

Fairer Handel

Erbe der gescheiterten Neuen Weltwirtschaftsordnung und private Alternative zu politischen Änderungen

Caspar Dohmen

Aktivist:innen der Dritte-Welt-Bewegung im Globalen Norden unterstützten seit Ende der 1960er Jahre die Ideen für eine New International Economic Order (NIEO). Sie nutzten Waren wie Kakao oder Kaffee, um über die Ungerechtigkeiten des Welthandels zu informieren. So entstand der alternative Handel in sogenannten Weltläden und mit Importeur:innen wie der »Gesellschaft zur Förderung der Partnerschaft mit der Dritten Welt« (Gepa) in Deutschland oder dem »Komitee Steun voor Onderontwikkelde Streken« (Komitee zur Unterstützung unterentwickelter Regionen, im Folgenden S. O. S.) in den Niederlanden. Nachdem die Ideen der Vereinten Nationen (UN) für eine NIEO in der Schublade der Geschichte verschwunden waren und es Ende der 1990er Jahre im Globalen Süden zu einer schweren Krise im kleinbäuerlichen Kaffeesektor kam, professionalisierten sich einige dieser alternativen Handelsakteur:innen: der sogenannte Faire Handel, wie wir ihn heute kennen, entstand. Dadurch wurden konventionelle Handelsakteur:innen wie Supermärkte, die man bisher als Teil des Problems des ungerechten Welthandels angesehen und außen vorgelassen hatte, am Fairen Handel beteiligt und als Teil der Lösung angesehen. Doch gerade diese Vermischung von konventionellem und vormalig alternativem Handel machte die grundlegenden Widersprüche des Ansatzes deutlich, der inmitten scheinbar übermächtiger Handels- und Produktionsbedingungen eine Keimzelle für eine gerechtere Weltwirtschaftsordnung sein will.

In diesem Beitrag gehe ich diesen Widersprüchen nach. Was hat der Faire Handel gebracht? Wie gerecht ist der Faire Handel? Wo liegen seine Grenzen? Meine Thesen dazu lauten: Der Verdienst des Fairen Handels ist es, die Idee von gerechten Preisen auch in einem neoliberalen Umfeld über 40 Jahre lang auf-

rechterhalten zu haben. Er hat auch gerade im Globalen Süden erheblich zum Empowerment von Produzent:innen beigetragen. Die Verlagerung der Verantwortung auf die einzelnen Konsument:innen machte den Fairen Handel allerdings selbst zu einem Teilbereich neoliberaler und entpolitisierter Lösungsansätze für Probleme wie Ausbeutung und Armut. Mittlerweile setzen sich die tragenden Akteur:innen des Fairen Handels aus guten Gründen für politische Änderungen und gesetzliche Regulierungen ein. Davon zeugt die »Initiative Lieferkettengesetz« auf deutscher und europäischer Ebene.

Unmut in Lieferketten

Côte d'Ivoire im Frühjahr 2020. Von der Provinzstadt Divo in dem westafrikanischen Staat geht es über eine Schlaglochpiste ins Landesinnere, links und rechts Ölpalmen, Bananenstauden, Gummi- und Kakaobäume: Nutzpflanzen, die hier seit der Kolonialzeit angebaut werden. Es sind sogenannte *cash crops*, »Geldpflanzen« für den Export. Ankunft im Dorf Kofesso Bioula Bougon. Hier wohnen Menschen in Lehmhäusern, kochen auf Feuerstellen und holen Wasser mit dem Eimer aus dem Brunnen. Unter zwei ausgebleichten Planen versammeln sich rund 200 Frauen, Männer und Kinder, um eine Krankenstation einzuweihen. Gelegenheit für mich, den journalistischen Gast aus Deutschland, diese Menschen nach ihrer Sicht auf die Lieferketten von Kakao zu fragen – der ihre wirtschaftliche Grundlage ist. Sie klagen über den niedrigen Preis und steigende Produktionskosten. Bei der Frage, wer denn die Macht habe, höhere Kakaopreise durchzusetzen, erhebt sich der Kakaobauer Tayama Bekoua – eine imposante Erscheinung in dunkelgrünem Kaftan – und ergreift das Mikrofon: »Die Regierung muss die Preise erhöhen.« Dann zieht er einen interessanten Vergleich: Ein europäischer Autohersteller käme doch auch nicht auf die Idee, seine Autos unter seinen Kosten zu verkaufen, so wie sie das hier beim Kakao regelmäßig machten. »Wir sind doch diejenigen, die den Kakao anpflanzen, und sollten deswegen auch diejenigen sein, die die Preise festsetzen«. Die Runde nickt (siehe auch Dohmen 2021).

Doch die Preise für die meisten Rohstoffe setzten nicht Regierungen fest. Sie bilden sich durch Angebot und Nachfrage an Börsen. Die Ausbeutung von Menschen in der Ferne wurde erstmals während der Aufklärung Thema für Menschen in Europa und Nordamerika, die im 18. Jahrhundert gegen die Sklaverei kämpften. Sie beschäftigten sich auch als Erste mit der Frage, inwieweit sie als Konsument:innen die Verhältnisse beeinflussen können.

Die Ideenschmiede der Anti-Sklaverei-Bewegung

Damals setzten sich Menschen erstmals dafür ein, die Lebensbedingungen von für sie unbekannten und weit weg lebenden Mitmenschen zu verbessern. Die sogenannten Abolitionist:innen ersannen dafür neue Protestformen, darunter den Boykott von Waren. Konkret probierten sie es beim Zucker, der unter brutaler Ausbeutung von Sklav:innen vor allem auf karibischen Inseln hergestellt wurde. Hunderttausende Menschen beteiligten sich in England an Zuckerboykotten. Ein Teil dieser sozialen Bewegung wollte seinen Zeitgenoss:innen aber auch den Kauf von Waren ermöglichen, die garantiert von freien Menschen hergestellt worden waren. Dafür eröffneten sie die sogenannten Free Produce Stores, erstmals 1826 im US-amerikanischen Baltimore. Weitere 50 Läden in den USA und in England folgten. Beteiligte Händler organisierten sich in der »American Free Produce Association« und schrieben in einem Manifest: »So lange Sklaven der Früchte ihrer Plackerei beraubt werden, sind alle, die diese verbrauchen, Teil des Raubes.« (Glickman 2009: 74, eigene Übersetzung) Nach dieser Lesart waren Verbraucher:innen, die von Sklav:innen angebauten Zucker aßen, mitverantwortlich für das Elend auf den Plantagen. Doch Läden dieser Art blieben zunächst eine kurze Episode. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde die Idee solidarischen Einkaufens jedoch zugunsten von Menschen in Ländern des Globalen Süden wieder aufgegriffen – erneut in den USA und in England. Anders als beim Kampf gegen die Sklaverei ging es nun um solidarische Hilfe, die sich aus christlicher Motivation speiste.

Edna Ruth Byler eröffnete 1958 in Akron, Pennsylvania, einen sogenannten *fair trade shop*. Byler wollte armen Handwerker:innen auf Puerto Rico helfen, die mit ihren Produkten kaum Erlöse erzielten. Sie importierte nun selbst Produkte und verkaufte sie in ihrer Heimat. Daraus entstand – gefördert von der Glaubensgemeinschaft der Mennoniten – das Projekt »Ten Thousand Villages«, eine bis heute bestehende große Fair-Trade-Organisation. Auch bei der zweiten Vorläuferorganisation des modernen Fairen Handels war eine christliche Glaubensgemeinschaft eine treibende Kraft: Quäker:innen gründeten 1942 in England das »Oxford Committee for Famine Relief«, kurz Oxfam. Ziel der Organisation war es, Hungernden im kriegszerstörten Europa zu helfen. Als dieses Ziel erreicht worden war, widmete sich die Organisation dem Globalen Süden und gründete »Oxfam Fair Trade«. Es war die erste Organisation, die sich ausschließlich auf den Import fair gehandelter Waren konzentrierte. In Kerkrade in den Niederlanden gründeten junge Mitglieder der Katholischen Volkspartei 1959 zur Unterstützung von Projekten im Globalen Süden das be-

reits erwähnte S. O. S. – eine Keimzelle des modernen alternativen Handels in Europa.

Bei diesen frühen Ansätzen ging es vor allem um humanitäre Hilfe. Ab den späten 1960er Jahren wollten neue Gruppen jedoch das Problem an der Wurzel packen und gerechte globale Handelsstrukturen aufbauen. Diese sollten allen Beteiligten ein ausreichendes Einkommen sichern. Dieses Ansinnen reagierte auf die Entwicklungen im Globalen Süden, nachdem viele vorherige Kolonien unabhängig geworden waren.

Die Dritte-Welt-Bewegung stellt sich hinter die NIEO

Die Regierungen in diesen jungen Staaten wollten die globale Wirtschaftsordnung grundlegend ändern. Zu den wichtigen Impulsgebern der New International Economic Order (NIEO) gehörte der brasilianische Bischof und Befreiungstheologe Dom Hélder Pessoa Câmara. Bei der zweiten »Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung« (UNCTAD) 1968 in Delhi sagte Câmara: »Wenn die Länder des Überflusses den Entwicklungsländern gerechte Preise für ihre Produkte zahlen würden, könnten sie ihre Unterstützung und ihre Hilfspläne für sich behalten.« (zitiert nach Raschke 2008: 16) Wichtige Ziele der NIEO waren angemessene Preise im globalen Rohstoffhandel, der Auf- und Ausbau der industriellen Weiterverarbeitung von Rohstoffen im Globalen Süden sowie wie mehr Verantwortung transnationaler Unternehmen aus dem Globalen Norden für ihre Aktivitäten im Globalen Süden (siehe Veit/Fuchs in diesem Band).

In Europa griffen Menschen diese Ideen für eine NIEO auf. So entstand in den späten 1960er Jahren – zunächst auf der Basis einzelner Solidaritätsgruppen – die sogenannte Dritte-Welt-Bewegung. Ihr gehörten vor allem Schüler:innen und Student:innen an. Ruben Quaas schrieb dazu: »Sie gingen in eine kritische Position zur Politik des Globalen Nordens, dem sie selbst angehörten«. Zudem sahen sie sich »verstärkt in der Pflicht, dem Dort – dem gedachten Gegenüber im Globalen Süden – solidarisch beizustehen. Aus dieser Haltung heraus entstand der Wunsch, Veränderungen im Hier herbeizuführen.« (Quaas 2015: 79)

Die »Arbeitsgemeinschaft der Evangelischen Jugend Deutschlands« schrieb 1971 im typischen Jargon der Zeit: »Wir sind der Meinung, dass die Aktion Dritte Welt Handel sich in erster Linie als eine Aktion der Bewusstmachung der neokolonialistischen Tendenzen des Welthandels verstehen

sollte. Sie will eindeutig politische Stellung nehmen und zur politischen Stellungnahme aufrufen.« Zuvor hatten engagierte Jugendliche unter anderem in Iserlohn, Fulda, Kassel und Donauwörth Aktionen mit Produkten wie Rohrzucker, Reis oder Kaffee durchgeführt (Hein 2006: 145). Im September 1970 gründeten einige die »Aktion Dritte Welt Handel«, aus deren Umfeld der alternative Handel und später der Faire Handel in Deutschland entstehen sollten. Um den gewünschten Aufklärungseffekt zu erzielen, brachten die Anhänger:innen auch konventionelle Ware unter die Mitbürger:innen – allerdings neu verpackt und versehen mit einer politischen Botschaft.

»Süß für uns, bitter für andere«, stand etwa in großen Lettern auf der quadratischen, mit gelbem Papier umwickelten konventionellen Schokolade, der eine Postkarte an die deutsche Bundesregierung beilag. Auf der Rückseite lasen Käufer:innen, was es mit dem ungerechten Handel auf sich hat: »Die Importzölle der Industriestaaten steigen mit dem Grad der Weiterverarbeitung. Für Rohstoffe wie das Aluminiumerz Bauxit und unverarbeitete Kakaobohnen sind die Zollsätze entsprechend niedrig, für die weiterentwickelten Produkte Aluminiumfolie und Schokolade liegen die Zollsätze höher.« (zitiert nach Dohmen 2017: 24–25) Der Export von Rohstoffen aus Entwicklungsländern würde zwar gefördert, befanden die Aktivist:innen damals, aber der Aufbau einer weiterverarbeitenden Industrie dort würde behindert.

Neue Instrumente der Aufklärung

Im Kontext der UNCTAD-Konferenz in Delhi 1968 schlug der niederländische Journalist Dick Scherpenzen vor, für die Bewegung feste Orte zu schaffen. Dort könnten Engagierte ihre Mitmenschen über die Verhältnisse im Globalen Süden aufklären und versuchen, einen Bewusstseinswandel auszulösen – anhand von Waren, die zu fairen Konditionen beschafft werden. Wenig später setzten Jugendliche den Vorschlag in der niederländischen Gemeinde Breukelen um: Dieser erste »Wereldwinkel« (Weltladen) wurde namensgebend. Schnell fanden sie Nachahmer:innen in den Niederlanden, aber auch in Deutschland, Österreich, der Schweiz und anderen Ländern. Heute gibt es in Europa etwa 2.500 solcher Weltläden. Sie firmieren unter anderem als *magasin du monde*, *bottega del mondo* oder *worldshop* (Weltladen Dachverband o.J.). Die treibende Kraft sind meist noch immer Ehrenamtliche. Einige der Läden haben sich aber auch professionalisiert und stellen Menschen für die Organisation und den Verkauf an.

Das politische Hauptziel der Dritte-Welt-Bewegung war eine gerechte Welthandelsordnung. Dazu gehörten für sie der Abbau diskriminierender Regeln für den Globalen Süden sowie Abkommen zur Stabilisierung der stark schwankenden Preise für Rohstoffe, aber auch für Produkte wie Kaffee. Das Kaffeeabkommen aus den 1960er Jahren zeigt exemplarisch, wie wirksam Regierungen in die Preisbildung und Struktur von Märkten eingreifen können. Damit können sie bestimmte Ziele erreichen, etwa höhere und stabile Einkommen für die Produzent:innen. Initiator des Abkommens waren die USA: Nach der Machtübernahme Fidel Castros auf Kuba fürchtete die US-Regierung, dass in einer Art »Dominoeffekt« weitere Staaten sozialistisch würden. Mit dem Kaffeeabkommen wollte sie verhindern, dass verarmte Kaffeebauer:innen auch in anderen Ländern kommunistischen Gruppen zur Macht verhelfen könnten (WDR 2008). Das Abkommen trat am 27. Dezember 1963 in Kraft.

Aus dem alternativen Handel wird der Faire Handel

Im Kaffeeabkommen regelten die daran beteiligten Produktions- und Abnahmestaaten gemeinsam die Preise und Mengen für Rohkaffee. Regierungen aus Ländern des Globalen Südens und ihre Unterstützer:innen aus dem Globalen Norden hätten gerne noch mehr solcher Rohstoffabkommen auf den Weg gebracht, etwa für Zucker, Kakao, Zinn oder Bananen. Doch dazu kam es nicht, obwohl das Thema regelmäßig auf der Tagesordnung der internationalen Handelspolitik stand. Das Kaffeeabkommen war kein perfektes System, funktionierte aber leidlich. Während seines Bestehens sank der Kaffeepreis selten unter einen Mindestpreis von 1,20 US-Dollar für ein britisches Pfund (etwa 450 Gramm). Damit war das wesentliche Ziel einer Einkommensstabilisierung in den Kaffee produzierenden Ländern erreicht. Jedoch blieb der Mindestpreis ein ewiger Streitpunkt: Manche Regierungen hielten ihn angesichts der Lebensumstände der Bäuer:innen für viel zu niedrig, andere wollten ihn wegen der Verzerrung des Marktes ganz abschaffen. Die beteiligten produzierenden Staaten wollten jeweils möglichst hohe Quoten für ihr eigenes Land erreichen. Wenn sie zulasten anderer Länder des Globalen Südens höhere Quoten durchsetzten, wurde das zum Problem. »Die ruinöse Konkurrenz mancher Rohstoffproduzenten verunmöglicht [...] von vornherein jegliche Marktregelung auf der Basis von Produktionsbeschränkungen«, hieß es Anfang der 1990er Jahre desillusioniert in einem Strategiepapier. Dessen Autor Richard Gerster, damals Koordinator für Entwicklungspolitik in der schweizerischen »Arbeitsge-

meinschaft der Hilfswerke«, der heutigen »Alliance Sud« (Gerster 1986), war ursprünglich ein Befürworter von Rohstoffabkommen gewesen.

Es gab ein historisches Zeitfenster, in dem die Umsetzung der Ideen für eine gerechte Weltwirtschaftsordnung möglich schien. Bei der dritten UNCTAD-Konferenz 1972 in Santiago de Chile setzten Vertreter:innen des Globalen Südens die NIEO auf die Agenda – gegen heftigen Widerstand von Industriestaaten. Es gehe »vor allem um Marktzugang, internationale Preisstabilisierung und die Rohstoffhandelsvereinbarungen«, sagte der äthiopische Politiker Getema Yifru bei der Konferenz (zitiert nach Dohmen 2022b). Ein Jahr später legten die sogenannten Blockfreien Staaten (vor allem Länder des Globalen Südens) in Algier ein Aktionsprogramm mit der Forderung nach einer NIEO vor. Die Vereinten Nationen (UN) entwickelten die Idee weiter und 1974 beschloss die UN-Generalversammlung sie. Aber der Rückenwind für die NIEO schwand bald.

Die Weltläden überdauerten diese Idee. Sie bieten bis in unsere Tage mit eigenen Importen und Läden eine Alternative zum konventionellen Handel. Ursprünglich hatten die Beteiligten dies gar nicht gewollt. Ihr Ziel war ja eine neue und gerechte Weltwirtschaftsordnung, die ihre eigenen Läden überflüssig gemacht hätte. Die Waren dienten vielfach nur als Vehikel, um mit Mitbürger:innen über die eigentlichen politischen Anliegen ins Gespräch zu kommen. Mit den Erlösen aus dem Verkauf ihrer Produkte finanzierten die Weltladenbetreiber:innen Entwicklungsprojekte. An einen Verkauf von als fair zertifizierten Waren in konventionellen Supermärkten dachte damals noch keiner der Beteiligten.

Die Transformation einer Bewegung

Anfang der 1980er Jahre war die Erinnerung an die NIEO-Ideen bereits verblasst. Das hatte viel damit zu tun, »dass sich die weltpolitischen Macht- und Kräftekonstellationen im Laufe der 1970er und 1980er Jahre verschoben haben«, wie es der Politikwissenschaftler Markus Wissen formuliert (zitiert nach Dohmen 2022b). Zudem bekamen die Länder des Globalen Südens schon bald nach dem Aufkommen der Ideen für eine NIEO die Folgen der Inflationsbekämpfungsstrategie der Vereinigten Staaten zu spüren.

In den 1960er Jahren landeten die Petrodollars, also die Gewinne von Exporten aus Mitgliedsstaaten der »Organisation erdölexportierender Länder« (OPEC) häufig über westliche Banken als Kredite bei den Entwicklungslän-

dern. Diese finanzierten damit ihre wirtschaftliche Entwicklung, etwa den Aufbau eigener Industrien, um unabhängiger von Importen zu werden. Die Kredite hatten einen variablen Zinssatz, der sich an den USA orientierte. Mitte der 1970er Jahre hob die US-Notenbank zur Bekämpfung der Inflation in den USA den Zinssatz auf über 12 Prozent an – daraufhin explodierten die Staatsschulden im Globalen Süden. Das wiederholte sich, als die US-Notenbank 1980 den Zinssatz auf 21,5 Prozent erhöhte (Macrotrends 2023). In der Folge erklärte Mexiko 1982 seine Zahlungsunfähigkeit. Die Schuldenkrise griff auf andere Länder über. Dies war »der Auftakt zur ersten globalen Finanzkrise der Nach-Bretton-Woods-Ära: der lateinamerikanischen und afrikanischen Schuldenkrise«, schreiben Christiane Grefe, Matthias Greffrath und Harald Schumann (Grefe et al. 2002).

Damals begann eine Transformation der Dritte-Welt-Bewegung. Teile der Bewegung verabschiedeten sich aus der politischen Arena ins Private. Andere Teile fanden sich später in der globalisierungskritischen Bewegung wieder, etwa Organisationen wie das 1998 gegründete Attac. Wieder andere Teile setzten auf einen Ausbau des Süd-Nord-Handels unter fairen Vorzeichen (Dohmen 2023).

1989 traten die USA aus dem Kaffeeabkommen aus, was dessen Ende einläutete. Mit dem Ende des Kalten Kriegs war der Kommunismus aus US-amerikanischer Sicht keine Gefahr mehr. Außerdem gab es einen wirtschaftspolitischen Paradigmenwechsel – weg vom Keynesianismus mit einer starken wirtschaftlichen Rolle des Staats und hin zum Neoliberalismus mit einer starken Betonung des Marktes. So prognostizierte die Weltbank etwa für den Fall einer Liberalisierung des Kaffeemarktes einen deutlichen Anstieg des Preises für Rohkaffee. Tatsächlich fiel der Preis bis 2002 auf ein Drittel des Preises von 1989. Die Erlöse der Bäuer:innen lagen häufig unter den Anbaukosten. Hunderttausende Kaffeebäuer:innen gaben auf und zogen mangels Alternative in die Slums der Großstädte. Besser standen Bäuer:innen da, die ihren Kaffee über den alternativen Handel verkaufen konnten.

So etwa in Jinotega, der wichtigsten Kaffeestadt in Nicaragua. Hier hat Sopexcca ihre Zentrale, eine Dachorganisation von Kaffeekooperativen. Viele Bäuer:innen in der Region hätten in der Kaffeekrise der 1990er Jahre aufgegeben, sagt Sopexcca-Geschäftsführerin Fátima Ismael. Doch dank des alternativen Handels hätten sie ihre Böden weiter selbst bewirtschaften können. Klassische alternative Handelsimporteure:innen aus Europa halfen den Kooperativen. Das System des alternativen Handels bot jedoch nur geringe Absatzmöglichkeiten, weswegen nur wenige Kleinbäuer:innen davon profitierten (Doh-

men 2017: 181–184). Deshalb entwickelten Aktivist:innen aus den Niederlanden eine neue Vertriebsidee: Sie wollten konventionelle Unternehmen und Händler:innen gewinnen, um den Vertrieb von fairem Kaffee auf eine breitere Basis zu stellen. Innerhalb der Szene schieden sich die Geister an dieser Idee. Einige sahen darin eine Chance für mehr Verteilungsgerechtigkeit innerhalb des bestehenden Wirtschaftssystems. Andere waren überzeugt, man müsse dieses System zunächst überwinden, um die Verhältnisse wirklich ändern zu können – sie lehnten deshalb weiterhin jede Zusammenarbeit mit konventionellen Akteur:innen des Handels ab (Bäthge 2018: 31).

Auch der alternative Handel verfügte nur über wenige Lieferketten, die tatsächlich völlig unabhängig von konventionellen Wirtschaftsakteur:innen waren. So wurden etwa fair geerntete Kaffeebohnen in konventionellen Betrieben geröstet, faire Bananen reiften bei herkömmlichen Unternehmen, oder alternative Waren wurden auf Schiffen neben konventioneller Ware transportiert. Der alternative Handel hatte aber zumindest den konventionellen Einzelhandel komplett aus seiner Lieferkette verbannt. Er kaufte die Waren selbst im Globalen Süden ein und vertrieb sie über eigene Importeur:innen sowie in eigenen Läden. Deren Sortiment bestand komplett aus alternativen Waren. Die Reformier:innen kooperierten dagegen nun mit gewöhnlichen Supermärkten. Diese galten zuvor als Teil des Problems, nicht als Teil der Lösung.

Für diese Kooperation schufen die Reformier:innen ein Marktsiegel. Dieses zeichnete Produkte aus, die nach von ihnen selbst gesetzten Kriterien fair produziert worden waren. Der Mindestpreis für diese Produkte soll die durchschnittlichen Kosten für eine nachhaltige Produktion decken, und sichert die Bäuer:innen gegen einen Verfall des ansonsten an sie bezahlten Weltmarktpreises ab. Außerdem erhalten alle Produzent:innenorganisationen eine Prämie, über deren Verwendung sie gemeinschaftlich entscheiden. Zudem wird eine langfristige Zusammenarbeit angestrebt, damit über größere Zeiträume hinweg geplant und investiert werden kann. Auf Wunsch realisiert der Faire Handel auch eine Vorfinanzierung für die Produzent:innen.

Diese Form des Fairen Handels war jedoch mit einem großen Kompromiss verbunden: Denn anders als die Weltläden verkaufen Supermärkte nur einen Bruchteil ihres Sortiments als faire Ware – anfangs sogar ausschließlich Kaffee. Ansonsten blieb alles beim Alten. Die Verfechter der Öffnung sahen darin selbst eine Gefahr des sogenannten *fairwashing*: Der Einzelhandel könne von dem geringfügigen Verkauf fairer Produkte profitieren, indem er damit sein eigenes Image unverhältnismäßig aufwerte. Gleichzeitig sinke so der Veränderungsdruck auf den Einzelhandel. Funktioniere der Handel fairer Pro-

dukte im konventionellen Einzelhandel nur in einer gewissermaßen homöopathischen Dosis, und gehe daneben alles wie gehabt seinen Gang, so berge dies die Gefahr, sich einer Mitwirkung am *fairwashing* schuldig zu machen, so Helmut Schüler, lange Zeit ehrenamtlicher Vorstandsvorsitzender des Vereins »Fairtrade Österreich«, der das Fairtrade-Handelsiegel in dem Alpenland vergibt. »Dieser uralte Vorwurf ist nicht auflösbar«, so Schüler, der Theologe ist. Aber damals habe man sich eben entscheiden müssen, ob man mit dem Kompromiss einen größeren Hebel habe betätigen wollen, oder authentisch in der Nische bleiben wolle (siehe dazu Dohmen 2017: 73).

Premiere hatte diese Art des fairen Handel 1988 in den Niederlanden. Der »Sprung aus dem Ghetto der Dritte-Weltläden« sei gelungen, schrieb die *tageszeitung* damals (Roser 1988). Bald folgten andere Länder in Europa und der Welt. Seitdem gibt es neben dem alternativen Handel mit seinen eigenen Vertriebsstrukturen (also den Weltläden sowie Importeur:innen wie Gepa oder »Dritte-Welt-Partner«) auch den sogenannten Fairen Handel. In Deutschland hieß die entsprechende Vertriebsorganisation zunächst »Transfair Deutschland« und inzwischen »Fairtrade Deutschland«. Später öffnete sich dieser Weg des Fairen Handels auch für Discounter. »Den Kleinbauern und Farmarbeiterrinnen ist es egal, wo ihre Waren verkauft werden«, sagt dazu Transfair-Gründer Dieter Overath, der den Verkauf fairer Waren bei Aldi und Lidl auf den Weg brachte (zitiert nach Dohmen 2022a). Mittlerweile gibt es eine enorme Abhängigkeit von den Discountern.

Individuelle Einkaufsantwort passt zum neoliberalen Zeitgeist

Der Faire Handel entsprach in dieser Ausprägung dem neoliberalen Zeitgeist, der einer freiwilligen und privat organisierten Unternehmensverantwortung den Vorzug gegenüber staatlicher oder gesetzlicher Regulierung gibt. Große Teile der Politik im Globalen Norden unterstützten diese Sichtweise seit den 1980er Jahren. Der Paradigmenwechsel vom Keynesianismus zum Neoliberalismus war auch bei den Vereinten Nationen zu beobachten. 1974 hatte die Staatengemeinschaft noch die Ausarbeitung neuer Regeln für einen gerechten wirtschaftlichen Austausch zwischen Staaten befürwortet – die NIEO. 25 Jahre später warb der damalige UN-Generalsekretär Kofi Annan 1999 beim Weltwirtschaftsforum in Davos um die freiwillige Unterstützung von Unternehmen: »Ich schlage vor, dass Sie, die hier in Davos versammelten Wirtschaftsführer, und wir als die Vereinten Nationen einen globalen Pakt gemeinsamer Werte und Prinzipien ins Leben rufen, der dem globalen Markt

ein menschliches Antlitz gibt.« (UN 1999) Das war die Geburtsstunde des »UN Global Compact«, einem Pakt zwischen Unternehmen und UN, um die Globalisierung sozialer und ökologischer zu gestalten. Unternehmen verpflichteten sich mit ihrer Unterschrift zur Einhaltung von zehn universell anerkannten Prinzipien aus den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung. Doch bis heute prüft niemand, ob diese Unternehmen sich auch daran halten. Bei Verstößen gibt es keine Sanktionen. Studien, Erhebungen und diverse Skandale belegen: Solche freiwilligen Verpflichtungen von Unternehmen allein bewirken wenig; die Ausbeutung von Menschen und Umwelt vor allem in ärmeren Ländern hält an.

Der Faire Handel steckt in der Zwickmühle

Seit Ende der 1980er Jahre die »Fairtrade«-Siegel in Europa starteten, nahm die Machtkonzentration im konventionellen Handel deutlich zu. Der Faire Handel steckt deswegen mittlerweile in einer Zwickmühle: Einerseits ist der konventionelle Handel sein wichtigster Absatzkanal, andererseits ist dessen Marktmacht vielen längst ein Dorn im Auge – vor allem sozialen und kirchlichen Träger:innenorganisationen des Fairen Handels. Aldi, Carrefour, Lidl, Tesco und die Metro-Gruppe kontrollieren die Hälfte des gesamten Einzelhandelsmarktes in der Europäischen Union (EU). In Deutschland beherrschen vier Unternehmen 85 Prozent des Einzelhandels (Bundeskartellamt o.J.). Je stärker große Einzelhändler einen Endverbrauchermarkt beherrschen, desto mehr bestimmen deren Einkäufer:innen die vorgelagerten Märkte. UN-Sonderberichterstatter Olivier de Schutter warnt, diese Entwicklung führe zu einem gehörigen Unterbietungswettbewerb auf Kosten der ersten Glieder in den Produktionsketten. Das wiederum bedeute niedrigere Löhne für landwirtschaftliche Arbeitskräfte und sinkende Einnahmen für unabhängige Agrarproduzent:innen (Bureau d'Analyse Societale pour Information Citoyenne 2015). Wie sehr sich die Wertschöpfung in der Phase der Hyperglobalisierung seit 1989 zugunsten großer Konzerne veränderte, zeigen folgende Zahlen: Allein der Profit der 30.000 größten Konzerne vervielfachte sich zwischen 1989 und 2014 (nach Abzug von Steuern und Zinsen für Kredite). Die Umsätze dieser Unternehmen erhöhten sich im gleichen Zeitraum von 56 auf 130 Billionen US-Dollar (Dobbs et al. 2015). Wenn sich in derselben Zeit der Umsatz verdoppelt, der Gewinn jedoch vervielfacht, müssen die Kosten dieser Konzerne drastisch gesunken sein – ganz nach der betriebswirtschaftlichen Kalkulation: Umsatz minus Kosten gleich Gewinn. Möglich war dies

nur, weil die Unternehmen mehr oder weniger nach Belieben Druck auf die Lieferketten ausüben konnten. Die Abwärtsspirale für die Produzent:innen drehte sich weiter, der Preisdruck hielt an. Zudem gibt es zwischen Ländern des Globalen Südens erheblichen Wettbewerb um Aufträge aus dem Globalen Norden – deswegen versuchen diese Länder, ihre Produktionskosten möglichst niedrig zu halten. Das ist einer der zentralen Gründe, weshalb Regierungen im Globalen Süden häufig nur lasche Vorschriften für den Schutz von Mensch und Umwelt erlassen und Gesetzesverstöße kaum sanktionieren.

Beim Hauptziel hapert es gewaltig

Besser ergeht es den vergleichsweise wenigen Menschen, die für den Fairen Handel arbeiten, wie den Eheleuten Maria und Wilmer Garcia. Ihre wettergegerbten Gesichter strahlen um die Wette, wenn sie von ihrem Leben als Kaffeebäuer:innen in den Hügeln am Rande des Valle de Cauca im Kolumbien sprechen. Ihre drei Kinder machen alle eine Ausbildung. Ihr Haus liegt malerisch auf einem Bergkamm, umgeben von Kaffeesträuchern. Die Zimmer sind um einen blumenberankten Innenhof angeordnet. Das Ehepaar besitzt einen Computer, ein Auto und ein Moped. »Unsere Arbeit lohnt sich«, sagt das Ehepaar in einem Interview (Dohmen 2020). Der Grund dafür sei der Faire Handel. Die Garcias bilden mit 2.200 anderen Bäuer:innen und ihren Familien die Cooperativa de Cafetaleros del Norte del Valle (CAFENORTE) – eine moderne und dynamische Genossenschaft. Diese betreibt eine eigene Rösterei und exportiert den Kaffee nicht mehr nur in der Ferne, sondern verkauft ihn auch im eigenen Land. Möglich gemacht habe dies der Faire Handel, sagen die Verantwortlichen und Mitglieder der Kooperative. Mittlerweile sei man sogar unabhängig vom Verkauf über den Fairen Handel – es hätten genügend andere Akteur:innen Interesse an ihrem Kaffee. In diesem Fall hat der Faire Handel also echte Hilfe zur Selbsthilfe geleistet.

Als wichtiger Beitrag des Fairen Handels für die Entwicklung im Globalen Süden erweist sich das Empowerment der Beteiligten – dabei war dieses ursprünglich gar kein Hauptziel der Initiative. Als Wissenschaftler:innen im Auftrag des Fairen Handel nach einigen Jahrzehnten untersuchten, was die wichtigsten Wirkungen des Ansatzes vor Ort sind, machten sie jedoch eine interessante Feststellung: Der Faire Handel kann demnach die Beteiligung der Menschen am gesellschaftlichen Geschehen und der lokalen Politik befördern. So waren 81,7 Prozent der Baumwollbäuer:innen aus einer zertifizierten Kooperative in Indien lokal engagiert, gegenüber 12,3 Prozent einer Vergleichs-

gruppe – so eine Studie des Centrums für Evaluation Saarbrücken (CEval) zu den Wirkungen des Fairen Handels anhand von sechs Produktsektoren in fünf Ländern (CEval 2012: 54). Demnach liegt der Schlüssel für eine nachhaltige positive Veränderung sozialer Strukturen durch Fairen Handel in einer Zusammenarbeit zwischen zertifizierten Betrieben und Gemeinden (ebd.: 34). Wer fair handelt, mischt sich eher ein – das wäre tatsächlich eine gute Nachricht für Demokrat:innen. Denkbar ist jedoch auch, dass ohnehin engagierte Menschen im fairen Handel eine geeignete Organisationsform finden.

Eine schlechte Nachricht ist hingegen, dass es beim Hauptziel des Fairen Handels häufig hapert, nämlich bei der wirtschaftlichen Besserstellung der Produzent:innen durch höhere Preise. Die Situation vieler Produzent:innen hat sich durch den Fairen Handel gar nicht oder nur unmerklich verbessert. Einige Kooperativen verabschiedeten sich gar aus dem System, da es sich für sie wirtschaftlich kaum lohnte. Denn den fairen Mehrpreis erhalten die Produzent:innen nur für Ware, die sie auch als fair verkaufen können. Das liegt in der Natur der Sache. Fairer Handel kann innerhalb des heutigen Wirtschaftssystems nur begrenzt fair sein, da er inmitten eines Umfelds von unfair erzeugten Waren stattfindet. Als Marktansatz kann er ohnehin nur in dem Umfang helfen, in dem Marktteilnehmer:innen faire Waren kaufen und bereit sind, dafür mehr als den üblichen Preis für die entsprechenden konventionellen Waren zu bezahlen.

Zwar kaufen Konsument:innen seit der Gründung des Fairen Handels zunehmend mehr faire Waren, aber absolut betrachtet geben sie dabei vergleichsweise wenig aus. In Deutschland waren es zuletzt beispielsweise gerade einmal 23,50 Euro pro Kopf und Jahr (Forum Fairer Handel o.J.). Zwar verkauft der Faire Handel mittlerweile auch in Ländern des Globalen Südens, etwa in Indien, Südafrika oder Mexiko. Insgesamt ist der Anteil des Fairen Handels jedoch winzig. Er umfasst fast nur Agrarprodukte, die unverarbeitet eine wesentlich geringere Wertschöpfung haben als verarbeitete Produkte. Versuche, eine faire textile Lieferkette zu schaffen, kommen seit Jahren kaum voran. Dennoch hat die Idee fairer Produktion auch andere Akteur:innen inspiriert, etwa die Erbauer:innen eines fairen Smartphones in den Niederlanden oder die vielen Unternehmen, die Kaffee direkt importieren und dabei einen fairen Umgang mit den Kleinbäuer:innen pflegen, ohne dem System des Fairen Handels anzugehören.

In der Weltwirtschaft dominieren unsaubere und unsoziale Lieferketten. Es wäre illusionär zu glauben, dass sich dies allein aus dem Markt heraus durch alternative und faire Händler:innen ändern ließe. Auch deren Verkauf richtet

sich nach dem Gesetz von Angebot und Nachfrage. Faire Waren konkurrieren im Einkaufsregal oder im Onlineshop mit konventionellen Waren. Letztere sind auch deswegen häufig günstig, weil Kleinbäuer:innen und Arbeiter:innen entlang der Lieferketten ausgebeutet werden. Daher bemisst sich der Preis für fair gehandelte Waren auch daran, was Konsument:innen ausgeben wollen oder können – und nicht an den Bedürfnissen ihrer Produzent:innen. Die Arbeitenden können von den Erlösen häufig nur auf sehr bescheidenem Niveau leben. So bewohnt ein Kaffeebauer, den ich besuche, mit seiner Familie in Nicaragua eine Holzhütte mit Lehm Boden. Die Wände sind mit Zeitungspapier tapeziert. Daran hängt immerhin ein Foto der Tochter beim Abschluss ihres Studiums. Es verweist darauf, welche wichtige Funktion faire Lieferketten für die Zukunft der Kinder im Globalen Süden haben können.

Markthindernisse

Auch der Faire Handel gibt beteiligten Produzent:innen keine Abnahmegarantien für ihre Ernte. Das System lohnt sich für sie aber nur, wenn sie einen erheblichen Teil ihrer Waren auch zu fairen Preisen verkaufen können. Denn für ihre Beteiligung an dem fairen System entstehen ihnen Kosten, etwa für die Zertifizierung. Viele Bäuer:innen können mit ihrem Einkommen aus dem fairen Handel nicht einmal die existenziellen Grundbedürfnisse ihrer Familien decken. Das gilt etwa für Kakaobäuer:innen in Westafrika. Außerdem zielt der Faire Handel nur auf die Produzent:innen ab und widmet sich damit nicht anderen Gliedern der Lieferkette. Außen vor bleiben etwa die Bedingungen für Arbeitende beim Transport, bei Hafenarbeiter:innen oder Verkäufer:innen in den Supermärkten.

Letztlich steht der Faire Handel immer noch vor derselben Grundsatzfrage wie die Abolitionist:innen im 18. Jahrhundert: Eignet sich der Einkauf als Instrument, um den Produzent:innen ein auskömmliches Einkommen zu verschaffen, oder ist es erfolgsversprechender, sich auf politische Regulierungen zu konzentrieren? Verwenden die Initiator:innen des Fairen Handels und deren Kund:innen nicht viel zu viel Zeit und Mühe auf die Beschaffung ethisch einwandfreier Waren? Zeit, die ihnen für den politischen Kampf fehlt, um menschenwürdige Arbeitsverhältnisse für alle Menschen durchzusetzen. Auch ein anderer Kritikpunkt wurde schon damals vorgebracht: Schon Abolitionist:innen kritisierten, dass ärmere Menschen sich die teureren, von freien Arbeiter:innen hergestellten Produkte nicht leisten könnten. Erhalten

blieb auch ein weiteres Dilemma: Wer in dem Free Produce Store einkaufte, musste darauf vertrauen, dass die Waren tatsächlich von freien Menschen hergestellt worden waren. Dasselbe gilt, wenn wir heutzutage zu fairen Produkten greifen. Bestimmte Siegel oder Label sollen dabei Orientierung bieten. Aber anders als bei Bioprodukten gibt es kein staatliches Siegel für Fairen Handel, das staatlich kontrolliert wird. Der Faire Handel und damit auch die Ausgestaltung und Kontrolle des Siegels sind rein privatwirtschaftlich organisiert.

Der Faire Handel schafft es oft nicht einmal, dass alle Arbeitenden in seinen Lieferketten einen existenzsichernden Lohn erhalten – also einen Lohn, der ausreicht, um Basisbedürfnisse wie Nahrung, Wohnen und Gesundheit zu befriedigen. Die Verfechter:innen des Fairen Handels waren in dieser Hinsicht erstaunlich lange Zeit naiv, wie sie inzwischen selbst einräumen: Sie gingen davon aus, dass von Staaten festgelegte Mindestlöhne existenzsichernd seien (siehe dazu Dohmen 2017: 215). Doch das ist regelmäßig nicht der Fall.

Die Diskussionen in Deutschland haben gezeigt, wie schwierig es ist, einen ausreichenden gesetzlichen Mindestlohn festzusetzen. Hierzulande ist dafür eine unabhängige Kommission mit Vertreter:innen von Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite zuständig. Fast überall sonst auf der Welt sind es aber die jeweiligen Regierungen, die die Höhe des gesetzlichen Mindestlohns festlegen. Ihnen geht es häufig weniger darum, wie viel die Menschen wirklich brauchen, sondern welche Höhe für Unternehmen gut ist. Gesetzliche Mindestlöhne sind regelmäßig unzureichend, besonders im Globalen Süden. Um ihre Grundbedürfnisse befriedigen zu können, bräuchten beispielsweise Näher:innen in Indien eine Lohnsteigerung um den Faktor 2,8 und in Bangladesch um den Faktor 4,8. Ähnlich sieht es im EU-Staat Bulgarien oder im EU-Nachbarn Ukraine aus (Clean Clothes Campaign o.J.).

Vor allem Vertreter:innen der Zivilgesellschaft haben diesen Missstand öffentlich gemacht, insbesondere die »Clean Clothes Campaign« und die »Asian Floor Wage Campaign«. Letztere – ein Bündnis von Aktivist:innen, Gewerkschafter:innen und Forscher:innen aus dem Globalen Süden und Norden – setzt sich für einen koordinierten Ansatz zur Schaffung existenzsichernder Löhne ein. Schließlich hat die Geschichte gelehrt, dass alles andere als umfassende Lösungen wenig Sinn macht, da Unternehmen sonst ihre Produktionsstandorte beliebig verlagern. Es bräuchte dringend neue, koordinierte Ansätze zur Lohnfindung sowie eine angemessene Beteiligung von Arbeitenden an der Produktivitätssteigerung. Seit der Gründung der Welthandelsorganisation 1995 bis zur Finanzkrise 2008 stieg die Produktivität,

weltweit jährlich im Schnitt um 3,3 Prozent. Die Löhne nahmen in dieser Zeit jedoch nur um 1,9 Prozent zu (Bhattacharjee et al. 2015: 11).

»Fairtrade Labelling Organizations International«, die für die Standardsetzung verantwortliche Dachorganisation des Fairen Handels, verankerte bereits 2012 existenzsichernde Mindestlöhne in seinen Standards für abhängig Beschäftigte – also vor allem für Frauen und Männer, die auf Plantagen arbeiten. Dies gilt jedoch nicht für die Menschen, die in Kooperativen arbeiten, denn die sind selbstständig. Für diese Arbeiter:innen wäre entscheidend, dass die Erlöse aus dem Verkauf ihrer Waren ihnen ein menschenwürdiges Leben ermöglichen. Selbst für abhängig Beschäftigte greift der faire Mindestlohn nicht überall. Das zeigt das Beispiel der Teegärten im indischen Assam. Im Auftrag von Oxfam wurden dort in 50 Teeplantagen 510 Arbeiter:innen befragt. Jede:r zweite Befragte litt unter Fehlernährung oder Hunger – obwohl die Hälfte der untersuchten Plantagen hinsichtlich ökologischer und sozialer Standards durch Organisationen wie Rainforest Alliance oder Fairtrade zertifiziert waren (Oxfam 2019). Barbara Sennholz-Weinhardt, die Autorin der Studie, kommt zu dem Schluss, dass sich derartig zertifizierte Plantagen und konventionelle Plantagen »nicht signifikant« unterscheiden (Dohmen 2019). Beim Lohn entspreche die Differenz gerade einmal einem Euro monatlich.

»Die Situation in Assam ist katastrophal«, räumt auch Fairtrade-Deutschland-Vorstand Claudia Brück ein (Dohmen 2020). Gemeinsam mit anderen Nichtregierungsorganisationen versuche man, auf eine Änderung der rigiden Lohnvorgaben in Indien hinzuwirken. Denn traditionell sei der Teesektor in Indien vom Mindestlohn ausgenommen. Die Plantagen dürften den Arbeiter:innen von den kargen Einkommen sogar die Kosten für Unterkunft abziehen. Ein möglicher Rückzug aus dem Teesektor würde aber den Arbeiter:innen mehr schaden, als ihnen zu nutzen, meint Brück (ebd.). Solche Zustände wecken erhebliche Zweifel an der Funktionsfähigkeit des gesamten Fairen Handels. Zumindest machen sie eines der vielen Dilemmata deutlich, in denen dieser steckt. Als Instrument zur Unterstützung der Allerärmsten scheint der Faire Handel auf jeden Fall ungeeignet zu sein: Denn um Kaffee oder Kakao anzupflanzen und fair verkaufen zu können, benötigen Menschen Zugang zu Boden. Hier muss ein Marktansatz wie der Faire Handel scheitern, und der jeweilige Staat und die klassische Entwicklungshilfe sind gefragt.

Neue Entwicklungsideen

Nichtsdestotrotz hat die Idee des Fairen Handels Nachahmer:innen gefunden. Manche heutige Pionier:innen haben den etablierten Fairen Handel bezüglich seiner Wirkungen überholt. So entstand beispielsweise das deutsch-ghanaische Sozialunternehmen »Fairafric«, um in Ghana den Aufbau einer Schokoladenfabrik zu ermöglichen und die Wertschöpfung vom Anbau des Kakaos bis zum fertigen Produkt vor Ort zu schaffen. Getragen wird Fairafric von Menschen, die als Aktionär:innen oder sonstige Kapitalgeber:innen in die Fabrik investieren. Auch manche Länder des Globalen Südens haben mittlerweile eine starke Marktstellung, die sie nutzen, um die Entwicklung im eigenen Land zu fördern. Das gilt insbesondere für Länder, die Rohstoffe für die Transformation weg von einer auf fossiler Energie basierenden Wirtschaft hin zu einer auf regenerativen Energien basierenden liefern. So hat etwa Indonesien den Export von Rohnickel verboten. Danach entstanden in dem Land reihenweise Fabriken für die Verarbeitung von Nickel. Der Anteil von Erzeugnissen aus heimischem Nickel (vor allem Batterien) verzehnfachte sich seit 2020 (The Economist 2023). Ein anderes Beispiel: Chile setzt auf das Instrument unterschiedlicher Preise für das reichlich im Land vorhandene Lithium, das etwa wichtig für die Herstellung von Batterien ist. Lithium für die Weiterverarbeitung in Chile ist günstiger als Lithium für den unverarbeiteten Export. Obwohl diese Preisdifferenzierung gegen die Regeln der Welthandelsorganisation verstößt, akzeptierte die EU sie in ihrem Freihandelsabkommen mit Chile. Vermutlich ist der Rohstoffbedarf der EU hier der Grund. Bei Agrarrohstoffen haben die produzierenden Staaten weiter eine schwächere Stellung. Seit 2019 versuchen Côte d'Ivoire und Ghana eine Art OPEC für Kakao zu errichten. Zusätzlich zum Kakaopreis sollten Abnehmer:innen eine Prämie von 400 US-Dollar pro Tonne Kakao zahlen, um die Einkommen der Kakaobäuer:innen zu erhöhen. Aber die Steuerung des Kakaoangebots gestaltet sich schwierig. Die Anbauländer benötigten etwa größere Lagerstätten, um das Angebot künstlich verknappen zu können. Außerdem können einzelne Länder nicht verhindern, dass andere Staaten Kakao anbauen und exportieren. Eine Stabilisierung der Rohstoffpreise für alle beteiligten Produzent:innen ist jedoch nur mittels einer globalen Koordination möglich – wie einst durch das Kaffeeabkommen.

Zurück auf der Ebene der Weltpolitik

Ein halbes Jahrhundert nach den Forderungen nach einer NIEO ist das Thema gerechterer Wirtschaftsbeziehungen wieder auf der politischen Agenda – mit Fokus auf einer Problematisierung der Lieferketten zwischen Globalem Süden und Norden. Einzelne Nationalstaaten führen mittlerweile sogenannte Lieferkettengesetze ein, in Deutschland trat 2023 für Unternehmen mit mehr als 3.000 Beschäftigten das »Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten in Lieferketten« in Kraft. Diese Regulierung entstand auf erheblichen Druck zivilgesellschaftlicher Akteur:innen, im Falle Deutschlands der »Initiative Lieferkettengesetz«. Daran beteiligt sind sowohl die Akteur:innen des alternativen Handels als auch die des Fairen Handels. Nichtregierungsorganisationen und Gewerkschaften, die zentralen Kräfte der Initiative, treiben jedoch selbst keinen Handel. Bis Ende 2023 könnte auch die EU eine entsprechende Richtlinie zu Lieferketten abschließen. Selbst auf Ebene der Vereinten Nationen findet mit den sogenannten Treaty-Verhandlungen seit 2014 ein politischer Prozess statt, der transnationale Unternehmen verbindlich in menschenrechtliche Verantwortung nehmen soll. »Staaten, die das Abkommen ratifizieren, sollen verbindliche menschenrechtliche Sorgfaltspflichten für Unternehmen in ihrem nationalen Recht verankern«, erklärt das Deutsche Institut für Menschenrechte (Deutsches Institut für Menschenrechte o.J.). Die politischen Regulierungen haben das Ziel, dass entlang der Lieferketten soziale und ökologische Mindeststandards eingehalten werden. Auf diese Weise soll auch die ökonomische Situation der Beteiligten verbessert werden. Damit würde zumindest ein Teil der NIEO-Forderungen umgesetzt – und zwar jener, der die Verantwortung transnationaler Unternehmen anbelangt. Diese haben mittlerweile zu einem nennenswerten Teil ihren Sitz auch im Globalen Süden. Die Frage nach einem gerechten oder zumindest stabilen Preis, die die NIEO einst adressierte, stellen Lieferkettengesetze allerdings nicht.

Literatur

- Bähge, Sandra (2018): Verändert der Faire Handel die Gesellschaft? Erkenntnisse aus einer Trend- und Wirkungsstudie. In: Kenning, Peter/Lamla, Jörn (Hg.), *Entgrenzungen des Konsums*. Wiesbaden: Springer, 67–83.
- Bhattacharjee, Anannya/Roy, Ashim/Bhardwaj, Kajal/Gosh, Sangeeta (2015): *Towards an Asia floor wage. A global south labour initiative for garment workers In Asia*. Bangalore: Books for Change.
- Bundeskartellamt (o.J.): *Lebensmitteleinzelhandel*. https://www.bundeskartellamt.de/DE/Wirtschaftsbereiche/LEH/LEH_node.html (Zugriff am 29. 4.2023).
- Bureau d'Analyse Societale pour Information Citoyenne (2015): *Wer hat die Macht? Machtkonzentration und unlautere Handelspraktiken in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten*. Köln: Fairtrade Deutschland.
- CEval – Centrum für Evaluation Saarbrücken (2012): *Final Report. Fair-trade Impact Study*. https://www.fairtrade-deutschland.de/fileadmin/D E/mediathek/pdf/fairtrade_impact_study_evaluation_report_en.pdf (Zugriff am 1.6.2023).
- Clean Clothes Campaign (o.J.): *Poverty wages*. <https://cleanclothes.org/poverty-wages> (Zugriff am 6.3.2023).
- Deutsches Institut für Menschenrechte (o.J.): *UN-Treaty Prozess*. <https://www.institut-fuer-menschenrechte.de/themen/wirtschaft-und-menschenrechte/un-treaty-prozess> (Zugriff am 6.3.2023).
- Dobbs, Richard/Koller, Tim/Ramaswamy, Sree/Woetzel, Jonathan/Manyika, James/Krishnan, Rohit/Andreula, Nicolo (2015): *The new global competition for corporate profits*. McKinsey Global Institute, 1.9.2015. <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/the-new-global-competition-for-corporate-profits> (Zugriff am 6.3.2023).
- Dohmen, Caspar (2017): *Das Prinzip Fairtrade: Vom Weltladen in den Supermarkt*. Berlin: orange press.
- Dohmen, Caspar (2019): *Und die Teepflücker hungern*. In: *Süddeutsche Zeitung* vom 9.10.2019. <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/handel-und-die-teepfluecker-hungern-1.4633372> (Zugriff am 6.3.2023).
- Dohmen, Caspar (2020): *Das Dilemma des fairen Handels*. In: *Publik Forum*, 1.7.2020. <https://www.publik-forum.de/politik-gesellschaft/das-dilemma-des-fairen-handels> (Zugriff am 1.6.2023).

- Dohmen, Caspar (2021): Lieferketten. Risiken globaler Arbeitsteilung für Mensch und Natur. Berlin: Wagenbach.
- Dohmen, Caspar (2022a): Wie die Idee des fairen Handels nach Deutschland kam. In: *Süddeutsche Zeitung* vom 8.6.2022. <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/fairtrade-kaffee-fairer-handel-1.5598864> (Zugriff am 29.5.2023).
- Dohmen, Caspar (2022b): Vor 50 Jahren. Als der globale Süden eine Neue Weltwirtschaftsordnung forderte. In: Deutschlandfunk Hintergrund, 12.4.2022. <https://www.deutschlandfunk.de/weltwirtschaftsordnung-entwicklungslaender-industrielaender-100.html> (Zugriff am 4.3.2023).
- Dohmen, Caspar (2023): Gründung vor 25 Jahren. Die Globalisierungsgegner von Attac. In: Deutschlandfunk Hintergrund, 4.5.2023. <https://www.deutschlandfunk.de/attac-gruendung-vor-25-jahren-politischer-rahmen-fuer-globalisierte-finanzmaerkte-dlf-f4500964-100.html> (Zugriff am 29.5.2023).
- Forum Fairer Handel (o.J.): Umsatz- und Absatzzahlen des Fairen Handels in Deutschland. Umsatz- und Absatzzahlen für das Geschäftsjahr 2021. Umsatz im Fairen Handel gestiegen. <https://www.forum-fairer-handel.de/fairer-handel/zahlen-und-fakten-zum-fairen-handel-in-deutschland/umsatz-und-absatzzahlen-1> (Zugriff am 6.3.2023).
- Gerster, Richard (1986): »Für Gerechten Handel mit der Dritten Welt«. Hintergründe und Forderungen einer Aktion schweizerischer Hilfswerke. In: *Schweizerisches Jahrbuch für Entwicklungspolitik*, 6, 177–181. <https://doi.org/10.4000/sjep.1073>.
- Glickman, Lawrence B. (2009): Buying power: A history of consumer activism in America. Chicago: University of Chicago Press.
- Grefe, Christiane/Greffrath, Matthias/Schumann, Harald (2002): Attac. Was wollen die Globalisierungskritiker? Berlin: Rowohlt.
- Hein, Bastian (2006): Die Westdeutschen und die Dritte Welt: Entwicklungspolitik und Entwicklungsdienste zwischen Reform und Revolte 1959–1974. München: Oldenbourg.
- Macrotrends (2023): Federal funds rate – 62 year historical chart. <https://www.macrotrends.net/2015/fed-funds-rate-historical-chart> (Zugriff am 29.5.2023).
- Oxfam (2019): Schwarzer Tee, weiße Weste. Menschenrechtsverletzungen auf Teeplantagen in Assam und die Verantwortung deutscher Unternehmen. <https://www.oxfam.de/system/files/schwarzer-tee-weisse-weste-assam.pdf> (Zugriff am 1.6.2023).

- Quaas, Ruben (2015): *Fair Trade: Eine global-lokale Geschichte am Beispiel des Kaffees*. Köln: Böhlau.
- Raschke, Markus (2008): *Fairer Handel. Engagement für eine gerechte Weltwirtschaft*. Mainz: Matthias Grünewald.
- Roser, Thomas (1988): Ein Kaffee ohne Ausbeutung und Blut. In: *Die Tageszeitung* vom 1.12.1988. <https://taz.de/Ein-Kaffee-ohne-Ausbeutung-und-Blut/!1829801/> (Zugriff am 28.5.2023).
- The Economist (2023): Indonesia embraces resource nationalism. In: *The Economist*, 26.1.2023. <https://www.economist.com/asia/2023/01/26/indonesia-embraces-resource-nationalism> (Zugriff am 6.3.2023).
- UN – Vereinte Nationen (1999): Kofi Annan's address to World Economic Forum in Davos, 1.2.1999. <https://www.un.org/sg/en/content/sg/speeches/1999-02-01/kofi-annans-address-world-economic-forum-davos> (Zugriff am 29.4.2023).
- WDR – Westdeutscher Rundfunk (2008): Stichtag: 27. Dezember 2008. Vor 45 Jahren: Internationales Kaffeeabkommen tritt in Kraft. 27.12.2008. <https://www1.wdr.de/stichtag/stichtag3554.html> (Zugriff am 30.4.2023)
- Weltladen Dachverband (o.J.): Weltläden kompakt. Daten & Fakten zu Weltläden. <https://www.weltladen.de/ueber-weltlaeden/die-weltladen-bewegung/weltlaeden-in-zahlen/> (Zugriff am 6.3.2023).

