

Als Kaffeehändler bei den Zapatisten

Zwei Schweizer Kaffeeröster aus dem Baselbiet verhandeln mit verummten Indios und versuchen zu erklären, warum ihr Kaffee in Mexiko 2.45 Franken wert ist, daheim aber 23 Franken. *Von Sarah Fasolin*

Vor Aufregung lässt Macario Arias den Kaffeesack vom Pferd fallen. Da kommt er von der Ernte in sein Dorf Colonia Puebla in den Bergen von Chiapas, und vor seiner Tür steht ein Dodge Durango. Ein paar Ausländer warten auf ihn. Zwölf Stunden Flug und zweieinhalb Tage Autofahrt haben die beiden Schweizer Kaffeeröster Jürg Reber und Frank Engler hinter sich, um der Genossenschaft Maya Vinic, deren Präsident Arias ist, einen Container Kaffeebohnen nach den Fair-Trade-Bedingungen abzukaufen.

Auf der Veranda liegt der Vertrag parat. Preis: 1.21 Dollar für 1 US-Pfund (454 Gramm) Rohkaffee, dazu 5 Cent Zuschlag pro Pfund für die Kooperative, so schreibt es die Fair-Trade-Label-Organisation FLO, der internationale Dachverband für Labels wie Max Havelaar, vor. Die 275 Säcke Rohkaffee à 69 Kilogramm müssen gemäss Vertrag in zwei Monaten im Hafen von Veracruz Richtung Europa verschifft werden. Was danach mit dem Kaffee der 500 Kaffeeproduzenten passiert, wollte Arias immer gerne wissen, und er fragt die Röster: «Wer kauft unseren Kaffee?» Engler zählt auf: Kleine Detailhandelsgeschäfte und Reformhäuser, Spitäler, Restaurants. Arias staunt.

Vermummte Indios

Für zwei Wochen sind die Kaffeeröster Frank Engler und Jürg Reber im Süden Mexikos auf Tour. Reber hat die Kaffeerösterei Fritz Bertschi AG in Birsfelden vor einem Jahr von Engler gekauft, ihn aber weiterhin als Berater und Kaffee-Einkäufer angestellt. Mit einem geländegängigen Mietauto sind sie unterwegs, um direkt bei den Produzenten Rohkaffee zu bestellen. Die kleine Rösterei – pro Tag wird knapp eine Tonne Kaffee geröstet – gehört zu den Pionieren im Fair-Trade- und Biokaffee-Geschäft. 1992, mit dem Start von Max Havelaar Schweiz, lieferten sie die ersten Packungen mit dem Gütesiegel in die Geschäfte.

Einmal pro Jahr reisen Reber und Engler in ihre bevorzugten Kaffeeländer, nach Mexiko, Guatemala oder Peru. Von den jährlich zwölf benötigten Containern kaufen sie dieses Jahr zwei direkt vor Ort. Für die restlichen zehn Ladungen faxen sie den Vertrag. Auf diese Weise wurden in der Schweiz 2004 insgesamt rund 68 000 Tonnen Kaffee importiert. Der Rest wurde über die konventionellen Märkte an den Rohstoffbörsen in New York (Sorte Arabica) oder London (Sorte Robusta) bezogen.

Der Einkauf ist nicht das oberste Ziel der Kaffeetour. «Es geht uns darum, die Produzenten selbst kennen zu lernen», sagt Reber, «ihnen zu zeigen, dass wir ihre Partner sind und ihre Arbeit schätzen.» Geschäftspartner sein heisst für Reber auch, wenn nötig Kritik anbringen und Verbesserungsvorschläge machen. In ihrem Gepäck haben die beiden Röster deshalb eine Probe mit schlechtem Rohkaffee dabei, den ihnen die zapatistische Kooper-



Frank Engler (l.) und Jürg Reber schauen sich mit Joaquin Ruíz die Kaffeesträucher an. (Fotos: Sarah Fasolin)



Verhandlungen mit den vermummten Indios.

ative Mut Vitz letztes Jahr geliefert hatte. «Das ist uns bisher noch nie passiert», sagt Engler. Während Stunden fahren sie durch dicken Nebel ins Gebiet der Zapatisten, wo seit über einem Jahr die von der indigenen Aufstandsbewegung ernannten «Räte der Guten Regierung» das Sagen haben. Im Dorf Oventic müssen sich die Kaffeeröster anmelden, um bis zur Kooperative im Dorf La Estación durchgelassen zu werden. Mit schwarzen Mützen verummte Indios empfangen die Ausländer. «Woher kommt ihr? Wie heisst ihr? Was ist eure Absicht?» Es braucht eine spezielle Autorisierung, bevor die Kaffeeröster weiterfahren können.

Als sie am Ziel angekommen sind, ist jedoch kein Vorstandsmitglied von Mut Vitz zu finden. Einziger der Kaffeebauer Joaquin Ruíz ist in der Nähe und führt die Besucher auf seine 16 Aren grosse Kaffee-Parzelle. Es ist das erste Mal, dass ein Kaffeekäufer aus dem Ausland auf seinem Land steht. «Es ist gut, dass die Leute persönlich vorbeikommen und sehen, wie viel Arbeit bei der Kaffeeproduktion anfällt», sagt er.

Ruíz will wissen, wie teuer ein Kilo Kaffee ist. Er hat letztes Jahr 23 Pesos (rund 2.45 Fr.) pro Kilo Bohnen mit Pergaminohaut erhalten. Für seine 360 Kilogramm hat er somit einen Jahreslohn von knapp 900 Franken kassiert.

Ein Kilo Bertschi-Kaffee kostet im Detailhandel 23 Franken. Schonungsvoll nennt ihm Engler einen allgemeinen Durchschnittspreis von 13 Franken pro Kilo gerösteten Kaffee. Doch auch bei diesem Preis macht Ruíz grosse Augen. «Das ist sehr viel», sagt er, der fünf Kinder zu versorgen hat. Engler erklärt ihm, dass bei der Entfernung der Pergaminohaut und beim Rösten viel Gewicht verloren geht. Trotzdem findet Ruíz, er müsste eigentlich mehr erhalten für seinen Kaffee. Sagt es und beschreibt, wie er die 60 Kilogramm schweren Kaffeesäcke eine Stunde lang auf dem Buckel nach Hause tragen muss, weil er kein Lasttier hat.



Kinder helfen Macario Arias, die Bohnen aufzusammeln.

Reber, im Hintergrund eine Villige Kiel rauchend, schweigt. Später sagt er: «Er hat Recht. Trotz fairem Handel erhält er eigentlich zu wenig.» Seiner Meinung nach sind es vor allem die Detaillisten, die zu viel vom Gewinnkuchen erhalten. Deshalb wolle er den Direktverkauf fördern, mehr gut betuchte Institutionen wie Altersresidenzen beliefern und eine Art «Öko-Wagen», der mit Bio- und Fair-Trade-Produkten in Dörfer und Quartiere fährt, lancieren. Mit dem daraus erzielten Gewinn sollen Projekte der Kooperativen wie die Anschaffung von Transportfahrzeugen finanziert werden.

Langjährige Beziehungen

Am nächsten Tag treffen Reber und Engler die Versammlungsmitglieder von Mut Vitz. Nach ein paar allgemeinen Sätzen über den Kaffee kommt Engler zur Sache: «Ihr habt uns bisher immer erstklassigen Kaffee geliefert, aber beim letzten Container ging etwas schief», erklärt er und schüttet die Proben der erstklassigen und der schlechten Ware auf den Tisch. Die Unterschiede sind deutlich: bläuliche Rohkaffeebohnen in identischer Grösse auf der einen, verschrumpelte, verfault-vertrocknete Bohnen auf der anderen Seite. Der Präsident stimmt Engler zu. Es sei wahrscheinlich im Aufbereitungslager passiert, man werde den Verantwortlichen die Ohren lang ziehen. Engler und Reber lassen offen, ob sie dieses Jahr Kaffee kaufen werden.

Bei der Union Majomut hingegen kommen die beiden Kaffeeröster ins Geschäft. Sie besuchen Kaffee-Parzellen, unterhalten sich ausgiebig mit den Vorstandsmitgliedern und kommen schliesslich zum Vertrag. Frank Engler runzelt die Stirn, wie immer, wenn er sich konzentriert. Ein Container Bio-Kaffee zum Fair-Trade-Preis plus den Bio-Zuschlag von 15 Cent pro Pfund ergibt 1.41 Dollar pro Pfund. Da gibt's eigentlich nichts zu rütteln – und doch werden die Runzeln auf Englers Stirn immer tiefer, je länger er den Abschnitt «Preis» auf dem Vertrag betrachtet. «Preis wird am Tag der Verschiffung fixiert», heisst es da. Im Moment wird an der Rohstoffbörse in New York ein Pfund Arabica zu 1.12 Dollar gehandelt, Tendenz steigend. Möglich, dass der Preis bis im Juli höher ist als der Bio-Fair-Trade-Preis. In diesem Fall müssten sich die Kaffeeröster dem Börsenpreis anpassen. «Da wir aber mit unseren institutionellen Kunden ebenfalls einen fixierten Preis haben, können wir nicht einen Vertrag unterschreiben, ohne den genauen Preis zu kennen», erklärt Engler. Diesen Fehler habe er einmal gemacht – und es bitter bezahlt.

Die Kaffeekooperative ist schliesslich einverstanden, dass man den Preis fixiert. Bertschi-Kaffee hat zum sechsten Mal bei ihnen gekauft und sie zum zweiten Mal besucht. «Wir hoffen auf weiterhin gute Beziehungen», sagt Lorenzo Santíz, Präsident der Kooperative. Das scheint ihnen lieber, als auf einen Preisanstieg zu spekulieren.