



Rudolf Buntzel, Francisco Marí

## **Gutes Essen – arme Erzeuger**

**Wie die Agrarwirtschaft mit Standards  
die Nahrungsmärkte beherrscht**

 **oeekom**

Rudolf Buntzel, Francisco Marí, Brot für die Welt e.V. (Hrsg.)

### **Gutes Essen – arme Erzeuger**

Wie die Agrarwirtschaft mit Standards die Nahrungsmärkte beherrscht

ISBN 978-3-86581-797-6

380 Seiten, 16,5 x 23,5 cm, 29,95 Euro

oeekom verlag, München 2016

©oeekom verlag 2016

[www.oeekom.de](http://www.oeekom.de)

## Kapitel 11

# Bio und Fairtrade: Die etwas anderen Standards

»Ein Mann mit neuen Ideen ist ein Narr –  
bis die Idee sich durchgesetzt hat.«

*Mark Twain*

■ Die Mütter aller Standards sind »Bio« und »Fairtrade«. Sie erwachsen aus gesellschaftlichen Bewegungen. Zu Beginn stand die kommerzielle Komponente höchstens gleichrangig zu der gesellschaftspolitischen Idee der Transformation. Die großen kommerziellen Erfolge in der Vermarktung ihrer Produkte mithilfe eines Standards und Labels ließen das Geschäftliche immer dominanter werden. Die gesellschaftspolitischen Ansprüche der beiden Bewegungen traten in den Hintergrund. Trotz ihres inzwischen sehr professionellen internationalen Handels unterscheiden sich diese Standards noch immer wesentlich von den B2B-Standards. Sie sehen eine Mitbestimmung der Erzeuger vor, sie wollen explizit den Kleinbauern helfen, sie verfolgen einen Bildungsauftrag, und ihr Label führt zu einem Preisaufschlag als Belohnung für die Einhaltung der Kriterien. Die Geschäftsinteressen und die Ideale stehen in einem fruchtbaren Spannungsverhältnis. ■

## 1 Bewegung oder nur Geschäft!

Die Bewegungen der ökologischen Landwirtschaft und des Fairen Handels stellen eine Herausforderung für die globale Standardsetzung im Agrar- und Ernährungsbereich dar, besonders in ihren Umwelt- und Sozialbezügen. Beide haben auch eine kommerzielle Komponente: dort, wo sie auf die Instrumente herkömmlicher kommerzieller Standards zurückgreifen wie Vermarktung, Zertifizierung, Etikettierung, Wettbewerb. Aber ihre eigentlichen Anliegen gehen weit über den Handelsaspekt hinaus; sie erschöpfen sich nicht in dem, was andere Standards intendieren, lediglich die Stärkung der internationalen Absatzchancen durch die Einführung einiger ethischer Leitplanken. Es geht um das Propagieren gänzlich anderer Systeme der Agrarproduktion (bei »Bio«) bzw. der internationalen Wirtschaftsbeziehungen (bei »Fairtrade«). Mit beiden ist ein Anspruch der Bewusstseinsbildung und gesellschaftlichen Veränderung verbunden.

Nach der herkömmlichen Wirtschaftslehre bestimmt der Preis alleine darüber, wer was, wie viel und wie produziert. Die beiden Bewegungen wollen andere qualitative Merkmale der Produktion und des Austausches in den Vordergrund stellen und den »Preismechanismus« zurückdrängen. Sie sind Ausdruck der Besorgnis darüber, dass die abstrakten Marktgesetze die ökologischen Kreisläufe und die schwachen sozialen

Gruppen abwerten und marginalisieren.<sup>236</sup> Beide Initiativen sind sowohl im globalen Norden als auch im globalen Süden durch Gruppen und Organisationen an der »Basis« vertreten, die über den Kreis der Erzeuger hinausreichen und gemeinsam Idee und Standards entwickelt haben. Hier ist die Kluft zwischen Standardsetzern und Standardnehmern zu einem gewissen Grad aufgehoben.<sup>237</sup> Die jeweiligen globalen Hauptquartiere, die Internationale Vereinigung der Ökologischen Landbaubewegungen (IFOAM) für den biologischen Landbau und Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) – heute Fairtrade International (FI) – für den Fairen Handel sind allerdings im globalen Norden (im Köln-Bonner Raum) angesiedelt. In den Gremien der Standardinitiativen bemüht man sich um eine ausgewogene Nord-Süd-Repräsentanz.

Die Bewegung der organischen Landwirtschaft im Süden ist nicht so sehr auf den Handelsaspekt bezogen, sondern primär um die agroökologische Verbesserung ihrer Produktionssysteme bemüht. Die Bewegung im globalen Süden ist eigenständig organisiert und verfolgt teilweise andere Ziele als die im Norden. Beim Fairen Handel sind viele Player des Südens starke und aktive Mitglieder in der International Federation of Alternative Trade (IFAT) und vertreten dort ihre eher politischen Interessen. IFAT hat sich neuerdings umgetauft in World Fair Trade Organization (WFTO). Sie könnte man als den internationalen Dachverband der Bewegung bezeichnen. In der Jahreshauptversammlung von WFTO liegen 50 Prozent der Stimmrechte bei den Erzeugergruppen, die andere Hälfte bei den Unterstützerguppen. Hier werden alle Änderungen an den bestehenden Standardkriterien verabschiedet. In beiden Fällen (Bio und Fairtrade) muss man zwischen der Bewegung unterscheiden, die die Idee trägt, und der Standardinitiative, die eine daraus abgeleitete Handelsmarke »anleitet«. Zum Teil gibt es zwischen diesen Polen natürliche Interessenskonflikte, die auch intern offen ausgetragen werden. Kontroverse Themen sind beständig die Annäherung an staatliche Institutionen und Programme und transnationale Supermarktketten.

Was Bio und Fairtrade aber zentral von den Supermarktstandards unterscheidet, ist, dass sie nicht von einem oder mehreren Leitunternehmen bestimmt sind. Große Konzerne spielen zwar als große Abnehmer der Waren eine wichtige Rolle, aber sie kontrollieren die Standards nicht. Damit entfällt auch die Funktion der Standards als Steuerungsinstrument von Wertschöpfungsketten. Womit natürlich nicht die Gefahr gebannt ist, dass die Supermarktketten nicht versuchen werden, die beiden Labels für ihre Vermarktungsinteressen einzuspannen, etwa um sie in ihrem Sinne zu harmlosen Businessstandards ohne politischen Anspruch umzudefinieren.<sup>238</sup> Der Verbraucher kann die ökofaire Zertifizierung kaum von den wesentlich schwächeren Standards,

236 Reynolds 2000, S. 298.

237 Die Aussage ist nicht unbedingt belastungsfähig, wenn man weitergehende Ansprüche an die Art der Mitbestimmung stellt. Siehe z. B. die kritischen Verweise in Misereor 2000, S. 197 ff.

238 Vgl. dazu Lyon/Moberg 2010, S. 9.

zum Beispiel das Gütesiegel UTZ oder Rainforest Alliance, hinsichtlich der Sozial- und Umweltkriterien unterscheiden.<sup>239</sup> Mit schwächeren Labels können Verbraucher vermeintlich ihr schlechtes Gewissen erheblich preisgünstiger erleichtern, ohne den inhaltlichen Unterschied zu strengeren Standards zu kennen. Das zeigt sich deutlich an den wesentlich höheren Wachstumsraten des Absatzes im Vergleich: RFA-SAI-Kaffee wuchs jährlich um 49 Prozent seit 2008, RFA-SAI-Kakao sogar um 363 Prozent (2009) und 223 Prozent (2010), während der Fairtrade/FLO-Absatz nur um 13 Prozent zunahm.<sup>240</sup> Der Absatz von Biotee ging sogar von 21 Prozent Wachstumsraten zuvor auf 6 Prozent Zuwachs seit 2009 zurück. Bei der Vielzahl der jährlich dazukommenden Standards, auch der firmeneigenen Markenprogramme, werden die beiden »Mütter« aller Standards, die nicht primär kommerziell orientiert sind, durch die weniger anspruchsvollen Konkurrenzprodukte geschwächt. Das Verwirrspiel kann dazu führen, dass kein Mensch mehr wirklich weiß, wofür »Nachhaltigkeit«, »Bio« oder »Fair« eigentlich steht.

Die gesellschaftlichen Lernprozesse sowohl aufseiten der Erzeuger als auch der Verbraucher werden von beiden Bewegungen hoch eingeschätzt.

1. Auf Erzeugerseite erreichen die Bewegungen das erweiterte Bewusstsein für ihre Anliegen ganz praktisch, weil es mit ökonomischen Vorteilen verbunden ist. Durch Schulungskurse und Mobilisierungsarbeit von Erzeugern wird die Idee weitergetragen und werden Projekte initiiert. Bewusstseinsverändernd wirken auch die Auflagen zur Gruppenbildung und die geforderte Gemeinschaftsarbeit. Beim Fairen Handel muss ein Teil der Zugewinne in einen Gemeinschaftsfonds fließen, mit dem kommunale Projekte finanziert werden. Die Vorteile des Fairen Handels sollen zum Teil auch der Dorfgemeinschaft zugutekommen.
2. Auf der Verbraucherseite betreiben die Organisationen des biologischen Landbaus und des Fairen Handels Bildungsarbeit, die weit mehr ist als lediglich Werbung. Beide Bewegungen haben Unterstützergruppen, beispielsweise die Fördergemeinschaften zur biologischen Landwirtschaft, die Slow-Food-Bewegung, AGRECOL (Verein zur Förderung der standortgerechten Landnutzung in Afrika, Asien, Lateinamerika und Osteuropa) oder die Weltläden-Bewegung, die über ihre Verkaufstätigkeiten agieren und ehrenamtlich entwicklungspolitische Bildungsarbeit leisten. Mit dem Warenfluss sollen auch Informationen über die ungerechten Welthandelsbedingungen (bei Fairtrade) bzw. die problematischen Auswüchse der »konventionellen Landwirtschaft« (bei Bio) ausgetauscht werden. So war der Weltladendachverband

---

239 Bezüglich der RFA-SAI kursiert z. B. die Kritik, dass sie keine existenzsichernden Löhne und vereinbarte Mindestpreise verlangt, weiche Betriebsgrößenkriterien hat und industrienah agiert. Vgl. [https://de.wikipedia.org/wiki/Rainforest\\_Alliance](https://de.wikipedia.org/wiki/Rainforest_Alliance) (Zugriff 11. 11. 2015).

240 Potts u. a. 2014, S. 101, 136 und 302.

ein wichtiger Akteur in der öffentlichen Auseinandersetzung um die globalen Welt-handelsbeziehungen. IFOAM und die nationalen Mitgliedsverbände sind die Speerspitze im politischen Kampf gegen die Zulassung der Agrogentechnik und anderen technischen und chemischen Lebensmittelveränderungen.

## 2 Alles Bio, oder was?

Die Biologische Landwirtschaft hat ihre Wurzeln in traditionellen landwirtschaftlichen Praktiken von Kleinbauern.<sup>241</sup> Mit der wachsenden Sorge der Verbraucher im Norden über die möglichen Folgen der industrialisierten Landwirtschaft (Chemieeinsatz, Mas-sentierhaltung, Zusatzstoffe) hinsichtlich der Umwelt, der Gesundheit und dem Tierwohl entwickelte sich seit den 1960er-Jahren die Bewegung für eine andere Landwirtschaft in den Industriestaaten rapide und fand schnell eine weltweite Entsprechung. Die organischen Agrarmethoden wurden schlüssiger und standardisierter, die Wissenschaft fing an, sich für diese Anliegen zu interessieren, und entstehende Märkte und Zertifizierung gaben der Bewegung das nötige Profil. In den Entwicklungsländern hinkte das Entstehen einer ähnlichen Bewegung eher zehn Jahre hinterher. Hier waren es das Scheitern der Grünen Revolution (in Afrika)<sup>242</sup> und ihre Folgeprobleme (in Asien und Lateinamerika), die dort das Bewusstsein wachsen ließen, nach Alternativen zu suchen. Im Gegensatz zum Norden, wo viel Kraft der Bewegungen von der Nachfrage der Verbraucher ausgeht, wurde die Bewegung im Süden allein von der Seite der Erzeuger aus angetrieben. Es ging um nicht mehr und nicht weniger als um die Suche nach alternativen Strategien der Agrarentwicklung. Sie sollten sozial inklusiver und ökologisch nachhaltiger sein. Heute zählt der Markt für Produkte der Biolandwirtschaft zu den am schnellsten wachsenden Lebensmittelsektoren weltweit.<sup>243</sup>

Mit den EU-Verordnungen (EC) 834/2007 und 889/2008 ist das Inverkehrbringen und das Zertifizieren von »bio« (organic) gesetzlich geregelt. Dabei sind »bio«, »or-ganic« und/oder »ökologisch«/»eco« austauschbar; alle Begriffe sind dem Gesetz fol-gend geschützt. Ihr Missbrauch wird vom Staat verfolgt. Insofern ist der Biostandard einzigartig unter allen privaten Standards; kein anderer hat eine solche gesetzliche An-erkennung gefunden. 1980 sind die IFOAM-Richtlinien erschienen, die als Vorlage für das erste EU-Bioggesetz von 1991 (EEC) 2092/91 dienten. Das staatliche Gesetz war eine freundliche Übernahme eines privaten Siegels durch den Staat. Die Biobewegung hatte um eine gesetzliche Grundlage gebeten, weil die Vertreter der konventionellen Land-wirtschaft eine Klage gegen den Anspruch »bio« eingereicht hatten. Grundlage war ein

241 Die Landwirtschaft – bevor die modernen Inputs Einzug fanden – wird allgemein als *organic by default* bezeichnet; sie qualifiziert sich nicht für eine Biozertifizierung.

242 Vgl. Glossar der Fachwörter.

243 Vgl. FAO 2012, S. 11/12: Die globale Wachstumsrate pro Jahr betrug rund 20 bis 25 Prozent in den letzten zehn Jahren. 2002 wurden rd. 20 Mrd. US-Dollar für Bioware ausgegeben, 2012 waren es 70 Mrd. US-Dollar.

Prinzipienstreit, ob nicht auch die Agrarchemie »bio« sei, denn alles basiere auf Naturgesetzen. Außerdem wurde bemängelt, dass auch die Biolebensmittel nicht für sich reklamieren könnten, frei von chemischer Kontamination zu sein. Der Standard wurde gesetzlich eingeführt, aber die EU überließ es den Mitgliedsländern, die Zertifizierung zu regeln. Die Zertifizierung war also am Anfang in der Hand der Bewegung selbst. In der Bundesrepublik wurde mit der »Rechtsvorschrift für den ökologischen Landbau« ab dem 1.1.2009 für die Biolandwirtschaft eine unabhängige Zertifizierung durch Dritte verlangt, die staatlich akkreditiert sein musste.<sup>244</sup>

Die EU machte den ersten Schritt, aber inzwischen gibt es staatliche Regulierungen der biologischen Landwirtschaft in 110 Ländern (2012), 66 von ihnen sind auch gegenwärtig in Kraft. 19 Gesetzesvorlagen sind zwar schon fertig formuliert, aber noch nicht vollständig rechtskräftig, und in 25 Ländern ist das Gesetzgebungsverfahren eingeleitet. Zusätzlich zu den staatlichen Standards existieren noch 121 private Biostandards mit eigenen Labeln. Es gibt 549 Zertifizierungsorganisationen in 85 Ländern der Welt, die für Biolandwirtschaft zugelassen sind, und in so gut wie allen Ländern der Erde gibt es zertifizierte Erzeuger.<sup>245</sup> Die staatliche Vorgabe stellt eine Minimalbedingung für »bio« dar. Die zwölf privaten Anbauverbände in Deutschland wie Bioland, Naturland oder Demeter vergeben noch zusätzliche Labels für ihre Standards, die höher sind als die staatlichen Kriterien, aber auf den gesetzlichen aufsatteln.

Die staatliche Übernahme hat Vor- und Nachteile. Vorteilhaft sind die Rechtssicherheit, die Eindeutigkeit (nach Mindeststandards) und die nationale und internationale (staatliche) Koordination. Außerdem sind damit automatisch die Regelungen der Welt handelsorganisation (TBT-Abkommen und SPS-Vertrag) für den Biostandard gültig geworden, weil es sich um einen staatlichen und keinen privaten Standard mehr handelt und damit die Erzeuger in Drittstaaten vor Handelsdiskriminierung geschützt werden könnten. Der Nachteil liegt darin, dass die Anbauverbände keine Kontrolle mehr über ihren eigenen Standard haben. Das kann bedeuten, dass staatlicherseits Änderungen vorgegeben werden, die umstritten sind. Das passiert bei der gegenwärtig diskutierten Revision der EU-Ökoverordnung. Hier beklagen die Bioanbauverbände, dass die Standards so hoch geschraubt werden, dass damit der Ökolandbau gefährdet wird.<sup>246</sup> Im Fall der US-Gesetzgebungsinitiative vor einigen Jahren geschah das Gegenteil: Eine einflussreiche agroindustrielle Lobby hat auf sehr schwache Ökostandards hingearbeitet, die auch die Biolandbaubewegung gefährdet hätten.<sup>247</sup>

244 <http://www.gfrs.de/fileadmin/files/biozertifizierung-gastronomie.pdf>, S. 6 (Zugriff 26. 6. 2015).

245 Scialabba 2014, S. 34.

246 Vgl. Presseerklärung von BÖLW: <http://www.boelw.de/pm+M5c889748cbb.html> (Zugriff 15. 4. 2015). Zum Beispiel sollen Rückstandswerte von Schadstoffen einbezogen werden oder das Saatgut sollte aus ökologischem Anbau stammen.

247 Ohne Erfolg hat die Ernährungswirtschaft der USA beim Gesetzgebungsprozess 2002 versucht, Agrogentechnik, Klärschlamm und nukleare Bestrahlung von Lebensmitteln als *biokonform* durchzubringen.

Staatliches Einmischen kann auch entwicklungspolitisch problematisch werden. Das zeigt sich auch an dem Versuch der EU, 2014/15 die eigene Richtlinie 834/2007 zu revidieren. Dazu vorweg: Biogesetze in den verschiedenen Ländern weichen im Detail manchmal voneinander ab, da auf die speziellen Verhältnisse Rücksicht genommen werden muss. Besonders die gänzlich anderen Bedingungen in der tropischen Landwirtschaft und die Armut der Erzeuger machten Abweichungen notwendig, so zum Beispiel das Zulassen von Kuhurin zum biologischen Pflanzenschutz (in Ostafrika) oder die nur teilweise Umstellung eines Betriebs auf zertifizierten Landbau (während beispielsweise der andere Teil der Betriebsfläche der Selbstversorgung mit Nahrungsmitteln dient). Diese kleinen Abweichungen fanden bisher Anerkennung durch die prinzipielle »Äquivalenz« in der EU-Richtlinie. Das soll nun anders werden. Wenn es nach der EU ginge, soll künftig für alle Importe keine Äquivalenz mehr gelten, sondern »strikte Übereinstimmung« mit den EU-Regeln. Wie die Bewegung Fairtrade in einer Presseerklärung dazu ausführt, würde diese Änderung Importe von Bioprodukten aus Entwicklungsländern »schwierig, teuer und teilweise unmöglich machen«.<sup>248</sup> Die neue Regelung wäre entwicklungspolitisch kontraproduktiv, weil nicht nur florierende Handelsflüsse beeinträchtigt werden, sondern auch Kleinbauern aus diesem Markt herausfallen könnten und die Koexistenz von Subsistenz- und Vermarktungskulturen (als Ernährungssicherungsmaßnahme) untergraben werden würde.

In den USA wurde »bio« auch staatlich geschützt: Der Organic Foods Production Act (OFPA) wurde unter dem »Title 21« der Farm Bill als Programm 1990 präsentiert; im Dezember 2000 trat er als Gesetz in Kraft. Wie in der EU diente es auch dort zur Einführung eines gemeinsamen nationalen Standards, der klar definiert, was »bio« ist und was nicht.<sup>249</sup> Am 1. 6. 2012 trat ein Äquivalenzabkommen zwischen der EU und den USA in Kraft.<sup>250</sup> Danach wird die Zertifizierung auf der einen Seite von der anderen Seite automatisch anerkannt. Allerdings gilt das nur für inländische Anbieter. Afrikanische Bio-Food-Exporte, die für den EU-Markt eine Zertifizierung haben, müssen in den USA nochmals eine Zertifizierung durchlaufen, um auch auf deren Markt Zugang zu finden. Die EU hat inzwischen mit rund 20 anderen Staaten, die auch Ökolandbaugesetze eingeführt haben, ähnliche Abkommen abgeschlossen, die sich zwar »Äquivalenzabkommen« nennen, aber in Wirklichkeit wesentlich weniger sind. Es werden lediglich Zertifizierer in Entwicklungsländern von der EU akkreditiert, die dann nach EU-Biostandard zertifizieren. Für die Anerkennung des Biolandbau-Gesetzes der Ostafrikanischen Gemeinschaft EAC ist zum Beispiel ein Antrag auf Äquivalenz gestellt worden, aber von der EU auf Eis gelegt worden.

248 FairTrade Advocacy Office (FTAO), Brüssel, 24. July 2014, [www.fairtrade-advocacy.org](http://www.fairtrade-advocacy.org).

249 <http://www.ams.usda.gov/nop/> (Zugriff 5. 10. 2014).

250 [http://ec.europa.eu/agriculture/organic/files/news/Website\\_FAQs\\_EU-US-equivalence\\_1\\_June\\_2012\\_EN.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/organic/files/news/Website_FAQs_EU-US-equivalence_1_June_2012_EN.pdf) (Zugriff 18. 7. 2014).

2005 verabschiedete der »Codex-Alimentarius-Fachausschuss für Kennzeichnung« die »Richtlinie für die Produktion, Verarbeitung, Kennzeichnung und Vermarktung von organisch produzierten Lebensmitteln«. Die Richtlinie war sehr hilfreich bei der Ausarbeitung ähnlicher Gesetze in vielen anderen Ländern. Eine rechtlich definierte »andere« Landwirtschaft war damit global etabliert. Mit den Anstrengungen einer International Task Force für die Harmonisierung und Äquivalenz zur Organischen Landwirtschaft (ITF) wurden weitere technische Handelshemmnisse bei Biolebensmitteln abgebaut. Die GOMA-Initiative (Global Organic Market Access) von FAO, IFOAM und UNCTAD übernahm 2008 die IFT-Initiative. All dies geschah unter dem Einschluss der Erzeugerverbände. Da sich nach WTO-Recht Staaten bei der eigenen Gesetzgebung an einen existierenden internationalen Standard ausrichten sollen, wurde durch diese Vorgaben ein machtvolles internationales Recht geschaffen. WTO-Mitgliedsländer sind gehalten, wenn ein Produkt die Biozertifizierung in einem anderen Land erwirbt, diese Zertifizierung auch für den Zugang zum eigenen Markt anzuerkennen, sofern sich Ersteres an dem Kodexstandard orientiert. Ein ähnliches Engagement der internationalen Staatengemeinschaft zur Durchsetzung eines globalen Labels hat es bislang nicht gegeben. Damit ist gewährleistet, dass auch ein Prozessstandard WTO-konform wird, trotz der Regelung von »like product« (vergleiche Kapitel 3.1).

Die biologische Landwirtschaft schaut vor allem auf die Umwelt und die Lebensmittelsicherheit. Die sozialen Vorteile der Ökolandwirtschaft stehen zwar nicht so sehr im Vordergrund des Labels, sind aber entwicklungspolitisch auch sehr entscheidend. Die ökologischen Methoden ersetzen Chemie durch Vielfalt, Naturbeobachtung und mechanischen Arbeitsaufwand. Es wird geschätzt, dass durch die Umstellung auf biologischen Anbau rund 10 bis 20 Prozent mehr Beschäftigung pro Hektar geschaffen wird. Die Arbeit ist wegen der gewollten höheren Vielfalt im Anbau auch besser über die Jahreszeiten verteilt. Kleine Betriebe in Entwicklungsländern leiden eher unter einem (saisonalen) Überschuss an Arbeitskraft und einem Mangel an Kapital. Deswegen ist die Ökolandwirtschaft für sie wie geschaffen. Vor allem auch, weil die ökologischen Methoden an traditionelles Wissen anknüpfen. Hohe Anforderungen werden allerdings an die Innovationsfreudigkeit der Landwirte gestellt, denn die Techniken müssen in jedem Fall an die speziellen Verhältnisse eines Standorts individuell angepasst werden.

Der Zwiespalt zwischen Bewegung und Handelslabel fordert den Ökolandbau heraus. Das fängt bei der Definition an, geht aber weiter. Ist biologische Landwirtschaft das, was schriftlich fixierte Standards – und schließlich sogar staatliche Gesetze – vorschreiben, oder sind es allgemeinere sozioökonomische Nachhaltigkeitsprinzipien, die helfen sollen bei der Suche, ein alternatives Methodengefüge zu vervollständigen. Kann man »Bio« an der Verwendung oder Nichtverwendung bestimmter moderner Inputs messen? Oder sind es eher standortspezifische organische Innovationen und Praktiken? Standards frieren einen Typus ein, ökologische Landwirtschaft indes ist ein stän-

diger standortspezifischer Suchprozess nach Lösungen. Geht es um Überprüfung durch eine neutrale Instanz, konkret um das Erzwingen uniformer Praktiken, oder geht es um Koordination durch Netzwerke, die auf Vertrauen und lokalem Wissen beruhen? Mit der Zertifizierung eines bestimmten Labels wird festgeschrieben, dass diese Produkte allen anderen organisch erzeugten Produkten überlegen sind.<sup>251</sup>

Die Vermarktung biologischer Erzeugnisse begann über alternative Vermarktungskanäle wie Genossenschaften, Direktverkauf, Hofläden, kleine Bioläden in der Stadt, Bauernmärkte, Kleinhändler. Sie war lokal und saisonal. Inzwischen bezieht Europa große Mengen an Biofrüchten und tropischen Bioprodukten aus der ganzen Welt. Bio ist im konventionellen Supermarkt angekommen. Aktuell gibt es 480 spezialisierte Ökosupermärkte in Deutschland – mit den Ketten Alnatura, Dennree und Bio-Company –, aufgestellt mit einer ähnlich breiten Produktpalette, wie sie in konventionellen Supermärkten zu finden ist. Die Importe von biologischem Obst liegen in Deutschland bei über 50 Prozent, bei Biogemüse sogar darüber.<sup>252</sup> Im Fernhandel funktioniert die Beschaffung von Bioprodukten über die Kanäle, die auch die konventionelle Ware nutzt. Die internationalen Händler sind keine spezialisierten Betriebe mehr, die ausschließlich nur mit biologisch angebauter Ware handeln, und die Zwänge der konventionellen Vermarktung wie Preisdrückerei, Mengenrabatte, B2B-Standards und Rückverfolgbarkeit haben auch die Biomärkte erfasst.

Dieselben Kräfte und Konzerne, die die einst Verbraucher und Erzeuger von der konventionellen Landwirtschaft zur biologischen Landwirtschaft trieben, haben die wachsenden Vermarktungsmöglichkeiten übernommen.

Die hochpreisigen tropischen Biofrüchte werden nur selten von Kleinbauern in Entwicklungsländern hergestellt. Bioavocados etwa – das Stück zu 2,40 Euro – sind für betuchte Verbraucher im Norden gedacht. Die Biozertifizierung hat zur Aneignung der Premiumgewinne durch international operierende Handelsfirmen geführt und erhebliche Schranken für die Beteiligung der Kleinbauern des Südens errichtet.<sup>253</sup> Auch die Wissenschaftler Gibbon/Jones vertreten die Ansicht, dass exportorientierte biologische Landwirtschaft im tropischen Afrika nur für großbetriebliche Erzeuger eine realistische Option ist, es sei denn, die kleinbäuerlichen Landwirte haben die Chance, in einem Programm der Vertragslandwirtschaft mitzuwirken. Dabei gehen die Zusatzgewinne aber eher an das Programm als an die Biolandwirte.<sup>254</sup>

---

251 Vgl. zu dieser Auseinandersetzung Reynolds 2004, S. 730 ff.

252 <http://www.bioimporte.de/fileadmin/images/subdomains/bioimporte/schaack-etal-2012-bioimporte.pdf> (Zugriff 26. 6. 2015).

253 Das wird von Reynolds 2004, S. 738 vertreten.

254 Vgl. Bolwig/Gibbon/Jones 2009, S. 1094.

### 3 Kleinproduzenten im Mittelpunkt – der Faire Handel

Ähnlich wie bei der biologischen Landwirtschaft ging auch der Fairtrade-Ansatz von der Initiative überzeugter, meist ehrenamtlich tätiger Einzelpersonen oder Gruppen aus, die von der Idee einer »besseren Welt« angetrieben wurden. Man wollte das ethische Anliegen in die Markt- und Handelsbeziehungen einbringen. Dabei geht es dem Fairen Handel um folgende Anliegen:

- ◆ mehr Gerechtigkeit im internationalen Handel;
- ◆ Dialog, Transparenz und Respekt in Handelspartnerschaften verwirklichen;
- ◆ gezielt mit Herstellern und Arbeitern zusammenarbeiten, die an den Rand der Gesellschaft gedrängt wurden;
- ◆ sich aktiv für mehr Gerechtigkeit in der globalen Arena einzusetzen.<sup>255</sup>

Die Fairtrade-Standards umfassen nicht nur Lebensmittel, sondern auch andere Bereiche wie Blumen, Holz, Edelmetalle, Fußbälle, Teppiche, Schmuck, Grabsteine und zukünftig auch Textilien und Gold. Die »Soziale Inklusion« ist expliziter Zweck des Handels, nicht nur eine mögliche Wirkung. Außerdem geht es im Kern um bessere Preise, bessere Lebensbedingungen für die Erzeuger (und auch der Arbeiter)<sup>256</sup> und um konkrete Projekte vor Ort mit einer makroökonomischen Intention: Modelle anderer Wirtschafts- und Handelsbeziehung vorzuleben und in die Debatten um andere Welt-handelsregeln einzubringen. Slogans wie »Trade not Aid« und »Fairer Handel statt Freihandel« waren Programm.

Am Anfang standen direkte Partnerschaften zwischen den Produzentengruppen im globalen Süden und den Verbrauchergruppen im globalen Norden im Mittelpunkt einer Solidaritätsarbeit. Die ging zwar auch mit Verkaufsaktivitäten einher, aber die Bewusstseinsbildung war eigentlicher Kern. Sie operierten von sogenannten »Dritte-Welt-Läden« aus, in denen sowohl die Produkte verkauft als auch die Solidaritätsarbeit und Bewusstseinsbildung durch Bildungsarbeit betrieben wurden. Diese Bewegung der Dritte-Welt-Läden (3WL) ist überregional in Deutschland zusammengeschlossen in der Arbeitsgemeinschaft Dritte-Welt-Läden (AG3WL). Sinkende Verkaufszahlen und Verluste vieler Dritte-Welt-Läden erzwangen einschneidende Reformen. Wenn bis in die 1990er-Jahre mehr aus Wohltätigkeitsaspekten die Waren verkauft wurden, die Produzentengruppen anboten, ging man seitdem zunehmend dazu über, stärker von

---

255 Gemeinsame Definition von vier Dachorganisationen der Fair-Trade-Bewegung von 2001; vgl. [http://de.wikipedia.org/wiki/Fairer\\_Handel](http://de.wikipedia.org/wiki/Fairer_Handel) (Zugriff 5. 4. 2014).

256 Als Sozialkriterien gelten: 1. Chancen für benachteiligte Produzenten, 2. Zahlung eines fairen Preises, 3. Sozialverträgliche Arbeitsbedingungen, 4. Gleichberechtigung von Frauen, 5. Aufbau von Wissen, 6. Umweltschutz, 7. Direktverkauf zur Vermeidung einer endlosen Wertschöpfungskette.

der Nachfrage aus, die Verkaufspalette zu bestimmen. Es war ein Übergang von mehr kunsthandwerklichen Sortimenten zu Nahrungsmitteln. Daraufhin setzte ein Boom der Verkaufszahlen ein. Mit wachsendem Warenumsatz und dem Einzug in die großen Handelsketten mussten Elemente übernommen werden, die aus den rein kommerziellen Standardinitiativen stammen: Einführung eines verbindlichen Standards, Etikettierung, überprüfte Zertifizierung, Akkreditierung der Zertifizierer, Wettbewerb, Kontrolle durch Aufkäufer, Rückverfolgbarkeit, Effizienz, Durchsetzung von Vertragsbedingungen usw. Der Schritt markiert für einige Kritiker einen Wandel von einer Partnerschaft zu einem kommerziellen Standard. Ursprünglich bestand im Fairen Handel eine gewisse Gleichheit zwischen Aufkäufern und Verkäufern. Mit dem Übergang zum kommerziellen Siegel trat – wie bei allen anderen Standardinitiativen – eine Dominanz der Aufkäufer auf, die durch Standards und Kaufverträge belegt ist.

Die Gründung der Standardinitiative Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) 1997 ist Ausdruck dieses Wandels.<sup>257</sup> FLO entwickelte ganz pragmatisch Standards für rund 18 verschiedene Nahrungsmittel. Insgesamt gibt es zurzeit für 20 verschiedene Warengruppen unterschiedliche Standards. Die Verfahren richten sich an den Regeln von ISO65 (EN 45011) für Standards aus. Im Jahre 2003 wurde als unabhängige Firma FLO-CERT (Fairtrade Certification) gegründet, die die Zertifizierung aller Fairtrade-Projekte weltweit mit 80 Zertifizierern, 100 Betriebsprüfern und 3.000 Kunden durchführt. 2007 wurde FLO-CERT als erste Organisation weltweit von ISO als Sozialzertifizierer akkreditiert. Folgerichtig musste die Idee der Direktvermarktung als ursprünglich tragendes Element aufgegeben werden. FLO ist der Protagonist für die Streuung von Fairtrade in die konventionellen Vermarktungsketten. Die World Fair Trade Organisation (WFTO) und FLO sind heute die beiden Antipoden der fairen Handelsidee: WFTO strebt eher die Transformation der Märkte an, während FLO eher die Umsatzzahlen für fair gehandelte Ware verfolgt.

### Die Kriterien des fairen Handels

#### Kasten 13

Die *FLO-Kriterien* können wie folgt zusammengefasst werden:

1. langfristige Verträge,
2. Vergabe von Krediten an die Erzeugergruppen,
3. Bezahlung eines Grundpreises,
4. Extra Premium für soziale Projekte.

<sup>257</sup> Zum Standard siehe: [http://www.fairtrade.net/fileadmin/user\\_upload/content/2009/standards/documents/2012-08-03\\_LIST\\_OF\\_FLO\\_Standards.pdf](http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/standards/documents/2012-08-03_LIST_OF_FLO_Standards.pdf) (Zugriff 15. 4. 2014).

Die Voraussetzung für die Registrierung als Erzeuger sind:

1. kleine Familienbetriebe,
2. Zusammenschluss in Gruppen,
3. mit Umweltzielen,
4. demokratische Verfassung der Gruppe,
5. Einhaltung der Menschenrechte,
6. Einhaltung der grundlegenden ILO-Sozialklausel.

Ähnlich wie GlobalG.A.P., umfasst FLO auch 250 Kontrollpunkte, die erfüllt sein müssen. Die Zertifizierung erfolgt durch FLO-CERT. Nationale Mitgliedsorganisationen überwachen das System im jeweiligen Land – wie zum Beispiel TransFair in Deutschland, die die Importeure und Verteiler lizenzieren. Das Label von FLO in Deutschland ist identisch mit dem Transfair-Siegel. Biologische Landbaumethoden sind nicht zwingend vorgeschrieben, werden aber von Fairtrade empfohlen. Dann werden die Produkte doppelt zertifiziert und gesiegelt, Bio + Fair.

Der Standard für Kleinerzeugerorganisationen umfasst 129 Kriterien, von den 83 die Schlüsselkriterien sind, die sofort erfüllt sein müssen. Die anderen 46 müssen nach spätestens sechs Jahren erreicht sein.<sup>258</sup>

Was ist anders am Fairtrade-Standard, was die B2B-Standards nicht haben? Die Wissenschaftlerin Laura Reynolds sieht den Hauptunterschied darin, dass der Bezugspunkt des Fairen Handels nicht die Produkte oder der Produktionsprozess sind, sondern eine Geschäftsbeziehung. Auch der Aufkäufer ist eingebunden und übernimmt Verpflichtungen. Die Normen sind kaum quantifizierbar: Die mehr qualitativen Kriterien erfordern ein besonderes Fingerspitzengefühl bei den Zertifizierern wie Verständnis für demokratische Prozesse, langfristige Stabilität des Absatzes, ökologische Orientierung, gemeinschaftliche Sozialprojekte.<sup>259</sup> Ein anderer entscheidender Unterschied ist, dass öko-fairer Kaffee in den Regalen der Supermärkte im Vergleich zu den konventionellen Konkurrenzprodukten erhebliche Preisunterschiede aufweist.<sup>260</sup> Ein Teil dieser Prämien geht als Belohnung an die Erzeugergruppen. Die Verteilung der Prämie zwischen

258 <http://www.flo-cert.net/wp-content/uploads/2014/04/PC-PublicComplianceCriteriaSPO-ED-7.6-en.pdf> (Zugriff 15. 4. 2014).

259 Reynolds 2009.

260 Das Pfund Öko-fair-Kaffee von FLO kostete im Edeka-Supermarkt im Sommer 2013 6,99 Euro, das Konkurrenzprodukt von Gala-Kaffee 3,29 Euro als Sonderangebot (normal 4,29 Euro), das sind beim Normalpreis 63 Prozent mehr, beim Sonderpreis sogar 82 Prozent.

Erzeugern, Verarbeitern und dem Einzelhandel sind transparent und unterliegen der Mitbestimmung.

- ◆ Beim Fairen Handel muss ein Teil der Erzeugererlöse in einen Sozialfonds durch die Erzeugergruppe abgeführt werden, aus dem Projekte finanziert werden, die der Dorfgemeinschaft als Ganzes zugutekommen.
- ◆ Fairtrade hat den Anspruch, für Kleinerzeuger da zu sein. Kein B2B-Standard hat ein solches Kriterium. Es gilt zu prüfen, inwieweit der Faire Handel das einlösen kann.
- ◆ Den Erzeugern wird ein Preis garantiert, der in der Regel über dem Weltmarktpreis liegt und ein ausreichendes Einkommen für ein menschenwürdiges Leben ermöglicht. Das erreicht man durch möglichst kurze Wertschöpfungsketten, beispielsweise durch Direkteinkauf (möglichst weitgehende Ausschaltung des Zwischenhandels).
- ◆ Auf Wunsch der Produzenten können die Handelskontrakte teilweise vorfinanziert werden.
- ◆ Es werden langfristige und stabile Lieferverbindungen angestrebt.<sup>261</sup>
- ◆ Ein standardeigener Beratungsdienst (PSR – Producer Support Relations) berät interessierte Gruppen zwei bis drei Jahre lang vorbereitend bis zur Zertifizierung.

Im Mittelpunkt steht das Versprechen, einen »fairen Preis« zu zahlen.<sup>262</sup> In der Praxis geschieht die Preisfindung in einem Dialog zwischen dem Fair-Handelshaus und den Produzenten. Diese legen ihre Produktionskosten offen – die Handelshäuser die Vermarktungsmöglichkeiten. Heute gibt FLO eher eine Premiummarge vor, die von Land und Produkt unterschiedlich sein kann, und FLO setzt einen Minimumpreis fest. Die Premiummarge kann zwischen 5 und 30 Prozent bestehen. Der Minimumpreis ist besonders wichtig, wenn der Preis auf den konventionellen Weltmärkten fällt. Dann sind die Erzeuger des Fairen Handels vor dem freien Fall abgesichert. Andererseits kann es auch gut sein, dass sie von Preisspitzen nicht profitieren. Die Preissicherheit gewährt den Erzeugern Planungssicherheit. Der Anteil der Ernte, der über den Fairen Handel abgewickelt werden kann, kann von Gruppe zu Gruppe sehr unterschiedlich sein: von einem Prozent bis zu 100 Prozent, je nach Marktbedingungen.<sup>263</sup> Vorliegende Untersuchungen zur Wirkung des Fairen Handels berichten übereinstimmend, dass Produzenten über den Fairen Handel höhere Preise und somit auch meist höhere Einkommen erzielen konnten.<sup>264</sup>

<sup>261</sup> Siehe dazu auch Hutchens 2009, S. 72.

<sup>262</sup> Zur genauen Berechnungsgrundlage der Preisfindung siehe Hauff/Claus 2012, S. 121 ff.

<sup>263</sup> Das ist bei Bio anders, da muss der gesamte Betrieb umgestellt sein; nur eine Teilumstellung ist nicht statthaft.

<sup>264</sup> Vgl. Misereor 2000, S. 199; die Untersuchung ist allerdings recht alt.

Das Versprechen der Armutsbekämpfung, indem gezielt marginalisierte Erzeuger einbezogen werden, ist auch für den Fairen Handel schwer einzulösen. Es ist eher wahrscheinlich, dass nur technisch und unternehmerisch besonders tüchtige Kleinbauern die Auflagen zur Zertifizierung schaffen. Auch Fairtrade verlangt die Einhaltung von immerhin 200 Kontrollpunkten, und das Zertifizierungsverfahren steht dem von GlobalG.A.P. kaum an Strenge nach. Allerdings steht bei Fairtrade mehr die Gruppe als Ganzes im Fokus als der individuelle Betrieb.

Immer mehr verlangen die Verbraucher im Norden die doppelte Ausführung: bio und fair. Das erhöht nicht nur die Kosten und die Belastung durch eine doppelte Zertifizierung, sondern es verlangt auch höhere Anforderungen an das Management eines Betriebs.

Die Fairtrade-Handelshäuser sind auf Agenten angewiesen, die für sie die Erzeugergruppen mobilisieren, schulen und beraten. Dabei wünschen sich die Handelshäuser natürlich Partnerorganisationen im Süden, die Zugang zu benachteiligten Klein-erzeugergruppen haben und die ihre Produkte als verlässliche Zulieferer abgeben. Die Gruppen sollten einen Plan mitbringen, wie sie ihre Situation verbessern und die Erfüllung der Kriterien erreichen können. Die Möglichkeiten, um dafür eine Unterstützung durch Beratung und Finanzhilfen zu erhalten, sind begrenzt. Gleichzeitig muss die Unterstützung aus dem laufenden Geschäftsbetrieb finanziert werden. Die Chancen wachsen also nicht in den Himmel, und die Fairtrade-Bewegung steckt auch in dem grundsätzlichen Dilemma zwischen Gemeinnützigkeit und Business: einerseits ihren sozialen Anspruch einzuhalten, andererseits möglichst effizient und wirtschaftlich zu arbeiten. Es ist nicht verwunderlich, wenn dabei oft die Entscheidung auf eine Zusammenarbeit mit den tüchtigen, bessergestellten Kleinbauern fällt.

Es ist explizites Ziel der kommerziellen Aktivitäten, stetiges Geschäftswachstum zu erreichen und die Verkäufe auszudehnen. Das Geschäftsmodell ging auf. Heute fallen 18 verschiedene Produkte unter die Zertifizierung (Kakao, Kaffee, Tee, Zucker, Bananen, Blumen, Wein, Trockenfrüchte, Honig, Nüsse, Gewürze usw.). 5,5 Milliarden Euro werden umgesetzt – bei hohen Wachstumsraten (36 Prozent 2011 zu 2012). 1,4 Millionen Bauern sowie Arbeiter sind beteiligt, organisiert in 1.300 Produzentengruppen. Fairtrade ist in 70 Ländern vertreten.<sup>265</sup> Während FLO nur Nahrungsmittel zertifiziert, gibt es parallele Initiativen in anderen Bereichen wie Rugmark für Teppiche, Flowerlabel für Schnittblumen.<sup>266</sup> Die seriösen fairen Produkte tragen entweder das Fairtrade-Siegel, das GEPA-Zeichen oder Label der Kontrollinstanzen wie IMO Fair for Life, Naturland Fair oder ECOCERT. Weniger streng sind UTZ oder Rainforest Alliance.

265 [http://www.fairtrade.net/fileadmin/user\\_upload/content/2009/resources/2013-14\\_AnnualReport\\_FairtradeIntl\\_web.pdf#page=16](http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/resources/2013-14_AnnualReport_FairtradeIntl_web.pdf#page=16) (Zugriff 18. 4. 2014).

266 Trotz der imponierenden absoluten Zahlen ist der relative Marktanteil bei unter zwei Prozent des Einzelhandelsumsatzes, selbst im Kaffeebereich nur drei Prozent.

Einige Supermarktketten und andere Unternehmen haben ihre eigenen Fair-Handelsmarken installiert – zum Beispiel Lidl mit FAIRGLOBE, ALDI Süd mit ONE WORLD, MIGROS in der Schweiz, Sainsbury's oder coop und TESCO in Großbritannien, MONOPRIX in Frankreich, Albertsons oder Procter & Gamble in den USA. Auch transnationale Markenfirmen legten eigene faire Handelsmarken auf, die oft nur einen winzigen Anteil der eigenen Verkaufsware ausmachen und deshalb nicht recht überzeugen, zu nennen sind hier beispielsweise Nestlé mit Partners Blend oder Starbucks mit C.A.F.E. Eine unabhängige Zertifizierung durch Dritte findet nicht statt. Diese firmeneigenen Fair-Handelsmarken übernehmen die Definition von FLO/IFAT von Fairtrade nicht vollkommen und untergraben dadurch die Reinheit des Labels. Ihnen wird der Vorwurf des »Tokenismus« (Alibimarke) gemacht.<sup>267</sup> Vor allem wenn Konzerne mit dem Gros ihres konventionellen Sortiments in der Kritik stehen, kommt die Fairtrade-Linie in den Geruch, dass sich hier die Konzerne ein »soziales Deckmäntelchen« umhängen. Hier rächt sich, dass Fairer Handel kein gesetzlich geschützter Begriff ist wie »Bio«.

Umstritten ist eine neue Zusammenarbeit von Fairtrade mit der Süßwarenindustrie unter dem Titel »Fairtrade Sourcing Programs« (FSP) für die Rohstoffe Zucker, Baumwolle und Kakao.<sup>268</sup> Danach müssen für Schokoriegel beispielsweise nicht mehr alle Zutaten hundertprozentig aus dem Fairen Handel kommen, ein Teil kann auch anderweitig zertifiziert sein. Diese Schokoriegel dürfen zwar nicht das Label tragen, aber in der Werbung können sie sich rühmen, mit Fairtrade zusammenzuarbeiten.

Der Wissenschaftler Shreck stellt fest, dass die Machtverhältnisse bei Fairtrade doch nicht so viel anders sind. Wie in den konventionellen Wertschöpfungsketten treffen die Kleinerzeuger auf vermachtete Märkte.<sup>269</sup> Die geschäftsmäßige Ausrichtung ist unter den Weltläden-Aktivist\*innen nicht unumstritten. Sie bemängeln vor allem, dass durch das Schielen auf möglichst hohe Umsätze die Bewusstseinsbildung vernachlässigt wird. Viele der Aktiven würden kleine, jedoch effektive Marktnischen dem Supermarktabsatz vorziehen. Innerhalb der Grundidee des Fairtrade-Ansatzes gibt es unterschiedliche andere Initiativen, die von dem reinen FLO-Ansatz abweichen. So nutzen Weltläden teilweise das FLO-Label, aber packen Informationen zu ihrer Partnerschaft mit einer Erzeugergruppe dazu. Sie wollen klarmachen, dass sie in direktem Kontakt mit den Gruppen stehen.

<sup>267</sup> Vgl. Lyon/Moberg 2010, S. 10–12.

<sup>268</sup> <http://www.fairtrade.net/fsp-overview.html> (Zugriff 26. 6. 2015).

<sup>269</sup> Shreck 2005, zitiert bei Hutchens 2009, S. 70–71.

## 4 Die Schwächen der »etwas anderen Standards«

Aus der Handelsperspektive: Für diejenigen, die dabei sind (Insider-Outsider-Problematik), haben beide Bewegungen – Fair und Bio – große Vorteile, zeigen aber auch Nachteile bzw. Schwächen. Zwei Schwächen seien aufgeführt, die aber auch teilweise auf alle anderen Standards zutreffen: Was ist, wenn die Bereitschaft der Verbraucher in Europa und den USA nachlässt, für ethische Anliegen einen Prämienpreis zu zahlen oder deren Produkte bevorzugt zu kaufen? Das kann leicht eintreten, wenn eine ökonomische Krise in den Industriestaaten ausbricht und die Menschen dort mit ihrem Budget haushalten müssen.

Obwohl beide Bewegungen nur einen winzigen Weltmarktanteil von knapp zwei Prozent aufweisen, steigen die Wachstumsraten an. Noch hat man den Eindruck, dass die Anzahl der Menschen, denen die ethische Ausrichtung im Agrarhandel etwas wert ist, zunimmt. Wenn das nachlassen würde, wären die Nischenprodukte am ehesten betroffen, denn die B2B-Standards sind *Mainstream*, gehen unbemerkt in das Lebensmittelpreisniveau ein und sind für die Verbraucher unvermeidbar.

Die Erzeugergruppen des globalen Südens, die sich mit ihrem Absatz zu sehr in Abhängigkeit vom Verbraucherverhalten im Norden gebracht haben, werden sehr in Mitleidenschaft gezogen, wenn die Nachfrage einbrechen sollte. Man kann den Betroffenen nur raten, sich nicht vollständig vom Verkauf der Fairtrade-Vermarktung abhängig zu machen. Bei Bio kommen den Erzeugern ja immerhin noch die ökologischen Innovationen zugute.

Die zweite Schwäche betrifft die Breitenwirksamkeit: Nur ein kleiner Teil der Produzenten kann vom Fairen Handel profitieren. Selbst wenn die Gruppenmitglieder zu marginalisierten Kreisen der Bevölkerung gehören, sind sie doch nur eine ausgewählte Elite. Die große Mehrheit der Bevölkerung hat keine Chance, über diesen Weg aufzusteigen.<sup>270</sup> Zumal der Aufbau solcher Marktbeziehungen nicht umsonst ist; es erfordert erhebliche Anstrengungen durch Dritte, um die Erzeugergruppen zu organisieren und zu qualifizieren. Es kann deshalb durchaus hinterfragt werden, wie effektiv die Armutsreduktion pro subventionierter Hilfsmittel ist. Ein leichter Weg zur breitenwirksamen Armutsreduktion sind Fairtrade und Bio ebenso wenig wie alle anderen Standardprogramme. Dem entgegenhalten kann man, dass die unwiderruflichen Wirkungen nicht im Vermarktungsgeschehen liegen. Es geht um Bewusstseinsbildung in den Ländern des Südens für Agrarumweltfragen, soziale Inklusion sowie um Ausstrahlungseffekte für eine zukünftige Agrar- und Lebensmittelpolitik, die standardorientiert ist. Außerdem – so führt ein Vertreter von Fairtrade International aus –, geht es gar nicht um den Anspruch, alle Kleinbauern zu erfassen, sondern nur um diejenigen, die den Willen

<sup>270</sup> Vgl. Leclair 2002, S. 957.

zur Selbstorganisation haben, die zur Veränderung bereit sind, ihre Verhältnisse demokratisieren wollen und die sozial mit den Mitarbeitern und ökologisch mit der Umwelt umgehen wollen.<sup>271</sup>

■ Die beiden Standardinitiativen entsprechen in vollem Maße dem, was Reynolds, Expertin der Weltbank, »mission driven standards« nennt (botschaftsgetragen). Diese unterscheiden sich von den anderen, die die Expertin »market driven« nennt. Die Erzeuger der ersten Gruppe verfolgen alternative Werte in ihrem Geschäftsmodell. Sie streben nach langfristigen Geschäftsbeziehungen und sind involviert in einen Dialogzusammenhang mit den Verbrauchern ihrer Produkte. Sie bekommen moralische und finanzielle Unterstützung und haben im Durchschnitt besser geführte Betriebe, auf denen sie höhere Erträge und mehr Wertschöpfung erzielen als ihre konventionellen Berufskollegen.<sup>272</sup>

Die Vertreter von Bio und Fair sehen sich einer kommerziellen Welt und einer gesellschaftspolitisch engagierten Welt gegenüber. Zwei alternative Entwürfe der Gesellschaftsbeziehungen sind Mainstream geworden. Die Erzeuger von Bio und Fair profitieren von den Verlockungen durch die hohen Umsatzzahlen in der Vermarktung mittels transnationaler Konzerne. Einiges ist durch die Kommerzialisierung von der Idee auf der Strecke geblieben. Aber den dadurch in wachsender Zahl beteiligten Kleinbauern, die auf diese Weise ihre Produkte zu einem besseren Preis verkaufen können, kommt es nicht auf die Reinheit der Lehre an. Es ist auch noch genug vom ursprünglichen Modell übrig geblieben, sodass sich Fair- und Biostandards doch erheblich von den konventionellen Standards unterscheiden und damit immer noch eine Lehre im komplexen Geflecht der Standards darstellen. ■

---

271 So Martin Schüller bei einer Anhörung der Kirchen am 2. 6. 2014 in Berlin.

272 Reynolds 2009.