



Vicent Dominguis baut in Pego Reis an, den er dann am liebsten im Direktverkauf vertreibt.

Foto: Ángel García

Fairer Handel im Kleinen

Lokale Genossenschaften, Einkaufsgemeinschaften und Firmen schalten Zwischenhändler aus

Alicante – se. „Wir sind inzwischen an einem Punkt, an dem wir auch in Spanien einen Fairen Handel brauchen“, ist Wirtschaftsingenieur José Manuel Bisetto überzeugt. „Und zwar auf dem Gebiet der Landwirtschaft, des Kunsthandwerks und vieler anderer Wirtschaftszweige mit kleinen, lokalen Betrieben.“ Dafür seien weder ein Fairtrade-Verband noch ein Siegel, noch sonstige Formalitäten nötig. „Alles, was wir brauchen, ist, dass dem Konsumenten endlich bewusst wird, was hier abläuft, und er sein Kaufverhalten ändert.“

Die Formel sei ganz einfach: „Wir müssen die Abhängigkeit von den großen überregionalen Supermärkten überwinden, und die Konsumenten müssen erwerben, was die Leute hier für sie herstellen“, so Bisetto.

Der Fachmann für ökologischen Anbau leitet mehrere Projekte, die diesen direkten, lokalen Handel in die Tat umsetzen. So den Mercat del Riurau jeden Sonntagmorgen in Jesús Pobre und den Mercat de la

Märkten wurde der Salat von den Leuten angepflanzt, die hinter dem Stand stehen“, erklärt der Spanier. „Es darf nur derjenige mitmachen, der die Waren selbst produziert hat. Zwischenhandel ist nicht willkommen.“

Produktionsstätten aus der nächsten Umgebung würden bevorzugt – aus ökologischen Gründen und um die lokale Wirtschaft zu stärken. „Und da die Produzenten keine Verkaufsräume unterhalten müssen, wird der Preis für den Konsumenten noch günstiger“, versichert Bisetto.

Auch sein drittes Aufgabengebiet, das Projekt Biomoscatal der Gemeinde Benitachell, macht durch Direktverkauf in der Region mehr Gewinne. „Die Landwirte bringen die Trauben in ihrem Lieferwagen zum Verbraucher oder in kleine Obst- und Gemüsegeschäfte“, berichtet der Spanier, der die Landwirte in Benitachell in Fragen des ökologischen Anbaus fit gemacht hat. „Wir beziehen höchstens mal einen kleinen örtlichen Supermarkt in unsere Kundenliste ein.“ Wer sich selbst auf diese Liste setzen möchte, kann sich unter

Konsumenten und Produzenten haben sich im Verein Naturaca in Altea zusammengeschlossen. „Wir sind eine Einkaufsgemeinschaft von Verbrauchern, bei der auch viele Ökobauern aus der Gegend Mitglied sind“, berichtet Vereinsprecherin Lola Cano (☎ 691 561 477). Im Vereinsladen verkaufe sie inzwischen alles, was man im

Abhängigkeit von großen, überregionalen Ketten überwinden

Haushalt brauche, an die Mitglieder. „Alles ist Bioqualität – wenn auch nicht immer zertifiziert – und aus der Umgebung.“ Eine Ausnahme seien nur die Produkte von Fairtrade España, die der Verein in Kürze in sein Sortiment aufnehmen will. Naturaca-Mitglieder zahlen 50 Euro Einschreibgebühr und jedes Halbjahr 30 Euro. „Bei Frischwaren können wir oft sogar preislich mit Mercadona konkurrieren“, versichert die Spanierin.

Vicent Dominguis, der mit seinem Vater in Pego den Agrarbetrieb Pego Natura betreibt, ver-

ich tun sich zusammen, haben ein kleines Lager und kaufen direkt beim Produzenten große Mengen, die sie dann unter sich verteilen“, erklärt er. „Wir haben unter unseren Kunden zum Beispiel Biotremol aus San Vicente del Raspeig.“ Wenn die 200 Kilo Reis bestellen, lohne es sich für ihn, so weit zu liefern.

„Immer mehr Konsumenten begreifen, dass es besser ist, wenn das Geld in der Nähe bleibt und nicht zum Beispiel nach China fließt“, meint der Landwirt. „Wenn sie bei multinationalen Konzernen einkaufen, kommt es zwar billiger, aber die Leute hier haben keine Arbeit und kein Geld.“

Und selbst große Supermärkte, die bei spanischen Produzenten kauften, drückten die Preise so, dass sie gerade die Produktionskosten abdeckten oder sogar noch darunter lägen. „Wir Bauern können nur weitermachen, wenn wir direkt an die Kunden verkaufen“, sagt der Spanier. „Und für Verbraucher ist die Gemeinschaft ein Weg, günstige Preise zu be-

Terra jeden ersten Samstag im Monat in Jalón. „Bei diesen
☎ 615 398 238 bei dem Projektleiter melden.

kauft gerne an solche Einkaufsgemeinschaften. „Leute wie du und

kommen, indem sie Zwischenhändler ausschalten.“