

Drittes Entwicklungspolitisches Werkstattgespräch
Freunde und Förderer des Seminars für Ländliche Entwicklung e.V.

am 9. Februar 2015 im Afrikahaus in Berlin

Fighting Poverty by Doing Business?
Die Rolle sozialer Unternehmen in der ländlichen Entwicklung
am Beispiel *Organic Africa* (Zimbabwe)

Eingeladene Gesprächspartner:

Dominikus Collenberg (Agrarwissenschaftler, Biobauer, Geschäftsführer *Organic Africa*)

Prof. Theo Rauch (Volkswirt, Sozialgeograf, FU Berlin, entwicklungspolitischer Gutachter)

Gesprächsleitung: **Gabriele Beckmann**



Dominikus Collenberg



Theo Rauch, D. Collenberg, Gabi Beckmann

Eine gut besuchte Veranstaltung ...



... zum Thema der
entwicklungspolitischen Bedeutung
sozialer Unternehmen und ihrer Rolle in
der ländlichen Entwicklung fanden sich
im Afrikahaus im Berliner Stadtteil
Moabit wieder einmal viele interessierte
Gäste ein. Darunter waren ehemalige
SLE-TeilnehmerInnen wie auch Mitar-
beiterInnen von entwicklungspolitischen
NRO und – extra angereiste – Mitglieder
des Vereins KAITE¹-Zimbabwe e.V. –

die hier besonders erwähnt sein sollen, da sie auch den Anstoß zu dieser Veranstaltung
gegeben hatten.

Präsentation (D. Collenberg)

Das Unternehmen *Organic Africa*

Organic Africa ist ein soziales Wirtschaftsunternehmen mit Sitz in Harare, Simbabwe, das in der Saison 2013/2014 mit ca. 2.500 Kleinbäuerinnen u. -bauern zusammenarbeitete. Nach der Gründung von *Organic Africa* im März 2007 (unter dem Namen KAITE company) wurde zu Beginn der Anbausaison 2007/08 mit dem ökologischen Landbau und der Verarbeitung von ausgewählten landwirtschaftlichen Produkten begonnen. Es geht es darum, Kleinbäuerinnen und -bauern zu gewinnen, die bereit sind, einen Teil ihrer Landfläche (mind. 500 m² oder 0,05 ha) nach ökologischen Kriterien zu bewirtschaften und sich in ihren Gemeinden sozial zu engagieren.

Basierend auf Grundsätzen eines sozial verantwortlichen Unternehmertums hat *Organic Africa* folgende Ansatzpunkte:

- Aktiver Umweltschutz durch den Einsatz biologischer Agrarmethoden,
- Anwendung nachhaltiger betriebswirtschaftlicher Methoden, die auf bestehenden Netzwerken aufbauen und sich auf traditionelle Wissensbasen stützen,
- Anbau, Weiterverarbeitung und Vermarktung fair gehandelter Bio-Produkte von höchster Qualität in Partnerschaft mit den Kleinbäuerinnen u. -bauern,
- Sicherung der Versorgung durch den ökologischen Anbau von Grundnahrungsmitteln sowie Schaffung wertvoller Deviseneinnahmen,
- Unterstützung der Landwirte mit Training und biologischer Zertifizierung (EU-BIO-Zertifizierung, UEBT = *Union for Ethical Biotrade*),
- Reduzierung der Abhängigkeit der Bauern von teuren chemischen Importprodukten,
- Erneuerung des traditionellen Konzepts des Vertragsanbaus durch die Begleitung mit sozialen Investitionen und die Bildung von ProduzentInnen-Organisationen bzw. Erzeugergemeinschaften (Fair Trade),

¹ KAITE Trust ist eine als gemeinnützig anerkannte Stiftung in ZIM, die von *Organic Africa Ltd.* gegründet wurde.

- Engagement insb.: bei der Nahrungsmittelzubereitung; im Sanitärbereich; bei der Energieeinsparung; bei Gesundheitsvorsorge sowie HIV- und AIDS-Prävention und Behandlung; bei der Betreuung von Waisen, insb. hier: Vor- und Primarschulbildung; bei der Gleichstellung; und bei der Gemeindeorganisation,
- Förderung zukünftiger Partnerschaften im Bereich des ökologischen Landbaus durch den Aufbau eines nationalen Verbands sowie auf internationaler Ebene.

Dialog der Podiumsgäste

Rauch: Um die entwicklungspolitische Bedeutung von sozialen Unternehmen (im Unterschied zu gemeinnütziger Förderung von Kleinproduzenten) bewerten zu können, muss klar sein, ob eine Organisation wie *Organic Africa* langfristig auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig ist. Wie lange benötigt ein solches Unternehmen Förderung? Kann es langfristig ohne Subventionen auskommen und seine soziale Arbeit allein aus seinen Unternehmensgewinnen finanzieren?

Collenberg: Ja, das ist prinzipiell möglich. Manchmal ist es von Vorteil, ein relativ kleines Unternehmen zu sein. Der faire Handel stellt einen wichtigen Markt dar, der lange Zeit in der Region eine höhere Nachfrage hatte als von sozialen Unternehmen bedient werden konnte. Mit den Produkten werden auch „Geschichten“ verkauft. Für beide gibt es dauerhaft eine Nachfrage.

Rauch: Was ist das Soziale an sozialen Unternehmen?

Collenberg: Soziale Unternehmen sind ein wirtschaftliches Konzept. Die in diesem Bereich tätigen Unternehmen versuchen, über Wertschöpfung zur Lösung sozialer, ökologischer und gesellschaftlicher Probleme beizutragen - dieses Konzept ist zukunftsfähig! Die Ziele von *Organic Africa* und der Stiftung KAITE Trust, mit der eng zusammengearbeitet wird, sind identisch. Das Wirtschaftsunternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, so zu produzieren und zu vermarkten, dass seine Mitglieder einen Tagesverdienst erwirtschaften, der sie aus der Armut führen kann.

Rauch: Langjährige Erfahrungen zeigen, dass soziale Unternehmen im Durchschnitt nur mit 20-30% ihrer gesamten Produktion den erforderlichen Qualitätsstandards auf Weltmärkten genügen können.

Collenberg: Diese Schwäche kann dann kompensiert werden, wenn soziale Unternehmen nur und gerade solche Produkte finden, die nicht nur besonders konkurrenz- und damit marktfähig sind, sondern die - nach einer genauen Analyse - auch in die gesamte Strategie der kleinbäuerlichen Haushalte passen („Livelihood Strategien“). Sehr gut ist dies *Organic Africa* bisher bei wertvollen Medizinal- und Teepflanzen gelungen, die häufig von Frauen gesammelt werden. Hier spielt das Geschlecht häufig eine Rolle. Es gibt ebenso Produkte, deren Sammlung oder Herstellung aus sozio-kulturellen Gründen Männern vorbehalten ist. Die Findung der geeigneten Produkte ist ein Suchprozess, bei dem einkalkuliert werden muss, dass es auch

Fehlschläge geben kann. Bei *Organic Africa* ist beispielsweise der Versuch gescheitert, Ingwer gewinnbringend anzubauen und zu vermarkten.

Rauch: Welche Rolle spielen besonders geschützte Märkte (wie Fair Trade-Zertifizierung)? Sind sie der Normalfall für soziale Unternehmen? Welche politischen Rahmenbedingungen sind notwendig?

Collenberg: Die politischen Rahmenbedingungen in Simbabwe sind „fürchterlich“. Aber ein Unternehmen wie *Organic Africa* kann dort arbeiten. Der Faire Handel ist auf jeden Fall wichtig, vor allem weil er zuverlässig funktioniert. Ansonsten sind auch soziale Unternehmen gezwungen, den Märkten immer wieder neue Produkte anzubieten und sehr innovationsfreudig zu sein. Aber dies ist grundsätzlich möglich. Billige Massenprodukte, die auch industriell hergestellt werden, kommen allerdings nicht in Frage, da soziale Unternehmen hier kaum konkurrenzfähig sind. Es geht eher darum, gut geeignete Produkte aufzuspüren.

Rauch: Wie sieht es mit der Verlässlichkeit der Mitglieder¹ aus?

Collenberg: Das ist ein sensibler Punkt. Es können jederzeit kommerzielle Unternehmen als Aufkäufer auftreten, die kurzfristig bessere Preise bieten. Im Falle *Organic Africas* ist dies auch einmal geschehen. Dabei wurde eine ganze Jahresernte einer Teilregion von einem privaten Unternehmen zu Traumpreisen „weggekauft“. Doch dieser Konkurrent wurde zu einem abschreckenden Lehrbeispiel, weil er die Bauern nie bezahlte und die Bauern, die an ihn verkauften, alles verloren. Langfristig sind die Konditionen von *Organic Africa* für die ressourcenarmen KleinproduzentInnen eindeutig günstiger. Die Bauern brauchen Zeit um diese Erfahrung zu machen und ihre Schlüsse daraus zu ziehen. Heute gibt es ca. 3.500 zertifizierte Biobäuerinnen/-bauern und ca. 1500 weitere noch nicht zertifizierte Lieferanten (in Umstellung), die für *Organic Africa* produzieren.

Eine spannende und stellenweise kontroverse Publikumsdebatte ...

In der Debatte mit dem Publikum wurde zum einen erörtert, wie das Verhältnis bzw. der Charakter dieser Organisationsform zwischen *public* und *private* einzuordnen sei. Für normalen kommerziellen Vertragsanbau sollten keine Fördermittel oder subventionierte Kredite vergeben werden. Allerdings fallen Erzeugerorganisationen (für Fair Trade) nicht vom Himmel! Der KAITE Trust hat sich beim Aufbau solcher Organisationen verdient gemacht.

Handelt es sich bei der Zusammenarbeit mit *Organic Africa* um eine besonders günstige Form der Intervention „ohne lästige (intermediäre) Partner“? Collenberg verweist darauf, dass die (Vertrags-)Partner eigentlich die Mitglieder der Erzeugerorganisation seien, es gäbe keine Zwischenhändler – nur gelegentlich das Problem von Fremdverkäufen.

Zur Bedeutung der Landbesitzverhältnisse für *Organic Africa* erklärt D. Collenberg, dass das Unternehmen nur in den *communal lands*-Gebieten arbeitet und nicht auf den verstaatlichten Großfarmen.

¹ Gemeint sind hier die Mitglieder von Erzeugerorganisationen, deren Gründung eine Vorbedingung für die Fair Trade-Zertifizierung ist; sie sind unabhängig von *Organic Africa*, verpflichten sich aber im Rahmen des Vertragsanbaus, die Regelungen für Bio- und FT-Zertifikaten zu befolgen.

Auf die Frage, welchen Nutzen die Mitglieder von Organic Africa erwarten können, antwortet D. Collenberg, dass zunächst das durchschnittliche Jahreseinkommen (gerade mal Subsistenzniveau, in manchen Jahren auch darunter) um etwa 50% steigt. Und dass diese Einkommen (Bargeld) für die kleinbäuerlichen Familien bzw. Sammlerinnen sehr wichtig seien.

Zum Umgang mit den aktuellen politischen Verhältnisse in Zimbabwe erläutert D. Collenberg, dass es für *Organic Africa* wichtig sei, nicht konfrontativ, sondern kooperativ aufzutreten. *Organic Africa* arbeitet daher punktuell mit dem Landwirtschaftsministerium zusammen.

Im Publikum wird darauf hingewiesen, dass es verschiedene Definitionen davon gebe, was ein soziales Unternehmen sei. Ein Merkmal ist die Erwirtschaftung von Gewinnen, die aber der Gemeinschaft der Mitglieder vorbehalten sind; zum anderen können gemeinnützige Projekte gemeint sein, die von Unternehmen unterhalten werden.

Mehrere Publikumsgäste wünschen sowohl dem gemeinnützigen KAITE-Trust als auch dem sozialen Wirtschaftsunternehmen *Organic Africa* viel Erfolg.

Die Abschlussrunde:

Rauch:

1. Das Beispiel *Organic Africa* zeigt, dass soziale Unternehmen nicht nur ein schöner Traum bleiben müssen, wenn es ihnen gelingt, für Kleinbäuerinnen u. -bauern und ressourcenarme ProduzentInnen Nischenprodukte aufzuspüren und hierfür Marktzugang zu schaffen.
2. Die Hauptherausforderung bleibt ein fairer und inklusiver Zugang zu Märkten. Dies ist langfristig nur durch tragfähige Formen der Organisation (nicht durch Philanthropie) zu erreichen. Die große Schwierigkeit besteht darin, die Marktlogik mit der Logik der Sicherung der kleinbäuerlichen Existenzgrundlagen (*livelihoods*) sinnvoll zu verknüpfen.
3. Um beurteilen zu können, ob und in welchen Bereichen das Modell sozialer Unternehmen eine tragfähige Alternative zu einer Förderung durch öffentliche oder gemeinnützige Träger oder EZ darstellt, muss zwischen Geschäftsbereichen die unternehmerische Zwecke verfolgen (hier: *Organic Africa*) und solchen mit rein sozialen Zwecken (hier: KAITE) eine transparente Grenze gezogen werden. Es muss klar sein, welcher Geschäftsbereich das Standbein und welcher das Spielbein darstellt. Die Lösung besteht in einer Sozialpartnerschaft. Das bedeutet: Entweder es gelingt, eine gleichermaßen sozial inklusive wie wirtschaftlich tragfähige Organisation aufzubauen oder das Vorhaben bleibt langfristig eine Daueraufgabe für externe Förderung. Gleichzeitig müssen auf lange Sicht die Bäuerinnen und Bauern dazu befähigt werden, unabhängige Verhandlungsmacht aufzubauen, um nicht in einseitige Abhängigkeit von einem Unternehmen zu geraten.

Collenberg:

Die Erfahrung in Zimbabwe zeigt, dass die Menschen dauerhafte und verlässliche Beziehungen schätzen und weniger wie einsame Wölfe agieren. Sie haben weiterhin die Freiheit, mit anderen Marktakteuren (Aufkäufern) zusammen zu arbeiten, und ziehen es doch vor, bei *Organic Africa* zu bleiben. Die Partnerschaft mit dem gemeinnützigen KAITE Trust soll noch lange fortbestehen.

Informationen zum KAITE-Förderverein in Deutschland

Der **KAITE-Verein zur Förderung nachhaltiger Entwicklung in Zimbabwe e.V.** (kurz: **KAITE-ZIM e.V.**) wurde am 20. November 2007 in Berlin gegründet. Seine satzungsmäßige Aufgabe besteht in der Förderung der nachhaltigen Entwicklungszusammenarbeit im Sinne von § 52 Abs.2 Nr. 15 AO in Simbabwe. Hierzu arbeitet der Verein sehr eng mit dem **KAITE Trust** (www.kaite.biz) in Harare zusammen.

Die **Ziele** des Vereins orientieren sich unmittelbar am Satzungszweck. Sie können insofern konkretisiert werden, als alle Maßnahmen im Rahmen der Förderung der Entwicklungszusammenarbeit dem gemeinnützigen KAITE-TRUST in Harare, Simbabwe, zu Gute kommen. Der Verein hat sich dabei vorgenommen, den KAITE Trust:

- mit technischen Beratungsleistungen sowie
- mit finanziellen Hilfen (Spendengelder; Akquisition von Fördermitteln, etc.)

zu unterstützen; dies wurde auch mit der Namensgebung bekräftigt.

Derzeit hat der Verein ca. 60 Mitglieder; die Mitgliedsbeiträge sind freiwillig. Ein 5-köpfiger Vorstand leitet die Geschäfte. Mindestens einmal pro Jahr findet eine Mitgliederversammlung statt. (KAITE-ZIM e.V., c/o K. Pilgram, Oppenheimer Str. 44, 60594 Frankfurt; klaus.pilgram@gmail.com)

G. Beckmann / K. Pilgram, August/November 2015