

GEO 511 Masterarbeit  
Universität Zürich

Guayusa – Wie und mit welchen  
Konsequenzen läuft die Marketisierung einer  
traditionellen Kulturpflanze in Ecuador ab?

Valentin Scherrer  
08-714-487  
valentin.scherrer[at]bluewin.ch

Abgabe: 29. Januar 2016

Betreut von:  
Prof. Dr. Christian Berndt  
Geographisches Institut  
Universität Zürich

# Danksagung

Herzlichen Dank an Prof. Dr. Christian Berndt für die aufmerksame Begleitung meiner Masterarbeit und für die guten Ratschläge.

Danke an meine Eltern. Ohne Euch wären meine Träume nicht wahr geworden.

Vielen Dank an die lieben Korrekturleser.

Herzlichen Dank an R. Cayapa für die Tipps.

Danke Santiago und Pedro, für die Wegweiser.

Guayusa, für die Kraft.

Priscila, für Alles.

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	<b>4</b>
<b>I</b>	<b>Grundlagen</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>Theoretische Grundlagen</b>	<b>8</b>
2.1	Globale Wertschöpfungsketten / Value-Chain Development . . .	8
2.2	Politische Ökonomie: Der Dis/artikulations-Ansatz . . . . .	10
2.3	Social studies of economization/marketization . . . . .	11
<b>3</b>	<b>Methoden</b>	<b>16</b>
3.1	Forschungsmethoden . . . . .	16
3.2	Auswertungsmethoden . . . . .	24
<b>4</b>	<b>Kontext</b>	<b>31</b>
4.1	Situation des Amazonasgebietes Ecuadors . . . . .	31
4.2	Innenpolitische Situation Ecuadors . . . . .	32
4.3	Kultur und Mentalität . . . . .	34
<b>5</b>	<b>Sozioökonomischer Kontext</b>	<b>42</b>
5.1	Demographie . . . . .	42
5.2	Armut . . . . .	42
5.3	Eindrücke aus zwei Kichwa-Siedlungen . . . . .	43
5.4	Marktwirtschaftliches Umfeld . . . . .	47
5.5	Assoziationen und Kooperativen . . . . .	50
<b>II</b>	<b>Marketisierung</b>	<b>52</b>
<b>6</b>	<b>Marketisierung I: Grundsteine</b>	<b>53</b>
6.1	Wie alles begann . . . . .	53
6.2	Grundsatzplanung . . . . .	56
6.3	Investition . . . . .	57
6.4	Erste Schritte in Ecuador . . . . .	57

<b>7</b>	<b>Marketisierung II: Technischer Teil</b>	<b>59</b>
7.1	Anwerbung von Kleinbauern . . . . .	59
7.2	Wissensgenerierung . . . . .	61
7.3	Wissensverbreitung . . . . .	63
7.4	Kommerzieller Anbau von Guayusa . . . . .	65
7.5	Materieller Aufwand . . . . .	70
7.6	Festlegung des Preises . . . . .	71
<b>8</b>	<b>Marketisierung III: Koordination</b>	<b>73</b>
8.1	Umgestaltung sozialer Organisation . . . . .	73
8.2	Formalisierung von Austauschbeziehungen und sozialer Koordination . . . . .	79
8.3	Juristische Marktbeziehungen . . . . .	88
<b>III</b>	<b>Folgen der Marketisierung und Implikationen</b>	<b>93</b>
<b>9</b>	<b>Sozioökonomie und (Dis-)Artikulation</b>	<b>94</b>
9.1	Einkommenseffekte für Kleinbauern . . . . .	94
9.2	Überproduktion . . . . .	97
9.3	Sozioökonomische Nebeneffekte . . . . .	99
9.4	Folgen für die Assoziativität . . . . .	101
9.5	Ausgrenzungen und Marginalisierung . . . . .	104
9.6	Weitere Aspekte . . . . .	107
<b>10</b>	<b>Diskussionen und Argumente</b>	<b>109</b>
10.1	Diskussionen . . . . .	109
10.2	Argumente zum Guayusapreis . . . . .	112
<b>11</b>	<b>Folgen für die natürliche Umwelt</b>	<b>117</b>
<b>12</b>	<b>Diskussion</b>	<b>124</b>
12.1	Rückblick . . . . .	124
12.2	Wissen . . . . .	125
12.3	Kooperativen . . . . .	126
12.4	Koordination, Kontrolle und Macht . . . . .	127
12.5	«Gruppe ANDA» . . . . .	128
12.6	Öffentlich oder privat – unscharfe Grenzen . . . . .	129
12.7	Weiterführende Fragen . . . . .	130
12.8	Rekapitulation . . . . .	133
12.9	Quintessenzen . . . . .	135

# Kapitel 1

## Einleitung

In der vorliegenden Masterarbeit untersuche ich in einer Fallstudie, wie eine traditionelle Kulturpflanze in Ecuador zur handelbaren «Ware» (*commodity*) gemacht wurde und wie sich diese Kommodifizierung auf die beteiligten Kleinbauern<sup>1</sup> und ihre Umwelt vor Ort in Ecuador auswirkte.

Aufgrund meiner theoretischen Ausrichtung werde ich diesen Prozess «Marketisierung» (engl. *marketization*) nennen. Kurz zusammengefasst ist die Marketisierung ein Vorgang, durch welchen bestimmte Güter oder Objekte auf eine Weise beeinflusst, verändert oder diskursiv gestaltet werden, dass koordinierter Handel möglich ist. Verschiedene Vorrichtungen, Instrumente und Organisationsweisen werden dabei auf eine effiziente Art und Weise arrangiert.

Als wichtige Kulturpflanze für südamerikanische Urvölker hat Guayusa eine lange Geschichte. Ein Hinweis darauf ist beispielsweise der Fakt, dass die Pflanze ihre Fähigkeit zur natürlichen Fortpflanzung zu einem grossen Teil verloren hat. Symbiosegleich ist sie auf den Menschen angewiesen, der in der Hoffnung auf ihre wohltuende und anregende Wirkung ein Ästlein der domestizierten Pflanze als Setzling in die Erde steckt.

Ökonomisch gesehen war Guayusa über lange Jahrhunderte hinweg – wenn überhaupt – nur marginal bedeutsam. Wohl gab es «schon» in den letzten zwei letzten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts Versuche, Guayusablätter als solche, oder in Form von Extrakten, über die lokale Ebene hinaus zu kommerzialisieren.<sup>2</sup> Keiner dieser Versuche war jedoch erfolgreich genug, als dass man von einem grundsätzlichen Wandel von der Kulturpflanze zur kommerziell nutzbaren Pflanze sprechen könnte.

Die Marketisierung, die nun während den letzten fünf bis sechs Jahren begonnen hat, hat bestimmte Auswirkungen auf die sozioökonomische Situation der Kleinbauern, welche die Guayusapflanzen kultivieren. Positiv ist

---

<sup>1</sup>Um eine tadellose Lesbarkeit zu garantieren, wird auf die Doppelnennung der männlichen und weiblichen Form verzichtet. Der Einfachheit halber wird wenn immer angebracht die männliche Form verwendet, welche die weiblichen Personen mit einschliesst.

<sup>2</sup>pers. Mitteilungen: Jens Toeniges, August 2015; J. Black, 2014

beispielsweise zu beurteilen, dass viele Kleinbauernfamilien durch die Kommodifizierung der Guayusapflanze eine zusätzliche Möglichkeit gewonnen haben, Einkommen zu erwirtschaften, und dies mit einer Pflanze, die in ihrer Kultur und in ihrem Alltagsleben seit Hunderten von Jahren eine sehr wichtige Rolle einnimmt. Die Berührungsängste, die Kulturpflanze Guayusa neu auch im grossen Stil zu «kultivieren» waren dementsprechend klein.

Die Guayusakleinbauern sind zu mindestens 95 Prozent Angehörige der ethnischen Volksgruppe *Kichwas del Oriente*. So werden die indigenen Bewohner des Amazonasgebietes Ecuadors bezeichnet, welche einen Dialekt des im Hochland gesprochenen *Quechua* sprechen.

Die Firma, die für die Marketisierung des Guayusa hauptverantwortlich zeichnet, werde ich in dieser Masterarbeit anonymisiert mit dem Namen «ANDA» bezeichnen. In Tat und Wahrheit ist sie ein Zusammenspiel von vier Institutionen, von welchen in Nord- und Südamerika je eine Stiftung und eine Firma angesiedelt sind. Wo es Sinn macht oder nötig sein wird, zwischen Stiftungs- und Firmenaspekt zu unterscheiden, werde ich zur Abgrenzung der Stiftungen die Bezeichnung «ANDAhelp» verwenden (im Sinne des kommunizierten Selbstverständnisses der Stiftung als wohltätige Organisation).

Die Firma ANDA verkauft vor allem in den USA Produkte auf der Basis von Guayusa – Teemischungen, Getränke und Energydrinks – die mit dem Fairtrade-Siegel gekennzeichnet sind. ANDA hat bisher als einzige Firma erreicht, Guayusa für den nationalen Markt eines grossen industrialisierten Landes zu kommerzialisieren. Verschiedene kleinere Projekte und Firmen verwirklichten fast gleichzeitig mit ANDA (Firma 3A) oder wenige Jahre danach (Firmen 3B und 3C) ihr Ziel oder ihren Traum, Guayusa-Produkte kommerziell nutzbar zu machen. Das Marktvolumen der Mitbewerber von ANDA ist zurzeit noch klein oder im Vergleich zu ANDA beinahe inexistent. Es ist jedoch davon auszugehen, dass das Volumen und die Anzahl der Anbieter von Guayusa-Produkten in den nächsten Jahren weiter ansteigt.

Die Masterarbeit ist so strukturiert, dass ich in drei aufeinander aufbauenden Teilen den Prozess der Marketisierung der Guayusapflanze und seine Konsequenzen ausführlich beschreiben werde.

Der erste Teil (Grundlagen) enthält das theoretische Rüstzeug, mit dem ich mich auf die «Reise» gemacht habe, eine Beschreibung der wissenschaftlichen Methoden, die ich benutzt habe und eine Darlegung des breiteren Kontextes, in welchem sich die Marketisierung abspielt(e).

Der mittlere, zweite Teil, beschreibt die pionierhafte Leistung von ANDA, die Guayusapflanze zu marketisieren. Die drei Kapitel dieses Teiles decken die ersten Schritte in den USA, die technischen Details und die koordinativen Leistungen ab, die für die Marketisierung des Guayusa massgebend waren. Im Sinne einer kritischen *commodity chain* Forschung versuche ich, die Warenkette vom Anfang bis zum Ende im Auge zu behalten, obwohl der

Schwerpunkt der Beschreibungen klar bei den Bemühungen in Ecuador liegt.

Im dritten und letzten Teil wird es darum gehen, aufzuzeigen, welche Konsequenzen die Marketisierungsprozesse vor Ort in Ecuador zeitigten. Ich werde zeigen wie sich diese Vorgänge auf das Leben der Kleinbauern und ihrer Kooperativen auswirkte, welche sozialen Reaktionen sie provozierten und welchen Einfluss sie auf die natürliche Umwelt hatten.

In der abschliessenden Diskussion werde ich die wichtigsten Schlüsse aus dieser Forschungsarbeit zusammenfassen, offene Punkte und Fragen thematisieren und ganz zum Schluss einen hoffnungsvollen Ausblick wagen. Der Fokus liegt dabei auf den (Un-)Gleichgewichten in Marktbeziehungen, auf der Re-(Produktion) von Herrschaftsverhältnissen und Abhängigkeiten und was dies für eine zukunftsgerichtete kleinbäuerliche Landwirtschaft bedeuten könnte.

Teil I  
Grundlagen



## Kapitel 2

# Theoretische Grundlagen

### 2.1 Globale Wertschöpfungsketten / Value-Chain Development

Die konzeptuelle Entwicklung der Literatur über Globale Warenketten (*Global Commodity Chains*) innerhalb der Bemühungen der Weltsystemforschung in den 1980er Jahren diente dazu, die Herausbildung einer kapitalistischen Weltwirtschaft zu verstehen. Gereffi entwickelte das Konzept Anfang der 1990er-Jahre weiter, indem er unter anderem zwischen produzenten- und käufergetriebenen Warenketten unterschied (G. Gereffi, M. Korzeniewicz und R. Korzeniewicz 1994; Gary Gereffi 1996). Anfang der 2000er-Jahre erfolgte ein terminologischer Wechsel in Richtung des Konzeptes Globaler Wertschöpfungsketten (*Global Value Chains*) (G. Gereffi, Humphrey und Kaplinsky 2001), welches bald als nützliches Werkzeug zur Kreierung politischer Massnahmen mit dem Ziel wirtschaftlicher Entwicklung, der Schaffung von Arbeitsplätzen und Armutsbekämpfung propagiert wurde (G. Gereffi, Humphrey und Sturgeon 2005).

Unter der Bezeichnung *Value-Chains for Development* (VCD) erfreuen sich diese Ideen seit rund fünf Jahren in der globalen Entwicklungszusammenarbeit grosser Beliebtheit (M. Werner, J. Bair und Fernández 2014). VCD propagiert, dass marktzentrierte, integrierte Wertschöpfungsketten effizienter sind als traditionelle Formen des Austausches und strebt die Schaffung sogenannter inklusiver landwirtschaftlicher Märkte (*inclusive agricultural markets*) an. Die arme ländliche Bevölkerung soll in einen stabilen, oft internationalen Markt integriert werden, welcher ihnen die Steigerung ihrer Einkommen ermöglicht und sie folglich aus der Armut befreit (Freeman 2013). Da die Wertschöpfungskette alle Schritte von der Ernte bis zum Verkauf an die Endkonsumenten beinhaltet, sind Interventionen auf allen Stufen denkbar (ebd.). Gemäss Henriksen u. a. (2010: 7) ermöglicht der VCD-Ansatz, zusätzlich zur Armutsbekämpfung auch weitere Ziele wie die Beseitigung von Geschlechterungleichheiten und die Lösung von Umweltproblemen

zu erreichen.

Der M4P Ansatz (*Making markets work for the poor*) baut auf VCD auf. Er rückt Machtfragen und den soziokulturellen Kontext in den Vordergrund und gibt konkrete Anweisungen, wie integrative Märkte implementiert werden können. Nachhaltigkeit ist hier wichtig, damit die positiven Effekte auch nach einem Entwicklungsprojekt Bestand halten. Sie soll durch gründliche Marktanalysen und sorgfältige, flexible Programmgestaltung erreicht werden (Jochnick 2012). Zusätzlich vertraut man auf die selbstverstärkende Wirkung der Marktmechanismen und vor allem auch auf die unternehmerische Initiative der *bottom billions*.

Die *Bottom of the Pyramid* (BoP) ist ein Konzept von Prahalad, das die Teilnahme an internationalen Märkten als wichtigste Voraussetzung für die Armutsverringerung in Ländern des Südens sieht (Prahalad 2005). Unter der Voraussetzung, dass wir die Armen als kreative Unternehmer und preisbewusste Konsumenten betrachten und in die globalen Märkte integrieren, könnten sie sich selbst aus der Armut befreien (ebd. in: Schwittay 2011: S72-73).

**Kritik** Die Anwendung von Ansätzen wie VCD und M4P ist durch «adaptive policymaking in the shadow of global models» gekennzeichnet (Peck 2011: 166). Die Modelle werden wieder und wieder angepasst unter dem Schutzmantel der Flexibilität, ein Phänomen, das Peck als «perpetual experimentation and <fast policy> development» problematisiert (ebd.: 166).

Zudem wird kritisiert, dass nicht nur Wertschöpfungs-, sondern vor allem Abhängigkeitsketten geschaffen werden. Vertragsbauern drohen die Selbstbestimmung über ihr Land zu verlieren, wenn sie Monokulturen statt Subsistenzfeldfrüchte pflanzen, und werden für die eigene Ernährung von internationalen Nahrungsmittelmärkten und –preisen abhängig. Es findet zwar eine Wert- oder Ertragssteigerung statt (Verbesserung der «Produktivität» der Kleinbauern, «yet the produced value is redistributed along the value-chain towards processors, retailers and financiers» (McMichael 2013: 672). Eine oft ungleiche Machtbeziehung zwischen der *lead firm* und einer kleinbäuerlichen Dorfgemeinschaft führte zum «understanding of value-chains as relationships of value-capture» (ebd.: 672).

Hughes, McEwan und Bek (2013: 223,225) bestätigen in ihrer Untersuchung des Lieferkettennetzwerks von Fynbos Schnittblumen in Südafrika für den Export nach Grossbritannien, dass die federführenden Firmen (Einzelhändler in Grossbritannien) den grössten Einfluss auf die Ausgestaltung der Blumenbouquets ausüben. Diese Macht der *lead firm* führt beispielsweise dazu, dass die Einkäufer ganze Bündel gepflückter Blumen der Wildpflücker abweisen oder die Preise indirekt über Änderungen am Bouquetdesign drücken (ebd.: 223,225). Die GCC/GVC Literatur offenbart hier eine Lücke, da sie solche Prozesse der Abweisung oder gar des Ausschlusses aus Wertschöp-

fungsketten nicht zu konzeptualisieren vermag. Jennifer Bair und Marion Werner (2011: 989) identifizieren einen generellen und systemischen Hang der commodity chain Literatur zu Prozessen der Einbindung und Integration (inclusive bias), einhergehend mit der Vernachlässigung dieser ebenfalls stattfindenden Ausgrenzungen und Ausschlüssen.

## 2.2 Politische Ökonomie: Der Dis/artikulations-Ansatz

Immer wieder konnten von kritisch-sozialwissenschaftlicher Warte im Zusammenhang mit der Herstellung und der Trennung wirtschaftlicher Beziehungen Prozesse der Ausgrenzung und Marginalisierung überzeugend beschrieben werden, auch wenn ein breiteres Framework zu deren Konzeptualisierung fehlte (Jennifer Bair, Berndt u. a. 2013: 2544). Die Verdienste der GCC/GVC Literatur als analytische Herangehensweise an die Entgrenzung und Globalisierung der wirtschaftlichen Beziehungen wurden gewürdigt, während gleichzeitig eine Unzufriedenheit mit dem Fokus dieser Literatur auf Firmen, Industrien und die Expansion der globalen Produktionsgrenzen bestand (Jennifer Bair 2008; Jennifer Bair und Marion Werner 2011: 988; Jennifer Bair, Berndt u. a. 2013: 2544; M. Werner, J. Bair und Fernández 2014). Die Hauptkritik war, dass der «der Kette folgende» Mainstream divergierende Phänomene wie Produktionsvolatilität, überfallartige *boom and bust* Zyklen und historische Muster von Investition/De-Investition und Enteignung ausblendete. Jennifer Bair und Marion Werner (2011: 989) stellten sich deshalb die Frage, wie sich das analytische Verständnis der globalen Ökonomien ändern könnte, wenn diese Phänomene ins Blickfeld gerückt würden. Aus dieser Motivation heraus entwickelten sie das Konzept der Dis/artikulation, das sie kürzestmöglich definieren als «an approach to commodity production through the lens of the reproduction of uneven geographies» (ebd.: 989).

Gemäss diesem Konzept wird über die Produktionsketten nicht nur soziale Differenz (durch Wertbestimmung und –akkumulation), sondern auch geographische Differenz (durch die Verbindung von Orten mit Warenketten und deren Trennung durch ebendiese Dis/artikulationsprozesse) geschaffen (ebd.: 993):

«It is not only the work of linking up constructions of social difference with processes of valuation and capital accumulation, but also that of reproducing geographical difference by linking and delinking places to commodity chains that are formed and reformed through these moments of connection and severance. In attending to disarticulations in this sense, as dynamic processes that iteratively reproduce the subjects and places included within and excluded from global commodity production, the study of commodity chains can more fully grasp the uneven geographies that condition their possibility.»

**Empirische Veranschaulichungen** Brown untersucht anhand der Bananen-Anbauregion Urabá in Kolumbien, wie die dortigen Plantagen nach der Jahrtausendwende in die *fairtrade commodity chain* für «ethische Bananen» artikuliert wurden. Die Geschichte der Urabá-Region in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts ist geprägt von Enteignungen, Vertreibungen und Gewalt. Brown behauptet, dass gerade darum eine Artikulation in die Bananen *fairtrade commodity chain* möglich war. Die ehemaligen Unterdrücker konnten sich als Philanthropen ausweisen, weil sie zur Zeit der Ankunft der Fairtrade-Idee bereits soziale Stiftungen für die Plantagenarbeiter etabliert hatten. Der Umstand, dass nicht alle, sondern nur ein Teil der Plantagen Fairtrade-zertifiziert wurden, könnte laut Brown zu einem Zusammenbruch der Solidarität unter den Plantagenarbeitern führen, weil die Arbeiter auf Fairtradeplantagen dank der sozialen Prämie nun signifikant mehr verdienen als die restlichen Arbeiter (Brown 2013).

Havice und Campling (2013) untersuchen mithilfe des Dis/artikulations-Konzeptes, wie das *upgrading* Konzept aus der GCC/GVC Literatur Prozesse ausblendet, die sie *downgrading* nennen würden. *Upgrading* wird immer mehr mit Entwicklung gleichgesetzt, obwohl die als *upgrading* bezeichneten Veränderungen oft Marginalisierungen und Ausgrenzungen verursachen (M. Werner, J. Bair und Fernández 2014: 1242). Am Beispiel der Thunfischproduktion auf den Solomoninseln und Fidschi zeigen Havice und Campling auf, wie die dortigen Produktionsanlagen abgewertet wurden, indem einzelne Produktionsschritte ausgelagert wurden. Der Grund für dieses *downgrading* war der Preisdruck eines Detailhändlers in Grossbritannien (Havice und Campling 2013: 2610)..

Jennifer Bair, Berndt u. a. (2013) selbst sehen ihr «Projekt» der Dis/artikulations-Perspektive als eine Erweiterung der GCC/GVC Literatur, re-konzeptualisierten das Konzept der *commodity chain* aber gemäss ihren eigenen Vorstellungen. Die *commodity chain* sehen sie als eine ständig sich verschiebende Grenze, welche ein Aussen demarkiert, das eigentlich innen liegt und ungleiche Beziehungen auf verschiedenen Grössenordnungen reproduziert (ebd.: 2544).

### 2.3 Social studies of economization/marketization

Caliskan und Callon (2010: 3) bemerken, dass trotz der grossen Diversität in der Ausprägung von Marktformen eine gewisse Kohärenz beobachtbar ist, die man dem Prozess der *Marketisierung* zuordnen kann. Marketisierung, als Teil einer umfassenderen Ökonomisierung, wird durch Anonymisierung, die Verminderung sozialer Bindungen, und rationale, kalkulative und effiziente «post-soziale» Koordination charakterisiert (Berndt und Boeckler 2012: 199). Märkte werden von Callon als *soziotechnische Agencements* (STAs) konzeptualisiert, das sind Arrangements, die die Fähigkeit besitzen je nachdem wie sie konfiguriert sind auf unterschiedliche Weise zu agieren. Märkte als STAs

sind demnach Arrangements von Menschen, Dingen und soziotechnischen Instrumenten (*devices*), welche Produkte, Preise, Wettbewerb, Tauschorte und Kontrollmechanismen formen (Callon 2007: 320; Caliskan und Callon 2010: 9; Berndt und Boeckler 2012: 204).

Damit ein Markt funktioniert, müssen verschiedene Voraussetzungen gegeben sein. Die erste ist das *Framing* der Güter als Waren (*commodities*), damit werden sie zu passiven (stabilen und handelbaren) Objekten. Die Vorhersehbarkeit erhöht sich, organisiertes Handeln und das Eingehen von formellen Austauschbeziehungen werden möglich. Diese objektivierten Güter müssen zweitens so durch Eigentumsrechte definiert sein, dass man sie ihren Besitzern zuordnen kann. Um die Entflechtungen der Marktgesellschaft stabil zu halten, ist drittens eine Standardisierung von Vorteil. Standardisierung ist der Prozess, der eine Ware in abstrakten und präzisen Begriffen als eine Entität beschreibt und durch eine Serie von textuellen und materiellen Vorrichtungen zertifiziert und garantiert (Caliskan und Callon 2010: 5,7,8; Berndt und Boeckler 2012: 205,208).

Passive Güter, Eigentumsrechte und Standardisierung sind also Voraussetzungen, damit ein soziotechnisches Agencement als Markt für ein bestimmtes Gut bestehen und Bestand haben kann. Dafür ist es oft vonnöten etablierte Konzepte von Eigentum umzuschreiben und «beträchtliche Investitionen in kodifizierte Regeln und Gesetze» zu tätigen (Berndt und Boeckler 2012: 208).

Ouma, Boeckler und Lindner (2013) beschreiben in einer Fallstudie die vielfältigen Auswirkungen der Marketisierung der Mangofrucht im Norden Ghanas. Mango war den Leuten schon bekannt und wuchs in ihrer Umgebung, doch war es für sie ganz neu, Mango kommerziell als *cash crop* anzubauen (ebd.: 231). An diesem Beispiel wird klar, dass eine Marktintegration von Kleinbauern über Wertschöpfungsketten «a complex and socio-technically entangled process full of hidden prerequisites and unforeseen consequences» ist (ebd.: 232). Die Bauern wurden über die Existenz unsichtbarer Bakterien und deren Verbreitungsmechanismen aufgeklärt, wie auch über die Folgen unregelmässiger Bewässerung auf die Grösse und Qualität der Mangos. Die Bauern wurden in neue globale Netzwerke verwickelt, welche sich im Gebrauch von Begriffen wie «internationale Preise», «Präferenzen der europäischen Konsumenten» etc. direkt vor Ort niederschlugen (ebd.: 232,233).

Es zeigt sich dabei, dass es keine vorgefertigten Lösungen gibt für die mit der Marketisierung verbundenen Herausforderungen; wie z.B. die strengen Standards der globalen Märkte für biologische und fair gehandelte Produkte zu erfüllen oder einen Preis gegen mehrere konkurrierende *Framings* festzulegen und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit im globalen Markt zu bewahren. Dass es keine vorgefertigten Lösungen gibt, gilt auch für die Frage, wie man in einer Region, wo Land immer noch als Kollektiveigentum gehalten wird, Zugang dazu erhalten und es in einen individuellen Produktionsfaktor verwandeln kann (ebd.: 232,233). Ein Marketisierungsprozess, der

die Organisation neuer Märkte beinhaltet, kann aufgrund seiner Komplexität also immer nur als Prozess von Versuch und Irrtum stattfinden und verstanden werden (Ouma, Boeckler und Lindner 2013: 234).

Der Begriff *Agencement* zur Bezeichnung der STAs wurde gewählt, um die enge Verflechtung von assemblierenden und arrangierenden Akteuren und den im STA assemblierten Dingen zu betonen und jegliches Aufkommen dichotomischen Denkens zu verhindern (Callon 2007: 320). Der Begriff impliziert somit, dass es für das Verständnis der Märkte unerlässlich ist, die darin agierenden Akteure zu beleuchten. Ein STA ist eine Kombination heterogener Elemente, «that have been carefully adjusted to one another» (ebd.: 319).

Übertragen auf die Märkte als soziotechnische Praktiken bedeutet dies, dass die Ökonomik (ökonomisches Wissen und Modelle) Märkte nicht nur analysiert oder interpretiert, sondern sie vielmehr als soziotechnische Praktiken aktiv konstruiert und organisiert. Darum sollte die Ökonomik nicht darauf hin untersucht werden, wie sie die Realität repräsentiert, sondern vielmehr darauf hin, wie sie es fertigbringt spezifische Arrangements und Ausgrenzungen zu produzieren (Mitchell 2007: 244).

Alles, was von der Ökonomik als ausserhalb der Ökonomie liegend erklärt wird, spielt bereits innerhalb eine Rolle, denn genau durch diese Erklärung der Ausgrenzung und die Kämpfe über die Integrierung erreicht es dieses Grenzgebiet (*frontier*), eine Zone der einschliessenden Ausgrenzung (*inclusive exclusion*) (ebd.: 254). Diese Grenzzone, weder innerhalb noch ausserhalb des Marktes, wird von der Ökonomik gemanagt, indem Regeln aufgestellt und validiert werden, die definieren, welche Lebens- und Gesellschaftsformen als informell oder nichtmarktwirtschaftlich gelten. Nur diese behauptete Fehlerhaftigkeit der informellen Märkte macht überhaupt die Akkumulation der Vermögenswerte derart Ausgegrenzter möglich. Deshalb ist die Marktgesellschaft so abhängig von jenen Bereichen und Lebensformen auf der Welt, die sie als nicht ihr zugehörig bezeichnet (ebd.: 267-68).

### 2.3.1 Hinleitung zur Forschungsfrage

Der Fall Anda ist im Hinblick auf die GCC/GVC Literatur und die verschiedenen Formen marktbasierter Entwicklung (VCD, M4P, BoP) sehr interessant. Anda argumentiert stark mit den positiven Auswirkungen, welche die Guayusa-Lieferkette für die lokalen Kleinbauern mit sich bringt. Das Einkommen der in die *value-chain* integrierten Bauern werde erheblich gesteigert, was den Druck auf die Rodung der umliegenden Regenwälder verkleinere.

Es stellt sich die Frage, ob die Umstellung des Guayusaanbaus vom Selbstgebrauch auf den kommerziellen Anbau auch problematische Folgen mit sich bringt. Es ist denkbar, dass sich die Bauern damit in ein ungleiches Abhängigkeitsverhältnis von Anda als *lead firm* bringen, da ein erheblicher

Teil ihres Einkommens von der Firma abhängt (vgl. McMichael 2013). Zusätzlich sind sie den Regeln und Richtlinien von Anda unterworfen, was die Qualität der verkauften Guayusablätter betrifft. Eine solche Bestimmungsmacht der *lead firm* haben Hughes, McEwan und Bek (2013) am Beispiel der Fynbos-Schnittblumen in Südafrika problematisiert. Kleinbauern, die auf der traditionellen Anbaumethode im *Chacra*-System beharren, könnten von der Guayusa-Lieferkette ausgeschlossen sein.

Die Dis/artikulations-Perspektive auf *commodity chains* von Bair und Werner, dass die Gestaltung und Ausprägung von Wertschöpfungsketten nicht nur Einbindung und Inklusion bedeuten, kann ein Licht auf solche allfälligen Ausschluss- und Ausgrenzungsprozesse werfen (Jennifer Bair und Marion Werner 2011; Jennifer Bair, Berndt u. a. 2013). Somit eröffnet sich eine Forschungslücke, denn es ist noch sehr wenig bekannt, wie solche Vorgänge der Dis/artikulation in/aus globalen Wertschöpfungsketten vor Ort ablaufen (vgl. jedoch Brown 2013; Havice und Campling 2013; Hughes, McEwan und Bek 2013).

Die Guayusa-Fallstudie könnte hierzu Anhaltspunkte geben, wie konkret beispielsweise einzelne Familien oder Kooperativen eingebunden und/oder ausgeschlossen werden und aus welchen Gründen.<sup>1</sup> So kann untersucht werden, inwiefern sich die Guayusa *commodity chain* gemäss Jennifer Bair, Berndt u. a. (2013) als sich ständig verschiebende Grenze, die das Aussen und das Innen der Marktbeziehungen definiert und ungleiche Verhältnisse (re-)produziert, konzeptualisieren lässt. Eventuell könnten dabei Konflikte zwischen internationalen Standards und der traditionellen Anbaumethoden eine Rolle spielen, oder auch unterschiedliche Vorstellungen von Anda und den Kleinbauern bezüglich der Preissetzung.

Zusätzlich muss dabei auch die Rolle des Staates beleuchtet werden, da gerade Anda beträchtliche Unterstützungsbeiträge sowohl vom ecuadorianischen Staat als auch von den EZ-Agenturen westlicher Länder beziehen konnte. Der Vorschlag von Jennifer Bair, Berndt u. a. (ebd.: 2546), eine kritische *commodity chain* Wissenschaft mit der Literatur über aktuelle Prozesse der Neoliberalisierung zu verbinden, soll dazu als Ausgangspunkt dienen.

Die Konzeptualisierung des Guayusamarktes als soziotechnisches Agencement (STA) kann uns zu einem besseren Verständnis der Marktbeziehungen im Guayusamarkt führen: Inwiefern können wir in diesem Arrangement von Menschen (Bauern, Kooperativen, Anda-Mitarbeiter), Dingen (Guayusapflanze, Waage, Baumschule, Guayusablätter) und soziotechnischen Instrumenten (Preisberechnung, *best practice manuals*, GPS Geräte) diejenigen Beziehungen und Mechanismen ausmachen, welche das Exportprodukt Guayusa, dessen Preis, dessen Tauschorte und die dazugehörigen Kontrollmechanismen bestimmen und formen? (Callon 2007; Caliskan und Callon 2010; Berndt

---

<sup>1</sup>Umfangreiche wissenschaftliche Arbeiten zum Thema Kommodifizierung des Guayusa sind bisher keine veröffentlicht worden.

und Boeckler 2012).

Die Frage, wie die Kaufpreise für die Guayusablätter festgelegt werden, erachte ich als einen wichtigen Aspekt innerhalb des STA Guayusa-Markt. Anda war die erste «calculating agency», die einen aus ihrer Sicht für die Kleinbauern fairen Mindestpreis für Guayusa festgelegt hat (0.35 US-Dollar pro Pfund frische Blätter). Dieser Umstand wirft unweigerlich die Frage nach asymmetrischen Machtverhältnissen bei der Preisbestimmung auf: «The most powerful agencies are able to impose their valuations on others and consequently to impact strongly on the distribution of value» (Caliskan und Callon 2010: 13).

Ebenfalls wird es interessant sein zu beobachten, ob wir in den Praktiken und Diskursen der Gründer und Mitarbeiter von Anda Ansichten ausmachen können, die die Marketisierung von Guayusa als einen Prozess der einschliessenden Ausgrenzung (Mitchell 2007) rahmen lassen, indem sie beispielsweise Kleinbauern und deren traditionelle Lebensformen als informell oder nichtmarktwirtschaftlich bezeichnen. Die Inklusion dieser Kleinbauern in die Guayusa *commodity chain* würde gemäss Mitchell nicht nur zu deren Wohl geschehen, sondern vor allem auch, um das dort liegende Potenzial der Akkumulation von Ressourcen in der Form von Guayusa zu managen und wirtschaftlich nutzbar zu machen (ebd.).

Aus diesen Überlegungen heraus komme ich zu zwei Forschungsfragen, die verstehen wollen, wie eine Marketisierung der traditionellen Kulturpflanze Guayusa vonstattengeht:

1. Wie wird die traditionelle Pflanze Ilex Guayusa marketisiert?
  - Inwiefern kommt es zur Transformation traditioneller Anbaumethoden? Wie werden Veränderungen in den Anbaumethoden erreicht und umgesetzt?
  - Wie wird die Pflanze selbst verändert?
  - Welche Rolle spielen dabei die Vorgaben internationaler Standards und Zertifizierungsbedingungen? Welche Rolle spielen die Vorgaben von Anda bezüglich Qualität und Preis des Guayusa?
2. Wie wirkt sich die Marketisierung von Ilex Guayusa vor Ort aus?
  - Wie verändert sich die Lage der Kleinbauern, die Ilex Guayusa für die internationale Lieferkette anbauen? Welche Hinweise gibt es für Veränderungen der natürlichen und nicht-natürlichen Umwelt der Kleinbauern aufgrund der Marketisierung?
  - Kommt es zu Dis/artikulations Prozessen von bestimmten Gruppen von Leuten? Warum?



# Kapitel 3

## Methoden

### 3.1 Forschungsmethoden

Meine Forschungsmethodik verband ethnographische Zugänge mit der Durchführung von spezifischen Experteninterviews nach Bogner und Menz (2002) und weiteren semistrukturierten Interviews.

#### 3.1.1 Ethnographie

Der Geograph Steve Herbert sagt in seinem Aufsatz *For ethnography*, dass sich Menschen ihre «sozialen und räumlichen Welten» über «symbolisch kodierte» Prozesse erschaffen (Herbert 2000: 550). Auf diese Weise entsteht *Bedeutung*. Über die Herstellung von Bedeutung sind menschliche Akteure «im Alltag ortsgebundener Handlung» imstande, «makrologische Strukturen zu reproduzieren und herauszufordern» (ebd.: 550). Da die ethnographische Herangehensweise einen «hervorragenden Einblick in diese Prozesse und Bedeutungen» ermögliche, ist sie nach Steve Herbert die am besten geeignete Methode, um die Beziehungen zwischen Struktur, menschlichen Handlungen und dem geographischen Kontext zu erkennen und zu erklären (ebd.: 550).

Ich wählte eine ethnographische Herangehensweise, um verstehen können, wie die Marketisierung des Guayusa in Ecuador ablief, wie Institutionen und Menschen neue Strukturen erschufen, inwiefern sich diese auf bestehende soziale Strukturen und auf Kleinbauern als Individuen auswirkten, wie diese Menschen die Strukturen wiederum reproduzierten und herausforderten, und wie diese Prozesse als Ganzes die Lage der Kleinbauern und ihrer Umwelt beeinflussten.

Die Bezeichnung <Ethnographie> kann gemäss Savage heutzutage für jegliche «Forschung im kleinen Massstab» verwendet werden, welche in Alltagssituationen durchgeführt wird, die verschiedene Methoden kombiniert, deren Design sich während der Forschung weiterentwickelt, und welche sich vielmehr auf die Bedeutung und Erklärung menschlichen Handelns fokussiert als auf deren Quantifizierung (Savage 2000 in O'Reilly 2012: 3).

Interviews und quantitative Befragungen alleine, welche losgelöst vom lokalen Kontext durchgeführt werden, ohne dass der Forschende mit diesem Kontext wirklich vertraut ist, sind «nutzlos» (Herbert 2000: 556), da sie es nicht ermöglichen, die verschiedenen Bedeutungsebenen, die dem täglichen Leben eigen sind, zu Tage zu fördern (ebd.: 556). Vielleicht mögen diese distanzierteren quantitativen Vorgehensweisen ein «generelles Muster offenbaren» (ebd.: 560), sie zwingen den untersuchten Subjekten aber auch eine «intellektuelle Ordnung» auf (ebd.: 556). Ein Verständnis von zugrundeliegenden Dynamiken wird erst durch «intensive, qualitative Analyse» möglich (ebd.: 560), wie sie im Rahmen einer Ethnographie durchgeführt wird. Die ethnographische Herangehensweise ermöglicht es uns, mehr über das Leben beziehungsweise verschiedene Aspekte des Lebens von Menschen zu erfahren, «aus ihrer eigener Perspektive und von innerhalb des Kontextes ihrer eigenen gelebten Erfahrung» (O'Reilly 2012: 86). Das bedeutet, nicht nur mit den Leuten zu reden und sie zu befragen, sondern auch mehr zu erfahren, indem wir sie beobachten, an ihrem Alltag teilnehmen und ihnen Fragen stellen, die sich auf ihr alltägliches Leben beziehen, wie wir es selbst beobachtet und erfahren haben (ebd.: 86).

Laut Steve Herbert unterstützen die meisten sozialwissenschaftlichen Perspektiven die Ansicht, dass die Verbindung zwischen gesellschaftlichen Phänomenen auf der Makroebene mit Dynamiken auf der Mikroebene einen der «zentralen Momente sozialen Lebens» darstelle (Herbert 2000: 564). Die Marketisierung des Guayusa ist durch dieses Zusammenspiel zwischen kleinräumigen Interaktionen von Individuen auf der Mikroebene und gross angelegten Veränderungsprozessen oder Umstrukturierungen auf der Makroebene charakterisiert. Es ist ein *top-down*-Projekt mit vielen beabsichtigten und nicht-intendierten Folgen auf der Ebene der kleinbäuerlichen Lebenswelt. Die Einführung und Akzeptanz neuer Praktiken und Organisationsformen ist genauso Teil der Marketisierung wie deren *bottom-up*-Herausforderung, Infragestellung oder Ablehnung. Die Ethnographie ermöglicht genau bei solchen Fragestellungen grosse Fortschritte, weil mithilfe dieser Methodik die Vorgänge, Handlungsweisen und Bedeutungszuschreibungen «entdeckt» werden können, welche den Fortgang des alltäglichen Lebens bedingen (ebd.: 564). Auf diese Weise kann uns die Ethnographie ein Verständnis dafür geben, wie tägliches Leben verbunden oder getrennt ist von den umfassenderen «strukturellen Imperativen», die den Möglichkeitshorizont menschlichen Handelns abstecken (ebd.: 564).

Zusammenfassend merkt Steve Herbert an, dass Prozesse, (Be-)Deutungen und Orte auf nicht unerhebliche, komplizierte Weise miteinander verknüpft seien, und alle drei im Zusammenspiel des Makrologischen und Mikrologischen grosse Wichtigkeit besässen. Die Ethnographie als sozialwissenschaftliche Methode ist in ihren Möglichkeiten, diese komplexen Zusammenhänge und Verbindungen zu entwirren und zu erklären, unerreicht (ebd.: 557).

**Vorgehen** Meine ethnographische Forschungsarbeit setzt sich aus drei Aufenthalten in Ecuador zusammen im Jahr 2015 zusammen.

Das Amazonasgebiet Ecuadors kannte ich bereits seit 2012, als ich von Januar bis April bei einer Wiederaufforstungsorganisation in Napo ein Praktikum absolvierte. Der erste Aufenthalt im Rahmen dieser Masterarbeit, im Januar 2015, diente dazu, mir vor Ort einen ersten Überblick über verschiedene Aspekte des Themas zu beschaffen. Ich hielt mich acht Tage im Amazonasgebiet Ecuadors auf und besuchte während dieser Zeit verschiedene Kooperativen und Organisationen in den Provinzen Morona Santiago, Pastaza und Napo, die sich mit den Themen Nachhaltigkeit und Landbau beschäftigen. Bisher hatte ich fast alle Informationen über das Thema per Internet beschafft, weshalb diese Sondierungsgespräche bereits einige für mich neue und sehr interessante Erkenntnisse brachten. Indem ich an einem ökotouristischen Guayusa-Vormittag teilnahm, stellte ich einen ersten Kontakt zu Mitarbeitern der Organisation ANDA her und konnte das Fabrikgelände besichtigen. Wertvolle Erkenntnisse dieses ersten Aufenthaltes konnte ich in das Konzept für die Masterarbeit einfließen lassen

Die eigentliche, systematische Feldforschung bestand aus zwei Feldaufenthalten im April/Mai (drei Wochen) und im August 2015 (vier Wochen). Ich quartierte mich jeweils in einem Hostel in Tena (Provinzhauptstadt Napos) ein, das ich als «Sprungbrett» für die verschiedenen Aktivitäten und als Rückzugsort nutzte.

Beobachtungen notierte ich je nachdem in mitgebrachten Notizblöcken oder auf meinem Laptop. Dabei folgte ich der Empfehlung von O'Reilly, mindestens täglich Notizen zu machen und alles zu notieren, das sich möglicherweise als relevant herausstellen könnte (O'Reilly 2012: 102). Während Autofahrten auf den zahlreichen holprigen Wegen erwies sich ein Smartphone mit physischer Tastatur als ideales Mittel, um auch bei Erschütterungen einwandfreie Notizen zu erstellen. Zusätzlich zu den Feldnotizen hielt ich auch diejenigen Gedanken und Ideen schriftlich fest, die das Gehörte und Gesehene spontan bereits bezüglich derer Implikationen beurteilen und in einer Art vorgängigen Analyse verarbeiten. Nach O'Reilly (ebd.: 104) hilft ein solches «intellektuelles Tagebuch» dabei, einen Schritt zurück zu machen und die Perspektive eines Aussenstehenden zu bewahren. So kann einer Über-Involvierung des Forschenden (*going native*) vorgebeugt werden.

Um visuelle Beobachtungen mittels Foto- und Videoaufnahmen festzuhalten führte ich eine Digitalkamera mit. Der ebenfalls immer mitgeführten Audiorekorder ermöglichte es, spontan entstandene Gespräche auf unkomplizierte Weise aufzeichnen.

**Besuch von Kichwasiedlungen** Im April/Mai und August 2015 besuchte ich unabhängig von den restlichen Aktivitäten zehn verschiedene Kichwasiedlungen. Dabei ging ich so vor, dass ich aus einer Liste von Siedlungen mit

Guayusapflanzungen eine einzelne oder einige, die nahe beieinander lagen, auswählte. Dann bat ich einen lokalen Taxifahrer, mich zur entsprechenden Siedlung zu fahren. Um bei meiner Ankunft nicht zu viel Aufmerksamkeit zu erregen, stieg ich jeweils schon einige hundert Meter vor der entsprechenden Siedlung aus dem Taxi und legte den restlichen Weg zu Fuss zurück. In den Siedlungen versuchte ich, mit verschiedenen Leuten ins Gespräche zu kommen. Viele Leute gaben gerne Auskunft – sowohl Männer als auch Frauen verschiedenen Alters – auch wenn ich dazu manchmal klarstellen musste, dass ich nicht im Namen von ANDA unterwegs bin.

Oft bat ich die Kleinbauern, mich auf ihre Grundstücke zu führen, wo sich die Guayusapflanzen befinden. Normalerweise war dies kein Problem und wir plauderten während dem Fussmarsch und auf der Chacra ungezwungen über ihre Erfahrungen mit dem Guayusa. Manchmal befand sich die Chacra gemäss der Aussage der Kleinbauern jedoch einige Stunden Fussmarsch von der Siedlung entfernt, weshalb eine Besichtigung aus zeitlichen Gründen unmöglich war. Wenn es die Situation und die Bereitschaft der Auskunftsperson erlaubte, konnte ich mich mit ihr auf eine Holzbank oder an einen Tisch setzen und ein semistrukturiertes Interview führen.

**Gastaufenthalt bei der grössten Guayusafirma** Anfang Mai 2015 durfte ich während fünf Tagen Mitarbeiter der Organisation ANDA bei ihrer Arbeit auf dem Firmengelände und unterwegs begleiten. Da ich während dieser fünf Tage im Volontärshaus übernachten konnte, hielt ich mich auch in der Freizeit in der Nähe von Mitarbeitenden und ANDA nahestehenden Leuten auf. Meine Aktivitäten während diesen intensiven Tagen können am besten unter der Bezeichnung *teilnehmende Beobachtung* subsumiert werden: Bei manchen Gelegenheiten war ich ein passiver Beobachter, der Besprechungen und Sitzungen beiwohnen und motorisierte Mitarbeiter auf ihren Besuchen in verschiedenen Kichwasiedlungen begleiten durfte. Aktiver war ich an den zwei Tagen, wo ich das Ernteteam begleitete. Ich sass mit dem Chauffeur und einem zweiten Mitarbeiter im fahrenden Lastwagen und plauderte, half ihnen beim Wägen und Aufladen der vollen Guayusasäcke und beim Ausladen der Ware am Tor zur Fabrikhalle.

Und immer versuchte ich mit möglichst vielen Leuten und Kleinbauern ins Gespräch zu kommen, stellte neugierig Fragen oder plauderte über Gott und die Welt und hörte mir die (Lebens-)Geschichten und Sorgen von Mitarbeitern an. Am Abend machte ich während einer bis zwei Stunden Notizen.

Die Organisation ANDA wusste, dass ich eine Masterarbeit über das Thema schreiben würde und kannte mein Forschungsinteresse. Die Länge meines Aufenthaltes war mit der Volontärsverantwortlichen von ANDA abgesprochen. Ich bekam die Gelegenheit, neben vielen informellen Gesprächen mit Mitarbeitern auch semistrukturierte Interviews mit einem leitenden Angestellten von ANDA in Napo, einem Feldtechniker von ANDA und einem

US-amerikanischen Mitarbeiter von ANDAhelp zu führen. Nebenbei konnte ich während der Ausfahrten mit den ANDA-Mitarbeitern ungefähr 20 kurze Gespräche mit Kleinbauern führen.

### 3.1.2 Leitfadeninterviews

Die Durchführung von Interviews und die teilnehmende Beobachtung sind laut O'Reilly im Rahmen ethnographischer Forschung komplementäre Methoden (O'Reilly 2012: 120). Die Interviews würden dabei helfen, Beziehungen aufzubauen, welche die Ethnographie als Ganzes bereichern. «Sowohl die informellen Unterhaltungen und Gespräche, als auch die ausführlichen Konversationen sind wertvoll und ergänzen sich gegenseitig» (ebd.: 127). Die Durchführung zahlreicher semistrukturierter Interviews ermöglichte viele ausführliche Konversationen. Diese Leitfaden-Interviews dauerten im Durchschnitt 40 Minuten bis eine Stunde, in Einzelfällen zwischen 20 Minuten und zwei Stunden. Das Experteninterview als Spezialform des semistrukturierten Interviews wird weiter unten genauer erläutert.

**Semistrukturierte Interviews** Ich führte insgesamt 25 Leitfadeninterviews mit 30 verschiedenen Personen durch. Bedingt durch die grosse Diversität der ausgewählten Interviewpartner bezüglich Herkunft, Sprache, Fachgebiet und Bildungshintergrund erstellte ich auf den Gesprächspartner zugeschnittene Interviewleitfäden oder passte bestehende Leitfäden an den neuen Gesprächspartner an. Eine Auswahl von Interviewleitfäden findet sich im Anhang F.

Bei der Erstellung der Interviewleitfäden orientierte ich mich an den Empfehlungen aus dem Buch *Die Qualität qualitativer Daten* von Helfferich (2009): Ein Interviewleitfaden sollte übersichtlich und einfach zu handhaben sein und die zu besprechenden Themen so angeordnet, dass sich keine abrupten Sprünge oder Themenwechsel ergeben. Die Fragen sollten zudem den Grundprinzipien der qualitativen Forschung entsprechen, indem sie Offenheit ermöglichen. Dies bedeutet, Suggestiv- und «geschlossene» Fragen wenn immer möglich zu vermeiden. Fragen, die eine längere Erzählung generieren können, sollten eher an den Anfang des Interviews gestellt werden. Dies ermöglicht, dass sich der Interviewpartner an die Rolle als Erzählperson gewöhnt und das Gespräch nicht in das Muster eines «Frage-Antwort-Spieles» abdriftet (ebd.: 178-89).

Um die richtigen Interviewfragen auszuwählen und diese entsprechend im Leitfaden anzuordnen wendete ich das von Helfferich propagierte SPSS-System an (ebd.: 182-89).<sup>1</sup> In der Interviewsituation selbst ist es wichtig, die Fragen bereits gut zu kennen und nicht dauernd vom Leitfaden abzulesen. Die spontan produzierte Erzählung hat Vorrang. Es sollte genug Raum für

---

<sup>1</sup>SPSS steht für: Interviewfragen sammeln, prüfen, sortieren, subsumieren

Informationen und Vertiefungen gelassen werden, die über den im Leitfaden abgesteckten Rahmen hinausgehen. Am Ende des Interviews gibt man der Erzählperson die Möglichkeit, eigene Relevanzen zu setzen und für sie wichtige Aspekte hinzuzufügen (Helfferich 2009: 178-89).

Im Falle der Kleinbauern war es manchmal schwierig, ein passendes Gesprächssetting zu finden, da viele von ihnen eine solche «akademisierte Situation» nicht gewohnt sind. Es galt, den Leitfaden beiseite zu legen, die Fragen gut im Kopf zu behalten und sie zu stellen, wann immer die Situation geeignet war; oft im Rahmen einer Besichtigung der Guayusapflanzungen oder auch bei einem Schluck Wasser oder einer Schale Guayusa in der offenen Küche. Die meisten anderen Interviews fanden entweder am Arbeitsort der befragten Person oder an einem öffentlich zugänglichen Ort wie einem Café oder Restaurant statt. Generell gab ich darauf Acht, dass sich die Gesprächspartner wohl fühlten und das Interview in einer Umgebung stattfand, die ihnen vertraut war. Wenn es aus logistischen oder organisatorischen Gründen nicht anders möglich war, führte ich das Interview per Skype (Interviews 5d, 6d) oder Telefon (4d) durch (Anhang A). In zwei dieser Fälle war es aus Zeitgründen nötig, Fragen, die im mündlichen Interview nicht gestellt werden konnten, schriftlich per E-Mail beantworten zu lassen – was gut funktionierte.

Nachdem ich von den Gesprächspartnern die Zustimmung dazu erhalten hatte, nahm ich das mit einem Audiorekorder auf. Manchmal verzichtete ich jedoch auf eine Aufnahme. Dann notierte die Antworten meiner Interviewpartner anschliessend im Taxi oder zurück im Hostal. Vor allem in jenen Fällen, wo ich eine gewisse Skepsis des Interviewpartners spürte oder wenn ich den Schutz seiner Persönlichkeit als wichtig einstufte, sicherte ich noch vor dem Gespräch die möglichst vollständige Anonymisierung des Interviewmaterials zu. Alle geführten Interviews wurden mit dem Programm F4 vollständig transkribiert.

**Experteninterviews** Bei der Konzipierung und Durchführung der 16 Experteninterviews orientierte ich mich an den von Bogner und Menz (2002) erarbeiteten Grundlagen. Sie unterscheiden das *explorative*, das *systematisierende* und das *theoriegenerierende* Experteninterview. Die von mir durchgeführten «systematischen» Experteninterviews zielen auf «systematische und lückenlose Informationsgewinnung» ab (ebd.: 37). Der Experte wird als eine Person angesehen, die «über ein bestimmtes, dem Forscher nicht zugängliches Fachwissen verfügt» (ebd.: 37), welches dem Forscher im Interview mitgeteilt werden kann. Im Rahmen multimethodischer Ansätze wie die von mir durchgeführte Ethnographie (Methodentriangulation) gehört diese Interviewform heute zu den zentralen Erhebungsinstrumenten (ebd.: 38).

Bogner und Menz begreifen die Datenproduktion anhand von Experten-

interviews als einen «sozialen Prozess» (Bogner und Menz 2002: 36). In ihrer «konstruktivistischen» Umschreibung des Expertenbegriffs heben sie unter anderem den methodisch-relationalen Ansatz hervor: «Bis zu einem gewissen Grad [ist] jeder Experte auch das <Konstrukt> eines Forschungsinteresses, insofern man innerhalb der Untersuchung davon ausgeht, der ausgewählte Experte habe relevantes Wissen über einen bestimmten Sachverhalt» (ebd.: 40). Konsequenz dieses Expertenbegriffes ist, dass sich innerhalb einer Organisation Experten «nicht immer (oder sogar selten)» erfolgreich unter den Leitenden in repräsentativer Funktion finden lassen, sondern vor allem auch «auf niederen Hierarchieebenen». Diese Aussage von Bogner und Menz (ebd.: 40) bestätigt meine in der Forschungspraxis gemachte Erfahrung, dass diejenigen Interviews mit Personen, die sich innerhalb ihrer Organisation auf einer mittleren oder niederen «Hierarchieebene» befinden oder befanden, tendenziell die ergiebigeren Gespräche waren.

Sogenannte *Interaktionseffekte* sind ein grundlegender Bestandteil der Datenerhebung und machen diese als «sozialen Prozess» erst möglich. In den Worten von Bogner und Menz sind die Interaktionseffekte «konstitutiv für jeden Prozess der Datenproduktion» (ebd.: 48). Ausgehend von dieser Erkenntnis entwerfen die Autoren ein Modell sechs typischer *Interaktionssituationen*, welche sich bei Experteninterviews ergeben können. Die Interaktionssituationen werden anhand der Kompetenzzuschreibung kategorisiert, welche der Experte aufgrund seiner persönlichen Wahrnehmung des Interviewers vornimmt (ebd.: 50-63): Der Interviewer kann als Co-Experte, als Experte einer anderen Wissenskultur, als Laie, als Autorität, als Komplize oder als potenzieller Kritiker wahrgenommen werden. Während eine perfekte, störungsfreie Kommunikationssituation unrealistisch und «von der Idee einer Datenproduktion unter laborähnlichen Bedingungen getragen ist» (ebd.: 66-67), ermöglicht dieses Interaktionsmodell von Bogner und Menz «eine Vielfalt unterschiedlicher, aber gleichwertiger Interviewstrategien, deren situationsspezifische Angemessenheit von der Kompetenz des Interviewers und dem Untersuchungsinteresse abhängt» (ebd.: 66). Die unvermeidliche Divergenz von Interaktionsstrukturen in Experteninterviews verunmöglicht einen einheitlichen «Methodenkanon des Experteninterviews» und weicht dem «Prinzip pluraler Methodik» (ebd.: 67).

Bogner und Menz (ebd.: 60-61) betonen, dass die sechs Idealtypen von Kompetenzzuschreibungen in der Interviewpraxis oft in kombinierter oder gemischter Form auftreten und sich im Verlauf des Interviews ändern, neu herausbilden, stabilisiert, aber auch revidiert werden können. Das Bild, welches sich eine befragte Person vom Interviewer macht, kann «gezielt provoziert und für das eigene Untersuchungsinteresse strategisch genutzt werden» (ebd.: 61). Die Selbstdarstellung des Forschers und die Art und Weise, wie er sein Forschungsinteresse erklärt, entscheiden darüber, ob die Strategie Erfolg hat (ebd.: 61).

Das Bewusstsein über diese sozialen Dynamiken von Experteninterviews

diente mir als wichtige Grundlage, um den Prozess der Datenerhebung erfolgreich gestalten zu können. In einem Interview orientierte der Befragte seine Ausführungen an meinem Erkenntnisinteresse als *Experte einer anderen Wissenskultur*, ohne seinen eigenen fachlichen Kontext als Experte aufzugeben; gemäss Bogner und Menz ein Idealfall (Bogner und Menz 2002: 54). In anderen Situationen wiederum war es durchaus hilfreich, dass einige Interviewpartner mich Studenten als *Laien* wahrnahmen; eine Zuschreibung, die ich durch naives Verhalten teilweise bewusst hervorrufen konnte. Der Vorteil liegt hier darin, dass naive Fragen oft ertragsreiche und interessante Antworten hervorrufen. Weil der Interviewer als vertrauenswürdig angesehen wird, kann er zudem an schwer zugängliche Informationen gelangen. Ein Nachteil, den ich erfuhr, besteht darin, dass fachlich anspruchsvolle Fragen kaum geklärt werden und Nachfragen eher ignoriert werden (vgl. ebd.: 56).

Als *potenzieller Kritiker* wurde ich wahrgenommen, nachdem ich in zwei Interviews die eine oder andere kritische Frage gestellt oder Bemerkung gemacht hatte. In derartigen Interviewsituationen geht der Befragte von einer grundlegenden Verschiedenheit der normativen Hintergründe der Untersuchung mit seinen eigenen vertretenen Prinzipien aus (ebd.: 58). Entsprechende Reaktionen meiner Interviewpartner, die auch von Bogner und Menz beschrieben werden, waren in einem Fall «das Bestreben des Befragten, das Interview möglichst kurz zu halten», und in einem anderen die «mangelnde Unterstützung des Forschungsvorhabens» (ebd.: 59). Ich konnte aus letzterem Interview dennoch einen Vorteil ziehen, welcher auch von Bogner und Menz (ebd.: 59) beschrieben wird: Die impliziten normativen Prämissen der Argumentation der befragten Person traten sehr deutlich zutage. Da der Experte sich in Frage gestellt fühlte, legitimierte er seine eigenen Handlungsorientierungen, Einstellungen und Deutungen sodann ausführlich (vgl. ebd.: 59).

Bei einigen Interviews konnte ich von den Vorteilen profitieren, die aus der Wahrnehmung des *Interviewers als Komplizen* hervorgehen. Diese Interaktionssituation bedingt, dass der Befragte eine Übereinstimmung der normativen Orientierungen des Interviewers mit den seinigen vermutet (ebd.: 59). Als Interviewer wurde ich im Verlauf der betreffenden Gespräche als «Mitsstreiter in einem vermachteten Handlungsfeld angesehen», als eine Vertrauensperson, welcher Geheimnisse anvertraut und vertrauliche Informationen mitgeteilt werden (ebd.: 59). Ich konnte in diesen Fällen auf eine «weitgehende Offenheit und Ehrlichkeit» der im Interview gegebenen Antworten zählen (ebd.: 60), was den gesammelten Daten einen zusätzlichen Wert verleiht.

**Auswahl und Zugang zu Interviewpartnern** Während meines Aufenthaltes im Januar 2015 lernte ich die Geschäftsführerin einer Kleinbauernkooperative kennen. Sie gab mir die Kontaktdaten einer Frau in Deutsch-



land, die Produkte der Kooperative vertreibt. An einer Messe im grenznahen Deutschland konnte ich mit dieser Frau sprechen. Sie schrieb mir die Koordinaten von Angestellten der Präfektur Napos und von ehemaligen Mitarbeitern der Firma ANDA auf. Bei ANDA war die Volontärsverantwortliche eine wichtige «Türöffnerin». Sie sagte mir für den fünftägigen Feldaufenthalt zu und vermittelte mir Interviewkontakte innerhalb der Organisation. Durch die teilnehmende Beobachtung kam ich mit weiteren Kichwasedlungen und Vertretern in Kontakt, die ich später besuchte.

Ein Vertreter der Präfektur Napo stellte mir im April 2015 ein internes Dokument zu, worin eine grosse Anzahl von Guayusa-Kleinbauern aufgezeichnet sind. Ich gliederte diese Angaben mit einer kleinräumig aufgelösten Karte aller Kichwasedlungen in der Provinz Napo ab. Somit konnte ich ohne Mittelsperson direkt auf mehrere Hundert Guayusakleinbauern zugehen. Ortskundige Taxifahrer mit geländetauglichem Untersatz chauffierten mich zu den von mir ausgewählten Ortschaften.

Im Internet fand ich ebenfalls einen Erfahrungsbericht über die Kommerzialisierung von Guayusa, der von einem ecuadorianischen Entwicklungsexperten verfasst wurde. Ich kontaktierte den Autor per E-Mail und führte mit ihm im Mai in Cuenca ein spannendes Interview über seine eigenen Eindrücke. Er empfahl mir zudem die Leiterin einer NGO, welche mir noch ausführlicher über das Thema *Assoziativität* Auskunft geben könne. Beim nächsten Aufenthalt in Ecuador im August konnte ich mit ihr ebenfalls ein spannendes Interview führen. Auch für die Gespräche mit Vertretern von Ministerien in Quito waren Informationen aus dem Internet grundlegend. Der einzige gangbare Weg, Interviewtermine zu arrangieren, bestand darin, persönlich in den Verwaltungsgebäuden in Quito vorzusprechen.

### 3.1.3 Internetrecherchen

Zusätzlich zur Ethnographie und den semistrukturierten Interviews führte ich immer wieder interessengeleitete Recherchen mithilfe von Suchmaschinen durch. Die in dieser Masterarbeit verwendeten Quellen aus dem Internet sind im Literaturverzeichnis als Internetquellen aufgeführt. Sie stellen einen integralen Bestandteil der beschaffenen Daten als Grundlage dieser Masterarbeit dar und bereicherten die Forschungsergebnisse mit zusätzlichen Details, Erkenntnissen und Narrativen.

## 3.2 Auswertungsmethoden

Zur Auswertung und Analyse der Interviewtranskripte und Texte orientierte ich mich an Kuckartz 2014, insbesondere seinen Ausführungen zur *inhaltlich strukturierenden Inhaltsanalyse*, und an O'Reilly (2012). Die Feldnotizen wurden wo nötig digitalisiert und zusammen mit allen Interviewtranskripten im Auswertungsprogramm MAXQDA (Version 11.1) analysiert.

### 3.2.1 Inhaltsanalyse

Die Inhaltsanalyse ist eine hermeneutische Vorgehensweise; die Textauswertung und -codierung ist «an eine menschliche Verstehens- und Interpretationsleistung geknüpft» (Kuckartz 2014: 39). Der Forschende muss die «Codierungen aufgrund von Interpretation, Klassifikation und Bewertung» vornehmen (ebd.: 39). Das hermeneutische Vorgehen bedingt daher, dass sich der Forscher des eigenen Vorverständnisses bewusst ist, dieses darlegen und «vorhandene Vor-Urteile über die Forschungsfrage reflektieren» kann (ebd.: 33). Für mich als Auswertenden war entscheidend, dass ich mir bereits vor der Datenbeschaffung und während des Auswertungsprozesses meine eigenen Vorurteile und Positionen immer wieder bewusst machte, um zu verhindern, dass sie den Beschaffungs- und Auswertungsprozess der Daten unbewusst beeinflussen. Bevor ich im April ausgiebig mit der Feldforschung begann, erstellte ich eine Liste mit meinen Vorurteilen und verschiedenen Aspekten, die ich zu wissen glaubte, aber zu diesem Zeitpunkt unmöglich wissen *konnte*.

Von Kuckartz wusste ich, dass das Vorhaben, das gesamte Material auf systematische Art und Weise auszuwerten, vor «voreiligen, nur auf wenige Fälle bezogenen Schlussfolgerungen» bewahrt und den Forschenden «vor der Suggestion des Einzelfalls» schützt (ebd.: 77). Um die *Bestätigbarkeit* und *Verlässlichkeit* bzw. *Glaubwürdigkeit* (ebd.: 166) – Gütekriterien qualitativer Forschung – meiner Arbeit zu garantieren, folgte ich seiner Empfehlung, die einzelnen Schritte des Auswertungsprozesses möglichst genau in einem Forschungstagebuch zu dokumentieren (ebd.: 77).

**Ablauf der Inhaltsanalyse** Der Einstieg in die Analyse bestand in der initiierenden Textarbeit, was bedeutet, jeden Text erstmal sorgfältig zu lesen, versuchen zu verstehen und wichtige Textstellen zu markieren (ebd.: 53, 79). Es gehört auch dazu, sogenannte Memos zu schreiben. Memos sind Anmerkungen und Bemerkungen am Dokumentrand, die alles festhalten, «was bei der Lektüre an Besonderheiten auffällt», aber auch spontane Auswertungsideen (ebd.: 79). Ich unterschied zwischen verschiedenen Typen von Memos, die ich in MAXQDA mit den unterschiedlichen grafischen Varianten kennzeichnete: Der erste Typ enthielt schlicht die Niederschrift interessanter Aspekte eines Textes; der zweite Typ enthielt wichtige oder generalisierende Aussagen; der dritte Typ Aussagen, bei denen ich Mühe hatte sie zu verstehen, und der vierte Typ kennzeichnete Textstellen, bei denen ich einen direkten Theoriebezug feststellte. Zusätzlich zu diesen direkt an Textzeilen angebrachten Memos verwendete ich auch Code-Memos (zur Definition von Kategorien und deren Ausprägung) und Dokument-Memos (um Fallzusammenfassungen festzuhalten) (vgl. ebd.: 144).

Ein nächster Schritt der Analysearbeit, die bereits im Juni und Juli zwischen den zwei längeren Feldaufenthalten begann, bestand in der Markierung breit abgesteckter Themengebiete mit fünf verschiedenen Farben.

Für die thematischen Hauptkategorien eines Kategoriensystems gilt gemäss Kuckartz, dass sie «mehr oder weniger direkt aus der Forschungsfrage abgeleitet werden können» (Kuckartz 2014: 79). Die Farbmarkierung kann somit als Zwischenschritt zur Entwicklung eines Kategoriensystems angesehen werden. Ich wies mit der Highlighterfunktion von MAXQDA folgenden Themen die entsprechenden Farben zu:

Gelb: Marketisierung  
 Rot: Zertifizierungen  
 Einbindung in globale Netzwerke  
 Violett: Auswirkungen der Marketisierung  
 Grün: Macht-Ungleichgewichte

Nicht jedes Thema erwies sich dabei als gleichermassen im Textmaterial vertreten, sodass ich nach fünf durchgesehenen Interviewtranskripten 21 gelbe, acht rote, sieben violette, fünf blaue und vier grüne Markierungen vorgenommen hatte. Im Rahmen einer *deduktiv-induktiven Kategorienbildung* fungierten diese fünf anfänglichen Themenbereiche als «eine Art Suchraster», mit welchem das Material «auf das Vorkommen des entsprechenden Inhalts durchsucht und grob kategorisiert» wurde (ebd.: 69).

Um zu einem ersten Hauptkategoriensystem zu gelangen, zog ich nun auch die verwendeten Interviewleitfäden und den mutmasslichen strukturellen Aufbau dieser Masterarbeit hinzu (vgl. ebd.: 60) und verglich sie mit einem thematischen Mindmap, welches ich aufgrund aller bis zu diesem Zeitpunkt vorhandenen und durchgesehenen Interviewtranskripte erstellt hatte. Das Ziel war, eine übersichtliche Anzahl von Hauptkategorien zu erhalten, die später anhand des Textmaterials nochmals in Unterkategorien unterteilt werden könnten. Es resultierten folgende zehn Hauptkategorien:

- 1) Guayusa: Transformation von Pflanze und Anbau
- 2) Veränderung sozialer Zustände
- 3) Preisdiskussionen
- 4) Zertifizierungen (inkl. Auswirkungen derselben)
- 5) Natürliche Umwelt
- 6) Verhältnis von Staat und Privatwirtschaft
- 7) Marktumfeld und Marktdiskurs
- 8) Kultur und Mentalität
- 9) ANDA-Alternativen
- 10) ANDA: Unternehmensstruktur und -entwicklung

Ich erstellte für jede der zehn Kategorien eine entsprechende Kategoriendefinition und fügte den Definitionen fortwährend «Ankerbeispiele» hinzu. Die Kategorien 5 bis 8 wurden im Codesystem in MAXQDA der Ordnungsbezeichnung KONTEXT unterstellt. Nun ging es darum, das vorhandene

Textmaterial im Rahmen eines Testlaufes anhand des neuen Kategoriensystems zu kodieren. Die Zuordnung der meisten Textabschnitte funktionierte dabei schon sehr gut, auch wenn sich einige wenige, aber wichtige Textstellen einer klaren Zuordnung verweigerten. Aus diesem Grund musste das Codesystem nach dem Testlauf nochmals angepasst werden: Zwei zusätzliche Hauptkategorien (11 Marketisierung/Weitere und 12 Folgen der Marketisierung/Weitere) wurden erstellt. Darauf wurden die Kategorien 1, 2 und 11 einer neuen Hauptkategorie «Marketisierungen» untergeordnet, und die Kategorien 3, 4 und 12 einer neuen Hauptkategorie «Folgen der Marketisierung». Der Rest des Kategoriensystems blieb unverändert.

Neben den oben nummerierten Kategorien gab es nun drei umfassendere Oberkategorien (Marketisierung, Folgen der Marketisierung, Kontextbedingungen), welche acht dieser zehn Kategorien beinhalteten. Die Kategorien 9 und 10 blieben eigenständig. Vorerst orientierte ich mich an der praktischen Empfehlung von Kuckartz, bei der Kodierung jeweils mindestens die ganze Antwort auf eine betreffende Frage zuzuordnen (Kuckartz 2014: 82). Es können auch aus mehreren Absätzen bestehende «Sinnabschnitte» kodiert werden (ebd.: 82). Da sich einzelne Kategorien thematisch gegenseitig nicht zu 100 Prozent ausschliessen lassen, werden Textstellen manchmal mit mehreren Kategorien gleichzeitig kodiert.

Wie Kuckartz (ebd.: 150) beschreibt, kommt es immer wieder vor, dass während dem Schreibprozess «die intensive Beschäftigung mit einer thematischen Kategorie» dazu führt, dass noch weitere Subkategorien gebildet oder bestimmte Dimensionen unterschieden werden können. Um die entsprechenden Textstellen neu zu kodieren, ist ein nochmaliger Materialdurchlauf erforderlich; dies war bei mir Anfang November der Fall (vgl. Anhang B für das abgeschlossene Kategoriensystem). Auch später im Schreibprozess kam es zu zusätzlichen Verästelungen des Ordnungssystems, wobei ich aber auf eine Ausdifferenzierung des formellen Kategoriensystems verzichtete. Wie von Kuckartz empfohlen setzte ich hierbei auf eine systematische Darstellung der Textfragmente, welche ich direkt im Hinblick auf die Präsentation der Forschungsergebnisse aufbereitete (vgl. ebd.: 150).

Bei jeder qualitativen, inhaltlich strukturierenden Inhaltsanalyse stehen die Themen und Subthemen «selbstverständlich (...) im Mittelpunkt des Auswertungsprozesses» (ebd.: 93). Die Ergebnisdarstellung in dieser Masterarbeit stützte sich in der Folge auf eine *kategorienbasierte Auswertung entlang der Hauptthemen* nach Kuckartz (ebd.: 94). Es geht hierbei darum, das in die Kategorien und Subkategorien eingeordnete Datenmaterial so wiederzugeben, dass deutlich wird, *was* zu den einzelnen Themen alles gesagt wird, und gegebenenfalls auch *was nicht* oder «nur am Rande zur Sprache [kommt]» (ebd.: 94).

### 3.2.2 Ethnographische Analyse

Ein grosser Vorteil der ethnographischen Forschung besteht in ihrem sequenziellen Charakter: Analyse und Informationsbeschaffung sind miteinander verschränkt. Ich konnte im zweiten Feldaufenthalt nochmals mit Leuten sprechen, die ich während des ersten Aufenthalts getroffen hatte und ihnen weitergehende Fragen stellen, die sich aus der bisherigen Analyse ergeben hatten. Ausserdem konnte ich einen zweiten Anlauf nehmen, Leute zu treffen, die ich wegen logistischer oder zeittechnischer Gründe beim ersten Mal verpasst hatte (vgl. O'Reilly 2012: 182).

Neben einer grossen Menge an Fotos, Videos, Audioaufnahmen und vor allem Feldnotizen wurde mir während dem Schreibprozess immer wieder bewusst, wie auch die nackte Erinnerung ein «starkes Forschungswerkzeug» darstellt (ebd.: 187): Trotz grosser Anstrengungen ist es nie möglich, alle relevanten Bestandteile der Feldforschung noch im Feld erstens zu erkennen, und zweitens aufzuzeichnen. Der ethnographische Zugang erinnerte mich bei der Auswertung der Interviews zudem daran, dass diese nicht als blossen Text angesehen und unreflektiert in die Auswertung übernommen werden dürfen. Sie müssen immer unter Berücksichtigung des sozialen Kontextes, in welchem Sprachäusserungen und Handlungen sich abspielen, interpretiert werden (ebd.: 188). Nichtsdestotrotz meldeten sich bei mir Zweifel, als ich an den Kontextkapiteln schrieb. Ist so viel Hintergrundinformation überhaupt nötig? Die Ansicht von Karen O'Reilly (ebd.: 195), dass viel Hintergrundinformation wichtig sei, um eine umfassende Erörterung zu schreiben, und der Kontext bereits einen wichtigen Teil der Forschungsergebnisse darstellt, überzeugte mich dann doch.

Konkret wertete ich die Daten aus der ethnographischen Feldarbeit aus, indem ich alle Feldnotizen digitalisierte und auf die MAXQDA-Plattform lud. Dort kodierte ich sie anhand des Kategoriensystems, wobei ich Acht geben musste, sie in der Analyse nicht aus ihrem Kontext zu reissen. Der grosse Wert der Feldaufzeichnungen liegt meiner Meinung nach nicht zuletzt in der darin enthaltenen Kohärenz von Ort (Kontext), Objekt (Forschungsgegenstand) und Subjekt (Beobachtete, Gesprächspartner).

### 3.2.3 Die Situiertheit des Forschenden

Rengert 1997 (in Herbert 2000: 558) bezeichnet ethnographische Forschung als die am wenigsten wissenschaftliche Methode aller möglichen Forschungszugänge. Sie beinhalte eine kleine Fallzahl, sei schwierig zu reproduzieren und setze ein hohes Mass an Subjektivität und Interpretation voraus (ebd.). Herbert entlarvt diese Kritik als «fundamental ironisch», indem er daran erinnert, dass interpretatives Vorgehen für jegliches wissenschaftliches Arbeiten von zentraler Bedeutung ist (ebd.: 558). Ausgerechnet «Ethnographien von Naturwissenschaften» zeigen auf, dass in *allen* Wissenschaftsdiszipli-

nen «mannigfaltige soziale Praktiken» die Art und Weise, wie wir Daten und Theorie infrage stellen um wissenschaftliche Resultate zu «erschaffen», strukturieren (Herbert 2000: 558). Darin besteht die «fundamentale Ironie» von Rengerts Kritik.

Das Nachdenken über diese Zusammenhänge von sozialer Praxis und Wissenschaft lässt uns erkennen, dass der Standpunkt des Forschenden direkt und unvermeidlich auf sein «Wissen» einwirkt (ebd.: 563). Das Ziel des Ethnographen und eines jeden wissenschaftlich Arbeitenden muss daher darin bestehen, sich der *Situiertheit* seines Wissens bewusst zu sein (Katz 1994 in ebd.: 558). Ich als Verfasser dieser Forschungsarbeit muss «klar darüber werden, wie [mein] eigener kultureller und intellektueller Standpunkt die Aufnahme und Interpretation der zu erhebenden Daten formt» (ebd.: 563).

Im Jahr 2012 besuchte ich den südamerikanischen Kontinent erstmals und hielt mich während dreieinhalb Monaten in der Provinz Napo in Ecuador auf. Ich arbeitete als Freiwilliger bei einer Organisation, die im kleinen Rahmen Wiederaufforstung und Umweltbildungsprojekte betreibt. Als ausgebildeter Allgemeingeograph mit Bachelorabschluss war mir ein Vorwissen über und ein grundsätzliches Interesse an Umwelt- und gesellschaftlichen Themen gegeben. Ich hatte grosse Neugier, das im Studium erworbene Wissen anzuwenden und zu erweitern. Von Beginn weg war ich von den Ökosystemen tropischer Regenwälder fasziniert und entwickelte bald auch Sympathien für die in der Provinz Napo ansässige ethnische Gruppe *Kichwas del Oriente*. Gleichzeitig nahm ich wahr, wie ein grosser Teil dieser Volksgruppe in teils erdrückender Armut lebte.

Nach dem Praktikum machte ich eine dreizehnmonatige Reise durch Ecuador, Südamerika und verschiedene Länder Asiens. Wegen persönlicher Kontakte kehrte ich auch nach der Wiederaufnahme meines Studiums in der Schweiz in regelmässigen Abständen nach Ecuador zurück. Dabei nahm ich jeweils die Gelegenheit wahr, meine Kontakte aus dem Jahr 2012 zu pflegen. Obwohl ich die Pflanze schon kannte, flammte mein Interesse für das Guayusa erst richtig auf, als ich im Januar 2014 in einem Laden in Puyo (Pastaza) eine kleine Tüte mit getrockneten Guayusablättern erblickte.

In der Zwischenzeit war ich schon wieder richtig im Studentenalltag angekommen. An einem lauen Frühlingsabend, an dem ich an einem Essay schrieb, erinnerte ich mich an die kleine Tüte mit den grünen Blättern und bereitete einen Aufguss zu. Der Geschmack des Guayusa-Aufgusses gefiel mir und ich fühlte mich sehr wach und gleichzeitig konzentrierter. Ich kann mich nicht mehr an die genaue Uhrzeit erinnern, als mir die Idee eines «Guayusa-Eistees» einfel, den ich in der Schweiz verkaufen könnte. Jedoch wollte sie von da an nicht mehr aus meinem Kopf.

Nach einigen Wochen allmählicher Recherchen über das Internet stiess ich auf das Projekt ANDA, welches meine spontane Idee bereits verwirk-

licht zu haben schien: Ökologischer Guayusaanbau und existenzsichernde Einkommen für die Kichwakleinbauern. Diese Schlussfolgerung erlaubten jedenfalls die zu diesem Zeitpunkt online erhältlichen Informationen. Im Laufe des Jahres 2014 wuchs mein Wunsch, ökologisch angebautes Guayusa in der Schweiz zu vertreiben und vielleicht Produkte der Firma ANDA in Europa zu verkaufen, immerzu.

Gegen Ende des Jahres 2014 musste ich mich dann mit der Frage eines passenden Themas für meine Masterarbeit beschäftigen. Ich hatte mich innerhalb der Disziplin auf die Humangeographie spezialisiert und hegte einige Sympathien für die in Zürich praktizierte kritische Wirtschaftsgeographie. Mitstudenten und auch Freunde, die meine Vorliebe zu den «grünen Blättern» mittlerweile kannten, motivierten mich, meine Masterarbeit über das Thema Guayusa aus einer (wirtschafts-)geographischen Perspektive zu schreiben.

Während Prof. Dr. Christian Berndt mich mit einigen neuen theoretischen Konzepten bekannt machte, machte ich bei der Rekognoszierung im Januar 2015 erstmal eine ernüchternde Erfahrung: Die Wahrheit über viele Dinge kann plötzlich ganz woanders liegen, wenn man ein Thema vor Ort mit den eigenen Augen und Ohren untersucht; im Vergleich zur Konsultation der limitierten Menge an Informationen, die über das Medium Internet zugänglich sind. Ich möchte dieses Kapitel mit einem Zitat zu den Möglichkeiten und Grenzen wissenschaftlicher Forschung schliessen (Herbert 2000: 563):

«Wenn Wissen [also] immer situiert und unvollständig ist, folgt, dass unsere Ansprüche auf Wissen bescheiden sein sollten. (...) Die beste Ethnographie erweitert unser Verständnis einer bestimmten Gruppe von Personen und verbessert unsere Fähigkeit konzeptionell zu denken, widerspiegelt jedoch immer eine spezifische Perspektive in einem spezifischen historischen Moment.»

# Kapitel 4

## Kontext

### 4.1 Situation des Amazonasgebietes Ecuadors

Das Amazonasgebiet Ecuadors zeichnet sich durch eine ausserordentlich hohe Biodiversität, aber auch durch eine hohe ökologische Fragilität aus. Noch in den 1970er-Jahren war diese bis dazumal kaum erschlossene Region Ecuadors Inspiration für idyllisch anmutende Idealvorstellungen. Sie wurde in den restlichen Regionen Ecuadors als ein Gebiet wahrgenommen, welche ununterbrochen von tropischen Regenwäldern durchzogen ist und in welcher ausschliesslich indigene Völker lebten, in absolutem Einklang mit der Natur. Angesichts der heutigen Realität kann eine solche Vorstellung nicht mehr aufrechterhalten werden. Das ganze Amazonasbecken – inklusive seiner Bestandteile in Brasilien, Peru und Kolumbien – wird von mehr als 22 Millionen Menschen bewohnt, die teilweise in grossen Städten wohnen.<sup>1</sup> Wie in den weiteren erwähnten Amazonasländern gibt es auch in Ecuadors Amazonasgebiet immer mehr grosse Infrastrukturbauten wie Wasserkraftwerke und moderne Strassen.<sup>2</sup>

Besonders die Erdölindustrie ist im Amazonasgebiet Ecuadors in den letzten 40 Jahren stark gewachsen. Zurzeit nehmen auch die legalen und illegalen Bergbauaktivitäten zu. Der befragte Experte bezeichnet diese Aktivitäten aus zwei Gründen als sehr kritisch. Erstens ist das Ökosystem tropischer Regenwald sehr anfällig für Störungen. Zweitens ist das Amazonasgebiet Ecuadors mit einer grossen Anzahl kleiner Dörfer besiedelt, die in der ganzen Region verteilt sind. Der offene Bergbau wird in der Amazonasregion dazu führen, dass die natürliche Lebensgrundlage vieler dieser Gemeinschaften zerstört wird, was zu deren Umsiedlung und zur Zerstörung ihrer Kultur führen wird.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>Die grössten Städte in der Amazonasregion Ecuadors sind Coca, Lago Agrio, Macas, Puyo, Tena und Zamora. Keine dieser Städte weist mehr als 100'000 Einwohner auf.

<sup>2</sup>Ganzer Abschnitt: Experteninterview 5a, Abs. 34

<sup>3</sup>Ganzer Abschnitt: Experteninterview 5a, Abs. 35-36



Ein weiteres Problem stellt die illegale Rodung von Waldflächen dar. Ein Angestellter des Umweltministeriums erklärte mir, dass circa 80 Prozent der Fläche der Provinz Napo offizielles Naturschutzgebiet sind. Während in diesen, oft schwer zugänglichen, Gebieten ein «relativ» guter Schutz der Waldflächen erreicht wird, wird ausserhalb der geschützten Waldflächen viel Holz illegal geschlagen.<sup>4</sup>

Den Druck, welcher im Amazonasgebiet auf dem Ökosystem lastet, beschreibt der Experte des Umweltministeriums als ein Zusammenspiel mehrerer Faktoren: Die Kichwas leben immer noch hauptsächlich von dem, was ihnen der Wald hergibt, obwohl sie ihre herkömmliche Lebensweise als Regenwaldnomaden spätestens im 20. Jahrhundert aufgegeben haben. Die Sesshaftigkeit hat eine erhöhte Nachfrage nach Konsumgütern, aber auch eine Bevölkerungszunahme zur Folge. Somit wird das Land, welches pro Familie für landwirtschaftliche Aktivität zur Verfügung steht, von Generation zu Generation kleiner. Gleichzeitig gibt es kaum Möglichkeiten für wirtschaftlich lohnende Aktivitäten wie zum Beispiel bezahlte Jobs. Die Ausbeutung des Ökosystems durch die ansässige Bevölkerung – starke Jagdaktivitäten und Holzschlag – wird durch die Ankunft der Rohstofffirmen, welche oft nur unzureichend beaufsichtigt werden, noch verstärkt. Die Erdöl- und Bergbauunternehmen, welche ins Amazonasgebiet drängen, offerieren den dort ansässigen Menschen oft hohe, siebenstellige Dollarbeträge für wenige Hektaren Land.<sup>5</sup>

«Die Rohstofffirmen roden manchmal zehn bis 15 Hektaren Wald am Flussufer und graben nach Gold. So wird der Wald zerstört.»  
(Interview 4b, Abs. 50)

## 4.2 Innenpolitische Situation Ecuadors

Das politische System Ecuadors ist eine präsidentielle Republik. Während vieler Jahre war es sehr instabil, bis im Jahr 2007 der sozialistische Ökonom Rafael Correa zum Präsidenten gewählt wurde. Er führte eine neue Verfassung ein, welche vom Volk per Abstimmung bestätigt wurde. Die neue Verfassung sorgte weit über die Landesgrenzen hinaus für Aufsehen, da darin die Rechte der Natur und das Recht auf ein «gutes Leben»<sup>6</sup> verankert wurden (Tages-Anzeiger 2008). Im Jahr 2013 wurde Rafael Correa vom Volk für weitere vier Jahre Amtszeit wiedergewählt (S. Fischer Verlag 2013: 144). Die Einrichtung neuer und die Modernisierung vieler Ministerien durch die Regierung Correa, die weitgehenden Reformen beispielsweise des Justizsystems, die Realisierung vieler grosser Infrastrukturprojekte und die Einführung eines kostenlos zugänglichen Gesundheitssystems haben zu starken Veränderungen im öffentlichen Leben Ecuadors geführt. In der Rohstoffförderung

<sup>4</sup>Ganzer Abschnitt: Experteninterview 4b, Abs. 42-44

<sup>5</sup>Ganzer Abschnitt: Experteninterview 4b, Abs. 52

<sup>6</sup>*El buen vivir* auf Spanisch, oder *Sumak Kawsay* auf Quechua/Kichwa

setzte der Präsident eine stärkere staatliche Beteiligung an den Gewinnen durch, während die ärmsten Bevölkerungsschichten von monatlichen Direktzahlungen profitieren. Insgesamt konnte die Anzahl der von Armut betroffenen Personen in Ecuador seit Rafael Correas Amtsantritt um 50 Prozent vermindert werden (Weltbank 2016).

In der Aussenpolitik geht die Regierung von Rafael Correa ebenfalls sehr selbstbewusst zu Werke. Eineinhalb Jahre nach seinem Amtsantritt am 15. Januar 2007 teilte der neue Präsident mit, den zehnjährigen Vertrag für den Betrieb einer US-Militärbasis im Küstenort Manta, der im Jahr 2009 auslief, nicht zu verlängern (MercoPress 2009). Im Jahr 2014 wurde die offizielle US-amerikanische Entwicklungsagentur USAID ebenfalls aufgefordert, das Land zu verlassen (Kreymann 2014). Im Dezember 2014 sorgte dann eine kleine diplomatische Krise mit Deutschland für Aufsehen. Die Regierung Correa verweigerte einer Delegation des deutschen Bundestages die Einreise, nachdem bekannt geworden war, dass diese Delegation mit mehreren oppositionellen Gruppen sprechen wollte (Bauchmüller 2014). Die Zukunft der staatlichen deutschen EZA-Agentur GIZ in Ecuador stand von da an für einige Monate auf der Kippe. Im September 2015 einigten sich die beiden Regierungen jedoch, auch künftig in Umweltschutzthemen zusammenarbeiten zu wollen (Neuber und Sack 2015).

Die Erschliessung neuer Rohstoffquellen auch in Nationalparks und die Beschleunigung der Bergbauaktivitäten hat der Regierung Correa einige Kritik eingebracht. Insbesondere der Entscheid, nach der gescheiterten Yasuní-Initiative<sup>7</sup> für die Erdölförderung in den Nationalpark vorzudringen, resultierte in einer oppositionellen Volksbewegung. Diese sammelte Tausende Unterschriften, um gemäss Verfassung ein Referendum zu erzwingen. Es kam jedoch nicht zu einer Abstimmung. Staatliche Stellen erklärten einen grossen Teil der Unterschriften für ungültig (Vogt 2014).

Die politische Spannung verschärfte sich im Laufe des Jahres 2015, auch aufgrund des tiefen Erdölpreises, welcher die ausgabenfreudige Regierung zu Sparmassnahmen zwingt. Eine «unheilige» Koalition aus konservativen Kräften und indigenen Vereinigungen rief für den 13. August 2015 einen Generalstreik aus. Es kam hierbei zu gewaltsamen Zusammenstössen zwischen Demonstranten und Polizei. Der Streik hatte keine weitergehenden Konsequenzen, wobei der beinahe zeitgleich stattfindende Ausbruch des 5900 Meter hohen Vulkanes Cotopaxi in der Nähe von Quito der Regierung Correa nicht ungelegen kam (Asmuth 2015).

---

<sup>7</sup> Wohlhabende westliche Länder hätten Ecuador im Sinne einer globalen Klimapolitik dafür entschädigen sollen, Erdöl aus dem biodiversen Yasuní-Nationalpark *nicht* zu fördern.

## 4.3 Kultur und Mentalität

### 4.3.1 Kichwakultur in der Provinz Napo

Die Familie spielt als grundlegender Nukleus der Kichwa-Gemeinschaften eine herausragende Rolle. Den älteren Kichwas wird traditionell grosser Respekt entgegengebracht. Die meisten Kinder besuchen die Schule nur bis zur sechsten Klasse<sup>8</sup> und arbeiten in ihrer Freizeit schon im jungen Alter im Haushalt und im landwirtschaftlichen Anbau mit.<sup>9</sup>

Die Philosophie, für die nachfolgenden Generationen eine gute Lebensgrundlage zu schaffen, ist in der Kultur verankert. Eltern sehen sich in der Pflicht, hart zu arbeiten, um ihren Nachkommen ein besseres Leben zu ermöglichen.<sup>10</sup> Der Co-Präsident einer kleinen Kooperative beschrieb mir, wie er und seine Mitstreiter seit beinahe zehn Jahren für die Gründung und Existenz dieser Kooperative kämpften. Der Zusammenschluss der Kleinbauern verkörpere das Erbe ihrer Vorfahren und diene als Grundlage für die folgenden Generationen. So wie ihre Vorfahren wollen auch sie Sorge zu ihrer Umwelt tragen, weshalb ihnen drei Prinzipien sehr wichtig seien: *Keine* Kontamination, *keine* Waldrodung und *kein* selektiver Holzschlag (Feldnotizen 27. August 2015, Abs. 16-18). Der Präsident einer weiteren, grösseren Kooperative sagt im Interview über Sinn und Zweck derselben:

«Schauen Sie, wir haben damit begonnen, unsere Traditionen wiederzubeleben. Obwohl wir erst nicht daran glaubten, dass es uns gelingen würde zu verhindern, dass die Kultur unserer Vorfahren zurückgestellt, weggeworfen, verlassen wird. In der Gegenwart haben wir all dies gerettet, mit dem einzigen Ziel, dass unsere Nachkommen das Erbe, das wir für sie erarbeiten und den Weg, auf dem wir für sie vorangehen, kennen und wertschätzen werden. Und wir wollen, dass sie sich an das Opfer, das unsere Vorfahren zur Verteidigung des Territoriums und der kulturellen Identität erbracht haben, erinnern werden.» (Interview 2a, Abs. 81, eig. Übers.)

In Bezug auf die Bewirtschaftung des Landes spielt der Begriff der *Chacra* eine herausragende Rolle. Laut Interviewpartner 2a ist die Chacra die traditionelle Weise der Kichwas, Land zu bewirtschaften.<sup>11</sup> Auf einem kleinen Stück Land werden verschiedene Spezies in einem «Raum der Nahrungsproduktion»<sup>12</sup> kombiniert angebaut und wachsen im Zusammenspiel mit den natürlich vorkommenden, sich selbst reproduzierenden Pflanzen.<sup>13</sup>

<sup>8</sup>Interview 2a, Abs. 36

<sup>9</sup>Interview 1a, Abs. 54-59; Int. 1c, Abs. 52-55; Int. 1d, Abs. 28-31; Int. 1e, Abs. 91-94

<sup>10</sup>Interview 1b, Abs. 145-50; Int. 1d, Abs. 53-55

<sup>11</sup>Interview 2a, Abs. 79

<sup>12</sup>ebd., eig. Übers.

<sup>13</sup>ebd.

Diese Mischform von Kultur- und natürlich wachsenden Pflanzen stellt eine Wiederbelebung der ursprünglichen Praxis in neuer Form dar:

«[U]nsere Vorfahren waren Nomaden, die sich der Jagd und dem Fischfang widmeten (...) Aber sie hatten schon immer auch Maniok und Kochbanane angebaut, blieben jeweils ein bis zwei Jahre am gleichen Ort und zogen dann weiter. Damit ist es schon lange vorbei, seit einigen Jahrhunderten, und heute haben wir all ihre Arbeit, ihre Gedankenwelt und Philosophie auf Papier gebracht. Das Chacrasystem kommt nicht von uns heute, sondern ist das Resultat einer Entwicklung.» (Interview 2a, Abs. 187, eig. Übers.)

Sowohl der befragte Mitarbeiter der Präfektur Napo als auch der unabhängige Entwicklungsexperte bekräftigten die Wichtigkeit der Chacra als nachhaltige und sozialverträgliche Landwirtschaftsform. Der Regierungsvertreter sagte, dass die Chacra diejenige landwirtschaftliche Produktionsform sei, die «unsere ökologische und kulturelle Realität am besten widerspiegelt.»<sup>14</sup> Die Chacra habe normalerweise eine Dimension von einer bis zwei Hektaren, welche es der Familie als Bewirtschafterin ermögliche, ihre eigene Existenz zu sichern.<sup>15</sup> Ein unabhängiger Entwicklungsexperte sagt, das Ziel müsse sein, dass die Familie von ihrer Chacra leben könne, ohne dass jemand bei einer Erdölfirma anheuern muss.<sup>16</sup> «Denn das Leben in der Chacra ist ein würdevolles Leben, wo man sich gut ernährt; man hat Fisch, Maniok, Kochbanane und sogar tierisches Protein, falls man eine nachhaltige Jagd betreibt.»<sup>17</sup>

Zwei Formen der Bestreitung des Lebensunterhaltes – die kleinräumige Landwirtschaft und das Jagen und Sammeln – werden von den *Kichwas del Oriente* also seit Hunderten von Jahren kombiniert angewandt. Viele verschiedene Pflanzen werden medizinisch, für die Herstellung von Kunsthandwerk und beim Bau traditioneller Behausungen benutzt.<sup>18</sup>

Nicht nur in der Beschaffung des täglichen Brotes, auch in weiteren kulturellen Praktiken zeigt sich das hohe Traditionsbewusstsein der Kichwas. Im ländlichen Raum der Provinz Napo ist das Kichwa nach wie vor die hauptsächlich gesprochene Sprache, während in den Städten Spanisch die erste Sprache ist.<sup>19</sup>

Der Tagesrhythmus früherer Generationen wird im ländlichen Raum weitgehend beibehalten. Gemäss übereinstimmender Aussage vieler Kichwas ste-

<sup>14</sup>Interview 4a, Abs. 81

<sup>15</sup>ebd.

<sup>16</sup>Interview 5a, Abs. 36-37

<sup>17</sup>ebd.

<sup>18</sup>z. B. Interview 4b, Abs. 124-126. Durch das Bevölkerungswachstum sind somit nicht nur nahrungsbezogene Pflanzenarten einem erhöhten Nutzungsdruck ausgesetzt (ebd., Abs. 134).

<sup>19</sup>Feldnotizen 5. Mai 2015



Abbildung 4.1: Blick nach oben in einer traditionellen Chacra

hen sie ungefähr zwischen drei und fünf Uhr morgens auf; oder sogar um 2 Uhr, wenn sie auf Fischfang oder Jagd gehen. Vor allem in den abgelegenen Siedlungen, wo das abendliche Eindunkeln nicht durch künstliche Beleuchtung hinausgezögert wird, hat sich diese Tradition bis heute gehalten. Man geht dementsprechend früh am Abend schlafen.<sup>20</sup>

### 4.3.2 Guayusakultur

Das frühmorgendliche Guayusaritual ist ein fester Bestandteil der Kichwakultur:<sup>21</sup>

«Die Älteren hatten [eine Guayusapflanze pro Familie], damit sie Guayusa trinken konnten. Sie sagten <Das müsst ihr trinken!> (...) In aller Frühe, lange vor dem Sonnenaufgang, standen sie auf. Sie gaben uns Ratschläge, wie wir arbeiten müssen, wie wir das Land bewirtschaften müssen.» (Interview 1b, Abs. 140-142, eig. Übers.)

<sup>20</sup>Interview 1c, Abs. 109-110; Feldnotizen 5. Mai 2015

<sup>21</sup>z. B. Interview 1f, Abs. 58

Das Guayusa wird traditionell für vielfältige Anwendungszwecke benutzt:

«Wenn sie [die Vorfahren] Körper- oder Kopfschmerzen hatten, tranken sie heisses Guayusa, um sie zu lindern.<sup>22</sup> Auch, um Energie zu haben. Diese Pflanze ist super, um in die Natur zu gehen. Sie schützt dich vor den Tieren, denn das Guayusa beherrscht die Insekten, die Schlangen. . .<sup>23</sup> Und wenn du in der Nacht Guayusa trinkst, lässt sie dich nicht schlafen. Darum tranken unsere Vorfahren vor der nächtlichen Jagd Guayusa oder sie nahmen es auf die Jagd mit. In der Nacht warteten sie auf die Tiere, manchmal bis zum Sonnenaufgang. Dafür braucht man das Guayusa.» (Interview 1c, Abs. 61, eig. Übers.)

In der Kultur der Kichwas ist der Glaube verankert, dass die tägliche Einnahme von Guayusa eine verjüngende und den Körper stärkende Wirkung hat.<sup>24</sup> Das Guayusa führe zu einer positiveren Arbeitseinstellung auf dem Feld oder beim Ausüben des Jobs.<sup>25</sup> Es wird bereits den Kindern verabreicht, damit sie in der Schule eine gute Arbeitsmoral zeigen.<sup>26</sup>

Bezüglich der Zubereitung des Guayusa-Aufgusses gibt es innerhalb der Ethnie der Kichwas verschiedene überlieferte Praktiken. Ihnen ist allen gemein, dass das Guayusa in einem mit Wasser gefüllten Topf über dem offenen Feuer erhitzt wird. Die am häufigsten praktizierte Zubereitungsart besteht in der Erhitzung frisch vom Baum gepflückter Blätter für mindestens 10-20 Minuten bis einige Stunden. Die gleichen Blätter können dabei bis zu drei oder vier Mal verwendet werden (Interview 5c, Abs. 69-71). Oft werden die gepflückten grünen Blätter auch an einem Stück Schnur aufgehängt und über dem Feuer oder an der Luft für ein paar Wochen getrocknet, bis sie braun sind. Diese «Guayusaringe» kann man auf lokalen Märkten und Verkaufsständen erwerben.

In den südlicheren Gebieten der Provinz Napo gibt es eine etwas andere Gebrauchsweise, bei welcher die Guayusablätter bereits am Nachmittag vor dem eigentlichen Trinkritual aufgeköcht werden – so lange, bis die Flüssigkeit schwarz aussieht wie ein starker Kaffee. Am darauffolgenden frühen Morgen (3 Uhr) wird dem Sud nochmals ein bisschen Wasser hinzugefügt, dann wird er erhitzt und getrunken.<sup>27</sup>

<sup>22</sup>siehe auch Interview 6b, Abs. 108

<sup>23</sup>siehe auch Interview 5c, Abs. 61: «Die Mütter besprühen die Hände und Füße mit Guayusa, damit die Schlangen – speziell die giftigen – fernbleiben. Wenn sie das Guayusa riechen, flüchten sie.» (eig. Übers.) und Int. 1b, Abs. 65

<sup>24</sup>Int. 1b, Abs. 65; Int. 5c, Abs. 63-65; Int. 6b, Abs. 110; Feldnotizen 25. August 2015

<sup>25</sup>Interview 6b, Abs. 110

<sup>26</sup>Interview 1e, Abs. 136

<sup>27</sup>Interview 1e, Abs. 133-42. Angehörige der Achuar-Ethnie in der Provinz Morona Santiago handhaben die Zubereitung ähnlich (anonyme pers. Mitteilung).



Abbildung 4.2: Cesar, 65, trinkt jeden Tag Guayusa

Das Guayusaritual trägt als sehr bedeutungsvolle Tradition zum Funktionieren des Familien- und Gemeinschaftslebens bei.<sup>28</sup> Gleichfalls muss festgehalten werden, dass der frühmorgendliche, gemeinschaftliche Konsum von Guayusa vor allem in den weniger abgelegenen Kichwasiedlungen je länger je mehr an Bedeutung verliert. Die heutigen Jugendlichen haben dank moderner Errungenschaften wie elektrischem Licht und Unterhaltungsmedien ihren Tag/Nacht-Rhythmus der «weissen» Kultur angeglichen. Nichtsdestotrotz ist das Guayusa auch bei der nicht-indigenen Bevölkerung Napos sehr beliebt und wird in fast allen Restaurants ausgeschenkt.<sup>29</sup> Die Stadt Tena wird von ihren Bewohnern liebevoll *La Ciudad de la Guayusa y de la Canela*<sup>30</sup> genannt (Interview 3a, Abs. 39).

### 4.3.3 Mentalität

Dieser Abschnitt behandelt psychologische Verhaltensmuster, welche den Kichwas als Kollektiv zugeschrieben werden (von Kichwas selbst oder von

<sup>28</sup>z. B. Feldnotizen 30. April 2015

<sup>29</sup>Interview 4a, Abs. 37

<sup>30</sup>«Die Stadt des Guayusa und des Zimt»

aussen). Einziger Zweck dieser Darstellung ist es, eine weitere Grundlage für das Verständnis der weiteren Kapitel dieser Masterarbeit zu schaffen. Weil eine solche Beschreibung immer auch eine Verallgemeinerung bedeutet, können daraus unmöglich Aussagen über Individuen abgeleitet werden. Ebenfalls sollte man sich davor hüten, aufgrund dieser Beschreibung Werturteile zu fällen.

**Selbstzuschreibung** Der Präsident einer Kooperative beschreibt im Interview, dass die meisten Kichwas in seinem Einzugsgebiet kein Interesse zeigten, der Kooperative beizutreten. Die Hürde von 200 US-Dollar Mitgliederbeitrag als Anfangsinvestition sei den meisten Interessenten zu hoch. Er merkt kritisch an, dass die gleichen Leute hingegen bereitwillig 5000 US-Dollar für ein Hochzeitsfest ausgeben würden.<sup>31</sup> Der Geschäftsführer derselben Kooperative schlussfolgert, dass das unternehmerische Denken in der Welt der Kichwas «extrem stark fehlt».<sup>32</sup>

Als ich den Geschäftsführer zwei Wochen danach nochmals flüchtig treffe, ist er von seiner Tochter begleitet. Er erklärt, er müsse schon damit beginnen, die Tochter auf eine spätere Übernahme seiner Position vorzubereiten. Die Kleinbauern ermüdeten, wenn sie länger als fünf Jahre die gleiche Person im Amt sähen (Feldnotizen 28. August 2015). Die Aussage des Präsidenten einer anderen Kooperative lässt sich in eine ähnliche Kategorie einordnen. Ich treffe ihn am Abend nach einem seiner langen und intensiven Arbeitstage. Er wirkt müde, mag seine Enttäuschung nicht verbergen, seufzt und sagt: «Ja, wenn uns nicht einmal die eigenen Leute vertrauen. . . » (Feldnotizen 19. August 2015). Das fehlende Vertrauen gegenüber fast allen Organisationen und Behörden mag einerseits mit schlechten Erfahrungen zusammenhängen, die in der Vergangenheit gemacht wurden, und andererseits mit der starken Zersplitterung und Volatilität organisationaler Strukturen in dieser Region (Kapitel 5.5).

Experte 5c beklagt, dass die politische Landschaft innerhalb der Kichwa-Gemeinschaft extrem stark zersplittert sei. Es gebe acht verschiedene Indigenenverbände in der Provinz Napo und Dutzende verschiedene politische Parteien. Diese «divisionistische» Mentalität rühre von den politischen Parteien her, welche nach Napo kommen und Parteiposten anbieten. Das spalte sogar einzelne Familien. Er und weitere Ältere seiner Ethnie strebten daher an, dass sich alle Kichwas in Napo wieder in einem einzigen Verband organisieren. Dadurch könnten sie mit einer stärkeren Stimme sprechen (Interview 5c, Abs. 132-38).

Experte 5c hat bereits mehrere Bücher mit alten Legenden der Kichwas geschrieben, um diesen Teil der Kichwakultur zu erhalten. Er beklagt, dass

---

<sup>31</sup>Interview 2a, Abs. 49-62

<sup>32</sup>ebd., Abs. 63



die Kinder heute aus Angst nicht mehr bereit seien, in der Dunkelheit durch den Wald zu gehen, «nicht fünf Meter».<sup>33</sup> Für die Vorfahren sei es eine Selbstverständlichkeit gewesen, Tag und Nacht durch den Wald zu gehen. So gehe das alte Wissen und die Überlebensintelligenz langsam verloren.<sup>34</sup>

Eine Legende aus seinem Buch erklärt die Armut der Kichwas damit, dass sie Schätze und Reichtum, die ihnen der «Herr des Waldes» angeboten habe, abgelehnt hätten, weil sie vor ihm Angst hatten. Der Autor meint, aus dieser Legende könne auf die heutige Situation betroffen eine Lehre gezogen werden kann: Was einem angeboten wird, soll man nie gering schätzen. Gleichzeitig müsse man achtsam sein. Die Kichwas nähmen die negativen Aspekte der Moderne an, statt die positiven. Das führe dazu, dass sie künstlerischen Ausdruck und Wert der eigenen Kultur nicht mehr erkennen und schliesslich vergessen.<sup>35</sup>

Die Jugend will heute nicht mehr mit der traditionellen Musik tanzen, sondern mit Twist oder Cumbya. Die neue Generation wertschätzt somit das, was aus anderen Ländern kommt, anstatt ihre eigene Herkunft hochzuhalten. (...) Nicht einmal mehr die Häuptlinge unserer Siedlungen zeigen ihre Identität [z.B. mit dem Federschmuck]. Wenn ich an eine Versammlung der Präsidenten gehe, mit den Häuptlingen der 17 Siedlungen, sehe ich nicht, wer Häuptling ist und wer nicht. (...) Ohne Nichts, ohne Identität... (Interview 5c, Abs. 196, eig. Übers.)

**Fremdzuschreibung** Ein Unternehmer, der seit wenigen Jahren in Tena ein Guayusagetränk in PET-Flaschen produziert, attestiert den Kichwas Schwierigkeiten bei der Zusammenarbeit in Gruppen: «Es gibt viel Streit, viele Anfeindungen. Alle möchten Geld bekommen, aber niemand möchte arbeiten.»<sup>36</sup> Das sei schon so gewesen, als er bei einer Erdölfirma arbeitete. Die ihm unterstellten Kichwas seien immer wieder unangekündigt nicht am Arbeitsplatz erschienen.<sup>37</sup> So könne keine Organisation von Kichwas funktionieren, wenn wichtige Leute oft fehlen und viele erst erscheinen, wenn es heisst «Jetzt können wir verkaufen, jetzt gibt's Geld.»<sup>38</sup> Mehrere Experten sagen, dass im Handel mit den Kichwas die Zuverlässigkeit fehle. Es gebe sehr viele Beispiele mit guten Produkten, wo die erste und die zweite Lieferung gut funktionierten, doch bei der dritten oder vierten klappe es plötzlich nicht mehr.<sup>39</sup> Die Instabilität rühre daher, dass Organisationen beziehungs-

---

<sup>33</sup>Interview 5c, Abs. 188

<sup>34</sup>ebd.

<sup>35</sup>Interview 5c, Abs. 188-196

<sup>36</sup>Interview 3a, Abs. 69; siehe auch Interview 4a, Abs. 85

<sup>37</sup>Interview 3a, Abs. 71

<sup>38</sup>ebd.

<sup>39</sup>Interview 4a, Abs. 82-83

weise deren Mitglieder oft untereinander im Streit lägen.<sup>40</sup> Jedoch sei auch die «Lebentalität»<sup>41</sup> ganz grundsätzlich eine andere. Man wolle den aktuellen Tag genießen und nicht daran denken, dass man heute, nächsten Monat und auch in drei Jahren liefern müsse, und dazu noch bald zehn Tonnen statt nur noch zwei.<sup>42</sup>

«[F]ür die Kichwas ist das Geld noch immer *nicht* der wichtigste Faktor. Sie wollen ihre Ruhe haben und am Samstag ihre *Fiestas* machen. Das ist für sie sehr wichtig. Für uns ist das negativ, für sie nicht. . . » (Interview 5b, Abs. 75)

Einer der befragten Unternehmer bemängelt eine Anspruchshaltung gegenüber dem Staat. Die Organisationen von Kichwas und anderen indigenen Ethnien fokussierten sich zu sehr darauf, bei staatlichen Stellen anzufragen, um ihre Projekte zu finanzieren oder direkte Unterstützung zu erhalten. Seiner Meinung nach sollten sie sich vielmehr darauf konzentrieren, ihre Organisationen zu stärken, indem sie private Firmen gründen und bewirtschaften.<sup>43</sup> Er teilt die Meinung der beiden Vertretern von Kooperative 2B, dass es bei den Kichwas an unternehmerisch orientiertem Denken mangle.

Ein weiterer wunder Punkt, der oft erwähnt wird, ist der Umgang der *Kichwas del Oriente* mit Regeln und Normen. Oft ärgerten sie sich über gewisse Vorgaben zum Anbau der Produkte und wehrten sich dagegen.<sup>44</sup> Verschiedene Mitarbeiter von ANDA erwähnten, dass die Regeln zum biologischen Anbau und Fairtrade oft nicht bereitwillig aufgenommen würden und es den Kichwas nicht gefalle, auf irgendeine Weise kontrolliert zu werden.<sup>45</sup>

---

<sup>40</sup> ebd.

<sup>41</sup> Interview 5b

<sup>42</sup> ebd., Abs. 73

<sup>43</sup> Interview 3b, Abs. 30

<sup>44</sup> Interview 4a, Abs. 102

<sup>45</sup> Interview 6a, Abs. 50; Int. 6b, Abs. 67-68

## Kapitel 5

# Sozioökonomischer Kontext

### 5.1 Demographie

Gemessen an der Gesamtbevölkerung Ecuadors von 14.5 Millionen wohnt mit 750'000 nur ein kleiner Teil im Amazonasgebiet. Die Volkszählung 2010 ergab, dass knapp 300'000 dieser 750'000 in städtischen Siedlungen wohnen (INEC 2011a: 5). Die Amazonasregion ist politisch in sechs Provinzen unterteilt<sup>1</sup>, wovon keine weniger als 80'000 oder mehr als 180'000 Einwohner hat.

Die Marketisierung des Guayusa hat grösstenteils in der Provinz Napo stattgefunden. Die *Kichwas del Oriente* machen etwa 60 Prozent der 105'000 Bewohner der Provinz Napo aus (INEC 2011a, 2011b: 2-3). Abgesehen von ihnen leben in der Provinz Napo Leute, welche (bzw. deren Vorfahren) vor allem seit dem 20. Jahrhundert zugezogen sind. Es handelt sich dabei um Mestizen, die umgangssprachlich als *Colonos* bezeichnet werden (38 Prozent), und Afroecuadorianer (weniger als 2 Prozent) (INEC 2011b: 3).

### 5.2 Armut

Die wirtschaftliche Lage vieler Kichwas ist sehr schlecht. Der Präsident einer grossen Kooperative von Kichwa-Kleinbauern bezeichnet 50 Prozent der in Napo wohnhaften Kichwas als «arm» und weitere 25 Prozent als «extrem arm» (Experteninterview 2a, Abs. 24).

«Die restlichen 25 Prozent leben gut. Es sind jene, welche in der Stadt wohnen und Möglichkeiten zur Erwerbsarbeit haben, und auch solche, die von einer starken finanziellen Basis ihrer Eltern profitieren. Ansonsten gibt es hier nicht eine einzige Behörde, welche für uns [die Kichwas] sorgt.» (ebd., Abs. 26, eig. Übers.)

Diese Aussage kann in den Kontext des Interviews mit einem einheimischen Entwicklungsexperten gestellt werden. Er antwortete auf meine Neu-

---

<sup>1</sup>Morona Santiago, Napo, Orellana, Pastaza, Sucumbíos und Zamora Chínchipe

gier nach seiner persönlichen Ansicht der Lage in Ecuador, dass das prinzipielle ökonomische Drama Ecuadors objektiv betrachtet «die Armut breiter Bevölkerungssichten, vor allem im ländlichen Gebiet» sei (Interview 5a, Abs. 28, eig. Übers.). 40 Prozent der landlebenden Bevölkerung Ecuadors sei «sehr arm» (ebd.).

[Diese 40 Prozent] «haben keinen Zugang zur Stillung ihrer Grundbedürfnisse, ihr Einkommen liegt unter zwei US-Dollar pro Tag, und sie sind vom gesellschaftlichen Leben ausgegrenzt und ausgeschlossen. Für die jeweils nachfolgenden Generationen wiederholt sich dieses Armutsschicksal.» (ebd.)

Der Mangel an Möglichkeiten zur Erwerbsarbeit hat zur Konsequenz, dass viele junge Bewohner des Amazonasgebietes ihr berufliches Glück in der ecuadorianischen Hauptstadt Quito und im Hochland allgemein suchen. Mehrere Interviewpartner berichteten mir von ihren temporären Anstellungen beispielsweise auf Blumenfarmen oder als Türsteher. Eine andere Möglichkeit zur Verbesserung der wirtschaftlichen Situation ist der Eintritt in den Militärdienst oder die Migration in den Norden. Ein Mann erzählte mir, wie sein Schwager illegal in die USA immigrierte, nachdem er dafür einen Kredit in der Höhe von 15'000 US-Dollar aufgenommen hatte. Seine Frau und die zwei gemeinsamen Kinder liess er in Ecuador zurück. Er würde noch lange brauchen, um diesen Kredit zurückzubezahlen. Die Auskunftsperson wuchs in einem Haushalt mit neun Geschwistern auf und ist froh um ihre heutige Arbeitsstelle mit gesetzlichem Mindestlohn.<sup>2</sup> Dieser betrug im Jahr 2015 354 US-Dollar pro Monat.<sup>3</sup>

### 5.3 Eindrücke aus zwei Kichwa-Siedlungen

Dieses Unterkapitel enthält Zusammenfassungen aus meinen Feldnotizen. Ich habe diese zwei Siedlungen für die Darstellung ausgewählt, weil ich bei ihnen mehr Zeit für Notizen hatte und so den sozioökonomischen Kontext besser berücksichtigen konnte.

#### 5.3.1 Erste Siedlung

Diese Kichwa-Siedlung liegt an einer asphaltierten Strasse ungefähr eine halbe Autostunde von Tena entfernt. Als ich und eine Begleiterin dort aus dem Taxi aussteigen, werden wir von scheuen, neugierigen Blicken der Einwohner auf beiden Seiten der Strasse begrüsst. Die meisten von ihnen sind Kinder. Sie sind sich Besuche von *Gringos* offenbar nicht gewohnt.

<sup>2</sup>Feldnotizen 5. und 6. Mai 2015

<sup>3</sup>2016: 366 US-Dollar pro Monat (Enríquez 2014, 2015)

Die Leute wohnen in identischen, kleinen Häusern des nationalen Hausbauprogramms, die ungefähr drei auf fünf Meter breit bzw. lang sind und zwei bis drei Innenräume aufweisen. Wir fragen eine junge Anwohnerin, ob der oder die Vorsitzende des Dorfes anwesend sei. Sie deutet auf eines der vielen hellgrün gestrichenen Häuser. Eine Nachbarin der Präsidentin erklärt uns dann, dass diese zurzeit abwesend sei, aber in einer halben Stunde zurückkomme.

Wir entschliessen uns, in Fahrtrichtung weiter zu laufen, um zu sehen, ob wir inzwischen weitere Leute treffen, mit denen wir sprechen können. Nach circa 500 Metern sehen wir auf einer kleinen Anhöhe links der Strasse einen Mann, der gerade mit der Pflege einiger Pflanzungen beschäftigt ist. Er gewährt uns Einlass auf sein Grundstück. Es stellt sich heraus, dass er ein Mestize und ehemaliger Militärangestellter ist. Weil es zu Diebstählen gekommen sei, wohnt in einer winzigen Holzhütte mitten auf dem kleinen Grundstück eine Kichwafamilie. Sie soll die Sicherheit des Eigentums gewährleisten, denn der Grundstückbesitzer ist sporadisch abwesend. Wir führen mit dem Mann ein 15-minütiges Gespräch über seine Erfahrungen mit dem Anbau von Guayusa. Darauf machen wir uns wieder zu Fuss auf den Weg zurück in die Siedlung. Als wir dort ankommen, ist die Präsidentin noch nicht zurück. Wir entschliessen uns, eine Weile bei ihrem Haus auszuharren und zu warten. Plötzlich beginnt es heftig zu regnen; es ist Regenzeit. Wir stellen uns unter das Vordach des Hauses und warten. Nach einer halben Stunde ununterbrochener Regenschauer rufen wir ein Taxi und fahren zurück nach Tena (Feldnotizen 29. April 2015).

### 5.3.2 Zweite Siedlung

Die Fahrt mit dem Taxi von Tena bis in diese Siedlung dauert ungefähr eine halbe Stunde auf einer asphaltierten Strasse, dann eine weitere halbe Stunde auf einer holprigen Kiesstrasse. Unterwegs fallen mir die vielen Flächen am Wegrand auf, wo erst kürzlich gerodet wurde. Bevor wir das kleine Dorf, dessen Häuser sich um eine grosse Wiese herum gruppieren, erreichen, sehe ich an der Strasse und neben den Häusern viele Holzbeigen. Bei meiner Ankunft um die Mittagszeit ist es sehr still. Die meisten Behausungen sind aus Holzbrettern zusammgebaut und besitzen ein Wellblechdach. Vereinzelt sieht man Dächer aus dem einheimischen Palmenblatt *Paja Toquilla*. Bei einem kleinen einstöckigen Haus nehme ich aus dem Hinterhof dringende *Cumbya*-Musik wahr. Langsam näher schreitend stelle ich fest, dass es sich um einen Kiosk handelt, wo verschiedene Grundnahrungsmittel, Kekse, Kartoffelchips und auch Bier verkauft werden.

Ich frage die anwesende Kioskverkäuferin, ob sie hier irgendjemanden kennt, der Guayusa anbaut. Sie geht zum Hinterausgang und fragt die Leute im Hof. Die Musik wird immer wieder von gut hörbarem Gelächter übertönt. Keine/r der Anwesenden habe Guayusa auf seinem/ihrem Grundstück, teilt



Abbildung 5.1: Rodungsfläche nahe der 2. Siedlung

mir die Verkäuferin mit.

Schliesslich spricht sie einen Mann an, der gerade in der Nähe vorbei geht und – wie er mir nachher erklärt – im Begriff war, Holz zu holen. Er ist Guayusakleinbauer und erklärt sich einverstanden, mit mir darüber zu sprechen. Wir setzen uns an einen Holztisch im Freien. Ich bemerke, dass der Mann leicht angetrunken ist und nach Alkohol riecht.



Abbildung 5.2: Biernachschub für die abgelegene Kichwa-Siedlung

Später trifft ein kleiner Pickup-Transporter im Dorf ein, welcher ein Dutzend Harassen mit Bier geladen hat. Mein Interviewpartner hilft dem Chauffeur, die Harassen mit den leeren Bierflaschen aufzuladen und den Nachschub beim Kiosk abzusetzen. Es gebe keine Pflanze, mit deren Anbau und Verkauf man wirklich Geld verdienen könne, hatte er mir vorhin gesagt (Interview 1b, Abs. 256; eig. Übers.).

«Man muss wirklich suchen, um irgendetwas Wirtschaftliches zu finden (...) Man muss zur Gemeindeverwaltung gehen. Aber (...) jetzt, im Moment, gibt es praktisch keine Arbeit. Manchmal, wenn es Kontrakte gibt, arbeiten die Leute mal hier, mal dort. Wenn es keine gibt, dann nicht. So ist es...» (ebd., Abs. 256-58)



Abbildung 5.3: Holzbeigen in der Nähe der 2. Siedlung

Ich finde heraus, dass sowohl der Präsident als auch der Vizepräsident der Siedlung zurzeit nicht anwesend sind. Anwohner und Familienangehörige erklären mir, dass sie «im Tal» bei der Arbeit seien und erst am späteren Nachmittag wieder zurückkehren würden. Als ich bereits die Rückfahrt antrete, sehe ich am Ortsausgang auf der rechten Seite ein grösseres Haus und entscheide mich, hier auch noch mein Glück zu versuchen.

Nach mehrmaligem Rufen erscheinen plötzlich drei Familienmitglieder. Zwei Kinder und ihre Mutter waren auf der Chacra vis-à-vis am arbeiten, während der Vater auf einem Feld hinter dem Haus beschäftigt war. Die Frau nimmt mein Anliegen entgegen; nach drei Minuten erscheint ihr Ehemann. Sie sind beide gerne bereit, über Guayusa und ihren Alltag Auskunft zu

geben. Wir setzen uns für das Interview in die Küche der Familie. Diese ist wie in der Region üblich in einem separaten Bretterverschlag auf dem nackten Erdboden hinter dem Wohnhaus gelegen und spartanisch eingerichtet ist (Feldnotizen 25. August 2015).

## 5.4 Marktwirtschaftliches Umfeld

**Arbeitsmarkt** In der Amazonasregion gibt es fast keine Firmen, die im produktiven oder verarbeitenden Sektor tätig sind.<sup>4</sup> Jobs in privaten Firmen mit gesetzlichem Mindestlohn sind deshalb sehr rar. Jede Person, die eine solche Arbeit ausübt, ist grundsätzlich froh darum, obwohl auch so die Arbeitsbedingungen schwierig sind und das Geld nicht immer für alles Nötige reicht.<sup>5</sup> Viele junge, vor allem männliche Kichwas heuern bei einer der Rohstofffirmen an, welche im Amazonasgebiet Erdöl fördern.<sup>6</sup>

Einige Kichwa-Dorfgemeinschaften sind im touristischen Sektor aktiv, indem sie in ihren Siedlungen Volontäre und Besucher beherbergen und kulturelle Anlässe durchführen (*community tourism*). Für gewisse Kichwasiedlungen stellen diese Angebote eine Haupteinnahmequelle dar.<sup>7</sup> Viele Leute arbeiten zudem als Hotellerieangestellte, Fremdenführer und Anbieter von Abenteuersportarten. Da die touristische Nachfrage über die Jahre stark fluktuiert und das Angebot die Nachfrage bei weitem übersteigt, ist der Tourismus eine schwierige Einnahmequelle.

**Ausbeutung natürlicher Ressourcen** Die Ausbeutung natürlicher Ressourcen ist für viele Kichwas unverzichtbar, um das Überleben ihrer Familien sicherstellen zu können. *Buschfleisch* (von wildlebenden Tieren) wird hauptsächlich für den Eigenbedarf gejagt.<sup>8</sup> Eine weitere beliebte Tätigkeit zur Einkommenssteigerung ist das *Goldwaschen*. Viele der Flüsse und Bäche, die von den Anden in die Amazonasregion fließen, enthalten beträchtliche Mengen an Gold.<sup>9</sup>

Der *Verkauf von geschlagenem Holz* ist eine der wichtigsten Einnahmequellen in der Provinz Napo. Einen Einblick in diese Tätigkeit soll der folgende Ausschnitt aus den Feldnotizen (25. August 2015) vermitteln:

In einer Kichwasiedlung am Fusse der östlichsten Ausläufer der Anden zwischen Puyo und Tena begegne ich einem 65-jährigen Kleinbauern. Nach dem Interview lädt er mich ein, von seinem Haus zu einem Fluss zu gehen, wo man baden könne und seine

---

<sup>4</sup>Interview 2a, Abs. 22

<sup>5</sup>Interview 2a, Abs. 22; Feldnotizen 4. Mai 2015, Abs. 38-39; 6. Mai 2015, Abs. 9-12

<sup>6</sup>z.B. Interview 3a, Abs. 71; Feldnotizen 25. August 2015, Abs. 18

<sup>7</sup>Interview 2c, Abs. 3, 7; Feldnotizen 15. Mai 2015

<sup>8</sup>Interview 4b, Abs. 124, 128

<sup>9</sup>z.B. Int. 1b, Abs. 55



Familie eine Hütte für Touristen bauen will. Die Badestelle ist idyllisch gelegen. Als wir den Rückweg antreten, überqueren von der anderen Flussseite her zwei schwer beladene Maulesel den Fluss. Die Maulesel werden vom Sohn des Kleinbauern und einem jungen Burschen getrieben und sind mit je zwei dicken Brettern schweren Tropenholzes beladen.



Abbildung 5.4: Ein mit Hartzholz beladener Maulesel (25. August 2015)

Der Druck auf die natürlichen Ressourcen wird mit jeder neuen Generation nochmals grösser. Ein Angestellter des Umweltministeriums schilderte mir, wie die Kichwa-Familien jeweils ihr Grundstück zu gleichen Teilen an ihre direkten Nachkommen vererben. Ein Grundstück von 10 Hektaren wird beispielsweise in fünf Grundstücke zu je zwei Hektaren aufgeteilt. Wenn die nächste Generation wieder eine solche Aufteilung vornehmen muss, bleibt für die Nachfahren nicht mehr genügend Land übrig, um das eigene Überleben zu sichern. Dementsprechend ist es für das Umweltministerium schwierig, die Leute davon zu überzeugen, Teile ihrer Grundstücke unter Schutz zu stellen. Der Experte schlussfolgert: «Man sieht, dass sich die Leute je länger, je weniger dem Schutz ihrer Waldstücke widmen und je länger, je mehr der landwirtschaftlichen Produktion.» (Int. 4b, Abs. 146)

**Voraussetzungen für die Landwirtschaft** Zunehmend fallen die tropischen Primär- und Sekundärwälder neuem Kulturland zum Opfer. Die Böden des Amazonasgebietes Ecuadors sind aber viel weniger fruchtbar als beispielsweise jene in der Küstenregion im Westen des Landes. Die fruchtbare

Bodenschicht ist nur gerade zehn bis 15 Zentimeter dünn.<sup>10</sup> Die klimatischen Bedingungen sind ebenfalls schwierig, da oft sehr viel Regen innert kurzer Zeit fällt. Das bereitet vielen Pflanzenarten Probleme.<sup>11</sup> Viele Nutzpflanzen können der extremen Sonneneinstrahlung nicht widerstehen. Die Wärme und Feuchtigkeit des Klimas bedingt eine hohe Anfälligkeit der Pflanzungen für Pilzbefall und andere Plagen.<sup>12</sup>

«Hier [in der Amazonasregion] können wir keine extensive Landwirtschaft haben, wie sie beispielsweise in der Küstenregion betrieben wird. Dort findest du riesige Bananen- oder Kakaoplantagen, die so gross sind, dass du das Ende nicht siehst. Die Verhältnisse und die technischen Lösungen, die dort angewendet werden, erlauben das. Hier hingegen ist es sehr schwierig grosse Anbauflächen zu haben (...)» (Angestellter der Abteilung Sozioökonomische Entwicklung, Präfektur Napo)<sup>13</sup>

Im Vergleich zur Küstenregion gibt es in der Provinz Napo kaum Kakaofelder, deren Fläche die Grösse von zehn Hektaren übersteigt.<sup>14</sup> Eine Landwirtschaft im grossen Stil ist im Amazonasgebiet nicht konkurrenzfähig.

**Landwirtschaftliche Nutzung** In der Chacra werden sechs Nutzpflanzenarten besonders oft verwendet: Kochbanane und Maniok werden vor allem für den Eigengebrauch angebaut. Kakao, Kaffee, Naranjilla<sup>15</sup> und Mais werden für den späteren Verkauf kultiviert.<sup>16</sup> Kakao kann nur ein oder maximal zwei Mal pro Jahr geerntet werden, wobei der Verkaufspreis je nach Marktlage stark variiert. Beim Mais sei der Preis manchmal gut, ein anderes Mal wieder extrem schlecht, und oft wird die Ernte wegen ungünstiger Witterung beschädigt.<sup>17</sup> Der Kaffeeanbau erfordert einen hohen Arbeitsaufwand und seine Wirtschaftlichkeit ist wie beim Kakao stark von den Marktpreisen abhängig.<sup>18</sup>

Eine Strategie, mit welcher sich der Kleinbauer wirtschaftlich absichern kann, ist die Kombination des Anbaus verschiedener *cash crops*. Der Verkauf einer Auswahl von Produkten kann den Verlust, der durch tiefe Marktpreise oder Ernteausfälle bei gewissen Pflanzen entsteht, abfedern.<sup>19</sup>

<sup>10</sup>Interview 4a, Abs. 31, 34

<sup>11</sup>Interview 2a, Abs. 179

<sup>12</sup>Interview 4a, Abs. 34; Interview 6c (Teil1), Abs. 20

<sup>13</sup>Interview 4a, Abs. 31, eig. Übers.

<sup>14</sup>Interview 4a, Abs. 31; Feldnotizen 6. Mai 2015, Abs. 33

<sup>15</sup>Wissenschaftlicher Name: *Solanum quitoense*

<sup>16</sup>Int. 1b, Abs. 55, 82-83, 162; Int. 1e, Abs. 102; Int. 2b, Abs. 12, 89; Int. 2c, Abs. 5-6; Int. 6a, Abs. 88-89; Feldnotizen 25. August 2015

<sup>17</sup>Interview 6c(Teil1), Abs. 20

<sup>18</sup>ebd.; Interview 2b, Abs. 12

<sup>19</sup>Interview 4a, Abs. 34

Trotz dieser Risikoverteilung bleibt das Problem des asymmetrischen Machtverhältnisses zwischen Kleinbauern und Zwischenhändlern bestehen. Da der Zwischenhändler besser über die jeweils aktuellen Marktpreise informiert ist als der Kleinbauer, muss Letzterer jenen Preis akzeptieren, den der Zwischenhändler ihm angibt.<sup>20</sup> Experte 5c sagt, dass die Zwischenhändler untereinander gut organisiert seien (Abs. 144). Viele Kleinbauernvertreter äusserten während meiner Feldarbeit den Vorwurf, dass die Zwischenhändler ihre Gewinne auf Kosten der Kleinbauern erzielen.<sup>21</sup>

## 5.5 Assoziationen und Kooperativen

In der Provinz Napo gibt es eine zweistellige Anzahl von Assoziationen und Kooperativen, die von Kichwas aus Eigeninitiative gegründet wurden und den Verkauf selbst hergestellter Produkte anstreben. Im Verlauf meiner Feldforschung konnte ich mit Vertretern von fünf dieser Kooperativen sprechen (2A bis 2E; vgl. Anhang A). Erfolgreiche Kooperativen mit einer klaren Ausrichtung können Verträge mit internationalen Abnehmern abschliessen, welche den beteiligten Kleinbauern einen viel besseren Verkaufspreis ermöglichen, als sie ihn von Zwischenhändlern bezahlt bekämen.<sup>22</sup> Zwei von ihnen stelle ich kurz vor:

Kooperative 2A wurde Ende der 1990er-Jahre gegründet und war eine der ersten autonomen Kichwa-Kooperativen im Amazonasgebiet. Sie setzte darauf, biologisch angebaute Kakao in sehr hoher Qualität anzubieten. Die Organisation zählt heute 900 Familien zu ihren Genossenschaftern<sup>23</sup>, exportiert selbst Kakao nach Europa und vertreibt unter der eigenen Marke Schokolade im In- und Ausland.<sup>24</sup> Zurzeit befindet sich eine Fabrik im Bau, wo die Kooperative ihre eigene Schokolade selbst verarbeiten und verpacken möchte.<sup>25</sup>

Kooperative 2B hat 16 Mitglieder aus verschiedenen benachbarten Siedlungen. Um Mitglied zu werden, musste jede Person 200 US-Dollar in die Gemeinschaftskasse einzahlen.<sup>26</sup> Dank einer Stiftung, welche der Kooperative 2B Unterstützung von der Europäischen Union ermöglichte, verfügen sie heute über eine moderne Infrastruktur zur Trocknung und Verarbeitung von Kaffeebohnen.<sup>27</sup> Trotz dieser Erfolge gibt sich der Präsident selbstkritisch:

«Es ist schwierig, wirtschaftlich erfolgreich zu sein, wenn uns das Wissen und die Fähigkeit zur Administration fehlen (...) Wir

---

<sup>20</sup>z.B. Interview 5a, Abs. 110

<sup>21</sup>z.B. Interview 2a, Abs. 22

<sup>22</sup>Interview 2a, Abs. 30, 123; Interview 5d, Abs. 15

<sup>23</sup>ebd., Abs. 18

<sup>24</sup>ebd., Abs. 30

<sup>25</sup>ebd., Abs. 99

<sup>26</sup>Interview 2b, Abs. 55

<sup>27</sup>Interview 2b, Abs. 75

begannen vor fünf Jahren mit dem Kaffee, denn wir sahen die Not der Kleinbauern. Wenn der Kleinbauer etwas anpflanzt, muss er einen Mehrwert erhalten.» (Interview 2b, Abs. 12)

Nicht nur das Fehlen von spezifischem Geschäftsführungswissen ist für die Kooperativen ein Hindernis. Viele Kleinbauern haben schlicht keine Lust mehr mitzumachen, da schon so viele Organisationen gegründet worden sind, welche nur für kurze Zeit existierten, kaum Erfolg hatten und sich dann wieder auflösten.<sup>28</sup> Zudem litten in der Vergangenheit viele Organisationen unter den Problemen, die Korruption, Vetternwirtschaft und Streitigkeiten mit sich brachten.<sup>29</sup>

Auf behördlicher Ebene besteht die Schwierigkeit, dass die Funktionsweise der Kooperativen in Ecuador kompliziert über gesetzliche Vorgaben geregelt ist. Jede Kooperative ist dem nationalen Verband der Kooperativen unterstellt und muss eigene Buchhalter und Einkäufer bestimmen (Interview 5d, Abs. 39). Drei der vier offiziellen Vertreter von Kooperativen, mit denen ich sprach, beklagten sich über mangelnde Behördenunterstützung.<sup>30</sup> oder warfen den staatlichen Stellen, direkt gegen ihre Interessen zu arbeiten.<sup>31</sup>

---

<sup>28</sup>Interviews 3a, Abs. 69; 3b, Abs. 30,59; 6a, Abs. 96

<sup>29</sup>Interviews 3a, Abs. 69; 6a, Abs. 96

<sup>30</sup>Interview 2a, Abs. 26, 36, 151; 2b, Abs. 10; Feldnotizen 25. August 2015, Abs. 19

<sup>31</sup>Interview 2a, Abs. 57-59

Teil II

Marketisierung

## Kapitel 6

# Marketisierung I: Grundsteine

### 6.1 Wie alles begann

Zwei Freunde sitzen im Herbst 2008 im *Entrepreneurship* Kurs einer US-amerikanischen Eliteuniversität. Sie sind auf der Suche nach einer erfolgversprechenden Geschäftsidee und sind sich einig, dass ein Technologie- oder IT-Projekt nicht in Frage kommt (Beebe 2009). Der wortgewandte Literatur- und *communications*-Student Peter Hay<sup>1</sup> hat dann die zündende Idee. Zusammen mit seinem Mitstudenten der Meeresbiologie Michael Millan<sup>2</sup> entwirft er die unternehmerische Vision einer Guayusafirma (ebd.).

**Einschub: ANDA – «Gründungsmythos»** Der offizielle «Gründungsmythos» von ANDA besagt, dass Peter Hay «für ein paar Jahre in mehreren amazonischen Ländern» mit indigenen Völkern zusammenlebte und aus erster Hand deren schwierige Lebensbedingungen kennenlernte. Als Peter Hay wieder in den USA war, habe er in seinem Elternhaus in Kalifornien einen älteren Schamanen aus Ecuador beherbergt. Dieser habe sein Gepäckstück zur Hälfte mit Guayusa, das er «sein grünes Gold» nannte, gefüllt gehabt. Der Schamane, ein *Kichwa del Oriente*, und Hay hätten dann frühmorgens gemeinsam Guayusa getrunken. Da begannen sie zusammen darüber zu sinnieren, wie fair gehandeltes Guayusa über eine Lieferkette in die USA gelangen und die Situation der Kichwakleinbauern in Ecuador verbessern könnte. (Wark 2010; Jarrett o. J. 113-14)

Verschiedene Quellen lassen auf eine Realität schliessen, die von diesem «Gründungsmythos» leicht abweicht: Es gibt eine Frau, die sagt, dass sie selbst die Schamanen-Familie aus Ecuador dem späteren ANDA-Gründer Peter Hay vorgestellt habe, und Peter ihnen netterweise erlaubt habe, in

---

<sup>1</sup>Name und Vorname geändert

<sup>2</sup>Name und Vorname geändert

seinem Haus ein Ritual abzuhalten. Der Konsum von Guayusa während der Zeremonie sei Peters erster Kontakt mit dieser Pflanze gewesen (Li 2014b).

Die Verbindung zu genau diesem Schamanen könnte jedoch über eine andere Verbindung von Peter zustande gekommen sein, und das ist eine weniger «romantische» Story: Peter hatte sein Studium früh unterbrochen, um ungefähr ein Jahr in Costa Rica und Peru zu verbringen. Er arbeitete als eine Art Assistent des in Ecuador aufgewachsenen Ethnobotanikers Jonathon Miller Weisberger (Jarrett o. J. 113), der spätere Autor des Buches *Rainforest Medicine*.<sup>3</sup> Miller Weisberger kannte den besagten Schamanen, den Peter ein paar Jahre danach beherbergen würde, seit langer Zeit persönlich (Goodreads Inc 2015). Zudem exportierte und verkaufte er während mehreren Jahren Guayusa ins Ausland (Miller Weisberger 2015). Weil die gemeinsame Zeit von Hay mit Miller Weisberger chronologisch gesehen einige Jahre vor dem Besuch des Schamanen im Haus von Hay stattfand, ist es wahrscheinlich, dass Peter die Guayusapflanze schon damals kennenlernte. Die Kommerzialisierung war bereits ein Thema, nun fehlte Hay noch die passende Gelegenheit und die «richtigen» Kontakte.)

Die ANDA-Gründer haben schon sehr früh ausserordentlichen Erfolg darin, für ihr Projekt Mitstreiter, Berater und potentielle Investoren zu gewinnen. Mit dem an der Eliteuniversität vorbereiteten Geschäftsplan gewinnen sie gleich zwei Businessplan-Wettbewerbe. Die Preisgelder aus den Wettbewerben sind das erste Startkapital für das ehrgeizige Vorhaben, Guayusaprodukte in den USA im grossen Stil zu kommerzialisieren (Beebe 2009; Jarrett o. J. 118-19).

Die Lektüre des Businessplans von ANDA von Anfang 2009 ermöglicht einen Einblick in die Dimensionen der anfänglichen Pläne und des Kontaktnetzwerks der Gründer. Die fünf Autoren beschreiben sich selbst als «leidenschaftliche Jungunternehmer von der [X<sup>4</sup>] Universität» mit «Erfahrungen in *social investing*, Business und internationaler Entwicklung» (Hay u. a. 2009: 3). Das folgende Zitat illustriert die Hauptziele des Projektes ANDA, gleichzeitig eine hoch rentable Firma zu werden und im Amazonasgebiet sozialen und ökologischen Mehrwert zu schaffen:

«[W]e aim to create a highly profitable company and prove that consumer dollars can build sustainable livelihoods for indigenous producers and conserve the fragile ecosystem of the Amazon rainforest. [ANDA] will diversify income strategies for indigenous producers and initiate large-scale reforestation and agroforestry projects (. . .).» (ebd.: 2)<sup>5</sup>

<sup>3</sup>Miller Weisberger 2013.

<sup>4</sup>Name der Universität anonymisiert

<sup>5</sup>Deutsche Übers.: «Wir wollen eine hoch profitable Firma aufbauen, die beweist, dass

Ein im Businessplan erklärtes Ziel ist die Beschaffung von Anfangsinvestitionen im Wert von 500'000 US-Dollar in Bargeld oder Sacheinlagen (Hay u. a. 2009: 2). Den potentiellen Investoren wird eine hohe Rendite versprochen und der Verkauf des Unternehmens an einen Getränkemulti in «ungefähr fünf Jahren» (ebd.: 3) in Aussicht gestellt. Als Beispiele werden im Businessplan die im Jahr 2007 erfolgten Verkäufe von *Fuze* für 275 Mio. US-Dollar und von *Vitamin Water* für 4.1 Milliarden US-Dollar, jeweils an Coca Cola, genannt (ebd.: 3): «[W]e will work to achieve large returns for our investors by driving top-line sales.»<sup>6</sup>

Der Geschäftsführer Peter Hay wird im Businessplan von 2009 als Verkaufs- und Marketingchef positioniert. Er werde dafür bereits von B. B. trainiert; ein professioneller Berater für natürliche Produkte, der im Verwaltungsrat von ANDA sitzt (ebd.: 10). Im Verwaltungsrat 2009 sitzt auch S. M., ein ehemaliger Investmentbanker. Er sei Teil eines Teams gewesen, das in einer «Serie von bahnbrechenden Privatisierungen und Börsengängen 2.8 Milliarden US-Dollar beschafft» habe (eig. Übers., ebd.: 19). S. M. sei überzeugt, dass «der beste Weg, Gutes zu tun und gut zu wirtschaften sei, Kapital für *emerging markets*-Länder und deren aufkommende lokale Industrien zu beschaffen» (eig. Übers., ebd.: 19). Ein weiteres VR-Mitglied sei B. S., der «Leiter einer Venturekapital-Anwaltskanzlei» mit «umfassender Erfahrung in der Durchführung von Kapitalbeschaffungstransaktionen» (eig. Übers., ebd.: 19). Die heutige Präsidentin des WWF, Yolanda Kakabadse, ist im Businessplan als offizielle Beraterin ANDA's, Verwaltungsrat der Ford Foundation, ehemalige Umweltministerin Ecuadors und ehemalige Präsidentin der Weltnaturschutzunion IUCN aufgeführt (ebd.: 39): «Yolanda [Kakabadse] has been absolutely indispensable in her support for our project, connecting us to a number of other organizations and advisors, and is also a daily drinker of guayusa.»<sup>7</sup> Die WWF-Präsidentin hat selbst in die Firma ANDA investiert (Weil 2014) und ist, wie Morningstar und Palmer (2015) richtigerweise anmerken, Mitglied des *Environmental Advisory Board* des Coca-Cola-Konzerns.

Das ANDA-Gründungsteam hatte sich Stand Anfang 2009 bereits stark mit der Frage befasst, wie die Distribution ihrer Produkte in den USA organisiert werden soll. Ein Mitverfasser des Businessplans pflegte eine langjährige familiäre Beziehung zum Gründer eines grossen Nahrungsmittelverteilers

---

das Geld der Konsumenten nachhaltige Lebensgrundlagen für indigene Kleinbauern ermöglichen und das fragile Ökosystem des Amazonasregenwaldes schützen kann. [ANDA] wird die Einkommensstrategien der indigenen Kleinbauern diversifizieren, Wiederaufforstung im grossen Massstab betreiben und Agroforstwirtschaftsprojekte angehen (...).»

<sup>6</sup>Deutsche Übers.: «Wir werden im Sinne hoher Renditen für unsere Investoren arbeiten, indem wir höchstmögliche Verkaufszahlen anstreben.»

<sup>7</sup>Deutsche Übers.: «Yolanda [Kakabadse]'s Unterstützung für unser Projekt war absolut unersetzlich, denn sie hat uns mit einer grossen Anzahl von Organisationen und Beratern vernetzt. Sie trinkt auch täglich Guayusa.»



an der US-Ostküste (Hay u. a. 2009: 20), und Peter Hay hatte zu einem Geschäftsleitungsmitglied einer grossen nationalen Ladenkette im Bio- und Fairtradesektor, welches ernsthaftes Interesse an Guayusaprodukten von ANDA bekundete, einen Kontakt aufgebaut (ebd.: 13).

Als Peter Hay und Michael Millan die Koffer packen, um einige Monate der ersten Jahreshälfte 2009 in Ecuador zu verbringen, haben sie bereits eine klare Vorstellung über die Organisation der Wertschöpfungskette ihrer Firma in den USA. Sie wollen nun auch in Ecuador die Möglichkeiten für ihr Geschäft genauer ausloten und die Planung weiter konkretisieren. Wie sind sie dabei vorgegangen? Peter Hay (in: Li 2014b) sagt, dass es entscheidend war, bescheiden zu sein, mit so vielen Leuten wie möglich zu reden und zuzugeben, dass sie Hilfe bräuchten: «Vielleicht sind Sie interessiert, vielleicht nicht, vielleicht kennen Sie jemanden, vielleicht haben Sie Tipps oder Ratschläge?» Die Gründer benutzten eine Art Schneeballstrategie, um möglichst schnell ein grosses Netzwerk aufzubauen: «[B]eing generous, being open. And then once you get people in, have them get more people in and have those people get more people in.» (Peter Hay in: Ebd.: (eig. Übers.))

## 6.2 Grundsatzplanung

ANDA wurde in den USA als Firma im Dezember 2008 gegründet (Jarrett o. J. 119), in Ecuador am 2. September 2009. Die Stiftung ANDAhelp wurde in Ecuador im August 2009 gegründet (Crespo Coello 2013), in den USA wohl ebenfalls im Jahr 2009.

In frühen öffentlich zugänglichen Zeugnissen wird die grosse Innovationskraft einer derartigen, «hybriden» Unternehmensstruktur betont. Sie ermögliche es, gemeinnützige *und* unternehmerische Ziele Hand in Hand zu erreichen.<sup>8</sup> Die Stiftung ANDAhelp wird als «Aufpasserin» der Firma ANDA vorgestellt, da sie garantiere, dass die neue Guayusa-Wertschöpfungskette den Kleinbauern und dem Ökosystemen zugutekommt (Hiebert, Sheppard-Jones und Valentine 2015: 3).

### 6.2.1 Planungen Ecuador

Auf Bitte von ANDA halfen ihr zwei öffentlich finanzierte Institutionen (die ecuadorianische Exportförderungsorganisation *Expo* und die westeuropäische, offizielle EZA-Agentur *5B*)<sup>9</sup> im Jahr 2009 dabei, die wichtigsten Punkte der Planung zur Kommerzialisierung des Guayusaanbaus in Ecuador zu definieren (Interview 5b, Abs. 41-45):

1. Guayusa «als Anbau organisieren» (ebd.).

---

<sup>8</sup>z.B. Belsey Priebe 2010.

<sup>9</sup>Namen anonymisiert, vgl. Anhang A

2. Verschiedene phytochemische und pflanzenphysiologische Analysen von Guayusa als Lebensmittel durchführen (ebd.).
3. Ein Geschäftsmodell aufbauen, d.h. «wer kauft und wie beteiligen sich die indigenen Gruppen an diesem Geschäft» (ebd.).
4. *Benefit sharing*, d.h. «wie wird der Gewinn dieses Geschäftes verteilt» (ebd.).

5B legte gemäss eigenen Aussagen aufgrund der öffentlichen Finanzierung des Projektes Wert darauf, dass die Resultate der Forschungen über den Guayusaanbau (Punkt 1) und über die genaue Zusammensetzung des Guayusa (Punkt 2) öffentlich zugänglich gemacht werden. Die direkte Unterstützung von 5B konzentrierte sich auf die Planung der Punkte 1 und 4 (Interview 5b, Abs. 87).

### 6.3 Investition

Auf die Frage in einem Interview vom Dezember 2010 nach den Quellen ihres Gründungskapitals, verweist Peter Hay auf die Beiträge einer europäischen und einer nordamerikanischen EZA-Agentur und des ecuadorianischen Staates (Belsey Priebe 2010). Dann wurde ein grosser Teil des Kapitals der Startjahre durch *Business Angels*, d.h. Berater von ANDA, die auch in die Firma investieren, bereitgestellt; und zwar über den Verkauf von Wandelanleihen (Belsey Priebe 2010; Weil 2014; Li 2014a: Minute 11:00).

So überraschen die grossen Summen nicht, welche bereits im zweiten Jahr der Existenz der Firma ausgegeben wurden. In einem internen Bericht werden die Kosten für die Feldtechniker in Ecuador von Januar bis November 2010 mit 90'000 US-Dollar angegeben, während Pläne für eine Guayusa-Verarbeitungsfabrik mit 23'000 US-Dollar und Produktentwicklungskosten in den USA mit 22'000 US-Dollar zu Buche stehen. Die Kosten für eine Werbekampagne, die im Oktober 2010 anfielen (47'900 US-Dollar), wurden von *Expo* bezahlt (ANDA S. A. 2010: 11-15).

### 6.4 Erste Schritte in Ecuador

Die ANDA-Gründer möchten möglichst viel über die *Kichwas del Oriente* und ihre Kultur in Erfahrung bringen. Sie sammeln und sortieren Informationen, um sie dann im Sinne ihres Projektes aufzubereiten. Ein Mann, mit dem ich gesprochen habe und der fast von Anfang dabei war, schildert die Stimmung der ersten Monate:

«Mit Peter war es nie langweilig. Er war sehr enthusiastisch und wollte auch in der Freizeit immer aktiv sein und etwas unternehmen. Während dieser Zeit reiste Peter oft zwischen Ecuador

und den USA hin und her. Immer, wenn er zurückkam, hatte er eine interessante Geschichte zu erzählen. Da hatte er den Chef einer berühmten Teefirma vom Guayusa überzeugt, dort hatte er neue Investitionen an Land gezogen usw.»<sup>10</sup>

In einer E-Mail vom Juli 2009 an ihre Berater und Supporter, die auszugsweise auf dem Blog von ANDA veröffentlicht wurde, berichtet Michael Millan aus Ecuador mit grosser Zufriedenheit von ihrer Arbeit. Sie hätten in Ecuadors Amazonasregion ein Haus gemietet und beschäftigten zwei Praktikanten einer einheimischen Universität aus Quito, sowie zwei Praktikanten aus ihrer «eigenen» Universität in den USA. Die Volontäre arbeiteten daran, die sozialen Auswirkungen der Arbeit von ANDA zu «messen» und Fragen auf dem rechtlichen Gebiet des geistigen Eigentums zu klären; Wissen über Forstwirtschaft und das öffentliche Gesundheitssystem in den indigenen Gemeinschaften zu beschaffen und Foto- und Videoaufnahmen zu machen «und vieles mehr» (Millan 2009). Michael beschreibt, wie er jeden Tag mehr Sicherheit und Vertrauen gewinnt, und wie sich die Beziehung zwischen den beiden Gründern stetig vertiefe und verbessere (ebd.).

Ein Europäer, der im Amazonasgebiet ein unabhängiges Projekt mit traditionellen Heilpflanzen leitet und in dieser Pionierzeit von Peter Hay kontaktiert wurde, wies auf die gross angelegten Pläne der beiden «jungen Männer» – Peter und Michael sind 2009 24 Jahre alt – hin: Sie hätten das Ziel genannt, «10'000 Hektaren mit Guayusa anbauen» zu wollen.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup>Feldnotizen Mai 2015

<sup>11</sup>Feldnotizen Januar 2015

## Kapitel 7

# Marketisierung II: Technischer Teil

Ein Bedürfnis von Konsumenten nach einer natürlichen Alternative zu herkömmlichen energetischen Getränken war erkannt, und eine Strategie, dieses Bedürfnis auf dem US-amerikanischen Markt zu bearbeiten, erstellt. Ein internationales Kontaktnetzwerk war aufgebaut, erste Investoren waren an Bord. Mithilfe staatlicher EZA-Agenturen hatte man die möglichen Risiken des Vorhabens identifiziert und einen Plan erstellt, wie die Marketisierung in Ecuador vonstatten gehen sollte (Hay 2011). Die konkrete Umsetzung der Marketisierung vor Ort in Ecuador konnte beginnen.

### 7.1 Anwerbung von Kleinbauern

Ein erstes wichtiges Ziel war es, möglichst viele Kleinbauern zu motivieren, Guayusa anzubauen und bereits vorhandenes «Rohmaterial» zu identifizieren. Michael Millan schreibt im Juli 2009:

«Wir haben zwei starke Teams von Mitarbeitern in den (...) Provinzen Napo und Pastaza. Sie sind in die verschiedenen Kantone ausgeschwärmt, um zu sondieren, wo Interesse für den Guayusaanbau besteht (...). Es ist sehr ermutigend für uns, weil die Mitarbeiter aus den selben Regionen kommen, wo sie nun arbeiten. So wird ANDA mehr und mehr zu einer Graswurzel-Firma hier. In nur zwei Wochen haben wir mehr als 40 Siedlungen kontaktiert, in welchen sich mehr als 400 Guayusapflanzen befinden, die bereits geerntet werden könnten.» (Millan 2009)

Die Feldtechniker seien jeweils mit acht Motorrädern in die Kantone der verschiedenen Amazonasprovinzen Napo, Orellana und Pastaza gefahren, um möglichst viele Kleinbauern davon zu überzeugen, Guayusa anzubauen; sogar bis nach Loreto, das mehr als 100km von der Firmenzentrale in Napo

entfernt liegt (Feldnotizen Mai). Dass viele Mitarbeiter und Feldtechniker selber in der Region wohnten, war ein grosser Vorteil, um die zunächst kritischen Kleinbauern davon zu überzeugen, Guayusa zum Verkauf anzubauen (Int. 1e, Abs. 122). Ein ehemaliger Feldtechniker von ANDA beschreibt die damalige Aufgabe seines Teams als «kontaktieren, motivieren und schulen»<sup>1</sup> der Kleinbauern. Nebst den Behauptungen der Feldtechniker, dass der Anbau von Guayusa rentieren werde und wenig Pflege benötige (Int. 1e, Abs. 114-18), trugen die folgenden Faktoren dazu bei, dass sich viele Kleinbauern überzeugen liessen:

- Aufgrund der grossen kulturellen Bedeutung sind die Kichwas mit der Guayusapflanze auf positive Weise emotional verbunden. Einige der befragten Kleinbauern antworteten auf meine Frage, warum sie so viel Guayusa gepflanzt hätten: «Weil schon meine Eltern und Grosseletern Guayusa tranken.»<sup>2</sup>
- Dank der Unterstützung einer nordamerikanischen EZA-Agentur konnte ANDA zur Förderung des Guayusaanbaus Guayusasetzlinge an die Kleinbauern verteilen (Interview 5b, Abs. 63). Die befragten Bauern erhielten je nach dem zwischen 100 und 500 Setzlingen.<sup>3</sup>
- Den Kleinbauern wurden Verträge zur Unterschrift vorgelegt, in denen ihnen ein Mindestpreis zugesichert wurde. Der zukünftige Kauf des Guayusa wurde garantiert – unter der Voraussetzung, dass die Marktbedingungen dies erlaubten (Anhang C).
- Die Aussicht mit Guayusa mehr Geld zu verdienen als mit anderen Kulturpflanzen, war für viele Kleinbauern ein Ansporn, zumal die ANDA-Mitarbeiter die Ernte direkt bei ihnen abholen und sofort mit Bargeld bezahlen.<sup>4</sup>
- ANDA gab vielen Kleinbauern zu Beginn gratis Pestizide ab, mit denen sie die Guayusapflanzen bespritzen sollten.<sup>5</sup>
- Guayusa hat Vorteile, die sich aus der Physiologie der Pflanze ergeben. Sie wächst und regeneriert schnell, sodass jährlich zwei bis drei (oder gar vier) Ernten pro Pflanze möglich sind. Kakao hingegen kann man nur ein Mal pro Jahr ernten.<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup>Originalaussage «[N]uestro trabajo era ir socializando, motivando, capacitando.» (Int. 6c, Abs. 16)

<sup>2</sup>z.B. Int. 1d, Abs. 59

<sup>3</sup>Int. 1c, Abs. 33; 1d, Abs. 17; 1e, Abs. 22

<sup>4</sup>Feldnotizen 30. April 2015; Interviews 1d, Abs. 83; 6b, Abs. 72

<sup>5</sup>Int. 1c, Abs. 45

<sup>6</sup>Feldnotizen 4. Mai 2015; Interview 2b, Abs. 95

## 7.2 Wissensgenerierung

Das Sammeln von Wissen über Guayusa, sowie die Generierung von neuem Wissen, war ein Aspekt, auf den ANDA von Anfang an viel Wert legte. Peter Hay war zu Beginn stark interessiert an den Legenden und kulturellen Bräuchen, welche die Kichwas mit Guayusa verbanden. In einem von einer US-amerikanischen Stiftung unterstützten Projekt, das von ANDA initiiert wurde, sammelte ein Ethnologiestudent aus der USA zusammen mit zwei Kichwas während einem Jahr möglichst viele Geschichten und Legenden, die mit Guayusa zu tun haben. Die Resultate wurden in einem Buch veröffentlicht, das in Ecuador herausgegeben wurde (Jarrett 2012).

In Zusammenarbeit mit den öffentlichen Partnern *Expo* und 5B wurden 2010 verschiedene Studien zur Erfassung der Inhaltsstoffe und der phytochemischen Zusammensetzung der Guayusapflanze durchgeführt. Die interviewte Vertreterin von 5B sagte im Interview, dass sie als europäische EZA-Agentur absichern wollten, dass das Guayusa wirklich für den Genuss in der westlichen Welt geeignet ist, ohne unerwünschte Nebeneffekte hervorzurufen (Interview 5b, Abs. 44, 45).

Bezüglich der genetischen Merkmale der in Ecuador vorkommenden Guayusapflanzen liess die Stiftung ANDAhelp genetische Studien durchführen. Man fand dabei heraus, dass die genetische Vielfalt klein ist, und konnte in Ecuador zwischen einer nördlichen und einer südlichen Varietät unterscheiden (Int. 6a, Abs. 148). Ebenfalls führte ANDAhelp unterstützt von zwei Studenten/Wissenschaftlern eine Überblickstudie durch, um die Gebiete, wo Guayusa vorkommt, zu bestimmen und die je nach Region und Kultur verschiedene Verwendungs- und Gebrauchsweisen des Guayusa zu erfassen (Dueñas-Serrano u. a. o. J. [2014]).

Auf dem Firmengelände von ANDA wird Guayusa versuchsweise auf verschiedenen Plots angebaut. Eine Forscherin der US-amerikanischen Eliteuniversität Yale wertet die Experimente aus.

Feldnotiz (6. Mai): Ein ecuadorianischer Mitarbeiter führt mich während meines Aufenthaltes mit ANDA über das Firmengelände und zeigt mir die verschiedenen Experimentalplots. Er erklärt mir die Art der Versuchsanlage etwas genauer.

Erstens gehe es darum herauszufinden, wie eng sinnvollerweise gepflanzt werden kann; d. h. wie viel Abstand zwischen zwei Guayusapflanzen sein sollte. Er sagt: «Je näher, desto besser, so verbraucht der Kleinbauer weniger Fläche seines Grundstücks.»

Zweitens experimentiert ANDA mit verschiedenen Arten, die Pflanze zu stützen. Damit man einfach ernten könne, sei es wichtig, die Pflanze nicht höher als 1.5 bis zwei Meter wachsen zu lassen. Den jungen, oberen Spross lasse man bis ungefähr zwei Meter hoch wachsen. Eine Versuchsanlage besteht nun darin, die Pflanze so

zu beschneiden, dass sie gesamthaft eine «rundlichere» Form erhält. So könnten die Blätter mehr Sonnenlicht einfangen.

Drittens werden diejenigen Pflanzen, die auf den Versuchsfeldern schneller wachsen und mehr Blätter besitzen, selektioniert und fortan als «Mutterpflanzen» verwendet. Dieses Pflanzenmaterial könne dann zur Weiterverbreitung an die Kleinbauern verteilt werden (Feldnotizen 6. Mai).<sup>7</sup>

ANDA erhebt zusätzlich eine grosse Menge an Daten über die Guayusakleinbauern. In gross angelegten quantitativen Studien wurden die Kleinbauern detailliert über ihre sozioökonomische Situation befragt (Collen u. a. 2013). Ein ehemaliger Mitarbeiter von ANDA sagt, die Firma habe eine «komplette Radiografie» (Interview 6c, Abs. 78) jedes einzelnen Kleinbauern erstellt:

«Sie haben eine Datenbasis, die weiss, ob er arm ist oder reich, wie viele Bankkonten er hat, wie viele Hektaren er hat, wie viel Guayusa er hat, wo er das Guayusa hat, wie viele Grundstücke er hat, all diese Information.» (Interview 6c, Abs. 80; eig. Übers.)

Aussenstehende können nur über von ANDA veröffentlichte Dokumente und Artikel Einblick in diese Daten bekommen. ANDAhelp lehnte die Herausgabe von nicht-aggregierten Daten für diese Masterarbeit ab und verwies auf die offiziellen Jahresberichte der Stiftung (wo nur auf das Makrolevel aggregierte Daten veröffentlicht werden).<sup>8</sup> Jedoch ist aus den Veröffentlichungen ersichtlich, dass die Qualität dieser Daten teilweise zu wünschen übrig lässt. Collen u. a. 2013 (289) behaupten beispielsweise, dass 100 Prozent der mit biozertifizierten Guayusapflanzen im Agroforstwirtschaftssystem angebaut werden.

Ein ehemaliger Mitarbeiter von ANDA in Ecuador behauptete, dass die von ANDA gesammelten Datengrundlagen vor allem dazu dienen würden, die Zusage für Unterstützung und Finanzierungsgelder von Drittorganisationen (Stiftungen in den USA und in Ecuador, offizielle EZA-Agenturen) an die ANDAhelp-Stiftung zu erreichen. So seien viele Mittel beschafft worden, die schlussendlich nicht in gemeinnützige Projekte investiert worden seien, sondern in die Entwicklung der profitorientierten Firma (Interview 6c, Abs. 83).

---

<sup>7</sup>Es gibt noch einige etwas kompliziertere Selektionsmethoden, welche mir im Januar 2015 auf dem Gelände von ANDA erklärt wurden. Die Darstellung dieser spezialisierten Methoden würde den Rahmen dieser wirtschaftsgeographischen Arbeit sprengen.

<sup>8</sup>E-Mails von ANDAhelp, 30. Juli und 1. August 2015

### 7.3 Wissensverbreitung

Ecuadorianische Mitarbeiter von ANDA unterrichten die Kleinbauern in «Feldschulen» über die wichtigsten Punkte im Anbau von Guayusa.<sup>9</sup> Für diese Arbeit besuchen die Techniker die Kleinbauern direkt an ihrem Wohnort oder sie organisieren Versammlungen (Interview 6a, Abs. 37). Ein ehemaliger ANDA-Mitarbeiter fasst zusammen:

«[U]m die Firma mit Guayusa versorgen zu können, mussten wir zuerst die Kleinbauern schulen. Sie lernten, wie zu pflanzen, zu pflegen und zu ernten ist und in welcher Qualität die Blätter an ANDA abgegeben werden müssen.» (Interview 6c, Abs. 12; eig. Übers.)

**Pflanzung** Die Kleinbauern sollten die Setzlinge reihenweise mit einem Abstand von zwei bis drei Metern zwischen den Reihen pflanzen.<sup>10</sup> In der ersten Generation von Feldschulen wiesen die Techniker die Bauern an, Bäume auf ihrem Grundstück, die zu viel Schatten werfen, zu fällen (Int. 1d, Abs. 69). Im Grundsatz bestand die Anweisung darin, Guayusa-Monokulturen zu pflanzen (Int. 2b, Abs. 198). Später wurden die Kleinbauern stärker ermutigt, eine gewisse Diversität von Nutzpflanzen auch in den Guayusapflanzungen einzuführen (Int. 1e, Abs. 112).

**Pflege** Die Kleinbauern wurden angewiesen, die neuen Guayusapflanzen nicht höher als zwei Meter wachsen zu lassen, weil sonst die Ernte zu aufwändig sei (Int. 1a, Abs. 25). Das obere Ende jeder Pflanze sollte gestutzt oder in die Erde gesteckt werden, indem der Hauptast umgebogen wird (Feldnotizen Januar).

Die Techniker ANDA's schulten die Kleinbauern darin, selbst Dünger aus organischem Material herzustellen, und für den Pflanzenschutz ein spezielles organisches Pestizid namens Aborex anzuwenden (Feldnotizen 5. Mai):

«Wendet das Aborex nur auf dem Boden um die Pflanze herum an, bis sie mindestens sechs Monate alt ist. Dann könnt ihr es auf der ganzen Pflanze anwenden. Die andere Komponente des Aborex könnt ihr jeweils drei Monate vor der Ernte, beziehungsweise drei Tage nach jeder Ernte, anwenden, dann gibt es schön grosse Blätter.»

Ein Mitarbeiter der Firma sagt: «Wir müssen jetzt versuchen, dass der Kleinbauer die Pflanzen besser *pflegt*.» (Int. 6a, Abs. 37) Die Bauern würden zwar normalerweise das Unkraut in den Pflanzungen schneiden, jedoch zu

<sup>9</sup>Interviews 1a, Abs. 142; 1b, Abs. 94; 1e, Abs. 112

<sup>10</sup>Feldnotizen 25. August 2015; Int. 1c, Abs. 35; Int. 1d, Abs. 68-69



wenig oft oder zur falschen Zeit. Das führe zu einer Schwächung der Pflanzen, einer langsameren Entwicklung oder sogar zu Plagen und Krankheiten (Int. 6a, Abs. 37).

**Ernte** Viele Guayusa-Kleinbauern wussten anfänglich nicht, dass bei der Ernte der Pflanzen ein gewisser Anteil der Blätter an der Pflanze gelassen werden sollten. Ein Kleinbauer schilderte mir seine Erfahrung folgendermassen:

«Da wir mehr verdienen wollten, pflückten wir alle Blätter der noch jungen Pflanzen. (...) Die Pflanzen sahen nachher aus wie nackt, sie wuchsen nur noch langsam und es kamen keine neuen Blätter hervor. (...) Ich pflanzte dann nochmal an, und dann sagten sie [die ANDA-Techniker] mir, dass ich nicht so viele Blätter pflücken sollte, sondern nur circa 50 Prozent.» (Int. 1a, Abs. 135-39; eig. Übers.)

Gemäss ANDA muss bei der Ernte mindestens ein Drittel der Blätter an der Pflanze bleiben. Neben der richtigen Pflege sei es momentan eine grosse Priorität, den Kleinbauern zu erklären, dass sie keine Überernte betreiben dürfen (Int. 6a, Abs. 35, 38-42).

Die Kleinbauern sind aufgefordert, die Guayusablätter am Vortag zu pflücken, bevor das Ernteteam von ANDA vorbeikommt, um sie abzuholen (Int. 6b, Abs. 26). Ein Feldtechniker von ANDA erklärt mir im Interview, er sei dafür (mit-)verantwortlich, dass die Blätter am Wohnort der Kleinbauern nicht mit «verbotenen Produkten» gemischt werden und die Fabrik in einwandfreiem Zustand erreichen (Int. 6b, Abs. 20). Früher hätten die Bauern oft die Blätter im Haus gelagert, beispielsweise im Zimmer, wo sie über Nacht schliefen. Um eine bessere Qualität der Blätter zu erreichen...

«... sagten wir ihnen, sie sollen [die Blätter] draussen unter einem schattenspendenden Baum auf Bananenblätter legen, so dass der Haufen nicht mehr als 30 Zentimeter hoch wird; dass sie die Blätter immer wieder bewegen, damit sie frisch bleiben und dass sie sie nicht ins Haus nehmen, damit es keine Verschmutzung mit den Kindern gibt. (...) Darum ist es besser an einem isolierten Ort, bis der Lastwagen kommt. Eine Stunde bevor der Lastwagen kommt, sollten sie die Blätter in die Säcke füllen, die wir ihnen verteilt haben.» (Int. 6b, Abs. 22)

Der grösste Teil der Schulung ist seit Anfang 2014 abgeschlossen.<sup>11</sup> Die Generierung und Verbreitung von Wissen über Guayusaanbau und -ernte ist

<sup>11</sup>Int. 6c, Abs. 199; E-Mail ANDAhelp, 15. April 2015

aber ein laufender Prozess, der immer wieder neuen Erkenntnissen und Ansprüchen angepasst wird. Im Jahr 2014 finanzierte die EZA-Agentur 5B ein Forschungsprojekt von ANDA, durch welches in Erfahrung gebracht werden sollte, wie viel Guayusa in Napo angepflanzt ist und «wie die Qualität von diesen Plantagen eigentlich ist.» (Int. 5b, Abs. 90) Dabei habe man herausgefunden, dass die Formen des Anbaus sehr unterschiedlich seien und die Blätter von den Kleinbauern mit zu wenig Vorsicht geerntet würden (ebd., Abs. 92).

**Kommunikation** Zwei befragte Mitarbeiter von ANDA erwähnten Kommunikationsprobleme als eine der grössten Herausforderungen im täglichen Umgang mit den Kleinbauern.<sup>12</sup> Mindestens 30 Prozent der Guayusakleinbauern sprechen ausschliesslich Kichwa (Interview 6b, Abs. 54). Die vier Mitarbeiter von ANDA, welche ich in der Feldarbeit begleitete und mit denen ich Interviews führte, stammten aus dem Hochland Ecuadors und aus einer Amazonasprovinz, in der andere Sprachen gesprochen werden. Die Mitarbeiter versuchen nach und nach einzelne Kichwa-Ausdrücke zu erlernen, um die Verständigung mit den Kleinbauern und in den Feldschulen zu verbessern.<sup>13</sup> Bei der Versammlung einer Kooperative schlugen die Teilnehmer gegenüber ANDA vor, dass deren Mitarbeiter bis zum nächsten Meeting Kichwa sprechen sollten, damit ihnen dann endlich jemand den «fairen Handel» erklären könne (Feldnotizen 6. Mai).

Wenn Mitarbeiter von ANDA mit neuen wichtigen Informationen die Gemeinschaften besuchen, übersetzt jeweils der «Koordinator» einer Kichwasiedlung die wichtigsten Punkte für die älteren Mitglieder, die keine Spanischkenntnisse haben (Int. 6b, Abs. 54). Die Stiftung ANDAhelp «integrierte» zudem einen jungen Kichwa in ihr ansonsten ausschliesslich aus US-Amerikanern bestehendes Team. Der junge Kichwa sagt, er werde als «Mädchen für alles» eingesetzt und bei Meetings zwischen anderen ANDA-Mitarbeitern und Kleinbauern oft als Übersetzer gebraucht (Feldnotizen 6. Mai).

## 7.4 Kommerzieller Anbau von Guayusa

Die folgenden Zitate verdeutlichen die zahlenmässige Veränderung in der Provinz Napo während der letzten sechs Jahre.

Mitarbeiter sozioökonomische Entwicklung, Präfektur Napo:

«Die Leute pflanzten früher schon Guayusa, aber nur eine oder zwei Pflanzen pro Familie, für den Eigenkonsum.»<sup>14</sup>

<sup>12</sup>Interviews 6a, Abs. 44; 6b, Abs. 54

<sup>13</sup>Interviews 6a, Abs. 44; 6b, Abs. 53

<sup>14</sup>Interview 4a, Abs. 42; eigene Hervorhebung

«Viele pflanzen die Hektare an. Es ist eine Monokultur, aber eine sehr kleine, nur eine Hektare. Die meisten haben eine Hektare. Kann sein, dass der eine oder andere etwas mehr hat, aber bei den meisten ist es eine Hektare. . . »<sup>15</sup>

Präsident einer Kichwasiedlung:

«Jeder Kleinbauer in unserer Gemeinschaft, wir sind 22, hat in seiner Chacra zwischen 500 und 1000 Guayusapflanzen, wovon ein Teil schon vier bis fünf Meter hoch gewachsen sind.»<sup>16</sup>

Mitarbeiter von ANDA in Napo:

«Es gibt Leute, die haben zehn, 20, 30 oder 50 [Guayusapflanzen], andere haben 1000, 2000, 3000.»<sup>17</sup>

Kleinbauer 1e:

Ich: «Bevor Guayusa als kommerzielle Pflanze ein Thema wurde. . . wie viele Pflanzen hatte ihre Familie?»

«Wir hatten dort ein paar Pflanzen, ich glaube zwei oder drei im Gesamten, von diesen grossen. Und dann, als die Firma sagte, dass es gut ist, begannen wir zu pflanzen, indem wir Setzlinge von dieser einen grossen Pflanze, die wir hatten, benutzten. Bis dann hatten wir nur etwa zwei Pflanzen. Und jetzt habe ich schon mehr als 1000.»<sup>18</sup>

Eine weitere Kichwasiedlung, die ich besuchte, besteht aus circa 40 Familien, welche alle eine Viertelhektare Guayusa oder mehr gepflanzt haben. Eine Einwohnerin führt mich auf ihre Plantage, wo Guayusa eng im Abstand von zwei Metern gepflanzt wurde. Die Bäume sind schon drei Meter hoch. Auf einer Anhöhe oberhalb des Guayusafeldes steht, von weitem sichtbar, ein ungefähr 15 Meter hoher Guayusabaum.

**Verwendung alter Guayusabäume** «Als ANDA begann Guayusa zu kaufen», erzählt mir ein ehemaliger Mitarbeiter, «fällten die Leute wahllos alte Guayusabäume mit Axt oder Machete, plom plom plom. . . »<sup>19</sup>, um möglichst viele Blätter pflücken und verkaufen zu können. Eine Aufgabe seines Teams bei ANDA habe darin bestanden, diese zerstörten Bäume zu rehabilitieren, indem man die beschädigten Teile entfernte und die «Mutterpflanze» desinfizierte. So wurde ein Teil des Pflanzenmaterials erhalten (ebd., Abs. 30).

<sup>15</sup>Interview 4a, Abs. 121-22

<sup>16</sup>Feldnotizen 28. August

<sup>17</sup>Interview 6a, Abs. 83

<sup>18</sup>Interview 1e, Abs. 109-110

<sup>19</sup>Interview 6c, Abs. 28



Abbildung 7.1: Ein ca. 15 Meter hoher Guayusabaum

Von den nicht gefälltten Bäumen ernteten die Kleinbauern, indem sie auf die Bäume kletterten oder ganze Äste abschnitten. Bis 2012 stammten geschätzte 80 Prozent der von ANDA aufgekauften Blätter von alten Guayusabäumen (Int. 6c, Abs. 12). Dieser Anteil sei bis 2014 auf ungefähr 50 Prozent gesunken (ebd., Abs. 14).

Zu Beginn ist die Verwendung alter Guayusabäume eine gute Option für die Kleinbauern, da ein einziger alter Baum sehr viele Guayusablätter hergibt (ebd., Abs. 16). Auf die lange Sicht sei diese Art der Ernte für den Kleinbauern jedoch wenig lukrativ, da der Ertrag pro Ernte nicht fortwährend gesteigert werden kann. Für die Versorgung einer Familie reiche das nicht aus (Int. 6c, Abs. 16). Kleinbauer 1d (Abs. 17) und 1e (Abs. 110) erzählten mir, wie sie das Material der älteren Bäume benutzten, um Setzlinge für ihre neuen Guayusaplantagen zu präparieren. Andere Möglichkeiten, an Setzlinge zu kommen, boten ansonsten nur das Setzlingsprogramm von ANDA und der Schwarzmarkt (Int. 1f, Abs. 16-18).

**Handhabung der Pflanzungen (Chacras)** Viele Kleinbauern begannen im grossen Stil Guayusa anzupflanzen. Das Guayusa reagierte in den meisten Fällen gut bis sehr gut auf diese neue Art der Kultivierung. Dies motivier-

te die Kleinbauern sehr, beträchtliche Mengen Guayusa anzubauen (Int. 6c, Abs. 26). Um Platz zu schaffen, entfernten die Leute andere Kulturpflanzen wie Kakao, Kaffee oder Maniok aus ihren Feldern.<sup>20</sup> Wo das Guayusa im Schatten des Kakao wachsen «muss», verlangsamt sich das Wachstum und erhöht sich wegen der Feuchtigkeit die Gefahr von Befall mit Flechten und anderen Mikroorganismen (Feldnotizen 8. Mai). Geerntete Guayusablätter, die stark von derartigem betroffen sind, werden von ANDA nur ungern akzeptiert (Int. 6b, Abs. 62).

Die Einstellung von ANDA gegenüber der Anlage von Guayusapflanzungen ist folglich ambivalent: In der frühen Entwicklung der Pflanze – in der Baumschule und bis in ein Alter von einem bis 1.5 Jahren – ist die junge Pflanze auf Schatten angewiesen, da sie sonst absterben würde.<sup>21</sup> Sobald die Pflanze jedoch erntereif ist, entwickelt sie sich direkt in der Sonne prächtig weiter. Ein Feldtechniker teilte mir die entsprechende Devise mit:

«Den Kleinbauern sagen wir, dass sie nicht viele Sträucher und Bäume in der Pflanzung drin haben sollen, weil es den Flechtenbewuchs auf den Blättern fördert (...) Darum sagen wir ihnen, sie sollen die grossen Bäume fällen und in einem <Chacrasystem mit niedrig wachsenden Pflanzen> arbeiten. Damit es nicht viel Schatten gibt.» (Int. 6b, Abs. 62)

ANDA empfiehlt den Kleinbauern, die jungen Pflanzen aus der Baumschule zusammen mit Maniok und Banane anzusetzen. Wenn die Guayusapflanzen etwas grösser sind, soll der Maniok entfernt werden. Die Bananensträucher können auf dem Feld bleiben (ebd., Abs. 104).

**Pflege** Da die Guayusapflanze ausgezeichnet an die klimatischen Bedingungen im Amazonasgebiet angepasst ist, ist sie gegen widrige Witterungseinflüsse resistent und gedeiht auch auf nicht so fruchtbaren Böden. Der hohe Koffeingehalt der Blätter sorgt zudem für eine wirksame Schädlingsabwehr (Int. 6a, Abs. 129). Obwohl ANDA immer wieder die Anwendung von teuren organischzertifizierten Pestiziden propagierte und diese an Kleinbauern verteilte, setzt eine grosse Mehrheit der Kleinbauern nur die Machete ein (Int. 1c, Abs. 47). Die Guayusapflanzen sind auf die Säuberung ihres Umfeldes angewiesen, damit sie gut wachsen. So teilte mir Kleinbauer 1b mit, dass es nicht viel brauche für ein gutes Wachstum der Pflanzen. Einfach «sauber halten», dann werden die Blätter «gesund und schön grün» (Int. 1b, Abs. 122). Manchmal würden sie jedoch von Raupen befallen, die man dann einfach töten müsse (ebd.). Wenn die Pflanze ungefähr einen Meter hoch ist, brauche man die Machete nicht mehr gleich oft einzusetzen, sagt Kleinbauer 1a (Abs. 157).

<sup>20</sup>Interviews 1d, Abs. 19-23; 6c, Abs. 26

<sup>21</sup>Interviews 6a, Abs. 133; 6b, Abs. 104

**Ernte** Was die Vorgaben für die Beschaffenheit der Guayusablätter angeht, scheinen die Vorgaben der Feldtechniker nicht mit der Praxis des ANDA-Ernteteams übereinzustimmen. Ein Kleinbauer-Ehepaar sagte mir im Interview, dass ANDA anfänglich nur «gute Blätter» akzeptiert habe (Int. 1c, Abs. 89). Deshalb hätten sie die bewachsenen oder befleckten Blätter jeweils für den Eigenkonsum behalten. Jetzt habe die Politik jedoch geändert und man könne «alle» Blätter ernten und an ANDA verkaufen (ebd.).

Wie bereits an anderer Stelle erwähnt, werden die Kleinbauern angewiesen, bei der Ernte mindestens 30 bis 50 Prozent der Guayusablätter an der Pflanze zu lassen. Diese Vorgabe wird von vielen Kleinbauern ignoriert und die Pflanzen werden «kahlgeerntet»; entweder, weil die Bauern die Vorgabe nicht kennen, oder weil sie mehr Blätter verkaufen möchten.<sup>22</sup>



Abbildung 7.2: Kahlgeerntete Guayusapflanzen

Die Bauern, die relativ viel Guayusapflanzen haben – z. B. eine halbe Hektare oder mehr – ernten jeweils nur einen Drittel oder einen Viertel aller Pflanzen aufs Mal, so teilte mir ein Mitglied des Ernteteams von ANDA mit (Feldnotizen 4. Mai 2015, Abs. 44). Ein Kleinbauer, der bereits seit

<sup>22</sup>Feldnotizen 21. August 2015, Abs. 7; Interviews 1a, Abs. 135; 5b, Abs. 92; 6a, Abs. 38-40

vier Jahren Guayusa erntete, erzählte mir, dass die Erntemengen im Verlauf der Jahre sukzessive gestiegen seien. Er durfte bisher sechs Mal ernten. Beim ersten Mal seien es 150 Pfund gewesen, dann 250, beim dritten Mal 300, beim vierten Mal 400 usw., und jetzt seien es schon 600 Pfund Guayusablätter. Seine Nachbarn hätten alle ungefähr die gleichen Erntemengen (Interview 1e, Abs. 16, 116).

Eine Hektare Guayusa im Abstand von jeweils drei Metern zu bepflanzen, bedeutet, ungefähr 1200 Pflanzen zu setzen. Eine ausgewachsene Pflanze ergibt pro Ernte circa drei Pfund frische Guayusablätter. Wäre ein Käufer mit entsprechender Nachfrage vorhanden, könnte, wer eine Hektare angepflanzt hat, etwa alle sechs Monate 3600 Pfund Guayusablätter ernten.<sup>23</sup>

## 7.5 Materieller Aufwand

Dank eines soliden Kapitalstocks konnte ANDA in Ecuador beträchtliche Ausgaben tätigen. Auf einem Grundstück von drei Hektaren, das wahrscheinlich vom Bürgermeister der Kleinstadt, in dessen Besitz es sich befand, an ANDA übergeben wurde (ANDA S. A. 2010: 5), kamen die erste professionelle Guayusafabrik der Welt, eine riesige Baumschule und Büroräumlichkeiten für ANDA und ANDAhelp zu stehen.

Die Guayusafabrik besteht aus einer grossen Trocknungshalle, wo die Guayusablätter vorgetrocknet werden, und Trocknungsöfen, wo sie auf eine hohe Temperatur erhitzt werden. Anschliessend werden sie in einer Mühle zerkleinert und in grossen Transportbeuteln exportfertig abgepackt (Feldnotizen Januar und Mai).

Das Büro der Sekretärin und die biochemischen Labors befinden sich im gleichen Gebäude wie die Fabrikhalle. Weitere Büroräumlichkeiten für die Mitarbeiter und Techniker wie auch Versammlungs- und Besprechungsräume befinden sich etwas weiter hinten auf dem Gelände. Das Büro von ANDAhelp steht in einem kleinen separaten Gebäude ungefähr 30 Meter von der Fabrik entfernt, gleich nach dem Haupteingang zum Firmengelände. Das Gelände wird rund um die Uhr von einer privaten Sicherheitsfirma überwacht (Feldnotizen Mai).

Acht Motorräder, die unter einem kleinen Unterstand stehen, bleiben zu einem grossen Teil ungenutzt, seitdem das Schulungsteam der Feldtechniker bis auf eine Person aufgelöst wurde. Ein kleiner Lastwagen, mit welchem täglich die Guayusaernte eingeholt wird, gehört ebenfalls zum Inventar.

Die Baumschule steht unweit von der Guayusafabrik und ist aufgrund ihrer grossen Dimensionen unübersehbar. Sie bleibt, wie die Motorräder, grösstenteils ungenutzt (Feldnotizen Januar). Ein ehemaliger Mitarbeiter von ANDA sagt, die «enorme Infrastruktur» der Baumschule und die Anstellung

---

<sup>23</sup>Interviews 2b, Abs. 197; 6a, Abs. 77



Abbildung 7.3: Die Baumschule

eines Fachmanns und vier zusätzlicher Mitarbeiter für deren Bewirtschaftung habe sehr viel Geld gekostet (Interview 6c, Abs. 38). Jedoch seien nur wenige Setzlinge produziert worden (ebd.).

## 7.6 Festlegung des Preises

ANDA definierte im Jahr 2010 für die Zertifizierung von Guayusa als Fairtrade-Produkt einen Mindestpreis von 35 Cents (0.35 US-Dollar) pro Pfund frisch getrockneter Blätter.<sup>24</sup> Dieser Preis ist bis heute der Einheitspreis, zu welchem die Kleinbauern ihre Guayusablätter an ANDA verkaufen können.

Für die Analyse dieser Masterarbeit ist es nun interessant zu untersuchen, wie dieser Fairtrade-Mindestpreis zustande kam. Wie wurde er ausgehandelt und mit wem? Welche Informationen dienten dabei als Grundlage? Drei Mitarbeiter von ANDA gaben mir während der Feldforschung verschiedene Antworten auf diese Fragen:

- Am 4. Mai 2015 erhielt ich von einer US-amerikanischen Mitarbeitenden der Stiftung ANDAhelp in Ecuador folgende Erklärung: «Die Guayusaringe, die am Strassenrand und auf den Märkten verkauft werden, sind ungefähr ein Pfund schwer und waren um 2010 in Napo für ein bis zwei Dollar pro Ring erhältlich. Von diesem Ausgangspreis zog ANDA die Transportkosten (Busfahrt und aufgewendete Zeit des Kleinbau-

<sup>24</sup>In Ecuador werden die Preise für landwirtschaftliche Produkte in der Form US-Dollar pro Pfund angegeben. Ein Pfund entspricht 453.592 Gramm.



ern) ab, da ANDA die Guayusablätter vor Ort abholt. Als Resultat ergibt sich der Preis von 35 Cents pro Pfund.» (Feldnotizen 4. Mai).

- Am 6. Mai 2015 gab mir ein leitender Mitarbeiter von ANDA in Napo folgende Antwort: «Der Preis wurde im Jahr 2011 festgelegt. Soviel ich weiss, gab es keinen Referenzpreis des Guayusa für Fairtrade. Man schaute sich den Preis des lokalen Marktes an, der zu dieser Zeit 15 Cents pro Pfund betrug. Man verdoppelte diesen Preis und einigte sich unter allen Beteiligten auf die 35 Cents pro Pfund. Auf der Basis dieses Preises wurde dann das ganze Geschäft (...) geplant» (Int. 6a, Abs. 63).
- Am 31. August 2015 gab mir der US-amerikanische Geschäftsführer der Stiftung ANDAhelp folgende Auskunft: «Wir schauten, wie viel andere ähnliche Produkte kosten. Es ist schwierig das Guayusa mit Kakao oder Kaffee zu vergleichen, weil dort die Früchte verkauft werden, nicht die Blätter (...). Also verglichen wir es mit Tee, welcher in anderen Regionen Ecuadors angebaut wurde, und mit den Einkünften, welche Kleinbauern in Peru aus dem Verkauf von Cocablättern erwirtschafteten. Weil bei diesen Pflanzen auch Blätter verkauft werden, sind sie ähnlich. Wir fanden heraus, dass die Teeblätter für ungefähr 17 Cents pro Pfund verkauft wurden und die Cocablätter für circa 25 bis 30 Cent. Das nahmen wir als Grundlage und sagten: «Nein, wir wollen darüber gehen.» – so entschieden wir uns für 35 Cents. Wir verhandelten das dann mit unserer ersten Bauernkooperative.» (Int. 6d, Abs. 49)

Diese drei Zitate zeigen auf, dass es innerhalb der Organisation ANDA verschiedene Diskurse gibt, die den Mindestpreis von 0.35 Dollar begründen. Es gilt ferner zu beachten, dass von den drei Auskunftspersonen nur der Geschäftsführer von ANDAhelp seine Stelle bereits angetreten hatte, als der Fairtrade-Mindestpreis festgelegt wurde.

Ebenfalls wird aufgrund der drei Zitate klar, dass die Kleinbauern und die Kooperativen bei der Festlegung des Verkaufspreises eine marginale Rolle spielten. Entweder wurde ihr Standpunkt überhaupt nicht in den Entscheidungsprozess einbezogen – wie die ersten beiden Zitate nahelegen würden – oder erst dann, als sich die ANDA-Führung bereits auf einen Preis festgelegt hatte (der nach den «Verhandlungen» nicht mehr angepasst wurde; vgl. Zitat 3).

## Kapitel 8

# Marketisierung III: Koordination

### 8.1 Umgestaltung sozialer Organisation

Die Beziehungen zu indigenen Kichwas waren für ANDA eine grundlegende Voraussetzung, nicht nur für den Zugang zu Wissensbeständen über Guayusa, sondern auch um als Firma aktiv soziale Organisation beeinflussen zu können. Ein älterer Mestizo erlebte den Anfang von ANDA mit, da er den Gründern damals ein Haus vermietete (Int. 1f, Abs. 38): «[Sie begannen] mit Einheimischen, die sich mit dem Guayusa auskannten und auch die Sprache, das Kichwa, beherrschten.» (ebd., Abs. 40; eig. Übers.).

Die Organisation ANDA hat seit 2011 eine Vereinbarung mit der Fairtrade-Organisation, dass sie bis 2017 die entsprechenden Vorgaben erfüllen muss (Hartt 2014). Beispielsweise müssen die Guayusa-Kooperativen bis dann einen legalen Status besitzen (Feldnotizen 6. Mai). 2012 gründete ANDA das *Führungskomitee der Kleinbauern* (CEP<sup>1</sup>) mit dem Ziel, die Organisation der Kleinbauern über eine einzige Kooperative abzuwickeln. ANDA selbst bestimmte die Vertreter der Kleinbauern im CEP (Int. 6c, Abs. 54). Da diese zentrale Organisation nicht wunschgemäß funktionierte und die Unzufriedenheit bei den beteiligten Kleinbauern wuchs, unterteilte ANDA die Kooperative 2013 in zwölf kleinere, regional gegliederte Kooperativen (Feldnotizen Mai; Int. 6a, Abs. 121).

Da die Zeit knapp ist, wird die juristische Festigung der Kooperativen für ANDA immer dringlicher. Ein externer Berater von ANDA drückte es an einem Meeting zwischen ANDA und Kleinbauern wie folgt aus:

«Für Fairtrade ist es wichtig, dass ihr euch organisiert. Wir sind im vierten Jahr. Fairtrade sagt, dass ihr bis zum sechsten Jahr legal organisiert sein müsst.» (Feldnotizen 6. Mai 2015, Abs. 29)

---

<sup>1</sup>Comité Ejecutivo de Productores

Die über das Fairtradesystem anfallenden Prämien (15 Prozent der Guayusa-Erlöse) sollten für gemeinschaftliche Projekte der Kleinbauern verwendet werden. Vorerst wurden sie von ANDAhelp verwaltet (Interview 6c, Abs. 52). Im Audit vom November 2014 bemängelte die Fairtrade-Organisation einige Nicht-Konformitäten (*non-compliances*). Die Fairtrade-Prämien sollten eigentlich jedes halbes Jahr abgebucht und innerhalb von einem Monat ausbezahlt werden. Bei vielen Kooperativen ist es aber noch zu keinen Auszahlungen gekommen, da sie nicht legalisiert sind und kein Bankkonto haben. Zudem wünscht die Fairtrade-Organisation, dass die Firma ANDA die Verantwortung für die Prämienauszahlung von ANDAhelp übernimmt (Feldnotizen 5. Mai).

### Meeting einer Kooperative – Eindruck aus der Feldforschung <sup>2</sup>

Ein Meeting der grossen Kleinbauernkooperative R.K.<sup>3</sup>, an welchem ich teilnahm, half mir besser zu verstehen, warum die Organisation der Kooperativen nicht wie von ANDA gewünscht funktionierte.

Das Meeting findet auf dem Firmengelände von ANDA statt. Vonseiten ANDAhelp nehmen eine US-amerikanische Mitarbeiterin und der für die Stiftung arbeitende Kichwa teil; von der Firma ANDA ein ecuadorianischer Mitarbeiter, der neben dem Guayusaeinkauf auch für die Bio- und Fairtrade-Zertifizierungen verantwortlich ist (Int. 6a, Abs. 23). Die Sitzung wird vom externen Berater ANDA's geleitet.



Abbildung 8.1: Das Meeting

<sup>2</sup>Wo nicht anders vermerkt, stammen alle Informationen aus diesem Abschnitt aus den Feldnotizen vom 6. Mai 2015

<sup>3</sup>Name anonymisiert

Offiziell beginnt das Meeting um 8.30 Uhr morgens. Die circa 25 anwesenden Teilnehmer sitzen auf Plastikstühlen in mehreren Reihen. Der externe Berater ANDA's steht vorne neben dem Whiteboard und führt durch die Sitzung. Es beginnt mit einem Appell.

R.K. ist aus Kleinbauern von 14 verschiedenen Kichwasiedlungen zusammengesetzt. Man stellt fest, dass nur sieben der 14 Siedlungen überhaupt Vertreter an die Sitzung entsandt haben. Aus diesem Grund kann die Kooperative heute keine rechtskräftigen Entscheide fällen. Der externe Berater sagt: «In der heutigen Sitzung diskutieren wir über das Budget der Kooperative und über den Ausführungsplan.» Der Kooperative stehen im Rahmen der Fairtradeprämie mehr als 6000 US-Dollar zur Verfügung, die sich während vier Jahren angesammelt haben. Der Berater sagt, das erbe pro Siedlung einen Betrag von gut 400 US-Dollar. In Zukunft würden zusätzlich ungefähr 80 US-Dollar pro halbes Jahr für jede der beteiligten Siedlungen anfallen (falls die Verkaufszahlen konstant bleiben).

Vor kurzer Zeit arbeitete ANDA für die Kooperativen eine neue Organisationsform aus. Die Kooperativen werden in *Kerngruppen* (spanisch: núcleo) unterteilt, die auf Ebene der Siedlungen organisiert sein sollen. Die Siedlungen hätten bis heute entsprechende Gründungserklärungen unterzeichnen sollen. Nicht alle kamen dieser Aufforderung nach. Der Sitzungsleiter fragt, warum sie nicht unterschrieben hätten. Ein Teilnehmer sagt: «Wir werden hier sowieso zu keiner Entscheidung gelangen, wenn die restlichen Kerngruppen nicht mit unserer Entscheidung einverstanden sind.» Ein anderer Teilnehmer antwortet: «Die Prämie ist pro Person gesehen nur sehr wenig Geld.» Ein dritter Teilnehmer: «Wir würden das Geld gerne gemeinschaftlich ansparen, aber es ist zu wenig dafür. Deshalb möchten wir damit Werkzeuge kaufen.» Zum Schluss sagt ein vierter Teilnehmer: «Alle drei Vertreter unserer Kerngruppe haben sich zusammengetan, um von ANDA das Geld zu empfangen. Das ging aber nicht, weil es zu wenig sei. Unsere Leute gaben mir heute auf den Weg, dass ich mit dem Prämiengeld Werkzeuge kaufen solle.» Der Sitzungsleiter reagiert auf diese vier Voten mit der folgenden Antwort:

«Verschiedene Kerngruppen wollen verschiedene Sachen... jetzt haben wir ein Dilemma. Wir haben verschiedene Optionen, doch wie sollen wir entscheiden?»

Mit einem ironischen Lächeln fügt er an: «Lasst uns einen Kampf austragen und schauen wer am stärksten ist!»

Die drei offiziellen Vertreter der Kooperative R.K. – Präsident, Vizepräsidentin und Rechnungsführerin – sind nicht zur Sitzung erschienen. Während der Berater und der ecuadorianische Mitarbeiter von ANDA sprechen und referieren, fühle ich mich in eine Schule mit Frontalunterricht zurückversetzt. Die Passivität der Kleinbauern als Mitglieder der Kooperative ist auffällig. Der Sitzungsleiter sagt: «Lasst uns ein bisschen über R.K. sprechen. Erzählt

uns, was wisst ihr darüber? Wie funktioniert [die Kooperative]? Was macht sie? Welches sind ihre Ziele?»

Eine Frau antwortet: «Es ist eine Kooperative. Am Anfang wollten sie das Geld auf das Konto der Kooperative einzahlen. Das letzte, was wir hörten, war, dass es die Kooperative nicht mehr geben wird, weil die nötigen Dokumente fehlen.»

Der Sitzungsleiter sagt den Kleinbauern, sie müssten ihre Ziele in der Kooperative R.K. anbringen, wenn sie eine Organisation bilden möchten. Jedoch habe R.K. zurzeit keine konkrete Ziele. «Was denkt ihr, was braucht R.K.?» Eine Frau antwortet, man solle mal warten, bis der Präsident eintrifft.

Der Berater sagt: «Wir möchten euch helfen, etwas zu kreieren. *Vamos chicos!* Was denkt ihr?» Ein Teilnehmer antwortet, dass die Kooperative am Anfang in Ordnung gewesen sei. Doch seit die Mitglieder von der Fairtradeprämie erfahren hätten, wolle jede Siedlung ihren Anteil ausbezahlt haben. Später sagt ein anderer Teilnehmer, dass es in seiner Siedlung Gerüchte über den Präsidenten von R.K. und über den Vertreter ihrer Kerngruppe gegeben habe, sie hätten einen Teil der Prämiegelder veruntreut. Das habe dazu geführt, dass R.K. wie «gelähmt» sei. Er sei dafür, dass sich seine Siedlung nun von R.K. abspalte. Sie hätten ein gemeinschaftliches Bankkonto und könnten ihre Fairtradeprämien selber verwalten.

Der Sitzungsleiter geht auf den Vorschlag dieser Siedlung nicht ein. Er fragt das Plenum abermals, ob sie mit R.K. nochmals von Grund auf starten möchten. Es beginnt ein Geflüster unter den Mitgliedern der Kooperative. Der ANDA-Mitarbeiter erinnert die Anwesenden: «Ihr macht R.K. aus. Ihr seid dafür verantwortlich, ob es funktioniert oder nicht.»

Der Sitzungsleiter fordert die Teilnehmenden auf, ein Datum für eine neue Sitzung zu finden, an der man Entscheidungen treffen kann. Es sollten dazu jedoch mindestens acht der 14 beteiligten Kichwasiedlungen anwesend sein. Der Mann, der vorhin den Vorschlag der Abspaltung seiner Siedlung gemacht hat, fragt: «Was passiert, wenn R.K. auch in Zukunft nicht funktioniert?» Der Sitzungsleiter antwortet: «Ich weiss es nicht.» Der Mann unternimmt einen letzten Versuch: «Ich schlage vor, dass ANDA den Prämienanteil an jede einzelne Siedlung direkt überweist. Unsere Siedlung erfüllt alle Voraussetzungen, die ihr verlangt!»

Jetzt wird der Sitzungsleiter deutlicher. Er hält fest: «Fairtrade fordert die Organisation [der Kleinbauern]. Es ist für uns keine Option zu sagen, dass sich jede Siedlung einzeln organisiert.» Die Sitzung schliesst mit der Einigung auf das Datum der nächsten Versammlung. Der Berater schlägt vor, dass man sich nächstes Mal in einer der Siedlungen trifft, anstelle der Räumlichkeiten von ANDA. Und der ANDA-Mitarbeiter fügt an, dass der Feldtechniker 6b den Leuten dabei helfen könnte, die Versammlung einzuberufen.

Anschliessend an die Sitzung frage ich die Mitarbeiterin von ANDAhelp, die daran teilnahm, warum nur sieben von 14 Siedlungen vertreten waren. Sie kann mir keine Gründe dafür nennen. Der Berater, der die Sitzung leite-

te, wird mir später dazu sagen, dass R.K. eine von mehreren Kooperativen sei, mit denen sie «Schwierigkeiten» hätten (Feldnotizen August). Der zuständige Mitarbeiter von ANDA räumt im Interview ein, dass ANDA mit zwei «grösseren Organisationen» Probleme bekunde (Int. 6a, Abs. 109).

**Optionen, sich zu organisieren** Da sie sich nicht abspalten dürfen, müssen die Mitglieder der Kooperative R.K. weiterhin abwarten, ob die Kooperative R.K. noch handlungsfähig wird. Davon hängt es ab, ob sie in Zukunft von Fairtradeprämien profitieren können.

Der Präsident einer kleinen, von ANDA unabhängigen Kooperative, die in der Vergangenheit vor allem mit Kaffee arbeitete, sagt, dass die Firma das Guayusa jeweils direkt bei den einzelnen Kleinbauern gekauft und nicht gewollt habe, dass diese sich über ihre eigene Kooperative organisieren (Int. 2b, Abs. 183):

«Als wir uns organisieren wollten, [sagte ANDA] «Nein, organisiert euch nicht!», denn die Vereinigung bedeutet Stärke (...) Stellt euch vor, ich bin Kleinbauer, du bist Unternehmer; du hast deine internationalen Anwälte und ich nicht. Ich bin ein einfacher Kleinbauer. Ich kann mich nicht mit denen anlegen, die Geld haben. (...) Also machten sie mit jedem einzelnen individuelle Verträge, und als wir kollektive machen wollten, lehnten sie ab.»

Einige Kilometer südlich von Tena gibt es eine grosse Kooperative aus Kakao- und Kaffeekleinbauern, welche die Guayusakleinbauern ihrer Region integrierte (Feldnotizen 6. Mai). Somit war es möglich, den dortigen 700 Kleinbauern die Fairtradeprämien von 2800 US-Dollar, welche sich im Laufe von drei Jahren angesammelt hatten, über das Konto dieser Kooperative zu überweisen. Die Kleinbauern kauften sich mit diesem Geld zwei Motorsensen und diskutierten zu jener Zeit (August 2015) darüber, die zukünftigen Prämienanteile in den Aufbau eines Gemeinschaftskontos für Kleinkredite zu investieren (Int. 1e, Abs. 44, 58).

**Kerngruppen** Die Einführung der Kerngruppen im Jahr 2015 als zusätzliche Organisationsebene war eine Reaktion auf die Probleme, die ANDA mit den von ihr gegründeten Guayusa-Kooperativen bekundete. Der verantwortliche Angestellte von ANDA übernahm die Idee der Kerngruppen von einer Stiftung in der Provinz Morona Santiago, bei der er zuvor gearbeitet hatte (Int. 6a, Abs. 97). ANDA würde dieses System nun «ausprobieren um zu sehen, ob es hier funktioniert.» (ebd.)

Die grösste Unzulänglichkeit des vorherigen Systems, sagt er, bestand darin, dass «die Kleinbauern nicht in die Entscheidungsprozesse miteinbezogen wurden oder nicht alle daran teilnahmen» (Int. 6a, Abs. 97, 109). Über die «Mittelsmänner» der Kerngruppen will ANDA «verhindern», dass sich

zu viele Mitglieder der grossen Kooperativen in einer Versammlung treffen müssen (Int. 6b, Abs. 80).

«Zu erreichen, dass sich alle Mitglieder versammeln, 100, 200 oder 300 Leute, ist ziemlich kompliziert. Manche Kooperativen haben 500 Mitglieder, das geht nicht. Das System der Kerngruppen ist etwas einfacher umzusetzen (. . .) Ein Vertreter jeder Gruppe geht als Delegierter zur Organisation. Er unterstützt die Anführer in der Entscheidungsfindung, in der Bedarfsanalyse etc. und kommuniziert. Er wird zum Vermittler zwischen den Kleinbauern, den Anführern und den weiteren Vertretern.» (Int. 6a, Abs. 97)

*Feldnotiz 5. Mai:* Am 5. Mai 2015 begleite ich einen Feldtechniker von ANDA zu einer Kichwasiedlung, um eine neue Kerngruppe zu gründen. Die Reise zur besagten Siedlung dauert von ANDA aus eine gute Stunde mit dem Motorrad und geht über Asphalt- und Kiesstrassen, zuletzt durch ein Stück Sekundärregenwald. Der Feldtechniker erklärt den elf Anwesenden, dass eine Kerngruppe im Idealfall ungefähr 10 Personen enthalten sollte, jedoch seien vier auch schon in Ordnung. Auf dem Gründungsdokument (Anhang E), das er mitgebracht hat, müssen die Personalien einer Koordinatorin, eines Sekretärs und einer Rechnungsführerin eingetragen werden. Eine Frau stellt sich als Koordinatorin zur Verfügung. Die zwei anderen Posten zu besetzen, gestaltet sich etwas schwieriger. Der Feldtechniker sagt: «Wir brauchen jetzt noch einen Sekretär und einen Rechnungsführer.» Schliesslich melden sich zwei Freiwillige. Der Feldtechniker legt den dreien das Dokument zur Unterschrift vor. Alle unterschreiben, ohne das Dokument durchzulesen.



Abbildung 8.2: Gründung einer Kerngruppe

Die Gründungsurkunde überträgt allen eingetragenen Mitgliedern der Kerngruppe die Pflicht, zu evaluieren, welche Bedürfnisse ihre Siedlung hat, *um Guayusa produzieren zu können*. Die Evaluation muss dann im Fairtrade-Komitee der Kooperative präsentiert werden. Ein Fairtrade-Komitee besteht aus den Kerngruppenvertretern und ist einer jeden Kooperative angegliedert. Die Mitglieder der Kerngruppen werden jeweils an den Generalversammlungen ihrer Kooperativen teilnehmen müssen. Zudem verpflichten sich die Mitglieder «vierteljährlich oder wenn die Kerngruppe oder die Zentralorganisation es verlangt», Meetings durchführen.

Nach unserer Rückkehr zum Firmensitz erklärt der Feldtechniker, dass die «konzentriertere» Organisation der Kooperativen nicht mehr zulasse, dass jemand sagt «ich fehle heute» (Int. 6b, 39-40). Probleme bei Organisation und Zertifizierungen würden von nun an zu den «Verantwortlichkeiten der Kerngruppen» gehören (ebd.).

## 8.2 Formalisierung von Austauschbeziehungen und sozialer Koordination

### 8.2.1 Planung und Organisation

Am ecuadorianischen Hauptsitz von ANDA in Quito arbeitet eine Frau, die dafür verantwortlich ist, die Mitarbeiter in der Provinz Napo zu überwachen. Früher war sie bei grossen Firmen mit Tausenden von Angestellten für das Personalwesen zuständig.<sup>4</sup> Die Personalchefin, sagt ein ihr unterstellter Mitarbeiter in Napo, ist immer auf dem Laufenden, führt die Mitarbeiter aktiv und macht ihnen Vorschläge «im administrativen Bereich» (Int. 6a, Abs. 29). Bei Fragen im technischen Bereich vermittele die Personalverantwortliche ihm ehemalige Angestellte. Ansonsten müsse er sich auf seine Erfahrung abstützen oder Literatur zu spezifischen Themen konsultieren (ebd.).

Der Angestellte, als Chef der Feldtechniker, beschreibt seine tägliche Arbeit als «Koordination und Supervision» (ebd., Abs. 16). Er macht technische Beratung der Kleinbauern, koordiniert mit ihnen die Beschaffung des Rohmaterials und verwaltet die Pflanzungen und die Baumschule auf dem Firmengrundstück (ebd.). Für die Feldarbeit sind vier Techniker zuständig, die von einem «Supervisor» überwacht und kontrolliert werden (Int. 6a, Abs. 18). Der Chef der Feldtechniker beschrieb im Interview die anstehende Arbeit in der aktuellen Woche (4. bis 8. Mai 2015): «Es steht die Kontrolle des Erntevorganges an. Das heisst, die Techniker gehen zur Ernte und ich muss überwachen, dass die Abläufe und Vorgehensweisen [das Guayusa] zu kaufen, gut eingehalten werden (Int. 6a, Abs. 33).

Die wichtigste Arbeit der Feldtechniker besteht darin, sicherzustellen, dass «die Vorgaben des Rohstoffes bezüglich Volumen, Qualität und Häufig-

---

<sup>4</sup>Int. 6a, Abs. 29; Feldnotizen Mai 2015



keit, die gebraucht werden», erfüllt sind.<sup>5</sup> «Dafür haben wir eine durchgeplante Arbeit mit den Feldtechnikern aufgerollt».<sup>6</sup> Ein Feldtechniker allein ist für die Betreuung von 740 Kleinbauern verantwortlich. Er soll die Kleinbauern überwachen und ihnen technische Beratung in der Pflege der Pflanzungen geben. Die Besuche bei den Kleinbauern und die technische Beratung nehmen den Grossteil seiner Arbeitszeit ein und werden in detaillierten «Arbeitsplänen» definiert (Int. 6b, Abs. 4-8):

Die Verständigung mit den Kleinbauern geschieht telefonisch über Festnetz oder Mobiltelefon (Int. 6b, Abs. 50). Ein Feldtechniker sagte, in «seiner» Zone gebe es vier Siedlungen, die keinen Empfang für Mobiltelefone hätten. Wenn Sitzungen geplant sind, fährt er jeweils eine Woche im Voraus zu diesen Siedlungen, um ihnen den Termin mitzuteilen (ebd.).

Ein Mitarbeiter von ANDA ist die Hälfte seiner Arbeitszeit damit beschäftigt, den Aufkauf der Guayusablätter zu planen (Int. 6a, Abs. 23). Wird ein Kleinbauer offiziell als Zulieferer von ANDA aufgenommen, bekommt er von den Feldtechnikern weisse Säcke ausgehändigt, die mit dem Logo der Firma beschriftet sind. In diese Säcke müssen die Kleinbauern nach der Ernte die Guayusablätter verpacken. Wer keine solchen Säcke hat, ist nicht berechtigt, Guayusa an die Firma zu verkaufen (Int. 1c, Abs. 99; Feldnotizen 7. Mai 2015).

Gemäss dem Verkaufsvertrag wird eine Siedlung jeweils «mindestens 24 Stunden im Voraus» über den Ernte- und Verkaufstermin informiert (Anhang C), in der Praxis aber deutlich früher (mehrere Tage bis Wochen). Wenige Stunden vor dem Verkaufstermin werden die Siedlungen per Mobiltelefon über die erwartete Ankunftszeit informiert. Wenn der Camion eintrifft, sollten die fertig verpackten Säcke bereit stehen (Feldnotizen 7. Mai). Die Qualität der geernteten und gekauften Guayusablätter wird offiziell an zwei Punkten der Warenkette geprüft. Die erste Kontrolle geschieht direkt vor dem Kauf der Blätter, wenn die Säcke auf den Camion geladen werden. Eine Person des Ernteteams ist verpflichtet, den Inhalt des Sackes zu prüfen, um sicherzustellen, dass sich keine «verbrannten Blätter» darin befinden (Int. 6a, Abs. 57), und dass die Blätter keinen Flechten- oder Moosbewuchs aufweisen (Int. 6b, Abs. 62). Die zweite Kontrolle wird durchgeführt, wenn die Blätter in der Fabrik ausgeschüttet werden. Hier werden die Blätter, deren Qualität allenfalls durch den Transport gelitten hat, aussortiert (Int. 6a, Abs. 57).

**Die Ernte – Ausschnitte aus dem Felddagebuch** *Am Vormittag des 4. Mai* gehen wir zuerst zu einer Kichwasiedlung, die sich nur fünf Minuten von der ANDA-Fabrik befindet. Die beiden *compañeros* teilen mir mit, dass für diese Siedlung heute eine Ernte von gut 1100 Pfund Guayusa geplant sei. Als

---

<sup>5</sup>Int. 6a, Abs. 18

<sup>6</sup>ebd.

wir dort ankommen, stehen ungefähr 12 Leute von jung bis alt bereit. Sie haben bereits einen grossen Teil ihrer Ernte in die Säcke verpackt, jedoch liegen in einem Häuschen neben dem Fahrweg noch viele Blätter auf dem Boden, die in die Säcke geschafft werden müssen. Ich packe kurz mit an, als die *compañeros* die Säcke auf die Ladefläche des Lastwagens heben.



Abbildung 8.3: Die Ernte wird in offizielle Säcke abgefüllt

Jeder Sack wird mit einer Zugwaage an der Decke des Camions so gewogen, dass die Gewichtsanzeige für die Kleinbauern einsehbar ist. Das Gewicht eines jeden Sackes wird auf einem Zettelchen notiert und von Hand zum Gesamtgewicht addiert. Zur Nachprüfung führen die Mitarbeiter vor den Kleinbauern die gleiche Rechnung nochmals auf dem Taschenrechner durch. Um die Gesamtverkaufssumme zu erhalten, multiplizieren sie das Gewicht mit dem Preis von 0.35 US-Dollar.

Während die Papiere bereit gemacht werden, habe ich ein wenig Zeit für Interaktion mit den Mitgliedern der Siedlung. Eine junge Frau erklärt sich bereit, mir die gemeinschaftliche Baumschule zu zeigen. Sie ist schätzungsweise 1000 Quadratmeter gross. Aufgehängte engmaschige Netze schützen die Setzlinge vor zu viel Sonneneinstrahlung. Neben Guayusa werden auch einige andere Nutzpflanzen hochgezogen. Mittlerweile haben die ANDA-Mitarbeiter die Verkaufsquittungen vorbereitet, welche vom Präsidenten der Siedlung unterschrieben werden. Anschliessend weist der Präsident die versammelten Mitglieder an, das Guayusa auf ihren Grundstücken nicht im Abstand von einem halben Meter, sondern mit mehreren Metern Distanz anzupflanzen. Dann würde die Pflanze breit wachsen und schöne Blätter bekommen.

Wir fahren zurück zur Fabrik, wo die 1100 Pfund frische Guayusablätter abgeladen, ausgepackt und in die Trocknungsvorrichtungen geworfen wer-

den. Die zwei Mitarbeiter, die ich heute begleite, scheinen dabei in grosser Eile zu sein. Als ich sie deswegen anspreche, antworten sie, dass dieser Stress alltäglich sei. Sie hätten oft nicht mal Zeit für das Mittagessen, weil ihnen zu viel Arbeit aufgetragen werde. Wir fahren danach zwei Dutzend Kilometer auf der Hauptstrasse in Richtung Quito, wo wir bei einzelnen Kleinbauern an der Strasse Guayusa kaufen. Das Prozedere ist jeweils das Gleiche wie zuvor beschrieben, einfach im kleineren Rahmen: Die Säcke werden gewogen und der Preis wird auf eine für die Verkäufer transparente Weise berechnet. Das Ernteteam erstellt eine Abrechnung, die von den Kleinbauern und den Mitarbeitern unterschrieben wird und zahlt das Geld in bar aus. Viele Verkäufer beklagen wie die Siedlung am Vormittag den tiefen Preis.



Abbildung 8.4: Die Verkaufspreise werden sehr genau berechnet

Um 14 Uhr haben wir schon alle Verkäufer besucht, die für heute auf dem Plan standen. Die *compañeros* sagen, wir würden nun «ohne Eile» zur Fabrik zurück fahren. Denn sie müssten, wenn sie früher zurückkommen, am Nachmittag sowieso immer mindestens bis 16.30 Uhr bei der Fabrik bleiben und kleinere Arbeiten erledigen. Die Überstunden würden ihnen hingegen nicht vergütet (Feldnotizen 4. Mai).

*Am 7. Mai* bin ich das zweite Mal mit dem Ernteteam unterwegs. Es wartet einige Arbeit auf uns, denn für diesen Tag ist geplant mit knapp 5000 Pfund Guayusa zur Fabrik zurückzukehren. Die erste Siedlung liegt eine gute Fahrstunde von der Fabrik entfernt, in der Nähe des Nationalparks Sumaco. Nachdem wir von der Hauptstrasse abbiegen, fahren wir noch zwölf Minuten auf einer holprigen Kiesstrasse. Links und rechts ist alles grün aufgrund der dichten Vegetation. Als wir bei der Siedlung ankommen, macht sich der

Chauffeur bemerkbar. Er hupt mehrere Male und wendet etwas weiter vorne den Lastwagen. Als wir eine Minute später zurückkehren, tragen einige Männer schon die Guayusasäcke den Abhang zum Fahrweg hinunter.

Einige der vorbereiteten Säcke sind so prall gefüllt, dass sie 100 oder mehr Pfund wiegen. Durch diese Komprimierung besteht die Gefahr, dass die Blätter während des Transportes warm und braun werden. Das macht sie unbrauchbar. Die prallsten Säcke müssen in Reservesäcke aus dem Camion umgefüllt werden. Das Ernteteam wird von den Vorgesetzten dazu angehalten, keine Säcke über 90 Pfund zur Fabrik zu bringen. Wenn zu viele Blätter bei der Ankunft in der Fabrik nicht den Vorgaben entsprechen, wird das Team gerügt. Denn pro Tag dürfen maximal 100 Pfund beschädigte Guayusablätter zur Fabrik gelangen. Das atemlos arbeitende Ernteteam hat aber keine Zeit, die Säcke vor Ort genau zu kontrollieren.



Abbildung 8.5: Die Ernte wird zum Lastwagen geschafft

Das Ernteteam bekommt von der Administration jeden Vormittag genau so viel Geld ausgehändigt, wie nötig ist, um die von ANDA geplante Ernte zu begleichen. Wenn ein Kleinbauer mehr Guayusa abgepackt hat als für ihn geplant, wird ihm vorerst nur das Geld für die geplante Menge ausbezahlt. Um später das restliche Geld einfordern zu können, erhält er eine «Retentionsbestätigung». Die Techniker besuchen ihn wenn möglich innerhalb von

zwei Wochen, um das restliche Geld auszuhändigen. Am 7. Mai können sie jedoch keinen baldigen Besuch versprechen, weil einer von ihnen eine Woche Urlaub machen wird. Deshalb raten sie dem betroffenen Kleinbauern, bei der Fabrik von ANDA vorbeizugehen, um das Geld abzuholen. Der Kleinbauer beschwert sich, da ihm die Hin- und Rückfahrt im Bus sieben US-Dollar kosten würde. Der Erntemitarbeiter sagt, ANDA könne ihm diese Ausgaben nicht begleichen. Um eine andere Lösung zu finden, solle er sich telefonisch bei ANDA melden.

Am Nachmittag wird das Ernteteam beim Einkauf von einer Kleinbäuerin aufgehalten, die Guayusa verkaufen möchte. Sie habe von den Nachbarn gehört, dass man heute verkaufen könne. Auf Nachfrage der Mitarbeiter gibt sie an, keine ANDA-Säcke ausgehändigt bekommen zu haben. Das bedeutet, dass sie nicht registriert ist. Nach einer kurzen Diskussion mit der Kleinbäuerin hat das Ernteteam Erbarmen und entscheidet, das Guayusa aus dem «fremden» Sack ausnahmsweise zu kaufen. Sie schütten es in einen offiziellen ANDA-Sack. Der Ertrag der Kleinbäuerin wird über die Verkaufsquittung ihrer Nachbarin abgerechnet.



Abbildung 8.6: Die Ernte wird aufgeladen

### 8.2.2 Genauigkeit

**Erntevolumen** ANDA informiert die Kleinbauern im Voraus über die berechneten Erntemengen und verpflichtet sie, diese einzuhalten (Int. 1e, Abs. 152). Ein Mitarbeiter sagt jedoch, eines der grossen Probleme mit den Kleinbauern bestehe darin, dass sie sich nicht an die geplanten Mengen hielten (Int. 6a, Abs. 52). Es sei eine Herausforderung, sie dazu zu bringen, die ge-

planten Mengen zu «akzeptieren» (ebd.). Ein ehemaliger Mitarbeiter sagt dazu:

«Das Problem war, man gab dem Kleinbauer die Säcke ab und dieser erntete was er hatte, alles was er hatte. Wenn er viel [Guayusa] hatte und alles erntete, bekamen wir Probleme in der Fabrik, weil zu viel Rohstoff einging.» (Int. 6c, Abs. 20)

Ein Kleinbauer, der in einer (funktionierenden) Kooperative eine leitende Funktion inne hat, sagte aus, dass er die Berechnungen von ANDA bezüglich der Erntemengen nachvollziehen kann. Er könne selber nachrechnen, wie viel Guayusa er bei der nächsten Ernte verkaufen würde (Int. 1e, Abs. 156, 163-66):

«Manchmal rechne ich es nach. Ich kann [der Firma] nicht sagen, dass ich mehr ernten werde. Manchmal bin ich zehn oder 15 Pfund darüber, das kommt vor. Man kann nicht lügen und sagen, dass man mehr ernten wird. Aber meine Kollegen sagen, dass man die vorgegebene Menge überschreiten darf, einfach weniger als 100 Pfund. Denn die Firma braucht es genau (...) Sie kommen ja mit dem genau berechneten Geld, das sie dem Kleinbauer bezahlen müssen.» (Int. 1e, Abs. 154)

Eine Schwierigkeit für die Organisation ANDA bestand von Beginn weg darin, dass es keine Erfahrungswerte bezüglich der Erntemengen im plantagenähnlichen Anbau von Guayusa gab, da dieser bis zum Start des Projektes ANDA nicht praktiziert wurde.

Dass es keine Erfahrungswerte für Guayusa-Erntemengen im Plantagenstil gab, verhinderte, dass ANDA die Volumen zuverlässig berechnen konnte. Trotzdem verlangte sie von den Kleinbauern, sich genau an die berechneten Mengen zu halten (Int. 6c, Abs. 20). 2015 wusste man, so ein Verantwortlicher, immer «noch nicht 100-prozentig, *wie viel* die Guayusapflanze produziert. So eine Pflanze [er signalisiert eine Höhe mit den Händen] gibt ein Pfund, oder 100 Pfund, man weiss es nicht genau» (Int. 6a, Abs. 52).

«Wir haben keinen Standard oder eine statistische Datenreihe. Das gibt es noch nicht. Für sie [die Kleinbauern] ist es auch kompliziert. Denn je nachdem wie die Pflanze wächst, gibt sie unterschiedliche Mengen an Blättern.» (Int. 6a, Abs. 54-55)

Gemäss den Kaufverträgen, welche die Firma mit den Kleinbauern abschliesst, darf die Differenz zwischen geplantem und realem Verkaufsvolumen maximal zehn Prozent betragen (vgl. Unterkapitel 8.3 Juristische Marktbeziehungen).

**Pünktlichkeit** Der letzte Einkauf vom 4. Mai 2015 wird mit einer Kleinbäuerin abgewickelt, die 330 anstatt der geplanten 300 Pfund verkauft. Diese Menge überschreitet die Abweichung von zehn Prozent nicht und wird vom Ernteteam akzeptiert. Bevor wir wieder losfahren, möchte die Frau wissen, wann der nächste Erntetermin sein wird. Einer der Mitarbeiter sagt, dass sie ihr nicht garantieren könnten, wieder bei ihr zu kaufen, denn sie habe bei der vorherigen Ernte «nicht erfüllt». Die Frau sagt, dass an jenem Tag die Grundschule ihrer Kinder ein Fest veranstaltet habe, weshalb sie keine Zeit gehabt habe zu ernten. Der ANDA-Mitarbeiter lässt die Frau im Unklaren darüber, ob es mit der Marktbeziehung zwischen ihr und der Firma weitergehen wird (Feldnotizen 4. Mai). Diese Episode aus der Feldforschung illustriert, dass es nicht nur wichtig ist, die Erntevolumen, sondern auch die Termine einzuhalten. Ein Kleinbauer sagt dazu:

«Sie [die ANDA-Mitarbeiter] bestimmen den Zeitplan: Dann und dann muss geerntet werden, dann und dann kommt die Firma. So läuft's.» (Int. 1e, Abs. 124; eig. Übers.)

Es kommt nicht selten vor, dass einzelne Kleinbauern entweder nicht über den Erntetermin informiert sind oder diesen vergessen. Das Ernteteam kann nicht vor Ort auf die Kleinbauern warten, die zu spät dran sind und noch eine Stunde lang ernten möchten (Int. 1c, Abs. 99). Eine Familie in der Nähe der Hauptstrasse nach Quito schickte einen Jungen zum Ernteteam, als der Lastwagen parkierte. Der Junge teilte uns mit, dass wir noch warten sollten, da sie gerade noch am Ernten seien. Er führte mich auf einem schlammigen Fusspfad zum Grundstück seiner Familie oberhalb der Strasse. Wir erreichten nach fünf Minuten eine schattige Chacra, wo ein alter Guayusabaum stand. Zwei Geschwister und die Eltern des Jungen waren hastig damit beschäftigt, in der kurzen noch zur Verfügung stehenden Zeit möglichst viel Blätter vom Baum zu pflücken, beziehungsweise zu reissen (Feldnotizen 7. Mai).

**Biozertifizierung** Vor dem offiziellen Beginn des Meetings in einer Siedlung am 5. Mai hatte es eine lebhafte Diskussion zwischen Mitgliedern der Siedlung und dem Feldtechniker gegeben. Die Leute beschwerten sich, dass 2014 der für sie verantwortliche Bioinspekteur nicht bezahlt worden sei. Er sei zur Kontrolle nicht auf die Grundstücke gegangen, sondern habe nur die neue Liste mit derjenigen von 2013 abgeglichen. Somit hätten andere Kleinbauern keine Möglichkeit gehabt, ihre erstmalige Biozertifizierung zu erhalten. Auch einige Kleinbauern, die vorgängig eine Zertifizierung hatten, seien im Jahr 2014 aus der Liste der Bio-Kleinbauern gestrichen worden.

Der Feldtechniker antwortet, dass man auch die Schulungen besuchen müsse, um registriert zu bleiben. Die Information über besuchte Schulungen werde in einem zentralen Register festgehalten, und die Kleinbauern müssten jederzeit einen Zettel mit der Bestätigung ihrer Zertifizierung vorweisen



Abbildung 8.7: Frisch geerntete Blätter werden zwischengelagert

können. Zudem sei jede Familie erstens dafür verantwortlich, dass der interne Inspekteur ihr Grundstück besucht, und zweitens, bei der Kontrolle anwesend zu sein. Am Ende des Meetings erwähnt der Feldtechniker, dass in zehn Tagen auf dem Firmengelände eine Schulung für Bioinspektoren stattfinden wird. Er wünscht, dass mindestens ein Vertreter der neuen Kerngruppe daran teilnimmt. ANDA könne ihr das für die Anfahrt mit dem Motorrad erforderliche Benzin vergüten (Feldnotizen 5. Mai).

Eine Kleinbäuerin aus einer anderen Region bemerkt, dass für die von ANDA angeheuerten Bioinspektoren falsche Anreize geschaffen würden. Ein interner Inspekteur erhalte zwei US-Dollar pro kontrollierten Kleinbauern. Für diese Summe gehe er nicht zwei Kilometer zu Fuß zu einer Finca. Die Inspektoren würden die Kleinbauern einer Siedlung an einem zentralen Ort versammeln und fragen, ob sie Chemikalien spritzten und wie groß ihr Grundstück sei. Danach werde das Dokument unterschrieben und der Inspekteur gehe weiter zur nächsten Siedlung (Feldnotizen 27. August).

**Berechnungsinstrumente für Kleinbauern** Die Feldtechniker von ANDA verteilten im Jahr 2015 den Kleinbauern vorgedruckte Tabellen («Aktivitätsprotokolle»)<sup>7</sup>, wo alle für die Einrichtung und Pflege von Guayusa-pflanzungen betriebenen Aufwände eingetragen werden sollen: Pflanzung der Setzlinge, Unkrautbekämpfung, Herstellung von Kompost und Anbringung von Dünger, Stutzen der Pflanzen, Umgang mit Plagen und Krankheiten, Ernte, etc. In verschiedenen Spalten können die Ausgaben für Arbeitskraft,

<sup>7</sup>Spanisch: Registro de Actividades



Werkzeuge, Ausrüstung und weitere Investitionen eingetragen werden. Die Komplexität des Dokumentes übersteigt die administrativen Fähigkeiten eines durchschnittlich ausgebildeten Kleinbauern. Die Schriftgrösse des Dokumentes ist sehr klein und in den offenen Feldern gibt es kaum Platz für die Eintragung der einzelnen Kostenstellen.

Die Aktivitätsprotokolle, erklärt der Feldtechniker den Kleinbauern, würden ihnen dabei helfen auszurechnen, ob und wie viel Geld sie durch den Anbau und Verkauf von Guayusa verdienen: «Falls der Guayusapreis zu tief ist, könnt ihr es in Zukunft mithilfe dieses Dokumentes beweisen» (Feldnotizen 5. Mai).

Als Zwischenfazit kann hier festgehalten werden, dass die Ansprüche, welche ANDA den Guayusa-Kleinbauern bezüglich verschiedener Dimensionen der Exaktheit oder Genauigkeit stellt, beträchtlich sind: Erntevolumen und Termine müssen genauestens (und ohne Möglichkeit zu verhandeln) eingehalten werden. Für die Biozertifizierung sind umfangreiche administrative Vorkehrungen zu treffen. Die Ausgaben und Einnahmen sollen haargenau kalkuliert werden. Etc. . .

Der Geschäftsführer der Firma 3A offenbart die Möglichkeit eines anderen Umganges mit kleinbäuerlichen Zulieferern. Einer seiner Zulieferer, der etwas weiter weg von der Stadt wohnt, fährt alle ein bis zwei Wochen mit seinem Pickup-Fahrzeug in die Stadt und nimmt bei Bedarf eine gewisse Menge an Guayusablättern mit, um sie bei der Firma 3A abzugeben. Ich frage 3a, ob er seinem Lieferanten, der mit eigenem Auto zur Firma fährt, einen entsprechend höheren Preis zahle. Er entgegnet:

«In diesem Fall nicht, denn es ist keine Expresslieferung. Wenn er in die Stadt fährt um Einkäufe zu machen, ruft er uns an und sagt <Ich komme nach Tena, wollt ihr vielleicht, dass ich euch 200 Pfund Guayusablätter mitnehme?> <Gut, wenn du kommst, bring was mit.> » (Int. 3a, Abs. 77)

Bei denjenigen Zulieferern, die näher wohnen und keine Transportmöglichkeit haben, holt Unternehmer 3a die Guayusablätter persönlich ab (ebd., Abs. 75).

## 8.3 Juristische Marktbeziehungen

### 8.3.1 Verkaufsverträge

Im vierten Abschnitt des Verkaufsvertrages von 2011 (Anhang C.1) finden sich zwei Aspekte, die bereits im Kapitel 8.2.2 thematisiert wurden: Einerseits die Termineinhaltung («Die Blätter dürfen NICHT mehr als zwölf Stunden vor deren Verkauf (...) gerntet werden.»), inklusive einem Versprechen

von ANDA, den Erntetermin mindestens 24 Stunden im Voraus bekanntzugeben; andererseits die Genauigkeit der Erntemenge: «Die Verkäufer müssen die genaue Menge abgeben, welche von der Firma verlangt wurde; mit einer Fehlermarge von maximal 10 Pfund.» Allerdings wird eingeräumt, dass die Menge mehr als zehn Pfund abweichen dürfe, wenn die Abweichung durch den Faktor Regenschauer verursacht wurde.

Im Vertrag von 2013 (Anhang C.2) wurde demgegenüber angepasst, dass die Erntemenge anstelle von zehn Pfund neu maximal 10 Prozent von der durch ANDA verlangten Menge abweichen dürfe. Eine weitere Vorgabe in den Verträgen von 2011 und 2013 betrifft den Zustand der zu verkaufenden Blätter: «Die Blätter dürfen weder von Moos, Flechten oder Insekten befallen sein, noch dürfen sie gelbe Flecken oder andere Krankheitszeichen aufweisen.» und «Die Blätter müssen reif sein; mit dunkelgrüner Färbung». Weiter ist in beiden Verträgen der verbindliche Mindestverkaufspreis von 0.35 US-Dollar pro Pfund Guayusa angegeben. Im zweitletzten Vertragspunkt schliesslich wird festgehalten, dass die «Kosten und das Risiko des Anbaus und der Ernte des Produktes» vom Kleinbauern getragen werden. Falls die Firma den abgemachten Termin aus Gründen höherer Gewalt nicht einhalten kann, ist sie verpflichtet, die Kleinbauern mindestens eine Stunde im Voraus zu informieren. Die Firma könne, heisst es im Vertrag weiter, «in diesen Fällen . . . nicht dafür verantwortlich gemacht werden, das Produkt nicht gekauft zu haben» (Anhänge C.1, C.2).

**Exklusivität** Die Firma löst den Verkaufsvertrag «automatisch» auf, falls die Qualität des Guayusa wiederholt nicht den geforderten Standards entspricht und falls der Vertragspartner unerlaubte Chemikalien anwendet (Anhänge C.1, C.2). Im Vertrag von 2011 gibt es eine Exklusivklausel: Der Kleinbauer darf sein Guayusa an keine andere Firma verkaufen als an ANDA. Ansonsten werde der Vertrag vonseiten der Firma «automatisch» aufgelöst (Anhang C.1). Zwei ehemalige Mitarbeiter von ANDA erinnerten sich mit Empörung an diese Exklusivklausel. Sie hätten deswegen bei ANDA reklamiert und durchgesetzt, dass die Exklusivklausel in den nachfolgenden Verträgen nicht mehr verwendet wurde (Feldnotizen 12. August).

**Abnahmegarantie?** Michael Millan, Co-Gründer von ANDA, beschreibt in einem Interview aus dem Jahr 2010, dass die Firma gegenüber den neuen Guayusakleinbauern verschiedene Verpflichtungen eingehe: «Wir versprechen, ihnen einen Fairtrade-Preis zu offerieren, den wir nie senken werden, [und] wir bezahlen immer vor Ort» (Wark 2010). In den Verträgen von 2011 und 2013 steht, dass die Firma «den Kauf der Produktion an frischen Guayusablättern garantiert. . . », was als Abnahmegarantie interpretiert werden könnte, wenn nicht im gleichen Satz noch stehen würde: «. . . vorausgesetzt,

dass es die Marktbedingungen erlauben.»<sup>8</sup> (Anhänge C.1, C.2)

**Lösung von Streitfällen** Einige Kleinbauern beharren trotz dieses Nebensatzes auf dem Standpunkt, dass ANDA sich verpflichtet habe, die Guayusa-Ernten abzunehmen (Feldnotizen August). Ein Kleinbauer, der in einer Kakao-Kooperative südlich von Tena als Koordinator amtiert, sagt, dass seine Leute mit ANDA einen Kaufvertrag abgeschlossen hätten. Dieser bestimme, dass die Kooperative die Firma anklagen könne, wenn sie ihnen kein Guayusa mehr abnimmt (Int. 1e, Abs. 74). Da die Verpflichtung gegenseitig sei, könne die Firma auch seine Kooperative anklagen, wenn er und seine Leute kein Guayusa mehr verkaufen würden (ebd.). Wenn man den Nebensatz mit den «Marktbedingungen» betrachtet, sind die Chancen für eine erfolgreiche Klage sehr ungleich zwischen den Vertragsparteien verteilt.

In den Verträgen von 2011 und 2013 verpflichteten sich die Vertragsparteien zudem, auf den Gerichtsstand ihres Wohnortes zu verzichten und sich stattdessen «den kompetenten Richtern in der Stadt Quito und dem abgekürzten mündlichen Verfahren (...) zu unterwerfen» (Anhänge C.1, C.2). Für die Kleinbauern, für welche die Reise in die Provinzhauptstadt Tena bereits einen beträchtlichen Aufwand mit sich bringt, ist diese Klausel nachteilig. Aufgrund sprachlicher Barrieren sind sie oft gar nicht imstande, die Verträge, welche sie unterschreiben, durchzulesen. Umso erstaunlicher sind diese Verträge, wenn man bedenkt, dass Peter Hay Anfang 2010 betont hatte, dass viele der Kleinbauern «keine Ausbildung haben, nicht lesen und nicht schreiben können» und dass «viele von ihnen nicht Spanisch sprechen» (P. Hay in: Palevsky 2010)).

### 8.3.2 Abtretung von Rechten

Das Dokument «Vertrag über die Abtretung von Benutzungsrechten», das ANDA mindestens 690 Kleinbauern zur Unterschrift vorlegte, definiert Tena als Gerichtsstand (Anhang D). Der Vertrag wurde im Rahmen der Abgabe von Guayusasetzlingen an Kleinbauern ausgearbeitet. Die Herstellung dieser Guayusasetzlinge in Baumschulen im Jahr 2011 wurde von einem Programm finanziert, welches die offizielle EZA-Agentur eines nordamerikanischen Landes initiiert hatte und die «Förderung lokaler ökonomischer Entwicklung» anstrebte (ACDI/VOCA 2009 - 2012).

**Details des Vertrages** Im Vertrag ist vermerkt, dass dieser gleichzeitig als Bestätigung für die Abgabe der Setzlinge gilt. Der Eigentümer ANDA leiht die Setzlinge den Kleinbauern zur «Benutzung» und behält das Eigentum an denselben. Die Personalien der Person, welche die Setzlinge

---

<sup>8</sup>Original: «La EMPRESA es responsable de (...) Garantizar la compra de la producción de hojas frescas de guayusa, siempre y cuando las condiciones del mercado así lo permitan.»

entgegennimmt, die Anzahl der überreichten Setzlinge und die Grösse des Grundstückes werden direkt im Dokument eingetragen. Der unterschriebene Kontrakt bleibt drei Jahre in Kraft und es besteht die Möglichkeit einer Verlängerung. Am Ende der Laufzeit soll eine Inventur erstellt werden, worin der Zustand der aus den Setzlingen herangewachsenen Guayusapflanzen beschrieben wird (Anhang D).

Die abgegebenen Setzlinge werden in der Rechte-Abtretung als «biologische Aktiven» der Firma ANDA bezeichnet. Der Firma ANDA wird das Recht zugeschrieben, auf Voranmeldung das Grundstück des Vertragspartners (d.h. des Kleinbauern) zu besuchen, um die «Befolgung» der im Vertrag festgelegten Pflichten zu überwachen und zu prüfen (Anhang D). Falls der Kleinbauer seinen Pflichten (die Setzlinge pflegen; Verschmutzung jeglicher Art verhindern; die von ANDA mündlich oder schriftlich vorgegebenen «Umwelt-, Forst- und Anbaunormen (...) strikt erfüllen»; das Überleben der Pflanze in keinerlei Weise gefährden; etc.) aus rechtfertigbaren Gründen nicht nachkommen kann, muss er ANDA schriftlich darüber informieren, wie der Schaden behoben werden könnte (Anhang D). Falls der entstandene Schaden nicht innerhalb von 15 Tagen behoben würde, setzte ANDA den Termin für eine «Versöhnungssitzung» fest, um Ursache und Lösung des Problems zu besprechen. Wenn danach weiterhin «der Wille des Vertragspartners bestünde, die Nicht-Erfüllung des Vertrages nicht wiedergutzumachen, oder es diesem nicht möglich sei, den Schaden zu rechtfertigen», leite ANDA die entsprechenden rechtlichen Schritte ein, um «den Vertrag aufzulösen und den Schaden beheben zu lassen beziehungsweise dessen finanzielle Entschädigung zu verlangen» (Anhang D). Weiter steht im Vertrag:<sup>9</sup>

«Kraft vorliegenden Vertrages erwirbt [ANDA] das Recht, über die Produktion der dem Vertragspartner abgegebenen Guayusapflanzen zu verfügen, und zwar bezüglich deren Qualität, Preis, Eigenschaften und Angebot auf dem Markt.

Entdeckungen und Erfindungen, Verbesserungen bei produktivitätssteigerenden Methoden, und alle Arbeiten und Resultate der Aktivitäten des Vertragspartners, sind – solange dieser Vertrag Gültigkeit besitzt – ausschliessliches Eigentum des Rechteabreters [die Firma ANDA].» (Anhang D)

Die obigen zwei Sätze räumen ANDA exklusive Rechte ein, darüber zu bestimmen, was mit den aus den Setzlingen herangewachsenen Guayusapflanzen und davon geernteten Blättern geschieht. Diese zwei Klauseln bedeuten

<sup>9</sup>Spanisch im Original: «Mediante el presente instrumento <EL CEDENTE>, adquiere el derecho de preferencia sobre la producción de las plantas de guayusa entregadas al <CESIONARIO> en cuanto a la calidad, precio, características y oferta del producto. Los descubrimientos e invenciones, las mejoras en los procedimientos de producción, así como los trabajos y resultados de las actividades del <CESIONARIO>, mientras se encuentre vigente el presente contrato, serán de propiedad exclusiva del <CEDENTE>.»

eine *Aneignung* aller vom Kleinbauern in Zusammenhang mit den abgegebenen Setzlingen getätigten Arbeitsleistungen, sowie allfälliger «Entdeckungen und Erfindungen», welche Kleinbauern bezüglich der Verbesserung und Produktivitätssteigerung des Guayusaanbaus machen.

Dies bedeutet, dass sich ANDA mithilfe des rechtlichen Vertrags einer Abtretung von Benutzungsrechten an die Kleinbauern in Tat und Wahrheit die *Arbeitsleitung* und das *geistige Eigentum* der Kleinbauern *aneignet*. Die «erwachsene» Guayusapflanze, welche durch die vom Kleinbauern geleistete Arbeit aus dem Setzling heranwachsen wird, bleibt während der Vertragsdauer im Besitz von ANDA.

Der Grund für diese juristischen Kniffe liegt teilweise in den Vorgaben der für die Finanzierung des Setzlingsprojektes verantwortlichen EZA-Organisation. Der ecuadorianische Geschäftsführer von ANDA wird diesbezüglich von einer Interviewpartnerin zitiert: «Ich bekam dieses Geld, aber ich konnte ihnen [den Kleinbauern] die Pflanzen nicht übergeben. Dann suchte ich eine Lösung, um trotzdem zu dieser Finanzierung für die Pflanzen zu kommen...» (Int. 5b, Abs. 111). Es stellt sich zusätzlich die Frage, warum es der finanzierenden Institution derart wichtig erschien, dass die abgegebenen Pflanzen juristisch im Besitz der Firma bleiben. Firmenexterne Leute besuchten später Grundstücke von Kleinbauern, um zu überprüfen, ob die abgegebenen Guayusapflanzen noch vorhanden sind. Die damaligen Mitarbeiter von ANDA hatten ein mulmiges Gefühl, was die wahren Absichten dieser «Überprüfer» anbelangt und vermuteten, dass «nicht alles mit rechten Dingen» zugehe (Feldnotizen 12. August).

## Teil III

# Folgen der Marketisierung und Implikationen

## Kapitel 9

# Sozioökonomie und (Dis-)Artikulation

### 9.1 Einkommenseffekte für Kleinbauern

Es wird hier die Frage behandelt, inwiefern sich die Einkommenssituation der betroffenen Kleinbauern durch die Marketisierung der Guayusapflanze veränderte. Folgende Aussage der Interviewpartnerin 5b zeigt einen zentralen Punkt dieser Frage auf, indem sie auf den nicht-materiellen Wert von Guayusa als Kulturpflanze anspielt:

«Wie bewertet man den kulturellen Wert in der Vermarktung, und wie kommt er wieder zurück? Ich meine, vielleicht bezahlst du dann zwei Dollar extra für dieses Getränk, weil es noch von den Kichwas kommt und weil es Kraft gibt, weil das diese Kichwa sagen. . . Und wie kommen dann diese zwei Dollar wieder zurück? Und wenn es nicht zwei Dollar sind, warum sind es nicht zwei Dollar?» (Int. 5b, Abs. 124)

In zwei Zeitblenden in die Jahre 2010 und 2014 soll nun zuerst die Diskrepanz zwischen der anfänglich von ANDA erwarteten Einkommenssteigerung und der dann real gemessenen Einkommenssteigerung der Kleinbauern aufgezeigt werden.

*2010:* Gründer Peter Hay steht inmitten einer Kichwasiedlung. Der englischsprachige Interviewer möchte von ihm wissen, wie viel Geld ein Kleinbauer in Zukunft mit dem Verkauf von Guayusa verdienen könne. Hay antwortet, dass die Schätzungen von einem zukünftigen Einkommen aus Guayusa von mindestens 1500 US-Dollar pro Jahr ausgingen.

«Nach all den Befragungen, die wir mit Kleinbauern durchgeführt haben, sieht es so aus, dass sie momentan zwischen 30 bis 70,

80, 90 US-Dollar pro Monat verdienen. Die Idee ist also, dass wir das Einkommen der besser verdienenden Kleinbauern verdoppeln und das der Kleinbauern mit weniger Einkommensmöglichkeiten verdreifachen.» (Palevsky 2010)

2014: Die ‹Director of Monitoring and Evaluation› von ANDA-help sagt, dass sie ein jährliches Durchschnittseinkommen der Kichwakleinbauern von 1600 US-Dollar gemessen habe (umgerechnet 133 US-Dollar pro Monat). ANDA habe das Einkommen der Kleinbauern von 2011 bis 2013 ‹im Durchschnitt zehn Prozent› steigern können (Hiebert, Sheppard-Jones und Valentine 2015: 6).

In der Folge werde ich auf die Einschätzung der Kleinbauern selbst eingehen (mikrologische Ebene) und dann nochmals den Bogen zurück auf die Messung von Durchschnittseinkommen (Makroebene) schlagen, damit die beiden Ebenen gemeinsam betrachtet werden können.

Die Befragung meinerseits von einigen Kleinbauern war im Rahmen dieser qualitativen Forschungsarbeit nicht auf die Berechnung ‹harter Zahlen› ausgelegt, sondern auf die Erörterung subjektiver Einschätzungen. Wie der Geschäftsführer einer Kooperative sagte, ist es nicht einfach mit Kleinbauern über Dinge wie Rentabilität oder finanzielle Jahresplanung zu sprechen. Die Kleinbauern würden oft gar nicht so weit denken, sie betrachteten jeden Dollar, den sie von einem Händler erhalten, als Reingewinn: ‹[Der Kleinbauer] investiert 1000 US-Dollar, und im Handel verdient er mit seinen Produkten 600 US-Dollar. Er denkt, er verdiene dabei etwas, auch wenn er rein gar nichts verdient.› (Int. 2b, Abs. 42)

Ein Vorteil des Guayusaanbaus, den viele Kleinbauern betonen, liegt nicht wirklich im Abnahmepreis, sondern darin, dass eine Guayusapflanze – im Gegensatz zu anderen Pflanzen – *zwei bis drei Mal pro Jahr* geerntet werden kann. Zudem kann bereits nach einer Lebensdauer der Pflanze von einem Jahr zu ernten begonnen werden. Das macht Guayusa für die Kleinbauern zu einer Pflanze, die ausserordentlich schnell einen umsetzbaren Wert produziert<sup>1</sup>. Dem steht gegenüber, dass die anfängliche Investition für die Anpflanzung von Guayusa höher ausfällt als bei anderen Alternativen, da es nicht einfach ist, Setzlinge zu erhalten. Diese sind knapp und daher teuer (Int. 6c, Abs. 20-24).

Dass ANDA das Guayusa der Kleinbauern direkt an ihrem Wohnort oder in dessen Nähe abholt, ist für diese ein Vorteil der Marktbeziehung zur Firma. Sie können so auf eine kostspielige und zeitintensive Reise zum nächsten Verkaufspunkt verzichten.<sup>2</sup> Den Einfluss der verkauften Guayusaernten auf

<sup>1</sup>Interviews 1b, Abs. 123-26; 1e, Abs. 95-100; 2b, Abs. 115-121; vgl. Crespo Coello (2013: 10)

<sup>2</sup>Interview 1b, Abs. 213-14; 1d, Abs. 83; 6a, 91,93



eine mögliche substanzielle Einkommenssteigerung der Kleinbauern betreffend, sind unterschiedliche Stimmen zu vernehmen. Ein Kleinbauer mit 500 Pflanzen sagt, dass ihm die Einnahmen aus dem Guayusaverkauf nicht reichen, die Ausgaben des täglichen Lebens und für die Schulgrundausbildung seiner Kinder zu decken (Interview 1d, Abs. 53). Einer, der 1800 Guayusapflanzen auf einer Hektare hat, sagt, dass er damit weder viel noch wenig verdiene. Es zahle sich schon aus, «wenn die Ernte kommt» (Int. 1e, Abs. 98). Eine Kleinbäuerin aus einer Siedlung nördlich von Archidona erzählte mir, dass ihre Familie dank dem Verkauf von Guayusa ein bisschen Geld auf die Seite legen könne (Feldnotizen 21. August).

Die wortführende Kleinbäuerin einer kleinen Siedlung bestätigt, dass dank dem Guayusa viele Kleinbauern eine zusätzliche Möglichkeit hätten, Einkommen zu erwirtschaften.<sup>3</sup> Wie ein Mitarbeiter von ANDA sagt, drängen jeweils vor dem offiziellen Schulbeginn viele Kleinbauern darauf, Guayusa zu verkaufen, damit sie Schulsachen und -uniformen für ihre Kinder kaufen können (Int. 6a, Abs. 93). Das sei eine grosse Erleichterung für sie, auch wenn die Firma diesen Wunsch lange nicht allen Kleinbauern erfüllen könne (ebd.).

Die Zahlen aus dem Jahresbericht 2014 von ANDAhelp zeigen, dass eine Familie im Jahr 2014 im Durchschnitt 120 US-Dollar aus dem Anbau von Guayusa erwirtschaftete. Das sind weniger als zehn Prozent der Summe, welche Peter Hay 2010 prognostizierte (Palevsky 2010). Im Jahr 2013 stammten durchschnittlich 9.7 Prozent der totalen Einkünfte der Kleinbauern aus dem Erlös der Guayusaernten, 2014 waren es noch 7.3 Prozent.

Jahr	Durchschnittliches totales Einkommen	Jährliches Einkommen aus Guayusaverkauf	Jährliches Einkommen (ohne Guayusa)	Prozentualer Anteil Guayusa am t otalen Einkommen
2012	USD 1174.-	USD 55.-	USD 1119.-	4.7 Prozent
2013	USD 1212.-	USD 118.-	USD 1054.-	9.7 Prozent
2014	USD 1640.-	USD 120.-	USD 1520.-	7.3 Prozent

Tabelle 9.1: Einkommen der Kleinbauern gemäss ANDAhelp (2015: 9)

Daten, die wie in der obigen Tabelle auf das Makrolevel aggregiert wurden, erlauben keine Aussage über einzelne Kichwasiedlungen oder Regionen innerhalb des Guayusa-Anbaugebietes. ANDAhelp erlaubt keine Einsicht in nicht-aggregierte Daten über die Einkommensentwicklung. Warum das gemessene Durchschnittseinkommen der Kleinbauernfamilien im Jahr 2014 un-

<sup>3</sup>Feldnotizen 5. Mai; Int. 6a, Abs. 93

abhängig von den Guayusa-Einkünften extrem stark anstieg (Tabelle 9.1), ist unklar.

Für viele Kleinbauern liegen die Einkünfte offenbar deutlich unter den von ihnen gehegten Erwartungen. Mehrere Kichwasiedlungen entschieden als Kollektiv, wegen des für sie zu tiefen Preises nicht mehr an ANDA zu verkaufen, was ein leitender Mitarbeiter von ANDA bestätigt (Int. 6a, Abs. 116-17). Das kontroverse «Preisthema» wird im Kapitel 10 ausführlich behandelt.

## 9.2 Überproduktion

Das Geschäft von ANDA lief in den ersten drei Jahren sehr gut an: Während 2010 nur 200 Kilogramm Guayusa aus Ecuador exportiert wurden, waren es im Jahr 2011 bereits 3.5 Tonnen, im Jahr 2012 fast 36 Tonnen und 2013 schon 75 Tonnen.<sup>4</sup> Diese Zahlen spiegeln sich in den Angaben von ANDA wider, dass beispielsweise im Jahr 2013 261.44 Tonnen frische Guayusablätter von Kleinbauern eingekauft wurden (Hiebert, Sheppard-Jones und Valentine 2015: 6). Die Exportstatistiken lassen die Schätzung zu, dass ANDA den Absatz mit Guayusa in den USA zwischen 2011 und 2012 ungefähr verzehnfachte und von 2012 auf 2013 nochmals mehr als verdoppelte. Hay und Millan sagten im Jahr 2014 gegenüber Journalisten, dass ANDA den Umsatz 2013 auf 2 Millionen US-Dollar verdreifacht habe und erwarte, diese Zahl im Jahr 2014 *noch einmal zu verdreifachen* (Watson 2014; Klineman 2014) (Hervorhebung des Autors).

Das prognostizierte exponentielle Wachstum der Absatzzahlen trat jedoch nicht ein; die Exportmenge nahm 2014 im Vergleich zu 2013 sogar ab (von 75 auf 70.68 Tonnen).<sup>5</sup> Der Markteintritt im gleichen Jahr in Ecuador vermochte diesen Rückgang auch nicht zu verhindern, denn die Menge des von Kleinbauern gekauften Guayusa ging um beinahe 20 Tonnen von 261.44 auf 242.07 Tonnen zurück (Hiebert, Sheppard-Jones und Valentine 2015).

Die Folge war ein markantes Überangebot der Guayusakleinbauern. Ein Mitglied des Ernteteams sagte, dass der Firma im Jahr 2014 450 Tonnen Guayusablätter zur Verfügung gestanden hätten (Feldnotizen 4. Mai). Gekauft wurden 242.07 Tonnen, d.h. etwas mehr als die Hälfte davon. Eine von ANDAhelp durchgeführte Studie hatte bereits 2014 ergeben, dass der Guayusaanbau wegen der Gefahr eines Überangebotes nicht weiter gefördert werden sollte (Int. 5b, Abs. 92). Am 6. Mai 2015 sagt ein Feldtechniker von ANDA an einem Treffen mit Kleinbauern, dass die Nachfrage in den Vereinigten Staaten im letzten Jahr wieder ein bisschen gesunken sei, weshalb vorübergehend keine neuen Kleinbauern mehr registriert würden.<sup>6</sup>

<sup>4</sup>Exportstatistiken aus: <http://www.bce.fin.ec>

<sup>5</sup><http://www.bce.fin.ec>

<sup>6</sup>Feldnotizen 5. Mai; Int. 1f, Abs. 9

Ein leitender Mitarbeiter in Napo bestätigt im Interview Anfang Mai 2015, dass das Angebot der Kleinbauern die Nachfrage bei weitem übersteige (Int. 6a, Abs. 72). «Auch wenn ein Viertel der Kleinbauern aussteigen würde, hätte das keinen negativen Einfluss.» (ebd., Abs. 117)

**Unterbrüche beim Einkauf** In den zwei ersten Quartalen 2014 und Ende 2014/Anfang 2015 gab es bei ANDA zwei längere Unterbrüche, während denen kein Guayusa von Kleinbauern abgekauft wurde.

2014 wurde das Personalwesen in Napo umstrukturiert, wobei das Team der Feldtechniker stark verkleinert wurde und die meisten *Kichwas del Oriente* das Unternehmen verliessen. Gemäss einem Mitarbeiter waren die Kaufaktivitäten während vier Monaten unterbrochen, bis die neuen Zuständigkeiten geklärt waren (Int. 6b, Abs. 98-100). Ende 2014/Anfang 2015 wurde die Fabrik in Napo umgebaut, weshalb die Kaufaktivitäten für weitere ungefähr vier Monate eingestellt wurden (Feldnotizen Januar / 5. Mai).

Diese Unterbrüche trafen viele Kleinbauern empfindlich in ihrer ökonomischen Situation, zumal sie davon ausgingen, regelmässig und mehrere Male pro Jahr Guayusa ernten und verkaufen zu können. Je nach Siedlung blieben sie nun zwei Mal während sechs Monaten – einige Kleinbauern mehr als ein Jahr lang – auf ihrer Guayusaernte «sitzen».<sup>7</sup> Einige Kleinbauern spielten darauf mit dem Gedanken, die Guayusapflanzen wieder aus ihren Chacras zu entfernen, um sie durch Nutzpflanzen zu ersetzen, die stärker nachgefragt werden (Feldnotizen 5. Mai).

**Limitierung der gekauften Mengen** Ein Kleinbauer aus einer abgelegenen Siedlung südöstlich von Tena sagte:

«Warum kaufen sie [ANDA] nicht komplett? (...) Einmal kamen sie, um 1000 Pfund zu kaufen. Sobald die 1000 erreicht sind, wollen sie nichts mehr kaufen und gehen wieder. Das heisst, die Restlichen [Verkäufer] bleiben auf ihrer Ernte sitzen» (Int. 1c, Abs. 17).

Ehemalige ANDA-Mitarbeiter, die die Marktsituation genau beobachten, fassen zusammen:

«Die Kleinbauern haben angepflanzt und jetzt haben sie das Problem, dass ANDA nicht alles Guayusa, dessen Anpflanzung sie gefördert hat, kaufen will.» (Int. 6c, Abs. 199).

Der Präsident einer kleinen unabhängigen Kooperative, den ich interviewte, kommt beim Thema Rentabilität des Guayusaanbaus auf das Grundstück zu sprechen, welches ich vorhin zusammen mit ihm besuchte. Er sagt,

<sup>7</sup>Interviews 1c, Abs. 83; 6b, Abs. 100; 6c, Abs. 201-03

ich hätte ja gesehen habe, dass ein Teil der mit Guayusa bepflanzten Fläche schon lange nicht mehr geerntet wurde. ANDA limitiere wegen der vorherrschenden Überproduktion die Mengen und schreibe jedem Kleinbauern einzeln vor, wie viel er ernten solle (Int. 2b, Abs. 126-136).

Wie erklären sich die Kleinbauern dieses Überangebot – beziehungsweise die zu kleine Nachfrage nach Guayusa – und was denken sie darüber? Kleinbauer 1c fragt sich, warum ANDA so viel Guayusaanbau gefördert hat, die Firma könne doch gar nicht so viel Guayusa «konsumieren» (Int. 1c, Abs. 83). Die Leute von ANDA hätten ihm gesagt, dass die Firma nun auch in Peru Guayusa kaufe (ebd., Abs. 85). Ich versuche ihm später im Gespräch zu erklären, dass es nur eine Firma gebe, die hier Guayusa kauft und dass sie im Moment vielleicht wirklich nicht so viel Guayusa verarbeiten könne. Er hört mir zu und bemerkt, dass seine Pflanzen in einem Jahr erst richtig viel Ernte produzieren würden. . . «Was mach ich dann? Das wäre dann nicht gut, oder?» (Int. 1c, Abs. 100-101).

Im Interview tat der Präsident einer grossen von ANDA unabhängigen Kooperative seinen Unmut über diese Situation kund:

«[D]iese Ausländer, die aus den USA kamen, sagten ‹Schaut, pflanzt alle Guayusa an, wir werden im grossen Stil kaufen.› Heute haben wir eine Überproduktion an Guayusa. . . Wie sie jetzt [die Kleinbauern] ausbeuten! 35 Cent. . . » (Int. 2a, Abs. 103)

Obwohl die Kleinbauern mit ANDA Exklusivverträge unterschrieben hatten, ist die Devise der Feldtechniker heute eine andere. Ein Feldtechniker schlug einigen Kleinbauern vor, trotz allem weiterhin Guayusa zu kultivieren, aber dieses auch an andere Käufer oder Zwischenhändler zu verkaufen, falls diese zu ihnen kommen sollten (Feldnotizen 5. Mai).

Der Geschäftsführer von ANDAhelp äussert sich zum Thema der Überproduktion sehr vorsichtig. Gefragt nach Chancen und Gefahren des Guayusaanbaus, sagt er, es könne in der Zukunft vielleicht passieren, dass die Leute zu viel Guayusa anpflanzen und dann keine Abnehmer finden würden.<sup>8</sup>

### 9.3 Sozioökonomische Nebeneffekte

Die Guayusapflanze kann auf den Grundstücken beziehungsweise Chacras der *Kichwas del Oriente* in Kombination mit anderen *cash crops* wie Kakao oder Kaffee und Subsistenzpflanzen wie Banane, Gemüsebanane, *Chonta* oder Maniok (*Yucca*) angebaut werden (Int. 2b, Abs. 33-38). Wenn die

<sup>8</sup>Original auf Englisch: «The market is still young and the balance between supply and demand is hard to gauge. People might overplant and then have no where to sell it.» (Interview 6d, Abs. 92)

Kleinbauern Guayusa in einem biodiversen System mit anderen Nutzpflanzen anbauen, kann das Guayusa Teil einer Strategie zur Einkommensdiversifizierung sein (bzw. werden), wodurch das finanzielle Risiko auf verschiedene Pflanzen verteilt wird. Die Einkünfte mit den Guayusablättern sind in diesem Fall nur einer von mehreren Bestandteilen des Einkommens.

Gemäss einem leitenden Mitarbeiter von ANDA hängt es von der Region innerhalb des Anbaugesbietes ab, ob Guayusa exklusiv oder in Kombination mit anderen Nutzpflanzen angebaut wird. Er sagt, dass 30 Prozent der Kleinbauern ausschliesslich Guayusa als *cash crop* anbauen, während 70 Prozent das Guayusa mit anderen Nutzpflanzen kombinieren (Int. 6a, Abs. 87).

Auch wenn diese Entwicklung in den letzten Monaten etwas gebremst habe – so der Präsident einer kleinen unabhängigen Kooperative – seien sehr viele Kleinbauern weiterhin damit beschäftigt, Kakao- und Kaffeepflanzen aus ihren Grundstücken zu entfernen, da sie im Guayusa die Möglichkeit einer schnelleren und in kürzeren Perioden erfolgenden Geldbeschaffung sehen (Int. 2b, Abs. 124-27). Dieses Vorgehen wurde in einigen Gebieten der Anbauregion flächendeckend praktiziert. Eine Frau, die mit dem Einkommen aus dem Guayusaverkauf zufrieden ist, begründete es mir gegenüber damit, dass der Preis beim Kakao je nach Monat und Jahr stark fluktuieren; manchmal ist er bei einem US-Dollar pro Pfund, was in Ordnung sei, dann falle er wieder auf tiefe 70 Cent<sup>9</sup> (Feldnotizen 21. August).

Auf die in 9.2 beschriebenen Unterbrüche beim Guayusaeinkauf angesprochen, sagt ein ehemaliger ANDA-Mitarbeiter:

«Klar, wenn du diese Unterbrüche machst, hat das einen unmittelbaren Einfluss auf die Familieneinkommen der Kleinbauern, denn viele Kleinbauern warfen ihre Kakao- und Kaffeepflanzen weg, weil sie dachten, wenn ANDA den Anbau so stark fördert, würde sie alles Guayusa abkaufen – was dann nicht der Fall war.» (Int. 6c, Abs. 205)

Das Risiko negativer sozioökonomischer Auswirkungen besteht also vor allem dort, wo die Kleinbauern auf ihren Grundstücken zu 100 Prozent auf Guayusa setzen, anstatt eine Anzahl verschiedener Nutzpflanzen zu pflegen. Viele der angebauten Guayusapflanzen haben noch kein «reifes» Alter erreicht, weshalb sich das Problem der Überproduktion 2016 und 2017 noch verstärken könnte und dann vor allem auch diejenigen Familien treffen würde, die es versäumt haben auf Einkommensdiversifizierung zu setzen.

Die Kleinbauern finden sich jedoch gewissermassen in einer Dilemma-Situation wieder: Einerseits wissen sie, dass es von Vorteil wäre, das Risiko

<sup>9</sup>Die tiefsten Preise für Kakao, die ich während meiner Feldaufenthalte vernahm, lagen bei 0.40-0.50 US-Dollar pro Pfund. Im August 2015 war der Preis ausserordentlich hoch (wahrscheinlich aufgrund der grossen witterungsbedingten Verluste im Küstengebiet Ecuadors). Die Angaben variierten von 1 US-Dollar (Interview 1d, Abs. 83) bis 1.10 und 1.20 US-Dollar pro Pfund (Interview 2c).

auf verschiedene Pflanzen zu verteilen. Auf der anderen Seite besteht die Gefahr, weniger oft an ANDA verkaufen zu dürfen, wenn man die Anzahl der Guayusapflanzen verringert (vgl. Unterkapitel 9.5 Ausgrenzungen und Marginalisierung).

## 9.4 Folgen für die Assoziativität

In einer internen Telefonkonferenz von ANDAhelp bezeichnete der externe Berater in Institutionalisierungsfragen die neue Organisationsstruktur mit den Kerngruppen als «noch nicht perfekt». Er bemängelte insbesondere das Prozedere, dass die Vertreter der neuen Kerngruppen ihre Bedürfnisse auf der Ebene des Fairtrade-Komitees als Teil der Kooperative anbringen müssen (Feldnotizen 4. Mai). Der Berater warnt, dass es mit den Kleinbauern zu weiteren Spannungen kommen wird, wenn ANDA mitteilt, dass die Fairtradeprämien nicht freigegeben werden (ebd.).

**Entscheidung über die Verwendung der Fairtradeprämien** Eine Mitarbeiterin von ANDAhelp teilte mir mit, dass jede Kooperative einen Businessplan schreiben muss, in welchem die geplante Verwendung der Fairtradeprämien aufgezeigt wird. Dieser Businessplan müsse darauf nicht nur von ANDA, sondern auch von der Organisation genehmigt werden, welche ANDA mit dem Fairtrade-Label zertifiziert. Die Mitarbeiterin räumt ein, dass es ein Fehler von ANDA war, die Kleinbauern nicht früher über diese Bedingungen zu informieren (Feldnotizen 4. Mai).

Feldnotiz 5. Mai: An dem Meeting eines ANDA-Feldtechnikers mit den Vertretern einer kleinen Siedlung wird der Techniker gefragt, wie es nun mit der Fairtradeprämie aussehe und wann diese ausbezahlt werde. Der Feldtechniker antwortet, dass ihre Prämien der letzten zwei Jahre (2013 und 2014) noch nicht ausbezahlt würden. Dafür müsse ihre an diesem Meeting neu gegründete Kerngruppe nun zuerst ihre eigenen Bedürfnisse definieren. An einem Treffen des Fairtrade-Komitees der betreffenden Kooperative, wo die Vertreter aller Kerngruppen teilnehmen dürfen, müssten sich diese dann zusammen auf eine einheitliche Formulierung ihrer Bedürfnisse als «Gesamtkooperative» einigen. Zuerst müssten sie sich aber in ihrer Kerngruppe einigen.

Nicht alle Kleinbauern geben sich mit dieser neuen Regelung zufrieden. Einerseits möchten sie, dass die ihnen zustehenden Prämien möglichst bald ausbezahlt werden (Feldnotizen 6. Mai und 28. August) und andererseits wäre es ihnen lieber, in einer demokratischen Abstimmung über die Verwendung der Fairtradeprämien entscheiden zu können. Dass sie zuerst ANDA

«um Erlaubnis bitten» müssen, empfinden sie als «ungerecht» (Int. 6c, Abs. 72).

**Umgang mit den Geldmitteln aus den Fairtradeprämien** Der Geschäftsführer von ANDAhelp erklärt, dass ANDA im Jahr 2014 4000 US-Dollar an den Vertreter einer der Kooperativen ausbezahlt habe, weil die Kooperative kein eigenes Bankkonto hatte. Die Mitglieder der Kooperative sagten, sie wüssten nicht, was mit dem Geld passiert wäre. Und die Person, welcher die 4000 US-Dollar überwiesen wurden, behauptete, dass sie das Geld nie bekommen habe<sup>10</sup> (Int. 6d, Abs. 57).

Viele Kleinbauern haben das Gefühl, dass ANDA sie untereinander ausspielen möchte (Feldnotizen 12. August). «ANDA verursacht Streit zwischen den einzelnen Siedlungen», sagte mir eine Kleinbäuerin (Feldnotizen 27. August). Sie sei von Bewohnern einer anderen Siedlung mit Entführung bedroht worden, weil diese überzeugt waren, dass sie die Fairtradeprämien aus ihrer gemeinsamen Kooperative veruntreut habe. Dabei sei noch gar nichts ausbezahlt worden (ebd.).

Feldnotiz: Am 28. August 2015 besuche ich jene Kichwasiedlung, welche Teil der Kooperative R.K. ist, sich aber gerne von dieser abspalten möchte (vgl. Kapitel 8.1). Der Präsident der Siedlung teilt mir mit, dass bisher noch keine Fairtradeprämie ausbezahlt worden sei. Momentan habe er «keine Ahnung», was damit passiert und ob die Prämie woanders verwendet werde. Er hält die Kooperative für von Grund auf «falsch organisiert», da die Verteilung von Fairtradeprämien in der aktuellen Konstellation zu Streit zwischen den einzelnen Siedlungen führen würde. Wenn eine Mitgliedssiedlung der Kooperative zum Beispiel von ANDA neue Macheten bekommen würde und eine andere nicht, gebe es automatisch Probleme.

Wie der Präsident einer der Guayusakooperativen erzählte, sei es schwierig, an die Daten über die der Kooperative zustehenden Fairtradeprämien heranzukommen. Er habe einen schriftlichen Antrag an ANDA geschrieben, um die Zahlen über die Fairtradeprämien seit 2011 zu erhalten. Er bekam jedoch nur die Zahlen des Jahres 2014 ausgeliefert, sowie einen geschätzten Betrag für den Zeitraum Juni bis Dezember 2013.<sup>11</sup> ANDA habe sich geweigert, Daten für die vorangehenden Jahre herauszugeben. Laut dem Präsidenten der Kooperative sei bekannt, dass es bei der Buchführung der Fairtradegelder zu Ungereimtheiten gekommen sei (Feldnotizen August).

<sup>10</sup>Eine Mitarbeiterin von ANDAhelp sprach im gleichen Zusammenhang von 800 US-Dollar, welche an den Präsidenten dieser (m.E.) Kooperative ausbezahlt wurden (Feldnotizen 5. Mai).

<sup>11</sup>Abbildung des Dokumentes im Besitz des Autors

**(Ohn-)Macht der Kooperativen** ANDA betont manchmal, dass sie die Kleinbauern im Umgang mit Finanzen schulen würden. Im Geschäftsbericht 2014 reportiert ANDAhelp stolz über den Besuch einer Mitarbeiterin an zwei schwedischen Universitäten: «ANDA's (...) work with producer associations [was] considered best practice by academics and practitioners alike.»<sup>12</sup> (ANDAhelp 2015: 8). Eine «finanzielle Schulung» sei einmal mit der EZA-Agentur 5B angeplant gewesen, so zwei ehemalige Mitarbeiter. Die Schulung wurde aber nie durchgeführt, da zu jener Zeit eine Beschwerde von ihnen gegen den Vertrag über die Abtretung von Rechten hängig gewesen sei (vgl. Kapitel 8.3.2). Daraufhin zog sich 5B zurück (Int. 6c, Abs. 130).

Vertreter von unabhängigen Kooperativen wissen, dass es aussichtslos ist, sich auf juristischem Weg gegen ANDA zu wehren (Int. 2b, Abs. 187, 193). Daher setzten sie sich als neues Ziel, ANDA auf dem Guayusamarkt direkte Konkurrenz zu machen, damit auch die Kleinbauern die Unterschiede zwischen zwei verschiedenen Arbeitsweisen erkenne (ebd.).

Für die von ANDA gegründeten und somit direkt von der Firma abhängigen Kooperativen ist ein solches Ziel nicht vorstellbar. Eine Expertin, die sich in Ecuador seit mehr als 20 Jahren mit dem Thema Assoziativität beschäftigt, sagt, dass diese Kooperativen kaum etwas ausrichten könnten (Int. 5d, Abs. 27). Bei diesen Organisationen hänge «alles von der Logik der Firma» ab (ebd.), und sie würden wohl nie eine genügende Stärke erreichen, um mit ANDA über die Preise für das Guayusa verhandeln zu können (ebd., Abs. 27, 50). Da zurzeit keine anderen Firmen in Sicht sind, die ihnen auch Guayusa abkaufen könnten, steckten sie «wie in einem Teufelskreis» (ebd., Abs. 50).

### Assoziativität aus ANDAs Perspektive

Feldnotiz: Am Ende des Arbeitstages trifft ein leitender Mitarbeiter (Ecuadorianer, ANDA) einen US-amerikanischen Mitarbeiter von ANDAhelp draussen auf dem Firmengelände. Ich beobachte, wie der Ecuadorianer den US-Amerikaner etwas fragt. Es geht um das aktuell stark diskutierte Thema der Fairtradeprämien. Der Mitarbeiter von ANDAhelp beginnt nun, dem Ecuadorianer mündlich etwas vorzurechnen und schlussfolgert, gut hörbar und mit einer auswerfenden Gestik: «Siehst du, 500 US-Dollar, das ist NICHTS!» (Feldnotizen 4. Mai 2015)

Als ich diesen Mitarbeiter ANDAhelp's anschliessend im Auto auf das Thema der Zertifizierungen (Bio und Fairtrade) anspreche, meint er, dass die Anforderungen im Bereich biologischer Anbau nicht allzu schwer zu erfüllen seien. Doch für das Fairtrade sei es eine verrückte Sache. Es gebe noch

<sup>12</sup>Übersetzung: «ANDA's Arbeit mit den Kleinbauernkooperativen wurde sowohl von Akademikern als auch von Praktizierenden als vorbildlich gelobt.»



sehr viel Arbeit für ihn, bis die Kooperativen ihre Businesspläne geschrieben haben, welche dann von der Fairtrade-Organisation noch geprüft werden müssen. Weil es um «fast kein Geld» gehe, sollten die Kleinbauern «besser auf ihre Chacras gehen und mehr Guayusa anpflanzen, statt sich mit der Fairtradeprämie zu beschäftigen», sagt er (Feldnotizen 4. Mai).

Der Geschäftsführer ANDAhelp's meint, für die Stiftung sei es eine grosse Herausforderung sei herauszufinden, worin ihre «angemessene Rolle, den Kooperativen zu helfen», bestehe (Int. 6d, Abs. 57): «Wie viel Unabhängigkeit geben wir ihnen? Oder (...) sollen wir sie einfach Fehler machen lassen?» (ebd.). Die Leute seien für lange Zeit nicht mit Geld umgegangen, weshalb dies «nicht wirklich ihr Spezialgebiet sei» (Int. 6d, Abs. 57). Es sei nicht nur für die Kleinbauern und die Kooperativen «wie eine Lernerfahrung», sondern auch für ANDA (ebd.).

Da das Fairtradelabel für ANDA offenbar ein wichtiges Verkaufsargument ist, werden sich deren Mitarbeiter noch für einige Zeit mit diesem Thema beschäftigen müssen. Die neue Organisationsstruktur der Kooperativen bedeutet für die Feldtechniker eine grosse Herausforderung. Es sei für sie eine ungewöhnliche, neue Aufgabe, die Kerngruppen zu formieren. Hinzu komme, dass sie im Moment sowieso «extrem viel Arbeit» hätten (Feldnotizen 4. Mai).

## 9.5 Ausgrenzungen und Marginalisierung

Ganz zu Beginn der Artikulation neuer Marktbeziehungen muss die Frage im Zentrum stehen, welche Leute die Chance erhalten, daran teilzunehmen und welche Leute vielleicht gar nicht erst eingebunden werden. Bei der Entwicklung der *commodity chain* war es für die Kleinbauern entscheidend, ob sie von ANDA als Kleinbauern offiziell registriert wurden oder nicht. Solche, die sich erst später als die Mehrheit zum Guayusaanbau entschieden oder zu spät überhaupt von der Möglichkeit erfuhren, sind nun für eine gewisse Zeit ausgeschlossen. Im Kapitel 8.2.1 beschrieb ich, wie eine Kleinbäuerin, die keine vertragliche Beziehung zu ANDA hatte, dem Ernteteam Guayusa verkaufen wollte. Das Ernteteam akzeptierte ihre kleine Ernte, dies jedoch nur aus Mitleid und ausnahmsweise. Viele Kleinbauern haben kein Verständnis für diese administrative Hürde der Registrierung:

«Sie sagen uns, dass nur diejenigen ernten dürfen, die sich schriftlich registriert und die Säcke bekommen haben. Ich persönlich finde das nicht gut so. Das ist <Geschäft>, also sollen alle, die haben, auch ernten dürfen, nicht wahr? Sie sagten aber <nur die Registrierten>, das ist nicht in Ordnung.» (Int. 1c, Abs. 99)

Kleinbauer 1c gibt sich mit einer Erklärung der Funktionsweise der Biozertifizierung nicht zufrieden. Für ihn ist es nämlich selbstverständlich, die

Guayusapflanzen nicht mit Chemikalien zu behandeln.

Der Feldtechniker von ANDA weiss, dass die Registrierung für die Biozertifizierung notwendig ist und rät auch den Kleinbauern, die vorübergehend kein Guayusa an ANDA verkaufen: «Das Wichtigste ist [in der Zwischenzeit] nicht die Zertifizierung zu verlieren!» (Feldnotizen 6. Mai).

Die für ANDA massgebende Bio-Zertifizierungsagentur verlangt zudem, dass ein Grundstück mindestens eine halbe Hektare gross sein muss, um zertifiziert zu sein.<sup>13</sup> Kleinbauern oder Familiennachkommen, die weniger als 5000 Quadratmeter zur Verfügung haben, sind somit von der Guayusa-Lieferkette mit organischem Guayusa ausgeschlossen. Nach einer gewissen Zeit wandte ANDA die Regel an, keine Kleinbauern mehr in ihr System aufzunehmen, die weniger als 500 Guayusapflanzen besaßen. Gegenüber einem interessierten Kleinbauern begründeten sie den Schritt damit, dass sie schon mehr als 3000 Zulieferer hätten (Int. 1f, Abs. 1-3).

Nun gibt es auch den etwas anders gearteten Fall, dass sich die «Marktgrenze» wieder gen innen verschiebt und früher mit eingebundene Menschen aus der Marktbeziehung disartikuliert werden. Im Fall der Guayusalieferkette von ANDA geschieht dies aus verschiedenen Gründen:

- Grösse der Pflanzung: Am 5. Mai begleitete ich einen Feldtechniker zu einer Kichwasiedlung, wo im Vergleich mit anderen Siedlungen eher wenig Guayusa kultiviert wird. Der Feldtechniker machte keinen Hehl aus den Präferenzen ANDAs: «Dort wo die Leute mehr Guayusa haben, kommen wir eher vorbei, weil es sich mehr lohnt.» Das heisst: Kleinbauern, die nicht so viele Guayusapflanzen haben und etwas abgelegen oder in einer Siedlung mit tiefer Bevölkerungszahl leben, haben das Nachsehen (Feldnotizen 5. Mai).
- Ort der Pflanzung: Eine ungeeignete Lage bringt für den Kleinbauern weitere erschwerende Umstände mit sich. Wer ein Grundstück (Finca) hat, das einige Kilometer vom Zentrum der Siedlung entfernt liegt, erreicht manchmal den Verkaufsort zu spät. Das Ernteteam wartet nicht auf diese Kleinbauern und der Camion fährt wieder ab, ohne Guayusa von den betreffenden Leuten zu kaufen (Int. 1c, Abs. 17). Ein ehemaliger Mitarbeiter erzählte, dass sehr viele Kleinbauern das Guayusa aus zwei, drei Kilometern Entfernung herbeischaffen. Und auch wenn es stark regnete, habe ANDA von den Leuten teilweise verlangt, die Ernte rechtzeitig zu bringen. Ansonsten gab es für die entsprechenden Kleinbauern einen Verweis (Int. 6c, Abs. 46-48).
- Partizipation: Der Kleinbauer, der «nur kommt, um die Ernte zu planen und dann verschwindet und nicht an Sitzungen und Befähigungsanlässen teilnimmt» muss mit Konsequenzen rechnen (Int. 6a, Abs.

<sup>13</sup>Interview 2b, Abs. 200; Feldnotizen Januar 2015

111). Wer nicht konstant an diesen Anlässen teilnimmt, verliert «die Möglichkeit, das nächste Mal [wieder] zu verkaufen» (ebd.), oder es wird ihm eine «administrative Sanktion», eine «Busse» oder «sonst irgendetwas» auferlegt (ebd., Abs. 113).

- Die härteste Sanktion für Kleinbauern kommt zum tragen, wenn die Firma entdeckt, dass Guayusablätter eines Kleinbauern mit nicht erlaubten Chemikalien kontaminiert wurden. Die betreffenden Familien beziehungsweise ganze Siedlungen dürfen dann drei Jahre lang keine Guayusa mehr verkaufen. Ein Mitarbeiter ANDA's sagt, dass ein Teil der Kleinbauern den begangenen Fehler einsehen würden, wenn es auskommt, während andere «sogar aggressiv werden und reklamieren. Aber die Regeln sind Regeln (...) und wie stark sie [die Kleinbauern] auch reklamieren mögen», gibt es in diesen Fällen keinen Spielraum (Int. 6a, Abs. 115). Ein Feldtechniker von ANDA sagte im Mai 2015, dass bereits vier Siedlungen mit insgesamt 30 Kleinbauern wegen Kontaminationen suspendiert worden seien.<sup>14</sup>

**Disartikulation von Mitarbeitern und ethnischen Kichwas** Wie bereits weiter oben dargelegt, bestand das Mitarbeiter-Team von ANDA in Ecuador in den ersten fünf Jahren zu einer grossen Mehrheit aus indigenen *Kichwas del Oriente*. Im ersten Halbjahr 2014 kam es dann jedoch zu grossen Veränderung in der Zusammenstellung der Mitarbeitenden. Die Arbeit der Feldtechniker – Kontaktaufnahme, Schulungen und Motivation der Kleinbauern zur Förderung des Guayusaanbaus – war bis dahin grösstenteils abgeschlossen.<sup>15</sup> Das Personalwesen wurde deshalb von den in Quito arbeitenden, leitenden Mitarbeitern umstrukturiert. Sie versuchten «Kosten zu senken und das Personal zu reduzieren» (Int. 6d, Abs. 66). Das Team der Feldtechniker, welches aus neun Personen bestand, wurde fast vollständig aufgelöst (Int. 6c, Abs. 12) und die Feldtechniker wurden einer nach dem anderen entlassen.<sup>16</sup> Das Verhältnis und gegenseitige Verständnis zwischen den Personalverantwortlichen und den indigenen Feldtechnikern hatte bis zu diesem Zeitpunkt bereits grossen Schaden erlitten.<sup>17</sup>

Der Geschäftsführer von ANDAhelp analysiert diesen grossen Personalwechsel heute wie folgt: Die internen Inspektoren/lokalen Koordinatoren, die anstelle der Feldtechniker eingesetzt wurden, hätten dazu beigetragen, die Kichwasiedlungen so zu organisieren, dass sie mit ihnen arbeiten, und gleichzeitig sei es für ANDA nicht mehr nötig gewesen, für diese Arbeit Vollzeitangestellte zu beschäftigen. «Ich glaube, es war eine Win-Win-Situation» (Int. 6d, Abs. 66). Die Mängel des neuen Kontrollsystems mithilfe der internen

<sup>14</sup>Interviews 6a, Abs. 111; 6b, Abs. 90; Feldnotizen 5. Mai 2015

<sup>15</sup>Interviews 5b, Abs. 63; 6c, Abs. 14-16

<sup>16</sup>Feldnotizen 6. Mai; Interview 5b, Abs. 63

<sup>17</sup>Interview 6c, Abs. 14-20; vgl. Kapitel 8.2.2 auf Seite 84

Inspektoren wurden bereits im Abschnitt «Biozertifizierung» des Kapitels 8.2.2 beschrieben. Zu Beginn wurden 98 «auf Abruf» angestellte Kontrolleure eingesetzt, bevor deren Anzahl auf nur noch 20 reduziert wurde (Stand 2015; Feldnotizen 5. Mai 2015) – für die Überprüfung der Grundstücke von 3000 Kleinbauern.

Im heutigen, aus zwei bis fünf Mitarbeitern bestehenden Feldtechnikerteam (je nachdem, ob man das Ernteteam mitzählt), ist keine einzige Person der ethnischen Gruppe der *Kichwas del Oriente* zuzurechnen. Auch in der Fabrik arbeiten keine einheimischen Kichwas mehr. Die heutigen Mitarbeiter sind Mestizen oder weisse Ecuadorianer (auf höherer Hierarchiestufe) und Kichwas vom Hochland, *Shuar* aus der Provinz Morona Santiago oder ebenfalls Mestizen (auf niedriger Hierarchiestufe). Während meiner fünf Tagen als «teilnehmender Beobachter» in der Organisation ANDA stiess ich nur auf einen einzigen, jungen *Kichwa del Oriente*, der bei ANDAhelp für Übersetzungen benötigt wird.

Im Mitarbeiterstab oder der Geschäftsleitung sind die *Kichwas del Oriente* – die Volksgruppe, die 98 oder 99 Prozent der Guayusakleinbauern ausmacht – nicht vertreten. In diesem Licht erscheint die Aussage, die Mitgründer Michael Millan 2009 einer Journalistin gegenüber machte, umso erstaunlicher:

«Wir haben in Ecuador eine Stiftung gegründet – ANDAhelp. (...) Wir sind gerade dabei, eine indigene Person als Präsident der Stiftung anzustellen. Die Mehrheit des Stiftungsrates wird schliesslich aus indigenen Ecuadorianern bestehen, damit dieses Unternehmen ihnen wahrhaftig zu Gute kommen kann.» (Beebe 2009)<sup>18</sup>

## 9.6 Weitere Aspekte

Viele der Kleinbauern, die Guayusa anbauen, schätzen es, dass mit dem Guayusa auch ein Teil ihrer eigenen Kultur in die Welt hinausgetragen wird.<sup>19</sup> Der indigene «Kulturexperte» und Musiker sieht in der Transformation des Guayusa von der Kulturpflanze zur Handelsware eine Chance, die eigene «Kultur der indigenen Völker wiederzubeleben» (Int. 5c, Abs. 156). Er habe mittlerweile vier Bücher über über das kulturelle Erbe der *Kichwas del Oriente* geschrieben (ebd.). Doch «wir Alten sind schon am Aussterben», sagt er, und die mündliche «Geschichtsschreibung» wird «in

<sup>18</sup>Im Original: «We have started a foundation – ANDAhelp – in Ecuador. (...) We're in the process of hiring an indigenous director of the Fundación. (...). Eventually the majority of the board will be indigenous Ecuadorians so that this operation can truly be run for their benefit.»

<sup>19</sup>Feldnotizen 5. Mai; Interviews 1d, Abs. 80-81; 6a, Abs. 91

spätestens 50 Jahren verloren sein (ebd., Abs. 158). «Wer wird dann noch etwas aufschreiben?» (ebd.).

Eine Kleinbäuerin, die es gleichwohl schätzt, dass das Guayusa international verkauft wird, äussert ebenfalls Bedenken, dass die damit verbundene Kultur bald verloren gehen könnte. An einem Treffen mit dem Feldtechniker, den ich am 5. Mai begleite, fordert sie, dass Anda die kulturelle Seite des Guayusa besser pflege und die jungen Kichwas über die «Kultur des Guayusa unterrichtet» (Feldnotizen 5. Mai).

Der Präsident der kleineren, unabhängigen Kooperative 2B sagt, ANDA «will unser Produkt ausnützen» (Int. 2b, Abs. 128) – ähnlich wie der Präsident der grossen Kooperative 2A, der von «Ausbeutung» spricht (Kapitel 9.2). Er habe schon einige Erfahrungen gemacht, und diejenige mit ANDA habe ihn «geschmerzt» (ebd.). Denn «ich darf meine Leute nicht ausbeuten, sondern soll mit ihnen teilen» (ebd.). An der Versammlung einer grossen Guayusakooperative auf dem Firmengelände ANDAs nimmt ein ecuadorianischer Mitarbeiter der Firma diese Grundstimmung auf und erzählt:

«In [Siedlung XY] sagte mir ein Mitglied eurer Kooperative: <Wir müssen diesen Sack voll Guayusa hierher schaffen, damit die Gringos Geld verdienen.> Was macht Fairtrade? Es sorgt dafür, dass ihr nicht arbeiten müsst, [nur] damit andere zu Millionären werden.» (Feldnotizen 6. Mai)

Es wurde die harte Arbeit erwähnt, die notwendig ist, um eine Guayusapflanzung zu unterhalten. Doch auch die Mitarbeiter ANDAs in der Fabrik stiessen bei ihrer Arbeit an Grenzen. Es habe viele freiwillige Kündigungen von Mitarbeitern gegeben, die den gesetzlichen Mindestlohn bezahlt bekommen hatten. In der Fabrik ist man grosser Hitze ausgesetzt, die gemäss der Angabe von zwei Arbeitern an warmen Tagen bis auf 60 Grad ansteige. Dazu komme der Staub, der beim Mahlen der Blätter entstehe und in der Luft schwebe. Pausen, um an die frische Luft zu gehen und sich zu erholen seien den Fabrikmitarbeitern früher nicht gewährt worden. Ab Mitte 2014 arbeiteten keine *Kichwas del Oriente* mehr in der Fabrik (Feldnotizen 30. April und 4. Mai).

## Kapitel 10

# Diskussionen und Argumente

### 10.1 Diskussionen

Dass dem Thema «Diskussionen» ein ganzes Unterkapitel gewidmet wird, liegt an der beobachteten Häufigkeit und Intensität der Meinungsverschiedenheiten. Die Meinungsverschiedenheiten zwischen den indigenen Mitarbeitern ANDAs und der ecuadorianischen Geschäftsführung wurden in den Kapiteln 8.2.2 und 9.5 bereits thematisiert. Sie basierten auf unterschiedlichen Vorstellungen der Arbeitsweise und der Einhaltung von spezifischen Vorgaben. Die Feldtechniker und Erntemitarbeiter brachten an manchen Tagen «zu viel» Guayusa zur Fabrik und an anderen «zu wenig». Ein ehemaliger leitender Mitarbeiter ANDAs sagte:

«Die Schuld wurde uns zugeschrieben. Aber der Grund lag nicht bei uns, sondern beim Kleinbauern. Dem Kleinbauern kannst du nicht sagen «Es ist schwarz oder weiss», denn die Landwirtschaft kennt ganz verschiedene Farbtöne, aus guten Gründen. Der Regen, die Entfernung; um 20 Pfund Guayusa zu ernten, läuft der Kleinbauer nicht einen ganzen Tag. Wenn er die Chance hat, Guayusa zu bringen, dann nutzt er die Möglichkeit und bringt gleich 300 oder 400 Pfund von dort mit. Es gab viele Aspekte, die die Unternehmensführung hier nicht verstand, und wir wiederum erarbeiteten uns bei ihnen einen schlechten Ruf (lacht).»  
(Interview 6c, Abs. 22)

#### 10.1.1 Mesa de la Guayusa – Der Guayusa Roundtable

Im Jahr 2013 wurde ein Runder Tisch des Guayusa ins Leben gerufen, die *Mesa de la Guayusa*. Die von ANDA kommunizierten, offiziellen Ziele des Roundtables waren, dass sich «eine kleinere Gruppe von Bauernvertretern mit Regierungsmitarbeitern und NGOs treffen kann, um ihre Bedürfnisse zu

diskutieren» (ANDAhelpe 2014a: 5), und «die Kommunikation zwischen den *stakeholders* zu fördern» (Piñeiro 2014: 14).

Der Roundtable wurde von der Präfektur der Provinz Napo – aufgrund der guten Erfahrungen, welche sie mit dem Kakao Roundtable gemacht hatte – mit-initiiert. Gemäss dem Verantwortlichen von der Präfektur war das Ziel, zuerst relevante Themen zu diskutieren, um dann zu einem Konsens zu gelangen (Interview 4a, Abs. 109). Die meistdiskutierten Themen seien unter anderem das Vorgehen bei Anbau und Einkauf von Guayusa, die Preispolitik, und die Verträge, welche die Kleinbauern unterschreiben müssen, gewesen (Int. 4a, Abs. 113). «Sie sagen, der Preis für das Guayusa sei sehr billig. . . Und auch die Vorgaben, die sie erfüllen müssten. . . wurden von den Kleinbauernvertretern andauernd reklamiert» (ebd.). In der Mehrheit der Roundtables von 2014 sei extrem viel diskutiert worden, aber es sei während dem ganzen Jahr kein Konsens erreicht worden (Int. 4a, Abs. 107, 109).

Nicht wie in der *Mesa del Cacao*, wo sich verschiedene öffentliche und private Organisationen für das Wohl der Kleinbauern eingesetzt hätten, habe ANDA in der *Mesa de la Guayusa* ihre Kompetenzen überschreiten wollen, indem sie selbst die zu diskutierenden Traktanden festlegte (Int. 6c, Abs. 164-68). ANDA habe den Roundtable schlichtweg für ihre eigenen Zwecke als Unternehmen nutzen wollen, was die Unzufriedenheit der Leute noch verstärkt habe (ebd., Abs. 166-68). Da hätten Vertreter des Landwirtschaftsministeriums MAGAP zum ersten Mal bemerkt, dass «ANDA nicht gut arbeite» und festgestellt, dass die Firma «die Rechte der Kleinbauern» einschränkte (Int. 6c, Abs. 189). Die einzige Teilnehmende am Roundtable, welche die Positionen ANDAs bis zum Schluss verteidigte, sei die Vertreterin der Organisation 5B gewesen (Feldnotizen 12. August).

Da die Vertreter der Präfektur Napos erkannten, dass aufgrund der «konträren Positionen zwischen beiden Gruppen» (ANDA und Kleinbauern) keine Chance auf eine baldige Einigung bestand, wurden die Roundtables per Ende 2014 eingestellt (Int. 4a, Abs. 107). Der befragte Vertreter der Präfektur meint, dass die *Mesa de la Guayusa* «vielleicht nicht nötig sei» (ebd.). Der Weg von ANDA sei bereits vorgezeichnet, deshalb konzentriere sich die Präfektur Napos nun auf die Unterstützung der unabhängigeren Kooperativen, indem sie versucht, alternative Marktzugänge herzustellen (Int. 4a, Abs. 111).

### 10.1.2 Diskussionen über den Preis

Wie in der *Mesa de la Guayusa* ist der Preis für geerntetes Guayusa auch sonst ein vieldiskutiertes Thema. Es wurde bereits aufgezeigt, dass es nicht ganz klar ist, wie der aktuelle Preis von 35 Cent pro Pfund Guayusa zustande kam und dass es sogar innerhalb von ANDA ganz verschiedene Begründungen dafür gibt (Kapitel 7.6 Festlegung des Preises).

Unterschiedliche Ansichten (Feldnotizen Januar):

Ich besuche die *Fundación Chankuap* in Macas (Provinz Morona Santiago), welche von einem italienischen Pater der Salesianer gegründet wurde. Diese Stiftung möchte mit ihren assoziierten Kleinbauern in den nächsten Jahren einen Guayusa-Anbau fördern. Der für die Kommerzialisierung verantwortliche Mitarbeiter peilt dabei einen Preis von maximal 20 Cent an, den Chankuap den Kleinbauern pro Pfund Guayusa bezahlen möchte. Er begründet dies damit, dass sie in ihrer Region «andere Bedingungen als ANDA» vorfinden.

Die Grassroots-Kooperative *Kallari* in Tena gehört zu 100 Prozent den 800 genossenschaftlichen Mitgliedern aus der Volksgruppe *Kichwas del Oriente*. Ein Mitarbeiter sagt, dass Kallari die Kleinbauern dazu anhalte, weniger Guayusa zu kultivieren. Es machten Gerüchte die Runde, dass ANDA die Bauern ermutige, immer mehr Guayusa anzubauen, um die Preise tief halten zu können. Kallari kaufe zurzeit bei ihren Bauern kleine Mengen Guayusa für 40 Cent pro Pfund und möchte den Preis bald auf 50 Cent und mittelfristig auf 1 US-Dollar pro Pfund erhöhen – einen Preis, den Kallari als «wirklich fair» erachte.

Ziel dieses Abschnittes ist es nicht, zu suggerieren, dass alle Guayusakleinbauern gänzlich unzufrieden mit dem Preis von 35 Cent pro Pfund sind – einige sind durchaus zufrieden (vgl. Kapitel 9.1 Einkommenseffekte für Kleinbauern) – sondern aufzuzeigen, welche Diskussionen über den Preis während meiner Feldforschung zutage getreten sind.

Viele Kleinbauern erachten 35 Cent pro Pfund schlicht als einen zu tiefen Preis. Dass man mit einem Preis von 50 Cent pro Pfund wenigstens vorübergehend zufrieden wäre<sup>1</sup>, und ein Preis von 1.00 US-Dollar pro Pfund als «guter Preis» bezeichnet werden kann<sup>2</sup>, sind Aussagen, die ich von Kleinbauern und -vertretern überproportional oft gehört habe – ohne direkt danach zu fragen.

Unternehmer 3b, der sich im August 2015 erst seit ungefähr einem Jahr sich auf dem Terrain des Guayusamarktes bewegte, sagt im Interview, wie er nach der Kontaktaufnahme mit einigen Kichwasiedlungen bemerkt habe, dass die Leute «ökonomische Probleme» hätten und «mit den Kosten und allem anderen nicht zufrieden» seien (Int. 3b, Abs. 20). Ein ehemaliger Mitarbeiter erinnert sich, dass die Kleinbauern während seiner zwei Jahre bei ANDA kontinuierlich reklamierten, dass der Preis ansteigen sollte, weshalb es immer wieder zu Auseinandersetzungen zwischen den Bauern und dem Feld- und Ernteteam gekommen sei (Int. 6c, Abs. 46-48). Der befragte

<sup>1</sup>Interviews 1b, Abs. 185-190; Interview 2c

<sup>2</sup>Interviews 1c, Abs. 77-79; Interview 2c; Feldnotizen Januar 2015



Vertreter der Präfektur Napo sagt, dass er aus den Treffen des Guayusa-Roundtables vernommen hatte, dass die Bauern verärgert gewesen seien, weil ihnen der Verkaufspreis offenbar von ANDA aufgezwungen wurde (Int. 4a, Abs. 89). Der Präsident einer unabhängigen Kooperative zeigte sich empört über die Preispolitik der Firma. ANDA sei eine Organisation welche angeblich «komme, um zu helfen, dann aber unsere Leute ausbeutet» (Int. 2a, Abs. 105-07). Nun lägen beide Seiten miteinander im Streit (Int. 2a, Abs. 105-07).

Mitarbeiter ANDAs vertreten die Ansicht, dass der Preis sowieso «immer» ein Thema bleiben würde, weil die Kleinbauern «normalerweise» erwarteten, dass der Preis nicht fix sei, sondern immer weiter ansteige (Int. 6a, Abs. 71). Ein Feldtechniker hält fest, dass der Mindestpreis von 35 Cent pro Pfund von ANDA bisher immer respektiert worden sei. Dies sei ein Preis, der «von Fairtrade unterschrieben» worden sei und der weder sinke noch steige; «ein normaler Preis, der für die ganze Abteilung Einkauf standardisiert ist» (Int. 6b, Abs. 74).

## 10.2 Argumente zum Guayusapreis

### 10.2.1 Pro-Argumente

Es werden drei verschiedene Argumentationsweisen bemüht – Markt-, Angebots- und Mindestpreisargumente:

**Marktargumente** Ein leitender Mitarbeiter ANDAs in Napo bemerkt, dass der Guayusamarkt noch ein sehr junger Markt sei und dass es deshalb «die Bedingungen noch nicht erlauben, den Preis zu erhöhen. Es ist immer noch sehr, sehr kompliziert» (Int. 6a, Abs. 65). Die Produkte wären nach einer Preiserhöhung möglicherweise nicht mehr «wettbewerbsfähig» (ebd.).

Der befragte Verantwortliche aus der Präfektur Napo sagte, dass der Preis vor allem vom Markt selber abhängt (Int. 4a, Abs. 94). Wenn man den Preis anheben würde, wäre «der Kleinbauer glücklich», jedoch würde «sicherlich» auch der Preis der fertiggestellten Produkte von ANDA «um eine noch grössere Summe» ansteigen (ebd.). Die Provinz Napo müsse aufpassen, dass sie nicht zu viel Guayusa produziere. Gleichzeitig hoffe er auf eine steigende Nachfrage, weil sich mit der Nachfrage sich auch die Chancen auf einen besseren Marktpreis verbessern würden (Int. 4a, Abs. 47).

Unternehmer 3b, der mit seiner Firma Guayusagetränke in PET-Flaschen herstellt, sagte, dass der Preis von 35 Cent der Marktpreis gewesen sei, als er begann Guayusa zu kaufen. Die Kleinbauern selbst hätten ihm diesen Preis mitgeteilt, und seine Firma habe diesen «Marktpreis» bisher respektiert: «Wenn sie [die Kleinbauern] sagen, das sei der Preis, dann bezahlen wir ihn. Wir sollten die Arbeit, die sie dafür aufwenden, anerkennen» (Int. 3b, Abs. 37). Unternehmer 3b fügt jedoch an, dass die Produktionskosten

seiner Firma aufgrund dieses Preises etwas teuer seien. Seine Firma müsse die Guayusablätter trocknen, was Material- und Personalkosten nach sich ziehe. Zudem reduzierten sich zehn Pfund frische Guayusablätter durch die Trocknung auf nur noch vier Pfund (Int. 3b, Abs. 39). (Firma 3B verkauft ihr Guayusagetränk in Ecuador für nur 0.80 US-Dollar pro 0.5l-Flasche.)

Zwei Argumente der Interviewpartnerin von der EZA-Agentur 5B können ebenfalls der Kategorie Marktargumente zugeordnet werden: Sie rechtfertigt in unserem Gespräch den Preis, indem sie auf «die ganzen Marketingkosten» (Int. 5b, Abs. 132) verweist:

«Wie macht das eigentlich Peter [Hay], um in diese Talkshows in den Staaten reinzukommen? Keine Ahnung. . . aber das kostet sicher etwas!» (Int. 5b, Abs. 134)

Man müsse bei der Beurteilung des Preises, der den Kleinbauern für das Guayusa bezahlt wird, auch berücksichtigen, was es koste «ein Produkt zu produzieren und zu vermarkten» (Int. 5b, Abs. 146), sowie «die ganzen Investitionen», die für den Aufbau der Firma getätigt wurden (ebd.). Man müsse sich fragen, wer ein Risiko eingegangen sei und diese Investitionen getragen habe (ebd.). Die Vertreterin von 5B kritisiert, dass viele Leute «nur fragen, warum die Bauern nicht mehr davon» hätten (ebd.), anstatt auch solche Aspekte miteinzubeziehen.

**Angebotsargumente** führen an, dass, solange viele Kleinbauern ihr Guayusa an ANDA verkaufen möchten, der Preis gut sein muss, denn ansonsten würden sie nicht verkaufen wollen. Der Geschäftsführer von ANDAhelp ist ein Anhänger dieses Argumentationsschemas: «Wenn sie [die Kleinbauern] nicht zufrieden wären, würden sie aufhören zu verkaufen. Also denke ich, dass 35 Cents sehr wohl ein fairer Preis ist» (Int. 6d, Abs. 50). Er fügt an, dass es in den nächsten Jahren aber interessant sein werde zu sehen, ob die Kooperativen eine Preiserhöhung fordern werden (ebd.). Die Vertreterin von 5B argumentiert ganz ähnlich:

«Wenn 800 Produzenten *liefern*, muss der Preis irgendwie stimmen. Ich meine, sonst würdest du dir nicht die Arbeit machen, diese Blätter runterzuholen und zum Verkaufspunkt zu bringen. (. . .) Wenn der Preis nicht stimmen würde, würdest du auch nicht liefern. So einfach ist es. (. . .) Als wichtiges Signal sehe ich, dass der grösste Teil der Bauern immer noch liefert. Pünktlich und viel. Und es kommen immer noch andere, die fragen <Kannst du mir dieses Produkt nicht auch noch kaufen?> Also da muss der Preis schon stimmen!» (Int. 5b, Abs. 63,65,67)

**Mindestpreisargumente** betonen, dass ANDA im Rahmen der Fairtrade-Zertifizierungsvorgaben einen Mindestpreis festsetzte, was für die Kleinbau-

ern schon an und für sich einen Vorteil bedeute. Ein US-amerikanischer Mitarbeiter von ANDAhelp sagte im Interview, dass das wirklich Gute am Fairtrademechanismus nicht die 15-prozentige «soziale Prämie» auf die Verkaufssummen wäre, sondern der «stabile Preis» (Int. 6e, Abs. 53):

«So hast du einen Mindestpreis, und das ist nicht ohne! (...) Die Leute beklagen sich darüber, dass der Preis zu tief sei, doch sie wissen, was er ist und sie werden immer wissen, wie hoch er ist und er wird nicht [sinken]» (Int. 6e, Abs. 53,55).

### 10.2.2 Kontra-Argumente

Die Kontra-Argumente lassen sich in Profit- und Aufwandsargumente unterteilen:

**Profitargumente** sind im Grunde eine umgekehrte Version der obigen Marktargumente. Sie gehen von der Annahme aus, dass ANDA mit Guayusa, im Vergleich zu anderen Nutzpflanzen wie beispielsweise Kakao, unverhältnismässig hohe Margen verbuche. Davon sollten sie, wenn sie «wirklich fair» handeln wollten – so das Argument – einen grösseren Anteil als bisher den Kleinbauern zugestehen (Int. 6c, Abs. 32).

Unternehmer 3a, der – ähnlich wie oben erwähnter Unternehmer 3b – Guayusagetränke in PET-Flaschen produziert und verkauft, rechnet im Interview (3a, Abs. 113-17) vor, wie viel Prozent des Endverkaufspreises eines ANDA-Produktes für die Kleinbauern übrig bleiben. Da er davon ausging, dass ANDA eine Flasche Guayusagetränk in den USA für fünf Dollar verkauft, musste ich die «Hochrechnung» aus dem Interview leicht anpassen (Der Preis lag früher bei 1.99 US-Dollar pro Flasche, 2015 in gewissen Verkaufsstellen sogar bei nur noch 1.79 US-Dollar<sup>3</sup>):

Ausgehend von einem Pfund frischen Guayusablättern (0.35 US-Dollar) bleiben nach dem Trocknen im Minimum 150 Gramm übrig. Erfahrungsgemäss kann man damit etwa 30 Flaschen bedienen. Bei einem Endverkaufspreis von 1.99 US-Dollar werden mit den Produkten 59.70 US-Dollar erwirtschaftet. Der Anteil des Bauern liegt bei  $\frac{0.35 \text{ US-Dollar}}{59.7 \text{ US-Dollar}} = 0.59$  Prozent. (Int. 3a, Abs. 113-17)

**Aufwandsargumente** möchten die Kosten des Kleinbauern aufzeigen, die bis zum Verkauf des Guayusa entstehen. So wollen sie offenlegen, dass diese Kosten in einem Missverhältnis zum aktuell bezahlten Preis von 0.35 US-Dollar pro Pfund stehen.

<sup>3</sup><http://www.thecentsableshoppin.com/safeway-anda-guayusa-tea-just-40-per-bottle> (Zugriff: 8. Januar 2016)

Abgesehen von finanziellen Investitionen in Guayusasetzlinge oder Pflanzenschutzmittel ist die harte körperliche Arbeit zu erwähnen, die nötig ist, um eine landwirtschaftliche Pflanzung im Amazonasgebiet zu unterhalten und zu pflegen. Da den allermeisten Kleinbauern keine Maschinen zur Verfügung stehen, müssen sie die Chacras alle drei Monate in mühsamer Handarbeit mit der Machete vom schnell wachsenden Unkraut befreien.<sup>4</sup> Bis nach mindestens einem Jahr Pflanzenwachstum die erste kleine Guayusaernte vorgenommen werden kann, wurde jede Pflanzung schon vier bis fünf Mal mit der Machete bearbeitet (Int. 3a, Abs. 113). Der Kleinbauer, der das Glück hat, alle sechs Monate an ANDA verkaufen zu können, muss die Pflanzung während jeder Ernteperiode mindestens zwei Mal mit der Machete bearbeiten (Feldnotizen 28. August). Viele Kleinbauern, Vertreter von unabhängigen Kooperativen und auch Unternehmer 3a sind gleichermassen überzeugt, dass sich dieser Aufwand für Pflege und Unterhalt nicht ausreichend im Verkaufspreis widerspiegelt.<sup>5</sup> Der Geschäftsführer einer unabhängigen Kooperative stellt fest, dass viele Kleinbauern die Opportunitätskosten ihrer Arbeit nicht richtig einschätzen könnten, sich aber unzufrieden und besorgt wiederfinden würden, wenn sie am Ende nicht wirklich über die Runden kommen und sich ihre ökonomische Situation nicht verbessert hat (Int. 2b, Abs. 42).

Kleinbauer 1b erwähnt einen entscheidenden Punkt, wenn er sagt, dass er für die Ernte von 100 Pfund Guayusa einen «Arbeiter» (Tagelöhner) einstellen müsse, was ihn jeweils zehn US-Dollar koste. Er meint, wenn er von den 30 bis 35 US-Dollar, die er bei dieser Ernte verdient, zehn Dollar für den Arbeiter abziehen müsse, dann verdiene er kaum mehr was (Int. 1b, Abs. 105-117). Es blieben für ihn selbst am Ende noch zehn US-Dollar übrig (ebd., Abs. 194).

Weil eine Kichwasiedlung, die ich besuchte, mit der Zeit feststellte, dass der Guayusaanbau für sie nicht mehr rentierte, hätten sie aufgehört zu ernten und lassen seither die Pflanzen einfach wachsen, erzählt mir der Präsident dieser Siedlung (Feldnotizen 28. August). Jeder der gut 20 Guayusakleinbauern in seiner Siedlung habe zwischen 500 und 1000 Guayusapflanzen auf seinem Grundstück, welche mittlerweile schon vier bis fünf Meter hoch gewachsen seien (ebd.).

Der Feldverantwortliche von ANDA in Ecuador meint zu diesem Thema, dass die Angemessenheit des Verkaufspreises nicht nur von ANDA, sondern vor allem auch vom einzelnen Kleinbauern abhängt. Eine Person, die alle sechs Monate nur zehn Pfund verkaufe, empfinde den Verkaufspreis viel eher als ungerecht als Leute, «die dir alles sechs Monate 2700 Pfund, 3000 Pfund, 2000 Pfund verkaufen» (Int. 6a, Abs. 85). Die Rentabilität des Guayusaanbaus überhaupt zu bestimmen sei im Moment noch ein sehr komplexes The-

---

<sup>4</sup>z.B. Interviews 1a, Abs. 154-55; 1e, Abs. 150; 3a, Abs. 113

<sup>5</sup>Interviews 2b, Abs. 42; 3a, Abs. 113; Feldnotizen 28. August

ma (ebd.). Mithilfe der Informationen, die ich während meiner Feldarbeit sammelte, wage ich nun trotzdem einen Versuch, diese Rentabilität annäherungsweise zu bestimmen:

**Annahmen:**

- Verkaufte Menge frischer Guayusablätter alle sechs Monate: 300 Pfund
- Einnahmen aus dem Verkauf dieser 300 Pfund Guayusa, pro halbes Jahr: 105 US-Dollar<sup>6</sup>
- Anzahl Säuberungen der Pflanzung alle sechs Monate: 2 → Opportunitätskosten für zwei Arbeitende: 2 Mal 20 US-Dollar = 40 US-Dollar
- Kosten für Tagelöhner bei der Ernte<sup>7</sup>: 30 US-Dollar<sup>8</sup>
- Opportunitätskosten des Kleinbauern für die Ernte: 10 US-Dollar
- Essen für die zwei Tagelöhner: 4 US-Dollar
- Kosten für den Besuch einer Schulung oder einer Versammlung (1 Tag): 10 US-Dollar

Wir rechnen also: 105 US-Dollar minus (40 USD + 30 USD + 10 USD + 4 USD + 10 USD) = 105 USD minus 94 USD = 11 US-Dollar.

Ohne allfällige weitere Kosten, beispielsweise für die Herstellung von organischem Dünger, für Pflanzenschutzmittel, Materialbeschaffung und Guayusatzlinge mitzuberechnen, resultiert für einen Kleinbauern, der mehr Guayusa verkauft als der « Durchschnittskleinbauer», ein Netto-Gewinn von elf US-Dollar pro Halbjahr.

---

<sup>6</sup>Dies entspricht einem überdurchschnittlichen Ertrag von 220 US-Dollar pro Jahr. Das Jahreseinkommen mit Guayusa betrug im Jahr 2014 im Durchschnitt 120 US-Dollar pro Person (Jahresbericht ANDAhelp 2015).

<sup>7</sup>Eine Person kann ungefähr 100 Pfund Guayusa an einem Tag ernten. Die genaue Menge hängt dabei auch von der Art, Dichte und Entfernung der Chacra ab. Die gemachten Angaben variieren deshalb je nach Quelle von 50 über 100 bis maximal 200 Pfund pro Tag (Interview 2b; Feldnotizen 27. August 2015; pers. Mitteilung R.F., 18. Dezember 2015)

<sup>8</sup>Die Angaben für einen Tageslohn eines Kichwa-Arbeiters variieren zwischen zehn und 15 US-Dollar (Interview 1b, Abs. 111; Feldnotizen 28. August).

## Kapitel 11

# Folgen für die natürliche Umwelt

Im Dezember 2010, ziemlich genau zwei Jahre nach der Gründung von ANDA, wird Peter Hay von einer Journalistin gefragt (Belsey Priebe 2010):

«Wie kann ein soziales Unternehmen wie ANDA trotz Wachstum nachhaltig bleiben?»<sup>1</sup>

Peter Hay: «Da Guayusa den Schatten anderer Bäume benötigt, um zu wachsen, kann es nicht in Monokulturen angebaut werden und gedeiht in einem biodiversen Wald-Ökosystem. Auch wenn die Nachfrage steigen wird, bleibt unser biologisches Agroforstwirtschaft-System das gleiche.»<sup>2</sup>

Diese Antwort beinhaltet folgende drei Aussagen:

1. Die Guayusapflanze gedeiht nur im Schatten von umstehenden Bäumen.
2. Das Guayusa von ANDA wird in einem nachhaltigen Agroforstwirtschaft-System angebaut, das dem Ökosystem eines (Sekundär-)Waldes ähnlich ist.
3. Unabhängig davon, wie stark die Nachfrage nach Guayusa wachsen wird, bleibt die Anbauweise wie in Punkt 2 beschrieben (weil Guayusa so <am besten> wächst; vgl. Punkt 1).

---

<sup>1</sup>Original: «How can a social enterprise like [ANDA] remain sustainable as it grows?»

<sup>2</sup>Original Englisch: «Because guayusa requires the shade of other trees in order to grow, it cannot be produced in mono-crop plantations, and thrives in a biodiverse forest ecosystem. Even as demand grows our organic agroforestry model will stay the same.»

**Zu Aussage 1:** Die Guayusasetzlinge in der Baumschule benötigen zwar sehr wohl Schatten, um gut zu gedeihen. Doch sobald die Pflanze ungefähr einen Meter hoch ist, wächst sie am besten und schnellsten, wenn sie *möglichst viel Sonnenlicht* bekommt (Feldnotizen Januar) Wo es zu schattig ist, bekommen die Blätter der Guayusapflanzen Flecken durch den Bewuchs von Pilzen oder Flechten Flecken. Im Kapitel 7.3 beschrieb ich, wie die Feldtechniker aus diesem Grund den Kleinbauern sagten, sie sollten «nicht viele Sträucher und Bäume» in der Pflanzung haben und die «grossen Bäume» fällen «damit es nicht viel Schatten gibt» (Int. 6b, Abs. 62).

Viele Kleinbauern wissen mittlerweile, dass die Guayusapflanze ab einem Alter von ungefähr acht bis zwölf Monaten besser wächst, wenn sie nicht von schattenspendenden Bäumen oder Sträuchern umgeben ist.<sup>3</sup>

**Zu den Aussagen 2 und 3:** Der Guayusaanbau, wie er von ANDA propagiert, hat keine positiven Auswirkungen auf die Biodiversität. Der Präsident der unabhängigen Kichwa-Kooperative 2B – gefragt nach den Auswirkungen der Kommerzialisierung des Guayusa auf die natürliche Umwelt – behauptet, dass ANDA in seiner Region die Monokultur als landwirtschaftliche Praxis eingeführt habe (Int. 2b, Abs. 195). Es sei eine «rein ökonomische Frage» gewesen (ebd.): «[Wenn] du eine Viertelhektare pflanzt, verdienst du nicht. Man muss eine Hektare haben, also pflanzt du eine Hektare als Monokultur» (ebd.). Ein ehemaliger Mitarbeiter ANDAs bestätigt, dass es nicht rentabel sei, Guayusa zusammen mit anderen Pflanzen zu kultivieren, da zu viel Platz verloren ginge, den die Guayusapflanzen für ihr Wachstum brauchen (Feldnotizen 12. August). Kleinbauer 1e sagt, er habe auf eine Fläche von einer Hektare 1800 Guayusapflanzen gesetzt (Int. 1e, Abs. 62) und «ich pflanze immer noch mehr, wo es möglich ist und ein bisschen Platz hat. Ich pflanze jetzt noch enger, dann muss ich weniger säubern, weil das Guayusa nahe [beisammen] ist. Zwei Meter Abstand zwischen den Pflanzen fast...» (ebd., Abs. 64).

Im kaum verbreiteten oder von Kleinbauern beachteten *Best Practice Manual* über «nachhaltigen Guayusaanbau für Kleinbauernfamilien», der nur auf Spanisch erhältlich ist (ANDAhelpe 2014b: I), empfiehlt ANDA, 625 Guayusapflanzen pro Hektare zu pflanzen (ebd.: 10). Der optimale Abstand zwischen zwei Pflanzen betrage «vier auf vier Meter» (ebd.: 10). Der Kleinbauer könne aber selbst frei über «die Anzahl der zu pflanzenden Guayusapflanzen entscheiden» (ebd.: 10).

Ein Abstand von vier Metern ermöglicht allenfalls, Guayusa mit Kakao oder Maniok auf sehr engem Raum anzubauen und vielleicht da und dort eine zusätzliche kleine Nutzpflanze zwischen die Guayusapflanzen zu setzen. Vor 2014 propagierte man sogar einen Abstand von zwei bis drei Metern (Int. 1e, Abs. 69). Kleinbauern, welche diese Empfehlungen übernommen haben,

<sup>3</sup>Feldnotizen 12. August / Interview 1c; Interview 1e, Abs. 184

werden finanziell belohnt, da sie öfter und in grösseren Mengen Guayusa verkaufen können.

**Das Fällen alter Guayusabäume** Im Abschnitt <Verwendung alter Guayusabäume> in Kapitel 7.4 wurde beschrieben, wie durch die Kommerzialisierung des Guayusa viele Leute begannen, die alten, hohen Guayusabäume zu fällen. Sie konnten so mit einer grossen Ernte schnell Geld verdienen und das Astmaterial als Setzlinge für ihre neuen Pflanzungen zu benutzen. Kleinbauer 1b sagte: «All diese [alten Guayusabäume] muss man fällen, um sie Seite an Seite anzupflanzen. (...) Von einem Baum kannst du drei bis vier Säcke [ca. 300 Pfund] ernten» (Int. 1b, Abs. 129-132). Ein Kichwa und ehemaliger technischer Mitarbeiter ANDAs äussert sich heute kritisch zu dieser Praxis:

«Das Produkt [Guayusa] hat eine Nachfrage, aber wenn wir damit fortfahren, alte Bäume zu ernten – die erste Ernte bedeutet, grosse Bäume mit einem Alter von 40, 60, 80 oder mehr als 100 Jahren zu fällen – (...) wenn wir die Produktion für die Fabrik weiter erhöhen, erachte ich das Fällen alter Bäume als ungesund für unsere Umwelt.» (Int. 6c, Abs. 24-26)

**Rodungen** Die Erkenntnis, dass Guayusapflanzen an sonnenverwöhnten Standorten, wo keine schattenspendende Bäume wachsen, genauso gut oder sogar besser gedeihen als im Schatten oder Halbschatten, hat im Rahmen der Marketisierung des Guayusa bei ANDA weitreichende Konsequenzen für die natürliche Umwelt.

Kleinbauer 1d erzählt, wie die Feldtechniker zu ihm kamen, ihm «ein paar» Setzlinge gaben, einen Abstand von «zwei, drei Metern» zwischen den Setzlingen empfahlen und ihm die Anweisung gaben, «alle Bäume zu fällen, damit kein Abfall auf die Blätter der Guayusapflanzen falle» (Int. 1d, Abs. 169-171).

Kleinbauer 1c führt mich anschliessend an unser Interview auf seine Charra. Er habe selber gemerkt, dass das Guayusa nur am Anfang im Schatten sein müsse, damit die Setzlinge spriessen. «Danach braucht es viel Sonne. Darum habe ich auch diese Bäume gefällt» (Feldnotizen 25. August; Abbildung 10.1).

Die Aussagen dieser zwei Kleinbauern sind keine Einzelfälle, sondern deuten auf ein generell beobachtbares Muster hin. Wenn man sich ein bisschen in der Guayusaanbau-Region in der Provinz Napo bewegt, entdeckt man schnell die vielen Guayusa-Monokulturen ohne jegliche schattenspendende Bäume. Der springende Punkt sei, sagt ein Parkwächter eines Nationalparks in Napo, dass mit den Guayusapflanzen gar nicht aufgeforstet werde (wie von ANDA behauptet). Er sieht es als erwiesen, dass Sekundärwälder gerodet wurden und werden, damit Guayusa angebaut werden kann. Primärwald, sagt er, werde hingegen wohl keiner gerodet, denn in der Nähe





Abbildung 11.1: Für den Guayusaanbau gerodete Fläche

welcher Kichwasiedlung gebe es noch «echten Primärwald»? (Feldnotizen 12. August)

Der interviewte Unternehmer 3a sagt, er habe die Pflanzungen der Kleinbauern, die für ANDA produzieren, nicht untersucht. Gerne würde er wissen, welche Auswirkungen auf die natürliche Umwelt geschehen seien seit ANDA «gekommen» sei (Int. 3a, Abs. 135):

«Leider gibt es keine statistische Erhebung, die – zum Beispiel – erfasst hätte, dass diese Kichwasiedlung 40 Hektaren landwirtschaftlich nutzte. Das heisst, wir wissen nicht, was passiert ist seit ANDA ankam; ob diese 40 Hektaren der Siedlung jetzt 60 seien, was heissen würde, dass sie bereits in den Wald eingedrungen sind. Oder dass es bei 40 Hektaren geblieben ist und einfach die Pflanzen ausgetauscht wurden. Wir haben diese Informationen schlicht nicht, somit bleibt der Zweifel bestehen, nicht wahr?»

Eine Mitarbeiterin der staatlichen Stelle für Exportförderung bestätigt, dass es keine behördlichen Informationen über die Gesamtfläche aller Guayusapflanzungen gebe. Sie habe das Landwirtschaftsministerium um diese Information angefragt und die Antwort bekommen, dass keine entsprechenden Statistiken erfasst worden seien (Int. 4c, Abs. 24).

Eine verlässliche Auskunft über die ungefähre Guayusa-Anbaufläche könnte wohl nur die Firma ANDA selbst geben, da anzunehmen ist, dass sie ein entsprechendes Verzeichnis führt. Ich habe ANDA nicht direkt um diese Information angefragt, erhielt in der Provinz Morona Santiago von einer Person jedoch eine Auskunft. Diese basierte auf Informationen von seinen ehemali-

gen Arbeitskollegen, die nun bei ANDA arbeiten. ANDA bewirtschaftete über die alliierten Kleinbauern 2000 Hektaren Guayusapflanzungen; eine Fläche, welche die Firma «in den nächsten Jahren» auf 5000 Hektaren vergrössern wolle (Feldnotizen Januar). Angesichts der anfänglichen Pläne (2009) von 10'000 Hektaren (vgl. Kapitel 6.4) ist diese Aussage als realistisch einzustufen.

**Ein anderer Ansatz:** Unternehmer 3a betont, dass er bisher den Anbau von Guayusa nicht gefördert habe. Das sei ein Thema, wo man sehr vorsichtig sein müsse, um «nicht den Wald zu schädigen, nicht die <Landwirtschaftsgrenze><sup>4</sup> weiter hinaus zu verschieben» (Int. 3a, Abs. 57). Der ausgebildete Umweltingenieur, der früher im Amazonasgebiet für die Eindämmung von Erdölverschmutzungen verantwortlich war, kennt alle seine Zulieferer persönlich, hat die Grundstücke, wo sie das Guayusa anpflanzen selbst besichtigt und will dieser strikten Linie auch in Zukunft treu bleiben:

«Zumindest unsere Firma wird keine Zweifel offen lassen, dass unsere Blätter von Fincas kommen, wo nicht gerodet wurde. Es darf nicht sein, dass man den Wald anrührt, um eine Pflanze Guayusa zu setzen. Da haben wir eine sehr klare Linie.» (Int. 3a, Abs. 135)

**ANDA: Aussendarstellung und Innensicht** Gründer Peter Hay sagte Anfang 2014 in einem Interview, ANDA habe «ein riesiges Wiederaufforstungsprogramm», sogar das «grösste Wiederaufforstungsprogramm des ecuadorianischen Amazonasgebietes», und «eine Baumschule so gross wie ein Fussballfeld» (Li 2014a: ab Minute 17:15). Es stimmt zwar, dass die Baumschule von ANDA sehr gross ist, jedoch wurde diese fast ausschliesslich für die Aufzucht von Guayusasetzlingen<sup>5</sup> und damit einhergehenden Experimenten benutzt (vgl. Kapitel 7.5). Als ich im Januar 2015 die Baumschule von ANDA besichtigte, stand eine Anzahl Setzlinge, vielleicht 500, von zwei Spezies Hartholzbäumen (*Chuncho*<sup>6</sup> und *Pachaco*<sup>7</sup>) auf dem Boden am Rand der grossen, überdachten Baumschule. Sie waren damals bereits circa 60 Zentimeter hoch gewachsen. Die Aussetzung dieser «artfremden» Setzlinge schien für die Mitarbeiter von ANDA und ANDAhelp nur tiefe Priorität zu besitzen (Feldnotizen Januar). Denn durch ihr fortgeschrittene Alter wäre deren «Umsiedlung» mittlerweile ein schwieriges Unterfangen gewesen.

Peter Hay sagt im gleichen Interview, dass ANDA bisher (bis Ende 2013) «fast 800'000 Bäume gepflanzt» habe (ebd.: Minute 17:30) und dass die

---

<sup>4</sup> «frontera agrícola»

<sup>5</sup> 2011/12: 70'000 Setzlinge (vgl. Interview 6c, Abs. 148-155 und internes Dokument); 2014: 15'000 Setzlinge (ANDAhelp 2015: 9)

<sup>6</sup> Wissenschaftlicher Name: *Cedrelinga cateniformis*

<sup>7</sup> Wissenschaftlicher Name: *Schizolobium parahybum*

«Herstellung von Bäumen und Wiederaufforstung» ein «wirklich grosser Fokus» von ANDAhelp sei (Li 2014a). Diese Rechnung geht nur auf, wenn man alle Guayusapflanzen, die im Rahmen der Marketisierung des Guayusa angepflanzt wurden als «Bäume» im Rahmen einer «Wiederaufforstung» betrachtet. Geht man von 1500 Hektaren mit jeweils ungefähr 600 Guayusapflanzen aus, erreicht man die Zahl von 800'000, wobei man hinzufügen muss, dass die grosse Mehrzahl der dafür verwendeten Setzlinge *nicht* aus der Baumschule von ANDA stammen.<sup>8</sup> Als ich den Geschäftsführer von ANDAhelp um eine Einschätzung der zukünftigen Chancen und Gefahren des Guayusa-Anbaus bat, antwortete er, dass ein wachsender Markt sowohl für die «lokalen Bauern» als auch für «das Ökosystem (...) gut sein kann», da die Kleinbauern «mehr Geld verdienen können», indem sie «eine einheimische Pflanze anbauen» (Int. 6d, Abs. 91).

**Fazit** Die hier durchgeführte Analyse legt den Schluss nahe, dass in den entsprechenden Anbaugebieten die Biodiversität gesunken ist, da auf vielen Flächen Bäume gefällt und andere Kulturpflanzen entfernt wurden, um Guayusa-Monokulturen anzulegen. Durch das Fällen alter Guayusabäume ging zudem einiges an Kulturgut verloren, wenn man die alten Guayusabäume, analog beispielsweise zu Schweizer Hochstammobstbäumen, als solches betrachtet. Als positiv kann allenfalls erwähnt werden, dass die Kleinbauern trotz entgegengesetzter Anweisung ANDAs selbst bemerkt haben, dass es aufgrund der hohen Schädlingsresistenz der Guayusapflanzen (zurzeit) nicht nötig ist, diese mit Pflanzenschutzmitteln zu besprühen.<sup>9</sup>

Für die Zukunft muss angenommen werden, dass die Organisation ANDA ihre als Wiederaufforstung deklarierten Guayusapflanzungen zusätzlich über das REDD<sup>10</sup>/REDD+ Programm der Vereinten Nationen «querfinanziert». Dies, obwohl sich der Dachverband der indigenen Verbände des ecuadorianischen Amazonasgebietes (CONFENIAE) schon im Jahr 2009 kategorisch gegen REDD ausgesprochen hatte, da REDD/REDD+ «versuchen uns die Freiheit, unsere Ressourcen zu pflegen, zu entziehen und weil sie keine definitive Lösung des Klimawandel-Problems darstellen, sondern dieses im Gegenteil sogar noch verschlimmern» (CONFENIAE 2009: 2). Der Geschäftsführer von ANDAhelp hingegen ist REDD gegenüber positiv eingestellt und veröffentlichte auch schon wissenschaftliche Publikationen zum Thema (Morningstar und Palmer 2015). Auf meine Frage, ob die «Aufforstungsprojekte», über welche im Interview gesprochen wurde, in Zukunft in das REDD/REDD+ Framework einbezogen würden, antwortete er:

---

<sup>8</sup>Somit ist es müssig darüber zu diskutieren, ob ANDA das grösste «Wiederaufforstungsprogramm» im ecuadorianischen Amazonasgebiet hat, da es gar nicht als solches bezeichnet werden kann.

<sup>9</sup>z.B. Interview 1b, Abs. 120

<sup>10</sup>Reducing Emissions from Deforestation and Forest Degradation

«For now, we are not looking at REDD financing. If opportunities arise, that could change.»<sup>11</sup> (Interview 6d, Abs. 88)

---

<sup>11</sup>Deutsch: «Im Moment suchen wir keine Finanzierung über REDD. Falls sich Gelegenheiten ergeben, könnte sich das ändern.»

# Kapitel 12

## Diskussion

### 12.1 Rückblick

In der vorliegenden Masterarbeit wurde versucht, den Prozess der Marketisierung des Guayusa und seine Auswirkungen auf konzise und lebensnahe Weise darzustellen. Dabei wird ersichtlich, wie die Marketisierung ein bedingungsreicher Prozess ist, bei welchem viele Faktoren berücksichtigt und optimiert werden müssen, damit der geplante Marktmechanismus zu funktionieren beginnen kann.

Das Guayusa wurde von der täglich benutzten und abundant vorhandenen Kulturpflanze, die es war, zu einer stabilen, handelbaren Ware *geframt*. Die Inklusion der vorhandenen Guayusapflanzen und -bäume in einen neuen Markt führte zu deren Übernutzung und Dezimierung. Um den Nachschub der Ware bei steigender Nachfrage zu gewährleisten, wurde die Handhabung der Pflanze, aber auch die Pflanze selbst, verändert. Die Anbauweise änderte von einzelnen Bäumen zu kleinbäuerlichen Monokulturen. In einem Prozess von Versuch und Irrtum wird mit der Guayusapflanze und deren Fortpflanzungsweise experimentiert, um Qualität und Quantität der Ware zu verbessern.

Über ein Zertifizierungssystem und konkrete Vorgaben für zu erntende Blätter wird eine Standardisierung der Ware Guayusa angestrebt. Die Präferenzen der internationalen Konsumenten und Händler sind für diese Standardisierung massgebend. Um eine gleichbleibende Qualität zu erreichen, wurde eine moderne Fabrik gebaut, in welcher die Guayusablätter nach dem Vorbild der Tee-Industrie maschinell getrocknet und auf zwei standardisierte Masse (*cut and sifted/tea-bag-cut*) zugeschnitten werden.<sup>1</sup>

Der Guayusamarkt als *soziotechnisches Agencement* (STA) ist ein komplexes Arrangement, das von der federführenden Firma (*lead firm*) gestaltet wird und in welchem die verschiedenen Elemente und Akteure präzise angeordnet werden. Die Menschen, die das Guayusa für die internationale Wa-

---

<sup>1</sup>Feldnotizen August

renkette anbauen, werden von der Firma geschult, die Qualitätsstandards zu berücksichtigen und ermutigt, die Quantität ihres Angebotes andauernd zu erhöhen. Wer in die Wertschöpfungskette eingebunden werden will, muss sich bei der Firma registrieren lassen, Schulungen besuchen, Kooperativen beitreten und sich mit dem gebotenen Preis arrangieren.

Das Verhalten der Kleinbauern wird der effizienten, marktzentrierten Wertschöpfungskette entsprechend angepasst, beziehungsweise anzupassen versucht. Die Marktbeziehung wird in detaillierten Verkaufsverträgen und über die Formulierung von Eigentumsrechten formalisiert. Nicht sozialer Austausch, sondern rationale Berechnungen und Attribute wie Exaktheit und Pünktlichkeit werden von der *lead firm* belohnt. Wer diesen Anforderungen nicht nachkommt, wird gemahnt, sanktioniert oder ausgeschlossen. Die Verantwortung in vielen Bereichen, wie beispielsweise der Biozertifizierung und der Berechnung, ob der Verkaufspreis kostendeckend ist, wird in der Form von standardisierten, rationalisierten und bürokratischen Pflichten an jeden individuellen Kleinbauern übertragen. Diese Pflichten müssen auf eigene Kosten erledigt werden.

## 12.2 Wissen

ANDA will die Kleinbauern nicht nur aufs Detail kontrollieren, sondern hat auch versucht, sich deren Wissen über die Kultivierung von Guayusa anzueignen. Dies, indem sie in einem Vertrag mit den Kleinbauern das mit der Entwicklung der verteilten Setzlinge zusammenhängende Wissen als intellektuelles Eigentum der Firma beanspruchte (Kapitel 8.3).

Das kulturspezifische Wissen der *Kichwas del Oriente* nutzte ANDA von Beginn weg, um sich das für die Kommerzialisierung notwendige Pflanzenwissen zu beschaffen. Dieses Wissen ermöglichte die Kultivierung im grossen Massstab.

Für den direkten Kontakt mit den Kleinbauern wurden vor allem Kichwas eingesetzt. Dank diesen «Kommunikationspartnern» konnte die Verständigung mit den Kleinbauern sichergestellt und die Förderung des Anbaus potenziert werden, da die indigenen Mitarbeiter von ANDA bei den Kleinbauern einen «Vertrauensvorsprung» hatten.

In einer umfangreichen Studie wurden Legenden, Geschichten und Bräuche gesammelt, die mit dem Guayusa zusammenhängen (Jarrett 2012). Diese ethnographischen Projekte resultierten in einer Wissensbasis, die die Vermarktung des Produktes mit «ethnischem Mehrwert» unterstützte. Mithilfe von umfangreichen quantitativen Befragungen wurde zudem eine detaillierte Datenbasis über die sozioökonomische Situation der Guayusakleinbauern geschaffen. Wie in Kapitel 7.2 beschrieben, half diese Datenbasis bei der Beschaffung von Unterstützung von Stiftungen und EZA-Agenturen. Herbert (2000: 562) betont, dass derlei Forschungen «bewusst oder unbewusst» dem

Zweck dienen können «unterdrückte Gruppen zu inventarisieren, um sie zu kontrollieren». Da diese Gruppen in kolonialen wie ethnographischen Projekten passiv und machtlos seien, ist die Perspektive des Wissenschaftlers ein innerer Bestandteil des «Geflechtes der Herrschaftsbeziehungen» (Herbert 2000: 562).

Das Ignorieren von historisch entstandenen Ungleichheiten führt dazu, dass diese durch die Unternehmensführung von ANDA in Ecuador reproduziert werden. Die Diskriminierung indigener Gruppen in der ecuadorianischen Gesellschaft reproduzierte sich im Verhalten der leitenden Angestellten, die aus dem Hochland stammen, gegenüber den damals bei ANDA angestellten ethnischen Kichwas. Sie setzt sich in den Aussagen und Werteinstellungen gegenüber den Kleinbauern bis heute fort.

Der Rassismus ist aber kein rein inner-ecuadorianisches Thema. Die befragte Angestellte der EZA-Agentur 5B äussert sich latent rassistisch über die *Kichwas del Oriente* (Interview 5b). Das «herrische» Verhalten der US-amerikanischen Angestellten von ANDAhelp gegenüber ihrem einzigen indigenen Mitarbeiter ist ebenfalls aufschlussreich (Feldnotizen 4. bis 8. Mai).

Diese Reproduktion (post-)kolonialer Strukturen können wir nicht nur im zwischenmenschlichen Umgang, sondern eben auch in der formalisierten Marktbeziehung zwischen der Firma und den Guayusa-Kleinbauern beobachten. Die Ausbeutungsstrukturen im landwirtschaftlichen Sektor begünstigten es nämlich, dass die Kleinbauern eine Kommerzialisierung des Guayusa ins Auge fassten, denn es wurde ihnen eine deutlich bessere Rendite als bei anderen *cash crops* versprochen.

### 12.3 Kooperativen

Die Vorgaben, die die Firma für die Fairtrade-Zertifizierung erfüllen muss, haben zur Folge, dass ANDA den Kleinbauern neue organisationale Strukturen aufdrängen will. Es mangelt bei den von der Firma orchestrierten Kooperativen an Zusammengehörigkeitsgefühl, Wahrnehmung von Verantwortung und Eigeninitiative. Sie sind als Organisationen total von der Logik der Firma abhängig und nicht autonom handlungsfähig.

Der 6-Jahres-Plan, den ANDA mit der Fairtrade-Organisation festlegte, sah vor, dass die Kleinbauern am Ende der sechs Jahre in Kooperativen organisiert sind, die einen legalen Status als juristische Person aufweisen. ANDA gründete 2012 eine einzelne Kooperative, die alle Guayusakleinbauern einschliessen sollte. Sie erachtete diese zentrale Organisation als die einfachste und am wenigsten aufwändige Struktur. Aufgrund von Spannungen wurde diese Kooperative später jedoch in zehn bis zwölf kleinere Kooperativen aufgeteilt (Kapitel 8.1).

Es ist bemerkenswert, dass bereits bestehende Kooperativen *nicht* in diesen Prozess der kollektiven Organisation miteinbezogen wurden. Die Firma

zog es vor, das Organisationssystem von Grund auf nach ihren eigenen Vorstellungen und den Vorgaben von Fairtrade zu gestalten. ANDA-Gründer Peter Hay sieht einen grossen Vorteil darin, weil bestehende Strukturen nicht in einem aufwändigen Prozess «umgebaut» werden mussten<sup>2</sup>. Da die legale Struktur innerhalb von sechs Jahren (bis 2017) ausgereift sein sollte, wäre es für ANDA zu komplex gewesen, bestehende Kooperativen zu integrieren, die als Kollektiv eigenen Ideen und Wünschen eingebracht hätten.

Da die meisten Guayusa-Kooperativen darum mehr «auf dem Papier» existierten als in alltäglicher sozialer Praxis, sah sich ANDA mit der Aufgabe konfrontiert, die Agenda für die – mit der Fairtradeprämie finanzierten, «sozialen» – Projekte der einzelnen Kooperativen selbst zu setzen. Sie schlug den Mitgliedern verschiedener Kooperativen vor, die Prämien dazu zu verwenden, den Guayusaanbau zu verstärken und zu rationalisieren (ANDAhilf 2014a: 5).

Solange ANDA die Ziele der Kooperativen vorgibt und deren Treffen aktiv mitorganisiert, kann so etwas wie eine «Illusion» von handlungsfähigen Kooperativen aufrecht erhalten werden. Aufgrund der neuen Struktur mit den Kerngruppen ist jedoch abzusehen, dass sich Spannungen, Diskussionen und Konflikte innerhalb der Kooperativen - d.h. zwischen Individuen, Siedlungen und Vertreter von Kerngruppen – mittelfristig weiter verstärken werden. Das System verhindert, dass die Kleinbauern in den Kooperativen demokratische Entscheidungsfindung betreiben und gemeinsame Interessen äussern können, weil die Gruppen gegeneinander aufgestellt werden. ANDA hat mittelfristig vonseiten der Kooperativen nicht zu «befürchten», dass bessere Konditionen verlangt oder gar Preisverhandlungen gefordert werden könnten.

## 12.4 Koordination, Kontrolle und Macht

Indem die von ANDA orchestrierten Fairtrade-Kooperativen bestehende Kollektivorganisationen umgehen und die effektive Organisation der Guayusa-Kleinbauern in sozialen Gruppen erschweren, wird der einzelne Kleinbauer in der Marktbeziehung zu ANDA auf sich selbst zurückgeworfen. Er ist mit seinem Tun und Handeln unmittelbar gegenüber ANDA verantwortlich und steht somit am unteren Ende eines extremen Macht-Ungleichgewichtes.

Die Vorgaben, Regeln und Sanktionen müssen vom Kleinbauern ohne

---

<sup>2</sup>Peter Hay: «From the very get-go, organic and Fair Trade standards were a must. So we design our whole operational structure and production system around the standards. In contrast, most companies or producers <convert> to organic and Fair Trade, which is a much more difficult process.» Belsey Priebe 2010 [Deutsche Übers.: Bio- und Fairtradestandards waren für uns von Beginn weg ein Muss. Wir gestalten unsere ganze Organisationsstruktur und Produktionssysteme auf der Basis dieser Standards. Im Vergleich dazu stellen viele Firmen oder Kleinbauern auf diese Standards um, was ein viel schwieriger Prozess ist»



Wenn und Aber akzeptiert werden, will er denn nicht seine Marktbeziehung zu ANDA aufs Spiel setzen. Das Verhalten der Kleinbauern wird über eine veritable Kontrollkette, die von den Feldtechnikern über die leitenden Mitarbeiter in Napo bis zur Geschäftsführung in Quito reicht, von der Spitze der Hierarchie her gesteuert und kontrolliert (Kapitel 8.2). Die Verantwortlichen von ANDA bestimmen ohne Mitsprache der Kleinbauern, auf welche Weise sie sich organisieren, welche Anlässe sie besuchen und wie sie sich verhalten müssen.

Den Kleinbauern wird eine Exaktheit und Pünktlichkeit abverlangt, welche die Firma ANDA selbst keinesfalls in dieser Präzision erfüllen könnte, die sie von den Kleinbauern fordert. Ungenauigkeiten und Unberechenbarkeiten in der Wertschöpfungskette fallen somit immer auf den Kleinbauern zurück. Die Schwierigkeiten von ANDA, die Erntemengen der Guayusapflanzen und ihre eigene Nachfrage zu planen, schlagen sich ebenso negativ auf die Situation der Kleinbauern nieder, wie die Unzulänglichkeiten der Firma bei der Organisation der Biozertifizierung. Die Firma macht die Kleinbauern dafür verantwortlich, wenn ein von ANDA angeheuerter Bioinspekteur ihr Grundstück nicht besucht hat und wenn ihre Ernte zu hoch oder zu tief ausfällt – auch wenn sie von ANDA falsch berechnet wurde (Kapitel 8.2).

Die folgenreichen Sanktionen und Ausschlüsse aus der Wertschöpfungskette sind Disziplinierungsmassnahmen, die Verhalten steuern, indem sie die Angst des einzelnen Kleinbauern vor dem Ausschluss erzeugen. Wenn es soweit kommt, zu Recht oder zu Unrecht, ist der Kleinbauer aus zwei Gründen in einer aussichtslosen Situation sich zu wehren: Erstens steht er als Individuum – nicht im Namen seiner Kooperative – einer kapitalstarken internationalen Firma gegenüber. Zweitens hat er zu diesem Zeitpunkt bereits unvorteilhafte Verträge unterschrieben, die eine erfolgreiche Anklage gegen die Firma vor Gericht unwahrscheinlich machen (Kapitel 8.3).

## 12.5 «Gruppe ANDA»

Gegen «aussen» kommuniziert ANDA, dass die Firma und die Stiftung getrennte Entitäten sind. Oft wird betont, dass ANDAhelp gegenüber der Firma eine «Aufpasser»-Funktion wahrnehme und sicherstelle, dass die sozialen und ökologischen Zielsetzungen des Gesamtprojektes nicht durch die profitorientierte Firma beeinträchtigt werden. Andererseits ist für Aussenstehende wie für den Geschäftsführer der Stiftung klar, dass ohne die Massnahmen und die Arbeit der Stiftung die Kommerzialisierung nicht zustande gekommen wäre (Hiebert, Sheppard-Jones und Valentine 2015: 4).

Die Stiftung ANDAhelp ermöglicht es, ein öffentliches Bild von ANDA zu erzeugen als ein Unternehmen, das scheinbar über die Vorgaben von Fairtrade und biologisch zertifiziertem Anbau hinaus geht. Gleichzeitig kann ANDAhelp Unterstützung und Gelder aus öffentlichen und privaten Quellen

beantragen und akquirieren, die einer nur als Firma organisierten Entität nicht zugänglich wären.

Forschung der Stiftung über Genetik, Vorkommen, kulturellen Hintergrund und Produktivitätssteigerung der Pflanze, die ANDAhelp durchführt oder in Auftrag gibt, kommt der Firma ANDA direkt zugute. Sie kann ihre Reputation als philanthropisches Projekt aufrechterhalten und die faktische Monopolstellung im Guayusamarkt weiter stärken.

Ein Mitarbeiter von ANDAhelp sagte, dass der grösste Nutzen für die Kleinbauern dadurch erzielt werde, dass man ihnen viel Guayusa abkauft. Die Fairtrade-Struktur helfe den Kleinbauern vor allem, weil mit diesem Label in den USA mehr Produkte umgesetzt werden können, und nicht wegen der Prämien von 15 Prozent. Als ich ihn frage, ob es ein Ziel der Stiftung sei, dass die Firma viel Produkte verkaufe, antwortet er lachend: «An diesem Punkt verwischen sich die Grenzen» (Int. 6e, Abs. 59).

Die zugänglichen Informationen zur Geschäftsführung von ANDAhelp reichen nicht aus, um die Finanzflüsse zu und zwischen den verschiedenen Entitäten nachzuvollziehen. Jedoch können daraus verschiedene Hinweise auf die Funktionsweise der «Gruppe ANDA», wie sie in Ecuador vielerorts genannt wird, entnommen werden: Im Jahr 2014 sind die Einkünfte von ANDAhelp USA mit 940'000 US-Dollar angegeben, während das Einkommen von ANDAhelp Ecuador mit 79'000 US-Dollar zu Buche steht. ANDAhelp USA hat 2014 laut eigenen Angaben 54 Prozent ihrer Ausgaben in der Sparte *Building Knowledge* und 25.5 Prozent für *General Operating* Kosten getätigt (ANDAhelp 2015: 10).

Trotz der Spende einer grossen Stiftung im Umfang von 4 Millionen US-Dollar an ANDAhelp (Hiebert, Sheppard-Jones und Valentine 2015: 4) stehen den Mitarbeitern in Napo keine Projektbudgets zur Verfügung. Sie haben ihre Projekte darauf ausgelegt, mit drei ausgewählten Kichwasiedlungen Management- und Umweltschutzpläne zu erstellen und ihnen dabei zu helfen, Unterstützung von staatlichen Stellen zu beantragen. Der dafür verantwortliche Mitarbeiter von ANDAhelp in Napo ist nicht zufrieden, weil der Geschäftsführer ihm eine Siedlung zuteilte, wo ein derartiges Projekt keinen Sinn macht. Bei einem Treffen mit dieser Siedlung, zu dem ich ihn begleitete, erschien nur gerade einer von ungefähr acht eingeladenen Einwohnern (Feldnotizen 8. Mai).

## 12.6 Öffentlich oder privat – unscharfe Grenzen

Verschiedenste staatliche Institutionen – ecuadorianische Ministerien, europäische und nordamerikanische EZA-Agenturen – finanzierten das Projekt der Marketisierung des Guayusa mit beträchtlichen Summen. Das Programm eines Ministeriums zur Förderung von «einheimischen» Startups investierte im Jahr 2011 500'000 US-Dollar in ANDA, womit sich der ecuadoriani-

sche Staat 35 Prozent der damaligen Aktienanteile erwarb (R. 2011; Hiebert, Sheppard-Jones und Valentine 2015: 5). In einer späteren Transitionsphase hätten diese Aktienanteile an Angestellte von ANDA und Guayusakleinbauern verkauft werden sollen. Die Transitionsphase geriet jedoch aus unbekanntem Gründen ins Stocken; die Verantwortung wurde mittlerweile an ein anderes Ministerium übergeben (Int. 4d, Abs. 60).

Im Fall der beteiligten nordamerikanischen EZA-Agentur, welche das Projekt ANDA direkt mit ungefähr 200'000 US-Dollar unterstützte, muss von klandestinen politischen Interessen des Geldgebers ausgegangen werden. Dies legen verschiedene Ungereimtheiten sowohl in der Konzeptionierungs- als auch in der Ausführungsphase des Projektes nahe (Kapitel 8.3.2; anonyme Mitteilung).

Die EZA-Agentur 5B unterstützte ANDA in einer ersten Phase mit knapp 50'000 US-Dollar (Kapitel ??) und finanzierte in den darauffolgenden Jahren immer wieder Projekte und Studien der Gruppe ANDA mit unbekannter Finanzierungssumme (Int. 5b). Ihrer Agentur sei es wichtig gewesen, dieses Projekt zu begleiten, sagt die Angestellte von 5b, damit nicht nur die Firma, sondern auch die Kleinbauern davon profitierten.

Als besonders attraktiv wurde die Absicht der ANDA-Gründer aufgenommen, knapp 50 Prozent der ecuadorianischen Firmenanteile den Kleinbauern zu überlassen. Obwohl dieses Ziel nicht umgesetzt wurde, beurteilt die EZA-Agentur die Zusammenarbeit mit ANDA als Erfolg. Der ökonomische Erfolg des Projektes wird von der Angestellten gelobt. Die resultierenden Ungleichheiten werden ausgeblendet, beziehungsweise mit «kulturellen» Gründen erklärt, die vom Autor als rassistisch eingestuft werden müssen (Int. 5b).

Im Fall von ANDA erfuhren die privaten Investitionen durch die Unterstützung der EZA-Agenturen eine Aufwertung. Die öffentlich finanzierte Unterstützung beschleunigte das Projekt, beziehungsweise wurde dieses erst dadurch ermöglicht. Während die Investoren vom Erfolg der Firma stark profitieren können, bekommt die Öffentlichkeit kaum etwas zurück. Staatlich mitfinanzierte private Projekte, an deren Gewinn die Kleinbauern wie im Fall von ANDA nicht angemessen beteiligt werden, nützen nicht nur bestehende ökonomische Ungleichheiten aus und reproduzieren sie, sondern bilden auch neue Ungleichgewichte heraus.

## 12.7 Weiterführende Fragen

### 12.7.1 Unternehmensstruktur

Aufgrund der Geschäftsberichte und weiterer bekannter Tätigkeiten ANDAs muss man davon ausgehen, dass der Grossteil der Spenden und Beiträge von Individuen und Institutionen an ANDAhelp in andere Projekte ausserhalb Ecuadors fließt: Im peruanischen Amazonasgebiet führt ANDAhelp ein 3

Millionen US-Dollar teures Pilotprojekt für den Aufbau einer peruanischen Guayusa-Wertschöpfungskette durch (Hiebert, Sheppard-Jones und Valentine 2015: 12). Ebenfalls in Peru wird eine Klinik mit westlichen Standards gebaut, in welcher indigene Schamanen schwerkranke Patienten behandeln sollen.<sup>3</sup> ANDAhelp ist für dieses Projekt mitverantwortlich.

Mit diesem Projekt könnte bald das Heilwissen der dort ansässigen indigenen Gruppe der *Shipibo* «marketisiert» werden. Wie beim Guayusa pflegen die Verantwortlichen den Diskurs, dass dieses Projekt nicht nur den westlichen (Krebs-)Patienten, sondern auch der Ökonomie der Shipibo zugutekommen werde.

### 12.7.2 Kreditvergabe

In Zusammenarbeit von ANDA mit nationalen/internationalen Instituten wurde Kleinbauern die Möglichkeit eröffnet, Kredite aufzunehmen, um in den Guayusaanbau zu investieren (Crespo Coello 2013: 16).

Ein Feldtechniker eröffnete einer Gruppe von Kleinbauern, dass einige Leute in der Nähe von Tena Kredite für den Guayusaanbau mit einjähriger Laufzeit aufgenommen hätten. Da nach einem Jahr noch kein Einkommen erwirtschaftet werden konnte, konnten sie die Kredite nicht zurückzahlen (Feldnotizen 5. Mai).

Eine befragte Expertin sagt, es geschehe in Ecuador oft, dass die Kleinbauern als Kreditnehmer ihre Schuld nicht rechtzeitig bedienen können und sich überschulden (Int. 5d, Abs. 81). Es besteht die reale Gefahr, dass sich die Abhängigkeit der Kleinbauern über derartige Kreditgaben weiter verstärkt, womit sich auch das ökonomische Missverhältnis zu den Gewinnen am Ende der Wertschöpfungskette verschärft. Zu untersuchen, unter welchen Bedingungen diese landwirtschaftlichen Kleinkredite vergeben werden und inwiefern sich die Praxis der Kreditgabe auf die Lage der Kleinbauern auswirkt, könnte ein Thema von zukünftigen Forschungsvorhaben der kritischen *commodity chain* Forschung sein (siehe McMichael 2013)

### 12.7.3 Preis

Jeder Kleinbauer soll selbst mithilfe des Aktivitätsprotokolles berechnen können, wie gut er mit dem Guayusa-Anbau verdient. Der Preis wird vonseiten der Firma aber nicht mit den Aufwänden der Kleinbauern begründet, sondern, indem auf die internationale Marktlage und die Preise ähnlicher Produkte hingewiesen wird.

Es ist durchaus glaubwürdig, dass die ersten Zulieferer von ANDA mit dem Preis von 35 Cent pro Pfund zufrieden waren. In den ersten zwei Jahren mussten sie die Blätter nur von den bestehenden Bäumen entnehmen, um sie zu verkaufen. Die Umstellung des Anbaus auf kleinflächige Monokulturen

---

<sup>3</sup><http://www.plantmed.org/rios-nete>

zog dann eine grosse Steigerung des Arbeitsaufwandes mit sich. Damit verlor der Preis seine anfängliche Attraktivität. Auch wenn einige Kichwasiedlungen kollektiv entschieden, nicht mehr zu ernten und zu verkaufen, kann das Überangebot der verkaufswilligen Kleinbauern die Nachfrage von ANDA bisher problemlos erfüllen. Dies ist aber kein Zeichen des Einverständnisses mit dem Verkaufspreis, wie verschiedene Interviewpartner sagten (5c, 6d), sondern vielmehr das pragmatische Vorgehen, bestehende Pflanzungen, in deren Wachstum bereits viel Arbeit gesteckt wurde, zu ernten.

#### 12.7.4 *Business as usual?*

Strukturen der Ausbeutung und Ungleichheit werden nicht unbedingt böswillig mit der Absicht zu schaden reproduziert. Wer sie aber nicht reflektiert und sich bewusst macht, geht das Risiko ein, ungewollte Auswirkungen zu verursachen, die bei einer reflektierteren Herangehensweise allenfalls hätten verhindert werden können. Die in Geschäftstätigkeiten eher unerfahrenen ANDA-Gründer orientierten sich stark an den Ratschlägen ihrer teils hochdekorierten Berater. Die Organisation ANDA geriet dabei in eine Dynamik hinein, die es ihr verunmöglichte, das anfängliche Ziel zu erfüllen, gleichzeitig die drei Aspekte ökonomische Gewinne, sozialer Mehrwert und Schutz der Umwelt anzugehen. Als die Firma wuchs, wurde sie mit dem «harten Markt» der Getränkebranche konfrontiert. Gleichzeitig benötigte sie für ihr schnelles Wachstum grosse Investitionen und musste mit der Gewinnerwartung der Investoren umgehen.<sup>4</sup>

Diese Gewinnerwartung wurde von den Gründern der Firma schon im Businessplan von 2009 selbst geschürt. Eine Unternehmensführung, die von verschiedenen Investoren abhängt, sieht sich zunehmend unter Rechtfertigungsdruck, rein gewinnorientierte Entscheide zu fällen und gerät so in ein Dilemma. Zugeständnisse an die Kleinbauern, die Biodiversität oder den Waldschutz geraten mit der Profitoptimierung in Konflikt.

Es ist gut möglich, dass die ANDA-Gründer wirklich die Absicht hatten, 49 Prozent ihrer ecuadorianischen Tochterfirma den indigenen Kleinbauern und Mitarbeitern zu überlassen (Int. 5b, Abs. 49) und auch den Stiftungsrat von ANDAhelp zur Mehrheit mit Anführern von Kichwa-Gemeinschaften zu besetzen (Beebe 2009). Genauso, wie sie die (post-)kolonialen gesellschaftlichen Strukturen ignorierten, unterschätzten sie die Macht eines wirtschaftlichen Systems, das auf das Wachstum von Vermögenswerten in ihrem Zentrum ausgerichtet ist und nicht auf deren Verteilung zur Peripherie hin. Der Wert, der mit den vorteilhaften Eigenschaften und der kulturellen Bedeutung des Guayusa einhergeht, wird am Ende der Wertschöpfungskette abgeschöpft

---

<sup>4</sup>Hay sagt: «[W]e are constantly reminded by our advisors that we must remain a successful business if we are to benefit anyone.» (Belsey Priebe 2010) [Deutsche Übers.: Unsere Berater erinnern uns andauernd, dass wir ein erfolgreiches Geschäft bleiben müssen, wenn wir für irgendjemanden Gutes tun wollen.]

und in Profite verwandelt. Sollte die Firma wie geplant bald für eine grosse Summe an einen der grossen global operierenden Lebensmittelkonzerne verkauft werden, gewinnen die Gründer und Investoren/Berater von ANDA hohe Vermögenswerte hinzu, während sich die Situation der Kichwakleinbauern kaum verändern würde.

## 12.8 Rekapitulation

Wie von McMichael (2013: 672) beschrieben, wird auch der in der Guayusa-Wertschöpfungskette erzeugte Mehrwert systematisch gegen deren Ende hin von den «processors, retailers and financiers» abgeschöpft. Die Angestellte von 5B, die sich am *value-chain development* Ansatz (VCD) orientiert, gibt zu, dass der Mehrwert vom Ende der Kette her akkumuliert wird. Sie sagt, es sei ihr «egal» wie viel die Leute am Ende der Wertschöpfungskette verdienen, solange sie sicherstellen könne, dass die Kleinbauern «genug» verdienen würden (Int. 5d, Abs. 156).

Man muss sich die Frage stellen, ob die internationale Entwicklungszusammenarbeit auf einer unehrlichen Arbeitsweise basiert. Die Ansätze wie *value-chain development* und *Bottom of the Pyramid/next billion* behaupten, dass durch die Integration von Kleinbauern in internationale Wertschöpfungskette diese aus der Armut befreit werden könnten. Im präsentierten Fallbeispiel Guayusa mit der Firma Anda wurde demnach alles richtig gemacht: Es wurden die entsprechenden Schritte unternommen, um eine neue Wertschöpfungskette zu erschaffen und die Kleinbauern wurden als eigenständige Rohstofflieferanten darin integriert.

Gemäss der in der EZA vorherrschenden Ansätze bildet diese Entwicklung die Grundlage, dass diese Leute sich dank dem erwirtschafteten Geld stärker am ökonomischen Leben beteiligen und ihre eigenen Firmen gründen. Ihre Unabhängigkeit würde zunehmen und sie würden sich als Gesellschaft ökonomisch «entwickeln».

Die Marketisierung des Guayusa und seine Auswirkungen zeigen uns auf, dass die Rechnung nicht so einfach aufgeht. Anstatt unabhängiger und «unternehmerischer» zu werden, werden die Kleinbauern in eine Warenkette aufgenommen, in welcher sie kaum eine Chance haben sich zu emanzipieren.

Die Warenkette wird nämlich von der *lead firm* ANDA auf eine Art und Weise koordiniert und orchestriert, dass die Kleinbauern nicht über deren Modalitäten mitbestimmen können. Sie können Guayusa anbauen – oder nicht anbauen; verkaufen – oder nicht verkaufen. Alles andere haben sie nicht in der Hand. Die Vorgaben sind so zu erfüllen, die Papiere so zu unterschreiben und die Koordination ist so zu vollziehen, wie es die *lead firm* vorschreibt.

Einer der wichtigsten Aspekte besteht für die Kleinbauern darin, dass sie einen «vernünftigen» Preis für ihr Guayusa erhalten. Im bestmöglichen

Fall sollte dieser Preis die Kosten für Anbau und Ernte decken und den Kleinbauern einen zusätzlichen Verdienst (Gewinn) ermöglichen.

Wie im Kapitel 10.2 (Argumente zum Guayusapreis) beschrieben wurde, ist dieser Verdienst für den «durchschnittlichen» Kleinbauern kaum oder nicht vorhanden. Weil sich das Leben der Kleinbauern zu einem Grossteil auf informellem «Terrain» abspielt, ist es jedoch sehr schwierig, diesen Verdienst wirklich zu berechnen.

Die Kleinbauern sind zwar über die Organisation Anda in die Wertschöpfungskette für Guayusa integriert. Dieser formelle Aspekt, der über Dokumente, Verträge, Zertifizierungen, Standardisierungen, Messungs- und Berechnungsinstrumente hergestellt wird, kennzeichnet die Marketisierung des Guayusa und in einem weiteren Sinne die Ökonomisierung ihres Lebens während der letzten Jahrzehnte.

Wie von Mitchell (2007) beschrieben, sind die Kleinbauern bereits Teil der Ökonomie, bevor ein weiterer Aspekt ihres Lebens von der Marketisierung erfasst wird. So wird das *Aussen* der Marktbeziehung zum *Innen*: Das Leben der Kleinbauern ist von informelleren Praktiken und Austauschbeziehungen geprägt und gleichzeitig auf eine merkwürdige Weise formell und in internationale Märkte integriert.

Die Marketisierung als Prozess der *including exclusion* (einschliessende Ausgrenzung) hat die Marktbeziehung der Kleinbauern und Arbeitenden an der Quelle der Wertschöpfungskette zu den wertschöpfenden Instanzen dergestalt hergestellt, dass ihre Situation nun von Ohnmacht, von einer ungleichen Abhängigkeit der *lead firm* und von schlechten Arbeits- und Preisbedingungen geprägt ist.

Diese Charakteristiken der Marktbeziehungen scheinen sich mit einer zunehmenden Ökonomisierung des kleinbäuerlichen Lebens und einer Marketisierung von immer mehr und neuen landwirtschaftlichen Produkten eher zu verschärfen denn zu verbessern. Indem die *lead firms* und die (Wieder-)Verkäufer Margen berechnen und Wert akkumulieren können, wird ein globales Ungleichgewicht reproduziert und verstärkt.

Die Beteuerungen der Geschäftsführer von Anda, dass sie die «branchenüblichen Margen» anwenden und in keiner Etappe ihrer «vertikal integrierten Wertschöpfungskette» mehr Wert als notwendig abschöpfen würden, lassen erahnen, wie das *business as usual* in den globalen Lebensmittelmärkten funktioniert.

### 12.8.1 Konkurrierende Logiken

Ein Unternehmen, das sehr schnell wächst und hohe Umsätze erzielt, ist immer wieder auf neue Investitionsrunden angewiesen (Faulkner 2015). Die Gründer müssen bei jeder Investitionsrunde einen Rückgang ihres prozentualen Anteils am Unternehmen in Kauf nehmen (Verwässerung), bis sie nur noch eine kleinere Minderheit daran besitzen. Zum heutigen Zeitpunkt be-

trägt die Gesamtsumme der Investitionen mehr als 10 Millionen US-Dollar. Anda sieht ihre Möglichkeit, den Kleinbauern zu helfen, darin möglichst viele Guayusaprodukte zu verkaufen und muss darum die Margen senken (Segran 2015: siehe Kommentare).

Diese zwei Gründe – Profitdruck von Investoren und der Selbstzwang zu hohen Verkaufsmengen und tiefen Margen – schränken die Möglichkeit, die Kleinbauern wie zu Beginn geplant an der Firma zu beteiligen und ihnen einen höheren Preis zu bezahlen als den festgelegten Fairtrade-Mindestpreis, stark ein.

Viele Kleinbauern sind der Ansicht, dass eine Firma wie Anda, der es scheinbar gut geht, bereit sein sollte höhere Preise zu bezahlen. Dies legen die Profitargumente als Teil der umfangreichen Diskussionen um den Preis nahe. Im Grundsatz sind diese Diskussionen eine Forderung der Kleinbauern nach Teilhabe am Gewinn und Teilnahme am Geschäft.

Ein oft gebrachter Vorwurf an Anda liegt in der mangelnden Transparenz dieser Organisation. Die Verantwortlichkeiten der verschiedenen Entitäten sind unklar, die Geldströme sind nicht nachvollziehbar und die Firma veröffentlicht keine detaillierten Geschäftszahlen.

Für den befragten ecuadorianischen Entwicklungsexperten ist die Transparenz einer von zwei Bereichen, wo Anda ihre Arbeit besser machen könnte, indem sie ihre Geschäftszahlen und die in der Warenkette erzielten «Aufschläge» veröffentlicht. Es sei einiges Misstrauen entstanden, weil sich die Leute fragten, wie viel Geld die Besitzer von ANDA «mit einem lokalen Produkt, das uns gehört» und «mit unserer Arbeit» verdienten, «unter einer Geschäftsweise, die sich scheinbar sehr an der Idee des fairen Handels orientiert» (Int. 5a, Abs. 63). Er habe jedoch bei seiner Untersuchung im Jahr 2013 den Eindruck gehabt, dass diejenigen Kleinbauern, die die Marktbeziehung zu ANDA aufrecht erhielten, mit der Zeit ein stärkeres Vertrauen entwickelten (Int. 5a, Abs. 63). Trotz einiger kritischer Punkte solle man den Erfolg der Firma Anda als «sehr innovatives» Projekt würdigen (Int. 5a, Abs. 103). Sein zweiter Verbesserungsvorschlag wäre, die Kleinbauern direkt am Geschäft zu beteiligen, indem sie Teilhaber werden (ebd.).

## 12.9 Quintessenzen

«Nachdem wir die Firma verliessen, sagten wir uns, dass wir zeigen wollen, dass es eine andere Firma geben kann, die den Kleinbauern beweist und vorlebt, dass sie wirklich gerecht ist. Eine Firma, die ihnen beibringt, zu verwalten und ihnen zeigt, was Transparenz über die verwendeten Gelder heisst.» (Zwei ehemalige Mitarbeiter; Int. 6c, Abs. 112)

Wenn die Kleinbauern beziehungsweise ihre Kooperativen Aktionäre einer Firma werden, haben sie Einblick in die Geschäftszahlen, was das Pro-



blem der Intransparenz zumindest teilweise beheben würde. Damit so ein Vorgehen funktionieren kann, braucht es einen «Mut zur Langsamkeit» und das Vertrauen, dass sich die Kooperativen – eine fachkundige und nicht paternalistische Begleitung vorausgesetzt – so entwickeln können, dass sie die Interessen der Kleinbauern vertreten und auch ihre Finanzen selber verwalten.

Wie die befragte Expertin zum Thema Assoziativität sagt, funktionieren normalerweise diejenigen Kooperativen am besten, die von Individuen mit einem klaren ökonomischen Ziel vor Augen gegründet wurden (Int. 5d, Abs. 68).

Die Expertin sagt, dass es in Belgien eine Supermarktkette gebe, die versuche die Margen und Kosten in der Lieferkette transparent zu machen. Doch wenn diese von verschiedenen Firmen gestaltet wird, ist es sehr schwierig, diesbezügliche Informationen über die Margen zu erhalten. Natürlich seien die Margen am Ende der Kette «viel höher» als an deren Anfang. Aber «wenn die Unternehmen Margen zeigen würden, dann müssten sie sie auch ändern.» Darum sei das «ziemlich kompliziert» (Int. 5d, Abs. 70).

Noch ungewöhnlicher sei es, dass ein Unternehmen die Kleinbauern als Aktionäre einbinde. Die NGO, bei der sie arbeite, sei gerade daran einen Fond einzurichten, um damit «Ko-Investitionen» in Unternehmen zu tätigen, die später an die Kleinbauern verkauft würden. Weltweit gesehen gebe es «einige» solche Fonds, wobei das Wichtigste bei einer Beteiligung der Kleinbauern sei, dass die Firma wirklich bereit sei, diese gleichberechtigt aufzunehmen (Int. 5d, Abs. 77)

Mit einer solchen Politik, die die Kleinbauern als gleichberechtigten Marktteilnehmer und Handelspartner ansieht, müssten die Unternehmer jedoch von einem Interessensrückgang seitens der Investoren rechnen, die ihre Gelder lieber in eine klassisch gewinnorientierte Firma stecken würden.

Allerdings gibt es kaum eine andere Lösung, wenn das Ungleichgewicht auf dem globalen Lebensmittelmarkt ausgeglichen und damit den Kleinbauern zu einer echten Möglichkeit verholfen werden soll, sich wirtschaftlich und gesellschaftlich weiterzuentwickeln. Eine Rückkehr in ein «vor-ökonomisiertes» idyllisch verklärtes Naturleben ist für diese Leute nicht möglich und wird von ihnen auch nicht gewünscht (im Gegensatz zu einer ökologischen und naturnahen Landwirtschaft). Um das «prinzipielle Drama Ecuadors» – die Armut breiter Bevölkerungsschichten auf dem Land – zu mildern (Int. 5a, Abs. 28), gibt es somit nur den Weg über wirklich faire Preise und eine Beteiligung der Kleinbauern an den Gewinnen der (je nachdem nationalen und/oder internationalen) Wertschöpfungskette.

Manchmal wird das Argument vorgebracht, dass es richtig sei, wenn die Investoren von Anda grosse Beträge verdienen würden; sie seien schliesslich das Risiko eingegangen, in eine Firma zu investieren, deren Zukunft in den ersten Jahren unsicher war (Int. 5b). Das würde umgekehrt bedeuten, dass die Kleinbauern – die zwar nicht in die Firma investierten, aber in den

Guayusaanbau und in ihre Zukunft – ebenfalls für ihr Risiko belohnt werden sollten.

Nach McMichael (2013: 686) sind es die *new peasantries*, welche eine Verbesserung der Situation herbeiführen können. Die wichtigen Stichworte sind *de-commodification of farming* (Befreiung von teuren kommerziellen Inputs), Wiederbelebung ökologischer Anbaupraktiken, verstärkte Pluri-Aktivität und Selbstorganisation (ebd.).

Zurzeit ist es für die unabhängigen Kooperativen schwierig, andere Abnehmer für Guayusa zu finden. Wenn die Nachfrage von verschiedener Seite zunehmen würde, könnten sie plötzlich auch verhandeln und so ihre Lage verbessern (Int. 5d, Abs. 23). Die Chance für Kooperativen und Kleinbauern, die Guayusa verkaufen möchten, liegt also darin, dass sich das Monopol von Anda lockert und der Markt sich diversifiziert. Damit sie aber wirklich profitieren – und das wäre gleichzeitig ein erster Schritt in eine neue, gerechtere Gestaltung der globalen landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten – muss es «Pionier-Unternehmen» geben, welche die Kleinbauern(-Kooperativen) an den Gewinnen der *ganzen* Wertschöpfungskette beteiligen.

Die internationale EZA-Gemeinschaft könnte sich mit der Frage befassen, ob derartige Projekte eher zum Erfolg einer «gesunden» Entwicklung in den Ländern des Südens führen könnten als die gut gemeinte Unterstützung von Unternehmen, die das Kapital einiger weniger Investoren maximieren. Mit dem Ziel vor Augen, dass sich die Macht- und Abhängigkeitsverhältnisse zwischen arm und reich auf ein ausgeglicheneres Niveau entwickeln und es für die Konsumenten in unseren Breitengraden wirkliche Möglichkeiten geben soll, durch ihr Verhalten eine positive Veränderung zu unterstützen, sollten sich auch die Investoren diese Frage stellen: Bin ich bereit, weniger Rendite auf meine Investition zu bekommen, wenn die Gewinne der Firma dafür auch an die Kleinbauern weitergegeben werden – diejenigen Menschen, die harte körperliche Arbeit verrichten, ihr kleines Feld mit Liebe bestellen und durch naturnahen Anbau einen ökologischen Mehrwert schaffen?

# Literatur

- ACDI/VOCA (2009 - 2012). *Ecuador - Local Business Development Project*. URL: <http://acdivoca.org/our-programs/project-profiles/ecuador-local-business-development-project> (besucht am 30. 12. 2015).
- ANDA S. A. (2010). *Informe de cierre financiero anticipado*.
- ANDAhelp (2014a). *ANDA Foundation Annual Report 2013*.
- ANDAhelp (2014b). *Manejo Sostenible de Guayusa para Agricultores Familiares: Manual de Buenas Prácticas*.
- ANDAhelp (2015). *ANDA Foundation Annual Report 2014*.
- Asmuth, Gereon (2015). *Es brodelt in Ecuador*. URL: <http://www.taz.de/!5224564/> (besucht am 15. 01. 2016).
- Bair, Jennifer (2008). „Analysing global economic organization: Embedded networks and global chains compared“. In: *Economy and Society* 37.3, S. 339–364.
- Bair, Jennifer, Christian Berndt u. a. (2013). „Dis/articulating producers, markets, and regions: new directions in critical studies of commodity chains“. In: *Environment and Planning A* 45.11, S. 2544–2552.
- Bair, Jennifer und Marion Werner (2011). „Commodity Chains and the Uneven Geographies of Global Capitalism: A Disarticulations Perspective“. In: *Environment and Planning A* 43.5, S. 988–997.
- Bauchmüller, Michael (2014). *Ecuador düpiert den Bundestag: Streit um Klimaschutz*. URL: <http://www.sueddeutsche.de/politik/streit-um-klimaschutz-ecuador-duepiert-den-bundestag-1.2252510> (besucht am 15. 01. 2016).
- Beebe, Elaine (2009). *Renewable energy*. Hrsg. von Brown University. URL: <http://today.brown.edu/articles/2009/05/michael-millan> (besucht am 26. 11. 2015).
- Belsey Priebe, Mayruth (2010). *Tea Party, Redefined*. URL: <http://www.greenmarketing.tv/2010/12/07/green-entrepreneur-interview-organic-fair-trade-anda-tea/> (besucht am 12. 01. 2015).
- Berndt, Christian und Marc Boeckler (2012). „Geographies of Marketization“. In: *The Wiley-Blackwell companion to economic geography*. Hrsg. von Trevor J. Barnes, Jamie Peck und Eric S. Sheppard. Chichester, West Sussex und Malden, MA: Wiley-Blackwell, S. 199–212.

- Bogner, Alexander und Wolfgang Menz (2002). „Das theoriegenerierende Experteninterview: Erkenntnisinteresse, Wissensformen, Interaktion“. In: *Das Experteninterview*. Hrsg. von Alexander Bogner, Beate Littig und Wolfgang Menz. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 33–70.
- Brown, Sandy (2013). „One hundred years of labor control: Violence, militancy, and the Fairtrade banana commodity chain in Colombia“. In: *Environment and Planning A* 45.11, S. 2572–2591.
- Caliskan, Koray und Michel Callon (2010). „Economization, part 2: A research programme for the study of markets“. In: *Economy and Society* 39.1, S. 1–32.
- Callon, Michel (2007). „What does it mean to say that economics is performative?“ In: *Do economists make markets?* Hrsg. von Donald A. MacKenzie, Fabian Muniesa und Lucia Siu. Princeton: Princeton University Press, S. 311–357.
- Collen, W. u. a. (2013). „Ilex guayusa COMO MOTOR PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE EN LOSSISTEMAS AGROFORESTALES EN LA AMAZONÍA OCCIDENTAL“. In: *Primer encuentro de bosques, recursos genéticos forestales y agroforestería*, S. 285–293.
- CONFENIAE (2009). *Pronunciamento: LA CONFENIAE RECHAZA TODO TIPO DE NEGOCIACIONES AMBIENTALES, SOBRE LOS BOSQUES Y POLÍTICAS EXTRACTIVAS, QUE AFECTEN LOS TERRITORIOS DE LAS NACIONALIDADES AMAZÓNICAS Y PUEBLOS INDÍGENAS DEL ECUADOR*. Puyo, Ecuador. URL: [http://www.redd-monitor.org/wp-content/uploads/2009/08/CONFENIAE-REDD\\_FI.pdf](http://www.redd-monitor.org/wp-content/uploads/2009/08/CONFENIAE-REDD_FI.pdf) (besucht am 12.01.2015).
- Crespo Coello, Patricio (2013). *La Guayusa - Trayectoria y Sentido: Documento de Sistematización y Experiencias*. Hrsg. von Programa de Manejo Forestal Sostenible en la Region Andina.
- Dueñas-Serrano, Juan F. u. a. (o. J. [2014]). *A historical and ethno-botanical overview of Ilex guayusa Loes. (Aquifoliaceae) with notes on its distribution*. URL: <http://www.heritableinnovationtrust.org/guayusa> (besucht am 07.12.2015).
- Enríquez, Carolina (2014). *El salario básico unificado del 2015 subirá a USD 354*. URL: <http://www.elcomercio.com/actualidad/salario-basico-ecuador-trabajadores.html> (besucht am 15.01.2016).
- Enríquez, Carolina (2015). *El salario básico para el 2016 será USD 366*. URL: <http://www.elcomercio.com/actualidad/salario-basico-ecuador-economia.html> (besucht am 15.01.2016).
- Faulkner, Laura (2015). *Entrepreneurial Evolution: An Update on Anda*. URL: <http://www.hitachifoundation.org/news-a-views/thf-blog/570-entrepreneurial-evolution-an-update-on-anda>.
- Freeman, D. (2013). *Value chains for development: an ethnography of pro-poor market interventions in Ethiopia*. URL: <http://aotcpres.com/>

- articles/chains-development-ethnography-propoor-market-interventions-ethiopia/.
- Gereffi, G., J. Humphrey und R. Kaplinsky (2001). „Introduction: Globalisation, value chains and development.“ In: *IDS bulletin* 32.3, S. 1–8.
- Gereffi, G., J. Humphrey und T. Sturgeon (2005). „The governance of global value chains“. In: *Review of international political economy* 12.1, S. 78–104.
- Gereffi, G., M. Korzeniewicz und R. Korzeniewicz (1994). „Introduction“. In: *Commodity chains and global capitalism*. Hrsg. von Gary Gereffi und Miguel Korzeniewicz. Bd. 149. Westport, Conn.: Greenwood Press.
- Gereffi, Gary (1996). „Global commodity chains: New forms of coordination and control among nations and firms in international industries“. In: *Competition and Change* 1.4, S. 427–439.
- Goodreads Inc (2015). *Rainforest Medicine Quotes*. URL: <https://www.goodreads.com/work/quotes/24258032-rainforest-medicine-preserving-indigenous-science-and-biodiversity-in-t> (besucht am 12.02.2015).
- Hartt, Amanda (2014). *Social Enterprise ‘Fully Alive’ in Ecuador*. URL: <http://ecowatch.com/2014/05/06/social-enterprise-ecuador/> (besucht am 18.01.2016).
- Havice, Elizabeth und Liam Campling (2013). „Articulating upgrading: Island developing states and canned tuna production“. In: *Environment and Planning A* 45.11, S. 2610–2627.
- Hay, Peter (2011). *ANDA - Guayusa Value Chain Creation: (Anonymisierte Quelle)*. URL: <https://www.changemakers.com/economicopportunity/entries/anda-guayusa-value-chain-creation> (besucht am 26.11.2014).
- Hay, Peter u. a. (2009). *ANDA Business Plan*.
- Helfferrich, Cornelia (2009). *Die Qualität qualitativer Daten: Manual für die Durchführung qualitativer Interviews*. 3., überarbeitete Auflage. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften / GWV Fachverlage GmbH Wiesbaden. URL: <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-531-91858-7>.
- Henriksen, L. u. a. (2010). *Agro-Food Value Chain Interventions in Asia: A review and analysis of case studies*. Wien.
- Herbert, Steve (2000). „For ethnography“. In: *Progress in Human Geography* 24.4, S. 550–568.
- Hiebert, Lindsey, Kara Sheppard-Jones und Taylor Valentine (2015). *Anda: Creating Value in the Amazon*. Hrsg. von GlobaLens. University of Michigan.
- Hughes, A., C. McEwan und D. Bek (2013). „Retailers, supply networks and changing articulations of ethicality: Lessons from Flower Valley in South Africa“. In: *Journal of Economic Geography* 13.2, S. 211–230.
- INEC (2011a). *Fascículo Nacional: Resultados del Censo 2010*. URL: [http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculo\\_nacional\\_final.pdf](http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculo_nacional_final.pdf) (besucht am 15.01.2016).

- INEC (2011b). *Fascículo Provincial Napo: Resultados del Censo 2010*. URL: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/napo.pdf> (besucht am 15.01.2016).
- Jarrett, Christopher (2012). *Waysa Runa: Guayusa Traditions in Napo Runa Culture*. Quito: Imprenta Nuestra Amazonia.
- Jarrett, Christopher (o. J.). *Tomando guayusa, compartiendo cultura y reconfigurando las relaciones comerciales*. URL: unbekannt (besucht am 25.01.2015).
- Jochnick, C. (2012). *Systems, power, and agency in market-based approaches to poverty*. Hrsg. von Oxfam America.
- Klineman, Jeffrey (2014). *Runa Closes Financing Round, Opens Safeway Shelves*. URL: <http://www.bevnet.com/news/2014/anda-closes-financing-round-opens-safeway-shelves/> (besucht am 08.01.2015).
- Kreymann, Lena (2014). *Und tschüs - USAID verlässt Ecuador*. URL: <http://www.ag-friedensforschung.de/regionen/Ecuador1/usaid.html> (besucht am 15.01.2016).
- Kuckartz, Udo (2014). *Qualitative Inhaltsanalyse: Methoden, Praxis, Computerunterstützung*. 2., durchges. Aufl. Weinheim: Beltz Juventa.
- Li, Lorna (2014a). [E4C15] *Turning Amazon Herbs Into Energy Drinks While Preserving Indigenous Medicine*. URL: <http://www.entrepreneursforachange.com/e4c15-turning-amazon-herbs-into-energy-drinks-while-preserving-indigenous-medicine-runa/> (besucht am 12.01.2016).
- Li, Lorna (2014b). [E4C9] *How to attract VC funders to your social enterprise with Peter Hay - ANDA*. URL: <http://www.entrepreneursforachange.com/e4c9-how-to-attract-vc-funders-to-your-social-enterprise-with-peter-hay-anda/> (besucht am 03.01.2016).
- McMichael, P. (2013). „Value-chain agriculture and debt relations: contradictory outcomes“. In: *Third World Quarterly* 34.4, S. 671–690.
- Mercopress (2009). *Last US forces abandon Manta military base in Ecuador*. URL: <http://en.mercopress.com/2009/09/19/last-us-forces-abandon-manta-military-base-in-ecuador> (besucht am 15.01.2016).
- Millan, Michael (2009). *Michael's Update from Ecuador*. URL: [http://anda.typepad.com/anda\\_nation/2009/07/michaels-update-from-ecuador.html](http://anda.typepad.com/anda_nation/2009/07/michaels-update-from-ecuador.html) (besucht am 28.11.2015).
- Miller Weisberger, Jonathon (2013). *Rainforest medicine: Preserving indigenous science and biodiversity in the Upper Amazon*. Berkeley, California: North Atlantic Books.
- Miller Weisberger, Jonathon (2015). *Guayusa Tea House*. URL: <http://www.guayusatea.com> (besucht am 02.12.2015).
- Mitchell, Timothy (2007). „The Properties of Markets“. In: *Do economists make markets?* Hrsg. von Donald A. MacKenzie, Fabian Muniesa und Lucia Siu. Princeton: Princeton University Press, S. 244–275.

- Morningstar, Cory und Forrest Palmer (2015). *Fundación Pachamama is Dead - Long Live ALBA / Part IV*. URL: <http://www.theartofannihilation.com/fundacion-pachamama-is-dead-long-live-alba-part-iv/>.
- Neuber, Harald und Kerstin Sack (2015). *Deutschland und Ecuador nehmen Umweltkooperation wieder auf*. URL: <https://amerika21.de/2015/07/124584/deutschland-ecuador-umwelt> (besucht am 15.01.2016).
- O'Reilly, Karen (2012). *Ethnographic methods*. 2. ed. London: Routledge.
- Ouma, Stefan, Marc Boeckler und Peter Lindner (2013). „Extending the margins of marketization: Frontier regions and the making of agro-export markets in northern Ghana“. In: *Geoforum* 48, S. 225–235.
- Palevsky, Matthew (2010). *Local Farmers Working With Anda in Napo*. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=RRjlgU3ZHaQ> (besucht am 29.12.2015).
- Peck, Jamie (2011). „Global Policy Models, Globalizing Poverty Management: International Convergence or Fast-Policy Integration?“ In: *Geography Compass* 5.4, S. 165–181.
- Piñeiro, Aliana (2014). *Ilex Guayusa: A new driver for sustainable development in agroforestry systems in the Western Amazon*. Göteborg. URL: [http://xeroproject.com/runa\\_foundation/wp-content/uploads/2015/05/RUNA\\_Gothenburg-Conference\\_For-Website.pdf](http://xeroproject.com/runa_foundation/wp-content/uploads/2015/05/RUNA_Gothenburg-Conference_For-Website.pdf).
- Prahalad, C. K. (2005). *The fortune at the bottom of the pyramid: [eradicating poverty through profits : enabling dignity and choice through markets]*. Upper Saddle River, NJ: Wharton School Pub.
- R., C. (2011). *Creeccuador premió a siete empresas*. URL: <http://www.ppelverdadero.com.ec/pp-comerciante/item/creeccuador-premio-a-siete-empresas.html> (besucht am 29.01.2016).
- S. Fischer Verlag (2013). *Der Neue Fischer Weltalmanach 2014*. Orig.-Ausg. Bd. 72014. Frankfurt, M.: Fischer-Taschenbuch-Verl.
- Schwittay, Anke (2011). „The marketization of poverty“. In: *Current Anthropology* 52.S3.
- Segran, Elizabeth (2015). *How two liberal arts students created a million-dollar, rainforest-saving tea company*. URL: <http://www.fastcompany.com/3046136/how-two-liberal-arts-students-created-a-million-dollar-rainforest-saving-tea-company> (besucht am 08.01.2016).
- Tages-Anzeiger (2008). *Ecuador erhält eine neue Verfassung*. URL: <http://www.tagesanzeiger.ch/ausland/amerika/Ecuador-erhaelt-eine-neue-Verfassung/story/29360084>.
- Vogt, Jürgen (2014). *Yasuní-Referendum gescheitert*. URL: <http://www.taz.de/!5042781/> (besucht am 15.01.2016).
- Wark, Lori (2010). *ANDA: A Fair Trade Tea Company*. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=IR8Q6WYDYNu#t=211> (besucht am 29.12.2005).
- Watson, Elaine (2014). *Move over yerba maté! Guayusa is the next big thing in 'clean energy', say Anda founders*. URL: <http://www.foodnavigator->

- usa.com/Manufacturers/Guayusa-is-the-next-big-thing-in-clean-energy-say-Anda-founders (besucht am 04.01.2016).
- Weil, Luke (2014). *ANDA Clean Energy Deck*. URL: <http://de.slideshare.net/lukeweil/1-anda-clean-energy-deck> (besucht am 17.01.2016).
- Weltbank (2016). *Poverty & Equity - Ecuador*. URL: <http://povertydata.worldbank.org/poverty/country/ECU> (besucht am 15.01.2016).
- Werner, M., J. Bair und V. R. Fernández (2014). „Linking Up to Development? Global Value Chains and the Making of a Post-Washington Consensus“. In: *Development and Change* 45.6, S. 1219–1247.



# Persönliche Erklärung

Ich erkläre hiermit, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig verfasst und die den verwendeten Quellen wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht habe.

Zürich, den 29. Januar 2016

Valentin Scherrer



# Anhänge

# Tabelle der durchgeführten Interviews

	Interview	Sprache	Institution/Bezeichnung	Bemerkungen
(1) KLEINBAUERN	1a	Spanisch		2 Personen
	1b	Spanisch		
	1c	Spanisch		2 Personen
	1d	Spanisch		2 Personen
	1e	Spanisch		
	1f	Spanisch		Vertreter einer Kooperative
(2) KOOPERATIVEN	2a	Spanisch	Kooperative 2A	
	2b	Spanisch	Kooperative 2B	2 Personen
	2c	<i>Spanisch</i>	<i>"Siedlung"</i>	
	2d	<i>Spanisch</i>	<i>"unabhängige Kooperative"</i>	2 Personen
	2e	Spanisch	"unabhängige Kooperative"	entspricht Interview 1f
(3) FIRMEN	3a	Spanisch	Firma 3A	
	3b	Spanisch	Firma 3B	
	3c	Deutsch	Firma 3C	
(4) ÖFFENTL. ANGESTELLTE	4a	Spanisch	Präfektur Napo	
	4b	Spanisch	Umweltministerium	
	4c	Spanisch	ProEcuador	
	4d	Spanisch	MCPEC*	
(5) EXPERTEN	5a	Spanisch	(unabh. Entw.experte)	
	5b	Deutsch	EZA-Agentur 5B	
	5c	Spanisch	kulturell aktiver Kichwa	
	5d	Spanisch	NGO 5D	
(6) ORGANISATION ANDA	6a	Spanisch	leitender Angestellter	
	6b	Spanisch	Feldtechniker	
	6c	Spanisch	ehemalige Mitarbeiter	2 Personen
	6d	Englisch	Geschäftsführer ANDAhelp	
	6e	Englisch	Mitarbeiter ANDAhelp	
Total #	26 Int.			32 Pers.

*Kursiv:* Gespräch wurde notiert statt aufgenommen

\*Ministerio Coordinador de Productividad, Empleo y Competividad

# Kategoriensystem

Hauptkategorien	12	Subkategorien	14	Sub-Subkategorien	2
Marketisierungen	25	Transformation von Pflanze und Anbau	98		
		Veränderung sozialer Zustände	53		
		Weitere	70		
Folgen der Marketisierung	13	Preisdiskussion	33		
		Zertifizierungen	90		
		Weitere	70		
RUNA Unternehmensstruktur und -entwicklung	96				
Alternativen zu RUNA	65				
Sonstige	40				
Natürliche Umwelt	7	Äussere Bedingungen	7		
		Auswirkungen auf	14		
		Bzgl. Guayusapflanze	16		
Kultur und Mentalität	0	Kultur-Artefakte	23		
		Guayusa-Kultur	21		
		Mentalität der Kichwas	0		
				Zu interpretierende Aspekte	11
Sozioökonomische Bedingungen	17				
Marktwirtschaftliches Umfeld	53				
Assoziativität und Organisationen	29				
Staat / Privat	86				
Diskurse zu Markt und Preis	0	Guayusa: Preisargumente	33		
		Marktdiskurs	14		



# Verkaufsverträge

## Verkaufsvertrag 2011

**CONTRATO DE COMPRA DE GUAYUSA** N° 0000277

En el marco del Convenio de colaboración entre la [REDACTED] y la [REDACTED] suscritos en Ciudad del 2010, y en cumplimiento de la resolución del presente convenio, [REDACTED] a quien en adelante se denominará la EMPRESA y [REDACTED] a quien para efectos de este contrato se lo denominará el PRODUCTOR, acuerdan en forma libre y voluntaria suscribir el presente contrato, contenido en los siguientes artículos:

**PRIMERA.** Las partes contratantes, se comprometen en asegurar las condiciones necesarias para cumplir con las normas del Código Justo, para lo cual:

**SEGUNDA.** LA EMPRESA es responsable de:

- Proporcionar Atención técnica in situ al PRODUCTOR
- Garantizar la compra de la producción de hojas frescas de guayusa, siempre y cuando las condiciones del mercado así lo permitan.
- Pagar al PRODUCTOR, la suma de USD 5,35 por cada libra de hoja guayusa fresca, siempre y cuando la guayusa cumpla con los requisitos de calidad que la EMPRESA exige. LA EMPRESA o sus REPRESENTANTES están autorizados a rechazar el producto si no cumple con los requisitos de calidad.
- Realizar la coordinación con el productor, para determinar el día y la hora de cosecha/compra, con mínimo 24 horas de anticipación.
- En el caso de no poder cumplir con la visita programada, por razones de fuerza mayor, se deberá informar al productor con una (1) hora de anticipación, para reprogramar la cita.
- Proporcionar de materiales, insumos e infraestructura a la Asociación, de acuerdo a los lineamientos establecidos entre las partes, en medida de la capacidad de la Empresa lo permite.
- Brindar talleres de capacitación sobre el manejo técnico del cultivo al PRODUCTOR para que pueda manejar adecuadamente el cultivo.
- Entregar al PRODUCTOR de un listado de Químicos autorizados por la EMPRESA para el control de plagas en el cultivo y el respectivo Manual de Producción.

**TERCERA.** EL PRODUCTOR es responsable de:

- Brindar las facilidades, para que el técnico de la Empresa, realice su trabajo normalmente.
- En el caso de no poder cumplir con la visita programada, por razones de fuerza mayor, se deberá informar al Técnico de la Empresa, con una (1) hora de anticipación, para reprogramar la cita.
- Cumplir con todos los requisitos de calidad que la Empresa demande.
- Garantizar el abastecimiento de hoja fresca de guayusa a la Empresa, según los términos y condiciones establecidos.

**CUARTA.** La EMPRESA solo comprará el producto, siempre y cuando cumpla con los siguientes requisitos:

- La cosecha NO debe ser realizada, con más de 12 horas antes de la venta y de preferencia, en presencia del Técnico.
- Las hojas no deben tener moho, quines, insectos, presentar color amarillo, o cualquier otro signo de plagas.
- Los productores deben entregar la cantidad exacta, solicitada por la Empresa, con un margen de error de hasta 10 libras.
- Se considera a la libra, como un factor que puede afectar este valor.
- La Empresa, rechazará la guayusa que sea entregada en su Centro de Acopio y que no cuente con su respectivo Orden de Compra y/o no cumple con los requisitos de calidad.
- Los agricultores y/o las personas que realicen la cosecha, deben tener sus manos limpias con desinfectante; al momento de manipular la hoja de guayusa.
- Los agricultores, deben cosechar directamente en las canastas o costales entregados por la Empresa.
- En el caso de encontrar algún elemento que altere el peso final de las hojas de guayusa, la Empresa se reserva el derecho de rechazar toda la cosecha.

**QUINTA.** Los pagos por las entregas de hojas de guayusa, se realizarán de la siguiente manera:

- El pago se efectuará en efectivo, al momento de entrega de guayusa.
- El respaldo de esta transacción, será el Orden de Compra emitido por la Empresa, la cual debe ser firmada por el socio de la Asociación, avalando la entrega de la guayusa y la recepción del dinero.
- Cada quince días, la Empresa, entregará una copia de cada Orden de Compra a [REDACTED]
- El último día de cada mes, la Asociación emitirá una factura a la Empresa, en representación del productor, cubriendo el valor total de ventas realizadas, según la sumatoria del valor de las Ordenes de Compra.
- El pago se realizará cumpliendo con todas las normas tributarias establecidas por el SRI.
- En el caso que el PRODUCTOR no sea miembro de [REDACTED] las transacciones serán respaldadas por los respectivos documentos autorizados por el SRI.

**SEXTA.** EL PRODUCTOR no podrá comercializar la guayusa contratada bajo este convenio, con ninguna otra EMPRESA que no sea RUNA TARPUNA EXPORTADORA S.A.

**SÉPTIMA.** La EMPRESA dará automáticamente por terminado el presente contrato si el PRODUCTOR incurre en las siguientes contravenciones:

- a. Entrega de la guayusa contratada con la EMPRESA a un tercero, incumpliendo la cláusula Sexta.
- b. Entregas repetidas de guayusa que no cumplan con la calidad y los requerimientos solicitados de acuerdo a las condiciones establecidas en la cláusula cuarta.
- c. Uso de químicos no aprobados.

**OCTAVA.** Corresponde por cuenta de EL PRODUCTOR el costo y el riesgo del cultivo, así como la recolección del producto.

**NOVENA.** El presente contrato permanecerá en vigencia entre las partes hasta que las partes así lo deseen, según lo establecido en el Convenio entre [REDACTED]

Para caso de juicio, las partes renuncian a su domicilio y se someten a los jueces competentes en la ciudad de [REDACTED] y al trámite verbal sumario.

Para constancia de lo establecido las partes firman por triplicado en [REDACTED] copias de igual valor en la ciudad de [REDACTED] en la Provincia de Nariño, a los [REDACTED] días del mes de [REDACTED] de [REDACTED].

f. [REDACTED]  
Nombre: [REDACTED]

f. [REDACTED]  
Nombre: EL PRODUCTOR  
RUC/CI: [REDACTED]  
Teléfono: [REDACTED]  
Dirección: [REDACTED]

DIRECCION [REDACTED] ORIGINAL 1: EMPRESA - ORIGINAL 2: PRODUCTOR - COPIA

# Verkaufsvertrag 2013

0003416

### CONTRATO DE COMPRA DE GUAYUSA

Compañeros a la celebración del presente contrato la empresa [REDACTED] a través de su representante legal, a quien en adelante se le denominará LA EMPRESA

EL PRODUCTOR, quienes en forma libre y voluntaria convienen en celebrar el presente contrato, contenido en las siguientes cláusulas.

PRIMERA. Las partes contratantes, se comprometen en asegurar las condiciones necesarias para cumplir con las normas del Comercio Justo, para lo cual:

SEGUNDA. La EMPRESA es responsable de:

- Proporcionar asistencia técnica sobre el manejo orgánico de guayusa in-situ al PRODUCTOR.
- Garantizar la compra de la producción de hojas frescas de guayusa, siempre y cuando las condiciones del mercado así lo permitan.
- Pagar al PRODUCTOR, el precio mínimo de USD 0.35 por cada libra de hoja guayusa fresca, siempre y cuando la guayusa cumpla con los requisitos de calidad que la EMPRESA exige, los cuales están detallados en la cláusula cuarta y reforzados en la asistencia técnica realizada por la EMPRESA. La EMPRESA esta autorizada a rechazar el producto si no cumple con los requisitos de calidad.
- Realizar la coordinación con el productor, para determinar el día y la hora de cosecha/compra, con mínimo 24 horas de anticipación.
- En el caso de no poder cumplir con la visita programada por razones de fuerza mayor, se deberá informar al productor con una (1) hora de anticipación, para reprogramar la cita. En estos casos la EMPRESA no es responsable por la no adquisición de la materia prima.
- Proporcionar los materiales, herramientas e infraestructura al PRODUCTOR, de acuerdo a los lineamientos establecidos entre las partes, en medida que la capacidad de la Empresa lo permita.
- Brindar talleres de capacitación sobre el manejo técnico del cultivo al PRODUCTOR para que pueda manejar adecuadamente el cultivo.
- Fomentar una cadena de valor según los estándares de FairTrade USA.
- Entregar al PRODUCTOR un listado de insumos autorizados por la EMPRESA para el control de plagas en el cultivo y el respectivo manual de producción.
- Informar al PRODUCTOR de su representante local y regional.
- Facilitar al PRODUCTOR y al CEP información sobre la cantidad y calidad de la compra de guayusa.

TERCERA. El PRODUCTOR es responsable de:

- Brindar las facilidades, para que el Técnico de la EMPRESA, realice su trabajo normalmente.
- Manejar su cultivo de forma orgánica según los estándares de NOP y EU.
- En el caso de no poder cumplir con la visita programada, por razones de fuerza mayor, se deberá informar a la EMPRESA, con una (1) hora de anticipación, para reprogramar la cita.
- Cumplir con todos los requerimientos de calidad que la EMPRESA demande, los cuales están detallados en la cláusula cuarta y reforzados a través de la asistencia técnica.
- Garantizar el abastecimiento de hoja fresca de guayusa a la EMPRESA, según los términos y condiciones establecidas.
- Informar a la EMPRESA en caso de que la producción de guayusa sea significativamente menor o mayor a la planificación.
- El PRODUCTOR entregará el o los documentos tributarios autorizados por el Servicio de Rentas Internas, como facturas o notas de venta, para justificar la venta de la materia prima. En caso de que esto no ocurra, la EMPRESA asumirá que el PRODUCTOR no está en capacidad legal y tributaria para obtener este documento exigido por los organismos de control y procederá según la legislación contable-tributaria ecuatoriana.

CUARTA. CALIDAD DE LA MATERIA PRIMA. La EMPRESA solo comprará el producto, siempre y cuando cumpla con los siguientes requisitos:

- La cosecha NO debe ser realizada, por más de 12 horas antes de la venta y de preferencia la cosecha se realizará en presencia del Técnico.
- Las hojas no deben tener musgo, líquenes, insectos, presentar color amarillo, o cualquier otro signo de plagas.
- La hoja debe ser madura y de color verde oscuro.
- El PRODUCTOR debe entregar la cantidad exacta, solicitada por la EMPRESA, con un margen de error de hasta 10%, se considera a la lluvia, como un factor que pueda alterar este valor.
- La EMPRESA, rechazará la guayusa que sea entregada en su Planta Procesadora o sede y que no cuente con su respectiva Orden de Compra y/o no cumpla con los requisitos de calidad.
- El PRODUCTOR y/o las personas que realicen la cosecha, deben tener sus manos limpias con desinfectante al momento de manipular la hoja de guayusa.
- El PRODUCTOR debe cosechar directamente en las canastas o costales entregados por la EMPRESA.
- En el caso de encontrar algún elemento que altere el peso final de las hojas de guayusa, la EMPRESA se reserva el derecho de rechazar toda la cosecha.

QUINTA. FORMA DE PAGO. Los pagos por la entrega de hojas de guayusa, se realizarán de la siguiente manera:

- El pago se efectuará en efectivo, al momento de entregar la guayusa o en las instalaciones de la EMPRESA el día designado por ésta, con un plazo de hasta una semana después de la entrega.
- En el evento del pago inmediato, el respaldo de esta transacción, será la Liquidación de Compra emitida por la EMPRESA, la cual debe ser firmada por el PRODUCTOR, avalando la entrega de la guayusa y la recepción del dinero.
- En el evento que se realice el pago en las instalaciones, la EMPRESA entregará en el campo al PRODUCTOR una Orden de Pago avalando la entrega de guayusa, la misma que deberá presentar el PRODUCTOR para legalizar el respectivo pago, validado por las dos partes.
- Al momento del pago en las instalaciones, el respaldo de esta transacción, será la Liquidación de Compra emitida por la EMPRESA, la cual debe ser firmada por el PRODUCTOR, avalando la recepción del dinero.
- Adicionalmente, la EMPRESA pagará un premio de 15% a una cuenta manejada por un comité ejecutivo de productores elegidos y representativos de todos los productores.
- El pago se realizará cumpliendo con todas las normas tributarias establecidas por el SRI.

SEXTA. La EMPRESA dará automáticamente por terminado el presente contrato si el PRODUCTOR incurre en las siguientes contravenciones:

- Entregas repetidas de guayusa que no cumplan con la calidad y los requerimientos solicitados de acuerdo a las condiciones establecidas en la cláusula cuarta.
- Uso de químicos no aprobados según el listado de químicos autorizados por la EMPRESA para el control de plagas en el cultivo y el respectivo manual de producción.

SEPTIMA. Correr por cuenta de El PRODUCTOR el costo y el riesgo del cultivo, así como la recolección del producto.

OCTAVO. El presente contrato permanecerá en vigencia hasta que las partes así lo deseen, siendo para esto necesaria una notificación por escrito de una de las partes indicando su voluntad. Para caso de juicio, las partes renuncian a su domicilio y se someten a los jueces competentes en la ciudad de Quito, y al trámite verbal sumario.

Para constancia de lo estipulado las partes firman por triplicado en tres copias de igual valor, en la ciudad de Lucha Plagueros en la Provincia de Napo, a las 30 días del mes de abril de 2013.

Nombre: [REDACTED]      Nombre: EL PRODUCTOR  
 [REDACTED]      RUC/CI: [REDACTED]  
 [REDACTED]      Teléfono: [REDACTED]

original empresa - copia productor - numerado del 2001 al 4000





# Vertrag Rechte-Abtretung

CONTRATO DE CESIÓN DE DERECHOS DE USO N<sup>o</sup> 00791

Celebrado por una parte, entre la empresa [REDACTED] de la sucursal "EL CEDENTE", y por la otra, el (la) señor(a) [REDACTED] en lo sucesivo "EL CESIONARIO", al tenor de las siguientes declaraciones y cláusulas.

DECLARACIONES

**I. DECLARA "EL CEDENTE" QUE:**

- Es una persona jurídica, de nacionalidad ecuatoriana, constituida y registrada el 7 de Septiembre de 2009.
- Su Gerente General y Representante Legal, es el [REDACTED]
- Señala que el domicilio legal de su matriz, está ubicado en las calles [REDACTED]
- Señala como domicilio operativo, su sucursal ubicada en [REDACTED]
- Cultiva, produce, procesa y comercializa, directa y/o indirectamente, plantas y otros productos naturales como plantas y hierbas.
- Maneja viveros agroforestales, donde produce principalmente PLANTAS DE GUAYUSA, que constituyen los Activo Biológicos de la Empresa.

**II. DECLARA "EL CESIONARIO" QUE**

Su información personal es:

- Nombres: [REDACTED]
- Apellidos: [REDACTED]
- Cédula de Identidad: [REDACTED]
- Sexo: [REDACTED]
- Fecha de Nacimiento - Edad: [REDACTED]
- Propietario del terreno ubicado en: [REDACTED]
- Provincia: [REDACTED]
- Cantón: [REDACTED]
- Parroquia: [REDACTED]
- Comunidad: [REDACTED]
- Superficie - hectáreas: [REDACTED]
- Otros: [REDACTED]

**III. DECLARAN LAS PARTES QUE:**

Lo escrito es verdad, reconociendo mutuamente su capacidad, y, en mérito de lo anterior, otorgan lo que se consigna en las siguientes cláusulas.

CLÁUSULAS

**PRIMERA. OBJETO.**- "EL CEDENTE" cede en favor de "EL CESIONARIO", que lo acepta, el Derecho de Uso sobre las Plantas Vivas de Guayusa, que le son entregadas en perfectas condiciones y aptas para la siembra, cultivo y posterior cosecha, en un número de [REDACTED] plantas, que se acuerda sean sembradas en una cantidad de [REDACTED] en una área de [REDACTED] hectáreas del terreno del CESIONARIO, regístrate este contrato por las normas generales del mismo, según la legislación ecuatoriana y las especiales que existan en el momento.

**SEGUNDA. OBLIGACIONES DE "EL CESIONARIO"**- Son obligaciones del Cesionario:

- Usar y disfrutar las Plantas Vivas de Guayusa, entregadas por el Cedente, sin alterar su forma y sustancia.
- Ser responsable del cuidado permanente de las Plantas de Guayusa, para la implementación del cultivo de la guayusa en su totalidad.
- No talar, desmontar, destruir o matar las Plantas de Guayusa por otros organismos.
- No realizar actividades que produzcan o puedan producir contaminación en cualquier forma, de la tierra, la vegetación, el aire y el agua, donde están sembradas las Plantas de Guayusa.
- Cumplir estrictamente con las normas ambientales, forestales y de cultivo, comunicadas por escrito o verbalmente por EL CEDENTE.
- Podrá efectuar trabajos de investigación y educación ambiental siempre y cuando estas no pongan en riesgo la sobrevivencia y bienestar de las Plantas de Guayusa, y el CEDENTE tenga conocimiento de ello.
- No podrá realizar ninguna actividad que ponga en riesgo la vida de las Plantas de Guayusa, entregadas por el CEDENTE.

**TERCERA. CONDICIONES INICIALES.**- El presente contrato, que también es su único ACTA DE ENTREGA, en el cual el CESIONARIO, verifica y acepta las condiciones óptimas en las que se encuentran las Plantas de Guayusa, de propiedad del CEDENTE, se compromete al momento de su firma, a respetar y cumplir todos los términos establecidos en éste.

**CUARTA. CONDICIONES FINALES.**- Al término o reprobación del contrato, se levantará un inventario, que describe las condiciones de las Plantas de Guayusa.

**QUINTA. VIGILANCIA.**- El "CEDENTE", previo aviso, tendrá derecho a contar al primer mes del presente contrato en horas y días hábiles, a efecto de vigilar, monitorear y verificar la observancia de las obligaciones establecidas en el presente instrumento.

**SEXTA. INCUMPLIMIENTO RECTIFICABLE.**- En caso de incumplimiento rectificable de los términos del presente instrumento, "EL CESIONARIO" deberá informar por escrito al "CEDENTE" las medidas necesarias para corregir el incumplimiento, si la situación no es corregida dentro de los quince días siguientes, "EL CEDENTE" notificará formalmente y por escrito al CESIONARIO, subsecuente día y hora para que se efectúe una reunión de conciliación y

Abbildung 1: 1. Seite

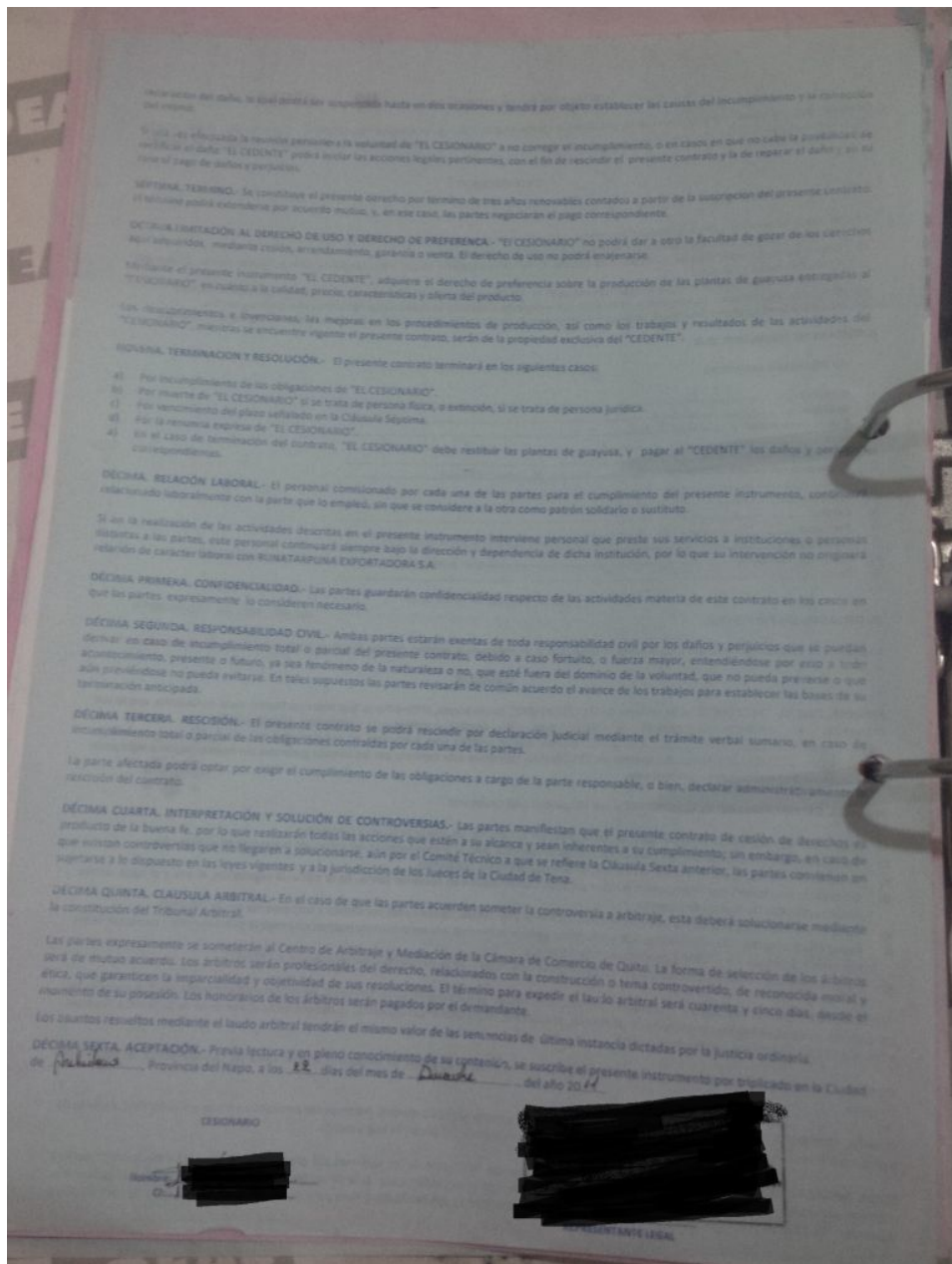


Abbildung 2: 2. Seite

# Gründungsdokument

## ACTA DE CONSTITUCION DE NUCLEOS DE PRODUCTORES

Con fecha .....de 201....., se reúnen libre y voluntariamente los productores de guayusa de la/s comunidad/es .....  
.....  
acuerdan conformarse como Núcleo de productores de guayusa, quienes pertenecerán a la Organización central  
.....

El núcleo queda conformado por ..... familias, cuyo detalle se encuentra en la lista adjunta.

Los productores que lo conforman, en elección democrática de entre sus miembros nombran a las siguientes personas como sus representantes:

COORDINADOR: ..... CI:.....

SECRETARIO:..... CI:.....

TESORERO: ..... CI:.....

Son responsabilidades de los productores del Núcleo, las siguientes:

- Participar en la Asamblea General de productores convocada por su organización central.
- Mantener reuniones periódicas trimestralmente o cuando el Núcleo o la Organización central lo requiera.
- Formar parte del Comité Comercio Justo de su Organización central a través de sus representantes.
- Llevar las actas y registros de participación de productores a las reuniones.
- Realizar un análisis de necesidades para la producción de guayusa y presentarlo a través de sus representantes para su aprobación por el Comité de Comercio Justo.
- Regular el ingreso y la salida de productores del Núcleo y notificarlo a la Directiva de la Organización central.

Para constancia, firman en dos copias de igual valor los productores y sus representantes,

COORDINADOR

SECRETARIO

TESORERO

# Interviewleitfäden – Auswahl

## Guía de entrevista para agricultores

### Bloque 1: Guayusa actualmente

(Wie ist die Arbeit? Das Verhältnis zu [REDACTED]? Kontrolle? Qualität und Standards?)

- ¿Cuántas plantas tiene?
- ¿Sabe Ud. por qué en este terreno crece la Guayusa?
  - ¿La Guayusa creció siempre?
  - ¿Qué crecía antes en este terreno?
- ¿A quién pertenece el terreno donde cultiva la Guayusa?
- ¿A quién vende Ud. la Guayusa?
- ¿Cuál es el precio que le pagan por la Guayusa?
- ¿Qué sabe de la agricultura orgánica?
- ¿Quién le ayuda a cultivar y cosechar la Guayusa?
  - ¿Esposo/esposa?
  - ¿Los niños?
  - ¿Otros familiares?
  - ¿Cultivo comunitario?
  - ¿Jornaleros?
- ¿Sabe Usted lo que es el premio social?
  - ¿Qué sabe del premio social?
- ¿Cómo contribuyen las ganancias con la Guayusa en la economía familiar?

### Bloque 2: Guayusa y Cambio

(„Von was haben Sie vorher gelebt?" etc...)

- ¿Cuántas plantas de Guayusa tenía en su chacra o en la chacra de su familia, antes de que llegó [REDACTED]?
- ¿Cómo puede mantener a su familia?
  - ¿Qué plantas u otros productos cultiva para vender?
  - ¿Fuentes de ingreso que no son de la agricultura?
- ¿Cuándo fue la primera vez que Ud. tuvo contacto con con la empresa [REDACTED]?
  - ¿Cómo se enteró de [REDACTED]?

- ¿Por qué decidió cultivar Guayusa para [REDACTED]?
  - (¿dinero?)
  - (¿orgullo, identidad?)
  - (¿compañerismo?)
- ¿Cómo le ayudó [REDACTED] con los cultivos?
- ¿Qué le pareció, cultivar Guayusa para la venta nacional e internacional?

**Bloque 3: Cultura y Tradición. Significado sociocultural de la Guayusa. Significado en la vida diaria.  
(Falls das Thema während des Gesprächs nicht ,automatisch' aufkommt)**

- ¿Cómo utilizaron la Guayusa sus padres y abuelos?
  - ¿Qué le contaron sobre la Guayusa?
  - ¿Ya la vendían también?
- ¿Hay algo más que usted quiere añadir, o algo importante que talvez olvidé?

**Para terminar, algunos datos personales.**

¿Cómo se llama el lugar dónde vive? ¿Cómo se llama su comunidad?

¿Cuántos miembros tiene su familia?

¿Cuántos años tiene?



# Guía de entrevista para representantes de cooperativas agrícolas

## Bloque 1: La cooperativa

### (Entstehung, Organisation, Kultur)

- ¿Por favor puede contarme la historia de la cooperativa?
  - ¿Cuándo se fundó la cooperativa?
  - ¿Quiénes fueron los fundadores?
  - ¿Quiénes fueron los primeros socios?
- ¿Para qué fundaron la cooperativa?
- ¿De quién fue la idea de hacer una cooperativa?
- ¿Recibieron alguna ayuda de afuera para la formación de la cooperativa?
  - ¿Qué tipo de apoyo recibieron?
  - ¿Del estado?
  - ¿De empresas, como [REDACTED]?
  - ¿De Bancos?
  - ¿Otros?
- ¿Cómo está organizada la cooperativa?
- ¿Cuántos miembros cuenta su cooperativa?
  - Número de personas?
  - Número de familias?

## Bloque 2: Los productos

### (Produkte der Kooperative, und deren Bedeutung)

- ¿Qué frutas y plantas producen?
  - ¿Cuáles de estas son para la venta?
  - ¿Medido en cantidades, cuál es la importancia que tiene cada producto para su cooperativa? Porcentaje...
  - Desde una perspectiva económica, ¿Cuál es la importancia de cada producto?
- ¿Quiénes son las personas que cultivan, cosechan y procesan los productos?
- ¿Qué papel desempeña la Guayusa en la cooperativa?
- ¿Cómo ha cambiado la importancia de la Guayusa para la cooperativa, en los últimos cinco años?

## Bloque 3: La cooperativa y [REDACTED]

### (Verhältnis zu [REDACTED], Wertschöpfungskette)

- ¿Puede describir la relación o vínculo que hay entre la cooperativa y [REDACTED]?
- ¿Cómo funciona la comunicación de la cooperativa con [REDACTED]?
  - ¿Cuándo hay asuntos pendientes, con quién puede hablar la cooperativa?
  - ¿Cómo reacciona [REDACTED], si en la cooperativa hay descontento?
- ¿Cuáles son los requisitos que [REDACTED] exige a la cooperativa?
  - ¿Respecto a como cultivar las plantas?
  - ¿Respecto al precio?
- ¿Cómo es para la cooperativa, intentar cumplir con estos requisitos?
  - ¿En concreto, los requisitos de agricultura orgánica?
  - ¿Los requisitos de comercio justo?
- ¿Cómo acuerdan el precio de venta, con los compradores?
  - ¿Hojas frescas vs. hojas secas?
  - ¿Cómo se llegaron a los acuerdos para establecer los precios?
- ¿Qué resultados trajo para la cooperativa la colaboración con [REDACTED]? (p-n-d)
  - ¿Desde una perspectiva económica?
  - ¿En la vida social y las comunidades?
  - ¿En el medio ambiente?
- ¿Qué piensa de la certificación según estándares orgánico y comercio justo?
  - ¿Cuáles son las ventajas, desventajas, desafíos para la cooperativa?
- ¿Cómo es la relación entre la cooperativa y las autoridades (locales y nacionales)?
  - ¿La influencia de las autoridades, cómo impacta en la cooperativa?
  - ¿De qué manera apoyan el estado y las autoridades a la cooperativa?
- ¿Qué pasa con las ganancias del 'premio social' para la cooperativa?
  - ¿Quiénes deciden sobre la aplicación del premio social?
  - ¿Cómo funciona el proceso de decisión?

### El porvenir

- ¿Pensando en el futuro, si miramos unos meses, unos años hacia adelante, cómo se va a desarrollar la colaboración con [REDACTED]?
- ¿En general, ¿cómo ve usted el futuro del cultivo de la Guayusa?
  - ¿En su cooperativa?
  - ¿Puede sobrevivir la práctica del cultivo en la chacra?
- ¿Hay algo más que le gusta mencionar?

Welche Kooperative?

Name des/der Befragten?

Alter der Kooperative?

**Entrevista con [REDACTED], gerente de [REDACTED]**

¿Cuándo se le ocurrió la idea de fabricar productos de Guayusa?

¿Cómo promueve el cultivo - el cultivo en chacra?

¿Cuántos socios tiene su empresa?

¿En qué consistió el apoyo que tuvo del [REDACTED] y de la [REDACTED]? (ve Documento)

¿Quiénes son sus proveedores? ¿Cómo los encontró?

¿Tiene contratos de compra con los proveedores?

¿Sus proveedores de alguna manera están organizados? (z.b. asociación, organización, cooperativa)

¿Cuánto les paga a los productores por la libra de Guayusa? (hoja fresca / hoja seca)

¿En dónde los agricultores tienen que entregar la Guayusa?

¿En dónde se procesan las hojas de Guayusa, en dónde se fabrican las bebidas?

¿Cuánto sería su precio de venta por la Guayusa triturada?

¿Cuál es su opinión de la organización [REDACTED] y de su manera de comercializar la Guayusa?

¿Conoce otras empresas que también comercializan la Guayusa? ¿Cuáles?

## INTRODUCCIÓN

- ¿Por cuánto tiempo Ud. Ha trabajado con [REDACTED]?
  - ¿A qué se dedicó antes de empezar a trabajar con [REDACTED]?
  - ¿Ocupa esta posición de la gerente desde el inicio?
- ¿En que consiste su trabajo, o sea cuales son sus responsabilidades como gerente de [REDACTED]?

## EL TRABAJO DE VECO, EN GENERAL

- En la página web se puede leer: „fomentamos la inserción de la Agricultura Familiar a mercados inclusivos con empresas privadas, apoyando procesos inclusivos, buscando mayor equidad en la cadena.“  
Me gustaría que detallamos algunos de estos puntos:
  - ¿Por qué está el enfoque a la **Agricultura Familiar**? (Qué valor especial tiene?)
  - ¿Qué es un **mercado inclusivo**, en su opinión?
  - ¿Cuál es el aporte que hacen las **empresas privadas**?
  - ¿Qué significa la **equidad** y cuáles son los caminos para promoverla?
  - La **cadena** – en el sentido proverbial - es una cosa que puede conectar, juntar, y articular. Pero, también tiene el significado de atar, amarrar, estar atrapado...  
¿Cuáles factores determinan, si una es cadena cautiva o imprisiona, o, al contrario, es liberadora o facilitadora?
- En los cambios estructurales que [REDACTED] quiere lograr, el primero es: “Empresas privadas con políticas de adquisición inclusivas hacia los agricultores familiares.”  
¿En qué constituye este cambio, contretamente?
- El tercero es: “Un entorno institucional favorable para la inclusión de pequeños agricultores en los mercados.”  
En su opinión, ¿cómo se puede cambiar el entorno institucional a condiciones más favorables?
- Respecto a la regulación que hacen autoridades y ministerios, y la burocracia en Ecuador:  
¿Cuáles son los desafíos más grandes para organizaciones de productores y para ONG’s como [REDACTED]?
  - ¿Cuáles son las autoridades o ministerios descomplicados?
  - ¿Cuáles son los que hacen difícil el funcionamiento de las organizaciones de productores y de las empresas privadas?

## ASOCIACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES / FAMILIAS DE PRODUCTORES

- ¿Puede explicarme su punto de vista en el tema de la asociatividad?
  - ¿Cuáles son las características de una ‘buena’ organización de productores?
  - ¿Qué cambios se pueden implementar con ayuda de afuera?

- ¿Cuáles responsabilidades tienen que asumir las mismas organizaciones, para lograr un cambio bueno?
- Desde su experiencia, ¿cuáles son los mayores obstáculos en la implementación de proyectos con comunidades ecuatorianas?
  - ¿Respecto a los temas de defraudación y corrupción?
  - ¿Cómo se puede evitar que pase esto?
  - ¿La cohesión de los productores en la asociación es un tema desafiante?

## **RELACIÓN ENTRE ACTORES PÚBLICOS, ACTORES PRIVADOS Y ONG'S**

- ¿En su opinión, cuál es el rol que tienen que ocupar las empresas privadas en el fortalecimiento de los productores familiares?
- ¿Cuáles son los mayores actores privados en la implementación de los proyectos de [REDACTED] en Ecuador?
  - ¿Qué tipo de apoyo es el que saben aportar mejor?
- ¿Qué tipo de experiencia han hecho con créditos pequeños a los agricultores?
  - ¿Cuáles son los beneficios más destacados para los productores?
  - ¿Existen riesgos o peligros, en el área de los créditos? ¿Dependencia?
  - ¿Existen alternativas viables a los créditos?
- En la cadena de la Guayusa, la transparencia es un tema muy discutido. Entre los productores y los demás actores, en su opinión, ¿cuál información se debería transparentar?
  - ¿Los agricultores tienen el derecho de conocer la rentabilidad de la empresa en su cadena de valor?
- En mi opinión, las organizaciones de agricultores hay que hacerlos socios de la empresa, para que realmente beneficien de una comercialización...
  - ¿Conoce Ud. ejemplos buenos donde se realizó una participación de los productores? ¿Cómo fue la experiencia?

## Interviewleitfaden für ein Gespräch mit der [REDACTED] in Quito

### Block 1: Arbeit bei [REDACTED], [REDACTED] in Ecuador

- Wie lang arbeiten Sie schon bei [REDACTED] hier in Ecuador?
  - Was haben Sie vorher gemacht/studiert?
- Welches sind Ihre Aufgaben bei [REDACTED] in Ecuador?
- Wie viele Mitarbeiter hat [REDACTED] in Ecuador?
  - Jeweils an welchen Standorten?
- Welches sind die Hauptthemen oder -gebiete, an welchen [REDACTED] in Ecuador arbeitet?
  - In welchen Landesteilen ist [REDACTED] aktiv?
  - Welche Aufgaben nimmt [REDACTED] im Amazonasgebiet Ecuadors wahr?
- Mit welchen Akteuren arbeitet [REDACTED] in der Amazonasregion, bzw. in der Provinz Napo, zusammen?
  - Staatliche Akteure wie Ministerien oder Lokalregierungen?
  - Private Akteure?

### Block 2: Gemeinsames Projekt mit [REDACTED]

- Wie hat das damals begonnen mit der Zusammenarbeit mit [REDACTED]?
  - War diese Zusammenarbeit Teil eines umfassenderen Programmes oder Projektes [REDACTED]?
- Arbeiteten Sie mit [REDACTED] zusammen, oder mit der Firma [REDACTED]?
- Aus welchen Gründen entschied sich die [REDACTED], die Zusammenarbeit mit [REDACTED] einzugehen?
  - Welche Faktoren waren massgebend, damit [REDACTED] für die Zusammenarbeit zusagte?
- Was wurde genau gemacht?
  - Worin bestand die Leistung [REDACTED]?
- Wie lange dauerte die Umsetzung des Projektes?
  - Wann begann es, wann wurde es beendet?
- Welches waren die grössten Herausforderungen bei der Umsetzung?
- Waren nebst der Organisation [REDACTED] und [REDACTED] noch weitere Institutionen am Projekt beteiligt?
  - Falls ja, welche?
  - In welchem umfang?

### Block 3: Evaluation des Projektes

(Hauptziele laut Website-Beschreibung: Schutz der fragilen Ökosysteme, Verbesserung der Einkommen der Kleinbauern)

- Wie beurteilen sie den Erfolg des Projektes, aus heutiger Sicht?
  - Welche Ziele wurden erreicht?
  - Welche Ziele wurden nicht erreicht? Warum?
- Wurden die zwei Hauptziele des Projektes erreicht?
  - Wurde das Projekt evaluiert? Wenn ja, gemeinsam mit [REDACTED]?
- Wurde die Zusammenarbeit später, nach Projektende, in irgendeiner Weise weitergeführt?
  - falls ja/nein, warum?

### Block 4: Ausblick in die Zukunft

- Welche Erkenntnisse hat man aus dem Projekt mit [REDACTED] für die Zukunft gezogen?
- Haben sie auf irgendeine Weise weiterhin mit der Organisation [REDACTED], oder mit dem Thema Guayusa allgemein, zu tun?
  - Verfolgen sie die Entwicklung weiterhin?
- [Falls vorige (unter-)Frage JA] Wie sehen Sie die Zukunft des Guayusaanbaus im Oriente?
  - Welche Chancen bietet er?
  - Welche Gefahren bestehen allenfalls?
- Wie stehen sie heute zur Organisation [REDACTED]?
  - Welche Vorteile sehen sie?
  - Gibt es Dinge oder Entwicklungen, die Sie eher kritisch beurteilen?
- Von vielen Seiten hört man, dass der Preis von 35cent pro Pfund Guayusa sehr tief sei. haben Sie sich bzw. [REDACTED] mit der Frage befasst, ob der Preis angebracht ist?
- Gibt es noch etwas, das Sie hinzufügen möchten, das wichtig sein könnte in diesem Zusammenhang?

## INTERVIEW WITH [REDACTED], EXECUTIVE DIRECTOR OF [REDACTED]

### Block 1: His work at [REDACTED] / [REDACTED] in general?

- For how many years have you been working for [REDACTED]?
  - What did you do before you started working for [REDACTED]?
- What are the main topics, or main areas of the work of [REDACTED]?
  - How important are those areas, respectively?
- What are your fields of activity within [REDACTED]?
  - What have you been working on, say, during the last two weeks?
- How many people work for [REDACTED] in Ecuador?
  - How many in Quito / how many in Archidona?
  - How many in the United States?
- Which are the organizations or institutions that [REDACTED] collaborates with?
  - Public institutions, like departments and local or national governments?
  - Players from the private sector?
- What are your personal responsibilities within the [REDACTED], thought of as an encompassing interplay of [REDACTED] and [REDACTED]?
- Can you tell me, what were the main reasons for the establishment of [REDACTED]?

### Block 2: More specific questions about the work of [REDACTED]

- In your opinion, what are the advantages of having a strong foundation, besides the company?
- When I talked to [REDACTED], he said that one of the objectives of [REDACTED] is to help the company sell more Guayusa, because selling more Guayusa is helping the farmers a lot? Do you agree with him?
  - Can you elaborate a little bit on that?
- When I spent my time with [REDACTED] in May, I saw that the técnicos were giving out sheets to the farmers that were titled "registro de actividades". They looked a bit complicated to me... What is the idea behind those sheets?
- When this minimum Fairtrade price of 35 cents per pound was established... how did the people who fixed this price agree on it?
  - Why is it 35 and not 30 cents or 40 cents?



- During my research, I heard quite a few people say that the price of 35 cents per pound is too low. What is the standpoint of [REDACTED] in this question?
  - (What is your personal standpoint?)
- Do you agree with all the norms and requirements put forward by [REDACTED]?
  - What are the biggest challenges in complying with these requirements?
  - What would you change if you could adapt some of these Fairtrade Policies to the needs of the Guayusa farmers and associations?
- What experiences did [REDACTED] make with community members as inspectors for organic certification?
  - Did it prove to be a good system?
  - What are the advantages and disadvantages of it?
- I was told about the pilot projects that [REDACTED] is working on; the idea that some communities get their own truck bring their Guayusa to the [REDACTED]. How is it going?
- Can you tell me more about the reforestation projects that [REDACTED] is organizing?
  - How is the whole thing structured?
  - Which stakeholders are participating in the execution of the projects?
  - Who are the financial and technical supporters of the project?
  - Do you also encourage people to plant Guayusa within these areas? Why?
  - What does [REDACTED] or [REDACTED] have to do with it?
- In what areas does [REDACTED] collaborate with [REDACTED]?
  - What are the objectives of this collaboration?
- Are there any guidelines within [REDACTED] that describe the responsibilities and tasks of [REDACTED] and [REDACTED], respectively?
  - Could you please make these guidelines available to me?

### **Block 3: Looking into the future**

- In general, how do you see the future of Guayusa cultivation?
  - Are there only opportunities, or do you also see potential dangers?
- Is there anything you would like to add, something that you think is important, but I didn't bring it up?

## Guía de entrevista para técnico de [REDACTED]

### Block 1: Sobre el trabajo

- ¿Por cuánto tiempo ya trabaja con [REDACTED]?
- ¿En qué trabaja aquí?
  - ¿Cómo describiría su trabajo?
  - ¿Ha hecho otros trabajos para [REDACTED] también?
- ¿Cuáles son las tareas que llevan más tiempo?
- ¿Tiene Usted una responsabilidad específica en alguna parte de la organización?
  - ¿Algún tema?
  - ¿Cuáles comunidades?
  - ¿Cuál área geográfico?
- ¿Aquí en [REDACTED] los capacitaron para su puesto de trabajo?
  - ¿Por ejemplo cursos, manuales, etc.?

### Bloque 2: Las tareas

- ¿Ud. qué está haciendo actualmente?, ¿en esta semana?
  - ¿Con los agricultores?
- ¿Cuáles son los principales trabajos que hace con los agricultores?
  - ¿Cuáles fueron hace 5 años? Ha cambiado?
- ¿Cómo es la comunicación con los campesinos?
  - ¿Cuáles asuntos entienden fácilmente?
  - ¿Hay asuntos donde le cuesta mucho explicar?
- ¿Cómo controla la calidad de las hojas de Guayusa?
- ¿Cómo se realiza el precio de compra de la Guayusa?
  - ¿De qué manera acuerda el precio con los campesinos?
- ¿Cómo educa a los pequeños agricultores en técnicas de cultivo y agricultura orgánica?
  - ¿Ahora?
  - ¿Hace unos años?

- ¿Las reglas y los requisitos que comunica a los productores, de dónde vienen?
- ¿Cuál es la respuesta que obtiene de los campesinos, relacionado a la colaboración con [REDACTED]?
  - ¿Con que áreas están contentos?
  - ¿En que áreas hay descontento?

### **Bloque 3: Focus pequeños agricultores**

- ¿Cómo funciona la colaboración de [REDACTED] con las cooperativas y núcleos de productores?
- En su opinión, ¿cuáles son los desafíos más grandes en la colaboración con los agricultores?
  - ¿Hace tres años?
  - ¿En este momento, en este año?
  - ¿Dentro de tres años, en el futuro?
- ¿Qué tan bien logran los campesinos aplicar las normas de [REDACTED]?
  - ¿Qué pasa cuando aplican las normas de manera insuficiente?
- ¿Qué sucede cuando observa que una familia o un grupo de productores no está cumpliendo con las normas, por ejemplo de agricultura orgánica?
  - ¿Los que están en falta tienen una segunda oportunidad?
  - ¿Qué significa una exclusión para el campesino, y para la familia?
- ¿Cómo le explica al campesino las ventajas del cultivo en términos de las buenas prácticas de [REDACTED]?
- ¿Se ha dado que algún productor, alguna familia, alguna cooperativa, termine de colaborar con [REDACTED]?
  - ¿Cuáles son las razones porque terminan trabajar con [REDACTED]?
- ¿Cuáles son las condiciones y el clima que necesita la Guayusa para crecer perfectamente?
- ¿Cuáles son las medidas que hay que tomar para que los agricultores establezcan estas condiciones en su chakra?