INSTITUT FÜR ÖKONOMIE UND ÖKUMENE

MISEREOR
IHR HILFSWERK

Das krumme Ding mit der Banane

Soziale Auswirkungen des weltweiten Bananenhandels. Die Macht von Supermarktketten in Deutschland

Dr. Pedro Morazán

Impressum

Erscheinungsort und Datum:
Siegburg, April 2012

Herausgeber:

SÜDWIND e.V. – Institut
für Ökonomie und Ökumene
Lindenstraße 58–60 , 53721 Siegburg
Tel.: +49 (0)2241-53617
Fax: + 49 (0)2241-51308
info@suedwind-institut.de
www.suedwind-institut.de

Bischöfliches Hilfswerk
MISEREOR e.V
Mozartstraße 9, 52064 Aachen
Tel.: +49 (0)241-442 0
Fax: + 49 (0)241-442 188
info@misereor.de
www.misereor.de

Autor:
Dr. Pedro Morazán

Redaktion und Korrektur:
Sarah Deiss, Sussan Ipaktschi,
Bettina Jahn, Armin Paasch,
Vera Schumacher

V.i.S.d.P.:
Martina Schaub

Gestaltung und Satz:
Frank Zander, Berlin

Titelfoto:
Arbeiter auf einer Bananenplantage
in Kolumbien,
Foto: Dr. Pedro Morazán

ISBN:
978-3929704-64-8

Inhalt

Abkürzungen 3

1. Einführung 4

2. Deutschland: Zusammensetzung der Bananenimporte 6

3. Die Wertschöpfungskette für Bananen 8

3.1 Was sind Globale Wertschöpfungsketten (GWK) 8

3.2 Die Wertschöpfungskette für Bananen 10
3.2.1 Anbau und Verpackung 10
3.2.2 Produktionskosten und Arbeitsbedingungen 11
3.2.3 Die Macht der Multis: Transport und Großhandel 12

3.3 Verteilung der Gewinne entlang der GWK 14

4. Deutsche Supermarktketten: Preisdruck auf Kosten sozialer Rechte in Produzentenländern 16

4.1 Strategien von Discounter und Supermarktketten 17

4.2 Importeure und Großhandel 19

4.3. Bananenkonzerne leiten den Druck an Produzentenländer weiter 20

5. Arbeitsbedingungen in der Bananenproduktion: Regionale Unterschiede 22

5.1 Fallbeispiel Costa Rica 22
5.1.1 Allgemeines: Bedeutung der Bananen für Costa Rica 22
5.1.2 Besonderheiten der Bananenproduktion 22
5.1.3 Vermarktung von Bananen: Macht der multinationalen Konzerne 24

5.2 Fallbeispiel Kolumbien 29
5.2.1 Allgemeines: Bedeutung der Bananen für Kolumbien 29
5.2.2 Besonderheiten der Bananenproduktion 30
5.2.3 Vermarktung von Bananen: Rückzug der Multis 30

6. Existenzsichernde Löhne (living wages) als Lösungsweg? 38

7. Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen 40

8. Anhang 42

9. Literaturverzeichnis 44

Abkürzungen

AKP-Staaten	Afrika-Karibik-Pazifik Staaten
AUC	Autodefensas Unidas de Colombia / Vereinigte Bürgerwehren von Kolumbien (Dachverband paramilitärischer Gruppierungen)
AUGURA	Asociación de Bananeros de Colombia/Vereinigung der kolumbianischen Bananenproduzenten
BANATURA	Programa de Gestión Social y Ambiental del Sector Bananero Colombiano/ Umwelt- und Sozialmanagement Programm für den Bananensektor in Kolumbien
CANABA	Camara Nacional de Productores Bananeros de Costa Rica/ Nationale Kammer der Bananenproduzenten in Costa Rica
CBII	Chiquita Brands International, Inc
CIB	Consejo Institutional Bananero/Institutioneller Bananenrat
CORBANA	Corporación Bananera Nacional/Nationaler Bananenverband in Costa Rica
COSIBA-CR	Coordinadora de Sindicatos Bananeros de Costa Rica/ Koordination der Bananengewerkschaften in Costa Rica
CSR	Corporate Social Responsibility/Unternehmerische Gesellschaftsverantwortung
DBCP	Di-Brom-Chlor-Propan (hochgiftiges Pflanzenschutzmittel)
EPL	Ejército Popular de Liberación / Volksbefreiungsarmee
ESL	Existenzsichernder Lohn
EU	Europäische Union
FAO	Food and Agricultural Organization/Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation
FARC	Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia/Revolutionäre Streitkräfte Kolumbiens
FOB	Free on Board/frei an Bord (internationale Handelsklausel zum Verladehafen)
GWK	Globale Wertschöpfungskette
IDRC	International Development Research Center (Entwicklungspolitischer Think Tank)
ILO	International Labour Organisation/Internationale Arbeitsorganisation
KVI	Key Value Item
LEH	Lebensmitteleinzelhandel
NRO	Nicht-Regierungsorganisation
ODI	Overseas Development Institute (Entwicklungspolitischer Think Tank)
OHG	Offene Handelsgesellschaft
RFA	Rain Forest Alliance
SENA	Servicio Nacional de Aprendizaje/Nationaler kolumbianischer Berufsbildungsdienst
SINTRAINAGRO	Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Agropecuaria/ Nationale Gewerkschaft von Arbeitern der Agrarindustrie
SITRACHIRI	Sindicato de Trabajadores de la Chiriqui Land Company/ Gewerkschaft der Arbeiter des Chiriqui Land Unternehmens
SITRAGAH	Sindicato de Trabajadores Agrícolas y Ganaderos de Herida/ Plantagen- und Viehzuchtgewerkschaft aus Herida
SITRAP	Sindicato de Trabajadores de Plantaciones Agrícolas/Plantagenarbeitergewerkschaft
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development/ Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung
UTRAL	Unión de Trabajadores de Limón/Arbeitervereinigung aus Limón
WBF	World Banana Forum/Welt Bananen Forum
WSK	Wertschöpfungskette
WTO	World Trade Organisation/Welthandelsorganisation

1. Einführung

Bananen sind die Hauptexportfrucht weltweit, mehr als ein Viertel der Gesamtproduktion wird in alle Welt exportiert. Das ist viel mehr als die Ausfuhr von Äpfeln, die mit einem Exportanteil von 11 % an zweiter Stelle liegen, oder anderen tropischen Früchte wie Mangos, von denen lediglich 3 % der produzierten Menge exportiert werden. Bananen haben schon lange einen Symbolcharakter in den Nord-Süd-Handelsbeziehungen. Sie werden in Entwicklungsländern produziert, in die Industrieländer importiert und dort konsumiert: Knapp 90 % der Gesamtexporte gehen in reiche Industrieländer. Bananen sind seit Jahrzehnten eine wichtige Einkommensquelle für hunderttausende Familien in zahlreichen Entwicklungsländern. Deren Anbau und Export birgt also große Potenziale, um die Einkommensarmut zu überwinden und bessere Bildungsmöglichkeiten und Gesundheitsversorgung für die Menschen zu erreichen, die sie produzieren. Die Lebensbedingungen von Bananenproduzent/innen werden allerdings durch mindestens drei Entwicklungen im Bananenhandel negativ beeinflusst: 1. Niedrige Exportpreise, 2. Schlechte soziale und ökologische Produktionsbedingungen und 3. Wettbewerbskampf und Machtkonzentration entlang und insbesondere am Ende der Wertschöpfungskette, also bei den Supermärkten.

Inwieweit die Volkswirtschaft der Bananenexporteure und insbesondere die Kleinproduzenten/innen oder lohnabhängigen Arbeiter/innen in jenen Ländern vom internationalen Handel mit der gelben Frucht profitieren können, hängt sehr stark von der Struktur der Wertschöpfungskette ab. Die Marktmacht der fünf großen Handelsunternehmen (Chiquita, Dole, Del Monte, Fyffes und Noboa) ist seit langem bekannt. In den letzten zehn Jahren ist allerdings auch die Macht der Supermarktketten (Metro, Edeka, Rewe, Aldi, Lidl, Penny, Netto, etc.) in der Wertschöpfungskette von Bananen enorm angewachsen. Die Folge von niedrigen Preisen an der Ladentheke ist allzu häufig eine Verschlechterung der Lohn- und Arbeitsbedingungen auf der anderen Seite der Lieferkette.

Auch Veränderungen in der Handelspolitik großer Importländer oder der EU können einen starken Einfluss auf die Arbeitsbedingungen in exportierenden Ländern haben. Marktanteile ändern sich relativ stark infolge von Zolltarif-Änderungen der EU als größter Bananenkonsument der Welt. Höhere Zölle für Bananenimporte aus Lateinamerika gewähren den AKP[1]-Lieferanten Wettbewerbsvorteile, während niedrige

Arbeiter auf einer Bananenplantage in Kolumbien / Foto: Pedro Morazán

Zolltarife den Lieferant/innen von lateinamerikanischen Bananen zugute kommen. Ein Zolltarif, der dazwischen liegt, führt automatisch zu einer starken Ausweitung der Bananenimporte aus Lateinamerika und einigen AKP-Ländern in die EU und zu einem starken Preisrückgang der Konsumentenpreise. In der Wertschöpfungskette wird der Druck auf die Kleinproduzent/innen und lohnabhängigen Bananenarbeiter/innen steigen.

Zusätzlich zu den konventionell gehandelten Bananen gibt es mehr und mehr zertifizierte Bananen auf dem Markt. Bananen werden nach ökologischen und sozialen Kriterien zertifiziert. Zunächst ist hier der Faire Handel zu nennen. Die Vorteile von Fairtrade Bananen für die Erzeuger/innen in den Exportländern basieren auf einem Mindestpreis und der Zahlung einer Handelsprämie, welche in den Ausbau der sozialen Entwicklung fließt. Der Mindestpreis ist je nach Ursprungsland und Anbauart (konventionell oder ökologisch) unterschiedlich. Tatsächlich sind genaue Informationen über die Verteilung der Gewinne entlang der Wertschöpfungsketten sowohl für konventionelle als auch für zertifizierte Bananen in Zeiten höherer Preise nur schwer zu erhalten.

1 Zur Zeit 79 Länder in Afrika, der Karibik und dem Pazifik – zumeist frühere Kolonien Frankreichs und Großbritanniens.

Zivilgesellschaftliche Organisationen in Deutschland und Europa haben bereits Einschätzungen über die Macht von Supermärkten und Discountern veröffentlicht. Das Institut SÜDWIND hat schon in der Vergangenheit auf die sozialen Auswirkungen einer Liberalisierung des Bananenhandels hingewiesen und sich im Rahmen einer „Bananenkampagne“ vor einigen Jahren für eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen auf den lateinamerikanischen Plantagen eingesetzt. Folgende Fragen im Zusammenhang mit der Entwicklung von Lieferketten im internationalen und insbesondere im europäischen Bananenhandel sind von Bedeutung: Welchen Einfluss haben deutsche Supermärkte auf die sozialen Rechte, Arbeitsbedingungen und Löhne in Bananen exportierenden Ländern? Ist die Vormachtstellung großer Bananenkonzerne zurückgegangen? Wie können die EU und die deutsche Bundesregierung dazu beitragen, die Rechte der Produzent/innen entlang der Wertschöpfungskette zu stärken?

Sowohl die EU als auch die Bundesregierung können Verbesserungen des Arbeitsrechtes in den Produzentenländern fördern und unterstützen. Dafür sollen allerdings Unternehmen dazu verpflichtet werden, ihre Praktiken im Einklang mit den international anerkannten Umwelt- und Arbeitsnormen zu bringen. Die Umsetzung von Arbeitsnormen und Sozialstandards auf den Bananenplantagen kann nur mit der aktiven Beteiligung von Gewerkschaften als legitime Interessenvertretung der Plantagenarbeiter/innen gewährleistet werden. Um eine Aufwertung der Wertschöpfungskette zugunsten der Landarbeiter/innen zu erreichen, sollten Bananenkonzerne und sonstige Handelsfirmen verpflichtet werden, existenzsichernde Löhne zu garantieren und andere soziale und politische Rechte zu respektieren. Supermarktketten sollten ihre Einkaufspolitik ändern. Die EU sollte eine komplette Neugestaltung des Wettbewerbsrechtes initiieren und damit Produzentenländern einen Spielraum für die Gestaltung einer sozial- und umweltgerechten Bananenproduktion ermöglichen.

Grüne Bananenstaude / Foto: Gabriel Oliveira/www.sxc.hu/

2. Deutschland: Zusammensetzung der Bananenimporte

Bananen sind nach Äpfeln die meistgekaufte Obstsorte in Deutschland. Außerdem wird kein anderes Obst in solchen Mengen aus Übersee importiert: 2008 waren es fast 1,4 Mio. Tonnen. Laut statistischem Bundesamt sind die Ausgaben deutscher Privathaushalte für frisches Obst zwischen 2003 und 2010 um fast ein Viertel (24,4 %) auf 127 Euro pro Verbraucher/in gestiegen. Bananen gelten, wie z.B. auch Milch, als ein ‚Key Value Item' (KVI).[2] Das ist ein Produkt, dessen Preis so entscheidend für Konsumenten/innen ist, dass es die Wahl des Supermarktes für den täglichen Einkauf entscheidend beeinflusst.[3]

Im Vergleich zu anderen EU-Ländern ist Deutschland der bedeutendste Bananenimporteur: Letztes Jahr wurden 976.713 Tonnen aus Südamerika und 355.104 Tonnen aus Zentralamerika importiert (vgl. Statistisches Bundesamt 2010). Für lateinamerikanische Länder ist der deutsche Markt neben dem US-Markt von größter Bedeutung.

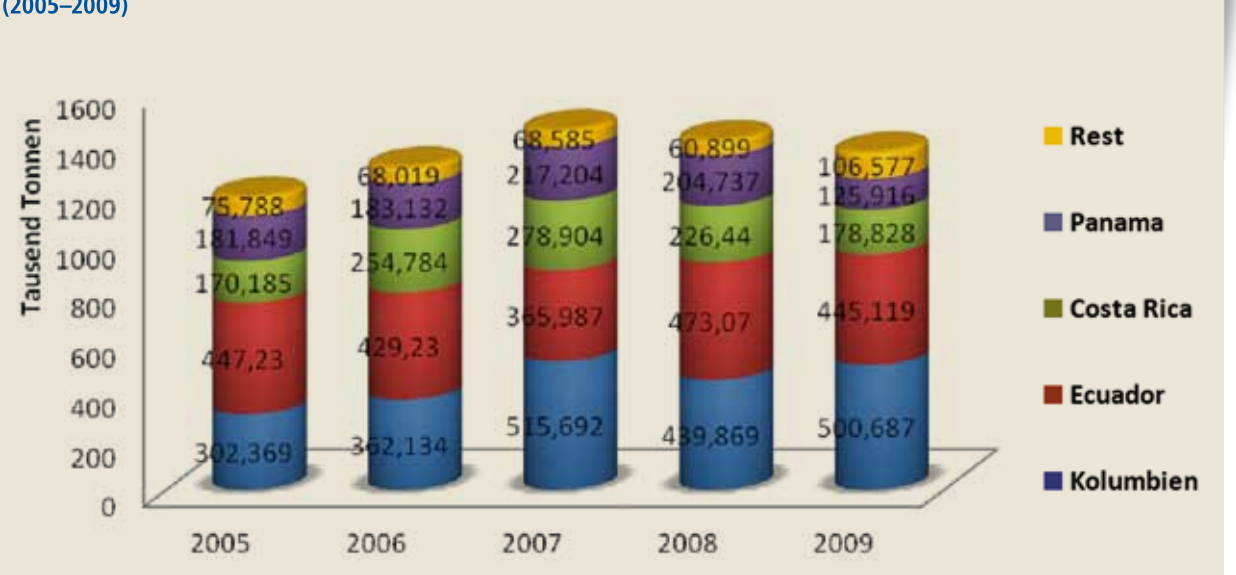
Woher kommen deutsche Bananenimporte?

Wichtigste Bananenlieferanten bleiben Kolumbien, Ecuador, Costa Rica und Panama (siehe Grafik 1). Dabei ist auffällig, dass Kolumbien als einziges der vier Länder seinen Anteil von 302.000 Tonnen (2005) auf 501.000 Tonnen (2009) drastisch erhöhen konnte. Im Gegensatz dazu waren die anderen Länder von einigen Schwankungen betroffen, insbesondere seit der Wirtschaftskrise 2008. Da Ecuador als Bananenursprungsland bereits ausreichend recherchiert wurde, wird sich diese Studie anhand von zwei Fallstudien auf Kolumbien und Costa Rica konzentrieren.[4] Während Costa Rica

2 Siehe hierzu: http://www.bananalink.org.uk/content/view/131/81/lang.en/
3 Siehe hierzu: http://www.food-monitor.de/2011/07/aldi-reduziert-lieferantenzahl-bei-bananen-zugunsten-der-einfuehrung-von-sozialstandards/themenfelder/markt-und-produkte/
4 Siehe hierzu: Wiggertale, M., 2008, SOMO, 2006.

Bananenplantage in Kolumbien / Foto: Pedro Morazán

Grafik 1:
Deutschland: Bananeneinfuhren nach Ursprungsländern (2005–2009)



Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden; Eigene Darstellung.

ein eher „typisches" Beispiel der traditionellen Machtverhältnisse in der Bananenindustrie darstellt, ist Kolumbien ein vielseitiger Fall mit interessanten Neuentwicklungen, der die Komplexität des Bananenhandels verdeutlicht.

Unter den exportierenden Ländern belegt Ecuador derzeit die Spitzenposition bei der Wettbewerbsfähigkeit hinsichtlich seiner Produktionskosten. Dort kostete im Jahr 2000 jede Bananenkiste 2 US-Dollar, Kolumbien dagegen verlangte im Durchschnitt 3,5 US-Dollar. Diese unterschiedlichen Preise lassen sich hauptsächlich auf unterschiedliche Arbeitskosten zurückführen. Während Bananenarbeiter/innen in Costa Rica 7 US-Dollar Arbeitslohn am Tag erhalten, müssen sich Saisonarbeiter/innen in Ecuador lediglich mit 1,5 US-Dollar pro Tag zufrieden geben. Zum Vergleich: In Honduras, Guatemala und Nicaragua liegt der Durchschnittslohn für Bananenarbeiter/innen bei 5 US-Dollar täglich.

Um der großen Nachfrage deutscher Konsument/innen nach Bananen von einwandfreier Qualität für einen geringen Preis gerecht zu werden, sind jedoch technologische Entwicklungen notwendig, wie etwa adäquate Kühlsysteme, Transportmittel oder Lagerungseinrichtungen. So verfügt Univeg Deutschland[5] beispielsweise über Reifekapazitäten von 350.000 Kartons (1 Karton entspricht ca. 18,14 kg Bananen) in der Woche für eigene Produkte. Das Unternehmen ist auch in der Lage als Dienstleister für Fremdreifung zu agieren. Dafür ist aber modernste Pressreifetechnik für ein optimales Timing notwendig.[6]

5 Die Univeg Deutschland GmbH ist eine in Bremen ansässige Unternehmensgruppe. Sie ist eins der wichtigsten Unternehmen im Geschäftsfeld Handel mit Frischfrucht, mit Schwerpunkt auf Import, Reifung und Handel von Bananen. Von 2003 bis 2008 gehörte sie unter der Firma Atlanta AG als deutsches Vertriebsunternehmen zu Chiquita. Im zweiten Quartal 2008 veräußerte Chiquita sie für 54 Mio. Euro an die Univeg-Gruppe, siehe: http://www.univeg.de/de/start.html

6 http://www.univeg.de/de/produkte/bananen.html

3. Die Wertschöpfungskette für Bananen

Welchen Weg nimmt die Bananen bis in die Regale der Supermärkte? / Foto: skycaptaintwo/Flickr.com

Der Bananenhandel ist durch eine starke vertikale Integration gekennzeichnet. Produktion, Distribution und Konsum stehen auf Grund der spezifischen Merkmale des Produktes (Anbaumethoden, Reifeprozesse, etc.) in einer engen Verbindung. Aus diesem Grund wird in der Regel von „Lieferketten“ oder „Beschaffungsketten“ gesprochen. Diese Bezeichnungen beziehen sich allerdings hauptsächlich auf die betriebswirtschaftlichen Aspekte des Bananenhandels.

Neben diesen Begriffen hat sich in den letzten 30 Jahren immer mehr der Begriff „Globale Wertschöpfungsketten“ (GWK) etabliert. Für die Analyse von Arbeits- und Sozialstandards im Bananenhandel ist der Begriff GWK besser geeignet.

▸ 3.1 Was sind Globale Wertschöpfungsketten (GWK)?

Eine Wertschöpfungskette beschreibt eine vertikale Folge von Aktivitäten in der Produktion eines Gutes von seinem Design, seiner Erzeugung (Anbau) bis hin zur Vermarktung und dem Verbrauch. Der ursprüngliche Begriff „Wertschöpfungskette“ (WSK) wird angewendet, wenn Aktivitäten innerhalb der Beschaffungskette über verschiedene Firmen und unterschiedliche geographische Standorte hinaus verteilt sind (vgl. Porter 1998). Mit Hilfe dieses Begriffes sollten Effizienzsteigerungen durch die Senkung von Transaktions- und Transportkosten erzielt werden. In seiner ursprünglichen Fassung blendet der Begriff „Wertschöpfungskette“ wichtige Aspekte wie „Governance“, den „institutionellen Rahmen“ und Ähnliches aus, die relevant für die Gestaltung von Arbeitsverhältnissen sind. Der Ansatz wurde von Gereffi (2005) weiterentwickelt. In seiner Definition werden zwei wichtige Aspekte in den Mittelpunkt gestellt: „Aufwertung“ („Upgrading“) und „Governance“. Durch den Begriff Aufwertung können Verbesserungen in den Arbeitsbedingungen von lokalen Produzent/innen erklärt werden. Mit der Analyse von „Governance“ entlang der GWK lassen sich zudem die Machtverschiebungen innerhalb des Produktions- und Verteilungsprozesses wie z. B. zwischen Supermarktketten und Multis erklären. Grundsätzlich dient der Begriff der GWK als analytischer Rahmen, um Veränderungen, Machtverhältnisse und Probleme in der Weltwirtschaft besser zu verstehen (vgl. Gereffi 2005).

Allerdings kommen Arbeits- und Sozialstandards in dieser Analyse von Wertschöpfungsketten in der Regel zu kurz. Das International Development Research Center (IDRC) und das Overseas Development Institute (ODI) haben den Ansatz von Aufwertungsprozessen zugunsten armer Menschen auf dem Land weiterentwickelt. Für sie bedeutet der Aufwertungsprozess „die Aneignung von technischen, institutionellen und marktwirtschaftlichen Fähigkeiten, die Menschen mit schlechtem Zugang zu Ressourcen auf dem Land in die Lage versetzen, ihre Situation zu verbessern“ (Mitchell J., et al. 2009).

Im Mittelpunkt der Analyse der Situation im weltweiten Bananenhandel sollten also drei zusätzliche Aspekte beachtet werden: Das Verhältnis Arbeit-Kapital entlang der GWK und die Frage der Steuerung der Governance und der steigenden Dominanz des Einzelhandels gegenüber Produktionsprozessen in den Her-

Vorteile des Ansatzes „Globale Wertschöpfungsketten“

- Zeigt, wie arme Menschen von einer Teilnahme am Welthandel profitieren können;
- zielt auf ökonomische Machbarkeit und Nachhaltigkeit ab, da die Potenziale des Marktes und Handels bei der Analyse in den Mittelpunkt gestellt werden;
- identifiziert Schlüsselaspekte und Barrieren, um festzustellen, wer in der Wertschöpfungskette am meisten profitiert.

kunftsländern (vgl. Riisgaard, et. al. 2011). Die GWK ist insbesondere darauf fokussiert, die Beziehungen und Machtverhältnisse, angefangen von Landarbeiter/innen in produzierenden Ländern bis hin zum Einzelhändler oder Supermarkt im Verbraucherland, auf jeder Stufe der Produktion und Vermarktung zu untersuchen. Somit umfasst sie einen weiteren Problemkreis als der verwandte Begriff der „Lieferkette".[7]

Multinationale Konzerne behalten in der Regel, trotz der geografischen Fragmentierung ihrer Aktivitäten, direkt oder indirekt die Kontrolle über die verschiedenen Prozesse entlang der Wertschöpfungskette. Dies geschieht durch die strategische Koordinierung von Aktivitäten und Netzwerkbildung zwischen beteiligten Akteuren.

Aufwertungsstrategien für Produzent/innen in der Wertschöpfungskette

Je nach Ansatz kann die Aufwertung der Rolle von Produzent/innen in einer Wertschöpfungskette unterschiedlich ausgerichtet sein. In der Literatur werden mindestens sieben Aufwertungsstrategien für eine GWK identifiziert: 1.) Prozessaufwertung, 2.) Produktverbesserung, 3.) funktionale Aufwertung, 4.) horizontale Koordination, 5.) vertikale Koordination, 6.) Aufwertung der GWK und 7.) Aufwertung vom Umfeld (siehe Tabelle 1).

Diese Sichtweise erlaubt es, Ansatzpunkte für NRO und Hilfsorganisationen zu identifizieren, die zu einer Verbesserung der Lage in den Produzentenländern führen können. Insbesondere in der Bananenproduktion besteht die Möglichkeit, unterschiedliche Aufwertungsstrategien je nach Land und Produktionsprozess anzuwenden. Interessenkonflikte zwischen Kooperativen von Bananenproduzent/innen und lohnabhängigen Bananenarbeiter/innen können mit Hilfe des Ansatzes besser verstanden werden.

7 Vgl.: FAO, 2003.

Tabelle 1: Aufwertungsstrategien

Aufwertungsstrategie	Bedeutung	Beispiel
1. Prozessaufwertung	Verbesserung der Effizienz	Einführung von Bewässerung für Plantagen
2. Produktverbesserung	Verbesserung der Qualität	Bio-Anbau
3. Funktionale Aufwertung	Veränderung der geleisteten Funktionen	Ausschalten von Zwischenhändlern
4. Horizontale Koordination (Intersektorale Aufwertung)	Entwicklung von Beziehungen zwischen Akteuren innerhalb eines „Kettengliedes"	Förderung von Produzentengruppen
5. Vertikale Koordination	Entwicklung von Beziehungen zwischen Akteuren unterschiedlicher Kettenglieder	Kreditvergabe und Beratung für Kleinproduzenten
6. Aufwertung der Globalen Wertschöpfungskette	Anwendung von gewonnen Erfahrungen für neue GWK	Bananenproduzenten wechseln zur Produktion von Ananas
7. Aufwertung des externen (institutionellen) Umfelds	Veränderungen der externen Governance der GWK	Veränderung von Regelungen, Gesetzen, Institutionen, Gewerkschaftsrechten, Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen

Quelle: Mitchell J., et al 2009.

▸ 3.2 Die Wertschöpfungskette für Bananen

Im Welthandel mit Bananen unterscheidet die FAO (2008) vier verschiedene Wertschöpfungsketten:

Gegenwärtig dominieren auf dem Weltmarkt vor allem Wertschöpfungsketten der Gruppe b und c, die sich vor allem durch vertikale Integration und die Marktmacht einzelner großer Unternehmen kennzeichnen lässt. Die fünf großen multinationalen Handelsunternehmen (Chiquita, Dole, Del Monte, Fyffes und Noboa) haben seit langem eine Oligopolstellung im internationalen Bananenhandel. Supermarktketten wie Metro, Edeka, Rewe, Aldi, Lidl, Penny und Netto haben in den letzten Jahren allerdings ihre Macht in der Wertschöpfungskette von Bananen enorm ausgebaut (vgl. Wiggerthale 2008, Somo 2006). Und das unbeschadet der täglichen „Preiskriege", die sie führen müssen. Die Ausweitung der Wirtschaftsmacht von Supermarktketten und Discountern setzt multinationale Bananenhandelsunternehmen unter erheblichen Druck. Um ihre Gewinnmargen aufrecht zu erhalten, leiten die multinationalen Konzerne den Druck auf nationale Lieferant/innen, unabhängige Produzent/innen und Landarbeiter/innen in Produzentenländern weiter.

3.2.1 Anbau und Verpackung

Im Allgemeinen ist die weltweite Bananenproduktion von unterschiedlichen Anbauweisen gekennzeichnet. Dabei werden mehr als 80 % der weltweiten Bananenproduktion in Kleinbetrieben von 0,1 bis 10 ha zusammen mit anderen Kulturen für den heimischen Konsum angebaut. Im Kontrast dazu findet die für den Export bestimmte weltweite Bananenproduktion zu mehr als 80 % auf sehr großen Plantagen statt, die je nach geographischer Lage zwischen 100 und 5.000 ha umfassen können. Lediglich ein Fünftel der Bananenexporte stammen aus kleinen (< 5 ha) oder mittleren (zwischen 5 und 100 ha) landwirtschaftlichen Betrieben, wie etwa auf den Windward-Inseln (Antillen).

Der Grund für den Anbau in großem Maßstab liegt in der simplen Geschäftslogik der „Skaleneffekte"[8]: Die Einhaltung von internationalen Qualitätsstandards im konventionellen Bananenhandel ist durch die Größenvorteile von Plantagen (Ernte, Transport, Verpackung, etc.) einfacher und führt zu einer Senkung der Stückkosten. Diese Kostenvorteile schlagen sich sowohl bei der Produktion, dem Transport als auch beim Marketing nieder. Drainage, Schädlingsbekämpfung, Bewässerung in der Trockenzeit, Waldrodung usw. sind nur

8 „Die Skaleneffekte werden auch als Größenvorteile bezeichnet. Diese spiegeln sich in der Senkung der Stückkosten wider. Normalerweise treten diese bei einer Vergrößerung des operativen Maßstabes auf. Diese Kostenvorteile werden in den Bereichen Produktion, Marketing, Forschung und Entwicklung eingesetzt." http://www.mein-wirtschaftslexikon.de/s/skaleneffekte.php

Kilometerlange Bananenplantage in Kolumbien / Foto: Pedro Morazán

einige der vielfältigen Arbeiten, die in der ersten Stufe der Wertschöpfungskette notwendig sind. Große Investitionen in Infrastruktur und Technologie erlauben größeren Unternehmen Kosteneinsparungen und eine bessere Konkurrenzsituation gegenüber Kleinproduzent/innen.

Des Weiteren können sich Großunternehmen besser vor der Abhängigkeit von externen klimatischen Ereignissen schützen. Hurrikans, starke Regenfälle, aber auch Pflanzenkrankheiten wie die „Schwarze Sigatoka" (Pilzerkrankung) können ganze Plantagen in wenigen Tagen zerstören. Sowohl mittel- als auch südamerikanische Länder werden häufig Opfer von Überschwemmungen und extremen klimatischen Bedingungen, die die Bananenproduktion in Mitleidenschaft ziehen. Während Großunternehmen die Möglichkeit haben, den finanziellen Verlust mit dem Ertrag aus anderen Plantagen auszugleichen, kann ein Sturm die kleinbäuerliche Bananenproduktion und damit die Lebensgrundlage vieler Familien zerstören.

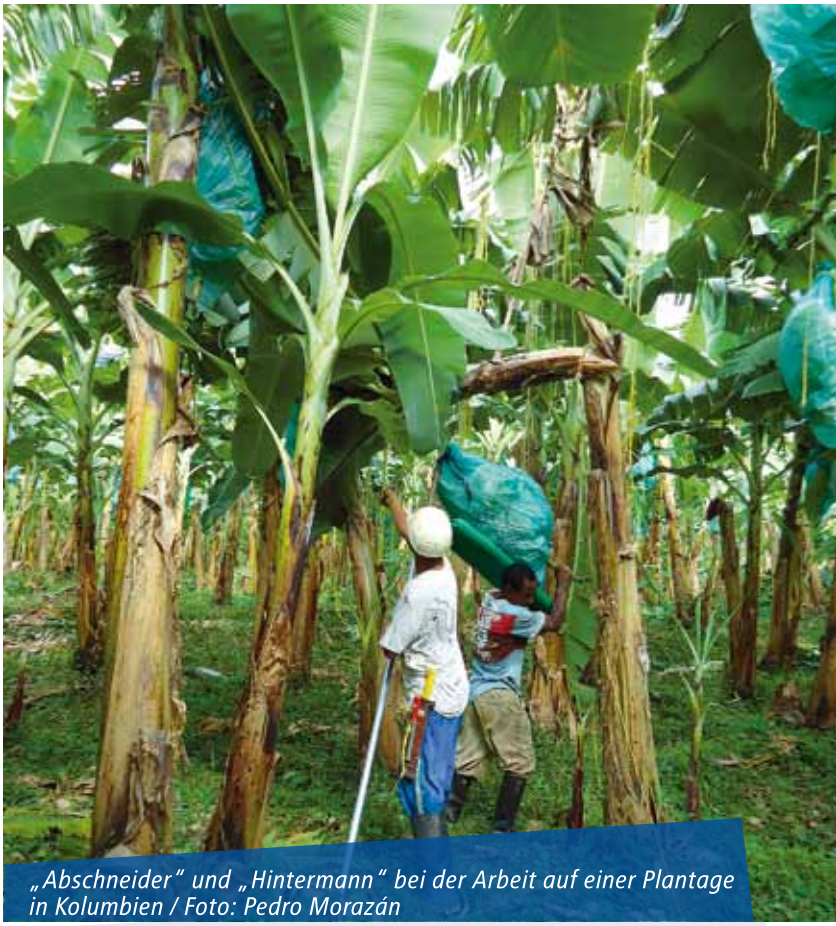
3.2.2 Produktionskosten und Arbeitsbedingungen

Im Allgemeinen bleiben die Arbeitsbedingungen auf den Bananenplantagen Lateinamerikas weiterhin weit unter den von der internationalen Arbeitsorganisation (ILO) festgelegten Kernarbeitsnormen. In Ecuador sind die Arbeitsbedingungen besonders schlecht – hier sind Kinderarbeit, Umweltzerstörung und schlechte Gesundheitsversorgung an der Tagesordnung. Auch die Organisationsrechte bleiben in Ecuador unter dem lateinamerikanischen Durchschnitt. So liegt der Anteil gewerkschaftlich organisierter Arbeiter/innen dort (sowie in Costa Rica) bei unter 10 %, verglichen mit 45 % in Guatemala und sogar 90 % in Kolumbien und Panama (vgl. Martínez, H. 2005: 41).

Für die Bananenernte sind in der Regel zwei Arbeitertypen notwendig: ein Abschneider und ein Hintermann.[9] Der Abschneider schneidet die Pflanze mit der Machete ab, während der Hintermann die Bananenstaude von der Pflanze abnimmt.

Der Hintermann bringt die Frucht zum nächst gelegenen Transportseil, das die Bananen zu einer Verpackungsanlage führt. Der zweite Schritt der Wertschöpfungskette – Waschen und Verpackung – findet

9 Diese Arbeit wird fast ausschließlich von Männern erledigt, da es sich um schwere körperliche Arbeit handelt.



„Abschneider" und „Hintermann" bei der Arbeit auf einer Plantage in Kolumbien / Foto: Pedro Morazán

Frauen beim Waschen in einer Verpackungsanlage in Costa Rica / Foto: ali eminov/Flickr.com

in Verpackungsanlagen auf der Plantage statt. Diese bilden eine wichtige Produktionseinheit, da hier ein großer Teil der Qualitätskontrolle stattfindet. Man trifft einerseits auf Arbeiter/innen, die sich mit der Sortierung der Bananen beschäftigen, andererseits trifft man auf diejenigen, die die Bananen von Pestiziden und sonstigen Chemikalien reinigen und in Kisten verpacken. Auch die Vorarbeiter/innen und Aufseher/innen der Plantage („capataces") sind von hier aus tätig. Es handelt sich hierbei um extrem harte Arbeit, die meist schlecht bezahlt wird.

3.2.3 Die Macht der Multis: Transport und Großhandel

Nach der Verpackung werden die Bananen in der Regel von unabhängigen Reifeunternehmen transportiert. An dieser Stelle gibt es je nach Land Unterschiede in der vertikalen Integration der Wertschöpfungskette. Auch wenn der Export insgesamt stark fragmentiert ist, kontrollieren in der Regel multinationale Bananenunternehmen direkt oder indirekt den Transportprozess. Mittelgroße Exportfirmen sind ebenfalls verantwortlich für die Beschaffung relevanter Transportmittel sowie die Vermarktung der Banane, doch sie nehmen oft die Infrastruktur der großen Firmen in Anspruch. Die Musa paradisiaca sapientum – so der wissenschaftliche Name der Exportbanane – ist eine hochempfindliche Importware. Zu viel Zugluft, zu viel Feuchtigkeit, zu kalt, zu warm, zu rabiat behandelt: Bananen verzeihen ihrem Transporteur

Dole bietet eigene Bananenreifung

Nach jahrelanger Suche hat „Dole Food" eine Technologie entwickelt, die Bananen schon in Schiffscontainern reifen lässt. Dies erlaubt Handelspartnern, die Früchte zu liefern, ohne sie in Reifungsräumen zu lagern, sagt die Gesellschaft laut einem Bericht von „The Packer". Dole entwickelte die Apparatur in Zusammenarbeit mit der in New Hampton, New York, sitzenden „Balchem Corp.". Eine aktenkofferartige Metallkiste enthält Kanister, welche Äthylen kontrolliert für die Schiffslieferzeiten von ein bis sieben Tagen frei setzen und somit die Frucht reifen lassen. „Es erhöht die Flexibilität. Es besteht trotzdem der Vorteil von weniger Behandlung." Weniger Behandlung bedeutet weniger Einbußen, Druckschäden und Kartonreibung, sagt Goldfield. Zu den Testgeländen für Technologie gehörten Doles Einrichtungen in Costa Rica. Es war nicht der erste Versuch einer Containerreifung.

Quelle: www.thepacker.com, 2011

10 Die restlichen 20 % sind zahlreiche kleinere Exportfirmen, die häufig die Logistik von Großunternehmen mitnutzen.

Ein Arbeiter beim Beladen eines Dole-Containers in Costa Rica / Foto: Andrea Guerra/Flickr.com

keine Unachtsamkeit. Also sind spezielle Schiffe notwendig, die in der Regel im Besitz großer Handelsunternehmen sind, welche über die nötigen Ressourcen verfügen. Bei Ankunft in den jeweiligen Importländern kontrollieren diese Unternehmen ebenso die Vermarktung der Bananen.

Was die Kontrolle des Transportes in der Wertschöpfungskette angeht, ist die Vielfalt also nicht sehr groß. Transport, Reifung und Vertrieb von Bananen sind durch eine sehr starke Marktkonzentration gekennzeichnet. Genauer gesagt kontrollieren fünf international agierende Großunternehmen mehr als 80 % des Exports.[10] Eines dieser Großunternehmen ist Dole, das sich eine Technologie zu eigen gemacht hat, die die Exportkontrolle über die dritte und vierte Stufe der Wertschöpfungskette ermöglicht.

Chiquita-Schiffe im Hafen von Costa Rica / Foto: Pedro Morazán

Doch Dole ist kein Einzelfall. Seit Beginn des Großplantagenexports ist die Nutzung hochintegrierter Wertschöpfungsketten bei multinationalen Bananenunternehmen weit verbreitet. Damit sind sie in der Lage, jeden einzelnen Schritt von der Produktion bis hin zur Organisation des Exports zu überwachen. Gleichzeitig verzeichnen sie die größten Gewinne, indem sie durch direkte Kontrolle die Qualität und konstante Verfügbarkeit der Bananen garantieren.

Nachdem die Banane die Plantage verlassen hat, steigt also die Konzentration in der Wertschöpfungskette. Seit 1970 weisen alle Vorgänge in der Kette sowohl horizontale als auch vertikale Konzentrationsprozesse auf. Der Trend scheint generell dahin zu gehen, dass mehr und mehr Elemente der Wertschöpfungskette von wenigen transnationalen Unternehmen kontrolliert werden. Der Bananenmarkt ist somit durch ein klassisches Oligopol gekennzeichnet.

Dieser Trend der horizontalen und vertikalen Marktkonzentration ist nun auch vollständig in Europa angekommen. Nach der Gründung des einheitlichen EU-Marktes 1992 investierten die Bananenmultis stark in die europäische Logistik, um sich so Marktzugang und -macht zu sichern (vgl. ICTSD 2008). Heutzutage betreiben sie immer noch eigene Reifereien in ihren Zielländern (vgl. UNCTAD 2009). Viele von ihnen versuchen zudem an Einfluss zu gewinnen, indem sie sich mit anderen Unternehmen zusammenschließen und somit ihre Kapazitäten verstärken. Der Zusammenschluss zwischen Atlanta, einem der größten Fruchtlieferanten in Deutschland, und Chiquita ist nur ein Beispiel dafür (vgl. LZ 2010). Untersuchungen haben gezeigt, dass alle großen Bananenmultis gegenwärtig auch andere Fruchtgeschäfte eingehen, um ihre Abhängigkeit vom Bananengeschäft zu reduzieren (vgl. SOMO 2006). Das Bananengeschäft allein ist mit hohen Risiken behaftet, da der Markt durch die ständige Überproduktion überlaufen ist und die Preise daher instabil und niedrig bleiben. Aus diesem Grund ist z.B. Chiquita ein Joint Venture mit Danone und Fresh Express eingegangen, um Smoothies und Salate einzuführen (vgl. LZ 2009). Der Wettbewerbskampf führt also zu einer stärkeren Konzentration in der Wertschöpfungskette und zu einer stärkeren horizontalen Vernetzung.

Nach dieser allgemeinen Darstellung der Marktstruktur im weltweiten Bananenhandel werden im Folgenden vier der „Big Five“ der Bananenproduktion kurz vorgestellt, um ihre enorme Marktmacht zu verdeutlichen.

Chiquita

Der Chiquita-Konzern ist eine internationale Handels- und Vertriebsgesellschaft für Bananen und anderes Frischobst, das in über 60 Ländern unter dem Markennamen Chiquita und unter anderen Markennamen (am bekanntesten für Bananen in der Region Nordeuropa ist die Marke Consul) verkauft wird. Das Unternehmen

ist einer der größten Bananenproduzenten der Welt und der größte Bananenlieferant Europas: 2010 erwirtschaftete Chiquita weltweit einen Umsatz von 3,23 Mrd. Euro. Chiquita Brands International, Inc. (CBII) ist die Konzernmutter der Gruppe und an der New Yorker Börse notiert. In Europa verkauft und vertreibt der Chiquita-Konzern Bananen über mehrere Tochtergesellschaften, u. a. über Chiquita International Ltd., Chiquita International Services Group N.V. und Chiquita Banana Company B.V.

Die Geschichte des Chiquita-Konzerns steht seit seiner Gründung im Jahr 1871 in Verbindung mit Ausbeutung, Erpressung und Bestechung von Regierungen bis hin zur Beteiligung an Militärputschen in Lateinamerika. Berühmt berüchtigt wurde der Bananenmulti, als ihm die Beteiligung an der Ermordung von tausenden Bananenarbeiter/innen 1928 in La Cienaga, Kolumbien, nachgewiesen wurde. Erst vor kurzem wurde der Konzern von einem Gericht in den USA zur Zahlung von Entschädigungen für die Opfer von paramilitärischen Gruppen in Kolumbien verurteilt.

Dole

Der Dole-Konzern ist der weltweit größte Anbieter von frischem Obst und Gemüse sowie frischen Schnittblumen und eines der größten Bananenunternehmen der Welt. Dole bezieht und verkauft über 200 Produkte in mehr als 90 Ländern. Im Jahr 2009 lag sein weltweiter Gesamtumsatz bei rund 6,9 Mrd. Euro. In Europa verkauft und vertreibt der Dole-Konzern Bananen über zahlreiche Tochtergesellschaften, u. a. über die in Hamburg angesiedelte Dole Fresh Fruit Europe OHG; außerdem importiert und verkauft die Gruppe Bananen und andere Früchte in Europa. Dole verkauft hauptsächlich grüne Bananen an deutsche Einzelhändler, die über eigene Reifungskapazitäten verfügen, sowie an europäische Reifereien. Die Dole Fresh Fruit Europe OHG ist indirekt eine hundertprozentige Tochter der Dole Food Company, Inc.

Del Monte

Die Unternehmensgruppe Fresh Del Monte Produce ist einer der weltweit wichtigsten vertikal integrierten Hersteller, Vermarkter und Händler von frischem und frisch geschnittenem Obst und Gemüse sowie ein führender Hersteller und Vertreiber von zubereitetem Obst und Gemüse, Säften, Erfrischungsgetränken, Snacks und Desserts in Europa, den USA, im Nahen Osten und in Afrika. Die Unternehmensgruppe Fresh Del Monte Produce vermarktet ihre Produkte (einschließlich Bananen) weltweit unter dem Markennamen Del Monte. Im Geschäftsjahr 2011 erwirtschaftete sie einen weltweiten Nettoumsatz von 2,7 Mrd. Euro.

Fyffes

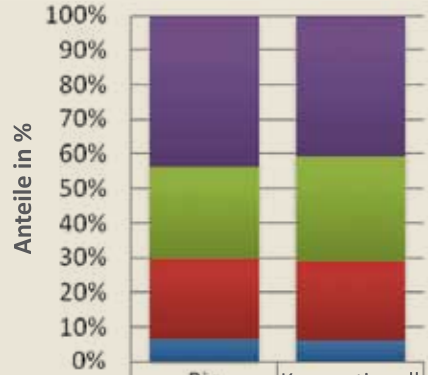
Fyffes plc ist eine an der Londoner und Dubliner Börse notierte Aktiengesellschaft. Infolge von Kapitalwerb verkauft Fyffes seit dem 1. Januar 2003 seine Bananen auch in Nordeuropa (skandinavische Länder). Hier führten das Unternehmen Leon Van Parys N.V. und seine Tochterunternehmen die Einfuhr und den Verkauf von Bananen der Marke Bonita durch. Daneben war eine Vielzahl anderer Unternehmen in Nordeuropa im Bananenverkauf tätig. Die meisten dieser Unternehmen sind klein und konzentrieren sich auf ein begrenztes räumliches Gebiet (insbesondere Deutschland). Cobana Fruchtring, Atlanta AG (eine Reiferei und Vertriebsgesellschaft, 2003 von Chiquita erworben), Van Wylick und Cordis sind dabei als wichtigste Marktteilnehmer zu nennen.

▸ 3.3 Verteilung der Gewinne entlang der GWK

Die Verteilung der Gewinne entlang der GWK für Bananen ist auf Grund der Datenlage nur schwer zu ermitteln. Diese Verteilung ändert sich je nach Produktions- bzw. Verbraucherland. Für Deutschland hat die FAO allgemeine Einschätzungen für das Jahr 2007 erstellt, die wir graphisch unten darstellen (vgl. FAO 2008). Dabei wird zwischen Bio-Bananen und konventionellen Bananen aus der Dominikanischen Republik unterschieden. Diese Einschätzungen zeigen, dass sowohl für Bio als auch für konventionelle Bananen Exporteure und Produzenten den kleinsten Anteil am Gesamtpreis erhalten. In beiden Fällen erhält der Einzelhandel den größten Preisanteil gefolgt von Importeuren und Großhändlern. Die genaue Erstellung einer GWK bezogen auf die Verteilung der Gewinne ist eine komplizierte Arbeit.

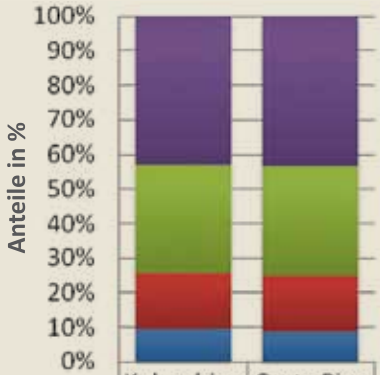
Auf der Grundlage vorhandener Daten wurde in dieser Studie eine allgemeine Einschätzung über die Verteilung der Preise entlang der GWK für Bananen erstellt. Diese Einschätzung basiert auf Statistiken der FAO und den jeweiligen Angaben der Exporteure aus Costa Rica

Grafik 2:
Wertschöpfungskette:
Zusammensetzung des Verbraucherpreises für Bananenimporte aus der Dominikanischen Republik nach Deutschland 2007



	Bio	Konventionell
Einzelhandel (US$/t)	2750	1691
Großhandel (US$/t)	1675	1251
Import EU US$/t)	1471	941
FOB (US$/t)	412	258

Grafik 3:
Wertschöpfungskette:
Zusammensetzung des Verbraucherpreises für Bananenimporte aus Costa Rica und Kolumbien nach Deutschland 2008



	Kolumbien	Costa Rica
Einzelhandel (US$/t)	1703	1703
Großhandel (US$/t)	1260	1260
Import EU (US$/t)	637	637
Produzent, FOB (US$/t)	375	342

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Grundlage von Informationen aus: FAO 2009; AUGURA 2010; SEPSA 2010.

und Kolumbien. Aus den Grafiken 2 und 3 ist zu entnehmen, dass der Einzelhandel einen Anteil von mehr als 55 % des Verbraucherpreises einstreicht, während dem Großhandel ein Anteil von ca. 30 % bleibt. Der Anteil des FOB-Preises, d. h. des Exportpreises, den Produzent/innen kassieren, ist mit ca. 9 % sehr gering. Eine detaillierte Analyse über die Zusammensetzung der Verbraucherpreise ist von besonderer Relevanz. Die genaue Erstellung einer solchen WSK ist allerdings kompliziert und würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Das WBF hat sich vorgenommen, im Rahmen einer Arbeitsgruppe die GWK für die verschiedenen Länder zu erstellen um bessere Informationen für eine Aufwertung der GWK zu erhalten. Eine solche Analyse könnte die notwendigen Informationen enthalten, um das Verhältnis zwischen Verbraucherpreisen und existenzsichernden Löhnen bzw. soziale und ökologische Mindeststandards in den Produzentenländern festzulegen.

Bananenstaude / Foto: Onur Mumcu/www.sxc.hu/

4. Deutsche Supermarktketten: Preisdruck auf Kosten sozialer Rechte in Produzentenländern

Bananenregal in einem Discounter / Foto: Flickr.com

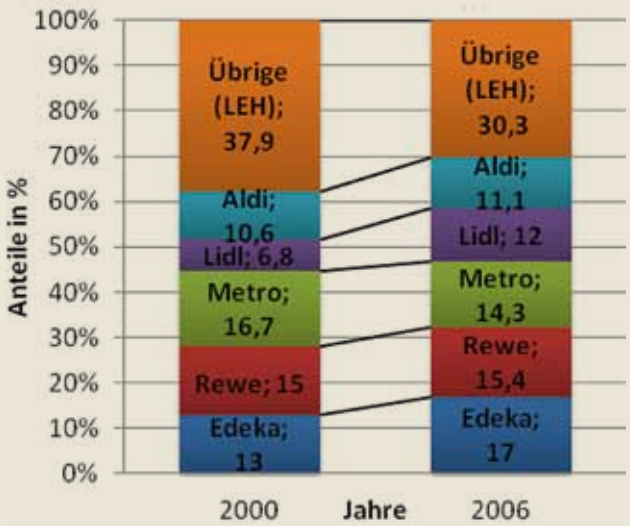
Supermarktketten und Discounter sind inzwischen die wichtigsten Absatzplätze für Bananen in der EU. Auch in Deutschland wird der Lebensmitteleinzelhandel von wenigen großen Unternehmen beherrscht. Bereits 2009 teilten sich Edeka, Rewe, Lidl, Aldi und Metro 74 % des Lebensmittelumsatzes untereinander auf; in den nächsten Jahren könnten daraus 80 % werden (vgl. AMI 2009).

Insbesondere Discounter übernehmen immer größere Anteile dieses Marktes: Mehr als 54 % des Umsatzes mit Frischobst werden von Discountern abgewickelt. Unter allen Discountern haben Aldi (Nord: 19 %, Süd: 22 %) und Lidl (24 %) mit Abstand den größten Marktanteil in Deutschland (siehe Grafiken unten). Discounter haben ihren Marktanteil in Europa seit den 1990er Jahren stark ausgeweitet. „Deutschland ist das Heimatland der Lebensmitteldiscounter", sagen Experten (Hausruckinger, et al. 2008). Zwar zeigen letzte Berechnungen leichte Rückgänge an den Marktanteilen, diese werden sich jedoch aller Voraussicht nach in Grenzen halten und zeigen möglicherweise, dass die Sättigungsgrenze bereits erreicht wurde[11]:

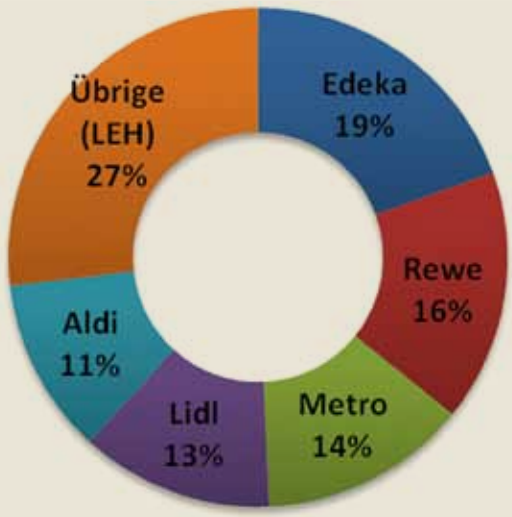
„Die Gründe für die Rückgänge liegen sowohl auf der Nachfrage-, als auch auf der Angebotsseite. Auf ersterer hat sich das Marktanteilswachstum der Discounter im Lebensmittelbereich – ihrem Kerngeschäft – spürbar

11 „Berechnungen der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) zufolge ist der Marktanteil der Lebensmitteldiscounter in den ersten vier Monaten dieses Jahres gesunken. Ihre Umsätze schrumpften zwischen Januar und April um ein Prozent, während Vollsortimenter wie Edeka oder Rewe um denselben Wert zulegen konnten." http://www.abendblatt.de/wirtschaft/article1515464/Discounter-stossen-an-ihre-Grenzen-Marktanteil-sinkt.html: 01.06.2010

Grafik 4:
Lebensmitteleinzeilhandel (LEH): Konzentrationsprozess

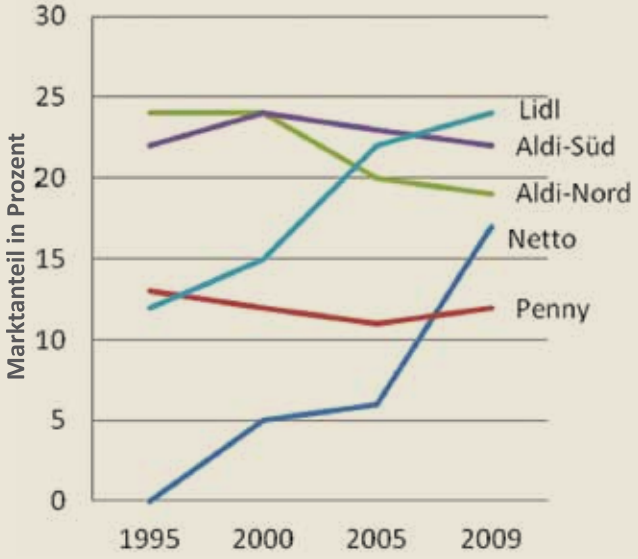


Grafik 5:
Konzentration im deutschen Lebensmitteleinzelhandel (LEH) (Anteile im Prozent, 2010)

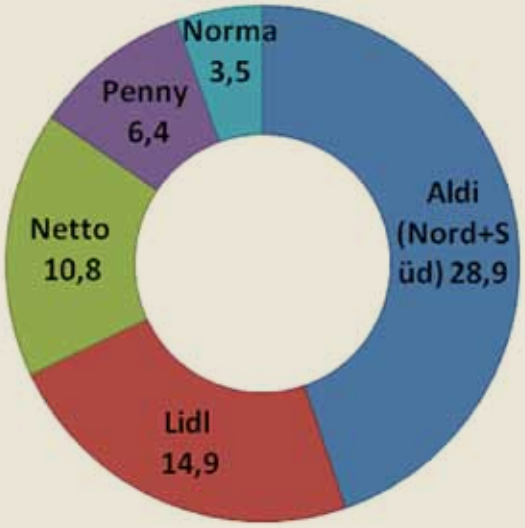


Quelle: Deutscher Fruchthandelsverband 2010 und eigene Berechnungen nach Trade Dimensions Top 30 Lebensmitteleinzelhandel 2007 und 2011

Grafik 6:
Marktanteile der Discounter in Deutschland



Grafik 7:
Umsätze der Discounter 2009 (Mrd. Euro)



Quelle: Deutscher Fruchthandelsverband 2011

verlangsamt, während das Qualitätsbewusstsein unter Verbrauchern gestiegen ist. Auf der Angebotsseite wiederum wurde bereits eine hohe Filialdichte bei hoher Bedarfsdeckung erreicht: 98 % aller deutschen Haushalte kaufen bei Discountern ein.“ (Hausruckinger, et al. 2008). Das ist eine neue Erfahrung für die erfolgsverwöhnten Billighändler, die sich im vergangenen Jahrzehnt von 30 % auf 44 % Marktanteil hochgearbeitet hatten. Der Konkurrenzkampf wird dadurch nur noch heftiger, denn in Deutschland können die Discounter nur noch über Verdrängung wachsen.

Bei dem wachstumsorientierten Vertriebskonzept der Discounter spielt die Optimierung der Lieferkette eine wichtige Rolle (vgl. Wiggerthale 2008): Sie arbeiten immer enger mit multinationalen Konzernen zusammen, indem sie sich Obst anbauen und liefern lassen. Der Einkauf von frischem Obst und Gemüse wird somit zunehmend zentralisiert und Warenströme gezielt zusammengefasst. Wertschöpfungspartnerschaften von zwei bis drei Lieferant/innen je Produktkategorie könnten daher die Zukunft bestimmen (vgl. Van der Kasteele, et al. 2005).

▸ 4.1 Strategien von Discounter und Supermarktketten

Um sich ihren Marktanteil im Lebensmittelbereich zu sichern bzw. diesen auszubauen, setzen Supermarktketten auf eine Reihe von Strategien, mit welchen sie kleinere Lebensmittelhändler zunehmend verdrängen.

Zum einen benutzen sie ihr bestehendes Kapital, um Investitionen in Gesundheits- und Sicherheitsstandards zu tätigen, neue Marketingtechniken zu entwickeln und passendere Standorte aufzusuchen. Da kleinere Lebensmittelmärkte dieses Kapital nicht besitzen, werden sie gegenüber den Ketten immer weniger konkurrenzfähig. Dieses Problem wird durch die zunehmend strengeren Anforderungen des EU-Rechts verschärft, welches nicht nur Gesundheits- und Qualitätsstandards verlangt, sondern auch Anforderungen zu Verpackung, Ursprung eines Produktes usw. stellt. Die Supermärkte haben – im Vergleich zu kleineren Läden – die Macht, die Kosten für diesen Extraaufwand an ihre Produzenten weiterzugeben, anstatt sie durch höhere Preise anzupassen.

Zweitens setzen Supermärkte immer mehr auf Preiskriege, um ihr „Stück vom Kuchen“ zu vergrößern. Die Folge ist, dass der Preisunterschied zwischen Supermärkten und den kleineren Läden immer größer wird; letztere können immer schwieriger überleben. Insbesondere durch Frischobst und -gemüse werden

Der Kampf David gegen Goliath? / Foto: Flickr.com

neue Kund/innen gewonnen, indem die Preismarge z.B. für Bananen von 32 % auf 22 % herabgesetzt wird. Die billigsten Einkaufspreise bekommen Lidl und Aldi auf dem Spotmarkt. Der Aldi-Preis galt bislang als Referenzpreis für die Bananenimporteure in Deutschland und Europa (vgl. Wiggerthale 2008). Mit der Umstellung auf wenige Großimporteure entfällt allerdings auch der wöchentliche – eher inoffiziell in der Branche gehandelte – Referenzpreis für Bananen. „Dieser Preis wurde immer anhand der Angebote, welche die verschiedenen Fruchthandelsunternehmen Aldi unterbreitet hatten, berechnet und kursierte innerhalb des Sektors bereits eine Woche im Voraus. Künftig wird dies wohl nicht mehr möglich sein, denn wie aus Branchenkreisen verlautet, bezieht der Discounter in Zukunft seine Bananen nicht mehr von Zwischenhändlern, sondern nur noch direkt von Importeuren.“[12] (FHN 07.2011).

Eine zunehmend verbreitete Strategie der Supermärkte und Discounter ist es, ihre Beziehungen zu Lieferant/innen auf die weniger verlässlichen zu reduzieren, die bereit sind, große Mengen zu konstant niedrigen Preisen zu liefern. Der allgemeine Trend im Lebensmittelhandel geht laut van der Kasteele und van der Stichele (2005) in die folgende Richtung: „Supermärkte suchen nach direkteren und längeren Beziehungen zu bundesweiten Lieferanten, (einem) bevorzugten Lieferanten und strengeren Verträgen für ein Jahr“ (S.30). Sowohl Aldi als auch Lidl haben 2011 das System der Bananenbeschaffung auf den direkten Bezug der Ware vom Importeur umgestellt (vgl. Fruchthandel Magazin 2011). Das Geschäft mit den Bananen soll damit weiter gestrafft werden. „Durch den direkten Bezug wolle der Discounter die Handelsmarge der Großhändler einsparen und sein Fruchtgeschäft effizienter gestalten. Dem Großhandel geht dadurch ein wichtiger Kunde verloren.“[13] Bereits Mitte Juli 2011 war bekannt geworden, dass Aldi seine Bananen künftig wieder wie früher direkt über Importeure beziehen will.

Die Aufträge weniger großer Supermarktketten wiederum machen die Lieferant/innen hier und in den Entwicklungsländern extrem abhängig (vgl. Wötzel 2010). Mit dieser Strategie werden große Einsparungspotentiale realisiert und die Konzentration in der Frucht- und Gemüsebranche wird weiter vorangetrieben.

12 http://www.fruchthandelmagazin.de/news-anzeigen.html?&L=1&news_id=21136&pid=120

13 Dem Bericht zufolge verkauft Lidl pro Woche deutlich über 1.000 Tonnen Bananen über seine Filialen. Seit letztem Jahr versorgt das Logistik-Zentrum für das grüne Sortiment in Kempen die Lidl-Filialen in ganz Deutschland mit Obst und Gemüse und über den Importeur OGL bezieht das Unternehmen seine Übersee-Ware direkt. http://www.fruchthandelmagazin.de und: http://www.fruitnet.com/content.aspx?cid=11586&ttid=2

Abbildung 5:
Der Teufelskreis einer steigenden Marktkonzentration

Quelle: Eigene Darstellung, 2011

▸ 4.2 Importeure und Großhandel

Supermärkte spielen somit eine immer wichtigere Rolle bei Zusammenschlüssen und Übernahmen zwischen Großlieferanten (vgl. SOMO 2006). Eine wachsende horizontale Integration erlaubt ihnen, niedrigere Preise an Lieferanten zu diktieren und höhere Anforderungen zu stellen (siehe Grafik). Preiswettkämpfe zwischen Lieferanten werden zunehmend mit neu strukturierten Importprogrammen beantwortet, welche zu einer weiteren Konzentration führen (vgl. SOMO 2006). Letztlich führt der Wettkampf um Marktanteile zu weiteren Preiskriegen bei den Lebensmitteleinzelhändlern, welche ihre Marktkonzentration weiter verschärfen. Dieser Teufelskreis verdeutlicht den Wechsel von einer früher durch Produzent/innen gesteuerten, hin zu einer durch Supermärkte gesteuerten Wertschöpfungskette der Bananen.

Abbildung 6:
Auswirkungen der hohen Kapitalkonzentration im Bananenhandel

Quelle: SOMO 2006

Ein Beispiel dafür ist der Cobana Fruchtring, ein Zusammenschluss von ca. 30 großen unabhängigen Fruchtgroßhändlern, die sich als Käufergruppe viel Einfluss sichern. Zusätzlich sind in diesem Sektor weitere landesübergreifende Fusionen zu beobachten, wie z.B. zwischen Univeg und Atlanta, einem belgischen und einem deutschen Fruchtunternehmen, die sich dadurch zu einem der einflussreichsten Zulieferer in ganz Europa entwickelt haben (vgl. LZ 2010). Das Fruchthandel Magazin (vgl. FH-Newsnet 14/04/2011) berichtet, dass Univeg Deutschland mit zwei großen Produzenten in Ecuador zusammenarbeitet. „Durch das bundesweite Netz an Distributions- und Reifekapazitäten, über das Univeg Deutschland verfüge, sei zukünftig eine punktgenaue Lieferung mit den „1x1"- Bananen möglich."[14]

Es ist das Bestreben der Supermärkte, nur mit einer kleinen Anzahl von mächtigen Importeuren zusammenzuarbeiten, oft mit zentral ausgelegten Kaufkontrollsystemen. Das Ziel ist dabei, höchstmögliche Effizienz zu generieren (vgl. SOMO 2006). Das veranlasst Lieferanten, sich ihre eigenen Produktionsmittel zu sichern und dadurch direkt oder indirekt ihre Kontrolle über Plantagen im Herkunftsland auszuweiten. Damit sind sie in der Lage, beständig günstige und großflächige Zulieferungen ohne Extrakosten für Zwischenhändlern zu garantieren. Die Effizienzgewinne scheinen sich in Deutschland auf die Konsument/innen noch positiv auszuwirken, da so die Bananenpreise niedrig gehalten werden.

Als Antwort auf die sich andeutende Marktsättigung durch Discounter werden Aldi, Lidl und Co in den kommenden Jahren ihr Angebot im Bio- und Fairtrade-Bereich ausweiten. Außerdem gibt es bei einigen Anbietern die Überlegung, die Sortimente zu vergrößern. Derzeit bietet ein klassischer Lebensmitteldiscounter 800 bis 1.000 Artikel an, ein Vollsortimenter dagegen bis zu 17.000 Produkte.[15]

14 Vgl.: http://www.fruchthandel.de/news-anzeigen.html?&L=1&news_id=19749&pid=120
15 http://www.welt.de/wirtschaft/article13361926/Discounter-sind-zurueck-auf-Wachstumskurs.html

Die anderen Teilnehmer/innen der Kette spüren die negativen Auswirkungen dieser Veränderungen (siehe Kapitel zu Kolumbien und Costa Rica). Für die kleinen Fruchtexporteure bedeutet die steigende Kapitalkonzentration im Bananenhandel eine kontinuierliche Verschlechterung ihrer Position, da sie nicht mit den großen Unternehmen konkurrieren können. Dies führt wiederum zu einer engeren Konzentration auf wenige große Konzerne im Fruchtgeschäft. Schlussfolgernd kann gesagt werden, dass der Einzelhandel einen signifikanten Einfluss auf den Agrarsektor besitzt. Der meiste Druck wird dabei auf kleine Hersteller ausgeübt, die auf Grund fehlender menschlicher und finanzieller Ressourcen nicht mehr mit den großen Herstellern mithalten können.

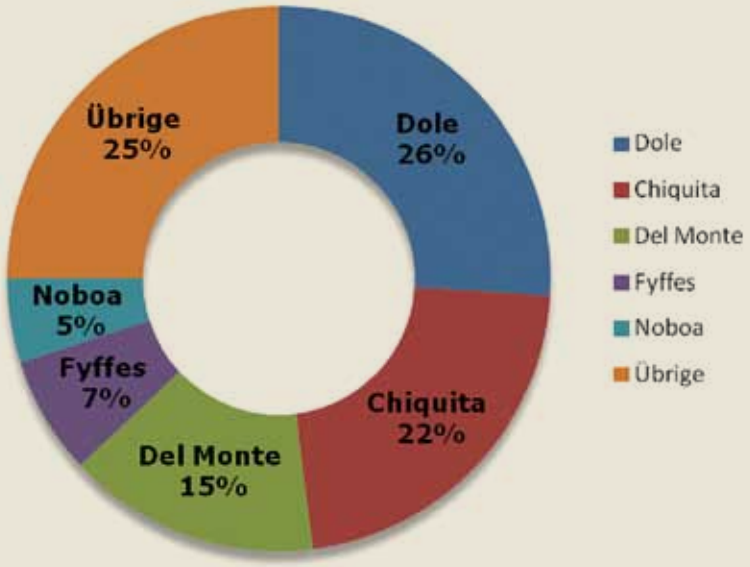
▸ 4.3 Bananenkonzerne leiten den Druck an Produzentenländer weiter

Die Machtkonzentration von Supermarktketten führt zu einer Verschärfung des Wettkampfes zwischen Bananenkonzernen um neue Marktanteile. Allerdings spielen neben der steigenden Machtkonzentration von Supermarktketten im globalen Preiswettkampf und der damit verbundenen Verschlechterung der Arbeitslage von Plantagenarbeiter/innen weitere Entwicklungen im Bananenhandel eine wichtige Rolle (vgl. UNCTAD 2009 und FAO 2008). So war insbesondere in den 1990er Jahren der Konkurrenzkampf zwischen den Top Drei Bananenkonzernen in der Branche besonders intensiv. Die Überangebotskrise, die in den 1990er Jahren zu niedrigen Preisen führte und die Einführung der EU-Marktordnung[16] mit dem darauffolgenden WTO-Streit wurden von den Konzernen als Vorwand genommen, den erhöhten Preisdruck an die Exportländer und nationalen Produzent/innen weiter zu leiten. Die steigende Bedeutung des kritischen Konsums in den Verbraucherländern zwang die Konzerne auf der anderen Seite, neue Marketingstrategien zu entwickeln (z. B. der Vertrieb von zertifizierten Produkten, CSR, etc.) (vgl. UNCTAD, FAO, etc.).

Bananenkonzerne haben allerdings sehr unterschiedlich auf die neuen Herausforderungen reagiert. Chiquita verfolgte eine eher konservative Marktstrategie: Der Konzern schaltete die US-Regierung ein und setzte auf Konfrontation mit der Bananenmarktordnung der EU. Dabei setzten sie Produzentenländer unter Druck, ebenfalls Klagen gegen die EU einzuleiten: 1996 reichten die US-Regierung und die US-Fruchtkonzerne zusammen mit Ecuador, Honduras, Mexiko und Guatemala eine Diskriminierungsklage bei der WTO ein.[17] Gleichzeitig versuchte Chiquita auf seine Marke zu setzen, anstatt auf strategische Allianzen mit Lieferanten innerhalb der EU. Dabei ließ der Konzern seine Produkte von RFA zertifizieren. Diese Strategie erwies sich als nicht sehr profitabel. Chiquita musste 2001 Konkurs anmelden. Der Grund: Marken spielen bei der Kaufentscheidung von Bananenkonsumenten keine große Rolle.

Dole, Fyffes und Del Monte verfolgten dagegen eine aktivere Strategie. Sie verringerten zum einen ihre star-

Grafik 8:
Weltmarktanteile von...



Quelle: eigene Bearbeitung und Banana Trade; News Bulletin, Bananalink 2011

16 Siehe hierzu: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0101:FIN:DE:PDF, abgerufen am 05.04.2012

17 http://www.lycee-maurice-ravel.fr/sites_perso/allemand_bts/hgw/hgw_handelskonflikte.pdf.

Tabelle 2:
Bananenverkauf als Anteil des Gesamtumsatzes (2008)

Konzern	2008
Chiquita	45 %
Dole	35 %
Del Monte	40 %
Fyffes	30 %

Quelle: UNCTAD, Jahresberichte von Chiquita und Del Monte

ke Abhängigkeit vom Bananenhandel (z.B. sank der Anteil von Bananen an Del Monte's Gesamtumsatz zwischen 1998 und 2008 von 56 % auf 40 %), zum anderen diversifizierten sie ihre Angebotspalette. Dole und Del Monte kauften Plantagen in den AKP-Ländern, die einen privilegierten Zugang zum EU-Markt hatten, um die Einfuhrbeschränkungen zu umgehen. Fyffes hat seine Position in Lateinamerika mit Erfolg ausgeweitet. Zudem haben alle fünf Konzerne ihre Angebotspalette auf zertifizierte Bananen ausgedehnt und damit auf die steigende Bedeutung des kritischen Konsums in den Verbraucherländern reagiert. Die strategische Ausrichtung dieser Konzerne hat sich also, anders als bei Chiquita, als profitabel erwiesen. Anschließend zog Chiquita mit der RFA-Zertifizierung nach.

Überdies nutzen die „Big Five" ihre Größe, um den Preisdruck auf die Produzenten weiterzuleiten und ihre Profitmarge aufrecht zu erhalten. Sie lassen Produzentenländer in einem ruinösen Wettkampf gegeneinander antreten indem sie Regierungen unter Druck setzen, Entscheidungen zu ihren Gunsten zu treffen. Im Allgemeinen versuchen alle Bananenmultis, als neue Strategie den Besitz von Plantagen aufzugeben und stattdessen Lieferverträge mit unterschiedlichen nationalen Produzent/innen abzuschließen. Damit sind sie gegen Naturkatastrophen geschützt und können flexibel auf Nachfragefluktuationen reagieren. Außerdem übertragen sie damit die Verantwortung für die Einhaltung von Umwelt- und Sozialstandards auf Nationalregierungen und einheimische Produzent/innen. Letztere sehen sich jedoch unter dem Druck, ausländisches Kapital anzuziehen und wettbewerbsfähig zu bleiben. Somit fühlt sich letzten Endes keiner für die Einhaltung von Arbeits- und Umweltbedingungen auf den Bananenplantagen verantwortlich. Dies ist eine Art Teufelskreis, der zur Folge hat, dass sich die Lage der Plantagenarbeiter/innen auf lange Sicht eher verschlechtert als verbessert, wenn die Verantwortlichen nicht mit Hilfe einklagbarer Standards zur Rechenschaft gezogen werden (vgl. BananaLink 2011).

Bananen in Waschwasser / Foto: Franco Giovanella/www.sxc.hu/

5. Arbeitsbedingungen in der Bananenproduktion: Regionale Unterschiede

▸ 5.1 Fallbeispiel Costa Rica

Abbildung 7:
Fallbeispiel Costa Rica

Bevölkerungszahl: 4,6 Millionen (2011)
BIP: 51 Milliarden US-Dollar (2010)
BIP pro Kopf: 11.300 US-Dollar (2010)
Wirtschaftswachstumsrate: 4,2% (2010)
Hauptexportprodukte: Bananen, Ananas, Kaffee, Melonen, Zierpflanzen, Zucker, Rindfleisch, Meeresfrüchte
Hauptexportpartner: USA 35,9%, China: 8.8%, Niederlande 6,8%, Panama 4,6% (2009)
Migration aus Nicaragua: 300.000–500.000 (Anteil an der Gesamtbevölkerung: 6,5–11%)
HDI-Wert: 0,725 (Rang 62 von 169, 2010)
Anteil der Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze: 16% (2006)
Lebenserwartung: 77,7 Jahre

Quelle: http://www.weltkarte.com/suedamerika/costa-rica/karte-costa-rica.htm

Mit einem Exportvolumen von 777.300 Tonnen im Jahr 2010 bleibt Costa Rica der drittgrößte Bananenexporteur weltweit. Deutschland ist heute einer der wichtigsten Kunden Costa Ricas. Traditionell kam diese Rolle der USA zu, doch 2009 wurde die EU erstmals Hauptabnehmer costa-ricanischer Bananen: Mehr als 53% der Bananenexporte gingen in die EU. Für Europa wiederum ist Costa Rica – nach Ecuador – der zweitgrößte Bananenlieferant, für Deutschland der drittgrößte (vgl. Grafik S.9).

5.1.1 Allgemeines: Bedeutung der Bananen für Costa Rica

Bananen machen immer noch einen bedeutenden Anteil in der Exportstruktur Costa Ricas aus: Mehr als 7% der gesamten Exporteinnahmen (690 Mio. US-Dollar) kamen 2010 aus dem Bananenexport, und mehr als 30 Mio. US-Dollar Exportsteuereinnahmen hat der Fiskus durch den Verkauf von Bananen erwirtschaftet. Damit bleibt die Banane das wichtigste Agrarexportprodukt Costa Ricas. Für die costaricanische Regierung ist der Bananenexport daher von strategischer Bedeutung.

Der Grund für die Beliebtheit Costa Ricas als Bananenexporteur sind die vergleichsweise geringen Produktionskosten (vgl. UNCTAD 2007).[18] Diese sind begründet durch den Anbau auf großen Plantagen, günstige Klimabedingungen sowie geringe Lohnhaltungskosten. So erlebte Costa Rica 2010 einen Anstieg seiner Bananenexporte um rund 15% im Vergleich zum Vorjahr. Für 2011 wird erwartet, dass sich dieser Trend fortsetzt. Die Wettbewerbsfähigkeit Costa Ricas wird nur von Ecuador übertroffen.

5.1.2 Besonderheiten der Bananenproduktion

Mit einer Produktion von durchschnittlich 2.200 Kisten pro ha Land gehört Costa Rica im internationalen Vergleich zu den Produktionsländern mit einer hohen Ertragslage (siehe Grafik 9). Der Bananenertrag (Kisten/ha Land) variiert jedoch je nach Wetterlage. Unvorhersehbare Ereignisse wie z. B. Überflutungen können dazu führen, dass sich große Unternehmen vom Geschäft zurückziehen und infolgedessen tausende Arbeiter/innen in die Arbeitslosigkeit entlassen (vgl. Eurofruit 2010). Insgesamt bleiben Bananenexporte von Wetterbedingungen extrem abhängig: Allein 2009 sind die Erträge auf Grund von starken Überschwemmungen im Jahr 2008 um 12% und die Exporte um 15% im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen. Auch der Eintritt von Pilzerkrankungen wie der „Sigatoka" spielt in Costa Rica, bedingt durch die hohe Feuchtigkeit, eine wichtige Rolle.

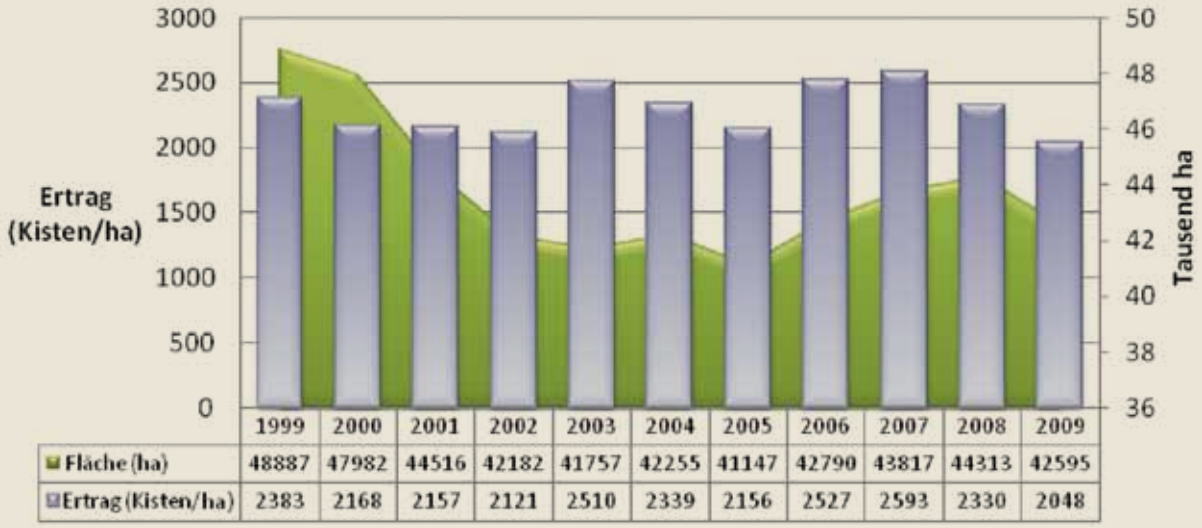
18 http://unctad.org/infocomm/anglais/banana/prices.htm#prod

Schwarze Sigatoka / Foto: CIAT/Flickr.com

Um die stetige Exportnachfrage zu bedienen, versucht Costa Rica, sich auf seine Bananenproduktion in ertragreichen Regionen zu konzentrieren und dort die Produktivität zu erhöhen. Heutzutage benötigt das Land weitaus weniger Agrarfläche als noch vor zehn Jahren (siehe Grafik 10a): Wurden im Jahr 2000 noch knapp 49.000 ha Land für den Export von 104 Mio. Kisten Bananen benötigt, so sind es heute nur noch 43.000 ha für eine ähnlich große Exportmenge (100 Mio. Kisten). Seit 2005 lässt sich zwar eine Ausweitung der Anbaufläche beobachten, um die steigende internationale Nachfrage zu bedienen. Die Überschwemmungen von 2008 haben diesen Anstieg jedoch zunächst gestoppt. Nach Angaben von CORBANA (2009) wollen Bananenproduzenten eine weitere Ausweitung verhindern, indem sie den Anbau auf ertragreiche Regionen konzentrieren.

Ein weiteres Argument gegen die geografische Ausdehnung der Bananen- und Ananasplantagen ist ökologischer Natur: Die Plantagen teilen sich das Land in einer Art Konkurrenzkampf mit geschützten Tropenwäldern. Derzeit werden mehr als 42.000 ha Land für die Bananenproduktion Costa Ricas beansprucht – eine beachtliche Fläche für die kleine Größe (5,1 Mio ha) des Landes. Die Bananenproduktion der Atlantikregion steht zudem mit der Nahrungsmittelproduktion (Bohnen, Mais und Reis) im Wettbewerb um die besten Anbauflächen. Verdrängt werden dabei mittlere und Kleinproduzent/innen, die von der konventionellen Landwirtschaft leben (vgl. Astorga 1998 und GFA 2010).

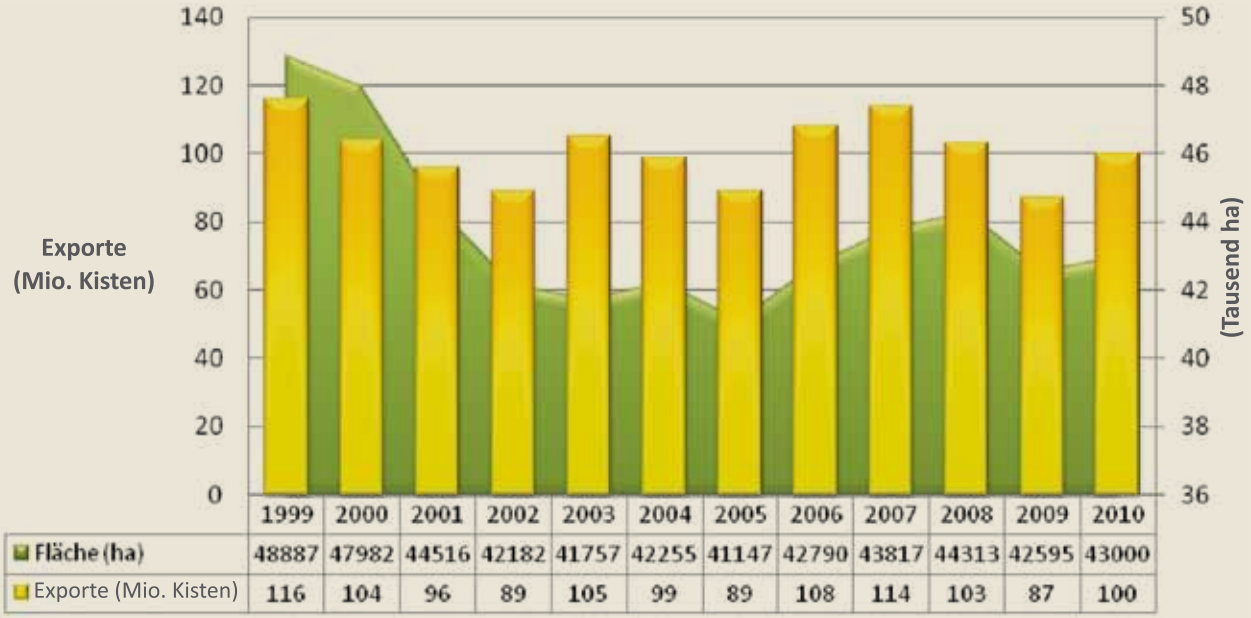
Grafik 9:
Ertrag (Kisten/ha)



	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Fläche (ha)	48887	47982	44516	42182	41757	42255	41147	42790	43817	44313	42595
Ertrag (Kisten/ha)	2383	2168	2157	2121	2510	2339	2156	2527	2593	2330	2048

© Grafik SÜDWIND, Quelle: CORBANA, 2010

Grafik 10a:
Das Verhältnis zwischen Anbaufläche und Exporte



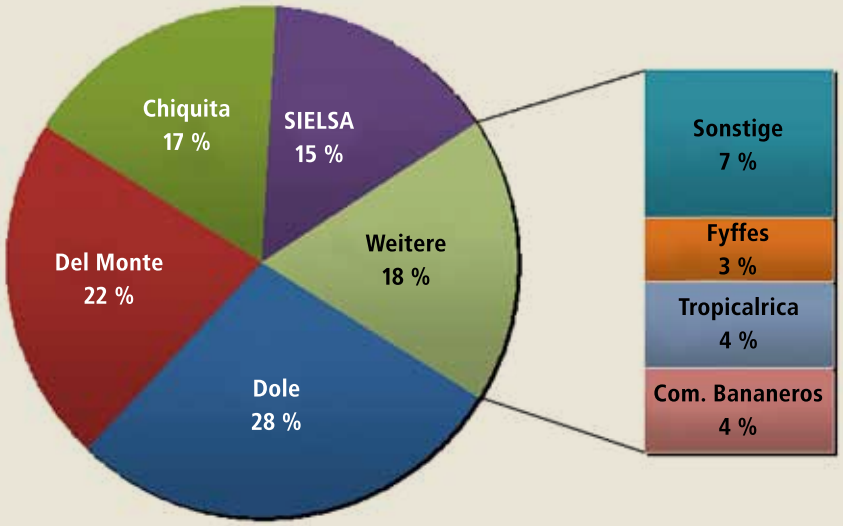
© Grafik SÜDWIND, Quelle: CORBANA, 2010

5.1.3 Vermarktung von Bananen: Macht der multinationalen Konzerne

Von Beginn an stand die Bananenproduktion Costa Ricas unter der Kontrolle der drei größten multinationalen Bananenkonzerne. Heute besitzen Chiquita, Del Monte und Dole mehr als zwei Drittel (67 %) der Plantagen (siehe Grafik). Obwohl der Anteil unabhängiger Bananenproduzent/innen an den Gesamtexporten seit 1994 angestiegen ist, bleiben die Großkonzerne als Produzenten an erster Stelle. Die Wertschöpfungskette ist hier durch eine sehr starke vertikale Integration gekennzeichnet.

Die Plantagenbesitzer/innen Costa Ricas sind außerdem sehr gut organisiert und somit sehr einflussreich. Für die Durchsetzung ihrer Interessen gegenüber der nationalen Regierung und internationalen Institutionen stehen ihnen vier Organisationen zur Verfügung: 1.) der Nationale Bananenverband (CORBANA), 2.) die Nationale Kammer der Bananenproduzent/innen (CANABA), 3.) die Nationale Vereinigung Unabhängiger Produzent/innen und 4.) der Institutionelle Bananenrat (CIB).

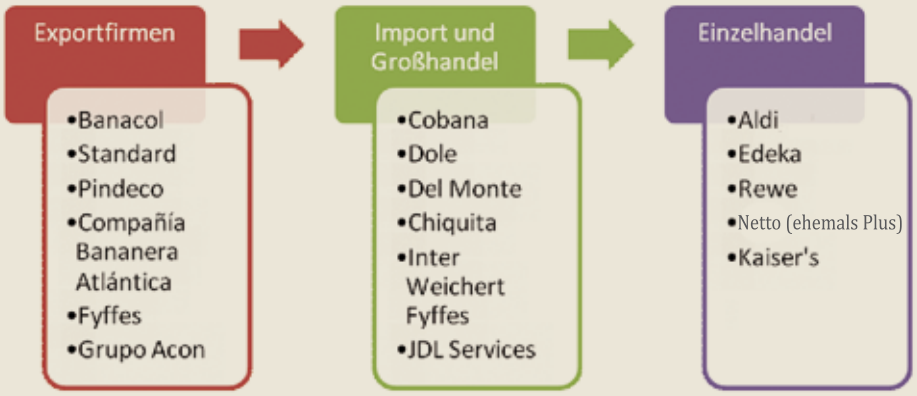
Grafik 10b:
Costa Rica: Verteilung der Anbaufläche nach Exportfirmen, 2007



© Grafik SÜDWIND, Quelle: CORBANA, 2010

Die bei Weitem wichtigste Interessensvertretung ist die CORBANA. Die Regierung Costa Ricas unterstützt die Bananenindustrie seit Jahren mit Hilfe von Subventionen und Fördermitteln, um ihre Konkurrenzfähigkeit aufrecht zu erhalten. Bereits 1974 wurde beschlossen, einen Teil der Exportabgaben an beteiligte Unternehmen zurück zu zahlen. 2004 wurde per Regierungsbeschluss zudem festgelegt, dass die CORBANA unmittelbaren Zugang zu einem beträchtlichen Teil der für die Modernisierung des Hafens Limón bestimmten Finanzressourcen erhält. Im selben Jahr erhielt der Verband Zuschüsse für die Wiederinstandsetzung von mehr als 17.000 ha Agrarfläche. Es wird also deutlich, dass in Costa Rica eine enge Verzahnung zwischen Politik und Wirtschaft herrscht. Dies führt dazu, dass die Interessen von Großunternehmen massiv gestärkt werden.

Abbildung 8:
Die Wertschöpfungskette für Bananen aus Costa Rica



Quelle: Eigene Zusammenstellung ohne Anspruch auf Vollständigkeit

Produktionskosten und Preisbildung

Von 1993 bis 2010 waren die Preise costa-ricanischer Bananen von Importzöllen der EU beeinflusst. Diese lagen zuletzt (2010) bei 0,11 US-Dollar pro Kiste. Das Genfer Abkommen sieht jedoch die stufenweise Abschaffung dieser Zölle hin zum „freien Welthandel" nach Logik der WTO vor (vgl. Morazán 2010). Zudem hat die nationale Regierung in enger Absprache mit nationalen Bananenproduzent/innen einen Mindestpreis für Bananen festgelegt. Dieser lag in der ersten Jahreshälfte 2003 bei 5,60 US-Dollar pro Kiste. Damals protestierten multinationale Unternehmen mit Erfolg dagegen und gaben als Vorwand an, dass sie Verträge mit Kleinproduzent/innen bereits abgeschlossen hatten und nicht über die jeweiligen Veränderungen informiert wurden. Sie drohten, ihre Produktionsmengen zu reduzieren und das fehlende Handelsvolumen von anderen Ländern aufzukaufen (vgl. UNCTAD 2005). Der Interessenkonflikt zwischen Konzernen (mehr Profit) und Arbeitern/innen (mehr Lohn) wird hier deutlich – wobei sich am Ende die Konzerne auf Grund ihrer Machtposition besser durchsetzen können. Dies hat negative Auswirkungen auf die Arbeitsbedingungen auf den Bananenplantagen.

Arbeitsbedingungen auf den Bananenplantagen

Bananenplantagen stellen immer noch eine wichtige Beschäftigungsquelle Costa Ricas dar. Insbesondere an der karibischen Nordküste ist die Bananenproduktion für das Leben der Menschen von großer Bedeutung: Mehr als 70 % der wirtschaftlich aktiven Bevölkerung sind direkt oder indirekt in der Bananenproduktion tätig. Im Jahr 2010 fanden z.B. 34.425 Menschen Beschäftigung auf den Plantagen; indirekt sind in den Bereichen Handel, Transport, Landwirtschaft, Manufaktur, etc. sogar mehr als 86.000 Arbeitsplätze durch die Bananenproduktion entstanden.[19] Knapp 30 % der Beschäftigten auf den costa-ricanischen Plantagen sind Frauen. Mehr als 8 % der weltweiten Bananenproduktion kommen aus drei Kantonen dieser Region: Matina, Siquirres und Pococí. Mehr als 8 % der costa-ricanischen Arbeitskräfte leben hier, die mehr als 6 % der gesamten Wirtschaftsleistung des Landes erzeugen.

Für die Arbeit auf den Bananenplantagen werden fast ausschließlich Arbeitskräfte mit einem geringen Qualifikationsniveau benötigt. Erst in späteren Phasen der Wertschöpfungskette mit zunehmenden technischen Anforderungen beim Handel steigen auch die Ansprüche an die Arbeitskräfte. Bananenkonzerne haben die Produktivität in den letzten 20 Jahren jedoch so stark erhöht, dass immer weniger Menschen auf derselben Fläche immer mehr Tätigkeiten ausführen müssen.

19 Angaben von CORBANA: http://www.corbana.co.cr/est_empleo.shtml

Infolge der starken internationalen Konkurrenz zwischen multinationalen Konzernen, Supermarktketten und den produzierenden Ländern haben sich die Arbeitsbedingungen auf den Bananenplantagen in Costa Rica daher immer weiter verschlechtert. Es handelt sich um extrem harte Arbeit – sei es bei Träger/innen, Wäscher/innen oder Verpacker/innen – die schlecht bis sehr schlecht bezahlt wird. Plantagenbesitzer/innen legen in der Regel willkürlich fest, wie die Arbeit auf den Plantagen entlohnt wird. Zudem gibt es für Beschäftigte keine Schutzmaßnahmen vor dem Einsatz chemischer Substanzen.

Um gegen die Ausbeutung auf den Plantagen zu kämpfen, haben sich die Bananenarbeiter/innen bereits in Gewerkschaften organisiert. Es gibt vier wichtige Gewerkschaften in Costa Rica:

1. **SITRAP:** Sindicato de Trabajadores de Plantaciones Agrícolas – Plantagenarbeitergewerkschaft
2. **SITRAGAH:** Sindicato de Trabajadores Agrícolas y Ganaderos de Heredia – Plantagen- und Viehzuchtgewerkschaft von Heredia
3. **SITRACHIRI:** Sindicato de Trabajadores de la Chiriqui Land Company – Gewerkschaft der Arbeiter der Chiriqui Land Company und
4. **UTRAL:** Unión de Trabajadores de Limón – Arbeitervereinigung von Limón

Diese vier haben sich in der Coordinadora de Sindicatos Bananeros de Costa Rica (COSIBA-CR) zusammengeschlossen.

Allerdings haben Bananengewerkschaften in Costa Rica seit 1984 durch Reformen der Arbeitsrechte und die gewerkschaftsfeindliche Politik der Regierungen sehr stark an Einfluss verloren. Durch die Verabschiedung des Gesetzes 6970 im Jahr 1984 wurden Tarifverträge nach und nach durch direkte Vereinbarungen zwischen Bananenkonzernen und Einzelarbeiter/innen ersetzt. Die Bananenkonzerne haben damit den Einfluss der Bananengewerkschaften auf ein Minimum reduziert, so dass derzeit die Mitgliedschaft in Gewerkschaften auf den Bananenplantagen durch die Plantagenbesitzer/innen de facto verboten ist (vgl. Bermudez 2000 und http://www.makefruitfair.org.uk/). Bananenarbeiter/innen ist es dadurch kaum möglich, bessere Arbeitsbedingungen durchzusetzen.

Einige Merkmale der Arbeitsbedingungen in der Bananenproduktion Costa Ricas werden im Folgenden näher beleuchtet:

Anstellung

Die Bananenarbeiter/innen werden von Firmen als einfache Tagelöhner („peones“) angestellt. Diese Anstellung wird nicht an eine bestimmte Tätigkeit gebunden, so dass die Arbeitskraft sowohl als Träger/in, als auch als Verpacker/in, Wäscher/in usw. – je nach Laune des „Capataz“ (Vorarbeiter) – eingesetzt werden kann. Nicht selten werden bestimmte Aktivitäten als Strafe gegen unbeliebte Arbeitnehmer/innen benutzt. Oft werden diejenigen, die nicht in der Lage sind, die nötigen Fertigkeiten schnell zu erlernen, schikaniert und schließlich entlassen. Da es sich um Akkordarbeit handelt („a destajo“), bedeutet der ständige Wechsel von Produktionstätigkeiten für die meisten Beschäftigten eine indirekte Erhöhung der Stundenzahl. Sehr häufig müssen sie bis zu vier miteinander verbundene Tätigkeiten ausüben, bekommen aber nur eine, im besten Fall zwei Tätigkeiten bezahlt. Dies ist insbesondere beim Kappen der Pflanzen der Fall.

Löhne

Zwar hat die nationale Regierung einen Mindestlohn festgelegt[20] – dieser wird von den Unternehmen jedoch willkürlich interpretiert. Da der Mindestlohn pro Arbeitsstunde definiert wird, Akkordarbeit aber keinen öffentlichen Normen entspricht, beträgt die Arbeitszeit in der Regel nicht acht, sondern zehn Stunden und mehr. Zwar ist der nominale Durchschnittslohn in der Bananenproduktion höher als der offizielle Mindestlohn, doch die Arbeitsbedingungen sind auf den meisten Bananenplantagen schlechter als in anderen Produktionssektoren.

Am Ende bleiben die Löhne auf den Plantagen niedrig. Empirische Analysen zeigen, dass beispielsweise bei PINDECO (einer Filiale von Fresh Del Monte) Plantagenarbeiter/innen im Durchschnitt 580 Colones (1, 20 US-Dollar/Stunde) verdienten. Um die Zahlung von höheren Überstundenlöhnen zu vermeiden, bezahlen Bananenfirmen in der Regel jedoch pro Tag und nicht pro Stunde (vgl. Acuna 2005). Derzeit liegt der Mindestlohn bei 7.383,17 Colones (ca. 10 Euro) am Tag in der Landwirtschaft. Das bedeutet, dass der Reallohn in den letzten fünf Jahren langsamer als die Inflationsrate gestiegen ist (vgl. CEPAL 2011).[21]

20 vgl.: http://www.leylaboral.com/costarica/hotlinks/salariominimo.htm

21 2007 stieg das BIP um 7,9 % im Vergleich zu 2006, was von einem Anstieg der Beschäftigung um 8 % begleitet wurde. Der Reallohn sank jedoch um 0,41 %. 2008 betrug das Wachstum des BIP nur 2,9 %, die Beschäftigung stieg um 0,8 %, und der Reallohn sank weiter um 0,59 %, CEPAL, 2011.

Lieferung von Trinkwasser auf eine Bananenplantage in Costa Rica / Foto: makefruitfair/Flickr.com

Schwarze Listen

Die Verfolgung der Arbeiter/innen auf Grund ihrer Mitgliedschaft in Gewerkschaften steht in Costa Rica auf der Tagesordnung. Organisierte Arbeiter/innen werden auf sogenannten schwarzen Listen eingetragen, die von der Geschäftsleitung gezielt als Kontroll- und Verfolgungsinstrument angesetzt werden. Beschäftigte, die auf diese Listen stehen, werden schikaniert und häufig entlassen.

Auswirkungen auf die Gesundheit

Der Einsatz von Pestiziden, Herbiziden und sonstigen Chemikalien gehört laut Angaben der Beschäftigten auf den Plantagen von Sarapiquí und Siquirres immer noch zum Alltag. Vor nicht allzu langer Zeit, Ende der 1990er Jahre (vgl. Astorga 1998), hat z.B. der Einsatz von Nematiziden[22] wie DBCP (Di-Brom-Chlor-Propan) zu massiven Sterilitätsproblemen geführt. US-Konzerne sahen sich gezwungen, hohe Entschädigungssummen an die betroffenen Arbeiter/innen zu zahlen.

Verglichen mit anderen Produktionssektoren sind Beschäftigte der Bananenplantagen dem Einsatz von Chemikalien immer noch in hohem Maße ausgesetzt. Nirgendwo in Costa Rica ist eine medizinische Behandlung infolge von Vergiftungen mit Pestiziden so häufig wie in der Bananenproduktion. Auf Grund der extremen Feuchtigkeit und der Entwicklung von Resistenzen im Lauf der letzten Jahre ist in Costa Rica der Drang, die Plantagen noch häufiger mit Pestiziden zu besprühen, größer als etwa in Kolumbien oder Ecuador. Nur selten wird darauf geachtet, ob sich Arbeiter/innen auf den Plantagen befinden, während Flugzeuge die Chemikalien aufsprühen („Aplicaciones“).

Überausbeutung von Migrant/innen

Ein bedeutender Teil der Beschäftigten auf den Plantagen arbeitet untervertraglich durch Arbeitsvermittler/innen, die insbesondere Einwanderer/innen aus Nicaragua beschäftigen.[23] Auf Grund der illegalen Situation der Wanderarbeiter/innen gibt es allerdings keine zuverlässigen Zahlen. Schätzungen zufolge stammen mehr als 80 % der Bananenarbeiter/innen in Costa Rica aus Nicaragua (vgl. Basok 2005 und Sandoval 2004). Zehntausende Nicaraguaner/innen sind in den letzten 20 Jahren infolge der Wirtschaftskrise nach Costa Rica ausgewandert. Ein großer Teil hat auf den Bananenplantagen Beschäftigung gefunden. Nicaraguanische Bananenarbeiter/innen sind jedoch immer noch Opfer unfairer Arbeitsbedingungen. Sie werden durch ihre untervertragliche Beschäftigung unterbezahlt; viele Gastarbeiter/innen erhalten überhaupt keinen Arbeitsvertrag – dementsprechend haben sie keinen Zugang zu einer Gesundheits- und Sozialversicherung. Es wird angenommen, dass die Löhne der Wanderarbeiter/innen in nationalen und multinationalen Unternehmen innerhalb der letzten 20 Jahre um bis zu 40 % gefallen sind.[24] Umfragen zufolge lag ihre Bezahlung unter dem Mindestlohn. Wenn Arbeiter/innen sich bei Protesten gegen Diskriminierung und ungerechte Behandlung auflehnen, denunzieren Arbeitgeber sie häufig bei den Einwanderungsbehörden (vgl. Foro Emaus 2002 und Sandoval 2004: 145).[25] Die NRO Foro Emaus hat in einer Studie dargelegt (vgl. Foro Emaus 2002), wie schlecht die soziale Situation der Migranten/innen ist, die in der Bananenproduktion beschäftigt sind. Diese Situation wurde uns von Gewerkschaftsmitgliedern und Plantagenarbeiter/innen in mehreren Interviews bestätigt.

22 Nematizide sind eine Art von Pestizid zur Abtötung von Fadenwürmern und anderen Bodenschädlingen.

23 Plantagenbesitzer lassen private Firmen oder Personen Arbeitskräfte rekrutieren.

24 Basok, T. (2005): Migration in Central America: Negotiating Citizenship Rights for Migrant Workers, Montreal, Canada.

25 Laut des Bevölkerungszensus von 2000 leben 226.374 Nicaraguaner in Costa Rica, das sind etwa 6 % der costa-ricanischen Bevölkerung. Während der Erntesaison überqueren zudem etwa 300.000 nicaraguanische Saisonarbeiter die costa-ricanische Grenze (Sandoval 2004: xiv). Wenn man noch die Anzahl illegaler Migranten dazu zählt, beläuft sich die nicaraguanische Bevölkerung in Costa Rica auf über eine halbe Million, was etwa 11 % der Gesamtbevölkerung entspricht (Basok, 2005).

Es gibt kaum Studien über die Situation der Frauen auf den Bananenplantagen. Doch auf der Grundlage der durchgeführten Interviews und eigener Beobachtungen sind kaum Verbesserungen festzustellen. Nach Angaben von Gewerkschaften hat sich die Lage in zahlreichen Plantagen eher verschlechtert: Viele Frauen haben neben ihrer Doppelbelastung mit Hausarbeit eine Arbeitszeit von 12–13 Stunden am Tag.[26] Da sie hauptsächlich in den Verpackungsanlagen beschäftigt sind, arbeiten sie bis tief in die Nacht. Schwangerschaft ist ein Grund zur Kündigung und sexuelle Belästigung ist an der Tagesordnung. In der Regel werden nur junge Frauen beschäftigt. Es gibt Schutzklauseln im costaricanischen Arbeitsrecht, und diese sind für die Konzerne zwar verpflichtend, werden aber in der Regel nicht eingehalten (vgl. Rodriguez 2009).

Ökologische Auswirkungen

In kaum einem anderen Land Lateinamerikas sind die negativen ökologischen Auswirkungen der Ausbreitung der Bananenproduktion in den vergangenen 50 Jahren so drastisch zu beobachten wie in Costa Rica. Insbesondere in den 1980er und 1990er Jahren hat die Plantagenausweitung erhebliche Umweltprobleme verursacht – sowohl durch den Verlust von tropischen Wäldern, als auch durch die Anwendung verschiedener Pestizide und anderer Chemikalien. In den 1990er Jahren hatte Costa Rica sogar die höchste Abholzungsrate Mittelamerikas: Seine Waldfläche ist zwischen 1979 und 1991 von 50 % auf 32,1 % zurückgegangen (Clay, J. 2004).

Zudem ist die Plantagenproduktion anfälliger für Pilzkrankheiten als die Produktion in kleineren Produktionseinheiten. Künstliche Bewässerungssysteme sind notwendig, um den Großteil der Bananenkulturen aufrecht zu erhalten (vgl. Astorga 1998: 4). In Costa Rica werden mehr als 44 kg Pestizide pro ha und Jahr eingesetzt.[27] Dies hat zu einer starken Verschmutzung von Wasserreserven, Flüssen, Böden und zu einem starken Verlust an Biodiversität geführt – aber auch zu Krebserkrankungen von Bananenarbeiter/innen und ihren Familien, die dem Einsatz von Chemikalien weitgehend schutzlos ausgesetzt sind. Die Entscheidung der Branche, den Einsatz von Pestiziden um 40 % zu senken, kann deswegen nur begrüßt werden. Bislang sind allerdings keine ernsthaften Bemühungen zu erkennen (CENAT, 2010).

Infolge der Bewusstseinsarbeit von NRO wie dem „Foro Emaus“ oder „Banafair“ in Deutschland haben Regierungen und Konzerne auf diese Zustände reagiert und Veränderungen der Produktionsmethoden eingeführt. Die Entsorgung von Chemieabfällen sowie die Wasserbehandlung und die Kompostierung von biologischen Abfällen haben sich dadurch in den letzten 10 Jahren verbessert. Der Einsatz von Pestiziden bleibt allerdings weiterhin weit verbreitet und der Druck auf die Tropenwälder ist hoch. Bislang konnten keine umfassenden und integrierten Methoden für die Behandlung von Seuchen angewandt werden, und der Einsatz biologischer Schädlingsbekämpfung wird aus Kostengründen vermieden.

26 Mehr als 50 % der Beschäftigten sind laut SITRAP alleinerziehende Mütter.

27 Vgl.: http://cep.unep.org/repcar/demo-projects/seleccion-de-cultivos-en-repcar-costa-rica.pdf

Auch hier musste der Regenwald Costa Ricas einer Bananenplantage weichen / Foto: samiq/Flickr.com

▸ 5.2 Fallbeispiel Kolumbien

Abbildung 9:
Fallbeispiel Kolumbien

Bevölkerungszahl: 44,7 Millionen (2011)
BIP: 435 Milliarden US-Dollar (2010)
BIP pro Kopf: 9.800 US-Dollar (2010)
Wirtschaftswachstumsrate: 4,3% (2010)
Hauptexportprodukte: Öl, Kaffee, Kohle, Nickel, Smaragde, Bekleidung, Bananen, Schnittpflanzen
Hauptexportpartner: USA 42%, EU 12,6%, China 5,2%, Ecuador 4,5% (2010)
HDI-Wert: 0.689 (Rang 79 von 169, 2010)
Anteil der Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze: 45,5% (2006)
Lebenserwartung: 74,6 Jahre

Quelle: http://www.mygeo.info/landkarten/kolumbien/kolumbien_cia_2006.gif

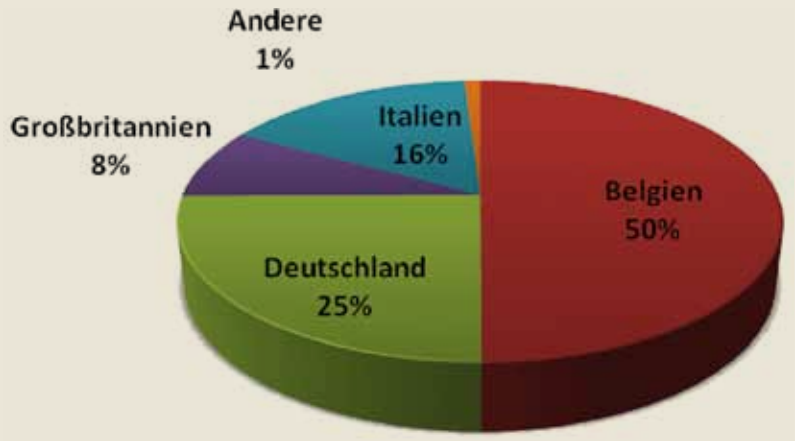
5.2.1 Allgemeines: Bedeutung der Bananen für Kolumbien

Bananen sind nach Kaffee und Schnittblumen das drittwichtigste Agrarexportprodukt Kolumbiens. Mehr als 60.000 ha Land werden für die Bananenproduktion in Anspruch genommen, was ca. 7 % der mit Obst belegten Agrarfläche ausmacht. Nur 16 % sind dabei für den Binnenmarkt bestimmt – der Bananenanbau Kolumbiens ist stark exportorientiert. Insgesamt exportierte Kolumbien 2010 knapp 96 Mio. Kisten Bananen im Wert von 713,7 Mio. US-Dollar – das ist ein Zuwachs von 1,1 % im Vergleich zum Vorjahr (vgl. AUGURA 2011).

Verglichen mit Ländern wie z.B. Ecuador haben Bananenexporte für die kolumbianische Volkswirtschaft jedoch eine geringere Bedeutung. Im Jahr 2010 machten sie knapp 36 % aller Agrarexporte (außer Kaffee) aus und knapp 2 % der Gesamtexporte, im Gegensatz zu 61 % und 17 % in Ecuador.

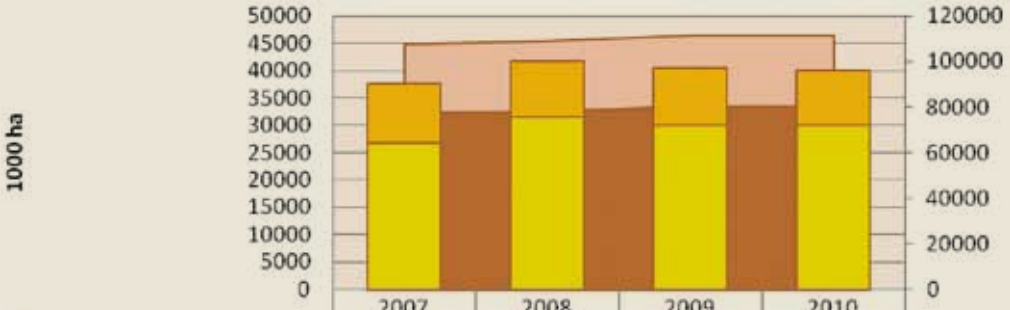
Die meisten Bananenexporte aus Kolumbien gingen 2010 in die EU (66,4 %). Dieser erhebliche Anteil rührt aus der allmählichen Abschaffung von zahlreichen Handelsschranken wie Quoten, Zöllen, etc., welche den kolumbianischen Bananenhandel mit Europa geprägt haben. Dabei spielt Belgien als Eingangshafen der EU eine wichtige Rolle (siehe Grafik). Da ein Großteil der

Grafik 11:
Kolumbianische Bananenexporte in die EU (2010)



Quelle: AUGURA, 2011; Eigene Darstellung

Grafik 12:
Kolumbien: Entwicklung der Bananeproduktion nach Regionen



	2007	2008	2009	2010
Fläche Santa Marta (1000 ha)	12609	13000	13000	13000
Fläche Urabá (1000 ha)	32327	32500	33500	33500
Santa Marta (1000 Kisten)	25987	24777	25008	23917
Urabá (1000 Kisten)	64146	75356	71857	71948

Quelle: AUGURA 2011; Eigene Darstellung.

Importe Belgiens nicht im Land selbst konsumiert wird, kann Deutschland als wichtig(st)er direkter und indirekter Bananenimporteur der EU betrachtet werden. Deutsche Importe kolumbianischer Bananen sind in den letzten drei Jahren um 9,6 % stark angestiegen (vgl. Deutscher Fruchthandelsverband 2011) und machen heute 25 % aller Bananenexporte in die EU aus. In den Jahren 2007 und 2009 wurde Kolumbien somit zum Hauptbananenlieferant für den deutschen Markt, womit es zum ersten Mal nach vielen Jahren Ecuador ablöste. Kolumbianische Bananen gewinnen demnach für den deutschen Markt zunehmend an Bedeutung.

5.2.2 Besonderheiten der Bananenproduktion

Die kolumbianische Bananenproduktion für den Export findet ausschließlich in zwei Regionen statt: Urabá (Antioquia) und Magdalena.[28] Beide gelten immer noch als Konfliktregionen, geprägt vom jahrzehntelangen Kampf zwischen Staatsgewalt (Polizei, Militär), der linksgerichteten Guerilla und den rechtsgerichteten Paramilitärs. Wie stark die Bananenproduktion von diesem Kampf betroffen ist, wird in den folgenden Abschnitten näher beleuchtet.

Antioquia (Urabá) stellt mit mehr als 70 % der Fläche und dem größten Exportanteil mit Abstand die wichtigste Exportregion dar (siehe Tabelle). Nach Schätzungen von AUGURA, Kolumbiens Verband der Bananenproduzent/innen, findet die Bananenproduktion für den Export auf 46.500 ha Land statt: 13.000 ha in Santa Marta (Magdalena) und 35.500 ha in Urabá.

5.2.3 Vermarktung von Bananen: Rückzug der Multis

Die Bananen Kolumbiens werden von sieben großen Exportfirmen produziert. Dabei ist auffällig, dass der

Chiquita soll Terrorgruppen bezahlt haben

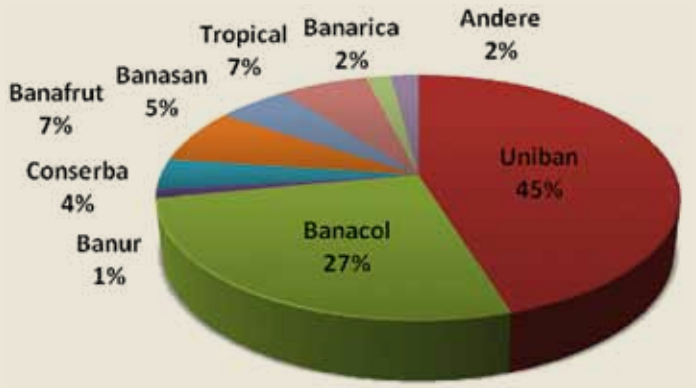
„Die US-Justiz hat den weltgrößten Bananenproduzenten angeklagt. Der Vorwurf: die jahrelange Zahlung von Schutzgeldern an kolumbianische Paramilitärs - sowohl an rechts- wie auch an linksgerichtete Rebellengruppen. Die Staatsanwaltschaft wirft dem Unternehmen vor, den rechtsgerichteten Vereinigten Selbstverteidigungsgruppen Kolumbiens (AUC) von 1997 bis 2004 insgesamt 1,7 Millionen Dollar (1,3 Millionen Euro) zum Schutz seiner Bananenplantagen in Uraba und Santa Marta in Kolumbien gezahlt zu haben, wie aus den veröffentlichten Gerichtsunterlagen hervorgeht. Die Zahlungen seien mit Wissen ranghoher Manager erfolgt und in den Bilanzen vertuscht worden."

Quelle: Welt Online 2007

28 Die dritte, in der Karte rot gekennzeichnete Region betrifft lediglich den Anbau von Kochbananen für den einheimischen Konsum und wird daher in dieser Studie nicht berücksichtigt.

Großteil der Bananenproduktion Kolumbiens in der Hand nationaler Unternehmen ist. Dies steht im klaren Kontrast zu Costa Rica, wo die Bananenproduktion von multinationalen Konzernen dominiert wird. Die zwei bedeutendsten Bananenfirmen Kolumbiens, Uniban und Banacol, tätigen derzeit zusammen 62 % der Gesamtexporte (siehe Grafik 13). Auch die restlichen in der Grafik vertretenen Unternehmen sind in kolumbianischem Besitz – außer Conserba, welches zu mehr als 60 % Eigentum von Del Monte ist. Nur ein geringer Anteil ist somit im Besitz multinationaler Konzerne und die Besitzkonzentration ist bei weitem nicht so stark wie in Costa Rica oder Ecuador.

Grafik 13:
Kolumbianische Bananenexporte nach Firmenanteil (2010)



Quelle: AUGURA 2011; Eigene Darstellung.

Interessanterweise war der Anteil multinationaler Konzerne an der kolumbianischen Bananenproduktion einst höher: Bis 2004 war eine Firma namens Banadex zum Großteil in der Hand von Chiquita Brands. Auf Grund von Anklagen über Verwicklungen im kolumbianischen Bürgerkrieg verkaufte Chiquita 2004 jedoch seinen Anteil an Banacol (vgl. El Tiempo 2004 und siehe Info-Box).[29] Ein weiteres Beispiel ist die Firma Proban, welche bis 2006 vollständig zu Dole Foods gehörte und nun Teil von Uniban ist.[30] Am 7. Mai 2007 wurde letztlich zum ersten Mal bestätigt, was in Kolumbien als offenes Geheimnis galt: Salvatore Mancuso, militärischer Chef der AUC,[31] erläuterte in einem ausführlichen Interview, dass alle Bananenfirmen die Paramilitärs unterstützten.[32] Nach Aussagen von Mancuso wurde Ende 1997 ein Pakt zwischen den Bananenproduzenten und den Paramilitärs abgeschlossen. „Dieser Pakt wurde mit Chiquita Brands Inc., Dole, Banacol, Uniban, Proban und Del Monte geschlossen. Sie zahlten uns einen Cent (US-Dollar) pro exportierte Bananenschachtel. Die Firma Dole war mit der Eintreibung des Geldes und der Durchführung dieser Operation beauftragt, wovon alle Firmen absolute Kenntnis hatten und die sie als Beitrag an die CONVIVIR[33] Papagayo bezeichneten."[34] In Abbildung 10 ist im Gegensatz zu Costa Rica zu sehen, dass die inländischen Exportfirmen erst im nächsten Schritt an die Bananenmultis die Ware verkaufen, bevor die Bananen in den Einzelhandel in der EU und Deutschland gelangen.

29 Siehe: http://edition.cnn.com/2007/BUSINESS/09/11/chiquita.terrorism/
30 Siehe: http://www.portafolio.co/archivo/documento/MAM-2114153
31 Die Vereinigten Bürgerwehren Kolumbiens (AUC) sind die größte paramilitärische Gruppierung Kolumbiens. In dem seit vier Jahrzehnten andauernden Konflikt zwischen rechten Paramilitärs, linksgerichteten Guerillagruppen und der Armee kamen in Kolumbien bislang etwa 200.000 Menschen ums Leben.
32 Vgl. hierzu: http://www.lateinamerikanachrichten.de/index.php?/artikel/1179.html
33 Sog. CONVIVIR sind ländliche Sicherheitskooperativen, seit 1994 auch bewaffnete Zivilgruppen, die größtenteils von bekannten Paramilitärs und Drogenhändlern gegründet wurden.
34 http://www.watchingamerica.com/eltiempo 000041.shtml

Abbildung 10:
Die Wertschöpfungskette für Bananen aus Kolumbien

Quelle: Eigenen Zusammenstellung ohne Anspruch auf Vollständigkeit

Die relativ schwache Präsenz multinationaler Bananenkonzerne im Vergleich zu Costa Rica oder Ecuador ist also mit den andauernden sozialen Unruhen und bewaffneten Konflikten in Kolumbien zu erklären. Fast alle waren offenbar durch Zahlungen an bewaffnete Gruppen direkt in den Konflikt verwickelt. Letzten Endes war den multinationalen Konzernen das Risiko zu hoch, so dass ihre direkte Beteiligung am kolumbianischen Bananenanbau innerhalb der letzten 20 Jahre stark zurückgegangen ist. Stattdessen besitzen heutzutage die zur AUGURA zusammengeschlossenen Produzenten in der Region Urabá und in den Bezirken Magdalena, La Guajira, Cundinamarca, Quindío und Risaralda den Großteil der Plantagen. Nationale Bananenkonzerne kaufen die Frucht lieber direkt von Kooperativen oder sonstigen organisierten Produzent/innen. Mehr als 67 % der Einnahmen aus der Bananenproduktion werden dabei von den zwei o.g. Unternehmensgruppen Uniban und Banacol eingezogen.

Verhandlungsmacht von Handelsfirmen und Lieferant/innen

Es gibt in Kolumbien unterschiedliche Beziehungsmodalitäten zwischen Produzent/innen und Handelsfirmen: direkte Beteiligung, Zusammenschluss oder Handelsverträge. Die meisten Produzent/innen haben Lieferverträge mit den Handelsunternehmern, die technische Beratung und andere Dienstleistungen anbieten. Die Produzent/innen erhalten von den Handelsunternehmern wöchentliche Quoten. Die Preise je Bananenkiste werden halbjährlich zwischen Produzent/innen und Handelsfirmen festgelegt. In den Preisen sind die Kosten für Verpackung, Verladung in den Schiffen und die Zollabfertigung für den Export enthalten (vgl. Martínez 2005: 20).

Die kolumbianischen Handelsfirmen haben aus den folgenden Gründen eine große Verhandlungsmacht gegenüber Lieferant/innen und (Klein-) Produzent/innen:

1. Die geringe Zahl der Handelsfirmen (acht) macht es diesen einfacher, durch gegenseitige Absprachen die Preise einer großen Zahl von zerstreuten Lieferant/innen (mehr als 380) zu diktieren.

2. Die meisten Handelsfirmen haben einen Informationsvorsprung: Da sie selbst produzieren, kennen sie auch die Kostenstruktur der Produktion. Dadurch können sie auf der Basis von Gleichgewichtspreisen (Anpassung der Produktionskosten an den Marktpreis) verhandeln.

Kolumbianische Bananen stehen in einer Verpackungsanlage zur Abholung bereit / Foto: Pedro Morazán

3. Die Handelsfirmen bestimmen Fristen oder Laufzeiten für Lieferverträge, ohne selbst in Konkurrenzzwang zu treten (auf Grund von Absprachen).

Die oligopolistischen Marktstrukturen im Bananenhandel ermöglichen es Handelsfirmen also, Vertragsbedingungen und somit den Kleinproduzent/innen und Lieferant/innen Preise zu diktieren. Somit treten die Firmen untereinander kaum in Konkurrenz, was ihnen eine gewisse Vormachtstellung innerhalb der Lieferkette garantiert (vgl. Interviews).

Im Gegensatz dazu haben Produzent/innen eine sehr geringe Verhandlungsmacht. Sie besitzen kaum Informationen über die Kostenstruktur der Handelsfirmen und erhalten ebenfalls kaum Auskunft über Preisentwicklungen auf dem internationalen Markt. Preisabsprachen zwischen einzelnen Handelsfirmen sind somit eine wirksame Methode, gegenüber welcher unmittelbare Produzent/innen machtlos sind. Es gilt zudem als Verhaltenskodex für Handelsfirmen, keine direkten Angebote an Produzent/innen oder Lieferant/innen einer anderen Handelsfirma zu machen. Produzent/innen treten somit viel häufiger untereinander in Konkurrenz.

Des Weiteren sind große Transportfirmen in der Position, kleineren Lieferant/innen die Preise für den Transport zu diktieren. Der Grund dafür ist, dass von Seiten der Lieferant/innen ein ständiges Überangebot an lieferbaren Bananen besteht, so dass sich Transportfirmen aussuchen können, wessen Bananen sie liefern. Da nur Bananengesellschaften wie Dole oder Chiquita über die kostspielige Logistik verfügen, besitzen sie eigene Schiffsgesellschaften und laden Bananen direkt am Exporthafen auf. Da Transportkosten mehr als 40 % der Gesamtkosten für kolumbianische Bananenimporte ausmachen, wird also ein bedeutender Anteil von großen Firmen diktiert.

Nach dieser allgemeinen Beleuchtung der Wertschöpfungskette für kolumbianische Bananen werden im Folgenden einige Aspekte am Beispiel der Region Urabá im Einzelnen dargestellt.

Produktionskosten und Preisbildung

Die Preisbildung läuft in Kolumbien ähnlich wie in anderen bananenproduzierenden Ländern: Bananenproduzent/innen vereinbaren die Preise halbjährlich mit großen Handelsfirmen. Im Allgemeinen ist der Bananenpreis im ersten Semester höher als im zweiten. Das hat mit dem Konsumverhalten in den importierenden Ländern zu tun: Ab der 26. Kalenderwoche kommen verstärkt saisonale Obstsorten wie etwa Äpfel, Birnen oder Pfirsiche in die Regale, welche die Banane vorerst aus dem Blickwinkel der Konsument/innen verdrängt.

Die vereinbarten Preise beinhalten Verpackungskosten, Schifffracht und die Verwaltungskosten für den Export (vgl. Martínez 2005). Große Handelsfirmen üben dabei starken Druck auf unmittelbare Produzent/innen aus, da sie mit Produzent/innen in mehreren Ländern gleichzeitig Handelsverträge haben. Das Hauptproblem dieser Verträge ist, dass zwar Preise, aber keine Mengen vereinbart werden. Unmittelbare Produzent/innen müssen ihre Produktion daher flexibel gestalten (vgl. Interviews).

Ein weiteres Problem im Bananenhandel ist das ständige Überangebot auf dem Weltmarkt, das zu einem chronisch niedrigen Bananenpreis führt. Ecuador übt dabei als größter Exporteur durch sein fortwährendes Überangebot den stärksten Druck auf den internationalen Bananenmarkt aus. So sind die FOB-Preise[35] von kolumbianischen Bananen zwischen 1997 und 2007 von 5,76 US-Dollar auf 4,98 US-Dollar pro Kiste um 14 % zurückgegangen (vgl. Martínez 2005).

Kolumbien ist zudem indirekt von Währungsproblemen infolge der gegenwärtigen Wirtschaftskrise betroffen. Die einheimische Währung (Peso) ist auf Grund der Dollarabwertung und der steigenden Kapitalzuflüsse nach Lateinamerika stark überbewertet, was zu einer Verteuerung der Bananenexporte führt. Aber auch der steigende Ölpreis hat sowohl Transportkosten als auch die Preise von wichtigen Vorprodukten verteuert: Der Preis von Düngemitteln ist beispielsweise zwischen 2006 und 2007 um ca. 45 % gestiegen (vgl. Dinero 2008).

Letztlich spielen bei der Preisbildung neben den jeweiligen Arbeitskosten auch klimatische Bedingungen und Transportkosten eine Rolle. Einen nicht unerheblichen Einfluss auf die Preisentwicklung haben die wiederkehrenden Naturkatastrophen wie Überschwemmungen und Hurrikans. Zahlreiche Kleinproduzent/innen mussten sich z.B. nach Überschwemmungen 2009 verschul-

35 FOB steht als Abkürzung für Free on Board und bedeutet soviel wie: „frei an Bord" für das Schiff im Hafen der Verschiffung. Gemäß der FOB (Free on Board) Regeln bedeutet dies, dass Transport-, Versicherungs- und Verladekosten Kosten für Zollformalitäten, Zölle, Steuern und andere öffentliche Abgaben die für die Ausfuhr notwendig sind, bis zur Verladung der Ware auf das Schiff im Warenpreis inklusive sind.

den, um die Lohn- und Inputkosten (Chemikalien etc.) in Höhe von 1,2 Mrd. Pesos (ca. 400.000 Euro) bezahlen zu können. Außerdem hängen die Produktionskosten sehr stark von Bewässerungs- und Düngungskosten sowie von den notwendigen Kosten für die Kontrolle der Pilzkrankheit „Sigatoka Negra" ab. Mindestens 36-mal im Jahr müssen die Pflanzen besprüht werden, um eine Ausweitung der Krankheit zu vermeiden.

Letztlich gibt es regionale Preisunterschiede: Durch die höhere Produktionsmenge und starke Konzentration der Plantagen in Urabá sind die Bananen dort billiger als in Magdalena. Zwischen 1997 und 2007 lag der Produktionspreis für ein Kilo Bananen in Antioquia (0,29 US-Dollar) 0,02 US-Dollar unter dem Produktionspreis in Magdalena (0,31 US-Dollar). Dies ist ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsvorteil für Urabá.

Bananenproduktion und Arbeitsbedingungen: Beispiel Urabá

Heutzutage sind mehr als 22.000 Kolumbianer/innen direkt in der Bananenproduktion beschäftigt, 16.000 davon in Urabá. Indirekt finden sogar mehr als 65.000 Menschen Arbeit in Bereichen, die mit der Bananenproduktion in Verbindung stehen, wie z.B. im Transport, Handel oder in der Gastronomie.

70 % der aus Kolumbien exportierten Bananen werden in Urabá produziert. Die Produktion ist dabei vorrangig in den Händen mittlerer und großer Produzent/innen mit guter Ausstattung: Es gibt mehr als 350 landwirtschaftliche Betriebe mit einer Landgröße zwischen 20 und 170 ha (Durchschnittsgröße: 71 ha). Die größten Exporteure aus Urabá waren 2010 – wie in ganz Kolumbien – die beiden nationalen Firmen Uniban mit 35,5 Mio. Kisten (49,1 %) und Banacol mit 18,6 Mio. Kisten (25,8 %). An dritter Stelle stand Banafrut mit 8,9 % (siehe Grafik 14).

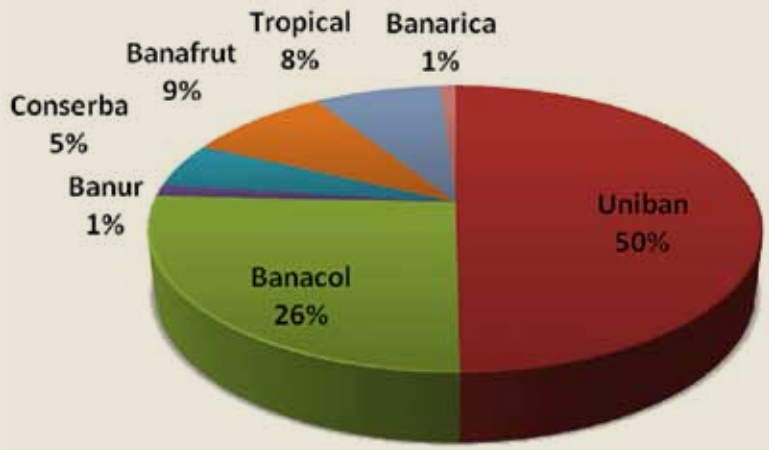
Der Exportprozess beginnt bereits auf den Fincas. Bananenstauden werden durch ein Kabelsystem unmittelbar nach der Ernte in die Verpackungshallen transportiert.

Dort werden sie sofort gewaschen und ihre Qualität nach Größe, Farbe, Reinheit, usw. überprüft. Vor Ort wird die Frucht etikettiert. In der Region Urabá haben Handelsfirmen ein Transportsystem auf den Flüssen. Sie benötigen mit den Verschiffungsanlagen (Zungo und Nueva Colonia) im Durchschnitt 23 Tage, um ein Schiff mit insgesamt 240.000 Bananenkisten zu beladen. Insgesamt gibt es zwei Kartonfabriken, drei für Polyethylen und Polyploiden, drei Fabriken für Verpackungsmaterial sowie vier Schiffwerften, Dienste für Pestizideinsatz mit Flugzeugen, integrierte Transportsysteme, etc.

Die Produktion in Urabá ist somit geprägt von einer hohen vertikalen Integration zwischen Produzent/innen und Handelsfirmen innerhalb der Wertschöpfungskette. Dies steht im Kontrast zu Santa Marta (Magdalena), der anderen Bananenregion Kolumbiens, in der die Produktion hauptsächlich in den Händen von Kleinproduzent/innen liegt, die über eine geringere technische Ausstattung verfügen (vgl. Martínez 2005: 22).

Die Bananenproduktion in Urabá ist zudem extrem von den vorherrschenden Wetterbedingungen abhängig. Im Dezember 2010 haben z.B. Überschwemmungen in Folge von starkem Regen mehr als ein Drittel der Bananenproduktion zerstört. Sowohl Plantagen als auch Verpackungsanlagen wurden teils stark beschädigt. Durch die horrenden Ertragsverluste infolge der „Schwarzen Sigatoka" verschärfte sich die Lage der Produzent/innen hoffnungslos, da sämtliche Aktivitäten innerhalb der Wertschöpfungskette plötzlich unterbrochen

Grafik 14:
Bananenexporte aus Urabá nach Firmenanteil (2010)



Quelle: AUGURA 2011; Eigene Darstellung.

werden mussten.[36] Der größte Teil dieser Zerstörung wird sich in den Exportstatistiken für 2011 niederschlagen. Die Exportunternehmen sind davon allerdings nicht betroffen – die Risiken tragen die Produzenten vor Ort.

Bananen, Terror und die Auswirkungen auf Arbeitsrechte

Im Fall Kolumbien hat die soziale Instabilität infolge des Bürgerkriegs insbesondere während der 1980er und 1990er Jahre zu einem erheblichen Rückgang der Bananenproduktion geführt. Landarbeiter/innen, Bäuerinnen und Bauern in den Regionen Urabá und Magdalena wurden zum Spielball der linksgerichteten Guerilla und der rechtsgerichteten paramilitärischen Terrorgruppen (Paras). Urabá ist in Kolumbien wahrscheinlich die Zone mit den meisten Problemen der Landverteilung. Illegale Methoden, Raub und Massaker an Bäuerinnen und Bauern haben während der letzten zehn Jahre zu einer großen Landkonzentration geführt. Jedoch weisen zahlreiche Artikel auch auf die Verwicklung anderer Akteure in die Enteignung hin, u.a. Bürgermeister, Notare, Regierungsbeamte von Institutionen zur ländlichen Entwicklung, Unternehmer und Bananenkonzerne. Letztere besitzen viele illegale Ländereien in der Zone und engagieren sog. „Sicherheitsdienste“, die kriminellen Gruppierungen aus Drogenhandel und Paramilitärs entstammen. Viele kleine und große Bananenproduzent/innen haben die Plantagen infolge dessen verlassen, was einen Produktionsrückgang von 2.100 Kisten/ha/Jahr auf 1.600 Kisten/ha/Jahr zwischen 1994 und 2007 zur Folge hatte (vgl. AUGURA 2010).

Um gegen diese Missstände zu protestieren, organisieren sich zahlreiche Vereinigungen der Opfer von Raub und Enteignung schon seit mehreren Jahren. Einige NRO erhalten zudem Unterstützung von europäischen Regierungen, um die Situation öffentlich anzuprangern. Jedoch müssen sie bei ihren Protesten die ständige Bedrohung durch paramilitärische Gruppen in Kauf nehmen. Es wurden 2011 z.B. mindestens fünf Menschen öffentlich bedroht, einer von ihnen in einem Fernsehprogramm der Hauptstadt Urabás (Medellín). Dort wurde bereits ein Anführer der Landbewegung bedroht und kurz danach ermordet.

36 Die „Sigatoka Negra“ ist eine Blattfleckenkrankheit von Bananenpflanzen, die durch einen Schlauchpilz (Mycosphaerella fijiensis) ausgelöst werden kann. Die Krankheit kann zu einem Ertragsverlust von bis zu 50 % führen (Monografias.com).

Arbeiter an einem Transportseil in Kolumbien / Foto: Pedro Morazán

Der Kampf gegen die Enteignungen zeigte Ende September 2011 einen kleinen Fortschritt, als der Landwirtschaftsminister Kolumbiens die Gründung einer Einrichtung zur Rückgabe von Land verkündete (siehe Info-Box S. 36). Diese Botschaft spiegelt einen Machtkampf zwischen der nationalen Regierung und den Unternehmern (u.a. Bananenproduzent/innen) von Antioquia wider. Das Problem ist komplex und schwer zu lösen. Vom Standpunkt der Opfer ausgehend könnte Druck von Seiten der Konsument/innen und europäischen Regierungen die Haltung der Unternehmen ändern. So wird die Einführung eines Importzolls kolumbianischer Bananen von 0,03 US-Dollar/Kiste gefordert, dessen Einnahmen den Opfern von Enteignungen als Entschädigung zugutekämen. Somit könnte der Prozess der Rückgabe von Ländereien, in Verbindung mit einem Übereinkommen über das Zusammenleben, gelingen. Dies wäre ein wichtiger Schritt, um ein für alle Mal den Konflikt in einer der gewalttätigsten Zonen des Landes zu beenden.

Landrechte in Kolumbien

„Präsident Juan Manuel Santos Calderón erklärte, dass es während seiner Präsidentschaft eine vorrangige Aufgabe sein werde, einen Teil der mehr als 6 Millionen Hektar Land, die während des Konflikts rechtswidrig den dort siedelnden Menschen weggenommen worden waren, an die Kleinbauern, indigenen Bevölkerungsgruppen und afrokolumbianischen Gemeinschaften zurückzugeben. Wichtigstes Instrument dazu ist das Gesetz zur Entschädigung der Opfer des Bürgerkrieges. Kernstück des ersten Vorhabens ist die Rückgabe von ca. 6,5 Millionen Hektar Land an etwa vier Millionen Betroffene, die seit 1991 gewaltsam enteignet wurden. Im Oktober 2010 kündigte die Regierung an, dass sie bis April 2012 insgesamt 312.000 Hektar Land an ungefähr 130.000 vertriebene Familien und insgesamt 2 Millionen Hektar bis zum Ende ihrer vierjährigen Amtszeit zurückgeben werde. Zunehmende Drohungen und die Ermordung von Sprechern vertriebener Gemeinschaften und Menschen, die die Rückgabe ihres angestammten Landes forderten, ließen jedoch befürchten, dass hierdurch diese Bemühungen untergraben werden könnten."

„Am 19. September 2010 wurde Hernando Pérez, ein Sprecher der Opfervereinigung für die Rückgabe von Land und Eigentum (Asociación de Víctimas para la Restitución de Tierras y Bienes), im Verwaltungsbezirk Necoclí im Departamento Antioquia ermordet. Einige Stunden zuvor hatte er an einer offiziellen Zeremonie in Nueva Colonia in Antioquia teilgenommen, bei welcher zahlreichen Kleinbauernfamilien, die durch Paramilitärs vertrieben worden waren, ihr Land zurückgegeben wurde."

Quelle: Amnesty International: http://www.kolko.de/downloads/2011_II_Rundbrief_Amnesty%20Kolumbien.pdf

Der Kampf der Gewerkschaft SINTRAINAGRO

Insbesondere zahlreiche Gewerkschaftsführer/innen und Landarbeiter/innen der Region Urabá wurden in der Vergangenheit Opfer bewaffneter Auseinandersetzungen zwischen der linksgerichteten Guerillagruppe FARC[37] einerseits und den paramilitärischen Gruppen (AUC) und Militärs andererseits. Die Gewerkschaft der Agrarindustriearbeiter/innen (SINTRAINAGRO) konnte das Treiben paramilitärischer Gruppen allerdings bis heute überleben. Der Grund: SINTRAINAGRO war als Vermittler an der Entwaffnung der linksgerichteten Guerillagruppe Volksbefreiungsarmee (EPL) beteiligt, sodass sie von rechtsgerichteten paramilitärischen Gruppen teilweise verschont blieben. In den Jahren zuvor wurden sie jedoch Opfer von Gewalt der FARC, die der EPL und SINTRAINAGRO Verrat vorwarf.

Mit ihren 17.000 Mitgliedern hat die Gewerkschaft der Agrarindustriearbeiter/innen Kolumbiens stark zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen auf den Bananenplantagen beigetragen. SINTRAINAGRO setzt sich für menschenwürdige Arbeitsbedingungen auf den Plantagen ein und geht insbesondere gegen die Prekarisierung von Arbeitsverträgen vor, welche durch multinationale Bananenkonzerne mit Hilfe der Politik durchgesetzt werden. So nahmen beispielsweise 2005 mehr als 3.000 Bananenarbeiter/innen an einem öffentlichen Forum teil, das der kolumbianischen Regierung einen „Vorschlag für eine regionale Übereinkunft zur Unterstützung der Bananenproduktion" vorlegte. Dieses Forum war ein wichtiger Wendepunkt für die Bananenarbeiter/innen, da seitdem Verhandlungen mit der AUGURA, einem Zusammenschluss kolumbianischer Handelsfirmen, unter friedlichen Bedingungen stattfinden konnten.

Die Lage der Bananenarbeiter/innen war bis zu diesem Zeitpunkt mehr als beklagenswert: Mehr als 40 % der Saisonarbeiter/innen bekamen nicht den vereinbarten Mindestlohn, und sie hatten nur unzureichenden Zugang zu sozialen Dienstleistungen. Die AUGURA forderte die Bananenarbeiter/innen damals auf, ihre Forderungen schriftlich zu formulieren (vgl. Delgado A.; CINEP). Mehr als 18.000 Bananenarbeiter/innen in 320 Betrieben der Region sollten bis Ende März 2006 einen Forderungskatalog erstellen. Allerdings ist die

37 FARC steht für Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia und ist die derzeit größte Guerillaorganisation Lateinamerikas. Sie beschreibt sich selbst als marxistisch-leninistisch, da sie sich für mehr wirtschaftliche und politische Mitbestimmung der kolumbianischen Bevölkerung als Gegenstück zur Macht des Staates und multinationaler Konzerne einsetzt. Dazu greift die FARC zu zahlreichen gewaltsamen Methoden und wurde zahlreichen Menschenrechtsverletzungen bezichtigt, u.a. Rekrutierung von Kindersoldaten, Mord, Entführung, Verlegen von Landminen etc. (HRW, 2005; AI, 2008).

Ein Arbeiter bei der Pflege auf einer Farm in Kolumbien. / Foto: Pedro Morazán

AUGURA diesem Katalog von SINTRAINAGRO mit einem Gegenvorschlag entgegnet, der aus folgenden Punkten bestand: Keine Lohnerhöhungen, Abschaffung der Zahlung nach Akkord, Einfrieren der Beiträge für den Wohnungsfonds und eine Überprüfung der Einheitspreise verschiedener Produktionsstufen – all dies vor dem Hintergrund, mehrere Fincas schließen zu wollen.

Darauf folgte ein Generalstreik auf den Fincas, der mehr als 50 Tage dauerte. Am Ende konnte sogar ein Kompromiss erreicht werden, der eine graduelle Lohnsteigerung innerhalb von drei Jahren vorsah: Im ersten Jahr um 6,5 %, im zweiten und dritten Jahr gekoppelt an die Inflationsentwicklung. Die Ausgaben für Bildung, Wohnung und Sport sollten ebenfalls steigen. Für die Gewerkschaft bedeuteten die Verhandlungen somit einen wichtigen Fortschritt in der Verbesserung der Arbeitsbedingungen auf den Bananenplantagen. Auch 2009 musste die Gewerkschaft in einen 13-tägigen Streik treten, bevor es zu einer Einigung für die nächsten drei Jahre kam.

Die soziale Lage der Bananenarbeiter/innen in der Region Urabá hat sich seitdem verbessert. Die großen Bananenfirmen Banacol und Uniban haben zwei Fonds gegründet, die in Form einer Stiftung Wohnungsbauprojekte auf Kreditbasis für die Beschäftigten durchgeführt haben. Auch der Zugang zu Bildung und Gesundheit hat sich beträchtlich verbessert. Im März dieses Jahres wurde zudem eine dreijährige Tarifrunde ohne Streiks vereinbart. Auch hier konnte eine Kompromisslösung erreicht werden: eine Lohnerhöhung von 5,5 % im ersten Jahr und eine weitere Anpassung an die Preisentwicklung für die darauf folgenden Jahre. Die Ressourcen für Wohnungsbau wurden aufgestockt, Kreditzinsen gesenkt und die zur Verfügung stehenden Ressourcen für Bildung ausgeweitet.[38]

Ökologische Auswirkungen

Für eine nachhaltige Wertschöpfungskette ist die ökologische Dimension von zentraler Bedeutung. In Kolumbien geht die Ausweitung der Bananenplantagen nach Meinung von Experten/innen[39] mit einer Umweltzerstörung einher: Tropenwälder werden gerodet, Böden und Wasser vergiftet sowie Pflanzen- und Tierarten zerstört. Die unangemessene Anwendung von Agrochemikalien und schlechte Behandlung der Böden, die Produktion von Abfällen („desechos sólidos“), Wasserverschmutzung, die Zerstörung von Ökosystemen, etc. stehen trotz erkennbarer Bemühungen immer noch auf der Tagesordnung. Staatliche Institutionen, die diese Umweltzerstörung aufhalten sollten, sind sehr schwach und leiden an Personal- und Ressourcenmangel.

Dennoch sind in Kolumbien Fortschritte hin zu einem nachhaltigen Bananenanbau zu erkennen. Zusammen mit Bildungseinrichtungen wie dem SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje) haben Bananenproduzent/innen von AUGURA die Initiative „Banatura“ gegründet, die einen wichtigen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit in der Bananenproduktion leistet. Das Ziel von Banatura war ein Umwandlungsprozess der Bananenproduktion hin zu nachhaltigeren Produktionsverfahren. In Magdalena wurden dabei größere Fortschritte in diese Richtung erzielt als in Urabá: Der Verlust an Wettbewerbsfähigkeit war in Magdalena ein Anreiz, Verbesserungen im Umweltmanagement vorzunehmen. Als Konsequenz dessen besitzt die Region derzeit den größten Exportanteil für Biobananen aus Kolumbien.

38 Siehe: http://www.que.es/trabajo/201103290653-empresarios-sindicato-sector-bananero-colombia-efe.html
39 Vgl. Londoño, M, 2002.

6. Existenzsichernde Löhne (living wages) als Lösungsweg?

Als „living wage“ oder existenzsichernder Lohn (ESL) wird der Stundenlohn bezeichnet, der notwendig ist damit Lohnabhängige ihre Grundbedürfnisse und die ihrer Familien (in der Regel weitere drei bis fünf Familienmitglieder) für einen längeren Zeitraum ihres Lebens decken können. Diese Grundbedürfnisse umfassen Behausung, Nahrung, Bildung, Gesundheit, etc. Der Existenzlohn unterscheidet sich oft von dem gesetzlich festgelegten Mindestlohn, der meist je nach Land in der Regel so niedrig festgelegt wird, dass dieser die Grundbedürfnisse nicht decken kann. Der gesetzlich festgelegte Mindestlohn wird meist nicht an die Preisentwicklung eines Warenkorbes (Inflation) angepasst. Ein Warenkorb umfasst die Güter des täglichen und langfristigen Bedarfs, wie Lebensmittel, Miete und Haushaltsgegenstände eines Durchschnittshaushaltes. Hiermit soll die Preisentwicklung der durchschnittlich konsumierten Güter pro Haushalt eines Landes dargestellt werden. Der Lohnabhängige sollte, um das Phänomen der „Working Poor“ zu bekämpfen, in der Lage sein, die im Warenkorb angegebenen Kosten für die Lebenserhaltung mit seinem Lohn bestreiten zu können.

Ohne die Anpassung des Mindestlohnes an die im Land durchschnittlich geltenden Lebenshaltungskosten eines Warenkorbes können Bananenarbeiter/innen auch bei Vollbeschäftigung mit ihrem Lohn ihre Armutssituation nicht überwinden (vgl. Quesada, V. H. 2010: 16–17). Der ESL ersetzt nicht andere wichtige Aspekte wie Arbeitsschutz, Kündigungsschutz, Organisationsfreiheit. Es geht darum, neben diesen wichtigen Aspekten, die Einkommenssituation zu sichern.

Eine Einführung eines Existenzlohnes sollte in den Aufwertungsprozessen der GWK für Bananen dazu dienen, Verelendungsprozesse infolge der Ausbeutung von Arbeitskräften abzuwehren. Das bedeutet konkret, im Spannungsfeld zwischen einer „marktorientierten“ und einer bedarfsorientierten Sicht über die Lohnhöhe (vgl. Liebig, K., et al. 2004), den Fokus auf den täglichen Bedarf der Arbeiter/innen zu legen.

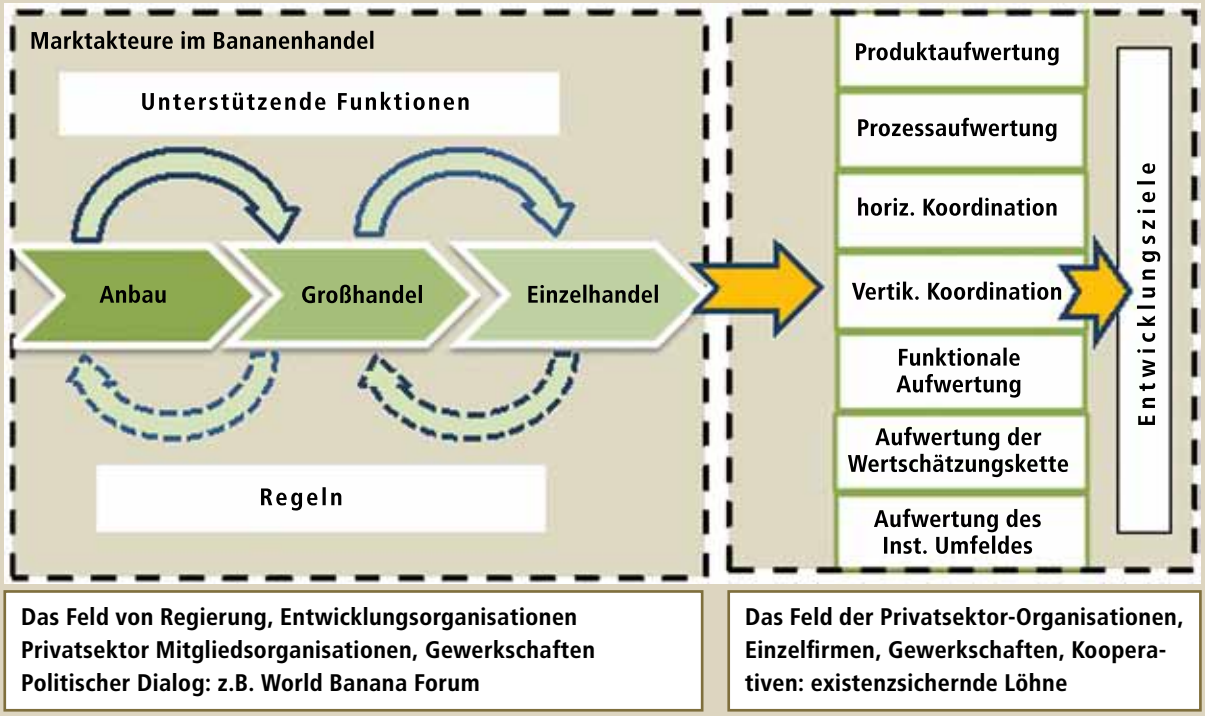
Die Einführung eines existenzsichernden Lohnes in der Bananenproduktion ist allerdings nicht einfach. Aus der wirtschaftlichen Perspektive stellt die Einführung eines ESL das Verhältnis zwischen Arbeitsproduktivität und Konkurrenzfähigkeit auf internationaler Ebene dar: Durch die Erhöhung von Lohnkosten können beispielsweise Produktionseinheiten und/oder Länder, die geringere Erträge pro ha Land vorweisen, Wettbewerbsprobleme bekommen.

Sozialpolitisch kann die bedarfsorientierte Einführung eines existenzsichernden Lohnes die Lage der Beschäftigten soweit verbessern, dass sie und ihre Familien die Armutssituation überwinden können. Aber auch hier gibt es unterschiedliche soziale Ebenen, die durch eine administrative Festlegung von existenzsichernden Löhnen nicht gelöst werden können: Wenn der oder die einzige Erwerbstätige einer dreiköpfigen Familie denselben Lohn erhalten soll wie der Familienvorstand einer siebenköpfigen Familie, entsteht dadurch in indirekter Wirkung ein soziales Ungleichgewicht. Es gibt zudem auf den Bananenplantagen Lateinamerikas mindestens drei Beschäftigungsverhältnisse: 1.) Plantagenarbeiter/innen mit einem langfristigen Arbeitsvertrag, 2.) Plantagenarbeiter/innen mit einen befristeten Arbeitsvertrag und 3.) Gelegenheitsarbeiter/innen (Saisonarbeiter/innen) ohne Arbeitsvertrag (vgl. Quesada, V. H. 2010: 20).

Die gegenwärtige Situation auf dem Bananenmarkt basiert in der Regel auf einer marktorientierten Betrachtung der Lohnbildung durch sämtliche Akteure in der GWK. Wie oben dargestellt, führt diese Betrachtung auf Grund des chronischen Überangebots auf dem Weltmarkt, zu einer Verschlechterung der sozialen Lage der Beschäftigten. Eine Analyse der GWK für Bananen lässt erkennen, dass die meisten Akteure aus unterschiedlichen Motivationen ein Interesse an der Einführung eines existenzsichernden Lohnes haben sollten, der die gegenwärtige Situation auf den Plantagen verbessern würde. Für die Arbeiter/innen würde dies zu einer verbesserten Lebenssituation führen. Multinationale Produzent/innen würden von einer Imagepflege profitieren, während die Supermarktketten sich Wettbewerbsvorteile durch Vertrauensbildung in ihre Kund/innen verschaffen könnten (vgl. Quesada, V.H. 2010: 33).

Aus diesem Grund wird derzeit im Rahmen des World Banana Forum (WBF) über Wege und Schritte zur Einführung eines existenzsichernden Lohnes diskutiert. Folgende Aspekte dienen derzeit als Grundlage für einen solchen Ansatz: 1.) ESL ist nicht das einzige Instrument zur Überwindung von Armut. Er kann nur im Rahmen einer Verbesserung der Governance der GWK in produzierenden Ländern eine Wirkung entfalten; 2.) die Einführung von ESL verlangt das Engagement aller Akteure in der GWK und nicht nur das der Arbeitsgeber vor Ort; 3.) eine Dialogplattform wie der WBF ist dafür notwendig und 4.) unterschiedliche Ansätze sollten zur Erreichung des Zieles angewandt werden. Zu der

Abbildung 11:
Marktakteure im Bananenhandel



Umsetzung von existenzsichernden Löhnen für Bananenarbeiter/innen können verschiedene Ansätze wie Fairtrade, kollektive Lohnverhandlungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern aber auch Initiativen im Bereich Corporate Social Responsability beitragen. Eine Verbesserung der Governance in den Produzentenländern setzt das Organisationsrecht der Plantagenarbeiter/innen voraus.

Solange in den Regalen von Supermarktketten neben den Bananen aus fairem Handel auch Bananen von multinationalen Unternehmen verkauft werden, die nur auf eine freiwillige Einhaltung von Arbeitsnormen und damit alleine auf eine markorientierte Lohnentwicklung setzen, wird es schwer, über die Zertifizierung einen Aufwertungsprozess in der GWK von Bananen zu erzielen. Discounter, Supermarktketten und Konzerne werden dann Zertifizierungen als Feigenblatt nutzen, um ihre Niedriglohnpolitik durch die Hintertür einzubringen.

Hier ist auch der Staat und damit die EU gefordert, ihre Handelspolitik mit den Menschenrechten in Einklang zu bringen. Solange große multinationale Bananenfirmen und Supermarktketten nicht zur Einhaltung sozialer Rechte entlang der Wertschöpfungskette verpflichtet werden, können die Löhne in den Produzentenländern nicht das Existenzminimum garantieren.

Die Marktmacht von Supermarktketten und multinationalen Unternehmen muss deshalb durch verbindliche Regeln zur Einhaltung von sozialen Rechten eingeschränkt werden. Mehrere NRO fordern in einer Petition die EU auf, ihre bestehende Wettbewerbspolitik und die Einhaltung von Sozialstandards auf nicht Nicht-EU Zulieferer von Bananen auszuweiten.

7. Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen

Bananenkonzerne, Importfirmen und Supermarktketten in den Importländern haben eine Vormachtstellung in der globalen Wertschöpfungskette für Bananen. Auf dem Weltmarkt kontrollieren wenige Großfirmen wie Chiquita, Dole oder Del Monte den internationalen Handel mit Bananen und üben so einen massiven Druck auf unabhängige Produzenten/innen und Landarbeiter/innen in den Erzeugerländern aus. Die Macht von wenigen Supermarktketten in Europa und Deutschland ist durch die zunehmende horizontale Konzentration im Einzelhandelsbereich stark angewachsen. Es entsteht ein Teufelskreis zwischen dem Preiskampf im Einzelhandelsbereich, vertikaler Konzentration im internationalen Großhandel, Verschlechterung der arbeitsrechtlichen Lage, Steigerung der Produktion in den exportierenden Ländern und Überangebot auf dem Weltmarkt.

Auf den Bananenplantagen Lateinamerikas finden unterschiedliche Entwicklungen in dem institutionellen Umfeld der Bananenplantagen statt: Während in Kolumbien Verbesserungen der Arbeits- und Lebensbedingungen der Plantagenarbeiter/innen von Urabá festzustellen sind, verschlechtert sich die Lage der Beschäftigten und der Umwelt auf den Plantagen Costa Ricas. Die Gewerkschaft SINTRAINAGRO hat in Kolumbien Tarifabschlüsse mit AUGURA abgeschlossen, die als Modell für andere produzierende Länder dienen könnten. Zudem hat Kolumbien in den letzten fünf Jahren trotz starker Aufwertung der einheimischen Währung seine Stellung als Bananenlieferant bedeutend ausgebaut.

Das Land könnte als Gewinner der Liberalisierung des europäischen Bananenmarktes hervorgehen – die EU ist schon jetzt wichtigster Importeur kolumbianischer Bananen und Deutschland – nach Belgien als Eingangstor – der wichtigste Kunde Kolumbiens innerhalb der EU. Allerdings werfen die Folgen bewaffneter Konflikte immer noch einen Schatten über die kolumbianische Bananenproduktion (siehe oben). Deutschland ist das wichtigste Importland für lateinamerikanische Bananen in Europa. Aus diesem Grund sollte von Konsumenten, Einzelhandel und Politik für die Einhaltung von Arbeits- und Menschenrechten auf den Plantagen in Costa Rica und Kolumbien aktiv Verantwortung übernommen werden.

Ansätze des Fairen Handels konnten eine Verbesserung der sozialen Lage bzw. der Lebensbedingungen bei einigen Kleinproduzent/innen und Kooperativen in beiden Ländern herbeiführen. Ebenso versuchten Bananenkonzerne in den letzten 20 Jahren durch freiwillige Selbstverpflichtungen ihr ramponiertes Image zu polieren. Jedoch hat sich grundsätzlich nur wenig geändert: Immer noch ist die soziale Lage der meisten Plantagenarbeiter/innen in Mittel- und Südamerika prekär. Eine Aufwertung der Wertschöpfungskette zu Gunsten der Plantagenarbeiter/innen kann, neben der Einhaltung von sozialen und ökologischen Mindeststandards, mit Hilfe eines existenzsichernden Lohnes (living wage) erreicht werden. Dazu sind allerdings Veränderungen in der Governance der Wertschöpfungskette auf allen Ebenen notwendig:

1. Die hier in der Studie untersuchten Produzentenländer Costa Rica und Kolumbien zeigen, dass nationale Regierungen als Gesetzgeber einen starken Einfluss auf die Aufwertungsprozesse in der Wertschöpfungskette ausüben können. Daher sollen sowohl die Zahlung von existenzsichernden Löhnen als auch die Umsetzung weiterer sozialer Standards gesetzlich verankert werden. Allerdings benötigen Regierungen in Produzentenländern die Unterstützung der Politik in den Importländern, damit sie nicht ihre Konkurrenzfähigkeit einbüßen.

   Sowohl die EU als auch die Bundesregierung können Verbesserungen des Arbeitsrechtes in den Produzentenländern fordern und unterstützen. Dafür sollen allerdings Unternehmen dazu verpflichtet werden, ihre Praktiken im Einklang mit den international anerkannten Umwelt- und Arbeitsnormen zu bringen.

2. Schlecht bezahlte, extrem harte Arbeit, Unterdrückung von Gewerkschaftsrechten, Verletzung von Arbeitsnormen, Verbreitung von Krankheiten etc. kennzeichnen die unwürdigen Arbeitsbedingungen auf den Bananenplantagen Costa Ricas. Eine schwerwiegende Ursache dafür ist die starke vertikale Integration in der Wertschöpfungskette und die starke Kontrolle der Produktion durch die drei größten multinationalen Bananenkonzerne, die ihre Produktion dorthin verlegen, wo die Arbeitskosten am niedrigsten sind. Bananenkonzerne üben immer noch direkt und indirekt einen enormen Druck auf die Regierung aus, der dazu führt, dass das Recht auf gewerkschaftliche Organisation eingeschränkt wird.

   Die Umsetzung von Arbeitsnormen und Sozialstandards auf den Bananenplantagen kann nur mit der aktiven Beteiligung von Gewerkschaften als legitime Interessenvertretung der Plantagenarbeiter/innen gewährleistet werden. Um eine

Aufwertung der Wertschöpfungskette zugunsten der Landarbeiter/innen zu erreichen, sollten Bananenkonzerne und sonstige Handelsfirmen verpflichtet werden, existenzsichernde Löhne zu garantieren und andere soziale und politische Rechte zu respektieren.

3. Die zunehmende Machtkonzentration im Einzelhandel hat zu einer Machtverschiebung in der Wertschöpfungskette geführt. Die zunehmende Machtkonzentration im Einzelhandel führt dazu, dass wenige Supermarktketten die Preise für Bananen fast im Alleingang bestimmen. Verlierer dieser Machverschiebung/-konzentration sind die Beschäftigten in Produzentenländern wie Costa Rica und Kolumbien.

   Um eine Aufwertung der Wertschöpfungskette auf der Produzentenseite zu ermöglichen, sollten Supermarktketten ihre Einkaufspolitik ändern. Ein Instrument dafür könnten Zertifizierungen sein, die in der Kostenstruktur des Produzentenpreises unbedingt den Wert von existenzsichernden Löhnen und Einhaltung von sozialen und ökologischen Mindeststandards berücksichtigen sollten. Lieferant/innen sollten dann gezwungen werden, kontinuierlich überprüfbare Informationen zu liefern.

4. Europa kann als größter Bananenimporteur weltweit eine positive Rolle bei einer sozialen Aufwertung der Wertschöpfungskette spielen. Innerhalb Europas kommt Deutschland neben Großbritannien und Frankreich eine besondere Rolle zu. Wettbewerbsbehörden sollten die schädliche horizontale Machtkonzentration von Supermarktketten und die vertikale Konzentration von multinationalen Bananenmultis stärker unter die Lupe nehmen. Verschiedene Nichtregierungsorganisationen haben bereits konkrete Vorschläge gemacht, bestehende Normen und international vereinbarte Leitprinzipien zum Thema Wirtschaft und Menschenrechte umzusetzen. Das Interesse der Konsument/innen an fairen Preisen und guter Qualität sollte in Einklang gebracht werden mit dem Recht von Plantagenarbeiter/innen auf ein würdiges Leben.

   Die EU sollte eine komplette Neugestaltung des Wettbewerbsrechtes initiieren, wie sie von mehreren Nichtregierungsorganisationen aus verschiedenen Mitgliedsstaaten der EU gefordert wird. Dies ist der einzig effektive Weg, um den negativen Folgen des deregulierten Wachstums der Supermarktmacht zu begegnen. Der Verhaltenskodex, der zurzeit entwickelt wird, soll demnach

   - **sich auch auf Nicht-EU/überseeische und indirekte Zulieferer beziehen, so dass auch diese ihre Beschwerden gegenüber den Behörden äußern können,**
   - **genau umgesetzt werden und**
   - **unabhängig durch einen Ombudsmann oder eine entsprechende Institution überprüft werden.**

Bananenblüte / Foto: Manfred Schütze/www.pixelio.de

8. Anhang

Initiativen zum Thema Bananen und Früchte aus Entwicklungsländern

Die Supermarkt-Initiative

Die Supermarkt-Initiative ist ein Zusammenschluss von 23 Nichtregierungsorganisationen und Gewerkschaften, die sich mit aller Kraft dafür einsetzen, dass der Missbrauch von Einkaufsmacht aufgedeckt und begrenzt wird. Sie fordert dazu eine umfassende Untersuchung des Lebensmitteleinzelhandels durch das Kartellamt, welche die Auswirkungen der Konzentration im Einzelhandel aufdecken soll. Die Bundesregierung wird aufgefordert, die Arbeitnehmer/innen, bäuerlichen Produzent/innen und Lieferant/innen in Deutschland, in der EU und in den Entwicklungsländern sowie die Verbraucher/innen vor jeglichem Missbrauch der Einkaufsmacht zu schützen. Zudem setzt sich die Initiative für verbindliche Sozial- und Umweltstandards für alle Produkte (insbesondere im Nahrungsbereich) in der gesamten Lieferkette der Supermärkte ein, ggf. auch für Sanktionen im Falle der Nichteinhaltung. Auch sollen auf gesetzlicher Grundlage standardisierte Publikationspflichten der Supermarktketten zu den Arbeitsbedingungen in Deutschland und innerhalb der Lieferkette geschaffen werden. Damit sollen Verbraucher/innen die Qualitätsmerkmale eines Produktes – inklusive seiner sozialen und ökologischen Merkmale – besser nachvollziehen und ihre Kaufentscheidung darauf basieren können. Unterzeichnende Organisation der Supermarkt-Initiative ist neben Oxfam, Brot für die Welt, Germanwatch, Misereor u.a. auch das SÜDWIND-Institut.

Unterstützung findet die Initiative durch eine Unterschriftenaktion der „Transparenz Jetzt!"-Aktion für Gesellschaftliche Unternehmerverantwortung in Form eines Appells an die Bundeskanzlerin. Zur Unterzeichnung, siehe https://www.supermarktmacht.de/was-tun/. Für mehr Informationen zu Marktmacht, Preiskampf und Ausbeutung sowie für Infomaterialien, siehe http://www.supermarktmacht.de.

Kampagne „Make Fruit Fair"

Die internationale Kampagne „Make Fruit Fair" setzt sich für bessere Arbeitsbedingungen und Umweltschutz in der weltweiten Bananen- und Ananasproduktion ein. Durch gezielte Lobby- und Öffentlichkeitsarbeit fordert sie Supermärkte „als machtvollste Akteure in der Beschaffungskette" auf, faire Löhne und Preise auf den Plantagen zu gewährleisten sowie für die Einhaltung von Arbeitsrechten und den Schutz der Umwelt zu sorgen. Außerdem fordert sie Regierungen auf, die Einkaufsmacht der Supermärkte einzudämmen, Unternehmen für die Arbeitsbedingungen in den Produktionsländern haftbar zu machen und eine Politik für faire und nachhaltige Fruchtproduktion zu unterstützen. Damit will die Kampagne faire und nachhaltige Beschaffung unterstützen, den Anliegen von Partnern im Süden und im Norden Gehör verschaffen sowie langfristig eine neue internationale Handelspolitik und -praxis vorantreiben. Mitglied sind vier europäische Nicht-Regierungsorganisationen: Die Britische Organisation Banana Link, die tschechische Organisation für Fairen Handel Nazemi, die deutsche Fairhandels-Organisation Banafair und die internationale Solidaritätsorganisation Peuples Solidaires mit Sitz in Frankreich.

Um die Kampagne zu unterstützen, kann eine Spende geleistet, Eilaktionen mit einer Unterschrift unterstützt oder der Newsletter abonniert werden. Ebenfalls stellt die Kampagne Materialen für Bildungsarbeit an Schulen und in Jugendgruppen zur Verfügung und gibt eine Reihe von Anregungen, um eigene Kampagnen zu organisieren (z.B. Straßentheater oder ein eigener Infostand).

Weitere Informationen und Materialen dazu gibt es auf der Website: http://www.makefruitfair.de/

EUROBAN (European Banana Action Network)

EUROBAN ist ein internationales Aktions-Netzwerk aus einer Vielzahl europäischer NRO, das sich für die Rechte von Bananenarbeiter/innen und der Umwelt einsetzt. Das Netzwerk hat ein wichtiges, gemeinsames Ziel: Die Errichtung von sozial gerechten, wirtschaftlich tragfähigen und ökologisch unbedenklichen Bedingungen in der Obstindustrie. Dazu ist EUROBAN aktiv in Kampagnen- und Lobbyarbeit, organisiert internationale Konferenzen mit Unternehmen und Regierungen und hat die ersten Standards für den Fairen Handel entwickelt. Diese Aktivitäten mündeten auch in die Gründung des Welt Bananen Forums (WBF), das im Dialog

mit allen Beteiligten der Bananenindustrie Lösungen für die sozialen, ökonomischen und ökologischen Probleme ausarbeitet.

http://www.makefruitfair.de/aktuelles/fruchtbares-treffen-von-bananen-aktivistinnen

World Banana Forum (WBF)

Das Weltbananenforum wurde 2009 von EUROBAN, COLSIBA, Winfa und weiteren zivilgesellschaftlichen Organisationen initiiert. Ziel des Forums ist es, unterschiedlichste Akteure im Bananenhandel zusammen zu bringen, um über gemeinsame Herausforderungen im Bananenhandel in den Dialog zu treten und pragmatische Handlungsansätze zu verabschieden. Beteiligt sind Produzent/innen und ihre jeweiligen Organisationen, Gewerkschaften, Kooperativen, Gruppen von Exporteuren, Produzentenunternehmen, Einzelhändler, öffentliche Agenturen, Regierungen, Forschungsinstitute und zivilgesellschaftliche Organisationen. Letztendlich soll ein industrieweiter Konsens über „beste Praktiken“ in den Bereichen Arbeitsrechte, Gendergerechtigkeit, Umwelteinflüsse, nachhaltige Produktion und Wirtschaft entstehen. Kernaspekte sind z.B. der nachhaltige Umgang mit natürlichen Ressourcen, die Eindämmung des Klimawandels, die Einhaltung von Menschenrechten, die gerechte Wertverteilung entlang der Wertschöpfungskette und der Wissensaustausch über beste Praktiken. Nachdem „gute“ Praktiken identifiziert und von Experten anerkannt wurden, werden sie in drei Sprachen (Englisch, Französisch, Spanisch) weltweit publiziert und stehen somit jedem zur Anwendung zur Verfügung. Daraus können dann Ausbildungs- und Lehrveranstaltungen, Projektvorschläge und Aktivitäten unterschiedlicher Akteure entstehen. Idealerweise sollen die vereinbarten Praktiken also direkt und auf freiwilliger Basis umgesetzt werden. Das langfristig verfolgte Ziel ist somit das einer nachhaltigen Bananenwertschöpfungskette, an dem alle Beteiligten mitwirken.

Für mehr Informationen, siehe http://www.fao.org/economic/worldbananaforum/wbf-aboutus/wbf-scope/en/ (auf Englisch).

9. Literaturverzeichnis

Agritrade (2010a): EPA negotiation issues between West Africa and the EU, Executive brief: Update, CTA.

Agritrade (2010b): Banana: Trade Issues for the ACP, Executive brief: Update, CTA.

AMI (2010): AMI Marktbilanz Obst 2010, abstract data analysis.

Anania, G. (2009): How would a WTO agreement on bananas affect exporting an importing country, International Centre for Trade and Sustainable Development, Geneva.

Astorga, Y. (1998): The Environmental Impact of the Banana Industry: A Case Study of Costa Rica, Paper presented at the First International Banana Conference. Brussels. 4. – 6. May 1998.

AUGURA (2010): Coyuntura Bananera Colombiana, Bogotá.

Basok, T. (2005): Migration in Central America: Negotiating Citizenship Rights for Migrant Workers, Department of Sociology and Anthropology, University of Windsor, Canada.

BanaLink (2010): The banana trade, available at: http://www.bananalink.org.uk/content/view/10/14/lang,en/ .

Bendini, R. (2009): The End of the Banana War, Directorate General for External policies, Brussels.

Bermúdez, G. (2000): El solidarismo y los arreglos directos en las fincas de Costa Rica, San José, C. R..

Briefing for MPs (2007): The EU Retail Sector: when is a market not a market? unter:http://www.regoverningmarkets.org/en/resources/global/the_eu_retail_sector_when_is_a_market_not_a_market.

CBI (2009): The Fresh Fruit and Vegetables Market in the EU.

CENAT (2010): Proyecto: Colombia Costa rica y Nicaragua, Reduciendo el escurrimiento de plaguicidas al mar Caribe, Anexo A. Plan de Aplicación.

CEPAL (2011): Mercado laboral y diálogo social en Costa Rica, Jürgen Weller (Compilador), CEPAL, AESI, Documento de proyecto.

Clay, J. (2004): World Agriculture and the Environment: a commodity-by-commodity guide to impacts and practices, Island Press / Washington Covelo, London.

Corbana (2009): Industria Bananera, http://www.corbana.co.cr/cr_ubicacion.shtml

DFID (2004): Concentration in food supply and retail chains, http://dfid-agriculture-consultation.nri.org/summaries/wp13.pdf

Deutscher Fruchthandelsverband (DFHV) (2011): Fruit and Vegetable Consumption in Germany by Volume 2009, http://www.gtai.com/fileadmin/user_upload/Downloads/Industries/Food_Beverages/1_Englisch/IndustryOverview_FoodBeverages_July2011_GTAI.pdf.

Eco-News (2010): Bio Supermärkte, Bio baut seine Marktposition aus, http://www.eco-world.de/scripts/basics/econews/basics.prg.

Eurofruit Magazine (2009): Fruit Logistica-Corbana in Germany, available at: http://www.fruitnet.com/content-list.aspx .

FAO (2003): Value Chain Analysis for Bananas and Tropical Fruits, Intergovernmental Group on Bananas and on Tropical Fruits.

FAO (2008): Certification in the value chain for fresh fruits: The example of Banana Industry, by Pascal Liu, Rom.

FAO (2009): Banana Statistics 2009, Rome, ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/018/k6853e.pdf

FORO EMAÚS (2002): Crisis social en las comunidades bananeras. Revista Foro 2002(3): 8–13.

Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. (1994): Commodity Chains and Global Capitalism, Westport, CT: Greenwood Press, pp. 67–93; http://www.questia.com/PM.qst?a=o&d=22905283.

Gereffi, G., Humphrey, J. Sturgeon, T. (2005): The governance of global value chains, in: Review of International Political Economy 12:1 February 2005: 78–104.

GFA (2010): Estudio del Estado de la producción sostenible y propuesta de mecanismos permanentes para el fomento de la producción sostenible, Costa Rica, Informe Final.

Giuliani E., Pietrobelli C., Rabellotti B. (2000): Upgrading in global value chains: lessons from Latin American clusters, S. 4–6, http://www.eco.unipmn.it/eventi/eadi/papers/giulianipietrobelli%20rabellotti.pdf.

Hausruckinger, G., Dreisbach, D. Twardawa, W. (2008): Discounter am Scheideweg. Wie kaufen Kunden künftig ein? Accenture/GfK.

Humphrey and Schmitz, (2001): Governance in global value chains, S. 1–11, http://www.inti.gov.ar/cadenasdevalor/HumphreySchmitz.pdf.

ICTSD (2008): Value Chains and Tropical Products in a Changing Global Trade Regime, Issue Paper No. 13.

ICTSD (2009): How would a WTO agreement on bananas affect exporting and importing countries?, Issue Paper 21.

KPMG (2005): Der deutsche Lebensmitteleinzelhandel aus Verbrauchersicht, http://www.kpmg.de/search.asp.

Liebig, K.; Schmidt P., Stamm, A. (2004): Living Wages. Ermittlung und Einführung existenzsichernder Löhne, Herausgeber: Sekretariat des Runden Tisches Verhaltenskodizes – c/o Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit. http://www.coc-runder-tisch.de/coc-runder-tisch/inhalte/publikationen_rt/Living_Wages.pdf.

Londoño, M. et al. (2002): Banatura: Programa de gestión social y ambiental del sector bananero colombiano, M. Londoño, M. Osorno, J. Vélez, F. García, M. Montoya y U. Olaya.

Martínez, H. (2005): La cadena del Banano en Colombia. Una mirada Global de su estructura y dinámica 1991–2005, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Observatorio Agrocadenas Colombia, Documento de Trabajo No. 60, Bogotá.

Morazán, P. (2010): A Snapshot of the Banana Trade: Who gets what?, DEVE, Policy Department, European Parliament, Ad Hoc Briefing, available at: http://www.suedwind-institut.de/fileadmin/fuerSuedwind/Publikationen/2010/2010-19_A_Snapshot_of_the_Banana_Trade_01.pdf .

Mitchell J., Coles C. and Keane J. (2009): Upgrading along value chains: Strategies for poverty reduction in Latin America, Briefing paper, available at: http://www.odi.org.uk/resources/download/4626.pdf.

Porter, M. (1998): The competitive advantage of nations, 2nd edition, Macmillan Business, London, pp. 33–69; pp. 355– 375.

Quesada, Victor Hugo (2010): Base study on a living wage methodology for latin American Banana production, Working Group 02 (WG 02), Distribution of Value World Banana Forum – WBF.

Riisgaard, L. and Hammer, Ni. (2011): Prospects for Labour in Global Value Chains: Labour Standards in the Cut Flower and Banana Industries, in British Journal of Industrial Relations, 49:1.

Rodríguez, M. (2009): Reseña Histórica y situación actual de las Trabajadoras en las plantaciones Bananeras y Piñeras en Costa Rica, San José, SITRAP.

Russo, R. Ureña, E. (2007): El sector bananero en la Región Atlántica de Costa Rica, in: Rev. Agr. Trop. 35: 87–94 (2005).

SEPSA (2010): Boletín Estadístico Agropecuario No. 20. Serie cronológica 2006–2009, Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria de Costa Rica, San José http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/a00223.pdf

SOMO, (2006): Who reaps the Fruit? Critical Issues in the Fresh Fruit and Vegetable Chain, Amsterdam, Issue Paper.

Sandoval-Garcia, Carlos (2004) Threatening Others: Nicaraguans and the Formation of National Identities in Costa Rica, Athens: Ohio University Press.

Shreck, A. (2005): Resistance, redistribution, and power in the Fair Trade banana initiative, in: Agriculture and Human Values (2005) 22: 17–29, DOI 10.1007/s10460-004-7227-y.

UNCTAD (2007): Banana Split: How EU Policies divide Global Producers, by David Vanzetti, Santiago Fernandez de Córdoba, Veronica Chau, Trade Analysis Branch Division on International Trade in Goods and Services, and Commodities, UNCTAD.

UNCTAD (2009): Market Information in the Commodities Area: Companies, http://www.unctad.org/infocomm/anglais/banana/companies.htm.

Van der Kasteele, A. and Van der Stichele, M. (2005): Update on the Banana Chain. International Banana Conference II, Preparatory Papers.

Wiggerthale, M. (2008): Endstation Ladentheke: Einzelhandel – Macht – Einkauf: Unter welchen Bedingungen Ananas und Bananen produziert werden, die in Deutschland über die Ladentheke gehen, OXFAM, Berlin.

Wötzel, U. (2010): Supermarktmacht: Wer zahlt den Preis?, in UGB Forum, 2/10.

Für menschenwürdige Arbeitsbedingungen in der Bananen- und Ananasproduktion!

Make Fruit Fair! Petition zur Regulierung der Einkaufsmacht von Supermärkten.

Die internationale Kampagne für nachhaltigen Bananen- und Ananashandel – Make Fruit Fair! - fordert die EU-Kommission auf, die Einkaufsmacht von Supermärkten zu regulieren. Supermärkte sind die machtvollsten Akteure in der Beschaffungskette von tropischen Früchten. Um zusätzliche Marktanteile zu gewinnen, missbrauchen sie ihre Einkaufsmacht, nutzen unfaire Einkaufspraktiken und zahlen nicht nachhaltige, niedrige Preise an ihre Zulieferer. Für Plantagenarbeiter/innen und Kleinbauern in Lateinamerika und Afrika kann das bedeuten, dass sich ihre Lebens- und Arbeitsbedingungen weiter verschlechtern. Unter dem Stichwort Unternehmensverantwortung haben viele Supermärkte Sozial- und Umweltstandards für ihre Beschaffungskette entwickelt. Von spürbaren Veränderungen vor Ort konnten Arbeiter/innen und Gewerkschaften allerdings bisher nicht berichten. Die Petition fordert die EU-Kommission daher auch auf, sich für eine Neuausrichtung des Wettbewerbsrechtes einzusetzen, um die verheerenden Folgen ungleicher Machtverhältnisse in der Beschaffungskette zu reduzieren:

Die Zivilgesellschaft hat 2008 bereits erfolgreich Lobbyarbeit bei den Abgeordneten des Europäischen Parlamentes gemacht: 436 Abgeordnete unterschrieben eine Erklärung, mit der die EU-Kommission aufgefordert wurde, die negativen Folgen der Einkaufsmacht der Supermärkte zu untersuchen. Als ein Ergebnis entwickelte die EU-Kommission einen Verhaltenskodex, der Supermärkte darin bestärken soll, ihre Einkaufspraxis zu verbessern. Make Fruit Fair! fordert jetzt, diesen Kodex so zu gestalten, dass er sich auch auf indirekte Zulieferer, solche außerhalb Europas und die Folgen auf Plantagenarbeiter/innen und Kleinbauern bezieht. Der Kodex muss zudem klare Kriterien enthalten, die von einem unabhängigen Gremium überprüft werden. Verstöße müssen auch anonym angezeigt werden können, um der Angst bei Zulieferern um ihre Auslistung entgegen zu wirken.

Ein Verhaltenskodex mit einer unabhängigen Prüfinstitution wäre ein Fortschritt. ABER: Die bestehende Wettbewerbspolitik der EU bezieht sich zur Zeit nicht auf Marktmachtmissbrauch und die Folgen für Nicht-EU-Zulieferer. Make Fruit Fair! setzt sich daher dafür ein, dass es neue Wettbewerbsgesetze gibt, die sicherstellen, dass die Arbeiter/innen und Kleinbauern, die die Produkte für die Supermärkte herstellen, unter menschenwürdigen Bedingungen arbeiten können und fair bezahlt werden.

Weitere Informationen und zum Unterzeichnen:
http://petition.makefruitfair.de/
Kampagnen-Seite: www.makefruitfair.de

Die Make Fruit Fair!-Kampagne wird in Deutschland von BanaFair koordiniert.

BanaFair e.V.
Langgasse 41
63571 Gelnhausen
Tel: 06051-8366-0
info@banafair.de

SÜDWIND tritt seit der Gründung im Jahr 1991 dafür ein, wirtschaftliche, soziale und ökologische Gerechtigkeit weltweit durchzusetzen. SÜDWIND deckt ungerechte Strukturen auf, macht diese öffentlich, bietet Handlungsalternativen und will so zu Veränderungen beitragen.

Vor allem in Entwicklungsländern leiden viele Menschen unter den Auswirkungen des globalen Wirtschaftssystems. Es gibt einen direkten Zusammenhang zwischen dem Reichtum einiger weniger und der Armut vieler Menschen. Hierfür sind ungerechte wirtschaftliche und politische Strukturen verantwortlich. SÜDWIND weist immer wieder nach, dass insbesondere die Politik und die Wirtschaft, aber auch Verbraucherinnen und Verbraucher, eine Mitverantwortung für diese Missstände haben.

INSTITUT FÜR ÖKONOMIE UND ÖKUMENE

SÜDWIND e.V.

Lindenstraße 58–60
D-53721 Siegburg
Tel.: +49 (0) 22 41-53 617
Fax: +49 (0) 22 41-51 308
info@suedwind-institut.de
www.suedwind-institut.de

Bankverbindung des Vereins:
SÜDWIND e.V.
KD-Bank
Konto-Nr: 99 88 77
BLZ 350 601 90

Bankverbindung der Stiftung:
SÜDWIND-Stiftung
Ethikbank Eisenberg
Konto-Nr.: 308 40 00
BLZ 830 944 95

Mit MISEREOR die Welt verändern.

MISEREOR

- ist das katholische Hilfswerk, durch das sich Menschen in Deutschland für Gerechtigkeit und Solidarität mit den Armen in Afrika, Asien, Ozeanien und Lateinamerika einsetzen;
- leistet seit über 50 Jahren Hilfe durch wirksame Projekte und arbeitet mit einheimischen Partnerorganisationen zusammen;
- baut auf die Kraft, die in jedem einzelnen Menschen steckt. Wir sehen uns als Helfer, diese Kraft freizusetzen und nutzbar zu machen;
- achtet auf nachhaltige Ergebnisse – in Nord und Süd;
- hilft unabhängig von Religion, Nationalität, Herkunft und Geschlecht;
- macht Entscheidungsträger in Politik und Wirtschaft auf Menschenrechtsverletzungen aufmerksam und drängt auf eine konsequente deutsche und internationale Menschenrechtspolitik.

Wenn Sie mehr wissen möchten:
MISEREOR
Mozartstraße 9
52064 Aachen
0241/442-125
www.misereor.de
spende@misereor.de
Spendenkonto 10 10 10
Pax Bank
BLZ 370 601 93

DZI Spenden-Siegel

Das DZI empfiehlt MISEREOR als verantwortungsbewusste Spendenorganisation.

Das krumme Ding mit der Banane

Soziale Auswirkungen des weltweiten Bananenhandels. Die Macht von Supermarktketten in Deutschland

Bananen sind die Hauptexportfrucht weltweit, mehr als ein Viertel der Gesamtproduktion wird in alle Welt exportiert.

Sie werden in Entwicklungsländern produziert und von dort in die Industrieländer importiert und dort konsumiert: Knapp 90 % der Gesamtexporte gehen in reiche Industrieländer. Bananen sind seit Jahrzehnten eine wichtige Einkommensquelle für hunderttausende Familien in zahlreichen Entwicklungsländern. Deren Anbau und Export birgt also starke Potenziale, um die Einkommensarmut zu überwinden und bessere Bildungsmöglichkeiten und Gesundheitsversorgung für die Menschen zu erreichen, die sie produzieren. Die Lebensbedingungen von Bananenproduzent/innen werden allerdings durch mindestens drei Entwicklungen im Bananenhandel negativ beeinflusst: 1. Niedrige Exportpreise, 2. Schlechte soziale und ökologische Produktionsbedingungen und 3. Wettbewerbskampf und Machtkonzentration entlang und insbesondere am Ende der Wertschöpfungskette, also bei den Supermärkten. Folgende Fragen im Zusammenhang mit der Entwicklung von Lieferketten im internationalen und insbesondere im europäischen Bananenhandel werden in dieser Studie behandelt: Welchen Einfluss haben deutsche Supermärkte auf die sozialen Rechte, Arbeitsbedingungen und Löhne in Bananen exportierenden Ländern? Wie können die EU und die deutsche Bundesregierung dazu beitragen, die Rechte der Produzent/innen entlang der Wertschöpfungskette zu stärken?

SÜDWIND e.V.

Lindenstraße 58–60
D-53721 Siegburg

Tel.: +49 (0) 22 41-53 617
Fax: +49 (0) 22 41-51 308
info@suedwind-institut.de
www.suedwind-institut.de

Bankverbindung des Vereins:
SÜDWIND e.V.
KD-Bank
Konto-Nr: 99 88 77
BLZ 350 601 90

Bankverbindung der Stiftung:
SÜDWIND-Stiftung
Ethikbank Eisenberg
Konto-Nr.: 308 40 00
BLZ 830 944 95

ISBN: 978-3929704-64-8