

Alternative Geschäftsmodelle im Kakaosektor

Neue Wege aus der Armut?



Impressum

Bonn, August 2017

Herausgeber:

SÜDWIND e.V. –
Institut für Ökonomie und Ökumene
Kaiserstr. 201
53113 Bonn
Tel.: +49 (0)228-763698-0
info@suedwind-institut.de
www.suedwind-institut.de

Bankverbindung:

KD-Bank
IBAN: DE45 3506 0190 0000 9988 77
BIC: GENODED1DKD

Autoren:

Friedel Hütz-Adams / Sven Bergau

Redaktion und Korrektur:

Malte Ladewig, Martina Schaub, Vera Schumacher, Lilian Steinhäuser

V.i.S.d.P.:

Martina Schaub

Titelfoto:

Zucht von produktiveren Kakaobäumen in Indonesien, Foto: The Barry Callebaut Group/Flickr.com

Gefördert aus Mitteln des Kirchlichen Entwicklungsdienstes durch Brot für die Welt - Evangelischer Entwicklungsdienst, durch den Evangelischen Kirchenverband Köln und Region sowie die Evangelische Kirche im Rheinland.

Gefördert durch:



Inhaltsverzeichnis

1	Einführung	4
2	Herausforderungen im Kakaosektor	5
3	Preisentwicklung im Kakaosektor	8
4	Alternative Geschäftsmodelle	12
4.1	Inklusive Geschäftsmodelle	12
4.2	Vertragsanbau	17
4.3	Versicherungssysteme	19
4.4	Flexible Prämiensysteme	23
5	Maßnahmen zur Förderung nachhaltiger Geschäftsmodelle	31

Zusammenfassung

Die weit verbreitete Armut sowie zahlreiche Menschenrechtsverletzungen im Kakaoanbau sind ein eindeutiger Hinweis darauf, dass die Unternehmen der Kakao- und Schokoladenbranche derzeit nicht dazu in der Lage sind, der von den Vereinten Nationen geforderten Sorgfaltspflicht von Unternehmen nachzukommen. Ein großes Problem bei der Einführung einer nachhaltigen Kakaoproduktion stellen die enormen Preisschwankungen dar, die sich auf dem Kakaomarkt beobachten lassen. Da die meisten Kakaobäuerinnen und -bauern nicht organisiert sind und keine Verhandlungsmacht besitzen, sind sie nicht dazu in der Lage, innerhalb der Wertschöpfungskette Preise durchzusetzen, die existenzsichernde Einkommen garantieren. Notwendig sind daher Geschäftsmodelle, die menschenrechtliche und ökologische Aspekte berücksichtigen und so einen nachhaltigen Kakaoanbau ermöglichen.

Die vorliegende Studie stellt innovative Marktmodelle für den Kakaosektor vor. Dabei werden die theoretischen Hintergründe von inklusiven Geschäftsmodellen, Vertragsanbau- und Versicherungssystemen sowie flexiblen Prämien dargelegt. Inklusive Geschäftsmodelle zielen auf die Beseitigung von Marktversagen und Ineffizienzen auf der Angebots- und Nachfrageseite ab und sind ein Mittelweg aus sozial- und marktorientierten Ansätzen. Um diese erfolgreich umzusetzen, benötigen die Bäuerinnen und Bauern technische und finanzielle Unterstützung, Trainings von Produzentengruppen und gute Erzeugerorganisationen. Um Abhängigkeiten vom Vertragspartner zu verhindern, sollte eine Diversifizierung des Anbaus und damit der Einnahmequellen beibehalten bzw. forciert werden. Der Vertragsanbau ist eine Möglichkeit zur Risikominimierung für alle Beteiligten durch erhöhte Planungs- und Preissicherheit. Eine verbesserte Organisation der Bäuerinnen und Bauern, die Gewährleistung von Vertragstreue, sowie die Schaffung von Absatzmärkten für Diversifizierungsprodukte sind wichtige Bedingungen für das Funktionieren solcher Systeme. Versicherungsprodukte zur Absicherung von Risiken für Bäuerinnen und Bauern sind komplexe Produkte die in der Regel vor Ernteaussfällen schützen sollen. Es fehlen derzeit noch Modelle, um die im Kakaosektor wesentlich relevantere Absicherung vor Preisschwankungen zu ermöglichen. Flexible Prämien hingegen stellen eine Möglichkeit zur Risikoteilung für Bäuerinnen und Bauern sowie den Verarbeitern von Kakao dar. Damit flexible Prämien für den Kakaosektor eingeführt werden können, bedarf es allerdings einiger Schutzmaßnahmen für Vorreiter und eine Einigung mittels Verträgen sowie der Weiterleitung der Prämie an die Bäuerinnen und Bauern. Vorteile und Nachteile des Systems müssen diskutiert und Erfahrungen innerhalb des Kakaosektors öffentlich gemacht werden.

Alle veränderten Geschäftsmodelle benötigen einen stabilen politischen Rahmen, innerhalb dessen sie agieren können. Unternehmen werden erst dann flächendeckend in eine nachhaltigere Kakaoproduktion investieren, wenn aufgrund gesetzlicher Verpflichtungen die gesamte Branche aktiv wird. Daher sollten die Regierungen der Anbauländer einen Rahmen setzen, der für alle Unternehmen bindend ist. Innerhalb der Anbauländer sind transparente, stabile gesetzliche Rahmenbedingungen erforderlich, um langfristige Beziehungen zwischen Bäuerinnen und Bauern einerseits und den Abnehmern von Kakao andererseits zu ermöglichen und zu fördern.

1 EINFÜHRUNG

Im Jahr 2011 haben die Vereinten Nationen Unternehmen dazu aufgefordert, in ihren Wertschöpfungsketten die Einhaltung der Menschenrechte zu garantieren. In den UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte ist unmissverständlich nachzulesen, dass Unternehmen Menschenrechte achten müssen und nicht von Regierungsversäumnissen bei deren Durchsetzung profitieren dürfen. Ein zentraler Begriff der Leitlinie ist die Sorgfaltpflicht: Unternehmen müssen in ihrer täglichen Geschäftspraxis sicherstellen, dass sie in ihren Geschäftsabläufen nationale Gesetze und Menschenrechte einhalten. Opfern von Menschenrechtsverletzungen soll der Zugang zu Rechtsmitteln und Wiedergutmachung ermöglicht werden. In den „OECD-Leitsätzen für multinationale Unternehmen“ wurde dieser Ansatz übernommen und auch die deutsche Bundesregierung hat in einem Nationalen Aktionsplan Ende 2016 Unternehmen aufgefordert, ihrer Sorgfaltpflicht nachzukommen.

Dies stellt Unternehmen der Kakao- und Schokoladenbranche vor große Herausforderungen. Eine Vielzahl von Studien belegt, dass der Anbau von Kakao häufig auf nicht nachhaltige Weise geschieht. Insbesondere in den Hauptanbaugebieten Westafrikas hat dies zu massiven sozialen Missständen geführt, die wiederum die Verletzung elementarer Menschenrechte nach sich ziehen. Der größte Teil der Kakaobäuerinnen und -bauern lebt mit samt ihren Familien unterhalb der Armutsgrenze, Kinderarbeit ist weit verbreitet.

Die Erzielung existenzsichernder Einkommen ist die Voraussetzung dafür, dass Bäuerinnen und Bauern im Kakaosektor Menschenrechtsverletzungen reduzieren können bzw. ihre Rechte nicht verletzt werden. Derzeit werden in verschiedenen Ländern und für unterschiedliche Produkte Forschungsvorhaben vorangetrieben, wie die Berechnung und die Höhe existenzsichernder Einkommen definiert werden sollen. Erste Ansätze dazu gibt es auch für den Anbau von Kakao. Es ist für den Kakaosektor dringlich, dass diese Ergebnisse so schnell wie möglich vorliegen.

Ökologisch steht die Branche ebenfalls vor großen Herausforderungen, da die Erweiterung der Anbauflächen für Kakao zur Abholzung großer Regenwälder beigetragen hat. Darüber hinaus werden in der Côte d'Ivoire große Mengen des dort produzierten Kakaos auf illegal gerodeten und mit Kakaobäumen bepflanzten geschützten Flächen geerntet.

Um den Kakaosektor sozial und ökologisch nachhaltiger zu gestalten, sind ausreichende Einkommen und erhebliche Investitionen erforderlich. Es ist offensichtlich, dass Bäuerinnen und Bauern einen bestimmten Preis für ihren Kakao benötigen, um überhaupt nachhaltig wirtschaften zu können. Derzeit wird der Preis für die Sorte Forastero, die rund 90 % der Ernte ausmacht, jedoch ausschließlich über den Weltmarkt und hier über die Börsen festgelegt. Dabei wird keine Rücksicht darauf genommen, ob bei bestimmten Preisniveaus ein nachhaltiger Anbau überhaupt möglich ist.

Die Recherchen zeigten, dass bislang wenige Erkenntnisse darüber vorliegen, wie im Kakaosektor Geschäftsmodelle aufgebaut werden können, die die Vielzahl an Problemen gleichzeitig angehen können. Erfahrungen mit anderen Agrarprodukten, die deutlich besser erforscht sind, lassen sich nur begrenzt übertragen: In bereits existierenden alternativen Geschäftsmodellen geht es meist um den Anbau von einjährigen Feldfrüchten. Dies ist mit dem Anbau von Baumfrüchten wie Kakao nur begrenzt vergleichbar. Doch Pilotprojekte gibt es auch im Kakaosektor. Um diese sichtbar zu machen, fand Mitte Juni 2017 in Bonn eine von SÜDWIND organisierte Tagung statt. Bei diesem Workshop wurden unter anderem Erfahrungen verschiedener Unternehmen vorgestellt und diskutiert. Die Ergebnisse flossen in die vorliegende Studie ein.¹

Aufbau der Studie

In der Studie wird in einem ersten Schritt erläutert, warum umfassende ökologische und soziale Veränderungen notwendig sind, wenn der Kakaosektor nachhaltig werden soll. Dem folgen eine Darstellung der Preisentwicklung im Kakaosektor und die Ausführung, wie einzelne Länder sowie Unternehmen versuchen, Preisrisiken zu senken. Darauf aufbauend

¹Tagungsdokumentation siehe: <https://goo.gl/kgWVvX>

werden unterschiedliche Ansätze zur engeren Kooperation zwischen Bäuerinnen und Bauern einerseits und Unternehmen andererseits erläutert: inklusive Geschäftsmodelle, Vertragsanbau, Versicherungssysteme und flexible Prämien. Die Studie schließt mit einer Einschätzung dessen, was derzeit realistisch möglich ist.

2 HERAUSFORDERUNGEN IM KAKAOSEKTOR

Faktoren, die das Umfeld für die Bäuerinnen und Bauern festlegen

- Zugang zu Kapazitätsentwicklung, Inputs und Finanzierungen
- Politik / regulatorischer Rahmen und dessen Umsetzung
- Zugang zu Land sowie damit verbundene Pacht- und Eigentumsrechte
- Allgemeine Bildung und Gesundheitsversorgung
- Zugang zu entlegenen Gebieten
- Infrastruktur
- Organisationsgrad der Zivilgesellschaft

Produktionscharakteristiken

- Gute Agrarpraktiken (Minimalanforderungen)
- Verderblichkeit des Produktes
- Mechanisierung der Produktion
- Eintrittsbarrieren/Investitionen
- Wertschöpfung entlang der Handelskette

Alternativen beim Lebensunterhalt

- alternative Ernteprodukte (im primären Sektor)
- alternative Beschäftigungen (jenseits des primären Sektors)
- berufliche Weiterbildung
- Abwanderung

Marktcharakteristiken

- Qualität und Sicherheitsanforderungen
- Sichtbarkeit im Endprodukt
- nördliche versus südliche Märkte
- Machtkonzentration in der Wertschöpfungskette
- Nachfrage nach Nachhaltigkeitswirkungen
- Preisvolatilität
- Sicherheit des Angebotes

IFC 2014: 7; eigene Übersetzung

Die International Finance Corporation (IFC), eine Tochter der Weltbank, hat Nachhaltigkeitsanforderungen für den Agrarsektor folgendermaßen zusammengefasst: „Nachhaltigkeit bei der Produktion von agrarischen Rohstoffen wird definiert als eine Rohstoffproduktion durch Intensivierung des Anbaus, die nachhaltig (sozial- und umweltverträglich) und zugleich inklusiv (auch für die Kleinbäuerinnen und -bauern vorteilhaft) ist. Daher beinhaltet eine nachhaltige Produktion von Agrarrohstoffen nicht nur eine Übereinstimmung mit gesetzlichen Nachhaltigkeitsstandards

(zum Beispiel die Einhaltung aller Schutzmaßnahmen), sondern trägt auch zu vorteilhaften Auswirkungen der Nachhaltigkeit (inklusivem Wachstum) bei.“ (IFC 2013: 1, eigene Übersetzung).

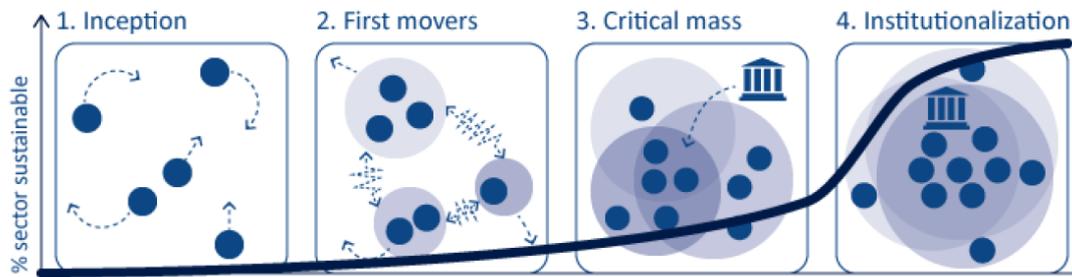
Aus diesen Anforderungen hat die IFC ein Bündel von Faktoren abgeleitet, die zu einem nachhaltigen Sektor beitragen. Diese Anforderungen lassen sich größtenteils auf den Kakaosektor übertragen (siehe Kasten).

Bei der Verbesserung vieler der genannten Faktoren sind Bäuerinnen und Bauern auf flankierende Maßnahmen der Regierungen angewiesen. Diese sind verantwortlich für den regulatorischen Rahmen des Kakaosektors sowie für den Auf- und Ausbau der Infrastruktur. Gleiches gilt für die Regelung von Landrechten und einen politischen Rahmen für die Schaffung alternativer Beschäftigungsmöglichkeiten außerhalb des Kakaosektors. Darüber hinaus sind Regierungen dafür zuständig, über kartellrechtliche Verfahren Störungen des Wettbewerbs durch eine Machtkonzentration einzelner Unternehmen zu unterbinden. All diese Rahmenbedingungen werden jedoch nicht zur Verbesserung eines Sektors beitragen können, wenn Unternehmen nicht ebenfalls ihre Verantwortung wahrnehmen. Dazu gehört unter anderem die Zahlung von Preisen, die Investitionen der Bäuerinnen und Bauern sowie existenzsichernde Einkommen für die Familien ermöglichen.

Die Bedeutung einer engen Kooperation aller Beteiligten an der Wertschöpfungskette ist nicht zu unterschätzen. Lucas Simons von der Organisation NewForesight, der unter anderem Unternehmen und Organisationen aus dem Kakaosektor berät, hat nach einer

Analyse verschiedener Nachhaltigkeitsbemühungen einen umfassenden Ansatz für den Agrarsektor entworfen. Seiner Ansicht nach können einzelne Unternehmen und Institutionen zwar als Pionierunternehmen Veränderungen in Gang setzen, doch ist eine kritische Masse der Marktbeteiligten, von Regierungen über Unternehmen bis hin zu Nichtregierungsorganisationen, notwendig, um eine tatsächliche Transformation eines Sektors zu erreichen. Anschließend müssten diese Veränderungen zum Standard in einer Branche werden (siehe Abbildung 1).

Abbildung 1: Entwicklungsschritte hin zu nachhaltigen Geschäftsbeziehungen



Quelle: IFC 2013:6

Laut Simons sind dazu eine Beendigung der Fragmentierung der verschiedenen Ansätze und die Entwicklung einer einheitlichen Vision des Sektors notwendig, an der sich alle Marktbeteiligten orientieren. Diese Vision sollte koordiniert werden mit den Zielen der nationalen Regierungen, Ministerien und anderen Institutionen. Auch Geldgeber wie die Weltbank müssten einbezogen werden. Der Kakao- und Schokoladensektor sei dabei ein Vorreiter und bereits auf dem richtigen Weg (Simons 2015: 134-140).

Weiterhin zersplitterte Ansätze

Ob die Kakao- und Schokoladenbranche tatsächlich ein Vorreiter ist, kann in Zweifel gezogen werden. In den vergangenen Jahren gab es zwar eine Vielzahl von Versuchen, die Situation der Bäuerinnen und Bauern zu verbessern. Regierungen der Anbauländer, Unternehmen, internationale Institutionen, Nichtregierungsorganisationen und Institutionen der Entwicklungszusammenarbeit der Hauptabnehmerländer des Kakaos finanzierten und finanzieren unterschiedlichste Programme. Diese haben zum Ziel, die Situation der Bäuerinnen und Bauern zu verbessern. Zugleich haben nahezu alle großen Unternehmen der Schokoladenbranche zugesagt, innerhalb der nächsten Jahre nur noch Kakao aus nachhaltigem Anbau zu verwenden, wobei „nachhaltig“ derzeit häufig mit der Verwendung von zertifiziertem Kakao gleichgesetzt wird. Trotz oder vielleicht sogar wegen dieser Vielzahl der Ansätze lassen sich nur geringe Fortschritte beobachten. Viele der Projekte und Programme in den Anbauländern sind gar nicht oder nur schlecht miteinander koordiniert, so dass es kaum möglich ist, voneinander zu lernen. Darüber hinaus auf politischer Ebene zwischen den Regierungen der Anbauländer keine Koordination der jeweiligen Kakaopolitik statt. Eine sich abzeichnende verstärkte Zusammenarbeit von Unternehmen sowie laufende Verhandlungen zwischen Regierungen könnten dies in Zukunft ändern (Hütz-Adams/Huber/Knoke/Morazán/Mürlebach 2016).

Zwar hat sich in der Branche die Erkenntnis durchgesetzt, dass weitere Kooperationen sowohl der Unternehmen untereinander als auch mit den Regierungen der Anbauländer zwingend erforderlich sind. Dies hat dazu geführt, dass im vorwettbewerblichen Bereich tätige Initiativen ihre Aktivitäten zu bündeln versuchten, darunter

- Die World Cocoa Foundation (WCF), über die die großen Unternehmen der Branche gemeinsam Projekte initiieren,
- CocoaAction, eine Kooperation der größten Unternehmen der Branche mit dem Ziel, Nachhaltigkeitsansätze zu koordinieren,

- Absichtserklärungen der Regierungen der kakaoanbauenden wie auch der kakaokonsumierenden Länder im Rahmen ihrer Dachorganisation, der Internationalen Kakaoorganisation (ICCO),
- Die International Cocoa Initiative (ICI), die sich auf die Reduzierung von Kinderarbeit konzentriert,
- Forum Nachhaltiger Kakao in Deutschland und ähnliche nationale Plattformen in den Niederlanden und der Schweiz.

Diese Ansätze können jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass es weiterhin keinen koordinierten Ansatz zur Verbesserung der Situation der Bäuerinnen und Bauern gibt, deren Situation sich in den letzten 20 Jahren kaum verändert hat. Darüber hinaus haben die einzelnen Aktivitäten nur eine begrenzte Reichweite. Die durchaus erfolgreichen Ansätze der ICI im Bereich Kinderarbeit finden beispielsweise lediglich in wenigen hundert Gemeinden Westafrikas statt, da zur flächendeckenden Ausrollung des Konzeptes keine Gelder zur Verfügung stehen, CocoaAction will in einem ersten Schritt lediglich 300.000 Bauern erreichen.

Investitionskapital erforderlich

Kakaobäume benötigen je nach Sorte drei bis fünf Jahre, bis sie anfangen, Früchte zu produzieren. In der Regel dauert es rund acht bis zehn Jahre, bis sie ihre optimale Produktivität erreichen, die sie bis zu einem Lebensalter von etwa 20 Jahren beibehalten können, sofern die Böden nicht ausgelaugt werden. Anschließend nimmt die Produktivität ab.

Aufgrund der erheblichen Investitionen, die zur Verjüngung oder zur Neuanlage von Kakaoplantagen erforderlich sind, müssen Bäuerinnen und Bauern daher über Zeiträume von 25 Jahren kalkulieren (Gilbert 2016: 324).

Die World Cocoa Foundation (WCF) hat Ende 2016 ein Farmer Economic Model² veröffentlicht. Innerhalb dieses Modells können bestimmte Parameter wie etwa Farmgröße, Weltmarktpreis, Kosten für Inputs, Arbeitskosten etc. variiert werden. Auf der Grundlage der eingegebenen Parameter lässt sich errechnen, ob Investitionen in eine Verjüngung von Plantagen und in eine höhere Produktivität die Einkommen der Bäuerinnen und Bauern erhöhen. Das Modell zeigt, dass bei den derzeitigen Kostenstrukturen in Westafrika für einen großen Teil der Plantagen erst ab einem gewissen Preisniveau überhaupt die Chance besteht, dass Bauern und Bäuerinnen Einkommen erzielen, die sich der Armutsgrenze nähern oder diese überschreiten.

Eine Steigerung der Einkommen ist möglich, wenn die Produktivität je Hektar deutlich erhöht wird, wozu auf den meisten Plantagen mit ihren alten Bäumen eine Verjüngung der Baumbestände erforderlich ist. Werden wenig produktive Bäume durch hochproduktive Setzlinge ersetzt, fällt jedoch selbst die zuvor geringe Ernte für mindestens drei Jahre vollständig aus. Dies kann abgefedert werden, indem Jahr für Jahr nur ein Teil der Bäume ersetzt wird. Dennoch führt die Verjüngung der Plantagen über mehrere Jahre hinweg zu deutlichen Einkommenseinbußen bei den Bäuerinnen und Bauern, so dass sie für diesen Zeitraum Unterstützung oder alternative Einkommensquellen benötigen. Eine Steigerung der Einkommen ist erst zu erwarten, wenn nach und nach ein immer größerer Teil der neu gepflanzten Bäume in die Produktion kommt – und der Kakaopreis halbwegs stabil bleibt. Letzterer droht jedoch zu fallen, wenn viele Bauern gleichzeitig ihre Produktivität erhöhen! MitarbeiterInnen von Unternehmen bezeichnen diese ersten Jahre mit gesunkenen Einkommen als „valley of death“ (Tal des Todes), durch das die Bäuerinnen und Bauern gehen müssten. Die häufig für diese Übergangsphase vorgeschlagene zeitweise Diversifizierung des Anbaus und damit verbunden die Erschließung neuer Einkommensquellen birgt das Risiko, dass für die alternativen Produkte Märkte gefunden werden müssen. Auch bei diesen ist somit nicht garantiert, dass ein höherer Arbeitsaufwand zu höheren Einkommen führt.

² Siehe: <https://hub.cocoaaction.org/econmodel/public/>

Box 1

Überlebensstrategien von Bäuerinnen und Bauern

Innerhalb der Gruppe der Kleinbäuerinnen und -bauern lassen sich drei Überlebensstrategien identifizieren:

- a) **„Hanging in“**: Mitteleinsatz und Aktivitäten dienen dazu, den derzeitigen Lebensstandard zumindest zu erhalten, und dies auch vor dem Hintergrund eines sehr schwierigen ökonomischen Umfeldes.
- b) **„Stepping up“**: Anstrengungen und Investitionen dienen dazu, die derzeitigen Aktivitäten auszuweiten und so die Produktion zu verbessern und das Einkommen zu erhöhen.
- c) **„Stepping out“**: Derzeitige Aktivitäten dienen dazu, Investitionskapital zu sammeln, um anderen Beschäftigungen nachgehen zu können, die höhere oder sicherere Einkommen ermöglichen.

nach: Dorward et al. 2009: 4

Aus der Sicht von Kleinbäuerinnen und -bauern im Kakaosektor bestehen somit hohe Hürden bei dem Bestreben, die eigene Situation zu verbessern. Auf politische Faktoren wie auch auf die Weltmarktpreise haben sie keinen Einfluss. Verschärft werden die Probleme für den Kakaosektor noch dadurch, dass häufig gerade diejenigen die höchsten Investitionen leisten müssen, die über die geringsten Mittel verfügen: Bäuerinnen und Bauern, die auf Plantagen mit veralteten Bäumen wirtschaften und sehr

niedrige Hektarerträge erzielen, müssten systematisch alle Bäume ersetzen und zur Risikoabsicherung gleichzeitig ihren Anbau stärker diversifizieren.

Dieses Risiko sollen sie in einer Situation eingehen, in der sie keinerlei Aussage darüber treffen können, wie sich der Preis für Kakao in den nächsten Jahren entwickeln wird. Diese Ausgangssituation kann dazu führen, dass insbesondere ältere Bäuerinnen und Bauern gar nicht erst investieren, sondern mit möglichst wenig Risiko versuchen, ihren derzeitigen Lebensstandard zu erhalten (siehe Box 1).

Eine Diversifizierung des Anbaus könnte die Risiken der Bäuerinnen und Bauern senken. Darüber hinaus könnte sie dazu beitragen, ökologische Missstände im Kakaosektor zu reduzieren: Diversifizierte Anbaumethoden können die Bodenqualität verbessern, Wasserhaushalte stabilisieren, Biodiversität erhöhen und den Einsatz von Dünger sowie Pestiziden reduzieren. Allerdings benötigen die Bäuerinnen und Bauern auch zum Diversifizieren ihres Anbaus Beratung, Inputs, vor allem Märkte für ihre dann angebaute Produkte und vermutlich finanzielle Unterstützung beim Aufbau veränderter Anbausysteme.

3 PREISENTWICKLUNG IM KAKAOSEKTOR

Der Kakaopreis schwankt sowohl von einer Erntesaison zur anderen als auch innerhalb von Erntejahren sehr stark. Darüber beklagen sich sowohl Bäuerinnen und Bauern als auch Unternehmen sowie die Regierungen der wichtigsten Anbauländer, die auf die Steuereinnahmen aus dem Kakaoexport angewiesen sind.

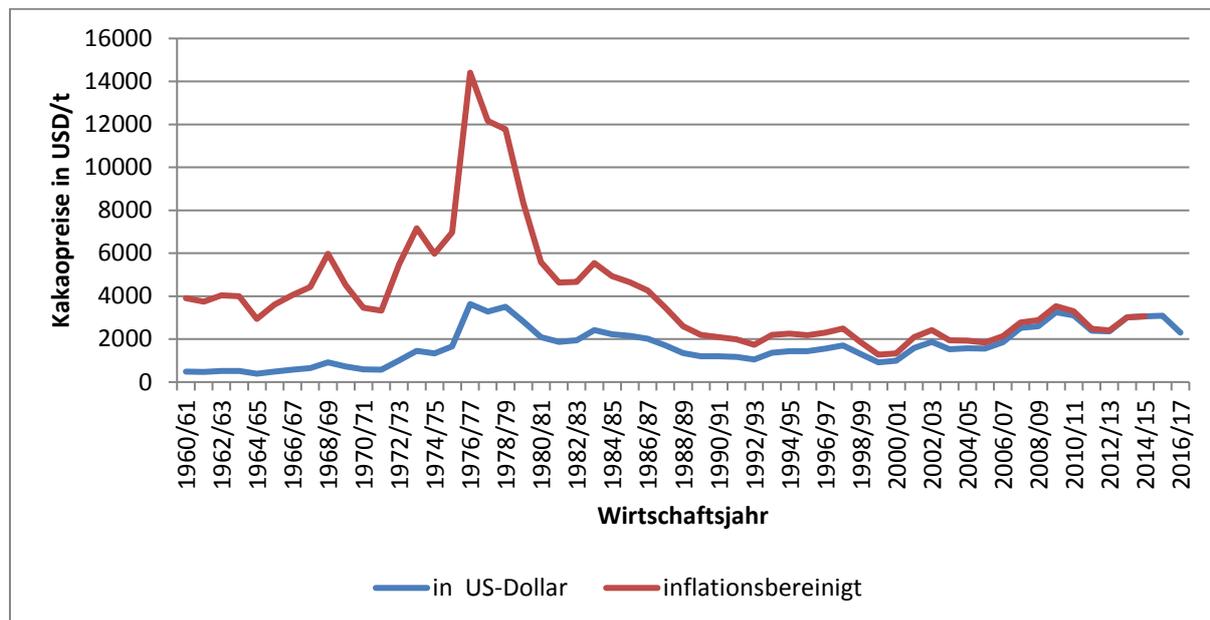
Ursache für die Schwankungen sind verschiedene Faktoren. Grundsätzlich führen bei allen Agrarprodukten steigende Ernteerträge zu fallenden Preisen, sofern die Nachfrage nicht mitwächst. Die weltweite Erntemenge ist dabei kurzfristig abhängig vom Wetter, der Ausbreitung von Krankheiten, doch auch von den Kosten für Arbeitskräfte, Land, Pestizide, Dünger und Transport. Langfristig sind Veränderungen der Produktivität sowie der Größe der Anbauflächen entscheidende Faktoren, kombiniert mit der Entwicklung der Nachfrage. Steigende Preise können dazu führen, dass Unternehmen Rezepturen ändern und ihre Nachfrage reduzieren. Sinkende Preise dagegen können zu einem steigenden Absatz von Schokolade und damit zu einer steigenden Nachfrage nach Kakao führen. Allerdings sind in den Industrienationen die Schokoladenpreise so niedrig und der Anteil der Kakaokosten am Endpreis einer Tafel Schokolade so gering, dass fallende Kakaopreise nur einen relativ geringen Einfluss auf die Nachfrage haben.

Kakaobäuerinnen und -bauern haben keinen Einfluss auf die Weltmarktpreise und sie können nicht durchsetzen, dass zumindest ihre laufenden Kosten abgedeckt und ein Existenzminimum gesichert wird. Gleiches gilt für die Regierungen der Anbauländer (Hütz-Adams/Huber/Knoke/Morazán/Mürlebach 2016; SEO 2017:)

Langfristige sinkende Preise

Inflationsbereinigt ist der Preis für Kakao in den letzten Jahrzehnten deutlich gesunken. Dies belegen unter anderem die Zahlen der Internationalen Kakaorganisation (ICCO). Nach deren Berechnungen sank der Kakaopreis, der in früheren Jahrzehnten zeitweise noch höher war, zwischen 1980/81 und 2014/5 von 5.585 US-Dollar pro Tonne auf 3.057 US-Dollar pro Tonne. 1999/2000 wurde sogar ein Tiefstpreis von lediglich 1.274 US-Dollar je Tonne erreicht (ICCO 2016; ICCO 2017: Table 1; siehe Abbildung 2).

Abbildung 2: Entwicklung der Kakaopreise



Quelle: ICCO 2016; 2017: Table 1 für 2015/16/17

Das Beratungsunternehmen LMC hat ebenfalls inflationsbereinigte Preise kalkuliert und sieht einen Preisverfall von rund 4.000 US-Dollar im Jahr 1950 auf rund 2.000 US-Dollar im Jahr 2015 (berechnet auf der Preisbasis 2014) (LMC 2016).

Derzeit reflektieren die Preise nicht die ökologischen und sozialen Kosten, die mit dem Anbau von Kakao einhergehen (siehe Box 2).

Box 2:

Der wahre Preis von Kakao

Das Netzwerk True Price berechnete die sozialen und ökologischen Kosten der Kakao-Produktion. Bei einer Berechnung der Kosten des Anbaus von Kakao in der Côte d'Ivoire inklusive aller externen Faktoren inklusive der Umweltschäden und der sozialen Kosten durch nicht existenzsichernde Löhne und Kinderarbeit ergab sich ein Preis von rund 7,10 EUR pro Kilo. Dies ist fast das Vierfache des derzeit an die Bäuerinnen und Bauern gezahlten Preises.

Fobelets/de Groot 2016: 15

Kurzfristige Preisschwankungen

Neben der langfristigen Tendenz gibt es starke kurzfristige Schwankungen. Der Kakaopreis fiel beispielsweise zwischen September 2016 und Januar 2017 von knapp 3.000 US-Dollar pro Tonne auf unter 2.000 US-Dollar. Ursachen dafür waren neben einer überraschend hohen Erntemenge die stagnierende Nachfrage: Entgegen anderslautender Prognosen ist die Nachfrage nach Kakao seit 2012 nicht mehr gewachsen (ICCO 2017: Table 1).

Darüber hinaus betrachten manche Marktbeobachter die Rolle der Spekulanten an den Börsen in London und New York, an denen mit Kakao gehandelt wird, sehr kritisch. Während einige Studien keinen nachweisbaren Einfluss der Spekulanten auf die Preise konstatieren (Gilbert 2009: 301; SEO: 2017), sehen Marktteilnehmer die Situation kritischer. Der „Verein der am Rohkakaohandel beteiligten Firmen e.V.“, ein Zusammenschluss vom am Kakaomarkt aktiven Unternehmen, kritisiert einen massiven Zufluss von Kapital in den Markt. Mittlerweile beträgt der jährliche Umsatz mit Kakao an den Börsen ungefähr das Dreifache einer Welternte (Verein der am Rohkakaohandel beteiligten Firmen e.V. 2015: 49).

Dies kann großen Einfluss auf die Volatilität der Preise haben. Bereits vorhandene Entwicklungen am Markt wie beispielsweise ein Preisanstieg in der zweiten Jahreshälfte des Jahres 2015 wurden vermutlich durch spekulative Geschäfte verstärkt. Mit physischem Kakao handelnde Unternehmen bezeichnen daher das Verhalten der Finanzinvestoren als „unsicherste Größe für die Entwicklung des Kakaomarktes“ und sehen „die Gefahr von kräftigen Übertreibungen bis hin zu einer Lösung des Marktes von den Fundamentaldaten“ (Verein der am Rohkakaohandel beteiligten Firmen e.V. 2016: 10, 52-53).

Ab September 2016 wurden viele mit dem Markt vertraute Händler davon überrascht, wie stark der Kakaopreis gefallen ist. Angesichts einer sich abzeichnenden sehr guten Ernte bei stagnierender Nachfrage war mit einem Rückgang der Preise zu rechnen, doch kaum jemand war von einem Absturz der Preise um mehr als 30 % ausgegangen. Die Rolle der Spekulation im Kakaomarkt müsste dringend untersucht werden, da eventuelle Verstärkungen von Preisschwankungen den vom physischen Handel mit Kakao abhängigen Bäuerinnen und Bauern sowie den Unternehmen schaden würden.

Marktkonzentration und Preise

Verschärft wird der Druck auf die weltweit rund 5,5 Mio. Bäuerinnen und Bauern, die in aller Regel auf Flächen von 2 bis 5 Hektar Kakao anbauen, durch den fortschreitenden Konzentrationsprozess in der Branche. Schätzungen zufolge sind lediglich 20 bis 30 % von ihnen organisiert und die Organisationen der Bäuerinnen und Bauern sind zu schwach, um existenzsichernde Einkommen durchzusetzen. Auf den nächsten Stufen der Wertschöpfungskette agieren größtenteils multinationale Unternehmen. Jeweils eine Handvoll Konzerne kontrolliert große Teile des Handels mit Kakao, dessen Weiterverarbeitung, sowie die Produktion von Schokolade. Am Ende der Kette stehen immer größer werdende Einzelhandelsunternehmen, die erheblichen Druck auf die Wertschöpfungskette ausüben, um den Preis von Schokoladenprodukten möglichst niedrig zu halten.

Viele Marktbeobachter gehen davon aus, dass die Marktkonzentration Einfluss auf den Preis von Kakao hat (z. B. Barrientos 2016: 220; Gayi/ Tsowou 2015: 17-18; Fold/Neilson 2016: 201). Gemessen am Verkaufspreis der Schokolade ist der Anteil von Kakao in den letzten Jahrzehnten immer weiter gesunken (Barrientos 2016: 217-219; Bonjean/Brun 2016: 356; Nardella 2015: 14, 18, 22). Eine Anregung ist daher, kartellrechtlich stärker zu überwachen, welche Auswirkungen die Konzentration in dem Sektor hat (Gayi/Tsowou 2015: viii). Zugleich gibt es Studien, die dem Konzentrationsprozess keinen Einfluss auf die Preise beimessen (Gilbert 2009: 301; SEO 2017). Allerdings bauen diese Studien auf Analysemodellen auf, die standardisiert für verschiedene Branchen verwendet werden. Es ist fraglich, ob dies der besonderen Struktur des Kakaosektors, in dem am Anfang der Wertschöpfungskette Millionen nicht organisierte Bäuerinnen und Bauern ein Agrarprodukt anbauen, das von einer kleinen Zahl multinationaler Großunternehmen gekauft und weiterverarbeitet wird, tatsächlich gerecht wird. Beschäftigte aus Unternehmen des Sektors verweisen in vertraulichen Gesprächen auf die ihrer Ansicht nach sehr ungesunden Machtkonzentrationen entlang der Wertschöpfungskette, denen Bäuerinnen und Bauern, doch auch weniger stark am Markt positionierte Unternehmen nichts entgegensetzen haben.

Preissicherungssysteme im Kakaosektor

In nahezu allen kakaoproduzierenden Ländern sind die Bäuerinnen und Bauern den Entwicklungen des Weltmarktes unmittelbar ausgeliefert. In Zeiten moderner Kommunikationsmittel sinkt oder steigt der Preis, den die Zwischenhändler oder Exporteure zahlen, parallel zu den Entwicklungen an den Börsen. Lediglich zwei Staaten, Ghana und die Côte d'Ivoire, haben Preisregulierungsmechanismen etabliert, um die Preise etwas zu stabilisieren. Da in diesen beiden Ländern mehr als 60 % der weltweiten Kakaoproduktion geerntet wird, werden deren Marktsysteme im Folgenden näher erläutert.

Côte d'Ivoire

In der Côte d'Ivoire wurde im Jahr 2012 eine nationale Kaffee- und Kakaobehörde gegründet, der Conseil du Café-Cacao (CCC). Eine der Aufgaben des CCC ist die Stabilisierung der Preise. Um dies zu gewährleisten, sollen rund 80 % der in der Phase der Haupternte erwarteten Erntemenge bereits vor Beginn der Ernte an Unternehmen vorabverkauft werden. Aus den durchschnittlichen Erlösen wird ein Mindestpreis berechnet, der zu Beginn der Erntesaison am 1. Oktober jeden Jahres verkündet wird.

Kooperativen, Zwischenhändler und Transporteure erhalten einen festgelegten Preis für ihre Dienstleistungen. Darüber hinaus befindet sich ein Sicherungsfond gegen fallende Kakaopreise im Aufbau. Diese Maßnahmen sichern die Bäuerinnen und Bauern zumindest für eine Saison weitgehend gegen Preisschwankungen ab.

Wie fragil das System bei stark schwankenden Preisen ist, zeigte sich in der Erntesaison 2016/17. Der massive Verfall der Preise verbunden mit Fehleinschätzungen des CCC haben dazu geführt, dass der Mindestpreis Ende März 2017 von 1.100 CFA pro Kilogramm (nach derzeitigem Wechselkurs 1,87 US-Dollar/1,67 Euro) auf 700 CFA gesenkt werden musste. Da der Weltmarktpreis für Kakao niedrig geblieben ist, wird dies auch der Preis für die nächste Saison sein, deren Einkommen somit massiv fallen werden. Zugleich brachen die Steuereinnahmen aus dem Kakaoexport ein und die Regierung der Côte d'Ivoire musste ihre Budgets massiv kürzen, auch im Sozialsektor.

Ghana

In Ghana wird der Kakaomarkt von einer staatlich eingesetzten Behörde reglementiert und teilweise auch abgewickelt, dem COCOBOD. Um Preisschwankungen auszugleichen, werden rund 70 % der erwarteten Kakaomenge bereits Monate vor Beginn der Ernte verkauft. Dieses System bleibt abhängig vom Weltmarktpreis, da sich die Unternehmen beim Kauf des Kakao an den Notierungen der Börse orientieren.

Zu Beginn der Erntesaison am 1. Oktober jeden Jahres liegt das COCOBOD bzw. ein von der Behörde eingesetztes Komitee einen Mindestpreis fest, den die Aufkäufer von Kakao an Bäuerinnen und Bauern zahlen müssen. Dieser liegt deutlich unter dem Weltmarktpreis. Der Differenzbetrag dient zur Abdeckung der Transportkosten, der Qualitätskontrolle, Unterstützungsmaßnahmen für Bäuerinnen und Bauern etwa durch die Zurverfügungstellung stark subventionierter oder sogar kostenloser Inputs sowie der Abführung von Steuern an die Regierung.

Das aufgebaute System existiert seit Jahrzehnten und konnte den Kakaosektor stabilisieren. Zugleich gibt es jedoch starke Kritik daran, dass bis zu 50 % des Weltmarktpreises nicht bei den Bäuerinnen und Bauern ankommen und der Verbleib der eingenommenen Gelder teilweise nicht transparent ist. Derzeit wird das COCOBOD nach erneuten Korruptionsvorwürfen grundlegend reformiert.

Wie stabil das Mindestpreissystem ist, wird sich in den nächsten Monaten erweisen. Das COCOBOD hat angekündigt, den bereits für die Erntesaison 2016/17 gültigen Mindestpreis von 7.600 GHS (zu Beginn der Erntesaison 1.914 US-Dollar) trotz des Preisverfalls auf dem Weltmarkt nicht zu reduzieren. Das COCOBOD möchte Gelder einsparen, indem die kostenlose Vergabe von Inputs beendet wird und weitere Maßnahmen, wie der Bau von Straßen in den Kakaogebieten, deutlich reduziert werden sollen. Darüber hinaus soll aus einem Rücklagenfonds, der eigens für Preiseinbrüche angelegt wurde, Geld entnommen werden, um den Preis zu stabilisieren. Da allerdings der Mindestpreis im Nachbarland Côte d'Ivoire

drastisch gesenkt wurde bleibt abzuwarten, ob die ghanaische Regierung die Preisstabilisierung weiter gewährleisten kann. Falls dies geschieht, werden vermutlich große Mengen Kakao aus der Côte d'Ivoire nach Ghana geschmuggelt werden.

Hedging des Kakaopreises an den Börsen durch Unternehmen

Kakaoverarbeiter sichern längerfristig Liefermengen und Preise ab. Dies geschieht in der Regel über die Kakaobörsen in London und New York. Dabei nutzen sie verschiedene Mechanismen: Ein Kakaoverarbeiter schließt beispielsweise ein Jahr im Voraus einen Vertrag mit einem Schokoladenhersteller, in dem er für die nächste Ostersaison die Lieferung von 10.000 Tonnen Flüssigschokolade zusagt. Um das Preisrisiko zu reduzieren und sicherzustellen, dass für die Produktion der Flüssigschokolade genügend Kakao zur Verfügung steht, sucht das Unternehmen bereits vor Vertragsabschluss über die Lieferung der Flüssigschokolade einen Verkäufer, der die benötigte Kakaomenge zum gewünschten Zeitpunkt liefern kann. Bei diesem Geschäft wird auch der Lieferpreis festgelegt. Je nach Konstruktion des Geschäftes kann dieser Kakao tatsächlich geliefert werden, oder aber es handelt sich um eine reine Preisabsicherung gegen eine festgelegte Gebühr. Kakaoverarbeitende Unternehmen sind damit in der Lage, zumindest für bis zu zwei Jahre im Voraus Preise abzusichern.

4 ALTERNATIVE GESCHÄFTSMODELLE

Viele Probleme, die sich im Kakaoanbau zeigen, sind in anderen agrarischen Wertschöpfungsketten ebenfalls weit verbreitet. Auch dort leiden die Bäuerinnen und Bauern unter mangelnder Unterstützung bei der Verbesserung ihrer Anbaupraktiken, schwankenden Preisen und Ernteerträgen, zu geringen finanziellen Mitteln für Investitionen etc. Um dem entgegenzuwirken wurden in verschiedenen Sektoren Geschäftsmodelle entwickelt, die die Situation der Bäuerinnen und Bauern verbessern sollen.

4.1 Inklusive Geschäftsmodelle

Es existieren verschiedene Ansätze, Wertschöpfungsketten zu verändern. Viele lassen sich unter dem Begriff **Inklusive Geschäftsmodelle** zusammenfassen.

Definition und Potenziale

Inklusive Geschäftsmodelle sind Ansätze, die verschiedenste Wirtschaftsbereiche erfassen und ein ganzes Bündel von Maßnahmen umfassen können:

„Um ein Geschäftsmodell als inklusiv bezeichnen zu können, muss es dazu führen, Kleinbäuerinnen und Kleinbauern aus der Armut zu holen und ihre Ernährungssicherheit zu verbessern. Daher kann ein Geschäftsansatz nur Inklusiv genannt werden, wenn Kleinbäuerinnen und Kleinbauern mit dem Ziel in Märkte integriert werden, dass dies zum beiderseitigen Nutzen sowohl für arme Kleinbäuerinnen und Kleinbauern als auch für Unternehmen führt“ (FAO 2015: 4, eigene Übersetzung).³

Die Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen (FAO) hat drei Annahmen zu den Potenzialen und den Rahmenbedingungen von inklusiven Geschäftsmodellen formuliert:

- Innerhalb der Wertschöpfungskette sind kleinstrukturierte Innovationen zum Abbau von Ineffizienzen (bottom-up Ansatz) erforderlich, die in der Regel am besten von einzelnen Unternehmen umgesetzt werden.
- Es muss einen Vorteil der Kleinbauernstruktur gegenüber großen Plantagen geben, damit Käufer die Kleinbäuerinnen und Kleinbauern in ihr Geschäft einbeziehen.

³ Eine umfassende Beschreibung des Ansatzes siehe FAO 2015, GIZ 2014, Wegner 2012.

- Sollte es eine profitable Marktchance für ein inklusives Geschäftsmodell geben, wird der Privatsektor auch unter ungünstigen Bedingungen aktiv werden (FAO 2015: 2).

Letztendlich sollen die veränderten Geschäftsmodelle dazu führen, sowohl bei den Anbietern als auch den Nachfragern von Produkten Marktversagen und Ineffizienzen zu reduzieren. Sie beinhalten somit sowohl marktorientierte als auch sozialorientierte Komponenten. Dadurch können sie von Unternehmen genutzt werden, um nachhaltigere Geschäftsmodelle zu fördern bzw. aufzubauen (GIZ 2014: 9-11).

Um die Situation der Bäuerinnen und Bauern zu verbessern, sollten inklusive Geschäftsmodelle

- ein existenzsicherndes Einkommen für gefährdete Gruppen ermöglichen,
- flexible Vertragssysteme bieten,
- Bäuerinnen und Bauern sowie kleine Unternehmen in ihren Verhandlungspositionen stärken,
- auf den Fähigkeiten und Expertisen der Marktteilnehmer aufbauen,
- mittelfristig skalierbar sein und
- diversifizierte Einkommen ermöglichen (FAO 2015: 4).

Teil der Umsetzung ist die Kontrolle der Wirkungen. Die Informationen über das Geschäftsmodell sollten zudem frei zugänglich gemacht werden, um die Reproduktion positiver Ergebnisse zu ermöglichen (Wegner 2012: 29).

Um die Situation der Bäuerinnen und Bauern zu verbessern, können inklusive Geschäftsmodelle an verschiedenen Stellen ansetzen. Ziel ist häufig, über Multistakeholder-Dialoge die Qualität, Effektivität und Effizienz der Produkte und Prozesse gemeinsam zu definieren, zu bewerten und gegebenenfalls zu verbessern. Wurden Schwachstellen identifiziert, sollten Lösungsansätze gemeinsam entwickelt werden. Dabei sollten neben den Bäuerinnen und Bauern und den Abnehmern der Produkte auch der Zwischenhandel, Transporteure, Großhändler und andere wichtige Akteure einbezogen werden. Zentral ist zudem, alle interessierten Bäuerinnen und Bauern einzubeziehen, auch die mit schlechteren Voraussetzungen (FAO 2015: 14).

Richtig organisiert, können auch der Vertragsanbau (siehe nächstes Kapitel), Joint Ventures oder auch Managementkontrakte dazu beitragen, die erwünschten Wirkungen zu erzielen (Wegner 2012: 6).

Partnerschaften bilden

Um eine positive Wirkung erzielen zu können, müssen inklusive Geschäftsmodelle nicht nur an die Bedürfnisse von Interessengruppen, sondern auch an lokale Verhältnisse, Marktstrukturen und Arten der angebauten Feldfrüchte (Grundnahrungsmittel-, Cash-Crop- oder hochwertige Nahrungsmittel-Wertschöpfungskette) angepasst sein.

Dabei ist von essenzieller Bedeutung, einen passenden Partnermix aus großen, kleinen, einheimischen und ausländischen Akteuren aufzubauen. Zudem lässt sich der Implementierungsprozess erfolgreicher inklusiver Geschäftsmodelle in eine chronologische Abfolge unterteilen, der folgende Aspekte beinhaltet:

1. die Berücksichtigung gegenwärtiger Geschäftsmodelle;
2. die Identifizierung gemeinsamer Prioritäten für den Verbesserungsprozess,
3. das gemeinsame Design eines verbesserten Geschäftsmodells;
4. die Evaluierung des Fortschritts (FAO 2015: 19).

Ein wichtiger Faktor beim Aufbau funktionierender inklusiver Geschäftsmodelle ist die Verhandlung der Preise. Deren Festlegung muss in einem transparenten Prozess geschehen, der von allen Beteiligten, inklusive der Bäuerinnen und Bauern, nachvollziehbar ist. Geschieht dies nicht, das zeigen die Erfahrungen aus verschiedenen Sektoren, sind Auseinandersetzungen und Konflikte um Preise der wichtigste Grund für das Scheitern inklusiver Geschäftsmodelle (FAO 2015: 36-37).

Grenzen und Probleme

Begrenztes (Markt-) Wissen und fehlende Fähigkeiten der Bäuerinnen und Bauern erschweren zudem die Verbesserung ihrer Produktionsbedingungen und ihrer Verhandlungspositionen (Wegner 2012: 23).

Lassen sich Bäuerinnen und Bauern auf inklusive Geschäftsmodelle ein, birgt die enge Zusammenarbeit mit Abnehmern für die Lieferanten, die häufig keine Verhandlungsmacht besitzen oder diese nicht zu nutzen wissen, die Gefahr einer Abhängigkeit (FAO 2015: 26). Andererseits ist insbesondere die Kooperation mit kleinen und mittelständischen Unternehmen der potentielle Schritt für Kleinbäuerinnen und -bauern auf den Weltmarkt und bietet die Möglichkeit, Unterstützung bei einer Verbesserung der Produktion zu finden. Das exogene Einflüsse, darunter ineffektive oder sogar behindernde Regulierungen von Regierungen, unklare Landbesitzverhältnisse oder logistische Probleme die Umsetzung neuer Geschäftsmodelle be- und teilweise sogar verhindern, könnte ein zentrales Problem in den wichtigsten kakaoproduzierenden Ländern insbesondere in Westafrika sein. Doch auch auf der Seite der Unternehmen können unrealistische Ansprüche den Aufbau inklusiver Geschäftsmodelle verhindern (Wegner 2012: 23).

Für die Unterstützung der Bäuerinnen und Bauern sowie ihrer Organisationen ist die Verfügbarkeit einer ausreichenden Zahl ausgebildeter TrainerInnen von großer Bedeutung. In vielen Ländern, darunter vermutlich auch in den wichtigsten Kakaoanbauländern, erfordert dies eine Modernisierung an den Universitäten sowie anderen Weiterbildungsstätten, wo diese TrainerInnen ausgebildet werden. Dies wiederum erfordert eine Zusammenarbeit gleich mehrerer Ministerien, insbesondere derjenigen für Bildung, Landwirtschaft und Handel. All dies sollte in enger Abstimmung mit den Organisationen der Bäuerinnen und Bauern, den Vertretern der Industrie und den Weiterbildungsinstitutionen geschehen (FAO 2015: 31).

Erfahrungen im Palmölsektor Kameruns

Zwar gibt es bereits in vielen Bereichen Ansätze zu inklusiven Geschäftsmodellen, jedoch nur sehr wenig Erfahrungen beim Umgang mit mehrjährigen Feldfrüchten oder Baumkulturen. Ein Projekt mit diesen Bedingungen wurde von der FAO untersucht: Der Anbau von Ölpalmen in Kamerun. Die Wertschöpfungskette von Palmöl ist auf den ersten Stufen relativ anspruchsvoll. Die geernteten Palmfrüchte müssen schnell zu Verarbeitungsfabriken transportiert werden, was eine funktionierende Logistik erfordert. Problematisch waren in Kamerun die niedrige Qualität der angelieferten Früchte, geringe und unregelmäßige Liefermengen sowie für die Bäuerinnen und Bauern undurchsichtige Preismechanismen. Mit Hilfe von Runden Tischen zwischen Kooperativen auf der Angebotsseite – VertreterInnen der Kleinbäuerinnen und Kleinbauern – und der Verarbeitungsindustrie sowie des Handels auf der Nachfrageseite, konnten die Probleme aufgearbeitet und Lösungsansätze entwickelt werden. Forderungen der Bauern wurden durchgesetzt, indem man die Preisverhandlungen transparenter gestaltete und schneller funktionierende Zahlungsmechanismen einführte. Dadurch konnte gegenseitiges Vertrauen zurückgewonnen und als Folge dessen eine konstantere Lieferung bei gleichzeitig angemessenerer Zahlung gewährleistet werden. Darüber hinaus wurden Technologien identifiziert, in die zu investieren für beide Seiten zu Vorteilen führte. Um die Investitionen zu erhöhen, wurden die Dienstleistungsangebote der Kooperativen ausgebaut, die auf die Verbesserung der technischen Fähigkeiten der Bäuerinnen und Bauern abzielen. Die identifizierten Maßnahmen führten zu einer Erhöhung der Qualität der Ernteprodukte und zu effizienteren Transportwegen. Die Verbesserungen führten dazu, dass für die Bäuerinnen und Bauern Anreize entstanden, auf eine längerfristige Kooperation mit den unterstützenden Unternehmen zu setzen, statt aus kurzfristigen Interessen heraus im Zweifelsfall an den Meistbietenden zu verkaufen (FAO 2015: 47-60).

Potenziale im Kakaosektor

Für Bäuerinnen und Bauern im Kakaosektor bieten inklusive Geschäftsmodelle große Chancen. Veränderte Geschäftsmodelle könnten für mehr Stabilität auch in Krisenzeiten sorgen, zu einer Produktivitätserhöhung beitragen und die Verbindung zu den KäuferInnen stärken. Darüber hinaus könnten sie ein Hebel sein, die Bäuerinnen und Bauern in Organisationen

einzubinden und Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen. Weitere Faktoren sind ein ermöglichter oder verbesserter Zugang zu Wasser, Bewässerungsinfrastruktur, Inputs, Krediten und Versicherungen sowie Marktinformationen und bessere Verbindungen zu Exporteuren.

Für die AbnehmerInnen der Ware könnten inklusive Geschäftsmodelle zur Planungssicherheit beim Einkauf beitragen sowie die Qualitätssicherung erleichtern, was zur Minderung von Risiken beiträgt. Darüber hinaus könnten inklusive Geschäftsmodelle die Einbeziehung zukünftiger Generationen im Kakaoanbau erleichtern, damit einer Überalterung der Bäuerinnen und Bauern und den damit verbundenen Risiken für die zukünftige Versorgung mindern. Zudem können die Unternehmen betriebliche Risiken und Reputationsrisiken minimieren, um eine Differenzierung der Marke zu etablieren und neue Konsumenten zu gewinnen. Der Aufbau verlässlicher Lieferketten muss durch eine veränderte Vorgehensweise im Einkauf verstärkt werden, um die Neuausrichtung der Lieferketten durch die Fokussierung auf Kernpartner umzusetzen.

Flankiert werden können die Maßnahmen einzelner Unternehmen durch verstärkte Kooperation der gesamten Kakao- und Schokoladenbranche auf vorwettbewerblicher Ebene, indem Erfahrungen mit inklusive Geschäftsmodellen analysiert und Studienergebnisse öffentlich zur Verfügung gestellt werden. Darüber hinaus können die Regierungen in den Anbauländern einbezogen werden, um über entsprechende Unterstützungen inklusive Geschäftsmodelle zu fördern.

Chocolats Halba investiert in Agroforstsysteme

Zu den wenigen verfügbaren Studien über inklusive Geschäftsmodelle im Kakaosektor gehört eine Analyse eines seit 2008 verfolgten Ansatzes des Schweizer Schokoladenherstellers Chocolats Halba und der Produzentenorganisation APROCACAHO in Honduras. In dem Projekt mit den 500 Mitgliedern von APROCACAHO wurden 150 Hektar Regenwald als Agrarforstsystem wieder bewaldet, Trocknungs-, Fermentierungs- und Lagerungseinrichtungen gebaut sowie Analysen von Fortschritten bei den Trocknungs- und Fermentierungsprozessen durchgeführt. Durch die Unterstützung von Chocolats Halba wurde mit allen teilnehmenden Betrieben eine Zertifizierung nach den Kriterien von Fairtrade sowie nach den Kriterien des biologischen Anbaus durchgeführt. Die Bäuerinnen und Bauern bauen nun Kakao im Mischkulturverfahren an, überwiegend gemeinsam mit Avocado und Mango sowie Bäumen, deren Holz geerntet werden soll. Dadurch diversifizieren sie ihre Einkommen und verbessern durch die veränderten Anbaumethoden die Qualität und den Geschmack der Kakaobohnen, die nun Preise erzielen, die über dem Weltmarktniveau liegen. Die zusätzlichen Kosten der Zertifizierung und des geleisteten Aufwands können über die Eliminierung von Zwischenhändlern und einen dadurch erzielten höheren Anteil am FOB-Preis⁴ für die Produzenten von ca. 75-80 % abgedeckt werden. Chocolats Halba unterstützte gezielt insbesondere die kleinen und mittleren Betriebe. Dazu gehört die Bereitstellung von Finanzierungsmöglichkeiten, welche in Vorerntezeiten oder bei der Notwendigkeit größerer Investitionen, z.B. zur Verjüngung der Plantage oder zur Diversifizierung, relevant sind. Durch sie kann ein stabiles und ökonomisches Wirtschaften der Bäuerinnen und Bauern ermöglicht werden, das gleichzeitig zu einer durchgängigen Lieferung von qualitativ hochwertigem Kakao an Chocolats Halba führt. Vor Beginn des Projektes hatten die Landwirte in Honduras ähnlich wie die in Westafrika mit schlechter Organisation und ungenügenden Qualitätskontrollen zu kämpfen (FAO 2013: 129-143).

Ausweitung des Programms

Anlässlich der von SÜDWIND im Mai 2017 organisierten Tagung⁵ gewährte Chocolats Halba einen tieferen Blick in seitdem umgesetzte Projekte. Das Unternehmen hat mit einem ähnlichen Ansatz die Situation von Kakaobäuerinnen und -bauern in Ecuador deutlich verbessern können. Insbesondere die starke Ausrichtung auf eine Diversifizierung des Anbaus hat

⁴ Der „Frei an Bord-Preis (Free On Board -FOB) ist der Preis, der für die Anlieferung einer Ware aufs Schiff anfällt. Neben dem eigentlichen Preis des Produktes sind diverse Transport- und Frachtkosten mit eingerechnet.

⁵ Eine Tagungsdokumentation und den Link zur Präsentation von Chocolats Halba siehe: <https://goo.gl/kgWVvX>

das Potenzial, die Einkommen der Menschen dauerhaft zu verbessern. Derzeit finden Pilotprojekte in Peru und Ghana statt, die ähnliche sehr positive Zwischenergebnisse zeigen. In dem Projekt in Ecuador bauen die Bäuerinnen und Bauern die Edelkakaosorte Nacional Arriba neben verschiedenen Gemüsesorten, Fruchtbäumen sowie Edelhölzern an. Das Projekt verläuft in drei Stufen und soll mit Hilfe der Diversifizierung von Beginn an Einkommen für die Bäuerinnen und Bauern generieren und zudem eine starke Abhängigkeit von einer Feldfrucht vermeiden. Die Auszahlung von Fairtrade-, Bio- und Qualitätsprämien erhöht die Einkommen der Bäuerinnen und Bauern. Beide Seiten verpflichteten sich zudem zu einer mehrjährigen Kooperation, um eine verbesserte Planbarkeit auf beiden Seiten zu erzielen. Bei dem Projekt in Ghana spielen neben dem Thema Agroforst auch Gendergerechtigkeit und Verhinderung von Kinderarbeit eine wichtige Rolle. Dort wird eng mit der Kooperative Kuapa Kokoo zusammengearbeitet. Wesentliche zusätzliche Kosten entstanden für die Bäuerinnen und Bauern durch das Modell von Chocolats Halba nicht, da der Zukauf von Dünger und Pestiziden nicht mehr erforderlich ist und die Einkommen durch die Prämie steigen. Aus Sicht des Unternehmens lohnen die Investitionen, da so eine dauerhafte Versorgung mit hochwertigem Kakao sichergestellt werden kann, bei dessen Anbau negative soziale und ökologische Wirkungen reduziert oder sogar ganz vermieden werden.

Weitere Ansätze

Es gibt eine ganze Reihe von Initiativen im Kakaosektor, die als inklusive Geschäftsmodelle bezeichnet werden können. Offen ist allerdings, inwieweit diese skalierbar sind, da bislang mit relativ wenigen Bäuerinnen und Bauern gearbeitet wird.

Als wichtiges Problem wurde genannt, dass viele Bäuerinnen und Bauern nicht organisiert sind, die Umsetzung inklusiver Geschäftsmodelle jedoch ohne funktionierende Produzentengruppen sehr erschwert ist. Zudem wurde bemängelt, dass zwar Fortbildungen zu verbesserten Agrarpraktiken für Bäuerinnen und Bauern stattfinden würden, jedoch eine Umsetzung des Gelernten aufgrund fehlender Verfügbarkeit der Investitionsmittel sowie der notwendigen Inputs häufig ausbleibe. Hier sei ein deutliches Potential zur Nachbesserung vorhanden. Außerdem wurde die Frage aufgeworfen, ob neben Trainings zu landwirtschaftlichen Praktiken der Bäuerinnen und Bauern nicht auch Fortbildungen zu Managementpraktiken etabliert werden sollten. Häufig fehle businessorientiertes Denken. Auch seien die Bäuerinnen und Bauern unzureichend in politischen Debatten vertreten.

Neben der Betrachtung der Situation auf Seiten der Bäuerinnen und Bauern wurde auch die Seite der AbnehmerInnen und des Handels analysiert. Hierbei kam zur Sprache, dass der Industrie eine gemeinsam formulierte Strategie fehlt. Eine umfassende Definition einer nachhaltigen Kakaoproduktion wird derzeit von einer Koalition der Normungsbehörden der EU (CEN) und deren weltweiter Zusammenschluss (ISO) angestrebt, die bis 2018 einen Nachhaltigkeitsstandard veröffentlichen wollen. Dieser soll Industrie und Handel einen Leitfaden zur Orientierung bieten und somit eine Zielrichtung innerhalb des Sektors vorgeben. Engere Geschäftsverbindungen bis hin zum Vertragsanbau werden nach Aussagen von Teilnehmenden an der Diskussion von vielen Unternehmen angestrebt. Allerdings fehlt hier häufig die Kommunikation zu bisherigen Maßnahmen und deren Wirksamkeit, wodurch ein Vergleich der Erfahrungen der Unternehmen kaum möglich ist. Ein intensiverer Austausch der Erfahrungen ist fundamental wichtig, um zukünftig inklusive Geschäftsmodelle zielführend und erfolgreich umsetzen zu können.

Fazit

Inklusive Geschäftsmodelle führen im Idealfall zu einer Lieferbeziehung auf Augenhöhe, bei der die fundamentalen Interessen der Bäuerinnen und Bauern berücksichtigt werden. Darüber hinaus können die KäuferInnen des Kakao die Bäuerinnen und Bauern im Rahmen einer engen Kooperation dabei unterstützen, das für bessere Agrartechniken notwendige Wissen aufzubauen, Zugang zu den Inputs sowie Investitionskapital zu erhalten und Diversifizierungsansätze zu fördern. Teil dieser Professionalisierung muss der Ausbau der Organisation von Bäuerinnen und Bauern sein, um diese überhaupt dazu in die Lage zu versetzen, auf Augenhöhe mit Unternehmen zu verhandeln. Dies würde dazu beitragen, Kakao dauerhaft zu einem lukrativen Anbauprodukt zu machen und für mehr Nachhaltigkeit im Sektor zu sorgen. Zugleich könnten die Verarbeiter von Kakao direkter Einfluss auf den

Anbau nehmen und Risiken bezüglich Versorgungssicherheit, Qualität, sozialer und ökologischer Missstände etc. mindern.

Voraussetzung zur Generierung der möglichen Fortschritte durch inklusive Geschäftsmodelle ist, dass die veränderten Modelle nicht zu einer Abhängigkeit der Bäuerinnen und Bauern von Unternehmen führen. Diese Gefahren können durch eine flankierende Agrarpolitik der Regierungen der Anbauländer gesenkt werden.

4.2 Vertragsanbau

Der Vertragsanbau kann als Untergruppe von inklusiven Geschäftsbeziehungen gesehen werden. Der Ansatz ist je nach gewähltem Modell sehr weitgehend, da juristisch verbindliche Verbindungen zwischen Produzenten und Abnehmern eingegangen werden.

Definition und Potenziale

Vertragsanbau kann verschiedene Komponenten umfassen:

Unter Vertragsanbau versteht man eine vertragliche Vereinbarung mit fester Laufzeit zwischen Bäuerinnen und Bauern und einem Unternehmen. Der Vertrag kann mündlich oder in schriftlicher Form geschlossen werden, bevor die Produktion beginnt. Der Vertrag verspricht materielle oder finanzielle Ressourcen für die Bäuerinnen und Bauern und spezifiziert eines oder mehrere Produkte oder Prozessanforderungen für die agrarische Produktion auf Land, das den Bäuerinnen und Bauern gehört oder von diesen kontrolliert wird. Der Vertrag sichert dem Unternehmen einen rechtlichen Titel auf (den größten Teil) des Ernteertrages zu (nach Ton et al. 2016: 3).

Die Idee zum Einsatz des Vertragsanbaus in Entwicklungs- und Schwellenländern wurde in den 1960er Jahren im Zuge des damaligen entwicklungspolitischen Zeitgeists vorangetrieben. Um die Situation der armen ländlichen Bevölkerung zu verbessern, sollten ländliche Entwicklungsstrategien, darunter der Vertragsanbau, eine internationalisierte Landwirtschaft fördern (FAO 2013: 22).

Ziel der KäuferInnen landwirtschaftlicher Produkte ist es, sich durch den Abschluss von Verträgen den Zugang zu Rohstoffen sichern, Qualitäten zu beeinflussen und Preise abzusichern. In aller Regel suchen sich die Unternehmen aus, wem sie Verträge anbieten, was zu einer Fokussierung auf eher besser gestellte ProduzentInnen bedeuten kann (Barrett et al. 2012: 718-719). Der Vertragsanbau kann jedoch auch genutzt werden, um Bäuerinnen und Bauern gezielt zu unterstützen, und dadurch zu einem inklusiven Geschäftsmodell werden (Ton et al. 2016: 6). Darüber hinaus können feste Lieferbeziehungen genutzt werden, um die Einhaltung von Nachhaltigkeits- sowie Qualitätsstandards zu fördern (Shepherd 2013: 3).

Für die Bäuerinnen und Bauern bedeutet der Abschluss von Verträgen je nach Art der Vertragsgestaltung, dass sie einen oder mehrere der folgenden Punkte erreichen:

- höhere Preise erzielen,
- Zugänge zu Märkten ausbauen und so Risiken senken,
- Kosten bei Vermarktung und Transport reduzieren,
- eine verlässlichere Quelle für Inputs gewinnen,
- leichter an Umlauf- und Investitionskredite gelangen,
- technische Beratungsdienste nutzen zu können und Marktinformationen erhalten,
- Preisgarantien zu erhalten,
- bei einer Zertifizierung unterstützt zu werden und dadurch Prämien zu erhalten (Barrett et al. 2012: 719; Ton et al. 2016: 16; Will 2013: 17-18).⁶

Risiken gibt es für beide Vertragsparteien. Bäuerinnen und Bauern können gelieferte Inputs für andere Produkte nutzen, Zeitpläne nicht einhalten oder ihre Ernte an andere Händler verkaufen. Unternehmen können ihre Verträge ebenfalls brechen, indem sie die Annahme der Ware verweigern, nachträglich Preise senken oder ihren Zahlungsverpflichtungen nicht

⁶Leitprinzipien für solche Modelle, nähere Beschreibungen möglicher Optionen und die Schilderung vorhandener Erfahrungen siehe: FAO 2012, 2013, 2016; Will 2013

nachkommen. Wichtige Faktoren für die Umsetzung erfolgreicher Projekte sind zudem der gesicherte Zugang zu Inputs, ausreichender Infrastruktur, Krediten und Versicherungen sowie geregelte Landrechte (Barrett et al. 2012: 716, 720).

Je nach untersuchtem Produkt und Land kann der Vertragsanbau sehr unterschiedliche positive und negative Einflüsse haben, zumal Bäuerinnen und Bauern unterschiedlichste Gründe haben, ein Vertragsverhältnis zu beginnen (Ton et al. 2016: 4, 15).

Es gibt zwar Erkenntnisse über eine Korrelation zwischen Vertragsanbau und einer Steigerung der Einkommen der Bäuerinnen und Bauern (Ton et al. 2016: 15). Allerdings kann in vielen Studien zum Vertragsanbau nicht hinlänglich geklärt werden, wie hoch der direkte Einfluss auf die Bäuerinnen und Bauern war, da häufig die Wirkung anderer Änderungen bei den Rahmenbedingungen nicht erfasst wird (Barrett et al. 2012: 727; Abebe et al. 2013: 14). Daher muss noch näher untersucht werden, welche spezifischen Maßnahmen des Vertragsanbaus für die Bäuerinnen und Bauern die größte Relevanz haben.

Es gibt Belege, dass dafür nicht ausschließlich veränderte Preise ausschlaggebend sind. Bereits die Risikoreduzierung und die dadurch bedingte höhere Bereitschaft zu Investitionen in den Anbau kann erhebliche Auswirkungen haben. Gleiches gilt für den verbesserten Zugang zu Dienstleistungen und Inputs (Abebe et al. 2013: 22).

Studien belegen, dass insbesondere bei mehrjährigen Feldfrüchten die Zahlung einer Prämie eine notwendige Komponente ist, um die Effizienz des Vertragsanbaus zu sichern. Zugleich zeigen sie auch, dass häufig nur ein kleiner Teil der über Vertragssysteme erfassten Bäuerinnen und Bauern auf sehr kleinen Flächen wirtschaften. Einerseits macht dies die bisher geringen Möglichkeiten des Zugangs zur Teilnahme am Vertragsanbau deutlich. Andererseits weist dies womöglich darauf hin, dass je nach Ausgestaltung der Verträge die relativ geringen Vorteile die entstandenen Kosten nicht decken (Ton et al. 2016: 25).

Vereinbarungen und Verträge

Vertragsarten im Vertragsanbau werden danach unterschieden, inwieweit der Anbau und damit verbundene Einzelheiten bereits vorab festgelegt werden. Möglich sind Vermarktungsverträge (marketing contracts), bei denen lediglich Preise und Mengen vorab festgelegt werden. Als Beispiele sind hierbei die bereits seit langer Zeit verwendeten Termingeschäfte (cash forward contracts) zu nennen, in denen bereits (teilweise lange) vor der Ernte ein bestimmter Preis für die Lieferung einer Ware ausgehandelt wird. Zum anderen existieren sogenannte Produktionsverträge (production contracts), bei denen der Auftraggeber Kontrolle über einige Produktionsentscheidungen ausübt. Dies ist die gängigste Form des Vertragsanbaus. Eine Untergruppe der Produktionsverträge sind Teilverträge (production contracts in partial contracts), bei denen der Produktpreis bereits festgelegt ist und nur einige Inputs bereitgestellt werden. Darüber hinaus gibt es auch Vollverträge (total contracts), bei denen Bäuerinnen oder Bauern nur noch Bereitsteller von Land und Arbeit sind, die Auswahl des Produktes, die Bereitstellung der Inputs und Anbau sowie Lieferzeiten jedoch vom Abnehmer bestimmt werden.

Durch die zunehmende Marktkonzentration sowohl bei der Verarbeitung von agrarischen Produkten als auch im Einzelhandel steigt die Nachfrage nach großen Abnahmemengen. Dies erhöht die Bereitschaft, Lieferbeziehungen über feste schriftliche Verträge abzusichern. Die Suche nach großen Mengen kann allerdings dazu führen, dass solche Verträge lediglich bereits Bäuerinnen und Bauern angeboten werden, die auf größeren Betrieben wirtschaften.

Erfahrungen in Ghanas Ananassektor

Eine steigende globale Nachfrage führte Beginn der 1990er Jahre zu einer deutlichen Steigerung der Ananasproduktion in Ghana und zum Ausbau von Vertragsanbausystemen. Nach einem schnellen Wachstum zeigten sich die Bäuerinnen und Bauern nur wenige Jahre später enttäuscht und die Hälfte schied aus dem Vertragsanbau aus. Auslöser dafür waren Veränderungen auf dem europäischen Markt für Ananas. Diese erschwerten Exporteuren aus Ghana massiv den Marktzugang. Als Reaktion darauf änderten diese nachträglich Verträge oder hielten mündlich geschlossene Verträge nicht ein. Teilweise nahmen sie bereits geernteten Früchte nicht mehr ab und die Bauern und Bäuerinnen mussten diese, falls sie

sie überhaupt verwerten konnten, zu wesentlich niedrigeren Preisen auf dem lokalen Markt verkaufen (Barrett et al. 2012: 722, 726-727).

Erfahrungen im Kakaosektor

Es gibt nur wenige verfügbare Informationen über Ansätze, im Kakaosektor Vertragsanbausysteme einzuführen. Dies darf allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass es in den vergangenen Jahren eine Vielzahl von Versuchen gegeben hat, in diesem Sektor Bäuerinnen und Bauern enger an Unternehmen zu binden. Im Rahmen vieler von Unternehmen gestalteter Projekte in Kooperation mit Kooperativen oder anderen Organisationen finden Schulungsmaßnahmen statt, werden Inputs sowie Kredite zur Verfügung gestellt und Prämien gezahlt. Viele dieser Projekte basieren darauf, dass die unterstützenden Unternehmen den Kakao aus den Kooperativen und Produzentengruppen erhalten. Allerdings wurde dies bislang, zumindest soweit bekannt, nicht mit festen Verträgen vereinbart. Geschah dies doch, sind die Informationen nicht öffentlich zugänglich. Auch fehlen bislang noch Studien darüber, welche Auswirkungen die engere wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Kooperativen und abnehmenden Unternehmen hat.

Fazit

Trotz vieler Probleme bei der Umsetzung könnte der Vertragsanbau vermutlich eine wichtige Rolle für die Verbesserung der Situation der Bäuerinnen und Bauern spielen und sollte im Zuge des wachsenden Drucks auf Unternehmen zur Schaffung von Transparenz in Wertschöpfungsketten als Option zum Aufbau stabiler Lieferbeziehungen in Erwägung gezogen werden. Stimmen die Voraussetzungen, dann kann ein Vertragsanbau die Stabilität von Lieferbeziehungen erhöhen und Investitionen planbar machen, was für die Behebung der gegenwärtigen Probleme im Kakaosektor und die Schaffung einer nachhaltigen Produktion von enormer Wichtigkeit ist.

Allerdings sollten solche Ansätze von einer gezielten Unterstützung der Regierungen der kakaoanbauenden Länder flankiert werden. Es muss ein Rechtsrahmen geschaffen werden, der beiden Vertragsparteien gerecht wird. Darüber hinaus sind gesicherte Landrechte eine zwingende Voraussetzung für den Aufbau längerfristiger Vertragsbeziehungen, wie sie im Kakaoanbau erforderlich sind.

4.3 Versicherungssysteme

In der Landwirtschaft gibt es, ähnlich wie in allen Bereichen, mittlerweile eine Vielzahl von Versicherungsangeboten.

Definition und Potenziale

Versicherungssysteme können eine wichtige Rolle bei der Absicherung von landwirtschaftlichen Risiken einnehmen. Dennoch sind Agrarversicherungen in Westafrika eine wenig genutzte Risikoabsicherung und im Kakao so gut wie ungenutzt. Dabei gibt es diverse Formen der landwirtschaftlichen Versicherungen.

Möglich ist eine Versicherung von einzelnen Bäuerinnen und Bauern auf Basis individuell ermittelter Daten und Ereignisse oder basierend auf Indices. Es können sowohl einzelne oder mehrere Risiken versichert werden und eine Berechnung auf Basis von Erträgen oder Einkommen erfolgen. Die Ausprägungen einzelner Versicherungen können demnach sehr unterschiedlich sein. Einige verbreite Formen sind:⁷

- individuell basierte Versicherungen gegen Verluste aus natürlichen Ursachen, die ermittelt werden (Multi-Peril Crop Insurance - MPC). Die Höhe des durchschnittlichen Ertrags, die versichert werden soll, wird vorab festgelegt (i.d.R. 50-75%). Außerdem wird ein erwarteter Preis festgelegt.

⁷Siehe: <https://goo.gl/V3Jowd> sowie <https://goo.gl/GpjzPX>

- Regionaler Ertragsindex zur Ermittlung von Verlusten (Group Risk Plan - GRP). Fällt der regionale Ertrag unter ein von Bäuerinnen und Bauern gewähltes Level, wird eine Entschädigung gezahlt. Ein Nachteil dieser Methode ist die Verzögerung der Zahlungen bis nach der Ermittlung der regionalen Ernteerträge. Zudem können individuelle Erträge deutlich von regionalen Durchschnittswerten abweichen, was für einzelne Bäuerinnen und Bauern zu einer Unterdeckung ihrer Risiken führen könnte.
- Umsatzversicherung (Crop Revenue Coverage/ Revenue Assurance - CRC/ RA), die beim Unterschreiten eines von Bäuerinnen und Bauern festgesetzten Umsatzes aus dem Verkauf eines Produktes greift.
- Group Revenue Insurance Policy (GRIP): Zahlung einer Entschädigung, wenn der durchschnittliche Umsatz einer Gruppe unter dem von Bäuerinnen und Bauern festgelegten Niveau liegt.
- Versicherung gegen geringe Bruttoeinkommen als Folge niedriger Erträge, Preise oder einer Kombination der beiden (Income Protection).
- Crop Weather Index Insurance: Darüber hinaus gibt es in einigen Ländern auch Versicherungen gegen bestimmte Wetterereignisse, die eine negative Auswirkung auf den landwirtschaftlichen Anbau haben. Ähnlich wie beim Ertragsindex wird hier nicht der tatsächliche Schaden selbst bemessen, sondern ein Proxy-Indikator für den vermutlich entstandenen Schaden, in diesem Fall gemessen durch Wetterdaten.

Bäuerinnen und Bauern können sich auch mit anderen Maßnahmen als Versicherungen gegen Ernterisiken absichern, darunter die Diversifizierung des Anbaus oder die Bildung von Rücklagen. Nur wenn die Versicherungsprämie niedriger ist als die Kosten für diese Maßnahmen, werden sich Bäuerinnen und Bauern für diese Form der Absicherung entscheiden (Binswanger-Mkhize 2012: 191).

Individuell basierte Versicherung

Bei individuell basierten Versicherungen wird bei einem Versicherungsfall die Höhe des Verlustes der einzelnen Bäuerinnen und Bauern ermittelt und an diese ausbezahlt. Die Versicherungssumme, die Prämien, sowie der Eintrittsfall werden für jeden Betrieb vorab einzeln berechnet.

Die Prämien sind vor allem durch die individuelle Ermittlung für die meisten Bäuerinnen und Bauern in Westafrika vermutlich nicht erschwinglich: Das Fehlen von historischen Daten zu Erträgen, Risikovorkommnissen und Auswirkungen sowie dem Lebenszyklus der Kakaobäume, welche zur Ermittlung der Schadenswahrscheinlichkeit und -höhe für die Versicherer relevant sind, erschweren die Bereitstellung einer angemessenen Versicherung immens.

Trotz ihrer Anpassbarkeit an die individuelle Situation der Bäuerinnen und Bauern implizieren individuell basierte Agrarversicherungen stets das Problem des sogenannten „moral hazard“. Bei asymmetrischer Informationslage zwischen den VertragspartnerInnen können die Versicherten davon befreit sein, für potentiell kostspielige Folgen ihres Handelns selbst einzustehen, was zu einem steigenden Risiko für den Versicherer und dadurch höhere Versicherungsprämien führt.

Indexversicherungen

Dies ist bei Indexversicherungen nicht der Fall, da diese durch die Verwendung aggregierter Daten beispielsweise der Erträge, der Wetterdaten oder der Marktpreise das individuelle Verhalten der Bäuerinnen und Bauern in der Auszahlung von Versicherungen weniger oder gar nicht berücksichtigen. Die Indexversicherungen umgehen zudem den großen Ausgabenbereich der individuellen Prüfung. Bei flächenertragsindex-basierten Versicherungen kann anhand regionaler oder nationaler Daten zu durchschnittlichen Flächengrößen und

Erträgen je Hektar gearbeitet werden. Diese Vereinfachung reduziert die Versicherungsprämie im Vergleich zu individuell basierten Versicherungen.

Indexversicherungen haben zwei Nachteile. Erstens muss auch für einen Flächenertragsindex eine angemessene Menge an verlässlicher Daten zu Erträgen zur Verfügung stehen. Zweitens können Bäuerinnen und Bauern innerhalb einer aggregierten Region durch unterschiedliche Grade der Diversifizierung, der Inputauswahl und -menge, der Sortenwahl, der Anzahl an Schattenpflanzen, der Baumdichte, der Standortbedingungen etc. Ausfälle in unterschiedlicher Höhe haben. Auszahlungen können folglich zu hoch, aber vor allem auch zu niedrig angesetzt werden. Grundsätzlich sollte bei der Einrichtung einer solchen Versicherung der Nutzen für die Vertragsnehmer analysiert werden. Tritt z.B. ein individueller Schadensfall ein und der Index triggert keine Auszahlung, dann verlieren die Bäuerinnen und Bauern doppelt, einmal durch den Verlust der Ernte und einmal durch die gezahlte Prämie für die Versicherung. Zweifelnde Bäuerinnen und Bauern werden daher diese Art der Versicherung nicht abschließen, auch wenn sie preisgünstiger erscheinen mag (Binswanger-Mkhize 2012: 191).

Das Problem der schlechten Infrastruktur zur Erhebung und Verfügbarkeit von Daten kann durch wetterindex-basierte Versicherungen umgangen werden. Die Höhe der Versicherungsprämie und der auszahlenden Geldmenge im Schadensfall wird anhand von Wetterdaten ermittelt, die durch Satelliten oder örtliche Wetterstationen gemessen werden und in ausreichender Menge vorhanden sind. Auch hier besteht allerdings das Problem einer undifferenzierten Auszahlung durch Aggregation der Bäuerinnen und Bauern.

Vorhandene Ansätze

Lediglich 13 % der weltweiten Versicherungsprämien fallen in Entwicklungsländern an und Agrarversicherungen sind insbesondere in Subsahara-Afrika bislang nicht weit verbreitet (Binswanger-Mkhize 2012: 194).

Marktanalysen aus Kenia zeigen, dass dort nur 1 % aller LandwirtInnen gegen Ernteauffälle versichert sind. Dabei gibt es in Kenia immer wieder erhebliche Ernteauffälle durch Dürren mit immensen Konsequenzen für Bäuerinnen und Bauern sowie die lokale Wirtschaft. Daher wurden Pilotprojekte zur Absicherung gegen Wetterrisiken durchgeführt und Versicherungsprodukte entwickelt, die mit Hilfe von Mobilfunktechnologie, Wetterdaten, Inputkrediten und landwirtschaftlichen Beratungsdiensten arbeiten. Diese Ansätze führten zu mehr Investitionen der Landwirte und zu höheren Einkommen. Geringe Absatzmärkte, eine geringe Nachfrage nach dieser Art von Versicherungen, mangelnde finanzielle Mittel der lokalen Rückversicherer sowie die hohen Prämien der internationalen Rückversicherer sind die größten Hürden bei der flächendeckenden Umsetzung (Osumba 2016: 9 ff.).

Daneben wurde in Pilotprojekten ermittelt, dass VersicherungsnehmerInnen häufig nur die preiswerteste Versicherung in Anspruch nehmen, welche nicht immer auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Zudem sind die besonders armen FarmerInnen, die am meisten profitieren würden, häufig nicht in den Pilotprojekten vertreten (Binswanger-Mkhize 2012: 194).

Die Gründe zur Aufnahme einer Agrarversicherung sind durch abweichende Gegebenheiten vermutlich in Kenia andere als in Westafrika, was eine Übertragung der Ergebnisse schwierig macht. Die Akzeptanz von landwirtschaftlichen Versicherungen ist derzeit im Allgemeinen in Westafrika nicht besonders hoch, was wohl nicht zuletzt an mangelnden finanziellen Mitteln bzw. günstigeren Alternativen zur Absicherung gegen Risiken liegt (Balmalssaka et al. 2016: 1263). Die etwas bessergestellten LandwirtInnen haben hierbei günstigere Selbstversicherungsmechanismen (Binswanger-Mkhize 2012: 197).

Die bisher vorliegenden Studien zeigen, dass eine Zusammenarbeit von AnbieterInnen für Versicherungen und anderen AkteurInnen, die in Kontakt mit den Bäuerinnen und Bauern stehen, wichtig ist. Die Kooperation ermöglicht, Kosten zu senken und mehr Daten zu erhalten, was wiederum Versicherungspolicen preiswerter und an die Lebensumstände angepasster macht.

Gibt es Ansätze im Kakaosektor?

Laut Medienberichten soll Marokko der Côte d'Ivoire derzeit beim Aufbau eines landwirtschaftlichen Versicherungssystems helfen.⁸ Inwiefern dies bereits geschehen und dabei relevant für Baumkulturen bzw. den Kakaoanbau ist, bleibt offen.

In Ghana wurden seit 2009 Projekte zur Ermittlung der Zahlungsbereitschaft von Bäuerinnen und Bauern für Versicherungen von Unwetterschäden durchgeführt (Nunoo/Acheampong 2014). In Zusammenarbeit der deutschen Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) mit verschiedenen ghanaischen Institutionen wurde das „Ghana Agricultural Insurance Program“, kurz GAIP, entwickelt. Diese landwirtschaftliche Versicherung bezieht sich vorrangig auf den Anbau von Mais, Sorghum und Soja. Das GAIP hat die Aufgabe, politische und interessenbezogene Entwicklungen voranzutreiben, um landwirtschaftliche Versicherungen im Land zu etablieren. Das GAIP bietet drei Arten von Versicherungen an:

1. Drought Index Insurance (Dürreindexversicherung),
2. Multi-Peril Crop Insurance (Erntemehrfahrenversicherung),
3. Poultry Insurance (Geflügelversicherung).

Die für den Kakaosektor besonders relevanten Indexversicherungen werden lediglich in Form von wetterindex-basierten und flächenertragsindex-basierten Versicherungen angeboten und beziehen sich nicht auf die Versicherung von Umsätzen, Einkommen oder Preisen. Diese sind aber gerade für die Kakaobäuerinnen und -bauern in Westafrika von großer Bedeutung, da Preisverfall und -schwankungen dort die deutlich größeren Probleme als Wetterrisiken darstellen. Bisherige Modelle sind auf einjährige Pflanz- und Erntezyklen zugeschnitten. Zudem ist das eigentliche Ziel dieses Programms der Aufbau und das Training einer lokalen Versicherungsindustrie und somit keine direkt auf die Bäuerinnen und Bauern zugeschnittene Maßnahme. Probleme bei der Umsetzung des derzeitigen Programms sind vor allem mangelnde oder gegenläufige politische und regulatorische Maßnahmen der Regierung hinsichtlich der Entwicklung eines Versicherungssektors und des Angebots von Agrarversicherungen (Nunoo/Acheampong 2014: 240-245).

Versuche, diese Pilotprojekte in den Kakaosektor zu übertragen, stehen vor erheblichen Herausforderungen. Dies liegt nicht zuletzt an mangelnder politischer Unterstützung sowie fehlenden Daten, die erforderlich sind, um bei einer mehrjährigen Frucht wie Kakao sich selbst tragende Ansätze aufzubauen (Nunoo/Acheampong 2014: 243; McKinley et al. 2016: 61-62).

Darüber hinaus gibt es seit 2011 Ansätze durch die Climate-Smart Cocoa Working Group (CSCWG) zur Anwendung von landwirtschaftlichen Versicherungen beim Anbau von gegen Wetterschwankungen resistenteren Kakaosorten in Ghana. Bäuerinnen und Bauern werden durch landwirtschaftliche Beratung, Kreditvergabe, Zugang zu Agrarversicherungen, Unterstützung bei der Landnutzungsplanung sowie Datenverwaltung mit Kopplung an REDD+ Maßnahmen dabei unterstützt, besser mit Klimaeinflüssen zurechtzukommen. Die Verknüpfung von klimafreundlichen Anbaumethoden und Agrarversicherungen hatte zur Folge, dass die Erträge je Hektar der an diesem Projekt teilnehmenden Bäuerinnen und Bauern um 19-25% gestiegen sind. Zudem mussten weniger Versicherungssummen ausgezahlt werden, da die Ernteverluste verglichen mit Kontrollgruppen niedriger waren (McKinley et al. 2016: 69-71).

Es wird vermutet, dass Agrarversicherungen einen positiven Einfluss auf die Reduzierung der Entwaldung haben, doch es fehlen noch diesbezügliche Studien. Eine große Hürde dieses Projektes ist die Notwendigkeit von umfassenden staatlichen Subventionen für traditionelle Versicherungen, die Ghanas Regierung vermutlich nicht aufbringen wird. Weiterhin bleibt zu klären, wie Systeme geschaffen werden können, die nach der Beendigung des Unterstützungsprojektes weiterhin lebensfähig bleiben (McKinley et al. 2016: 74-75).

Fazit

Es gibt im Kakaosektor erste Ansätze für Versicherungssysteme und weitere Experimente laufen, insbesondere zur Absicherung der Bäuerinnen und Bauern gegen die Risiken des

⁸<http://medafricatimes.com/5254-morocco-helps-cote-divoire-launch-a-farm-insurance-system.html>

Klimawandels. Allerdings verdeutlicht die Entwicklung der letzten Monate, dass das für die Bäuerinnen und Bauern relevanteste Risiko ein Einbruch der Kakaopreise ist. Zur Absicherung von Preisen und Einkommen gibt es allerdings bislang keine Versicherung im eigentlichen Sinne. Lediglich Unternehmen haben Zugang zu einer Absicherung von Preisen über die Börse, doch solche Systeme sind bislang für Bäuerinnen und Bauern nicht zugänglich. Angesichts der Komplexität von Versicherungen und den damit verbundenen Kosten sollte stärker erforscht werden, ob bei mehrjährigen Agrarprodukten wie Kakao tatsächlich Versicherungen der Ausweg der Bäuerinnen und Bauern aus Einkommensrisiken sind, oder ob durch eine Unterstützung einer Diversifizierung der Einkommen oder staatliche Unterstützungssysteme ähnliche Effekte erzielt werden können.

4.4 Flexible Prämiensysteme

Wie in Kapitel 3 beschrieben stellen die stark schwankenden Preise sowie die inflationsbereinigt über Jahrzehnte sinkende Tendenz dieser Preise die Bäuerinnen und Bauern im Kakaosektor vor große Herausforderungen. Viele Beteiligte aus der Kakao- und Schokoladenindustrie sind sich dieses Problems seit vielen Jahren bewusst. Sie wissen, dass die Preise im Kakaosektor ein bestimmtes Niveau benötigen, um die Existenz der Bäuerinnen und Bauern abzusichern sowie diese zu Investitionen in die Verjüngung der Plantagen zu befähigen. Schließlich kennen sie dieses aus ihren eigenen Fabriken. Auch für die dort produzierten Schokoladenartikel wird ein bestimmter Preis benötigt, um nachhaltig und effizient arbeiten zu können.

Dennoch verweisen die Unternehmen der Kakao- und Schokoladenbranche bei den Entwicklungen des Preises für Kakao auf die Unwägbarkeiten des Weltmarktes. Dies bringt die Unternehmen in die paradoxe Situation, dass sie einerseits zunehmend Geld in Projekte zur Steigerung der Nachhaltigkeit im Kakaosektor investieren, andererseits aber häufig Preise für den Kakao zahlen, die keine nachhaltige Produktion zulassen.

Alle Unternehmen wissen beispielsweise, dass der Preisrückgang von rund 3000 US-Dollar pro Tonne noch im September 2016 auf unter 2000 US-Dollar je Tonne wenige Monate später verheerend für die soziale Situation der Bäuerinnen und Bauern ist.

Kartellrechtliche Probleme

Aufgrund kartellrechtlicher Bestimmungen dürfen Unternehmen nicht darüber reden, welche Weltmarktpreise sie für bestimmte Produkte für erforderlich halten, um eine nachhaltige Produktion zu gewährleisten. Jeder Anschein einer Preisabsprache kann zu Strafzahlungen führen. Zugleich machen sich Beschäftigte in den Unternehmen darüber Gedanken, wie hoch der Farmgate-Preis sein müsste, wenn eine nachhaltige Produktion ermöglicht werden soll.

Trotz der kartellrechtlichen Schwierigkeiten ist somit für viele BranchenvertreterInnen offensichtlich, dass die für eine Zukunft des Kakaosektors erforderlichen Investitionen nur dann erreichbar sind, wenn die Einkommen der Bäuerinnen und Bauern in irgendeiner Weise stabilisiert und abgesichert werden.

Mindestpreise?

Eine Möglichkeit dafür wäre die Zahlung eines Mindestpreises. Dabei stellt sich allerdings die Frage, wer (siehe Kartellrecht) einen solchen Preis festlegen soll und ob dieser global oder nur länderspezifisch oder regional gelten soll. Dies ist eine nicht unerhebliche Frage, da die Produktionskosten, Farmgrößen, Diversifizierungsgrade und nicht zuletzt die Transportkosten und die Steuersysteme in den Hauptanbauländern sehr unterschiedlich sind. Dadurch existiert eine enorme Spannweite bei den Farmgate-Preisen, selbst wenn der Weltmarktpreis mehr oder minder einheitlich ist und es lediglich für bestimmte Kakaoqualitäten Auf- oder Abschläge gibt.

Ein weiteres Problem ist das Risiko, dass der Mindestpreis zu hoch oder zu niedrig angesetzt wird. Ist er zu hoch, kommt es zu einer Überproduktion. Eine Stabilisierung des Preises auf einem Niveau, das zu einer Überproduktion führt, wäre mit enormen Kosten verbunden und langfristig nicht haltbar. Dies zeigen nicht zuletzt die Erfahrungen, die die Europäische Union in ihren hoch subventionierten Agrarsystemen gemacht hat.

Ist der Mindestpreis zu niedrig angesetzt, würde er nicht ausreichen, um die Bäuerinnen und Bauern vor Armut zu schützen und Investitionen zu ermöglichen. Dies zeigen die Erfahrungen mit dem Mindestpreis, den Fairtrade für Kakao garantiert (siehe unten). Dennoch könnten die Regierungen der wichtigsten kakaoproduzierenden Länder sich zusammenschließen, um einen global gültigen Mindestpreis durchzusetzen. Aufgrund ihrer Marktmacht - allein die vier westafrikanischen Produzenten Côte d'Ivoire, Ghana, Kamerun und Nigeria produzieren rund 70% der weltweiten Kakaoernte - würde eine Initiative relativ weniger Länder reichen. Um Mindestpreise durchzusetzen, müsste jedoch massiv investiert werden. Notwendig sind eigene Lager für eventuell anfallenden überschüssigen Kakao, finanzielle Mittel, um diesen aufzukaufen und zu lagern sowie politische Maßnahmen zur Regulierung der Produktion.

Starre Prämien

Prämiensysteme sind insbesondere von den standardsetzenden Organisationen im Kakaomarkt großflächig etabliert worden. Bei Fairtrade liegt die Prämienhöhe bei 200 US-Dollar je Tonne konventionellen Kakao, bei UTZ und Rainforest Alliance/SAN ist die Höhe frei verhandelbar und liegt niedriger. Damit lagen die Prämien im Durchschnitt der letzten Jahre weit unter 10 % des Weltmarktpreises. Sie stiegen nicht an, als der Weltmarktpreis ab September 2016 binnen weniger Monate um rund 1.000 US-Dollar abstürzte und können nicht dazu beitragen, Preisschwankungen abzufedern. Von der Prämie sind zudem noch die Kosten abzuziehen, die für die Zertifizierung anfallen.⁹ Ähnliches gilt für Prämien, die von einigen großen Unternehmen im Rahmen ihrer Projekte bezahlt werden. Der von Fairtrade garantierte Mindestpreis von 2.000 US-Dollar je Tonne, das zeigen die Erfahrungen der vergangenen Jahre, ist nicht ausreichend, um existenzsichernde Einkommen zu garantieren, zumal der Exportpreis die Bezugsgröße ist, nicht der Farmgate-Preis. Daher ist Fairtrade derzeit dabei, Daten über die Kostenstrukturen und Einkommenssituation von Bäuerinnen und Bauern zu erheben, um auf dieser Grundlage einen neuen Mindestpreis zu berechnen.

Flexible Prämien

Flexible Prämien könnten eine Reihe der Probleme vermeiden, die Mindestpreise und fixierte Prämien nach sich ziehen. Die Höhe der Prämie wird direkt zwischen dem Abnehmer der Kakaobohnen und den Bäuerinnen und Bauern bzw. deren Kooperativen verhandelt. Damit entsteht kein starrer Mindestpreis, der überregional oder gar globale Gültigkeit hat, sondern ein Abkommen zwischen einzelnen privatwirtschaftlichen Marktakteuren. Ein solches System würde zudem nicht gegen Wettbewerbsrecht verstoßen.

Ein Prämiensystem könnte die Risiken bei Preisschwankungen zwischen KakaoproduzentInnen und abnehmenden Unternehmen teilen. Dies könnte geschehen, indem eine Obergrenze für den Farmgate-Preis gezogen wird. Übersteigt der am Markt gezahlte Preis diesen Wert, wird keine Prämie gezahlt. Sinkt der Farmgate-Preis unter diesen Wert, steigt die gezahlte Prämie prozentual gemessen am Weltmarktpreis Schritt für Schritt an, wenn der Farmgate-Preis weiter sinkt.

Entscheidender Parameter für diesen Anstieg ist die Kombination aus

- der Obergrenze, ab der gar keine Prämie mehr gezahlt wird,
- dem Prozentsatz des Preisverfalls, den das abnehmende Unternehmen abfangen will,
- die Garantie eines Mindestpreises, der ein existenzsicherndes Einkommen ermöglicht.

⁹Den Autoren ist bewusst, dass die Kooperation mit standardsetzenden Organisationen über die Prämie hinaus weitere potentielle Vorteile für Bäuerinnen und Bauern nach sich zieht, insbesondere durch Trainingsmaßnahmen sowie die Stützung der Organisationen. Dennoch werden hier ausschließlich die Preisentwicklungen betrachtet, da diese die unmittelbarste Wirkung auf die Situation der Bäuerinnen und Bauern haben.

Modelle 1 und 2

Die folgenden Berechnungen zeigen den großen Einfluss dieser Parameter. In einer vereinfachten Darstellung in Modell 1 und 2 wird davon ausgegangen, dass der Weltmarktpreis vollständig dem Farmgate-Preis entspricht. In die Tabellen lassen sich jedoch ohne größeren Aufwand unterschiedliche Preishöhen integrieren, die die Differenz zwischen dem Weltmarktpreis und dem Farmgate-Preis durch Transportkosten, Handelsspannen, Steuern etc. einbeziehen. Im Modell 1 wird von einer Risikoteilung ausgegangen. Dies bedeutet, dass bei einem Absturz der Farmgate-Preise von 3.000 US-Dollar auf 1.500 US-Dollar die Prämie auf 750 Dollar steigen müsste. Sinkt der Preis lediglich auf 2.500 US-Dollar, liegt die Prämie bei 250 US-Dollar.

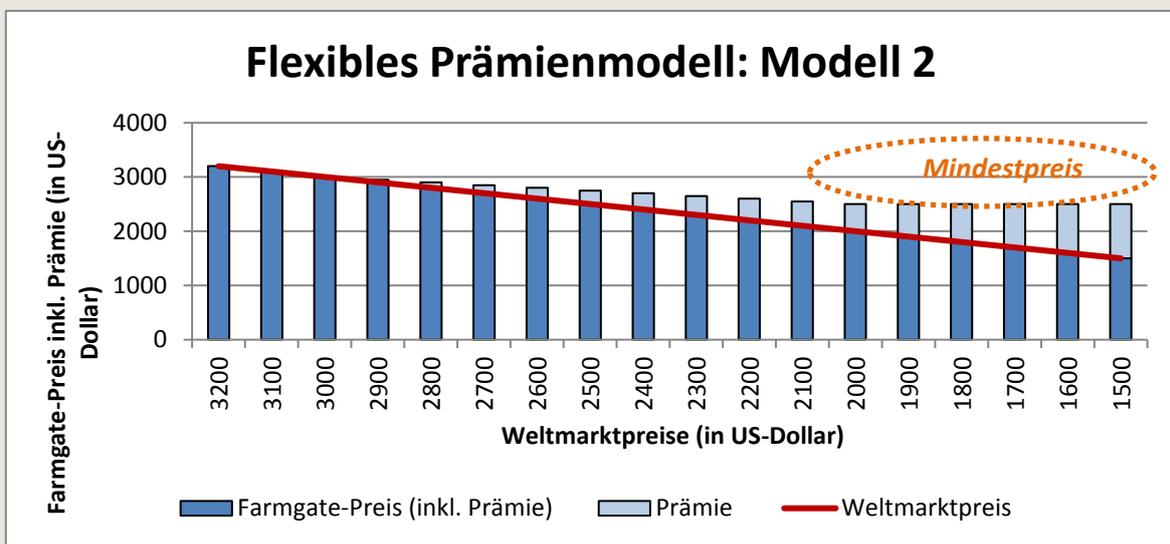
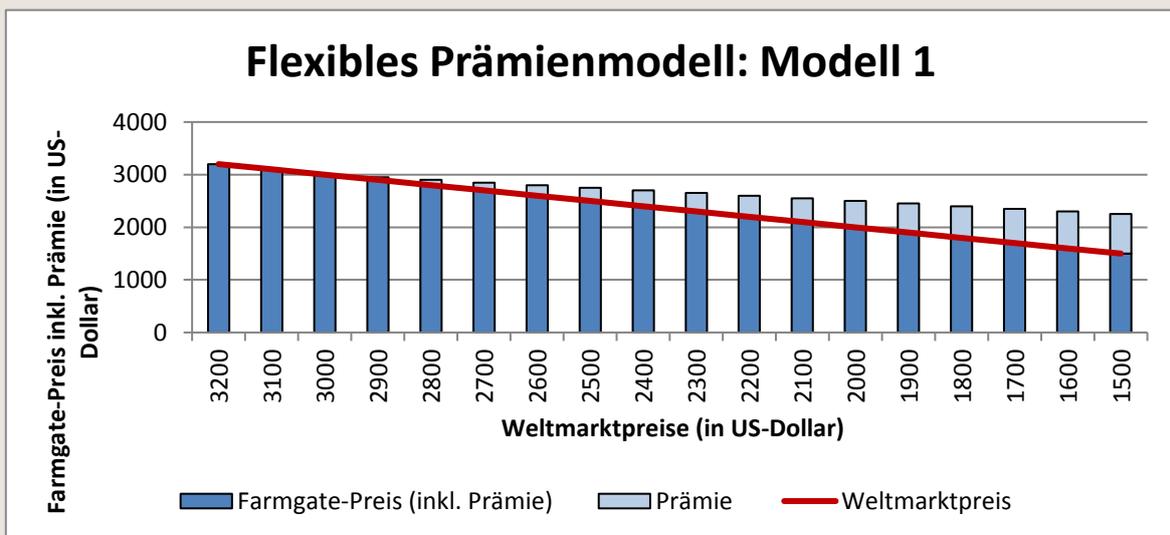
Modell 2 geht ebenfalls von einer Interventionsgrenze von 3.000 US-Dollar aus. Fallen die Preise, wird zuerst nur die Hälfte des Preisverfalls durch die steigende Prämie aufgefallen. Da jedoch ein Mindestpreis von 2.500 US-Dollar nicht unterschritten werden soll, werden ab dieser Marke die Prämien entsprechend so gestaltet, dass sie den weiteren Preisverfall zu 100 % auffangen.

Modelle 3 und 4

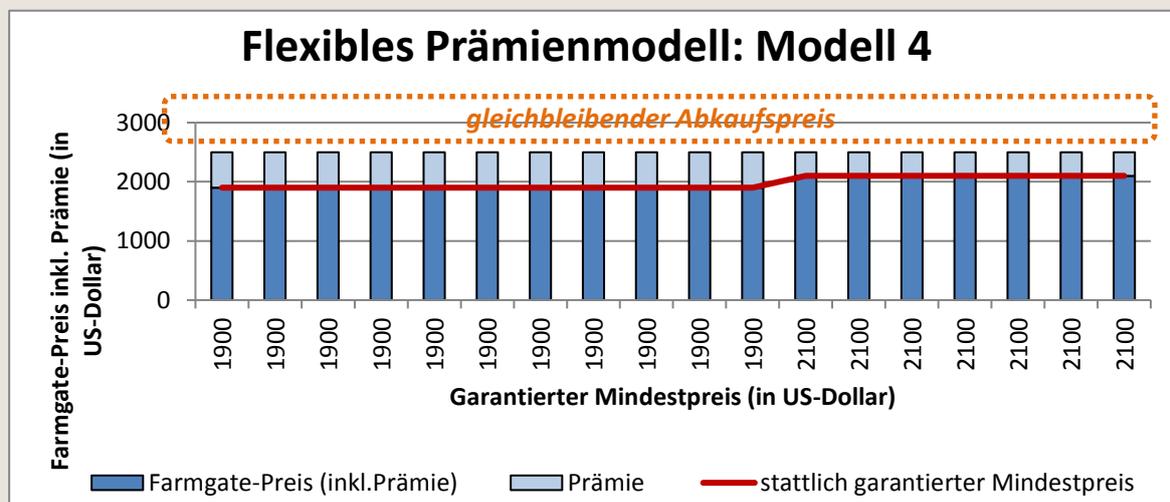
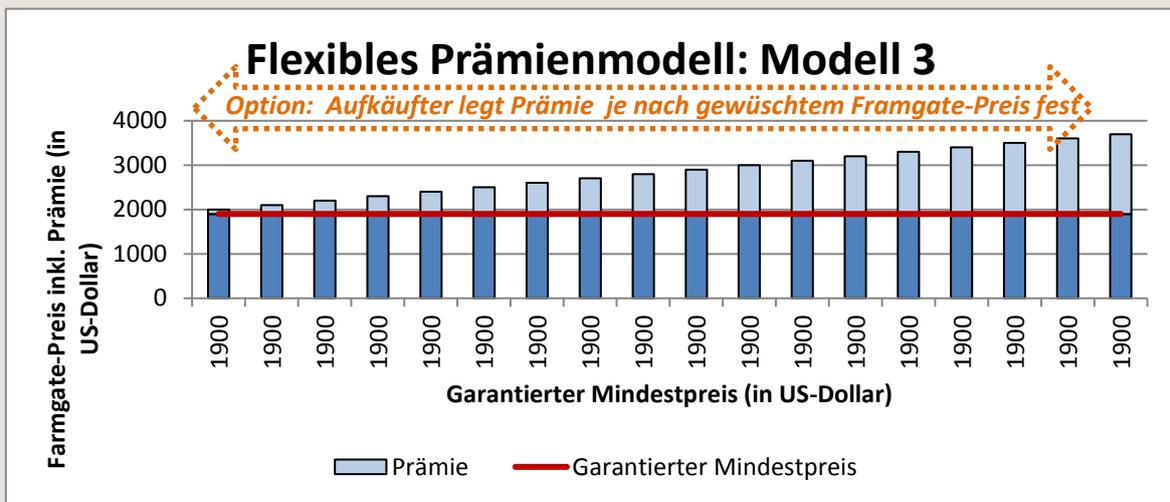
Die Modelle 3 und 4 gehen von einem System aus, in dem eine Regierungsbehörde wie das COCOBOD in Ghana oder das CCC der Côte d'Ivoire jeweils eine Saison oder zumindest für Teile der Saison geltende feste Mindestpreise festsetzt, die den Bäuerinnen und Bauern auszuzahlen sind. Mit der Festsetzung des Mindestpreises zum Beginn der Erntesaison kann eine stabile Prämie kalkuliert werden. Aufbauend auf eine Kalkulation von existenzsichernden Einkommen kann der Differenzbetrag zwischen dem Mindestpreis und dem zur Erreichung der existenzsichernden Einkommen notwendigen Preis errechnet werden. Modell 3 zeigt, dass Unternehmen innerhalb eines solchen Systems selbst festlegen können, wie hoch ihre Prämie ist und was dies für den Farmgate-Preis bedeutet.

In Modell 4 wird dagegen kalkuliert, was es für ein Unternehmen bedeutet, einen festen Mindestpreis von 2.500 US-Dollar zu halten. In diesem Falle muss die Prämie im Laufe der Saison nur dann angepasst werden, wenn die Regierungsbehörde den Mindestpreis verändert. Im berechneten Beispiel kann die Prämie gesenkt werden, da die Regierungsbehörde den Mindestpreis erhöht.

Flexibles Prämienmodell, Angaben in US-Dollar					
Modell 1			Modell 2		
Weltmarktpreis	Prämie	Farmgate-Preis	Weltmarktpreis	Prämie	Farmgate-Preis
3000	0	3000	3000	0	3000
2900	50	2950	2900	50	2950
2800	100	2900	2800	100	2900
2700	150	2850	2700	150	2850
2600	200	2800	2600	200	2800
2500	250	2750	2500	250	2750
2400	300	2700	2400	300	2700
2300	350	2650	2300	350	2650
2200	400	2600	2200	400	2600
2100	450	2550	2100	450	2550
2000	500	2500	2000	500	2500
1900	550	2450	1900	600	2500
1800	600	2400	1800	700	2500
1700	650	2350	1700	800	2500
1600	700	2300	1600	900	2500
1500	750	2250	1500	1000	2500



Flexibles Prämienmodell, Angaben in US-Dollar					
Modell 3			Modell 4		
Garantierter Mindestpreis	Prämie	existenzsichernder Farmgate-Preis	Garantierter Mindestpreis	Prämie	Farmgate-Preis
1900	100	2000	1900	600	2500
1900	200	2100	1900	600	2500
1900	300	2200	1900	600	2500
1900	400	2300	1900	600	2500
1900	500	2400	1900	600	2500
1900	600	2500	1900	600	2500
1900	700	2600	1900	600	2500
1900	800	2700	1900	600	2500
1900	900	2800	1900	600	2500
1900	1000	2900	1900	600	2500
1900	1100	3000	1900	600	2500
1900	1200	3100	2100	400	2500
1900	1300	3200	2100	400	2500
1900	1400	3300	2100	400	2500
1900	1500	3400	2100	400	2500
1900	1600	3500	2100	400	2500



Voraussetzungen

Wie viele andere Modelle zur Verbesserung der Situation der Bäuerinnen und Bauern ist eine zwingende Voraussetzung zum Aufbau flexibler Systeme das Vorhandensein einer transparenten, stabilen Beschaffungskette. Aus der Sicht der aufkaufenden Unternehmen ist essenziell, dass die Bäuerinnen und Bauern organisiert sind und deren Vermarktungsorganisationen, seien es Kooperativen oder andere Unternehmensmodelle, dazu in der Lage sind, Verträge zu unterschreiben, deren Inhalte ihren Mitgliedern zu vermitteln und die Umsetzung der Verträge zu garantieren. In anderen Sektoren, beispielsweise beim Kaffee, gibt es bei Nichteinhalten von Verträgen für die Lieferantenseite der Bäuerinnen und Bauern Konventionalstrafen. Geschieht dies nicht, besteht das Risiko, dass ein Unternehmen in Zeiten niedriger Preise hohe Prämien zahlt, dann aber in Zeiten hoher Preise die Bäuerinnen und Bauern bzw. deren Organisationen Kakao an andere Abnehmer vermarktet, falls diese geringfügig höhere Preise zahlen. Vertragstreue ist daher eine wichtige Voraussetzung zur Einführung solcher Systeme.

Darüber hinaus muss festgeschrieben werden, wie zeitnah die Abnehmer von Kakao auf Schwankungen der Weltmarktpreise reagieren. Hat dies zu zeitnah zu geschehen, droht ein ständiges Auf und Ab der Prämien, was zu Intransparenz und Unverständnis führen kann.

Erfahrungen aus anderen Agrarbereichen zeigen, dass Vertragstreue nicht nur auf Seiten der Bauernorganisationen ein Problem sein kann, sondern auch bei den Unternehmen. Um die Verhandlungsposition der Bäuerinnen und Bauern bzw. ihre Organisationen gegen die mächtigen Unternehmen zu stärken, müssen Regierungen einen gesetzlichen Rahmen ausbauen, der beide Seiten zur Vertragstreue verpflichtet.

Ein Teil der Vertragsgestaltung sollte allerdings auch sein, dass die Organisationen der Bäuerinnen und Bauern dabei unterstützt werden, mit verschiedenen Unternehmen zu kooperieren um Abhängigkeiten zu vermeiden. Darüber hinaus spielt die Regulierung durch die Regierungen eine wichtige Rolle bei der allgemeinen Stärkung der Bauernorganisationen. Diese sollten sich im Idealfall regional, national und sogar international vernetzen, um einen Gegenpol zur Macht der Unternehmen aufzubauen.

Wer zahlt die Prämien?

Ein entscheidender Faktor bei der Einführung von Prämien ist die Frage, wie die Kosten innerhalb der Wertschöpfungskette aufgefangen werden. Letztendlich müssen die Prämien in die Verträge einfließen, die die verschiedenen Teilnehmer der Wertschöpfungskette im Kakaosektor miteinander abschließen. Dazu ist die Transparenz erforderlich, welchen Farmgate-Preis ein Kakaohändler in seinem Einkauf unterstützt, indem er die Prämie zahlt. Ähnlich wie bei den bislang bereits gezahlten Prämien im Rahmen des Handels mit Kakao, der von den standardsetzenden Organisationen zertifiziert wurde, müssen dann die Prämien aufgeschlagen werden.

Wie wird das Geld überwiesen?

Ein flexibles System würde dazu führen, dass Unternehmen de facto Mindestpreise für die liefernde Kooperative festsetzen. Die Vereinbarungen könnten dann je nach Abnehmer und Kooperative differieren, was die Vermittlung eines solchen Systems erschwert.

Es könnte Vertrauen aufgebaut werden, wenn Regierungen oder für den Kakaomarkt zuständige Behörden, etwa das CCC und das COCOBOD in der Côte d'Ivoire und in Ghana als Garanten für ein solches System auftreten. Eine solche Rolle könnte auch durch private Institutionen eingenommen werden. Regierungsinstitutionen oder Regulierungsbehörden wie das CCC und das COCOBOD könnten Musterverträge erstellen, in denen die variablen Summen eingesetzt werden müssen.

Die Weiterreichung der Kosten für die Prämien entlang der Wertschöpfungskette wäre vermutlich für alle Beteiligten die einfachste Lösung, zieht aber erhebliche Probleme nach sich. Viele Beteiligte an der Wertschöpfungskette kalkulieren ihren Profit, in dem sie einen bestimmten Prozentsatz auf den Umsatz aufschlagen. Gleiches gilt für Bemessung der Höhe von Abgaben und Steuern. Dies würde auf dem Weg von den Bäuerinnen und Bauern ins

Verkaufsregal im Supermarkt bedeuten, dass die Kosten deutlich höher sind als nur der Aufschlag auf das Ausgangsprodukt Kakao.

Um dies zu vermeiden, müssen Modelle installiert werden, wie die Prämien ausgezahlt werden können, ohne die beschriebenen negativen Folgen nach sich zu ziehen. Ein Ansatz wäre, langfristige und stabile Beziehungen zwischen allen Partnern der Wertschöpfungskette aufzubauen und ein transparentes System zu schaffen, in dem die Prämien nicht in die Preise einberechnet werden. Da einige Schokoladenhersteller ohnehin am Aufbau stabiler und langfristiger Beziehung zu den sie beliefernden Bäuerinnen und Bauern arbeiten, könnte hier ein Ansatz sein, Zahlungen direkt von der Schokoladenindustrie an der Wertschöpfungskette vorbei zu den Bauern zu leisten. Die direkten Beziehungen könnten dadurch verstärkt werden, dass alternative Systeme des Geldtransfers benutzt werden. Eben dies wird derzeit bereits von einigen Unternehmen und den standardsetzenden Organisationen in Pilotprojekten gefördert. Die dazu notwendige Technik ist durch die große Verbreitung von Mobiltelefonen und die bereits vorhandenen Ansätze zur Überweisung von Geld über diese Telefone vorhanden.

Wissenstransfer

Weitere Unterstützung für flexible Ansätze könnte dadurch stattfinden, dass die Vor- und Nachteile eines solchen Systems in die Kurrikula der Trainingsprogramme für Bäuerinnen und Bauern, doch vor allem auch für Mitarbeitende der Kooperativen aufgenommen werden. Darüber hinaus müsste eine gezielte Beratung für Kooperativen aufgebaut werden, wie diese mit solchen Systemen umgehen könnten.

Die notwendige Transparenz kann zumindest in der Côte d'Ivoire und Ghana gut geschaffen werden, da für beide Länder ein Mindestpreis festliegt. Bei Geschäftsbeziehungen in andere kakaoproduzierende Staaten wird die Situation komplexer. Andererseits haben Unternehmen bereits eine Vielzahl von Erfahrungen mit flexiblen Systemen, da bereits jetzt trotz des Referenzpreises an den Börsen Kakao aus verschiedenen Herkunftsstaaten zu unterschiedlichen Preisen gehandelt wird, abhängig von seiner Qualität. Dies gilt insbesondere für den Einkauf von hochwertigem Kakao aus Mittel- und Südamerika sowie anderen Herkunftsregionen von Fine or Flavor Cocoa.

Risiken

Die Auszahlungen von Prämien, die deutlich über den derzeit im Rahmen von Zertifizierungsansätzen oder Projekten der Unternehmen gezahlten Prämien liegen, könnten zu unbeabsichtigten Nebeneffekten führen. Bäuerinnen und Bauern könnten beispielsweise Kakao auf dem Markt kaufen, diesen als eigenen deklarieren und so von der Prämie profitieren. Dies zeigt erneut, wie wichtig Transparenz im Marktgeschehen ist. Die Käufer von Kakao könnten beispielsweise Kooperativen dabei unterstützen, die Größe der Plantagen ihrer Mitglieder zu vermessen. Aufbauend auf den Größenangaben der Plantagen und der durchschnittlichen Produktivität kann kalkuliert werden, wie viel die Bäuerinnen und Bauern ernten. Wenn eine Kooperative beispielsweise in den vergangenen Jahren im Durchschnitt 1.000 Tonnen Kakao produziert hat, könnte die Auszahlung der Prämie auf diese 1.000 Tonnen limitiert werden, um das Einschmuggeln von Kakao von Nichtmitgliedern in die Wertschöpfungskette zu verhindern. Dies erfordert, dass die Kooperativen transparent arbeiten und intensiv mit ihren Mitgliedern kommunizieren.

Erste Ansätze

Eine Reihe von Unternehmen, darunter Taza, Ingemann, Ritter Sport und Tony's Chocolonely, arbeiten bereits mit solchen Ansätzen. Bislang gibt es allerdings wenig öffentlich zugängliche Informationen über die Wirkungen dieser Modelle. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass innerhalb der Projekte in der Regel hochwertiger und teilweise zudem ökologisch produzierter Kakao angebaut wird, der für hochwertiger und teurere Schokoladenprodukte verwendet wird.

Bei der von SÜDWIND organisierten Tagung im Mai 2017 wurden einige der Ansätze vorgestellt.

Erfahrungen von Ritter Sport in Nicaragua

Ritter Sport arbeitet seit mehr als 20 Jahren mit Kooperativen in Nicaragua zusammen. Zu Beginn hat vor allem der Anbau in Agroforstsystemen als Engagement zum Schutz des Waldes im Vordergrund gestanden. Dieses Engagement wurde später zwischen den Jahren 2003 und 2006 um Experimente mit flexiblen Prämien erweitert. In den Jahren 2007 und 2008 wurden Jahresfixpreise eingeführt, um eine Erhöhung der Planbarkeit zu erzielen. Nach dem Anstieg der weltweiten Kakaopreise im Jahr 2008 ist dieses System durch ein flexibleres Preismodell ersetzt worden. Hierbei wurde alle 2 Monate ein Basispreis auf Grundlage der New Yorker Börse gebildet und zugleich unabhängig davon ein Mindestbasispreis von 2.000 US-Dollar ausbezahlt. Zusätzlich zum Basispreis gab es eine Qualitätsprämie für die Erreichung von Qualität A sowie eine Prämie für UTZ-, Fairtrade- und/oder Bio-Zertifizierung. Die langfristigen und partnerschaftlichen Beziehungen waren die Basis der Zusammenarbeit und ermöglichten erst alternative Preismodelle. In der Realität waren die Preisfixierungen allerdings schwer umsetzbar, da es bei Preisschwankungen immer wieder Anpassungen gab und zugleich Bäuerinnen und Bauern bei zu langsamer Anpassung den Kakao an besser zahlende Händler an der Kooperative vorbei verkauften. Zusammenfassend sind in Nicaragua technologische und strukturelle Veränderungen, eine Qualitätsstrategie und die Diversifizierung des Anbaus entscheidend für die Schaffung von mehr Nachhaltigkeit gewesen. [Präsentation Ritter Sport](#)

Erfahrungen von Tony's Chocolonely in der Côte d'Ivoire und Ghana

Das Unternehmen Tony's Chocolonely ist mittlerweile die zweitgrößte Marke auf dem niederländischen Schokoladenmarkt und dabei, in weitere Staaten zu expandieren. Tony's Chocolonely bezieht seinen Kakao aus Ghana und der Côte d'Ivoire und garantiert den Organisationen der Bäuerinnen und Bauern eine mindestens 5-jährige Zusammenarbeit, wobei diese weiterhin auch an andere Abnehmer verkaufen dürfen. Tony's Chocolonelys Modell basiert auf der Berechnung existenzsichernder Einkommen, die auf der Grundlage der aktuell vorliegenden Lebens- und Arbeitskosten der Bäuerinnen und Bauern berechnet werden. Das Unternehmen zahlt die Differenz zwischen den Erlösen aus dem Kakaoverkauf und den zur Deckung der existenzsichernden Einkommen notwendigen Einnahmen in Form einer Prämie. Diese Prämie lag im Frühjahr 2017 bei durchschnittlich 375 US-Dollar je Tonne Kakao. Das zur Berechnung verwendete System wird stetig angepasst, um neues Wissen, z.B. zur Einkommensbemessung, zu integrieren und bisherige Fehler zu beseitigen. [Präsentation](#)

Derzeit gibt es noch viel zu wenige Informationen darüber, wie nachhaltig derzeit existierende Ansätze zu flexiblen Prämien arbeiten. Offensichtlich ist allerdings bereits jetzt die große Bedeutung gut funktionierender Organisationsstrukturen der Bäuerinnen und Bauern, um solche Systeme aufzubauen. Darüber hinaus können Mindestpreisansätze wie in der Côte d'Ivoire und Ghana die Komplexität einer Einführung flexibler Prämien massiv senken. Eine Vielfalt verschiedener Ansätze ist dabei möglich. Einige Organisationen zahlen beispielsweise bereits heute Bäuerinnen und Bauern Prämien, die biologische Anbaumethoden einführen. Sobald die Systeme etabliert sind, wird nur noch die Bio-Prämie bezahlt. Notwendig sind darüber hinaus, dass alle Beteiligten innerhalb der Wertschöpfungskette hinter einem solchen System stehen, und dazu gehört zwingend auch der Einzelhandel.

Fazit

Die Einführung flexibler Prämien kann dazu beitragen, einige Probleme der Bäuerinnen und Bauern anzugehen. Doch viele Herausforderungen für den Kakaosektor können durch ein solches System nicht gelöst werden. Das beinhaltet beispielsweise den Zugang zu Inputs und Finanzdienstleistungen, ausreichende Unterstützung der Bäuerinnen und Bauern durch Fortbildungen und Wissenstransfer, Unterstützung bei der Diversifizierung der Einkommensquellen, klar definierte Land- und Eigentumsrechte, eine ausreichende Infrastruktur, gut funktionierende Organisationen der Bäuerinnen und Bauern etc.

Dennoch: Für Unternehmen könnten flexible Prämien einen kurzfristig umsetzbaren Ansatz darstellen, um in ihren Wertschöpfungsketten existenzsichernde Löhne zu zahlen.

5 MASSNAHMEN ZUR FÖRDERUNG NACHHALTIGER GESCHÄFTSMODELLE

Regierungen der Verbraucherländer

Die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte fordern Unternehmer auf, Menschenrechte zu achten und keinesfalls von Regierungsversäumnissen bei deren Durchsetzung zu profitieren. Eben dies geschieht jedoch derzeit in der Wertschöpfungskette von Kakao noch in weiten Teilen. Um die Menschenrechtsanforderungen durchzusetzen, sollte die Bundesregierung aktiv werden:

- Die Bundesregierung sollte, wie im Nationalen Aktionsplan für Wirtschaft und Menschenrechte vorgegeben, von den Unternehmen in der Wertschöpfungskette des Kakaos eine strikte Einhaltung der Vorgaben der UN Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte einfordern.
- Sofern die Unternehmen des Kakaosektors dieser Umsetzung nicht nachkommen, sollte die Bundesregierung wie angekündigt im Jahr 2020 bindende Gesetze verabschieden, die den Unternehmen strafbewehrte Vorgaben machen.
- Regierungen der Verbraucherländer sollten Forschungsvorhaben und Evaluierung unterstützen, die eruieren, welche Geschäftsmodelle die Situation der Bäuerinnen und Bauern verbessern helfen.

Regierungen der Anbauländer

Die geschilderten alternativen Geschäftsmodelle haben das Potenzial, die Situation der Bäuerinnen und Bauern zu verbessern. Allerdings werden sie dieses Potenzial nur entfalten können, wenn die Rahmenbedingungen dafür vorhanden sind:

- Die Regierungen der Anbauländer sollten die Bäuerinnen und Bauern über geeignete gesetzliche Vorgaben, Trainingsmaßnahmen und finanzielle Anreize dabei unterstützen, sich zu Organisationen zusammenzuschließen. Dies sollte die Schaffung von gesetzlichen Rahmenbedingungen insbesondere bezüglich der internen Transparenz, innerhalb derer sich dieser Organisationen bewegen dürfen, beinhalten.
- Bäuerinnen und Bauern benötigen eine funktionierende Infrastruktur, um nachhaltig wirtschaften zu können. Wo diese nicht vorhanden ist, sollten die Regierungen in die Anbauregionen investieren.
- Die Regierungen der kakaoanbauenden Länder sollten Evaluierungen unterstützen, die erforschen, wie alternative Geschäftsmodelle die Situation der Bäuerinnen und Bauern verändern. Die Erkenntnisse daraus sollten umgehend der Allgemeinheit zur Verfügung gestellt werden.
- Sollten sich Ansätze als erfolgversprechend erweisen, sollte die Regierung deren Umsetzung unterstützen.

Unternehmen: Definition fairer Preise und existenzsichernder Einkommen

Alternative Geschäftsmodelle sollten zum Ziel haben, ökologische und soziale Mindeststandards zu garantieren. Teil der sozialen Mindeststandards müssen existenzsichernde Einkommen und Löhne sein. Die Unternehmen der Wertschöpfungskette für Kakao müssen gemeinsam mit den Regierungen der kakaoanbauenden wie auch der kakaokonsumierenden Staaten, der Zivilgesellschaft, Forschung und standardsetzenden Organisationen aktiv werden:

- Die gesamte Branche sollte, orientiert an bereits existierenden Ansätzen,¹⁰ eine einheitliche Methodologie zur Ermittlung existenzsichernder Einkommen und Löhne entwickeln.
- Die Ergebnisse dieser Berechnungen sollten Grundlage für die Gestaltung alternativer Geschäftsmodelle werden.
- In diesem Zusammenhang muss ergebnisoffen darüber diskutiert werden, wie die Erzielung eines existenzsichernden Einkommens über Maßnahmen wie steigende Kakaopreise, Unterstützung bei der Diversifizierung, soziale Sicherungssysteme etc. garantiert werden kann.
- Unternehmen sollten in diesem Zusammenhang die Wirkungen alternativer Geschäftsmodelle, die derzeit in Pilotprojekten und bei kleineren Unternehmen bereits in der Fläche vorangetrieben werden, evaluieren und die Ergebnisse anschließend veröffentlichen.

KonsumentInnen: Bewusst einkaufen und Druck auf Wertschöpfungskette aufbauen

Die KäuferInnen kakaohaltiger Produkte und hier insbesondere von Schokolade, da für diese der größte Anteil der Welternte von Kakao verbraucht wird, sollten von Unternehmen und Regierungen eine nachhaltige Wertschöpfungskette fordern:

- KonsumentInnen müssen von Unternehmen Auskunft darüber verlangen, ob der von ihnen verwendete Kakao aus ökologisch und sozial nachhaltigen Quellen stammt.
- KonsumentInnen sollten bereit sein, für Kakao mit einer transparenten Wertschöpfungskette, die existenzsichernde Einkommen für die Bäuerinnen und Bauern garantiert, einige Cent mehr pro Tafel Schokolade zu zahlen.
- VerbraucherInnen sollten von der Bundesregierung fordern, dass diese die von den Vereinten Nationen geforderte Einhaltung grundlegender Menschenrechte den hiesigen Unternehmen für die gesamte Wertschöpfungskette gesetzlich vorschreibt.

¹⁰ Zur internationalen Diskussion siehe Global Living Wage Coalition (www.livingwagecoalition.org).

Literatur

Abebe, Gumataw K. et al. (Bijman, Jos / Kemp, Ron / Omta, Onno / Tsegaye, Admasu) (2013): Contract farming configuration: Smallholders' preferences for contract design attributes, in: Food Policy 40 (2013) 14–24.

Afari-Sefa, Victor et al. (2010): Economic cost-benefit analysis of certified sustainable Cocoa production in Ghana, <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/97085/2/33.%20Cost%20benefit%20of%20cocoa%20in%20Ghana.pdf> (Zugriff 21.07.2017).

Barrett, Christopher B. et al. (2012): Smallholder participation in Contract Farming: Comparative Evidence from five countries, in: World Development, Vol. 40, No. 4, pp. 715-730.

Barrientos, Stephanie (2016): Beyond Fairtrade. Why are Mainstream Chocolate Companies Pursuing Social and Economic Sustainability in Cocoa Sourcing? In: Squicciarini, Mara P. / Swinnen, Johan [Ed.] (2016): The Economics of Chocolate, Oxford, pp. 213-227.

Binswanger-Mkhize, Hans P. (2012): Is there too much hype about index-based agricultural insurance?, in: The Journal of Development Studies, Vol. 48, No. 2, pp. 187-200.

Bonjean, Catherine Arauja / Brun, Jean Francois (2016): Concentration and Price Transmission in the Cocoa-Chocolate Chain, in: Squicciarini, Mara P. / Swinnen, Johan [Ed.] (2016): The Economics of Chocolate, Oxford, pp. 339-362.

Dorward, A. et al. (2009): Hanging In, Stepping up and Stepping Out: Livelihood Aspirations and Strategies of the Poor. <https://eprints.soas.ac.uk/6163/1/HangingInDIP.pdf> (Zugriff 21.07.2017).

FAO (2012): Guiding principles for responsible contract farming operations. <http://www.fao.org/docrep/016/i2858e/i2858e.pdf> (Zugriff 21.07.2017).

FAO (2013): Contract Farming for inclusive market access. Rome, <http://www.fao.org/3/a-i3526e.pdf> (Zugriff 21.07.2017).

FAO (2015): Inclusive Business Models: Guidelines for improving linkages between producer groups and buyers of agricultural produce. Rome, Italy, <http://www.fao.org/3/a-i5068e.pdf> (Zugriff 21.07.2017).

FAO (2016): Contract Farming. For improved access to market and resources, <http://www.fao.org/3/a-i6600e.pdf> (Zugriff 21.07.2017).

Fobelets, Vincent / de Groot, Ruiz (2016): The True Price of Cocoa from Ivory Coast. Joint report by IDH and True Price, <http://trueprice.org/wp-content/uploads/2016/03/TP-Cocoa.pdf> (Zugriff 21.07.2017).

Fold, Niels / Neilson, Jeff (2016): Sustaining Supplies in Smallholder-Dominated Value Chains. Corporate Governance of the Global Cocoa Sector, in: Squicciarini, Mara P. / Swinnen, Johan [Ed.] (2016): The Economics of Chocolate, Oxford, pp. 195-212.

Gayi, Samuel K. / Tsowou, Komi (2015): Cocoa industry: Integrating small farmers into the global value chain. Special Unit on Commodities, UNCTAD, UNCTAD/SUC/2015/4, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/suc2015d4_en.pdf (Zugriff 21.07.2017).

Gilbert, Christopher L. (2009): Cocoa Market Liberalisation in Retrospect; in: Review of Business and Economics 2009/3, P. 294-312,

<http://feb.kuleuven.be/rebel/jaargangen/2001-2010/2009/2009-3/RBE%202009-3%20-%20Cocoa%20Market%20Liberalization%20in%20Retrospect.pdf> (Zugriff 21.07.2017).

Gilbert, Christopher L. (2016): The Dynamics of the World Cocoa Prize, in: Squicciarini, Mara P. / Swinnen, Johan [Ed.] (2016): The Economics of Chocolate, Oxford, pp. 307-338.

GIZ (2014): Inclusive Business Models: Options for support through PSD programmes, <https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz2014-ib-models-rz.pdf> (Zugriff 21.07.2017).

Hütz-Adams, Friedel / Huber, Claudia / Knoke, Irene / Morazán, Pedro / Mürlebach, Mara (2016): Strengthening the competitiveness of cocoa production and improving the income of cocoa producers in West and Central Africa.

ICCO (International Cocoa Organization) Market Committee (2007): Study on the Impact of Terminal Markets on Cocoa Bean Prices, June 2007, http://www.icco.org/about-us/international-cocoa-agreements/cat_view/30-related-documents/31-world-cocoa-market.html (Zugriff 21.07.2017).

ICCO (2010): Functioning and Transparency of the Terminal Markets for Cocoa. An Overview and Analysis of Recent Events on the London Terminal Market, http://www.icco.org/about-us/international-cocoa-agreements/cat_view/30-related-documents/31-world-cocoa-market.html (Zugriff 21.07.2017).

ICCO (2016): ICCO Daily Prices, e-mail from Laurent Pipitone, Director of the Economics and Statistics Division, 21.07.2016.

ICCO (2017): Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics, Volume XLIII No. 1, Cocoa Year 2016/17, London.

International Finance Cooperation (IFC) (2013): Building a roadmap to sustainability in agro-commodity production, <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/2fc71b0042cf55d987c5ef384c61d9f7/2013+IFC+S tandards+Study.pdf?MOD=AJPERES> (Zugriff 21.07.2017).

IFC (2014): A sustainable sector transformation model in agriculture commodity sectors, June 2014 – Selection of Draft Slides.

LMC (2016): Cocoa: the global market. Outlook for beans, butter, liquor & powder, 2016 Report Brochure, http://www.lmc.co.uk/Cocoa-Cocoa_The_Global_Market (Zugriff 21.07.2017).

MacDonald, J. et al. (2004): Contracts, markets, and prices: Organizing the production and use of agricultural commodities. Agricultural Economic Report No. 837, USDA Economic Research Service, <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/34013/1/ae040837.pdf> (Zugriff 11.08.2017).

McKinley, Justin et al. (2016): Managing risk in cocoa production: Assessing the potential of climate-smart crop insurance in Ghana, in: Journal of International Agriculture Trade and Development, Vol. 10, No. 1, pp. 53-79.

MedAfrica Times (2015): Morocco helps Cote d'Ivoire launch a farm insurance system, <http://medafricatimes.com/5254-morocco-helps-cote-divoire-launch-a-farm-insurance-system.html> (Zugriff 21.07.2017).

Nardella, Michele (2015): Market concentration and vertical integration. Presentation at the ICCO meeting, London, 22 September 2015,

http://www.icco.org/about-us/international-cocoa-agreements/cat_view/252-cocoa-market-outlook-conference-september-2015/253-presentations-cocoa-market-outlook-conference-2015.html (Zugriff 21.07.2017).

Nieburg, Oliver (2016): Even doubled income for farmers won't make cocoa sustainable: Mars; in: Confectionary News, 27 June 2016, <http://www.confectionarynews.com/Commodities/Even-doubled-income-for-farmers-won-t-make-cocoa-sustainable-Mars> (Zugriff 21.07.2017).

Nunoo, Jacob / Acheampong, Bernand Nana (2014): Protecting financial investment: Agriculture insurance in Ghana, in: Agricultural Finance Review, Vol. 74, No. 2, pp. 236-247.

Osumba, Joab J.L. (2016): The state of agricultural insurance in Kenya: Lessons for policy making. Presentation at Africa-Asia Conclave on loss and damage due to climate change, Nairobi, 25-26 August 2016, <http://www.cseindia.org/userfiles/joab-the-state-of-agricultural-insurance-in-kenya.pdf> (Zugriff 21.07.2017).

SEO (Amsterdam Economics) 2017: Market Concentration and Price Formation in the Global Cocoa Value Chain, http://www.seo.nl/uploads/media/2016-79_Market_Concentration_and_Price_Formation_in_the_Global_Cocoa_Value_Chain.pdf (Zugriff 11.08.2017).

Shepherd, Andrew W. (2013): An introduction to Contract Farming, <http://makingtheconnection.cta.int/sites/default/files/Contract-Farming-Introduction.pdf> (Zugriff 21.07.2017).

Simons, Lucas (2015): Changing the Food Game. Market Transformation Strategies for Sustainable Agriculture. (Greenleaf Publishing Limited) Sheffield.

Ton, Giel et al. (2016): Effectiveness of Contract Farming for improving income of smallholder farmers: Preliminary results of a systematic review. Paper for presentation at the 149th EAAE Seminar 'Structural change in agri-food chains: new relations between farm sector, food industry and retail sector', Rennes, France, 27-28 October 2016, http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/244792/1/Ton%20et%20al_149EAAE_Rennes.pdf (Zugriff 21.07.2017).

ulHaque, Irfan (2004): Commodities under Neoliberalism: The Case of Cocoa, G-24 Discussion Paper Series, January 2004; in: UNCTAD, Intergovernmental Group of Twenty-Four, http://www.unctad.org/en/docs/gdsmdpbq2420041_en.pdf (Zugriff 21.07.2017).

Vellema, Sietze et al. (Laven, Anna / Ton, Giel / Muilerman, Sander) (2016): Policy Reform and Supply Chain Governance. Insights from Ghana, Cote d'Ivoire, and Ecuador, in: Squicciarini, Mara P. / Swinnen, Johan [Ed.] (2016): The Economics of Chocolate, Oxford, pp. 228-246.

Verein der am Rohkakaohandel beteiligten Firmen e.V. [Ed.] (2015): Geschäftsbericht 2014/2015, http://www.kakaoverein.de/fileadmin/inhalte/Dokumente/Gesch%C3%A4ftsbericht_2014-15_final.pdf (Zugriff 21.07.2017).

Verein der am Rohkakaohandel beteiligten Firmen e.V. [Ed.] (2016): Geschäftsbericht 2015/2016, http://www.kakaoverein.de/fileadmin/inhalte/Dokumente/Gesch%C3%A4ftsbericht_2015/GESCH%C3%84FTSBERICHT_2015-16_final.pdf (Zugriff 11.08.2017).

Wang, Holly H. et al. (2014): The transition to modern agriculture: Contract farming in developing economies, in: American Journal of Agricultural Economics, Vol. 96, No. 5, pp. 1257-1271.

Wegner, Lucia (2012): Scaling up inclusive business: Insights from different commodities. Working Document, Conference 'From Islands of Success to Seas of Change', The Hague, The Netherlands, 11-13 April 2012, <http://seasofchange.net/wp/wp-content/uploads/2014/07/Scaling-up-inclusive-business-models.pdf> (Zugriff 21.07.2017).

Will, Margret (2013): Contract farming handbook. A practical guide for linking small-scale producers and buyers through business model innovation. <https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz2013-en-contract-farming-manual.pdf> (Zugriff 21.07.2017).

Bitte schicken Sie mir:

Publikation (Titel eintragen)

Exemplare des SÜDWIND-Faltblatts (Anzahl): _____

Informationen zur Stiftung SÜDWIND

Einen aktuellen Jahresbericht

Eine Publikationsliste

Bitte setzen Sie mich auf den Verteiler für den Newsletter und weitere Informationen.

Meine E-Mail-Adresse:

Schicken Sie das Material an folgende Adresse:

Name, Vorname _____

Ggf. Institution _____

Straße, Haus-Nr. _____

PLZ, Ort _____

Datum, Unterschrift _____

Bitte hier abtrennen und an SÜDWIND senden oder faxen.

Ja, ich möchte Mitglied bei SÜDWIND e.V. werden!

Vorname, Name _____

E-Mail _____

Lastschriftentzug Überweisung Rechnung

Die Abbuchung soll erfolgen

vierteljährlich halbjährlich jährlich

Der Mindestbeitrag beträgt für Privatpersonen jährlich 70 €.

70 100 140 210 _____ anderer Betrag

Der Mindestbeitrag beträgt für Institutionen jährlich 250 €.

250 500 _____ anderer Betrag

Der Mindestbeitrag beträgt für Fördermitglieder jährlich 25 €.

_____ anderer Betrag

Sie erhalten in Kürze eine schriftliche Bestätigung Ihrer Mitgliedschaft.
Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung.

Ort, Datum _____ Unterschrift(en) _____ WC 13043

SEPA-Lastschriftmandat (SEPA Direct Debit Mandate)
für SEPA-Lasts-Schriftverfahren/for SEPA Core Direct Debit Scheme

Name und Anschrift des Zahlungsempfängers (Gläubiger)
SÜDWIND e.V. - Kaiserstraße 201 - 53113 Bonn

Gläubiger-identifikationsnummer (C/Creditor Identifier) **Mandatsreferenz**
DE27ZZ00000033336 wird nachgereicht

SEPA-Lastschriftmandat

Ich/Wir ermächtige(n) SÜDWIND e.V. Zahlungen von meinem/unserem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise(n) ich/wir mein/unser Kreditinstitut an, die von SÜDWIND e.V. auf mein/unser Konto gezogenen Lastschriften einzulösen.

Hinweis: Ich kann/Wir können innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrags verlangen. Es gelten dabei die mit meinem/unserem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Kontoinhaber (Vorname, Name) _____

Straße, Hausnummer _____

PLZ, Ort _____

Kreditinstitut _____ BIC _____

IBAN _____

Ort, Datum _____ Unterschrift(en) _____

SÜDWIND e.V.
Kaiserstraße 201
53113 Bonn

Tel.: +49 (0) 228-76 36 98-0
info@suedwind-institut.de
www.suedwind-institut.de

IBAN DE45 3506 0190 0000 9988 77
BIC GENODED1DKD
Umsatzsteuer: DE169920897

Mitmachen!

Wir leben von der Unterstützung unserer Mitglieder und FördererInnen. Setzen Sie sich mit SÜDWIND für wirtschaftliche, soziale und ökologische Gerechtigkeit weltweit ein. Wir möchten unabhängig bleiben, auch unbequeme Fragen stellen und nicht nur einfache Antworten geben. Bitte helfen Sie uns dabei.

Über unsere Veröffentlichungen erhalten Sie Anregungen dazu, was Sie selbst im alltäglichen Leben tun können, um sich gegen Armut und Ungleichheit einzusetzen. Wir bieten einen Einblick in aktuelle Forschungsergebnisse und berichten über die Arbeit von SÜDWIND mit zusätzlichen Hintergrundinformationen. Mit Hilfe unserer Stiftung SÜDWIND wird die Arbeit von SÜDWIND aus den Zinserträgen des Stiftungsvermögens gefördert. Die Stiftung legt ihr Geld nach strengen ethischen und ökologischen Kriterien an.

Unsere Mitglieder und Förderer haben die Möglichkeit, die Arbeit von SÜDWIND mit zu gestalten. So tragen wir Themen und Forderungen im Namen unserer Mitglieder in Netzwerke, Gesellschaft und Politik.

Machen Sie mit!

36

Alternative Geschäftsmodelle im Kakaosektor. Neue Wege aus der Armut?