

Konzernmacht grenzenlos

Die G7 und
die weltweite Ernährung



Konzernmacht grenzenlos

**Die G7 und
die weltweite Ernährung**

Inhalt

Einführung

06

Jürgen Maier (Forum Umwelt und Entwicklung)

Grenzenlose Konzernmacht

08

G7-Regierungen handeln im Interesse des Agrobusiness

Roman Herre (FIAN Deutschland)

Viel Macht in wenigen Händen

10

Große Agrarkonzerne kontrollieren weltweit das Saatgut und fördern den Einsatz von Pestiziden

Jan Urhahn (INKOTA-netzwerk)

G7-Agrarexporte

12

Freie Fahrt für Konzerne auf allen Handelswegen

Francisco Mari (Brot für die Welt)

Verkehrte Welt

14

Hilfe für das Agrobusiness

Marita Wiggerthale (Oxfam Deutschland)

Freie Saat oder Konzernsaat?

16

Der Kampf um Saatgut in Afrika

Stig Tanzmann (Brot für die Welt)

Ohne Moos nix los

18

**FinanzmarktakteurInnen aus den G7-Staaten dominieren Investitionen
im Agrar- und Lebensmittelbereich weltweit**

Roman Herre (FIAN Deutschland)

In Lauerstellung

20

Der Lebensmitteleinzelhandel auf der Suche nach neuen Absatzmärkten

Benjamin Luig (MISEREOR)

Gesundes Essen aus der Fabrik?

22

Lebensmittelkonzerne wittern Morgenluft in Afrika

Carolin Callenius (Brot für die Welt)

Alternativen umsetzen

24

Die Profiteure der Landwirtschaft müssen Mensch und Umwelt sein

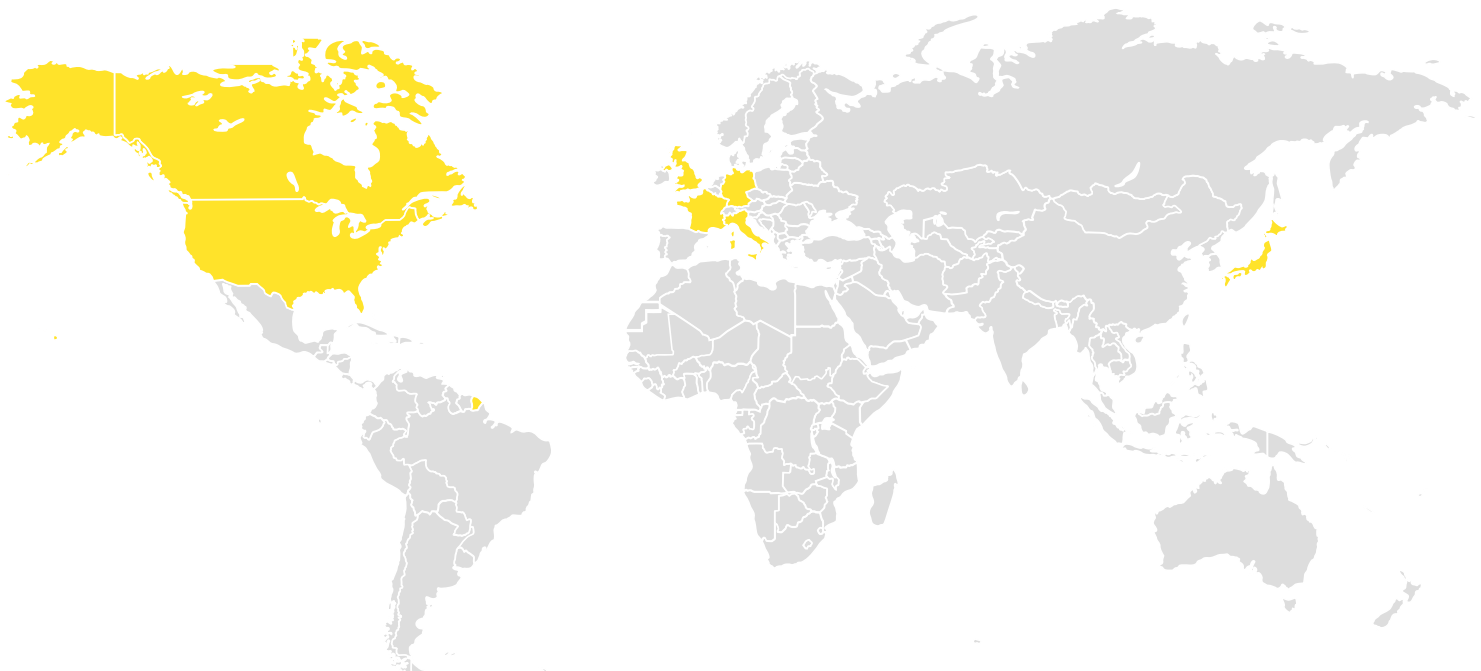
Dr. Rafaël Schneider (Welthungerhilfe)

Einführung



DEUTSCHLAND (DE)
 FRANKREICH (FR)
 ITALIEN (IT)
 JAPAN (JP)
 KANADA (CA)
 VEREINIGTES KÖNIGREICH (GB)
 VEREINIGTE STAATEN (US)

bis März 2014 „G8“ mit Russland



G7

NEUE
ALLIANZ

Die Neue Allianz für Ernährungssicherung ist eine Initiative der G7-Staaten und wurde von US-Präsident Barack Obama anlässlich des G7-Gipfels 2012 vorgestellt. Zentral sind dabei Kooperationsabkommen, in denen sich bislang **zehn afrikanische Staaten verpflichtet haben, die Investitionsbedingungen zugunsten privater, kommerzieller Investitionen in die Landwirtschaft zu verbessern.** Die Geberländer stellen im Gegenzug Entwicklungshilfe und Unterstützung durch staatliche Entwicklungsorganisationen in Aussicht. Dominiert wird die Neue Allianz für Ernährungssicherung von reichen Ländern sowie Agrar- und Ernährungskonzernen aus den G7-Staaten. Bei ihrem Zustandekommen sowie der weiteren Ausarbeitung gab es kaum Beteiligung von Zivilgesellschaft sowie von Bauern- und Bäuerinnenorganisationen. Konzerne sind nicht verpflichtet, über die Entwicklung ihrer Investitionen zu berichten. Ein unabhängiges Überprüfungs- oder eine effektive Evaluierung der Fortschritte gibt es ebenfalls nicht.

Welternährung war in den letzten Jahren immer wieder einer der Schwerpunkte der Gipfelagenden der G8 bzw. G7 und auch die diesjährige deutsche G7-Präsidentschaft hat sich diesbezüglich einiges vorgenommen. So richtig die Themensetzung ist, aus Sicht der Zivilgesellschaft und vieler Bauern- und Bäuerinnenorganisationen in Deutschland, anderen G7-Ländern und vielen Entwicklungsländern richten die von den G7 beschlossenen Programme oft mehr Schaden als Nutzen an.

Die vorliegende Publikation zeigt aus Sicht deutscher Nichtregierungsorganisationen, die zu diesem Thema arbeiten, was falsch läuft und was anders gemacht werden muss. Gemeinsamer Hauptkritikpunkt aller Autorinnen und Autoren dieser Publikation ist der starke Fokus auf die internationalen Agrarmultis als Akteure und die starke Orientierung an ihren Interessen.

Wer den Hunger in der Welt erfolgreich bekämpfen will, kommt aber nicht an den lokalen Bauern und Bäuerinnen – und das sind in der Regel Familienbetriebe – und auch nicht an denjenigen, die Agrarprodukte verarbeiten und mit ihnen handeln, vorbei. Denn von den 805 Millionen Hungernden leben zwei Drittel in den ländlichen Räumen des globalen Südens.

Aus Sicht dieser vielen Millionen Menschen, deren Existenzgrundlage in den Entwicklungs- und Schwellenländern von der Landwirtschaft abhängt, sind die immer stärker werdende Einflussnahme und Präsenz der multinationalen Agrar- und Lebensmittelindustrie sowie das Vordringen von Supermarktketten eher eine Bedrohung als eine Hilfe.

Die vorliegende Publikation erläutert die Hintergründe und legt dar, **wie sich die internationale Agrar- und Handelspolitik der G7-Staaten ändern muss** – innerhalb und außerhalb des G7-Prozesses.

Grenzenlose Konzernmacht

G7-Regierungen handeln im Interesse des Agrobusiness

Um zu verstehen, wie umfassend die G7 als Club der Mächtigen eine konzerndominierte Ernährung vorantreiben, reicht es nicht, sich einzelne Initiativen der G7 anzuschauen. Erst ein Gesamtbild der Aktivitäten der G7-Regierungen und der dort ansässigen Agrar- und Ernährungskonzerne offenbart: Die G7 betreiben eine kohärente Politik für eine vom Agrobusiness dominierte Landwirtschaft und Ernährung.

Mit der wachsenden Konkurrenz aus China, Brasilien oder Malaysia drängen Konzerne aus den G7 umso aggressiver auf neue Märkte. Dort, wo Kleinbauern und -bäuerinnen einen sicheren Zugang zu Land benötigen, wird das Land stattdessen schnell und kostengünstig an internationale InvestorInnen vergeben. Dort, wo ein kleiner Gemüsegarten ein Schritt hin zu einer nahrhaften, gesunden Ernährung wäre, werden Märkte für künstlich mit Nährstoffen angereicherte Nahrungsmittel der großen Konzerne geschaffen. Dort, wo Kleinbauern und -bäuerinnen die Möglichkeit fehlt, ihr Wissen mit anderen Bäuerinnen und Bauern auszutauschen und weiterzuentwickeln, werden ihnen internationale Agrarkonzerne als „Berater“ vorgesetzt. Dort, wo die Rechte diskriminierter und marginalisierter Kleinbauern und -bäuerinnen gestärkt werden müssen, werden die Rechte von InvestorInnen unter dem Deckmantel „nachhaltiger Investitionen“ gestärkt. Und dort, wo das Menschenrecht auf Nahrung als handlungsleitend angegeben wird, wird de facto ein verbessertes

AGRAR-KONZERNE

Die G7-Regierungen unterstützen mit öffentlich-privaten Partnerschaften und weiteren Initiativen die Konzentrations- und Expansionsprozesse im Saatgut- und Pestizidbereich. Die zehn größten Saatgutkonzerne kontrollieren drei Viertel des kommerziellen Saatgutmarktes. Neun von ihnen stammen aus G7-Staaten.

Der globale Markt für Agrarchemikalien wird zu mehr als 75 % von gerade einmal sechs Unternehmen beherrscht, von denen fünf aus den G7-Staaten stammen.

G7

„Investitionsklima für den Privatsektor“ der bestimmende Maßstab für die Politik.

G7 haben wieder Aufwind

Man mag einwenden, dass die G7 als „Club“ der Staaten gegenüber den G20 an Bedeutung verloren haben. Durch den Konflikt mit Russland und neue Interessenslagen scheinen die

HANDEL

Freihandelsabkommen ebnen Agrarkonzernen den Weg zur globalen Expansion.

So konnten die G7 ihre Agrarexporte in Entwicklungs- und Schwellenländer seit 2001 um 126 % auf nunmehr 119 Milliarden Euro steigern.

ERNÄHRUNG

In Kooperationsabkommen der Neuen Allianz für Ernährungssicherung zwischen den G7 und afrikanischen Ländern wird die Einführung von angereicherter Nahrung vorangetrieben.

Nur 3 % der an der Neuen Allianz beteiligten Investoren wollen auch für den lokalen Markt Nahrung produzieren.



MEGA-PARTNERSCHAFTEN

Über öffentlich-private Partnerschaften werden internationale Agrarkonzerne im Namen der „Entwicklungshilfe“ als Partner gefördert. Die Entwicklungspolitik der G7 unterstützt sogenannte Wachstumskorridore in Afrika. Zehntausende Hektar Land werden für die großflächige, industrielle Landwirtschaft bereitgestellt.

SAATGUT

In neun von zehn Kooperationsabkommen im Rahmen der Neuen Allianz mit afrikanischen Staaten sind tiefgreifende Veränderungen der Saatgutgesetzgebungen zum Vorteil der Konzerne festgeschrieben.

Die G7 treiben somit Saatgutgesetzgebungen in Afrika zugunsten der Konzerne voran. Die „Bauern- und Bäuerinnenrechte“ werden eingeschränkt und traditionelle Sorten verdrängt.

FINANZWELT

Über die von der G7 kontrollierte Weltbankgruppe werden international agierende Agrarfonds abgesichert und Kredite an Investmentfonds und Banken vergeben.

Die Banken, Pensionskassen und anderen institutionellen Anleger der G7 kontrollieren viele der größten Agrar- und Ernährungskonzerne weltweit.

SUPERMARKTKETTEN

Kleinbauern und -bäuerinnen werden durch die aggressive Expansion der Supermarktketten aus den G7 und durch deren Lebensmittelkonzerne an den Rand beziehungsweise aus dem Markt gedrängt.

Die G7-Regierungen drängen im globalen Süden durch Handels- und Investitionsabkommen auf Marktöffnung für ihre Supermarktketten wie Tesco, Walmart oder Carrefour.

G20 jedoch gelähmt und die G7 wieder im Aufwind. Investorenkonferenzen in London, Addis Abeba oder New York, Verhandlungen zu bilateralen Handels- und Investitionsabkommen, WTO-Gremien, Weltbank-Stimmrechte oder neue Mega-Partnerschaften zwischen Regierungen, Konzernen und NGOs, wie die Neue Allianz für Ernährungssicherung oder Scaling Up Nutrition (SUN), zeigen, dass es nach wie vor die Regierungen und Konzerne aus G7-Ländern sind, die die Spielregeln des globalen Ernährungssystems

bestimmen. Verpackt unter dem Begriff des „Strukturwandels“, der uns in dieser Form als Naturgesetz verkauft wird, zielen die Politiken auf die Umstrukturierung des ländlichen Raums, auf eine Landwirtschaft quasi ohne Kleinbauern und -bäuerinnen ab. Natürlich sind genau jene, die von diesen Aktivitäten als Erste betroffen sind – die Abermillionen Kleinbauern und -bäuerinnen – nicht dabei, wenn eine Politik vorangetrieben wird, die Menschen dazu zwingt, in die Slums der Städte abzuwandern

oder ihren Lebensunterhalt als TagelöhnerInnen der expandierenden Plantagen und Agrarfabriken zu verdienen.

Leben in Würde nicht mehr möglich

Mit den Möglichkeiten zu einem selbstbestimmten Leben hat dies wenig zu

tun. Das globale Kleinbauernnetzwerk La Via Campesina beschreibt die Situation der Kleinbauern und -bäuerinnen mit deutlichen Worten: „Heute können wir kein Einkommen mehr erwirtschaften, das uns ermöglicht, in Würde zu leben. Eine Mischung aus nationalen Politiken und internationalen Rahmenbedingungen ist verantwortlich dafür, dass wir ausgelöscht werden.“

Roman Herre (FIAN Deutschland)

Weitere Lektüre

online verfügbar **Nora McKeon (2014): The New Alliance for Food Security and Nutrition: A Coup for Corporate Capital?**

online verfügbar **La Via Campesina (2015): Stop Transnational Corporations!**

Viel Macht in wenigen Händen

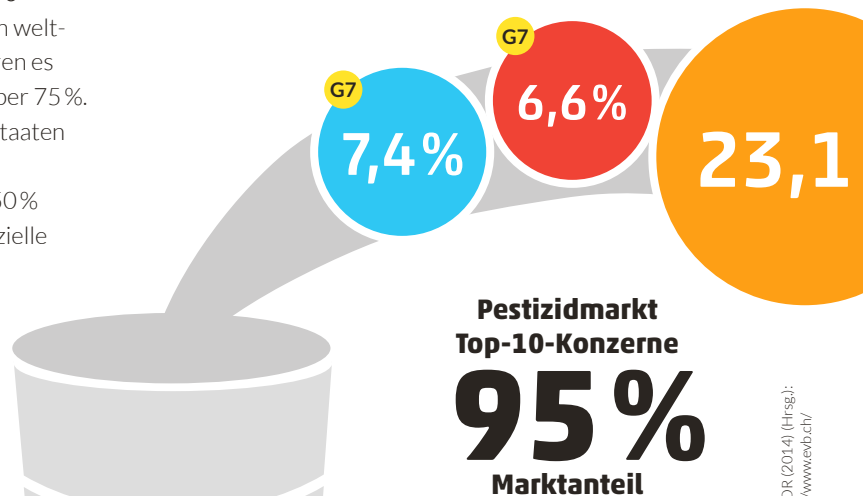
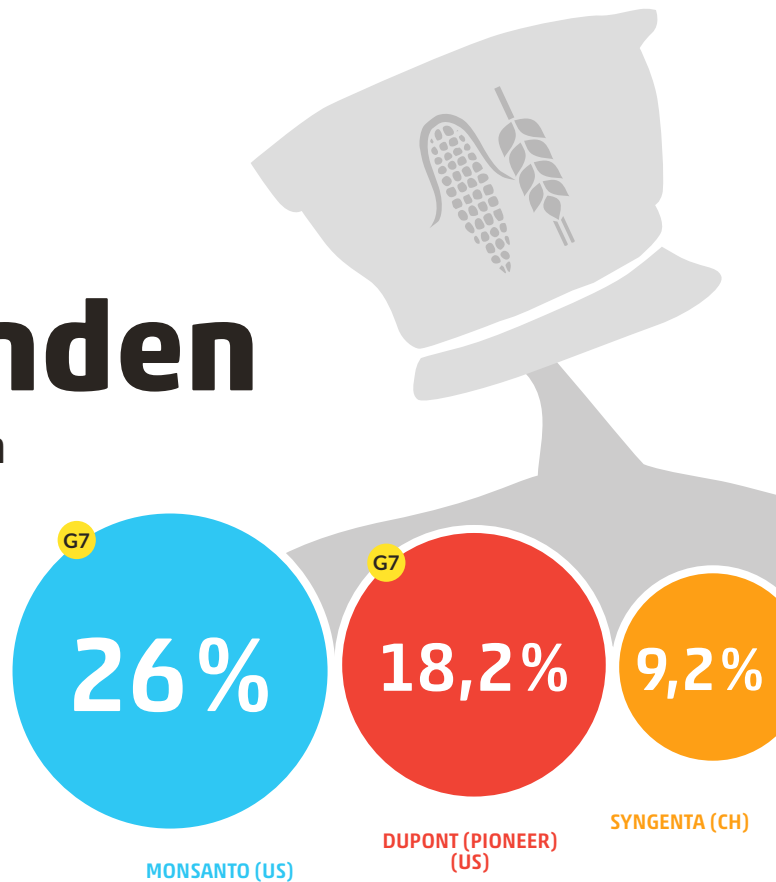
Große Agrarkonzerne kontrollieren weltweit das Saatgut und fördern den Einsatz von Pestiziden

Die Konzentrations- und Expansionsprozesse im Saatgut- und Pestizidbereich sind beängstigend. Im Jahr 1996 hatten die zehn größten Saatgutunternehmen einen weltweiten Marktanteil von weniger als 30%, 2007 waren es 67% und heute kontrollieren sie einen Anteil von über 75%. Gerade einmal drei Konzerne, davon zwei aus G7-Staaten (Monsanto und DuPont) und eines aus der Schweiz (Syngenta), halten einen Marktanteil von mehr als 50% an kommerziell gehandeltem Saatgut. Der kommerzielle Saatgutmarkt wächst seit ca. dreißig Jahren stark. Hatte er 1985 ein finanzielles Volumen von 18,1 Milliarden US-Dollar, so waren es 2012 schon 44 Milliarden.

Große Saatgutunternehmen konzentrieren sich in aller Regel auf die Entwicklung einiger weniger Hohertragsorten, die sie breit vermarkten. Dadurch geht (agrar-)biologische Vielfalt, insbesondere Landsorten, die an die lokalen Bedingungen angepasst sind, verloren. Im Laufe des 20. Jahrhunderts hat sich die Diversität der in der Landwirtschaft angebauten Pflanzensorten um 75% verringert. Diese Entwicklung ist fatal, denn lokal angepasste Sorten und eine hohe Vielfalt sind die überlebensnotwendige Grundlage, um sich an die unvermeidbaren Folgen des Klimawandels anzupassen.

Profit durch Export von Pestiziden

Der Agrarchemikemarkt ist eng mit dem Saatgutmarkt verknüpft. Fünf der sechs größten Agrarchemiekonzerne – Syngenta, Bayer, Dow AgroSciences, Monsanto, DuPont – befinden sich auch auf der Liste der zehn weltweit größten



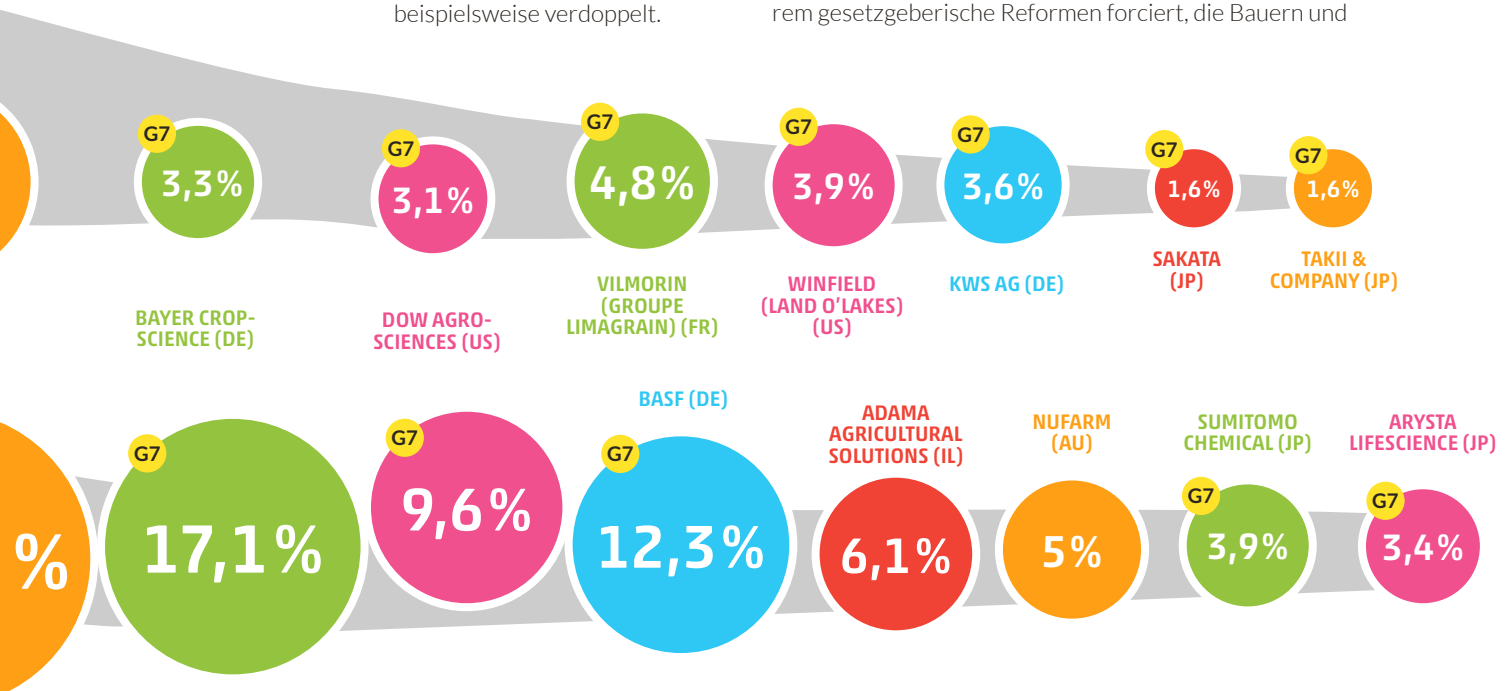
Saatgutkonzerne. Der globale Markt für Agrarchemikalien wird zu mehr als 75% von gerade einmal sechs Unternehmen beherrscht, fünf von ihnen sind in G7-Staaten beheimatet: Bayer (DE), BASF (DE), Dow AgroSciences (US), Monsanto (US) und DuPont (US). Die zehn größten Unternehmen haben gar einen Anteil von 94,5%.

Seit den 1950er Jahren ist die Menge der eingesetzten Pestizide um ca. das Fünzigfache gestiegen. Vor allem Unternehmen aus dem globalen Norden exportieren ihre Produkte in die Welt. In allen G7-Staaten hat der Export von Pestiziden in den letzten Jahren stark zugenommen.

Saatgutmarkt Top-10-Konzerne 75% Marktanteil

Allein in Deutschland erhöhte sich der monetäre Wert der Pestizidausfuhren zwischen den Jahren 2007 und 2012 um fast 70%. Gleichzeitig nehmen die Importe in vielen Ländern des globalen Südens zu. In Brasilien hat sich der Wert der Einfuhren innerhalb von nur fünf Jahren fast verdreifacht, in Nicaragua und Südafrika beispielsweise verdoppelt.

werden die Konzerne bei ihren Expansionsvorhaben von politischen Initiativen, die ihren Interessen dienen, auch seitens der G7-Regierungen. Gerade in der Entwicklung und politischen Durchsetzung von öffentlich-privaten Partnerschaften (PPP) sehen die Unternehmen ein sehr wichtiges strategisches Instrument, um in afrikanischen Ländern auf strukturelle Reformen zu ihren Gunsten hinzuwirken und auf den dortigen Wachstumsmärkten Fuß zu fassen. Im Rahmen der PPP werden unter anderem gesetzgeberische Reformen forciert, die Bauern und



Der afrikanische Kontinent im Visier der Konzerne

Für die Expansionsvorhaben der Saatgut- und Agrarchemiekonzerne ist besonders der afrikanische Kontinent von großem Interesse, weil dort bislang bis zu 90% des Saatguts aus der eigenen Ernte der ErzeugerInnen stammen und von Bauern und Bäuerinnen und Bauernorganisationen selbst verwaltet werden. Auch der Einsatz von Pestiziden ist im Vergleich mit Europa oder Nordamerika bisher sehr gering. Nur zwischen 2 und 5% der global genutzten Pestizide werden in der afrikanischen Landwirtschaft ausgebracht. Hier liegen für die Agrarkonzerne riesige Märkte und Profitmöglichkeiten. Unterstützt

Bäuerinnen behindern, Saatgut weiterhin frei zu teilen, zu tauschen und zu verkaufen. Oder Pestizidfirmen erhalten durch staatliche Förderprogramme die Möglichkeit, ihre Agrarchemieprodukte breit und privilegiert zu bewerben. Durch die zunehmende Liberalisierung und die Deregulierung der weltweiten Märkte für landwirtschaftliche Betriebsmittel, wie Saatgut und Pestizide, haben bislang nur die Big Player profitiert. Es ist davon auszugehen, dass die Konzentrations- und Expansionsprozesse im Saatgut- und Pestizidbereich auch zukünftig anhalten werden und somit die Konzerne ihre Macht- und Einflussphären stetig erweitern – alles zum Nachteil von Kleinbauern und -bäuerinnen.

Jan Urhahn (INKOTA-netzwerk)

Weitere Lektüre

online verfügbar ETC Group (2013): *Putting the Cartel before the Horse...and Farm, Seeds, Soil, Peasants etc. Who will control Agricultural Inputs?*

online verfügbar Erklärung von Bern, Forum Umwelt und Entwicklung und MISEREOR (2014): *Agropoly: Wenige Konzerne beherrschen die weltweite Lebensmittelproduktion.*

G7-Agrarexporte

Freie Fahrt für Konzerne auf allen Handelswegen

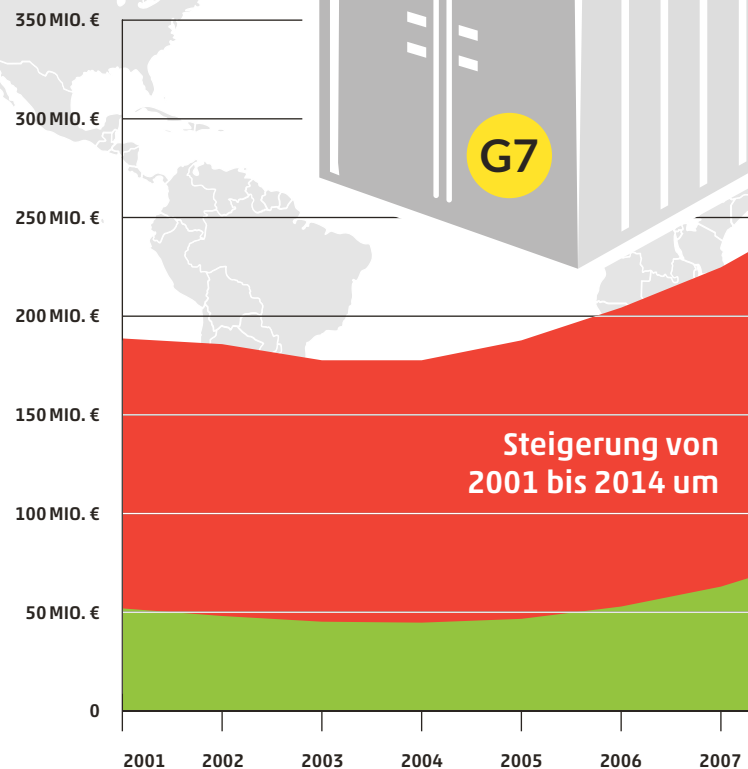
Die Grundlagen für den rasanten Anstieg des Welthandels mit Agrargütern der letzten Jahrzehnte wurden schon vor Gründung der Welthandelsorganisation (WTO) Mitte der 1990er Jahre gelegt. Viele Staaten senkten in dieser Zeit ihre Importzölle von damals durchschnittlich 40 % auf nunmehr 4,5 %. Industrieländer bestanden jedoch darauf, einzelne Agrarsektoren bzw. Zolllinien aus den Liberalisierungsrunden des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) und der WTO auszunehmen. Entwicklungsländer haben das aus technischen Gründen nicht im selben Umfang gemacht, da sie von Nahrungsimporten viel abhängiger sind. Dadurch können durch Intensivlandwirtschaft verbilligte Produkte aus den Industrieländern konkurrenzlos einheimische Alternativprodukte verdrängen oder substituieren.

Mythos Handelspräferenzen für Entwicklungsländer

Gleichzeitig verzeichnen die G7-Agrarexporte hohe Steigerungsraten (83 % Steigerung seit 2001) mit großen Profiten für Handels- und Ernährungskonzerne. Motor der Entwicklung sind dabei die Exporte in Entwicklungs- und Schwellenländer, die seit 2001 um 126 % auf nunmehr 119 Milliarden Euro gestiegen sind. Insbesondere in China steigerten die G7 in den letzten zehn Jahren ihre Agrarexporte um 700 %, für Fleisch und Milch um je 1 200 %. Marktöffnungen in Indien und Indonesien sollen für Milch- und Geflügelexporte folgen.

Selbst Kaffee, Tee und Schokolade gehören zu den Exportschlagern der G7-Staaten in die Schwellen- und Entwicklungsländer. Die Rohstoffe der Armen tragen so zu den Exportprofiten der Handelskonzerne bei. Pulverkaffee von Nestlé hat selbst in den Kaffeeanbauländern riesige Marktanteile. Entwicklungsländer dienen als Zielorte für Produktionsüberschüsse und Reste oder billig verarbeitete Lebensmittel für die wachsenden Mittelschichten.

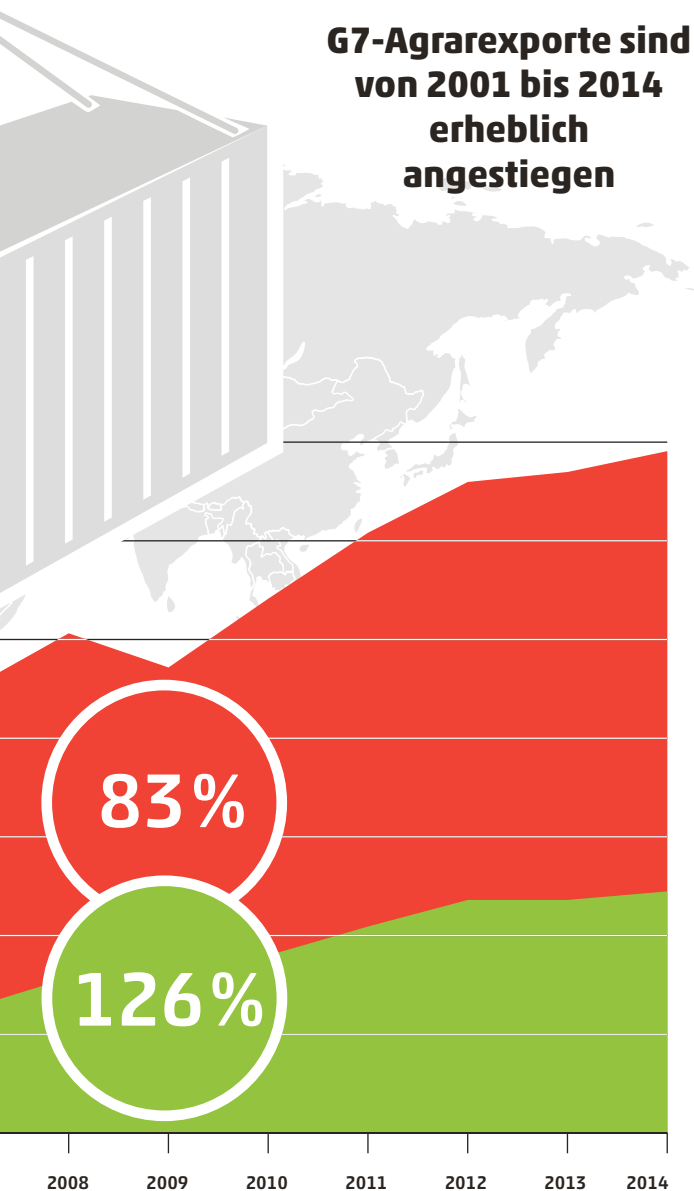
Nur halb so stark wie die Agrarexporte der G7-Gruppe in Entwicklungsländer stiegen deren Exporte in die G7-



Staaten (67 %). Dies zeigt, wie wenig sie von den angeblich großzügigen Handelspräferenzen der G7 profitieren. Dabei wird der Export von Frischeprodukten in die G7-Staaten, wie Gemüse, Obst und Fisch (2013: 38 Milliarden Euro), immer wichtiger und übersteigt inzwischen den Wert von Kaffee, Tee und Kakaoimporten (2013: 15 Milliarden Euro).

Auf einem anderen Feld hingegen haben vor allem die großen Handelskonzerne im vergangenen Jahr einen beträchtlichen Erfolg erzielt: Die WTO-Ministerkonferenz 2014 in Bali beschloss, dass Zollabfertigungen in Entwicklungsländern, z. B. an Häfen, enorm beschleunigt werden sollen. Gerade die Abfertigung von Getreideschiffen erfordert bisher lange und teure Liegezeiten. Fallen diese weg, wäre ein weiteres Hindernis beseitigt und verbilligte Reis- und Weizenimporte

G7-Agrarexporte sind von 2001 bis 2014 erheblich angestiegen



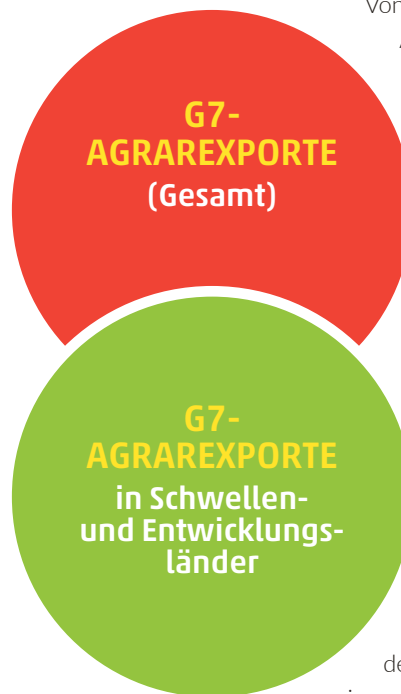
könnten einheimische Getreidesorten zumindest in Afrika weiter verdrängen. Kein Wunder also, dass die EU den afrikanischen Staaten für ihre Zustimmung zu den Handels-erleichterungen für die nächsten fünf Jahre 400 Millionen Euro zugesichert hat.

Bilaterale Abkommen werden überschätzt

Da seit dem Stocken der multilateralen Verhandlungen innerhalb der WTO im Jahr 2004 kaum noch Vereinbarun-gen zu Zollessenkungen getroffen werden konnten, drängen

die Nahrungsmittelindustrie sowie andere Konzerne des Agrobusiness aus EU und USA auf bilaterale Abkommen, um die zum Teil noch hohen Zölle in Entwicklungs- und Schwellenländern zu senken.

Allerdings ist der von Wirtschaft und Politik in der Debatte um das EU-USA-Abkommen TTIP und das EU-Kanada-Abkommen CETA vermittelte Eindruck, der Welthandel würde ohne bilaterale Handelsverträge bald zusammenbrechen, grundfalsch. Denn viele Verträge, wie die mit Südamerika (MERCOSUR) oder Indien, stecken in einer Sackgasse.



Von den wirklich relevanten Abkommen, welche die G7-Staaten in den letzten zehn Jahren abgeschlossen haben, umfassen nur wenige ein wichtiges Handelsvolumen. Die EU verhandelt gerade zehn Abkommen parallel, einige davon allerdings mit Unterbrechung seit schon fast zehn Jahren.

Also alles halb so schlimm? Mitnichten. Eine aktive Handelspolitik von Regierungen des globalen Südens und eigene Programme zur Förderung von Landwirtschaft und Kleinindustrie

sind heute durch WTO-Regelungen sowie bilaterale Abkommen massiv eingeschränkt und werden tabuisiert. Der Stillstand in der WTO bedeutet auch, dass Vorschläge nach Zollflexibilität, Schutzmaßnahmen, Auswahl spezieller Produkte und leichte Mechanismen gegen Dumping aus den Handelsdebatten verschwunden sind. Um eigene Märkte zu schützen, bräuchten gerade ärmere Entwicklungsländer entsprechende handelspolitische Spielräume. Die G7 könnten das fördern und unterstützen. Dies brächte sicher mehr im Kampf gegen Armut und Hunger, als das nächste Hilfspaket für Entwicklungsländer zu schnüren.

Francisco Mari (Brot für die Welt)

Weitere Lektüre

- online verfügbar** Paasch, Armin (2006): *Der Handel mit dem Hunger: Agrarhandel und das Menschenrecht auf Nahrung*.
online verfügbar Sharma, Devinder (2006): *Liberalisierung des Agrarhandels: Erfahrungen mit den ersten 10 Jahren der WTO*.

Verkehrte Welt

Hilfe für das Agrobusiness

Seit einigen Jahren setzen reiche Länder, auch Deutschland, im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit verstärkt auf die Kooperation mit Unternehmen, denen sie eine Schlüsselfunktion in der Armuts- und Hungerbekämpfung zuschreiben. Die Förderung privater Unternehmensinvestitionen wird zur neuen Priorität erhoben. In Afrika zeichnet sich ein Trend zu Mega-Partnerschaftsprojekten mit Unternehmen ab, sogenannte öffentlich-private Partnerschaften (PPP). Die Neue Allianz für Ernährungssicherung ist bis dato die umfassendste Mega-PPP. Über einhundert Unternehmen sind beteiligt, darunter transnationale Düngemittel-, Chemie- und Saatgutkonzerne. Die Geldgeber unterstützen die Ziele dieser Mega-PPP in zehn afrikanischen Ländern mit 5,9 Milliarden US-Dollar.

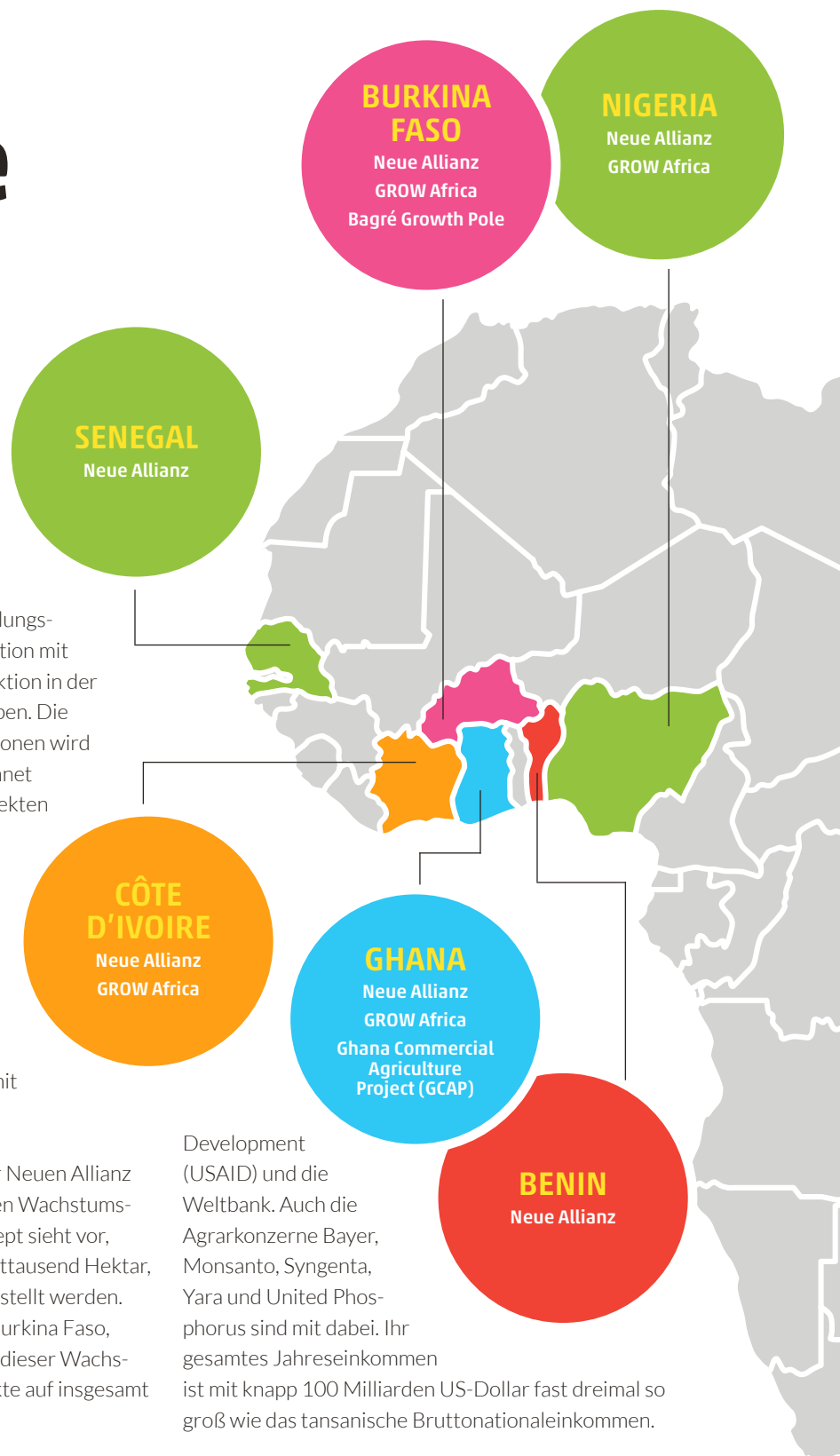
In mehreren afrikanischen Ländern, die der Neuen Allianz für Ernährungssicherung angehören, spielen Wachstumskorridore eine wichtige Rolle. Dieses Konzept sieht vor, dass große Gebiete, meist mehrere hunderttausend Hektar, für die industrielle Landwirtschaft bereitgestellt werden. Allein in fünf Ländern – Tansania, Malawi, Burkina Faso, Mosambik, Ghana – beläuft sich die Fläche dieser Wachstumskorridore in der Startphase der Projekte auf insgesamt 1,26 Millionen Hektar.

Der tansanische Wachstumskorridor SAGCOT umfasst in der Startphase bereits mehr als 350 000 Hektar. Beteiligt sind neben Agrar- und Lebensmittelkonzernen auch die Allianz für eine Grüne Revolution in Afrika (AGRA; unterstützt unter anderem von der Bill & Melinda Gates-Stiftung), die UN-Ernährungsorganisation FAO, das Weltwirtschaftsforum, die United States Agency for International

Development (USAID) und die Weltbank. Auch die Agrarkonzerne Bayer, Monsanto, Syngenta, Yara und United Phosphorus sind mit dabei. Ihr gesamtes Jahreseinkommen ist mit knapp 100 Milliarden US-Dollar fast dreimal so groß wie das tansanische Bruttonationaleinkommen.

Vertreibung und Abhängigkeit durch Mega-PPP

Landwirtschaftliche Mega-PPP sind gewagte Unternehmungen und ihre angeblichen Vorteile weitgehend spekulativ und nicht belegt. Ärmere Bevölkerungsgruppen können leicht übergangen werden. Auch die besonderen Herausforderungen von Frauen werden meist nicht berücksichtigt. Im Rahmen von Mega-PPP, insbesondere in Verbindung



Mega-PPP in der afrikanischen Landwirtschaft

mit Wachstumskorridoren, besteht ein hohes Risiko, dass Bauern und Bäuerinnen von ihrem Land vertrieben werden, wie die Entwicklung in Nigeria zeigt: Die lokale Regierung vergab 30 000 Hektar Land an das US-Unternehmen Dominion Farms, woraufhin

mehreren tausend Bauern und Bäuerinnen die Vertreibung droht, um Platz für eine Reisplantage zu schaffen.

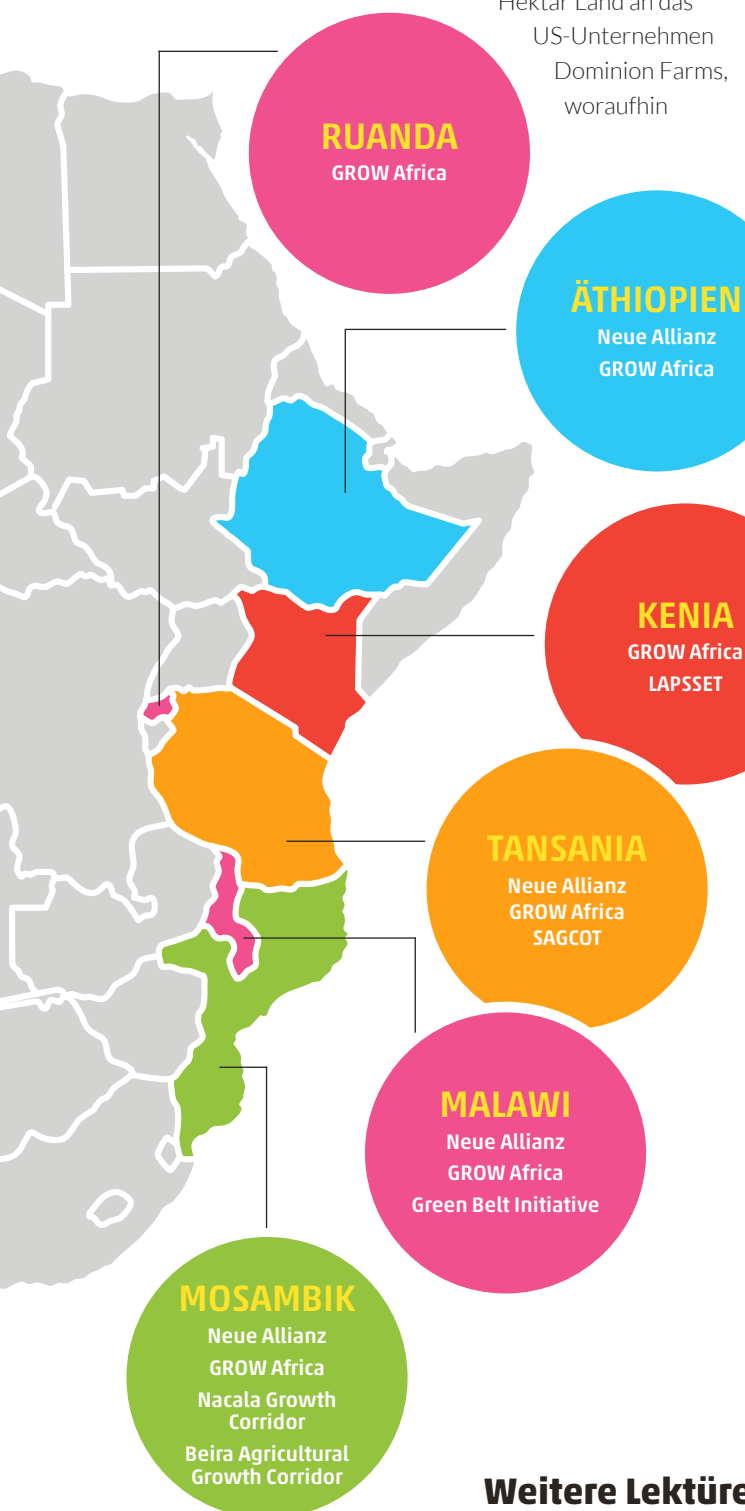
Als Alternative zum Erwerb von Land setzen Unternehmen insbesondere auf den Vertragsanbau oder einen größeren Nukleus-Betrieb, der umliegenden Bauern und Bäuerinnen Kredite, Betriebsmittel und Beratung zur Verfügung stellt und ihre Ernte aufkauft, die dann zentral verarbeitet und/oder gehandelt wird. Hierbei arbeiten Unternehmen mit eher „marktfähigen“ Bauern und Bäuerinnen zusammen, die „die Reichsten der Armen“ im ländlichen Raum repräsentieren und nur 2 bis 10 % der ländlichen Bevölkerung in den Ländern des globalen Südens ausmachen. Doch auch für diese können Risiken bestehen.

In Malawi stellen lokale Unternehmen beispielsweise ihren Vertragsbauern und -bäuerinnen Verwaltungsgebühren, Zinsen für bereitgestellte Betriebsmittel, wie Düngemittel und Pestizide etc., in Rechnung, die ihre Einnahmen erheblich schmälern. Gleichzeitig würden die Bauern und Bäuerinnen im Falle einer Vertragskündigung ihr Land verlieren. Auch können bestehende, marktbeherrschende Positionen verstärkt werden: So ist z. B. das Unternehmen Illovo Sugar Ltd., das von der EU und der Afrikanischen Entwicklungsbank gefördert wird, aktuell das einzige Unternehmen in Malawi, das Zuckerrohr aufkauft, verarbeitet und handelt.

Umweltrisiken durch PPP

Viele Unternehmen in den Mega-PPP sind große Agrarkonzerne, die den massiven Einsatz von Düngemitteln, Pestiziden und teurem Industriesaatgut vorantreiben. Die Umweltrisiken, die von Mega-PPP-Projekten ausgehen, stellen vor allem eine Bedrohung für die lokale Bevölkerung dar. Extensive Bewässerung in Investitionszielgebieten bedroht die Wasserverfügbarkeit für andere NutzerInnengruppen wie Kleinbauern und -bäuerinnen sowie ViehhalterInnen. Andere Gefahren der großflächigen industriellen Landwirtschaft sind Bodenerosion, Umwelt- und Gesundheitsrisiken durch Pestizide sowie Biodiversitätsverluste. Diese negativen Folgen bekommen jene Menschen am stärksten zu spüren, denen Mega-PPP angeblich nutzen sollen.

Marita Wiggerthale (Oxfam Deutschland)



Weitere Lektüre

online verfügbar Oxfam (2014): Moral Hazard? 'Mega' public-private partnerships in African agriculture.

online verfügbar Oxfam Deutschland (2014): Gefährliche Partnerschaft. Wie die Bundesregierung unter dem Etikett der Armutsbekämpfung die Wirtschaftsinteressen von Agrarkonzernen fördert.

Freie Saat oder Konzernsaat?

Der Kampf um Saatgut in Afrika

Mit der Gründung der Neuen Allianz für Ernährungssicherung und den damit verbundenen Kooperationsabkommen mit zehn afrikanischen Staaten mischen sich die G7 direkt in den Kampf um Saatgut in Afrika ein. Die afrikanische Landwirtschaft soll mit aller Macht industrialisiert und kapitalisiert werden. Für Saatgutkonzerne wie Monsanto, DuPont und Syngenta sind die Saatgutmärkte in Afrika südlich der Sahara wirtschaftlich interessant, denn dort stammen bislang bis zu 90% des Saatguts aus der Ernte und Zucht der Bauern und Bäuerinnen selbst. Dieses Saatgut wird meist mit geringem monetären Aufwand informell gehandelt oder getauscht. Die Neue Allianz für Ernährungssicherung hat das Ziel, dies radikal zu ändern.

In neun von zehn Kooperationsabkommen der Neuen Allianz für Ernährungssicherung mit afrikanischen Staaten sind Veränderungen der Saatgutgesetzgebungen zugunsten der Konzerne vorgesehen, die für bäuerliche SaatgutproduzentInnen weitreichende Folgen haben werden. Traditionelle Saatguterzeugung und -verbreitung sowie die Rechte der Bauern und Bäuerinnen mit Blick auf Saatgut stehen der „neuen Vision“ für Afrika nur im Weg.

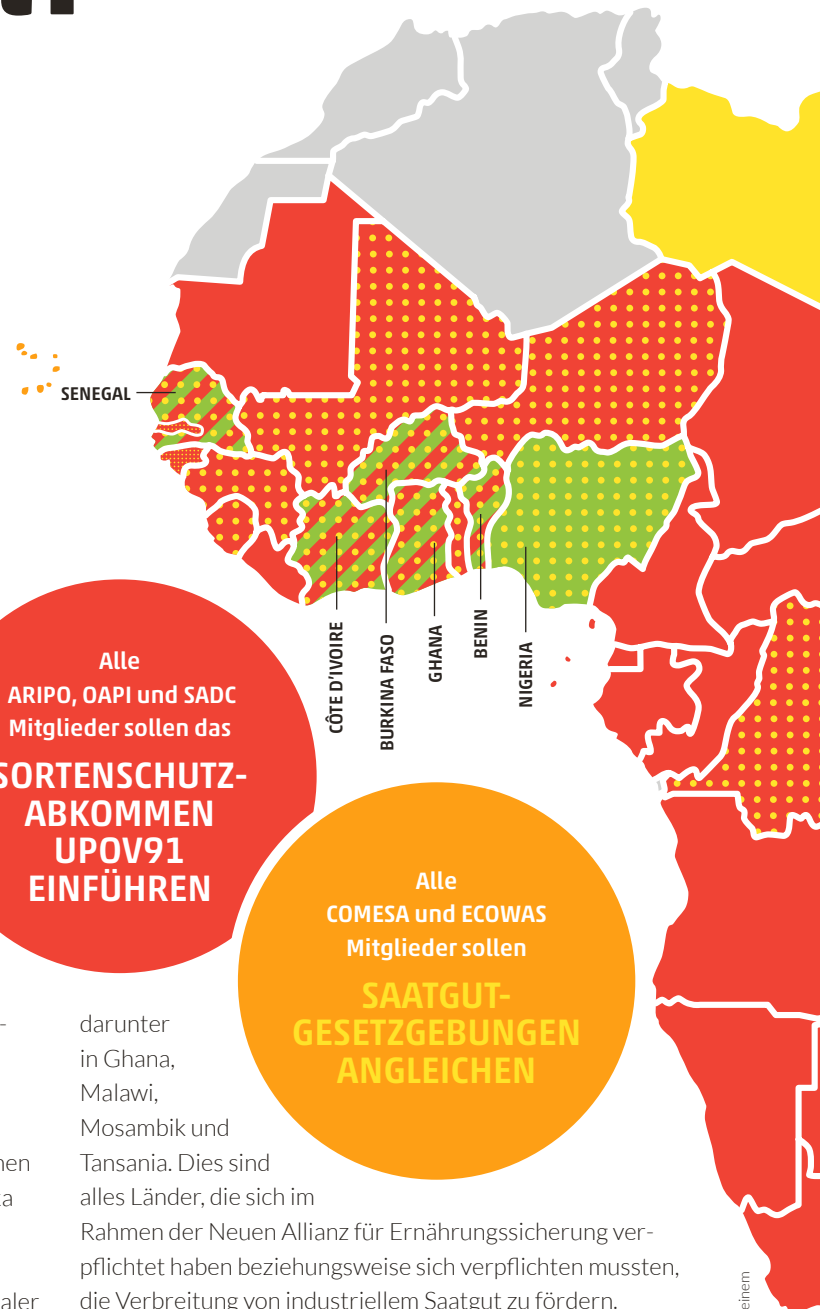
Die konkreten Auseinandersetzungen finden auf regionaler Ebene statt. Diese erfolgen über die Regionalorganisationen für geistiges Eigentum: Im englischsprachigen Afrika (ARIPO) und im französischsprachigen Afrika (OAPI) sowie über Wirtschaftsgemeinschaften im östlichen und südlichen Afrika (COMESA), im südlichen Afrika (SADC) und im westlichen Afrika (ECOWAS). Darüber hinaus gibt es mehrere nationale Auseinandersetzungen über Saatgutfragen,

darunter in Ghana, Malawi, Mosambik und Tansania. Dies sind alles Länder, die sich im Rahmen der Neuen Allianz für Ernährungssicherung verpflichtet haben beziehungsweise sich verpflichten mussten, die Verbreitung von industriellem Saatgut zu fördern.

Zweimal Streit um das Saatgut in Afrika

Erstens geht es um die Durchsetzung von Gesetzgebungen in Afrika, die konform mit dem Sortenschutzabkommen des Internationalen Verbands zum Schutz von Pflanzenzüchtungen (UPOV91) sind. Betroffen sind hier ARIPO, OAPI, SADC und Tansania. Zweitens soll eine Harmonisierung von

Zweifelhafte Saatgutabkommen auf dem Vormarsch



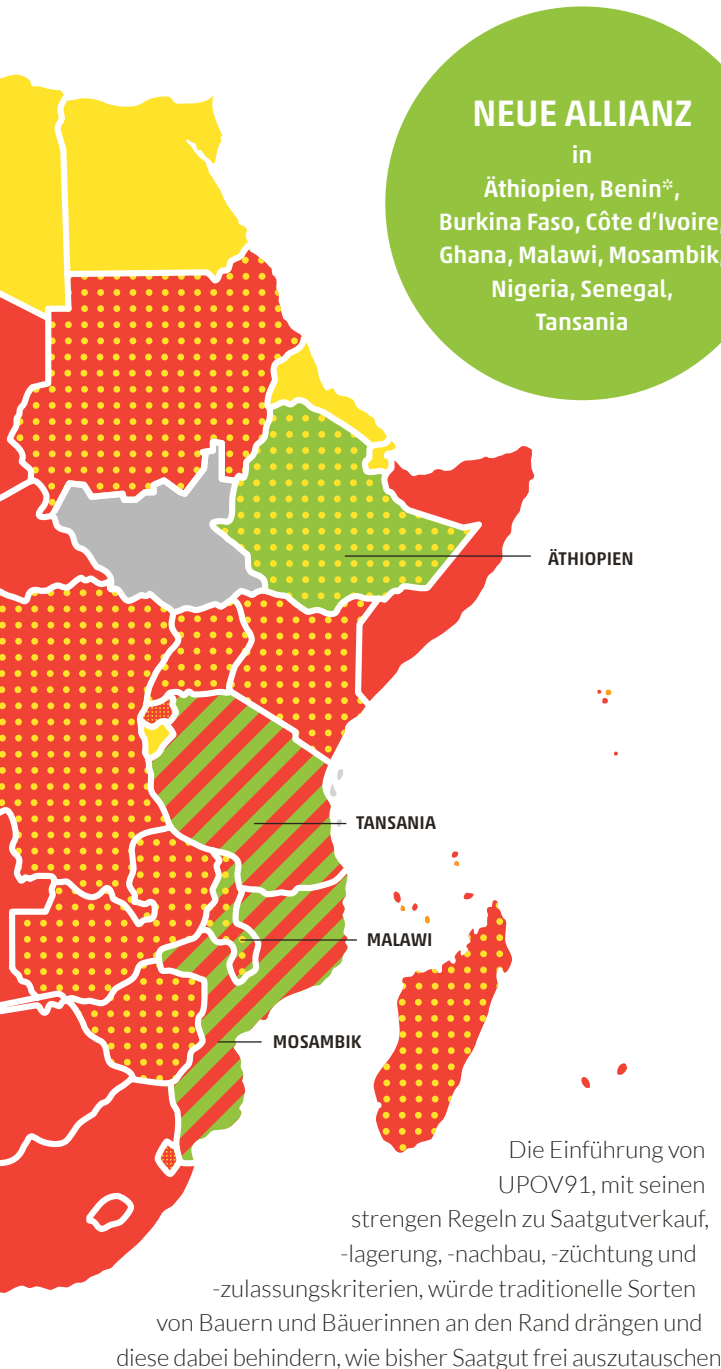
*Benin ist das einzige Land, das sich in seinem Kooperationsabkommen zu keinen Saatgutreformen verpflichtet.

Saatgutgesetzen mit Blick auf Zulassungskriterien erfolgen, was relevant für COMESA und ECOWAS ist. Über die Abkommen der Neuen Allianz für Ernährungssicherung mit Staaten wie Malawi und Tansania wird die Linie von ARIPO und OAPI gestärkt, die das Ziel haben, UPOV91-konforme Gesetzgebungen durchzusetzen.

NEUE ALLIANZ

in

Äthiopien, Benin*,
Burkina Faso, Côte d'Ivoire,
Ghana, Malawi, Mosambik,
Nigeria, Senegal,
Tansania



oder zu verkaufen. Bei einseitiger Auslegung von UPOV91 droht sogar eine Kriminalisierung dieser Tätigkeiten.

Ein großes Problem von UPOV91 sind die hohen, für ProduzentInnen unerreichbaren Zulassungskriterien für Saatgut. Jegliches Saatgut muss in Zukunft folgende sogenannte DUS-Kriterien erfüllen: Eine Sorte muss von allen anderen Sorten in mindestens einem Merkmal unterscheidbar sein und mit einer eindeutigen Bezeichnung versehen werden; alle Pflanzen einer Sorte auf dem Acker müssen uniform oder homogen sein; die Sorte muss noch nach mehreren Generationen exakt die gleichen Eigenschaften aufweisen.

Saatgut, das in Zukunft nicht die DUS-Kriterien erfüllt, kann weder unter dem UPOV91-System geschützt werden, noch kann es Eingang in die Sortenregister finden, die von COMESA und ECOWAS gefordert werden. Somit kann es nicht formell gehandelt werden. Verschärfend kommt hinzu, dass zusätzlich die aufwendigen VCU-Kriterien (Value for Cultivation and Use) erfüllt werden müssen, um in das Sortenregister aufgenommen zu werden.

Zugang zu Saatgut wird sich drastisch verschlechtern

Traditionell erzeugtes Saatgut in Afrika erfüllt aber weder die Ansprüche des DUS-Systems noch die VCU-Kriterien. Im Hinblick auf eine Züchtung, die angepasst an die spezifischen Standortbedingungen und widerstandsfähiger in Zeiten des Klimawandels ist, sind gerade die geringere Uniformität und Stabilität ein potentiell wichtiger Produktions- und Selektionsvorteil. Noch fragwürdiger sind die VCU-Kriterien, die den standardisierten Einsatz von chemischem Dünger und Pestiziden zugrunde legen und vor allem auf höhere Ertragsmengen abzielen. Chemische Dünger und Pestizide sind für bäuerliche ProduzentInnen häufig nicht verfügbar, daher ist ihre Züchtung nicht an Höchsterträgen orientiert. Folglich können ihre Sorten vielfach nicht die VCU-Kriterien erfüllen.

Mit den von der Neuen Allianz für Ernährungssicherung vorangetriebenen Saatgutgesetzgebungen droht in Afrika eine Formalisierung des Saatgutmarktes unter Ausschluss des bäuerlichen Saatguts. Dagegen werden Konzerne durch die neuen Gesetze ihr Saatgut exklusiv auf den Markt bringen können.

Stig Tanzmann (Brot für die Welt)

Weitere Lektüre

online verfügbar African Centre for Biosafety (2012): **Harmonisation of Africa's Seed Laws: A Recipe for Disaster.**

online verfügbar GRAIN (2015): **Land and Seed Laws under Attack: Who is pushing Change in Africa.**

Ohne Moos nix los

FinanzmarktakteurInnen aus den G7-Staaten dominieren Investitionen im Agrar- und Lebensmittelbereich weltweit

Von den zwanzig größten Banken der Welt sind fünfzehn aus den G7. Über Anlagefonds und direkte Investitionen sind sie an allen großen Agrar- und Ernährungskonzernen der Welt beteiligt – sind also deren Miteigentümerinnen mit einem Interesse an deren Expansion. So halten institutionelle AnlegerInnen aus den USA, Kanada, Großbritannien und Deutschland (neben Banken auch Versicherungen) 37 % der Anteile von BASF. Die Beteiligung an den Konzernen der Agrar- und Ernährungsindustrie macht dabei nicht an den Grenzen der G7-Staaten halt. FinanzinvestorInnen aus den USA und Großbritannien halten alleine 26,7 % der Anteile des weltweit größten Düngemittelkonzerns Yara aus Norwegen. Deutsche, US-amerikanische und britische InvestorInnen nennen 34,6 % des Schweizer Agrarchemiekonzerns Syngenta ihr Eigen. InvestorInnen aus den USA, Großbritannien, Japan, Frankreich und Deutschland halten 40,74 % am größten Nahrungsmittelkonzern Nestlé.

Daneben finanzieren die G7-Banken und Investmentfirmen vermehrt Konzerne, die weltweit Agrarland aufkaufen oder pachten. So hielt die Fondsgesellschaft der Deutschen Bank (DWS) im Jahr 2010 Firmenanteile an Agrarfir- men, die mindestens drei Millionen Hektar Agrarland in Afrika, Lateinamerika und Südostasien kontrollieren.

G7-Entwicklungsfinanzierung: Von Bank zu Bank

Als oft größte Anteilseigner regionaler Entwicklungsbanken und der Weltbankgruppe dominieren die G7-Staaten auch die Vergabepolitiken der globalen Entwicklungsfinanzierung. In der Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), einer Tochter der Weltbankgruppe, haben die G7-Staaten 36,4 % der Stimmenanteile. 2014 hat die MIGA zusammen mit dem US-amerikanischen Entwicklungs-

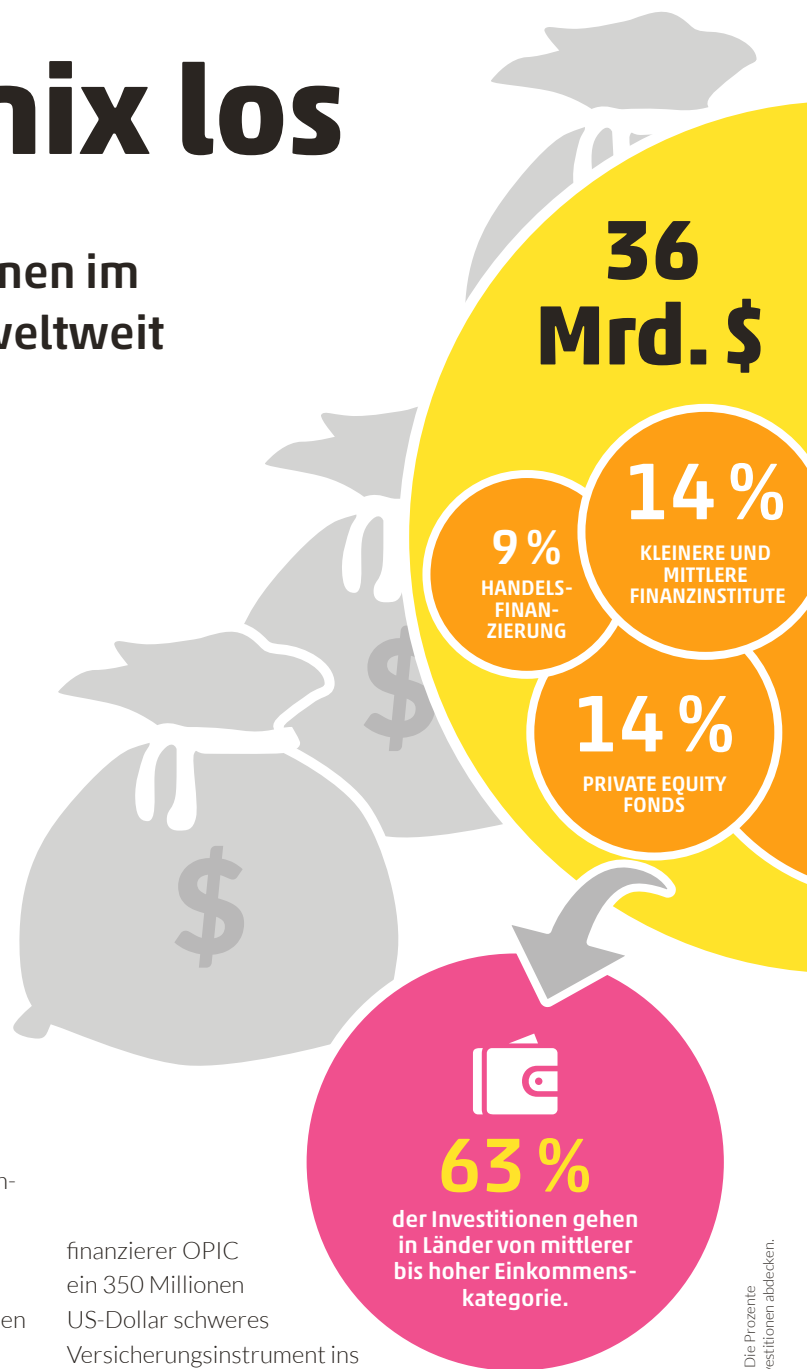
finanzierer OPIC
ein 350 Millionen

US-Dollar schweres

Versicherungsinstrument ins
Leben gerufen, um Investitions-
risiken von FinanzinvestorInnen, die ins

afrikanische Agrobusiness investieren, abzusichern. So werden deren Agrarinvestitionen zu einem sicheren Geschäftsmodell und die mit Abstand größten InvestorInnen in die Landwirtschaft – Kleinbauern und -bäuerinnen – bleiben auf der Strecke.

Die mächtige Privatwirtschaftsförderbank der Weltbankgruppe, die International Finance Corporation (IFC), wird komplett von den G7-Staaten kontrolliert. Sie halten über 50 % der Anteile und entscheiden damit über deren Finanzgebaren. Die IFC finanziert beispielsweise die Expansion



Entwicklungsbank IFC finanziert überwiegend Banken, Investmentfonds und Versicherungen

- 36 Mrd. US-Dollar hat die IFC in den Jahren 2010–13 in den Finanzsektor investiert.
- Das entspricht 62 % ihrer Gesamtzusagen.
- Dies ist dreimal so viel wie die Weltbank für Bildung bereitgestellt hat.



von Palmölplantagen der Agrarfirma Corporación Dinant in Honduras mit 15 Millionen US-Dollar. Diese ist bewiesenermaßen in Land Grabbing und Morde an Bauern und Bäuerinnen verwickelt. Daneben pumpt die IFC immer mehr Gelder direkt in die globale Finanzwelt. Heute vergibt

sie 62 % ihrer Gelder an sogenannte ZwischenhändlerInnen des Finanzsektors. Diese Banken und Investmentfonds sollen das Geld an kleine und mittelständische Unternehmen weiterreichen. Aktuell hat die IFC allein 3 Milliarden US-Dollar in 180 Investmentfonds angelegt. Eine öffentliche Kontrolle der tatsächlichen Finanzierungen wird durch diese ZwischenhändlerInnen unmöglich. Eine interne Weltbank-Überprüfung dieser Vergabepaxis an Finanz-ZwischenhändlerInnen kommt zu dem Schluss, dass selbst die IFC kaum etwas über die sozialen und ökologischen Effekte dieser 62 % ihrer Kreditvergabe weiß.

Ähnliches gilt für die Entwicklungshilfe der einzelnen G7-Länder. So hat der Privatwirtschaftsförderarm der deutschen KfW-Bankengruppe (DEG) einen wachsenden Anteil von 44,6 % ihres Gesamtportfolios, durch Kredite und Firmenbeteiligungen, in ZwischenhändlerInnen des Finanzsektors getätigt. Auch hier herrscht vor allem eines vor – große Intransparenz.

Pensionskassen aus den G7 als die neuen Großgrundbesitzer

Pensionskassen sind ein kaum beachtetes Schwergewicht in der globalen Finanzwelt. Es ist schwer zu sagen, mit wie viel Geld sie durch ihre Anlagestrategien das Agrobusiness und die Jagd nach Ackerland mitfinanzieren.

Dass sie neuerdings jedoch auch Agrarland in großem Stil unter ihre Kontrolle bringen, zeigt folgendes Beispiel: Unter der Führung des US-Pensionskassen-Schwergewichts TIAA-CREF haben Pensionskassen aus den G7-Ländern Kanada und Deutschland einen Landfonds ins Leben gerufen, der aktuell über 200 000 Hektar Agrarland für den industriellen Anbau von Soja, Zuckerrohr und Baumwolle in Brasilien aufgekauft hat. Der Fonds hat bis heute über 5 Milliarden US-Dollar eingesammelt. So erfolgreich, dass die Kassen 2014 einen zweiten globalen Landfonds ins Leben gerufen haben.

Roman Herre (FIAN Deutschland)

Weitere Lektüre

online verfügbar **Bretton Woods Project (2014): Follow the Money: The World Bank Group and the Use of Financial Intermediaries.**

online verfügbar **FIAN (2014): Pensionskassen greifen nach Agrarland. Infografik.**

In Lauerstellung

Der Lebensmitteleinzelhandel auf der Suche nach neuen Absatzmärkten

Zahl der Filialen von G7-Supermarktkonzernen in Schwellen- und Entwicklungsländern

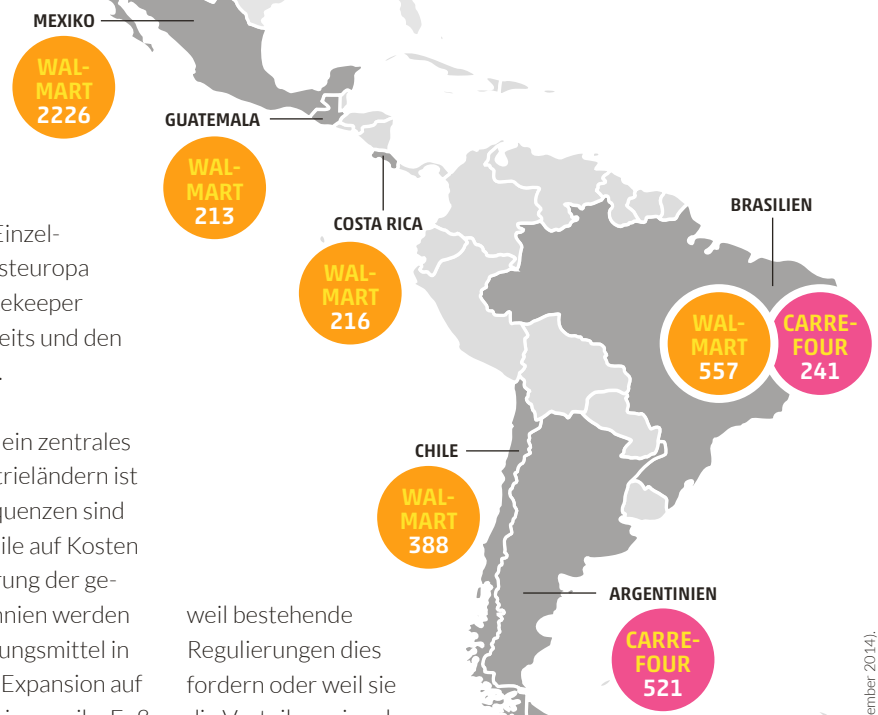
Im Wandel des Ernährungssystems seit den 1990er Jahren zählt ein Akteur zu den klaren Gewinnern: der Supermarktkonzern. Aufgrund eines technischen Wandels in der Einzelhandelslogistik gelang es in den USA und Westeuropa einigen wenigen Konzernen, die Rolle als Gatekeeper (Türsteher) zwischen ProduzentInnen einerseits und den KonsumentInnen andererseits einzunehmen.

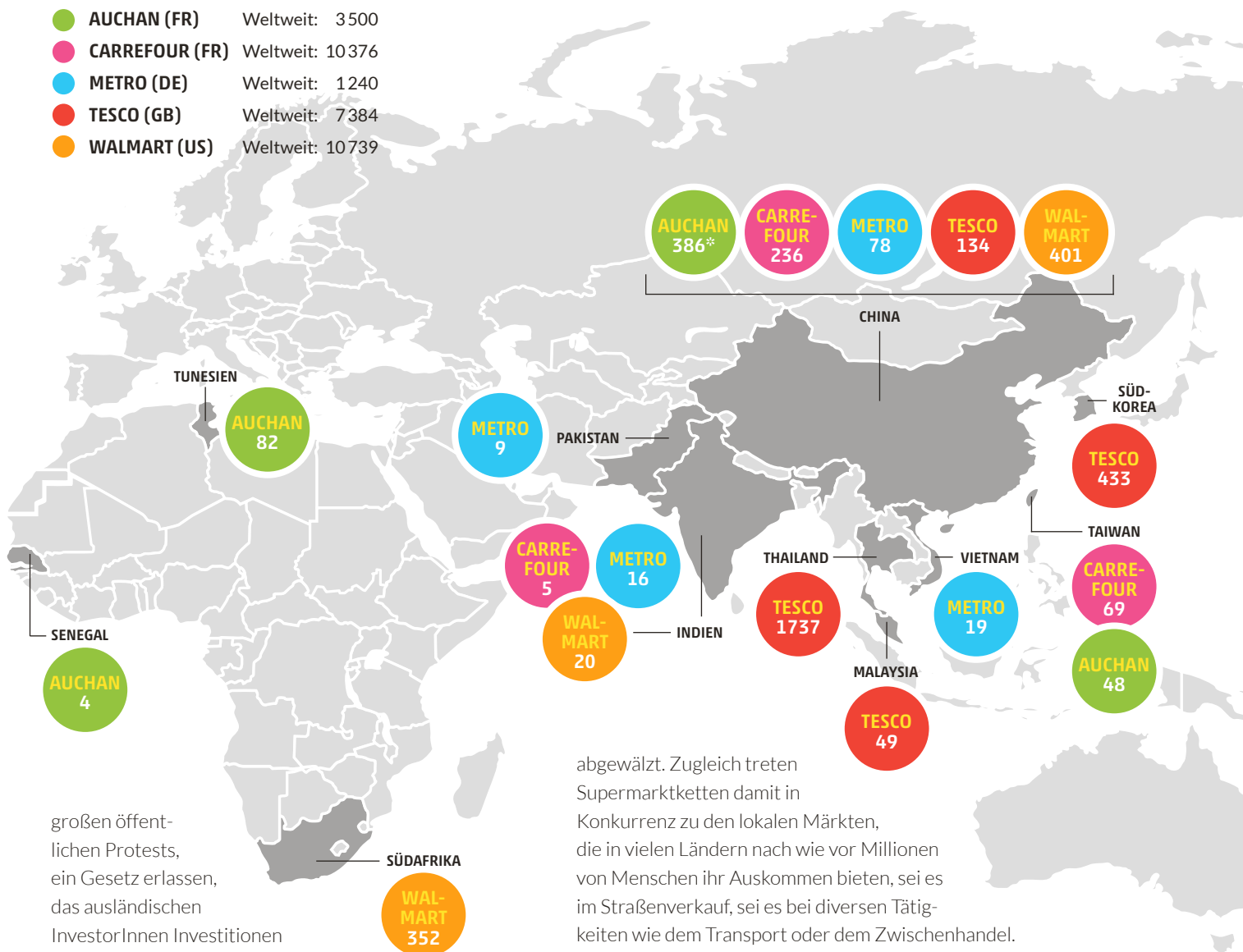
Von jeher aber hat die Einzelhandelsbranche ein zentrales Problem: Der Nahrungsmittelmarkt in Industrieländern ist im Grunde seit Langem gesättigt. Die Konsequenzen sind ein ruinöser Preiswettbewerb um Marktanteile auf Kosten der ZulieferInnen, eine permanente Erweiterung der geführten Produktpalette – allein in Großbritannien werden pro Jahr schätzungsweise 12 000 neue Nahrungsmittel in die Einkaufsregale gestellt – und drittens die Expansion auf neue Märkte. Walmart hat längst in ganz Lateinamerika Fuß gefasst, betreibt 388 Filialen in Chile, über 200 Filialen in Guatemala und 2 226 Filialen in Mexiko. Der französische Auchan-Konzern betreibt 59 eigene Shopping-Zentren und ist an 327 Großfilialen (Hypermarkets) der Ruentex-Gruppe beteiligt. Tesco betreibt in Asien insgesamt 2 417 Filialen. Selbst Aldi sondiert aktuell seine Marktchancen in China. In Afrika haben zunächst südafrikanische Supermarktketten wie Shoprite, Woolworths und Spar die Expansion von Supermärkten vorangetrieben. Doch in naher Zukunft wird auch hier eine neue Welle der Expansion von Supermarktketten aus anderen Regionen erwartet. Ein Beispiel ist die Übernahme des südafrikanischen Einzelhändlers Massmart durch Walmart.

Handelspolitik der G7 bereitet den Boden für die Expansion der Supermarktketten

Häufig gehen Supermarktkonzerne bei ihrer Expansion sogenannte Joint Ventures mit lokalen Ketten ein, entweder

weil bestehende Regulierungen dies fordern oder weil sie die Vorteile regionaler Supermarktketten wie die Marktnähe oder das Wissen über Konsumgewohnheiten nutzen wollen. Grundsätzlich sind sie auf die Handelspolitik der G7-Regierungen angewiesen. So zum Beispiel in Indien: Walmart allein gab hier Millionen US-Dollar dafür aus, die amerikanische und die indische Regierung zu einer Marktöffnung zu bewegen. Auch die britische Regierung betrieb nach eigener Aussage „wie verrückt“ Lobbying, um die Interessen der heimischen Supermarktkette Tesco zu sichern. Der französische Einzelhändler Carrefour tat sich schließlich mit einer Studie hervor, die 1,5 Millionen Arbeitsplätze versprach, sollte Indien seine Investitionspolitik deregulieren. Zwar kam es bislang zu keinem Handelsabkommen zwischen Indien und der EU, doch hat auch Indien seinen Einzelhandelssektor seit 2006 stetig geöffnet. Zunächst wurden ausländische Direktinvestitionen im Großhandel zugelassen, was für Metro den Startschuss bedeutete. Ende 2013 wurde dann, trotz





großen öffentlichen Protests, ein Gesetz erlassen, das ausländischen InvestorInnen Investitionen mit Beteiligungen von bis zu 51 % im Multi-Brand-Einzelhandel erlaubt. Auchan und Tesco scheint dies nicht zu reichen. Sie wollen Indien den Rücken kehren.

Dramatische Folgen für Kleinbauern und Kleinbäuerinnen

Mit der Expansion der Supermarktkonzerne gehört die bisherige Aufteilung von Lebensmittelmärkten in Entwicklungsländern in einen für den Export mit hochwertigen Qualitätsprodukten und einen für den einheimischen Markt mit niedrigeren Qualitätserfordernissen der Vergangenheit an. Das Geschäftsmodell der Supermärkte mit seiner Ausrichtung auf Gewinnmaximierung, Preiseffizienz, sogenannter Just-in-time-Lieferung und seiner strikten Kontrolle der von ihnen festgelegten Standards ist nicht nachhaltig. Risiken und Kosten werden auf die ZulieferInnen

abgewälzt. Zugleich treten Supermarktketten damit in Konkurrenz zu den lokalen Märkten, die in vielen Ländern nach wie vor Millionen von Menschen ihr Auskommen bieten, sei es im Straßenverkauf, sei es bei diversen Tätigkeiten wie dem Transport oder dem Zwischenhandel. In Indonesien beispielsweise mussten zwischen 2007 und 2011 über 3000 Frischemärkte schließen, weil sie mit der Konkurrenz der Supermarktketten nicht mithalten konnten.

In Europa entwickelte Anforderungen, wie strikte Buchführung und eine Vielzahl detaillierter Hygienevorschriften, kommen insbesondere für die Mehrheit von Kleinbauern und -bäuerinnen im Süden nicht in Frage – sie werden durch die Expansion der Supermarktketten von ihren heimischen Märkten verdrängt. Schließlich bedingt die Umstrukturierung des Ernährungssystems durch Supermarktketten auch den Wandel des Konsums in den stetig wachsenden Städten: Steigende Raten an Diabeteserkrankungen sind Folge eines unausgewogenen Konsums und vor allem in Ländern wie Mexiko und China zu beobachten, in denen auch der Supermarktsektor rasant wächst.

Benjamin Luigi (MISEREOR)

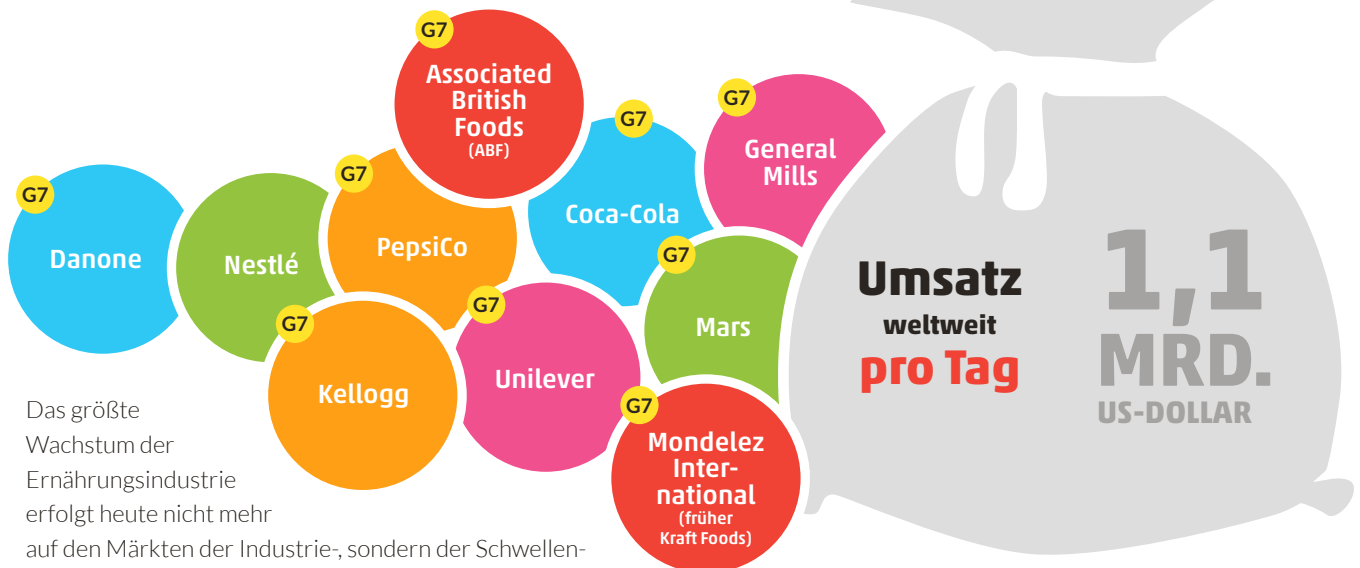
Weitere Lektüre

- online verfügbar **GRAIN (2014): Food Sovereignty for Sale. Supermarkets are undermining People's Control over Food and Farming in Asia.**
 online verfügbar **A. T. Kearney (2014): The 2014 African Retail Development Index: Seizing Africa's Retail Opportunities.**

Gesundes Essen aus der Fabrik?

Lebensmittelkonzerne wittern Morgenluft in Afrika

**Ernährungs-
industrie
Top-10-Konzerne**



Das größte Wachstum der Ernährungsindustrie erfolgt heute nicht mehr auf den Märkten der Industrie-, sondern der Schwellen- und Entwicklungsländer. Neben herkömmlichen Absatzwegen, wie dem Verkauf in Supermärkten und klassischen Werbestrategien, sind Nahrungsmittelkonzerne neuerdings Partner von Regierungen, multilateralen Organisationen wie UNICEF, der Weltgesundheitsorganisation (WHO) oder der Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation (FAO) und von großen Stiftungen. Laut eigenen Aussagen wollen sie gemeinsam die Mangelernährung im Süden bekämpfen. Dieser „stille Hunger“ ist auch einer der Schwerpunkte in den Kooperationsabkommen der Neuen Allianz für Ernährungssicherung.

Zwei Milliarden Menschen leiden weltweit an Mangel- und Fehlernährung. Ihr Essen enthält nicht genügend Nährstoffe wie Proteine, Vitamine oder Mineralien. Folgen sind unter anderem Blutarmut bei über 40 % aller Schwangeren; schätzungsweise 2,5 Millionen Kinder sterben jährlich an den Folgen von Mangelernährung. Den Betroffenen fehlt oftmals das Geld für eine ausgewogene Ernährung oder ausreichend Land, um neben Reis oder Mais auch Gemüse, Obst und Kräuter anzubauen. Steigen die Lebensmittelpreise oder gibt es Versorgungsengpässe, wirkt sich dies direkt auf den Speiseplan aus. Um die Symptome von Mangelernährung zu reduzieren, verfolgen die Nahrungs-

mittelkonzerne einen technischen Ansatz: Sie verkaufen Nahrungsergänzungsmittel und reichern die fehlenden Mineralien in Reis, Öl, Salz, Zucker oder Fertigprodukten an. Daneben werden Pflanzen durch spezielle Züchtungen (Biofortifizierung) und Gentechnik verändert, damit sie mehr von diesen Mineralien enthalten.

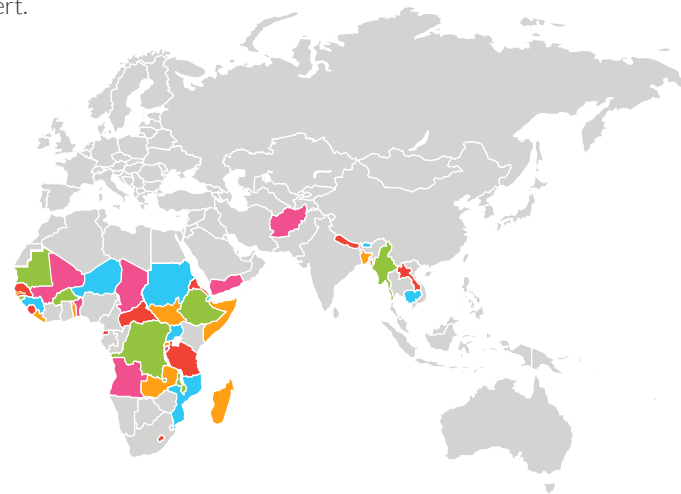
Geschäfte mit Mangelernährung?

Die zehn größten Lebensmittelkonzerne, darunter Coca-Cola, Danone, Kellogg, Mars, Mondelez International (früher Kraft Foods), Nestlé und Unilever, erwirtschaften zusammengekommen täglich einen Umsatz von mehr als 1,1 Milliarden US-Dollar. Welchen Marktanteil angereicherte Nahrungsmittel daran haben, ist schwierig abzuschätzen, da sie Teil aller Sparten und Hersteller sind. ExpertInnen schätzen den Umsatz angereicherter Getränke und Lebensmittel auf etwa 35 Milliarden US-Dollar pro Jahr, mit einer jährlichen Wachstumsrate von 10%. Besonders in Westafrika hat diese neue Strategie Erfolg. Mit Entwicklungshilfe wurde die Initiative „Fortify West Africa“ aus der Taufe gehoben. Elf der fünfzehn Länder haben daraufhin verpflichtende Gesetze zur Anreicherung von Weizen und zehn Länder

Low Income Countries (Länder mit geringem Einkommen)

Gesetze zur Vitamin-A-Anreicherung von Öl beschlossen. Jetzt soll in der Region eine Harmonisierung der Gesetzgebung erreicht werden, um den Handel zu erleichtern.

sozialen Ursachen der Mangelernährung nicht genügend im Blick und konzentrierte sich stattdessen durch die Kooperation mit der Privatwirtschaft zu stark auf marktorientierte Strategien. Wenngleich in SUN beide Ansätze vorkommen, wird bei der Betrachtung der Mittelverteilung deutlich, wo der Schwerpunkt liegt: Im Senegal verwendet SUN 66,2 % der Mittel für spezifische therapeutische Ansätze und Nahrungsmittelanreicherung, aber nur 1,1 % der Mittel für sogenannte ernährungssensible Beratungsarbeit. Auch im Senegal erhält der längerfristig sinnvolle Ansatz eines Empowerments der Menschen nur ein Sechstel der Mittel. Dass die in SUN engagierten privatwirtschaftlichen AkteurInnen Interessenskonflikte haben könnten, wird bislang wenig problematisiert.



In der Neuen Allianz für Ernährungssicherung haben sich Äthiopien, Benin, Côte d'Ivoire, Malawi, Mosambik und Nigeria in Kooperationsabkommen verpflichtet, die Ernährungssituation durch die staatliche Förderung der Anreicherung von Nahrungsmitteln mit Nährstoffen zu verbessern. Doch es ist kaum bekannt, was genau in- und ausländische InvestorInnen planen.

Explizit wird in den Kooperationsabkommen mehrfach auf die „Scaling Up Nutrition“-Initiative (SUN) Bezug genommen. SUN ist eine Initiative von UN-Organisationen, Regierungen, der Privatwirtschaft und NGOs mit dem Ziel, die Mangelernährung zu bekämpfen. Viele zivilgesellschaftliche Organisationen, darunter IBFAN (International Baby Food Action Network), ein Netzwerk, das sich für das Stillen einsetzt, kritisieren die Initiative. Sie habe die

Vielfalt? – Fehlanzeige

Kritisch an den Kooperationsabkommen der Neuen Allianz für Ernährungssicherung ist demnach das, was fehlt: Es finden sich keine weitergehenden Maßnahmen, die einen Beitrag zu einer ausgewogenen, gesunden Ernährung leisten. Auch den Zugang zu einer besseren Gesundheitsversorgung, zu sauberem Wasser und Sanitäreinrichtungen sucht man vergebens. Eine Untersuchung des Forschungsinstituts IDS über die Abkommen mit den ersten sechs Ländern, die der Neuen Allianz für Ernährungssicherung 2012 beigetreten sind, kommt zu einem niederschmetternden Ergebnis: Nur 10% der Investitionszusagen für Nahrungsmittel sollen in Produkte wie Obst, Gemüse, Linsen oder Geflügel fließen, die mehr Proteine und Nährstoffe liefern. Gerade einmal 3% der InvestorInnen geben an, nahrhafte Lebensmittel für die lokalen Märkte erzeugen zu wollen.

Carolyn Callenius (Brot für die Welt)

Weitere Lektüre

[online verfügbar](#) IBFAN (2012): *The Scaling Up Nutrition (SUN) Initiative. IBFAN's Concern about the Role of Businesses.*

[online verfügbar](#) IDS (2013): *How much is the New Alliance doing for Food Security and Nutrition.*

Alternativen umsetzen

Die Profiteure der Landwirtschaft müssen Mensch und Umwelt sein

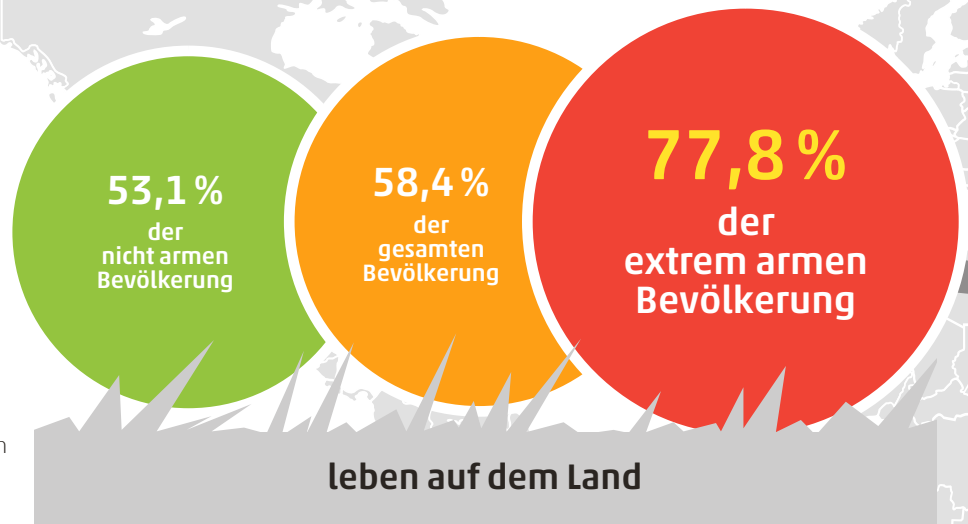
Zur Armutsbekämpfung die kleinbäuerliche Landwirtschaft zu fördern, liegt auf der Hand, denn ...

Seit der Hungerkrise 2008 haben die Bundesregierung, die UN, die Weltbank und auch die G7 eine Förderung der kleinbäuerlichen Landwirtschaft angekündigt. Nur: Wirtschaftliche Interessen transnationaler Agrarunternehmen und die wachsende Nachfrage nach Agrarrohstoffen interferieren immer deutlicher mit Entwicklungszielen. So fördern auch die G7 eher ein industrielles Agrarmodell, bei dem Konzerne aus ihren Ländern durch den Verkauf von Maschinen, Saatgut, Pestiziden und Dünger profitieren können. Globale Ernährungssicherheit wird es allerdings nur geben, wenn man die Kleinbäuerinnen und -bauern mit dem Ziel der Hunger- und Armutsbekämpfung konsequent in Agrarentwicklungsstrategien einbindet.

Landwirtschaft vor Ort denken

Im Mittelpunkt vieler Debatten steht die Frage, welche Art von Landwirtschaft die Welt ernähren kann. Die einen sprechen sich für eine hochtechnisierte Landwirtschaft aus, die anderen für den ökologischen Landbau. Doch wie so oft gibt es keine globale Lösung und auch keine Blaupause. Umweltbedingungen, wirtschaftlicher Entwicklungsstand und kulturelle Prägung stellen überall andere Anforderungen. Was hier in Deutschland die Ernte steigert, kann in Burkina Faso gerade das falsche Mittel der Wahl sein. Auch die kulturellen Ernährungsbedürfnisse sind regional sehr unterschiedlich – so wird kaum ein Asiate auf Reis verzichten wollen, wohingegen Maniok in vielen lateinamerika-

leben auf dem Land



nischen Ländern nicht wegzudenken ist. Deshalb müssen landwirtschaftliche Strategien standortgerecht sein und den lokalen Bedingungen in kultureller, ökologischer, sozialer und wirtschaftlicher Hinsicht entsprechen. Im globalen Süden ist die Förderung der armen Klein- und Subsistenzlandwirtschaft hin zu wirtschaftlich rentablen sowie sozial und ökologisch nachhaltig produzierenden bäuerlichen Betrieben einer der wichtigsten Hebel zur Überwindung von Hunger und Armut.

Arbeitsplätze auf dem Land schaffen

Meist wird Hungerbekämpfung mit besseren Ernten gleichgesetzt. Höhere Produktivität ist in der Tat ein wichtiger Baustein in der Armuts- und Hungerbekämpfung. Dies bedeutet aber auch, dass Arbeitskräfte im ländlichen Raum freigesetzt werden, für die neue Beschäftigungsmöglich-

keiten erschlossen werden müssen. Im ländlichen Raum bauen die Potentiale dafür vielfach unmittelbar auf der landwirtschaftlichen Produktion auf. Sie liegen besonders in der Weiterverarbeitung (einschließlich Lagerung, Konservierung, Verpackung, Transport und Vermarktung) von Agrarprodukten vor Ort, aber auch in der Schaffung von Dienstleistungen für die lokale Landwirtschaft.

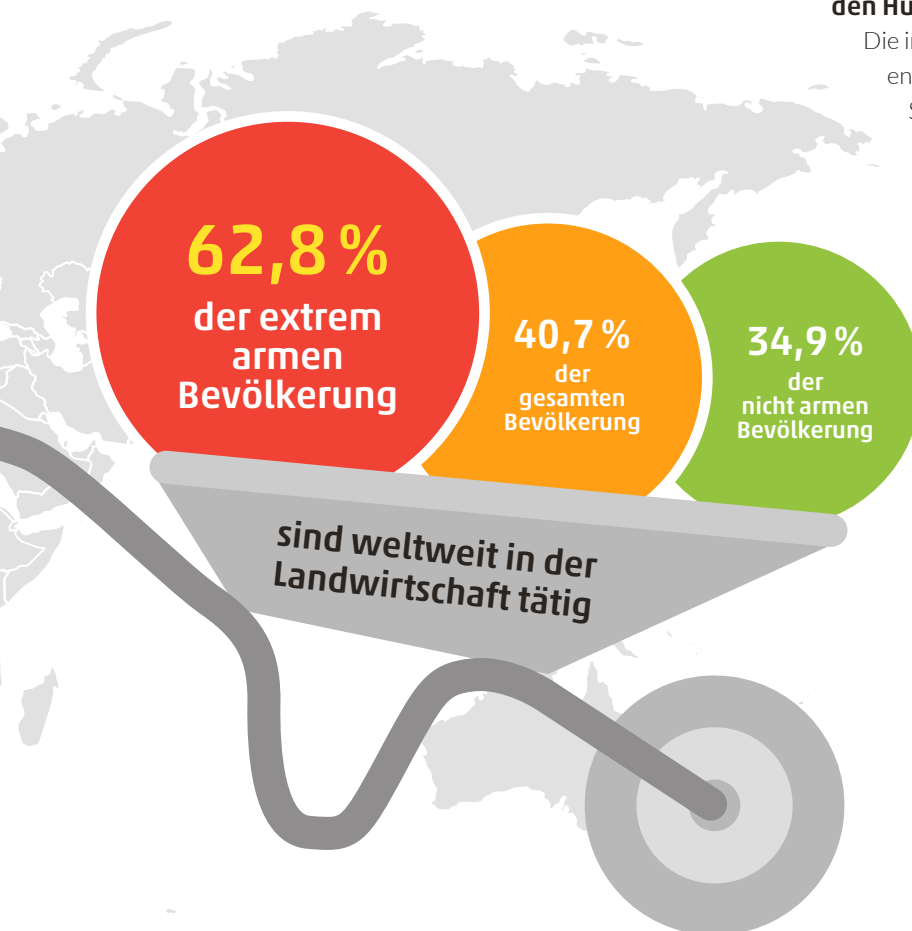
Finanzierung von Investitionen oder einer Kombination verschiedener Bereiche. Gleichzeitig finden Bauernvereinigungen eher politisches Gehör als einzelne Bäuerinnen oder Bauern. Erfolgreiche kooperative Unternehmensformen können einen direkten Beitrag zur Armutsbekämpfung und zum Umweltschutz leisten. Voraussetzung ist, dass die Landrechte der Bäuerinnen und Bauern gewahrt werden.

Die G7 müssen ihren Hebel gegen den Hunger nutzen

Die internationale Gemeinschaft muss sich viel entschlossener als bisher für die nachhaltige Sicherung der Welternährung engagieren.

Im Mittelpunkt muss die ländliche Entwicklung und hierbei insbesondere die Förderung der bäuerlichen Landwirtschaft stehen. Die G7 tragen eine besondere Verantwortung, da sie globale wirtschaftliche Interessen mit lokalen sozialen Zielsetzungen in Einklang bringen müssen. Dies kann nur mit einem entsprechend hohen Anteil an öffentlichen Fördermitteln und einer strategischen Fokussierung auf bäuerliche Betriebe erreicht werden. Hierbei gilt es insbesondere,

- die Rechte von Kleinbäuerinnen und -bauern zu stärken, besonders bezüglich der Landrechte und des Umgangs mit Saatgut,
- bäuerliche Strukturen gezielt zu fördern – und zwar mit einem besonderen Fokus auf von Armut gezeichneten Regionen,
- die lokale Wertschöpfung zur Steigerung und Diversifizierung der Einkommen im ländlichen Raum auszubauen,
- die ökologischen Vorteile der bäuerlichen Landwirtschaft zu nutzen und zu stärken,
- ein langfristiges und höheres finanzielles Engagement für die Hungerbekämpfung zu vereinbaren.



Der Wettkampf um Land spitzt sich immer weiter zu. Hauptverlierer hierbei sind kleine Betriebe, die von großflächigen Vorhaben der industriellen Landwirtschaft verdrängt werden. Die Förderung von kooperativen Unternehmensformen wie Genossenschaften stellt eine wichtige Alternative dar. Gemeinsames Wirtschaften bringt Kostenvorteile – je nach Situation durch Kooperation bei Einkauf, Transport, Lagerung und Vermarktung sowie bei der

Dr. Rafaël Schneider (Welthungerhilfe)

Weitere Lektüre

online verfügbar POWA Consultative Group (Hrsg., 2015): Berlin Memorandum on Sustainable Livelihoods for Smallholders.

online verfügbar AG L&E im Forum Umwelt & Entwicklung (Hrsg., 2015): Die sieben Säulen einer zukunftsfähigen, bäuerlichen Landwirtschaft und souveränen Ernährung in Nord und Süd, Positionspapier.

Impressum

Herausgeber

Forum Umwelt und Entwicklung
Marienstr. 19-20
10117 Berlin
Telefon: +49 (0) 30 678 17 75 93
E-Mail: info@forumue.de
Internet: www.forumue.de

Autorinnen und Autoren

Carolin Callenius (Brot für die Welt)
Roman Herre (FIAN Deutschland)
Benjamin Luig (MISEREOR)
Jürgen Maier (Forum Umwelt und Entwicklung)
Francisco Marí (Brot für die Welt)
Dr. Rafaël Schneider (Welthungerhilfe)
Stig Tanzmann (Brot für die Welt)
Jan Urhahn (INKOTA-netzwerk)
Marita Wiggerthale (Oxfam Deutschland)

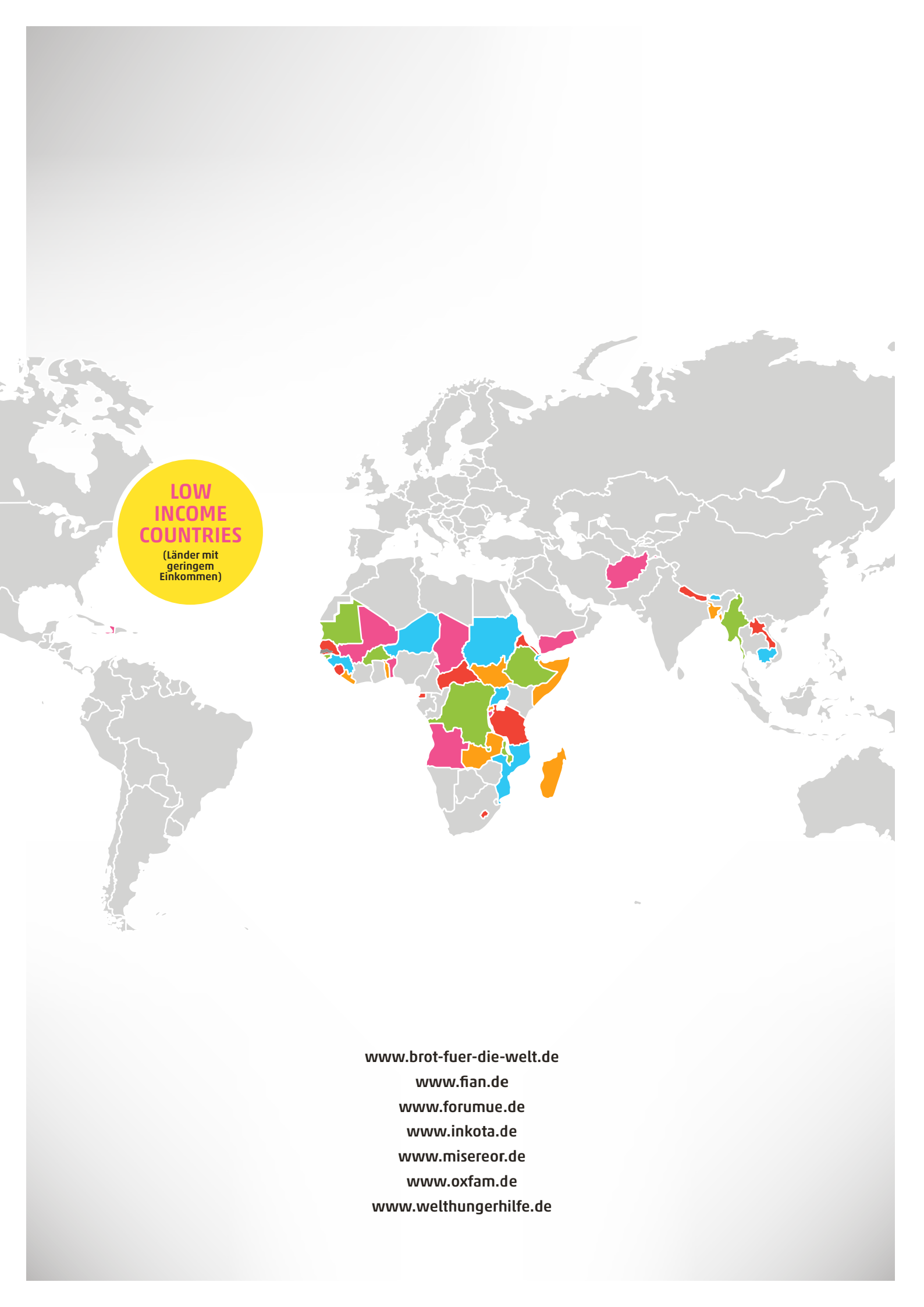
Redaktion

Marie-Luise Abshagen (Forum Umwelt und Entwicklung)
Julia Rintz

Layout und Illustrationen

Marischka Lutz, www.marischkalutz.de

Berlin, Mai 2015



A world map with a light gray background. Countries are outlined in white. A subset of countries, primarily in Africa, Asia, and Latin America, are filled with various colors: green, pink, blue, orange, and red. These colored countries represent low-income nations. A yellow circle with text is positioned over the Atlantic Ocean. At the bottom, a list of German websites is centered.

LOW INCOME COUNTRIES

(Länder mit
geringem
Einkommen)

www.brot-fuer-die-welt.de

www.fian.de

www.forumue.de

www.inkota.de

www.misereor.de

www.oxfam.de

www.welthungerhilfe.de