

# LIVING INCOMES UND LIVING WAGES IM FAIREN HANDEL

# ÜBER DAS FORUM FAIRER HANDEL



Das **FORUM FAIRER HANDEL** e.V. (FFH) ist der Verband des Fairen Handels in Deutschland. Sein Ziel ist, das Profil des Fairen Handels zu schärfen, gemeinsame Forderungen gegenüber Politik und Handel durchzusetzen und eine stärkere Ausweitung des Fairen Handels zu erreichen. Das FFH versteht sich als die politische Stimme der Fair-Handels-Bewegung in Deutschland und setzt sich für veränderte Regeln für Handel und Landwirtschaft weltweit ein. Das FFH erhebt jährlich umfangreiche Daten zu Umsätzen und Absatzmengen des Fairen Handels, auf deren Grundlage sich aktuelle Trends und Entwicklungen des Fairen Handels in Deutschland einschätzen lassen. Einmal im Jahr veranstaltet das Forum Fairer Handel die Faire Woche – die größte Aktionswoche des Fairen Handels in Deutschland.

Die **MITGLIEDER** des Forum Fairer Handel sind Organisationen, die ausschließlich im Fairen Handel arbeiten, und Akteure, die die Förderung des Fairen Handels als einen der Schwerpunkte ihrer Arbeit ansehen: die Fair-Handels-Unternehmen GEPA – The Fair Trade Company, El Puente, WeltPartner eG, BanaFair e.V. und GLOBO – Fair Trade Partner; der Weltladen-Dachverband e. V., außerdem Naturland – Verband für ökologischen Landbau e.V., FAIR BAND – Bundesverband für fairen Import und Vertrieb e.V. sowie Ecocert IMO als Fördermitglied. Ein breites Netzwerk von Partnerorganisationen arbeitet in den Arbeitsgruppen des Forum Fairer Handel mit.



## IMPRESSUM

Herausgeber: Forum Fairer Handel e.V.

Texte: Mit Beiträgen von Verena Albert, Marcelo Crescenti, Andrea Fütterer, Fabian Kerbeck, Jonas Lorenz, Anne Löwisch, Hanna Maidorn, Friederike Martin, Martin Schüller, Maja Volland und Dr. Christina Weber

Redaktion: Jonas Lorenz

Gestaltung: Dreimalig Werbeagentur

Dezember 2021

Klimaneutral gedruckt auf Recyclingpapier

Bildnachweise: Cover: Nipah Dennis / Fairtrade · S. 3: Cape Herb & Spice Stock · S. 5: WeltPartner eG · S. 12: WeltPartner eG · S. 15: Nipah Dennis / Fairtrade · S. 17: Weltpartner eG · S. 19: MITKA GmbH · S. 20: Linda Buckle · S. 21: Cape Herb & Spice Stock; Lauren Buckle (Turqle Stock)

Alle Links in den Fußnoten wurden am 13.12.2021 auf Gültigkeit überprüft. Links zu den in den Fußnoten aufgeführten Publikationen finden Sie in der digitalen Version dieser Broschüre. Diese ist kostenlos auf [www.forum-fairer-handel.de](http://www.forum-fairer-handel.de) erhältlich.

Für den Inhalt dieser Publikation ist allein das Forum Fairer Handel e.V. verantwortlich; die hier dargestellten Positionen geben nicht den Standpunkt von Engagement Global oder des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung wieder.

Gefördert durch ENGAGEMENT GLOBAL mit Mitteln des



Gefördert durch:



# INHALTSVERZEICHNIS



<b>EDITORIAL</b> .....	<b>4</b>
------------------------	----------

## TEIL 1: LIVING INCOMES UND LIVING WAGES BERECHNEN

<b>LIVING INCOME UND WAGE – EINE EINFÜHRUNG</b> .....	<b>5</b>
<b>BERECHNUNG EXISTENZSICHERNDER EINKOMMEN UND LÖHNE NACH DER ANKER-METHODIK</b> .....	<b>8</b>
<b>AUF DEM WEG ZU LIVING WAGES – DIE BERECHNUNGSMETHODE DER WFTO</b> .....	<b>10</b>

## TEIL 2: LIVING INCOMES UND LIVING WAGES IM FAIREN HANDEL

<b>LIVING INCOMES IM FAIREN HANDEL – WIE ERREICHEN WIR LIVING INCOMES?</b> .....	<b>12</b>
<b>WAS KOSTET EIN GUTES LEBEN? – DIE FAIRTRADE LIVING INCOME STRATEGIE</b> .....	<b>14</b>
<b>LIVING INCOME FORSCHUNGSPROJEKTE 2021 VON NATURLAND FAIR</b> .....	<b>16</b>
<b>LIVING INCOME – FEEDBACK VON KAFFEEPRODUZENT*INNEN</b> .....	<b>18</b>
<b>LIVING WAGES UND ANDERE FRAGEN IM SÜDAFRIKANISCHEN KONTEXT</b> .....	<b>20</b>

## TEIL 3: ÜBER DEN FAIREN HANDEL HINAUS

<b>LIVING INCOMES IM KAKAOSEKTOR</b> .....	<b>22</b>
<b>LIVING INCOME UND WAGE ALS MENSCHENRECHT FLÄCHENDECKEND UMSETZEN</b> .....	<b>24</b>

<b>GLOSSAR</b> .....	<b>27</b>
----------------------	-----------

Viele Aktive im Fairen Handel fragen sich, warum jetzt alle von existenzsichernden Löhnen und Einkommen sprechen und nicht mehr von fairen Preisen, ist das nicht dasselbe?



Auf jeden Fall gehören existenzsichernde Einkommen und faire Preise zusammen. Die Berechnung existenzsichernder Einkommen und Löhne ist die Grundlage für die Berechnung von fairen Löhnen und diese sind wiederum die Grundlage, um faire Preise berechnen zu können.

Und die zweite Frage, die daraus folgt, ist: Sind die aktuellen fairen Preise denn nicht existenzsichernd?

In der Vergangenheit gab es für die Zahlung von Fairen Preisen an die Handelspartner vor allem zwei Methoden: Bei Handwerksprodukten wurden meist die Kostenkalkulationen der Handelspartner als Grundlage genommen, um die Preise zu berechnen. Bei den Lebensmitteln gibt es für viele Rohstoffe von Fairtrade International berechnete Mindestpreise, die Produktionskosten, allgemeine Kosten und eine Gewinnspanne enthalten.

Eine Grundlage für die verschiedenen Berechnungen waren bisher die nationalen Mindestlöhne, die nicht unterschritten werden durften. Allerdings hat sich in den letzten Jahren die Erkenntnis durchgesetzt, dass in vielen Ländern, z. B. in Bangladesch, Ghana oder Indien, die nationalen Mindestlöhne wenig oder gar nicht die Realitäten widerspiegeln und weit davon entfernt sind, die Lebenshaltungskosten für eine durchschnittliche Familie abzudecken. Gleichzeitig wurden besonders im konventionellen Textil-Sektor und im Kakao-Anbau immer häufiger Skandale und Verwerfungen bekannt, die ausbeuterische Arbeitsbedingungen und die Zahlung von Niedrigstlöhnen zur Ursache haben. Dadurch ist das Thema der existenzsichernden Einkommen und Löhne verstärkt in die Öffentlichkeit gerückt. Der Faire Handel hat die Herausforderung angenommen, die herkömmlichen Methoden der Preisberechnung in Frage zu stellen und zu überarbeiten. In verschiedenen Arbeitsgruppen werden gemeinsam mit dem konventionellen Handel Berechnungsmethoden für existenzsichernde Einkommen und Löhne entwickelt, eine extrem diverse, komplexe und komplizierte Aufgabe.

Dies liegt zum einen daran, dass Produktions- und Lebenshaltungskosten nicht nur von Land zu Land, sondern auch innerhalb eines Landes von Region zu Region unterschiedlich sind, plus der Stadt-Land-Unterschied. Damit müssen auch die Berechnung der Lebenshaltungskosten und die Preise entsprechend unterschiedlich sein. Zum anderen beinhaltet besonders die Berechnung von existenzsichernden Einkommen im landwirtschaftlichen Sektor eine Vielzahl an Variablen, die jeweils erhoben und bewertet werden müssen.

Pilotberechnungen zu Handwerks-Produkten einiger Fair Handels-Importeure haben gezeigt, dass oft bereits Living Wages gezahlt werden; es gibt jedoch auch Produkte, wo dies noch nicht der Fall ist. Die schrittweise Umsetzung von Living Wages und auch Living Incomes für alle Produkte stellt eine Priorität für Fair

Handels-Unternehmen dar. Existenzsichernde Einkommen sind lebensnotwendig und ein Menschenrecht, daher ist die Befassung damit für den Fairen Handel selbstverständlich. Doch sie sind nur ein Zwischenziel und ein wichtiger Schritt in Richtung eines Einkommens, welches Menschen weltweit auch den Raum gibt für individuelle Entscheidungen, Entwicklungen und Verwirklichung.

Bis dahin wird es noch ein langer Weg sein: In einer Welt, in der Billigst- und Lockangebote, „Geiz ist Geil“ und Dumpingpreise die Norm sind und von vielen Unternehmen, politischen Entscheidungsträger\*innen und Verbraucher\*innen als selbstverständlich angesehen werden, vollzieht sich ein Wandel nur langsam.

Ursache und Wirkung von Niedrigstlöhnen, Ausbeutung von Menschen und Ressourcen und von Dumpingpreisen müssen von uns als Fair-Handels-Bewegung noch drastischer benannt werden. Dazu gehört auch die Diskussion zu unseren Wert-vollen fairen Produkten und Lebensmitteln und den wahren Kosten, die auch ökologische und soziale Kosten der Herstellung einbeziehen.

Der Faire Handel steht für Gerechtigkeit in der Wirtschaft und im Handel(n), und in 50 Jahren haben wir schon vieles erreicht. Doch wir entwickeln uns weiter und stehen immer wieder vor neuen Erkenntnissen und Herausforderungen.

Diese Broschüre erläutert Funktionsweise und Herausforderungen bei der Berechnung von existenzsichernden Löhnen und Einkommen und gibt einen Überblick über den Stand im Fairen Handel. Zum Abschluss werden die aktuellen Herausforderungen im Kakao-Sektor, sowie strukturelle Zusammenhänge und politische Forderungen erläutert.

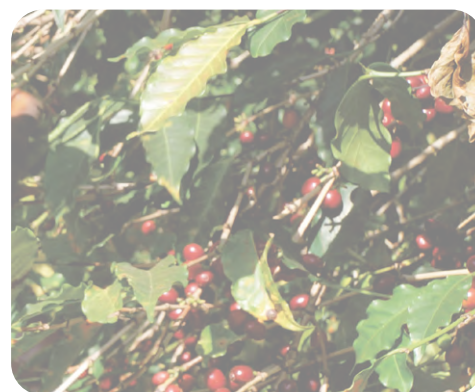


Ihre

Andrea Fütterer  
Vorstandsvorsitzende des Forum Fairer Handel e.V.

# LIVING INCOME UND WAGE – EINE EINFÜHRUNG

JONAS LORENZ – FORUM FAIRER HANDEL E.V.



Ein existenzsicherndes Einkommen, auf Englisch Living Income<sup>1</sup>, ist ein Menschenrecht. Das wird aus der allgemeinen Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen deutlich, in der es in Artikel 23 heißt: „Jeder, der arbeitet, hat das Recht auf gerechte und befriedigende Entlohnung, die ihm und seiner Familie eine der menschlichen Würde entsprechende Existenz sichert, gegebenenfalls ergänzt durch andere soziale Schutzmaßnahmen.“ Ergänzend in Artikel 25 heißt es zudem: „Jeder hat das Recht auf einen Lebensstandard, der seine und seiner Familie Gesundheit und Wohl gewährleistet, einschließlich Nahrung, Kleidung, Wohnung, ärztliche Versorgung und notwendige soziale Leistungen, sowie das Recht auf Sicherheit im Falle von Arbeitslosigkeit, Krankheit, Invalidität oder Verwitwung, im Alter sowie bei anderweitigem Verlust seiner Unterhaltsmittel durch unverschuldete Umstände.“<sup>2</sup>

Der Begriff „existenzsicherndes Einkommen“ sollte dabei wörtlich verstanden werden. Denn die Maßstäbe, die zur Berechnung eines Living Income herangezogen werden, zielen lediglich darauf ab, eine Existenzgrenze, welche nicht in Frage gestellt werden sollte, zu definieren. Bestimmt wird also der Anfang, nicht der Zielpunkt, bei der Frage nach der Gestaltung von gerechten Einkommen und Löhnen.

## Einkommen unterhalb der Existenzgrenze stehen Milliarden Gewinnen gegenüber

Viele Menschen weltweit leben unterhalb der Armutsgrenze. Die Mehrheit von ihnen lebt in ländlichen Gebieten und ist hauptsächlich in der Landwirtschaft tätig. Und obwohl diese Kleinbäuer\*innen teilweise für Märkte produzieren, in denen Milliarden erwirtschaftet werden, können sie von ihren Einnahmen häufig ihre Existenz nicht sichern.<sup>3</sup> Die Verteilung der Wertschöpfung in vielen Agrar- und Lebensmittellieferketten ist extrem ungleich verteilt. Neue Berechnungen von Oxfam für Kaffee aus Brasilien, Tee aus Indien und Wein aus Südafrika zeigen, wie sich die ungleiche Verteilung der Wertschöpfung entlang der Lieferketten seit 2005 verfestigt und während der Corona-Pandemie noch verschärft hat.<sup>4</sup>

Einkommen von Kleinproduzent\*innen, die nicht existenzsichernd sind, ziehen weitere Missstände nach sich: Angestellten Arbeiter\*innen kann kein existenzsichernder Lohn gezahlt werden, es fehlt Geld für Schutzkleidung und andere Materialien für gute Arbeitsbedingungen<sup>5</sup> und in vielen Fällen werden Kinder beschäftigt, wenn das Geld nicht für erwachsene Angestellte ausreicht, die dann unter ausbeuterischen Bedingungen arbeiten müssen<sup>6</sup>.

## Idee und Berechnungsmodell von Living Income und Wage

Das Konzept der existenzsichernden Einkommen und Löhne (Living Income und Living Wage) unterscheidet sich von anderen Indikatoren für Armut oder absolute Armut dadurch, dass ermittelt wird, wie viel Menschen benötigen, um ein **menschenwürdiges Leben** zu führen.

Dafür wurden von verschiedenen Akteuren Methoden entwickelt, die es überall auf der Welt möglich machen, existenzsichernde Löhne und Einkommen zu berechnen, angepasst an die lokalen Gegebenheiten. Zwei Ansätze werden im nächsten Kapitel dieser Broschüre näher beleuchtet: Der **Ansatz der World Fair Trade Organization (WFTO)** und die Anker-Methodik, die von der **Global Living Wage Coalition (GLWC)**<sup>7</sup> und der **Living Income Community of Practice**<sup>8</sup> genutzt wird.

<sup>1</sup> In dieser Broschüre werden die englischen Begriffe „Living Income“ (existenzsicherndes Einkommen) und Living Wage (existenzsichernder Lohn) benutzt, da sie in der fachlichen Debatte – auch in Deutschland – geläufiger sind.

<sup>2</sup> Quelle: <https://www.un.org/Depts/german/menschenrechte/aemr.pdf>

<sup>3</sup> So schüttete etwa Nestlé im Jahr 2020 ca. 46 Mrd. US-Dollar an Aktionär\*innen aus und die Eigentümerfamilie von Ferrero erhielt in 2020 eine Dividende von 642 Mio. Euro, vgl. Fountain/Hütz-Adams (2020): 2020 Cocoa Barometer

<sup>4</sup> Oxfam (2021): Not in this together. How supermarkets became the pandemic's winners while women workers are losing out, Briefing Note.

<sup>5</sup> ILO (2017): Purchasing practices and working conditions in global supply chains: Global Survey results. Inwork Issue Brief No.10

<sup>6</sup> So ergab eine Studie über Kinderarbeit im Kakaoanbau, dass Familien mit ausreichendem Einkommen für Erntehelfer\*innen, seltener Kinder beschäftigten, vgl. NORC (2020): Assessing Progress in Reducing Child Labor in Cocoa Production in Cocoa Growing Areas of Côte d'Ivoire and Ghana, Final Report.

<sup>7</sup> Die Global Living Wage Coalition ist ein Zusammenschluss des Anker Research Institute, sowie des Global Living Income Action Networks, bestehend aus ISEAL, Fairtrade International, Rainforest Alliance und SAI.

<sup>8</sup> Die Living Income Community of Practice ist eine Allianz von Partnern aus The Sustainable Food Lab, ISEAL und GIZ, die sich für die Unterstützung von Kleinbäuer\*innen bei der Erreichung eines Living Income einsetzt.

Auch wenn sich die verschiedenen Ansätze zur Berechnung von Living Wage und Income z. B. im Bereich Datenerhebung unterscheiden, nutzen sie ähnliche Komponenten zur Berechnung.

Um zu berechnen, wie viel ein Haushalt benötigt, um ein menschenwürdiges Leben zu führen, werden verschiedene Komponenten einbezogen:

1. Die Kosten einer nahrhaften, günstigen Ernährung nach regionalen Gegebenheiten
2. Die Kosten einer einfachen, angemessenen Unterkunft
3. Ausgaben für Kleidung, Bildung, Gesundheit, Transport, etc.
4. Eine Rücklage für unvorhersehbare Ereignisse

Diese Bestandteile müssen jeweils nach ortsüblichen Preisen ermittelt und verifiziert werden, entweder auf der Ebene von einzelnen Kooperativen oder in größer angelegten Studien. In der Anker-Methodik wird dies mittels aufwendiger und teurer Studien berechnet, die „Living Income Benchmarks“ genannt werden. Ist der Referenzwert für ein existenzsicherndes Einkommen (Benchmark), also die Ausgaben, die einem Haushalt ein menschenwürdiges Leben ermöglichen, ermittelt, können von diesem Ausgangspunkt Living Wage und Living Income berechnet werden.

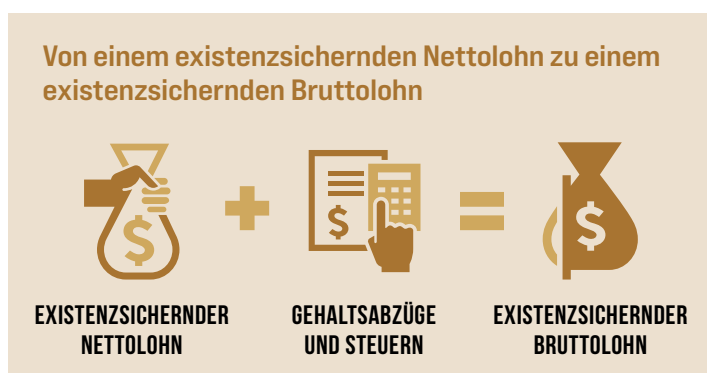
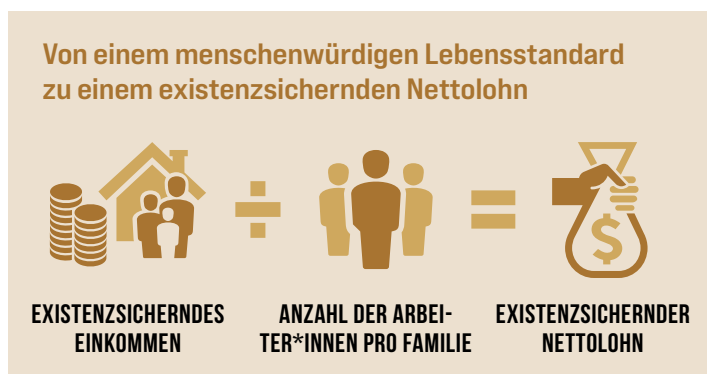
Im Fall von **Living Wages** ist diese Berechnung noch relativ einfach. Werden die Kosten eines menschenwürdiges Lebens (pro Familie) durch die Anzahl erwerbstätiger Menschen in einer Familie geteilt, erhält man den Nettolohn, den ein/e Arbeiter\*in verdienen muss, um ihren/seinen Lebensunterhalt zu decken. Im letzten Schritt muss noch die Steuerlast hinzugefügt werden, um zu errechnen, wie viel ein/e Arbeiter\*in faktisch (brutto) verdienen muss, um einen Living Wage zu erhalten.

## EXISTENZSICHERNDE EINKOMMEN – EINE ÜBERSICHT

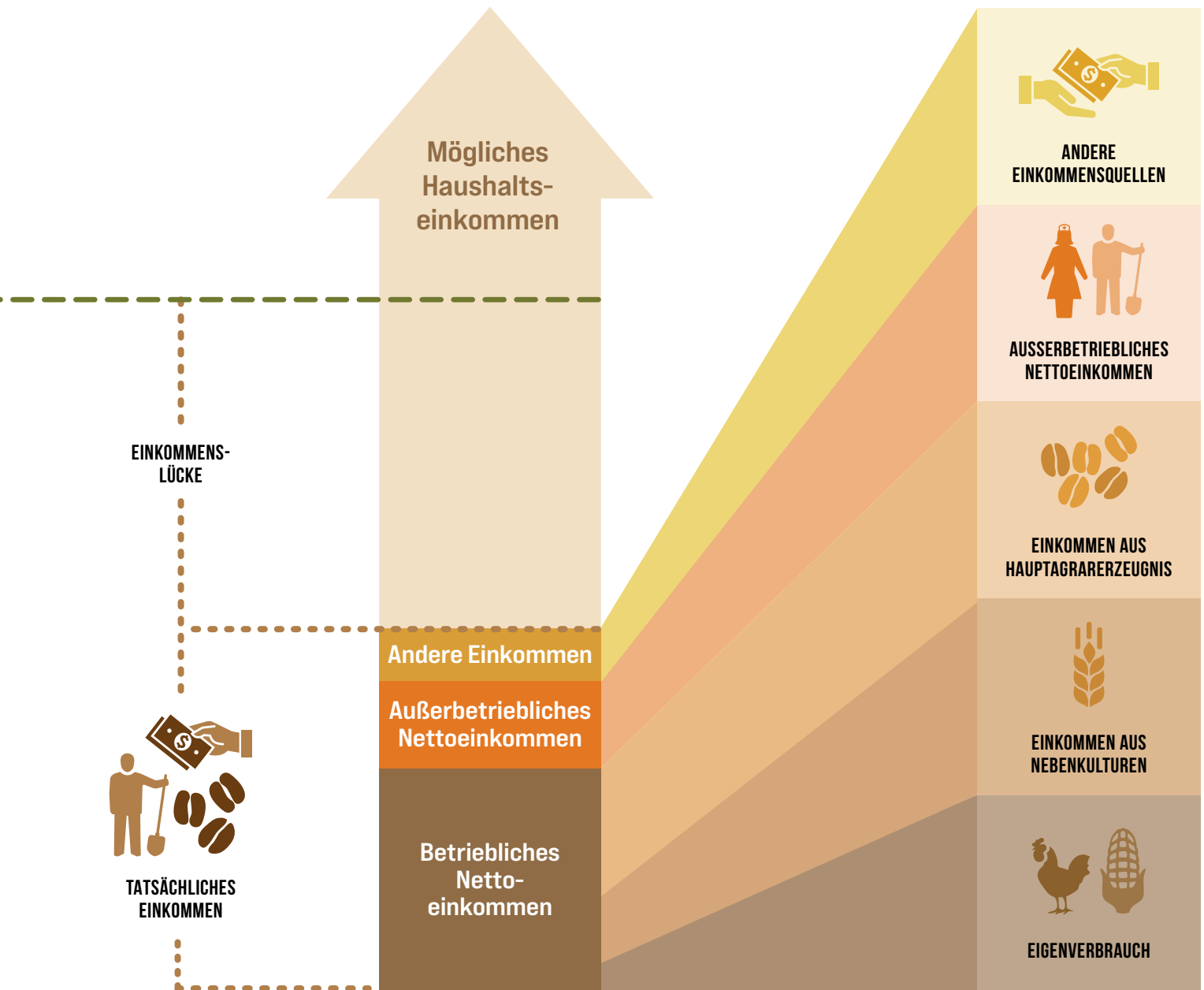


Im Fall von **Living Income** stellt sich die Situation ungleich komplizierter dar. Menschen, die nicht primär abhängig beschäftigt sind, z. B. Kleinbäuer\*innen, verdienen ihr Einkommen (vorrangig) durch den Verkauf von (Agrar-)Produkten. Es lässt sich also nicht so leicht berechnen, wie hoch ihr Einkommen ist.

Wie der rechte Bereich der Grafik zeigt, verfügen viele Kleinbäuer\*innen häufig über multiple Einkommensquellen. Neben dem primären landwirtschaftlichen (Export-)Produkt, z. B. Kaffee, werden häufig im Mischanbau weitere Produkte angebaut und auf lokalen Märkten verkauft, z. B. Bananen. Hinzu kommt Subsistenzwirtschaft für den Eigenkonsum wie z. B. Gemüse oder Tierhaltung. Außerdem arbeiten viele Menschen nicht nur auf ihrer eigenen Farm, sondern verdienen auch als Arbeiter\*innen auf anderen Höfen und haben noch weitere Einkommensquellen: z. B. ein Familienmitglied, das in den urbanen Raum oder das Ausland migriert ist und die Familie mit diesem Einkommen unterstützt.



Global Living Wage Coalition, übersetzt durch Forum Fairer Handel e.V.



*Living Income Community of Practice, übersetzt durch Forum Fairer Handel e.V.*

Insbesondere die Berechnung des Einkommens aus der landwirtschaftlichen Produktion stellt sich als schwierig dar. Häufig gibt es keine vollständigen Daten über Einnahmen und Produktivität des landwirtschaftlichen Betriebes, den Kosten von Saatgut, Pestiziden, Düngemitteln oder Werkzeugen sowie Löhnen für Arbeiter\*innen während der Ernte. Auch die Kosten für Pacht und die periodische Erneuerung von Pflanzbeständen sind nicht immer bekannt.

Es ist also ungleich schwerer die tatsächlichen Einkünfte von Kleinbäuer\*innen und anderen Produzent\*innen zu berechnen, als dies bei Arbeiter\*innen der Fall ist, wo nur der tatsächliche Lohn ermittelt werden muss.

Wie dieser kurze Abriss und auch die näheren Erläuterungen zur Berechnung von Living Wage und Living Income nach Anker- und WFTO-Methodik sowie die Fallbeispiele aus dem Fairen Handel

zeigen werden, stellt dies all jene Akteure, die ein Living Income/ Wage vorantreiben, vor große Herausforderungen.

Doch die wichtigste Frage wurde bisher noch gar nicht angesprochen. Sobald ermittelt wurde, wie viel Menschen in den untersuchten Regionen für ein menschenwürdiges Leben benötigen und errechnet wurde, wie viel sie tatsächlich verdienen, stellt sich die Frage, wie die (oft beträchtliche) Lücke geschlossen werden kann.

In dieser Broschüre werden einige Beispiele aus dem Fairen Handel vorgestellt, die illustrieren, wie Fair-Handels-Organisationen und -Unternehmen bei der Berechnung vorgehen und wie sie Living Wages und Living Incomes erreichen möchten. Insbesondere der Frage nach der Schließung der Lücke bei existenzsichernden Einkommen, dem sogenannten „Living Income Gap“ wird ein eigener Artikel gewidmet.

# BERECHNUNG EXISTENZSICHERNDER EINKOMMEN UND LÖHNE NACH DER ANKER-METHODIK

FRIEDERIKE MARTIN – INITIATIVE FÜR NACHHALTIGE AGRARLIEFERKETTEN, GIZ

Wenn es um die Berechnung existenzsichernder Einkommen und Löhne geht, denken viele als erstes an die Namen Richard und Martha Anker. Sie haben eine der international am weitestverbreiteten Berechnungsmethoden entwickelt. Sie ist derzeit für etwa 34 Länder verfügbar und folgt einer klaren Berechnung die es erlaubt, die Werte weltweit miteinander zu vergleichen.

Die Methodik hat einige Besonderheiten, die sie von anderen Lohn- und Armutsberechnungen abgrenzt. Ein wichtiger Bestandteil ist der Einbezug der lokalen Bevölkerung und Organisationen. Dadurch fließen lokale Normen und Lebensweisen in die Berechnung ein, was wiederum das Vertrauen und die Akzeptanz der lokalen Partner in die Berechnung erhöht. Gleichzeitig geben internationale Standards, wie die Ernährungsrichtlinien der Weltgesundheitsorganisation (WHO) oder die UN-Habitat Richtlinien der Vereinten Nationen, für angemessene Behausung einen klaren Rahmen.

Zudem kombiniert die Berechnungsmethodik nationale Datenerhebungen und empirische Forschung. Sofern verfügbar, kann hierbei auf nationale Statistiken zurückgegriffen werden. Das ist wesentlich leichter, als selbstständig alle Berechnungen durchzuführen. Sind die Datensätze nicht aktuell, müssen sie durch die Inflationsraten der letzten Jahre angepasst werden. Vor Ort werden zudem weitere Daten erhoben. Dazu aber mehr in den jeweiligen Komponenten.

## Planung einer Studie

Wird eine Erhebung zu existenzsichernden Einkommen und Löhnen geplant, gibt es einige Schlüsselfragen, die im Vorfeld beantwortet werden sollten. Sie helfen dabei, die Auswahl der Produktionsregion und somit auch die Gesamtwirkung einer Studie zu optimieren. Es sollte klar überlegt werden, wo und mit welchem Umfang die Studie durchgeführt werden soll: Bezieht sich die Studie nur auf einen Sektor oder soll sie sich auf mehrere Sektoren in einer Region beziehen? Wie viele Arbeitnehmer\*innen oder Produzent\*innen werden in der Region der Benchmark für das existenzsichernde Einkommen einbezogen? Betrachtet die lokale Regierung existenzsichernde Löhne/Einkommen als relevantes Thema? Jeder dieser Faktoren beeinflusst die Zahl der Menschen, die von einer Studie profitieren könnten. Je mehr Sektoren einbezogen werden, desto herausfordernder kann die Umsetzung einer Studie werden. Gleichzeitig können dadurch aber auch mehr Menschen erreicht werden. Um zukünftig möglichst viele Regionen weltweit abzudecken, braucht es eine gute Abstimmung zwischen den Akteuren und einen sinnvollen Einsatz von verfügbaren Ressourcen.

## Beispiel:

Die Global Living Wage Coalition, hat unter der Leitung von Fairtrade International existenzsichernde Löhne in Blumenanbaugebieten in Kenia und Äthiopien ermittelt.

Blumenfarmen müssen in der Nähe einer großen Wasserquelle lie-

gen und Zugang zu einem nahe gelegenen Flughafen haben, damit die Blumen exportiert werden können, solange sie noch frisch sind. Dieses einzigartige Szenario bedeutet, dass Blumenanbaugemeinschaften eher stadtnah sind und durch ihre eigene Infrastruktur oftmals höhere Lebensunterhaltskosten haben.

Für andere Regionen in Kenia und Äthiopien sind die Benchmarks, die durch diese Studien ermittelt wurden, jedoch nicht nutzbar, denn dort herrschen andere Bedingungen. Das Projekt ist ein gutes Beispiel dafür, dass es durchaus notwendig sein kann, in Studien für Gebiete zu investieren, die nicht verallgemeinerbar sind, da die Situation der Arbeiter\*innen sonst nicht adäquat abgebildet werden könnte.

## Durchführung einer Studie

Trotz einer detaillierten und transparenten Methodik benötigen die meisten Forscher\*innen Unterstützung durch qualifizierte und erfahrene Fachleute, um die Genauigkeit der Einkommenschätzungen zu gewährleisten. Somit sollte bereits vor Beginn der Studie festgelegt werden, wie und durch wen die Qualität der Studie gesichert wird.

Die Studie sollte nicht nur einfach durchgeführt werden, sondern aktiv Interessengruppen in den Forschungsprozess einbeziehen. Dies wird die Akzeptanz der Forschung erleichtern und die Wirkung erhöhen. Gleichzeitig wird so sichergestellt, dass die Forschung mit der Lebenswirklichkeit der Zielgruppen in Verbindung steht. Die Erfahrung hat gezeigt, dass regelmäßige Informationsveranstaltungen zum Stand der Forschungsergebnisse helfen können, das Interesse der relevanten Akteure zu wecken sowie aufkommende Bedenken einzubeziehen und ihnen zeitnah entgegenzuwirken.

Wer die Studie durchführt, spielt ebenfalls eine große Rolle. Forscher\*innen sollten mit Bedacht gewählt werden, denn sie müssen nicht nur in der Lage sein, eine genaue und fachlich korrekte Studie durchzuführen, sondern auch unvoreingenommen sein. Außerdem sollten sie in der Lage sein, mit den Interessengruppen zu kommunizieren, um ihre Arbeit zu diskutieren. Gleichzeitig ist es wichtig, lokale Forscher\*innen in die Studie einzubeziehen, da sie ein besseres Verständnis von den Gegebenheiten vor Ort haben. Dadurch kann man die Möglichkeiten nutzen, das Wissen zu existenzsichernden Einkommen und Löhnen in den Ländern aufzubauen. Ein internationales Team aus lokalen Forscher\*innen und internationalen Experten zur Durchführung der Studie hat sich oft bewährt.

## Die vier Komponenten der Anker-Methodik

Die Berechnung eines existenzsichernden Einkommens bzw. Lohns besteht aus vier Komponenten: nahrhafte Ernährung, sichere Behausung, sonstige Kosten und eine Marge für unvorhersehbare Ereignisse. Gehen wir einmal etwas genauer auf die Berechnung jeder Komponente der Anker-Methodik ein.



## Nahrhafte Ernährung

Die Ernährung einer Familie muss nahrhaft, kostengünstig und im Einklang mit den jeweiligen Entwicklungsstadien der Familienmitglieder sein. Wichtig vor allem hierbei ist, dass die Ernährung mit den lokalen Lebensmittelpräferenzen und der Verfügbarkeit einhergehen.

Um das lokale Ernährungsmodell richtig aufzustellen, benötigt es Ernährungswissenschaftler\*innen, die internationale Leitlinien und lokale Lebensmittelpräferenzen kennen und einbeziehen können. Es wird ein Ernährungsmodell aufgestellt, das mit Produzent\*innen und Familien stichprobenartig validiert und ggf. angepasst wird. Danach werden regionale Märkte gemeinsam mit den Produzent\*innen aufgesucht, auf denen normalerweise die Lebensmittel für den täglichen Bedarf gekauft werden. So können Lebensmittelpräferenzen von Beginn an in das Modell einfließen. Preise werden von einer großen Anzahl von Verkäufer\*innen gesammelt und analysiert. Für jedes Lebensmittel müssen zum Schluss Durchschnittspreise pro essbares Gramm vorliegen. Gibt es saisonale Schwankungen, müssen auch diese einbezogen werden.

## Behausung/ Wohnraum

Ein angemessener Wohnraum muss die UN-Habitat Richtlinien erfüllen. Auch hier wird ein Modell für eine angemessene Behausung erstellt und mit den Produzent\*innen rückgespiegelt. Um die Kosten für solch eine Behausung zu quantifizieren, werden die Produzent\*innen der Region einbezogen. Sie werden nach Baukosten für eine angemessene Behausung befragt. Sind Mietwohnungen eher die Regel, sollten stattdessen Mietkosten in die Berechnung einbezogen werden.

## Sonstige Kosten

Sonstige Kosten beinhalten alles, was weder die Ernährung noch die Behausung betrifft. Dazu zählen u. a. Gesundheits-, Bildungs-, und Transportkosten. Hierfür sollte man Haushaltsangaben von nationalen Statistikämtern heranziehen und die richtige Einkommensgruppe einer Bevölkerung auswählen, die oberhalb der Armutsschwelle lebt und ein vermutetes existenzsicherndes Lohnniveau darstellt. Gleichzeitig müssen Nachkontrollen für wichtige Ausgaben, wie Gesundheitsfürsorge, Bildung und Transport stattfinden, unter Einbeziehung lokaler Produzent\*innen bzw. Arbeiter\*innen.

## Marge für unvorhersehbare Ereignisse

In der letzten Komponente geht es um einen kleinen Sparbetrag für unvorhersehbare Ereignisse. Dazu können z. B. Unfälle oder Unwetterschäden zählen. Die Marge liegt normalerweise bei 5% (maximal bis 15%) und wird mit dem Wert der anderen drei Komponenten berechnet. Die Marge kommt zusätzlich zu den bereits berechneten Kosten von Nahrung, Behausung sowie Sonstiges hinzu und finalisiert die Berechnung.

## Dauer und Wiederholung einer Studie

Eine Studie benötigt etwa 4-6 Monate von der Planung bis zur Veröffentlichung. Je nach Komplexität kann es aber durchaus auch ein Jahr und länger dauern.

Eine neue Studie zu existenzsichernden Einkommen und Löhnen wäre alle 5 bis 10 Jahre erforderlich, je nach relativer Stabilität (Inflationsrate) oder ungewöhnlichen wirtschaftlichen Schocks während dieses Zeitraums. Jährlich kann die Benchmark um die Inflationsrate erhöht und somit aktualisiert werden.

Weitere Informationen unter: [www.living-income.com](http://www.living-income.com) oder [www.globallivingwage.org](http://www.globallivingwage.org)

# AUF DEM WEG ZU LIVING WAGES – DIE BERECHNUNGSMETHODE DER WFTO

VERENA ALBERT – GEPA – THE FAIR TRADE COMPANY

Nach der WFTO-Generalversammlung in 2013 wurde auf Antrag der Mitglieder eine Arbeitsgruppe gegründet, deren Ziel es war, für die Mitglieder der WFTO eine Strategie für existenzsichernde Löhne (Living Wages) zu entwickeln. Im nächsten Schritt ging es um die Ausarbeitung der Strategie mit der Fragestellung: Wie kann die Theorie in der Praxis umgesetzt werden? Es folgte ein intensiver und spannender Arbeitsprozess, der erneut verdeutlichte, wie vielseitig und komplex das Thema Living Wage ist.

Konkrete Aufgabe der Arbeitsgruppe war es, eine Berechnungsmethode zu erarbeiten, die es ermöglicht, überall dort, wo die Mitglieder der WFTO ansässig sind, Living Wages berechnen zu können. Eine wichtige Voraussetzung für die Entwicklung der Berechnungsinstrumente war, dass diese an die lokalen Realitäten angepasst sind und den unterschiedlichen Organisationsstrukturen der WFTO-Mitglieder gerecht werden.

Der Fokus lag zu diesem Zeitpunkt ausschließlich auf der Berechnungsmethodik von Living Wages (und noch nicht auf Living Incomes), da der überwiegende Teil der WFTO-Mitglieder Handwerks-Organisationen sind, die wiederum größtenteils mit erwerbstätigen Angestellten arbeiten.

Aktuell arbeitet eine neu gegründete Arbeitsgruppe der WFTO an der Weiterentwicklung der Living Wage-Strategie mit dem Ziel, zukünftig auch ein Living Income für Kleinbäuer\*innen wie Kakao- oder Kaffeebäuer\*innen berechnen zu können. Kleinbäuer\*innen arbeiten selbständig und sind nicht primär abhängig beschäftigt, von daher müssen bei der Berechnung des Einkommens bei Kleinbäuer\*innen andere Faktoren berücksichtigt werden. Voraussichtlich werden die neuen Instrumente Ende 2021 fertiggestellt sein.

## Instrumente für die Berechnung des Living Wage

Ein existenzsichernder Lohn soll einer Familie ermöglichen, einen einfachen aber menschenwürdigen Lebensstandard zu erreichen.

Was erst einmal einfach klingt, ist in der Praxis nicht immer leicht zu berechnen: Bei der Berechnung des Lohns geht es – kurz gesagt – darum, die Kosten für Grundbedürfnisse wie Lebensmittel, Wohnraum, medizinische Versorgung, Zugang zu Bildung und Transport zu ermitteln. Eine Rücklage für unvorhersehbare Ereignisse bzw. Investitionen sollte ebenfalls Teil des Lohns sein. Im Hinblick auf die Verwendung der Parameter ist der WFTO-Ansatz der Anker-Methode sehr ähnlich.

Lebenshaltungskosten und Produktionskosten unterscheiden sich nicht nur von Land zu Land, sondern auch innerhalb eines Landes. Große Unterschiede gibt es vor allem zwischen Stadt und Land, aber auch innerhalb einer Stadt können die Lebenshaltungskosten variieren. Aus diesem Grund war es der WFTO bei ihrem Living Wage-Ansatz sehr wichtig, dass dieser immer auf den lokalen Kontext ausgerichtet ist. Das Tool wurde bewusst so konzipiert, dass die Produzent\*innen es selbst ausfüllen können. Dies bringt den Vorteil mit sich, dass die Daten sehr individuell auf die jeweiligen Produzent\*innen abgestimmt sind.

## Der „Warenkorb“ – Kosten für eine gesunde Ernährung

Basis der Berechnungen eines Living Wage stellt bei der WFTO – wie auch bei anderen Living Wage-Ansätzen – die Ermittlung des „Warenkorbes“ dar. Was benötigt eine Familie am Tag, um sich angemessen ernähren zu können und wie viel kostet dies? Dabei ist wichtig, dass es sich immer um eine ausgewogene Ernährung handelt und die länderspezifischen und regionalen Lebensmittelpräferenzen berücksichtigt werden. In einigen Ländern wird beispielsweise mehr Reis als Kartoffeln gegessen, in anderen Ländern überwiegend Fisch und kein Fleisch verzehrt. Nur so kann die jeweilige Realität der Familien in der Berechnung widerspiegelt werden.

## Kosten für „Non-Food“-Ausgaben

„Non-Food“-Ausgaben beziehen sich auf alle Kosten, die für eine Familie entstehen, die nichts mit der Ernährung zu tun haben: z. B. Wohnen, Gesundheit, Bildung, Transport und Kleidung. Darin enthalten ist auch die Marge für Rücklagen bzw. für unvorhersehbare Ereignisse.

Für die Berechnung eines lokalen Living Wage ist das Verhältnis von Lebensmittelkosten zu den „Non-Food“-Kosten wichtig. In Deutschland wird beispielsweise im Durchschnitt deutlich weniger Geld für Lebensmittel ausgegeben als zum Beispiel in Indien. Diese Unterschiede müssen in der Berechnung natürlich berücksichtigt werden. Die durchschnittliche Anzahl der Familienmitglieder sowie die der Lohnempfänger\*innen innerhalb der Familie spielen ebenfalls eine große Rolle in der Kalkulation eines existenzsichernden Lohns.

Für die hier genannten Angaben gibt es für jedes Land einen Faktor (einen sogenannten „Multiplikator“), der aus aufwendigen Studien der Weltgesundheitsorganisation (WHO) abgeleitet wird und das Verhältnis von Kosten für Lebensmittel und „Non-Food“-Kosten sowie die durchschnittliche Familiengröße für jedes Land darstellt.

## Und so funktioniert es ...

Alle zuvor genannten Daten (Kosten für Lebensmittel, der länderspezifische Multiplikationsfaktor etc.) werden von den Produzenten-Organisationen selbst in die Berechnungsinstrumente der WFTO eingetragen und die Tools berechnen daraus automatisch den jeweils lokalen (netto) Living Wage.

Um dieses Ergebnis auf seine Genauigkeit zu prüfen und gleichzeitig auch mit anderen Lohnberechnungen zu vergleichen, werden in einem zusätzlichen Tool eine Reihe von weiteren Lohndaten (z. B. Tariflöhne von verschiedenen Berufen) aus dem unmittelbaren Umfeld des WFTO-Mitglieds hinzugezogen. Allerdings dienen einige von ihnen nur als Referenzwerte, die nicht alle in die finale Berechnung des existenzsichernden Lohns einfließen.

Die Living Wage Instrumente der WFTO wurden in einer längeren Pilotphase getestet und anschließend entsprechend angepasst und noch einmal optimiert.

Table 2. Healthy diet for an average family member (1 person, 1 day)						
Food item	Weight in grams	Caloric value kcal / gram	Calories		Price per kg. INR	Costs per adult INR
			kcal	%		
<b>Cereals and starches</b>						
rice (cooked)	500	3,50	1.750	58%	40,00	20,00
wheat	100	1,50	150	5%	25,00	2,50
pulses	30	2,30	69	2%	103,00	3,09
potatoe	150	0,70	105	3%	32,00	4,80
milk	100	1,00	100		25,00	2,50
Total % calories from Cereals and starches (aim: between 55% and 75%):				69%		
<b>Proteine-rich foods (include at least 1 dairy product)</b>						
meat		1,50				
fish	60	1,30	78	3%	250,00	15,00
egg (1 egg = 70 gram)	70	1,00	70	2%	6,00	
Total % calories from Proteine-rich foods (aim: at least 10%):				5%		
<b>Vegetables and fruits</b>						
fruits	100	0,60	60	2%	10,00	1,00
vegetables	200	0,50	100	3%	75,00	15,00
At least 300g:						
	300			5%		
<b>Oils &amp; fats</b>						
oils & fats	70	8,00	560	19%	107,00	7,49
Total % calories from Oils & Fats (aim: between 15% and 30%):				19%		
<b>Sugar</b>						
Sugar	20	4,00	80	3%	40,00	0,80
This diet has a total kcal value of:			3.022	100%	... and costs:	72,18 INR
This diet converted to:			2.200		... will cost:	52,55 INR
					Adding 13% for diet variety:	59,38 INR
How did you determine the composition of the food basket (which food items to include, how much of each item)? <i>Market</i> How did you find the kcal/gram value for the food items? <i>Internet</i> How did you determine the price per kilo of the food items?						
Now we know the cost of food per day for 1 adult:					59,38 INR	

Ausschnitt eines indischen Handelspartners aus der WFTO-Berechnungstabelle für Living Wages

## Eine gute Datenlage ist die Basis

Daten über Lebensmittelpreise, Familiengröße, Transportkosten usw. bilden die Basis für die Berechnung eines Living Wage und sind dementsprechend ausschlaggebend für ein zuverlässiges Ergebnis. Aber wo findet man verlässliche Daten für diese Berechnungen, die noch dazu genau auf die jeweilige, lokale Realität der WFTO Mitglieder abgestimmt sein sollen?

Für den Ansatz der WFTO werden in erster Linie Primärdaten hinzugezogen, die von den Produzenten-Organisationen selbst ermittelt werden. Die lokalen Preise zum Beispiel für die Lebensmittel kennen die Produzent\*innen und Angestellten selbst am besten. Auf diese Weise werden auch die Produzent\*innen aktiv in die Berechnung der Living Wage eingezogen, was sehr wichtig ist.

Sofern diese verfügbar sind, werden auch Sekundärdaten hinzugezogen, beispielsweise Informationen von nationalen Datenerhebungen oder statistische Daten wie lokale Mindestlöhne, Bildungskosten oder Ausgaben für medizinische Behandlungen. Bestehende Living Income-Benchmarks sind ebenfalls wertvolle Referenzwerte, auf die zurückgegriffen werden kann, wenn diese für die entsprechende Region vorliegen.

Die Angaben, die in die Berechnung eines Living Wage einfließen, müssen natürlich verifiziert werden, um sicher zu stellen, dass sie auch verlässlich und gültig sind. Dies erfolgt durch die regelmäßigen Kontrollen der WFTO, die anhand der Living Wage Dokumente der jeweiligen Produzenten-Organisationen überprüfen, ob die Berechnungen richtig sind.

## Dialog fördert Transparenz und Verbindlichkeit

Neben den konkreten Berechnungen des Living Wage ist es wichtig, dass die Akteure entlang der Kette in einen transparenten Dialog über Preisverhandlungen treten. Erst wenn Verkäufer und Käufer genau nachvollziehen können, wie sich die Preise zusam-

menzusetzen und warum zum Beispiel höhere Löhne gezahlt werden müssen, kann von einer transparenten Preisgestaltung gesprochen werden.

Aus diesem Grund wurden als Teil der WFTO Living Wage-Strategie ebenfalls Instrumente für eine aktive Dialogführung erarbeitet. Dieser Leitfaden unterstützt die Akteure entlang der Kette bei einem direkten und transparenten Austausch über die Berechnung von Preisen.

## Der Weg ist das Ziel

Es kann nicht geleugnet werden, dass das Thema Living Incomes und Wages nicht auch Sorgen und Bedenken bei einigen Akteuren hervorruft. Vor allem die Produzenten-Organisationen, aber auch die Käufer, haben die Befürchtung, dass die Produkte durch die Zahlung von Living Wages zu teuer werden können. Die Verfügbarkeit von ausreichend verlässlichen Daten oder vor allem auch die Frage, wie die mögliche Lücke zwischen dem berechneten Living Wage und dem realen Einkommen einer Familie geschlossen werden kann, werden uns vor eine Herausforderung stellen.

Allerdings haben einige Pilotprojekte bereits gezeigt, dass die Berechnungsmethoden sehr gut funktionieren und in vielen Fällen bereits Living Wages gezahlt werden! Darunter waren zum Beispiel Handwerks-Produzent\*innen in Indien, Indonesien und Thailand, bei denen die Living Wage Tools getestet wurden.

Die Umsetzung der Living Wage-Strategie wird nicht von heute auf morgen erfolgen können und wir müssen uns darauf einstellen, dass es ein längerer Prozess sein wird – aber ein Prozess, der sich lohnt und auch zwingend notwendig ist!

Je mehr Akteure der Produktions- und Lieferkette in den Prozess einbezogen werden und sich beteiligen, desto schneller werden wir unser Ziel erreichen.

# LIVING INCOMES IM FAIREN HANDEL – WIE ERREICHEN WIR LIVING INCOMES?

JONAS LORENZ – FORUM FAIRER HANDEL E.V.



Nachdem im letzten Abschnitt der Broschüre die Grundlagen und Berechnungsmethoden des Ansatzes von Living Income und Living Wage vorgestellt wurden, ist dieser Abschnitt den „praktischen“ Fragen gewidmet: Wie erreichen wir ein Living Income? Wo steht der Faire Handel in Bezug auf Living Income und Living Wage?

In den weiteren Artikeln geben verschiedene Akteure aus dem Fairen Handel einen Einblick über den aktuellen Stand der Thematik: Fairtrade Deutschland berichtet über die Living Income-Strategie und die Living Income Reference Prices von Fairtrade. Naturland Fair berichtet über Living Income/Wage-Projekte im Globalen Süden und Norden. In einem Artikel der MITKA werden die Erfahrungen und Sorgen der Kaffee-Produzent\*innen auf dem Weg zu einem Living Income zusammengefasst. Die Erfahrungen des südafrikanischen Unternehmens Turqle Trading bei der Erreichung von Living Wages, runden das Bild ab.

Dieser Artikel widmet sich jedoch vorrangig der zweiten eingangs gestellten Frage, „Wie erreichen wir Living Incomes?“.

## Wie erreichen wir Living Incomes?

Die bisherigen Artikel in dieser Broschüre zeigen: existenzsichernde Einkommen und Löhne sind ein komplexes Thema. Living Income Benchmarks (Referenzwerte für existenzsichernde Einkommen) und Einkommenslücken zu berechnen unter Berücksichtigung der Vielzahl von produkt- und regionalspezifischen Sonderfällen und Problematiken, ist kompliziert, zeitaufwendig und kostspielig. Doch all dies sind nur „Vorarbeiten“, um sich dem eigentlichen Problem zu widmen: Wie können wir Einkommenslücken schließen, wenn wir sie entdecken? Besonders komplex ist dies im Fall von Living Income, auf Grund der, im Artikel *Living Income und Living Wage – Eine Einführung*, beschriebenen komplexen Einkommenssituation von Kleinbäuer\*innen. Dieser, als „Closing the Gap“ bekannte Fragestellung, widmet sich ein großer Teil der Fachdebatte um Living Income und ist Hauptbetätigungsfeld der Living Income Community of Practice.

Wurde ein Living Income Benchmark berechnet und damit herausgefunden, wie viel Einkommen die Menschen an einem spezifischen Ort als Living Income benötigen und wurde gleichzeitig berechnet, wie viel Kleinbäuer\*innen tatsächlich verdienen, wird deutlich, ob es eine Einkommenslücke gibt.<sup>1</sup>

Um Einkommenslücken von Kleinbäuer\*innen zu schließen oder zumindest zu verringern, gibt es verschiedene Stellschrauben oder Hebel, die in der Praxis und Forschung diskutiert werden:

- Die **Produktivität kann**, z. B. durch bessere landwirtschaftliche Praktiken, produktivere Pflanzensorten, einen erhöhten/effizienteren Einsatz von Düngemitteln, dem Einsatz von technischen Neuerungen, **erhöht werden**.
- Es können **Kosten gesenkt** werden, z. B. durch effizientere Praktiken, günstigere Verwaltung, Verbesserung der Infrastruktur, effizienten Einsatz von Düngemitteln/Pflanzenschutzmitteln, moderne Produktions-/Verarbeitungstechniken.
- Mittels **Diversifizierung** kann ein höheres/zusätzliches/stetiges (weniger volatiles) Einkommen mit anderen/zusätzlichen (Agrar-)Produkten geschaffen werden.
- Die Einkommenslücke kann mittels **höherer Preise** verringert/geschlossen werden.
- Zudem kann die **Wertschöpfung vor Ort** erhöht werden, indem z. B. die Produkte vor Ort weiterverarbeitet werden.

Doch auf der Suche nach Lösungen ist es überaus wichtig, das große Ganze im Blick zu haben und zu bedenken, welche potenziellen negativen Effekte einzelne Stellschrauben auslösen können, insbesondere, wenn sie zu weit gedreht werden. So kann z. B. eine stark erhöhte Produktivität eine globale Überproduktion und damit einen Preisverfall auf dem Weltmarkt zur Folge haben. Auch die viel gepriesene Diversifizierung kann ein zweischneidiges Schwert sein: Einerseits ist eine Diversifizierung der Einkommen von Kleinbäuer\*innen wichtig, damit sie nicht nur von einem Produkt abhängig und bei starken Schwankungen der Weltmarktpreise besser abgesichert sind. Andererseits herrschen bei vielen

<sup>1</sup> Diese kann beträchtlich sein, wie z. B. die von Fairtrade beauftragte Studie von True Price zeigt. So verdienen Kakaobäuer\*innen in Ghana gerade einmal die Hälfte eines Living Income. (Cocoa Farmer Income, True Price, 2018)

[https://trueprice.org/wp-content/uploads/2018/04/2018-04\\_Report\\_Fairtrade\\_Cocoa\\_Farmer\\_Income.pdf](https://trueprice.org/wp-content/uploads/2018/04/2018-04_Report_Fairtrade_Cocoa_Farmer_Income.pdf)

Agrarprodukten ähnlich gelagerte Probleme vor, und es muss von Fall zu Fall untersucht werden, ob eine Diversifizierung des Anbaus dazu beiträgt, die Einkommenslücken vieler Produzent\*innen zu schließen<sup>2</sup>.

Wie zielführend welche der oben genannten Interventionen sind, hängt stark von der individuellen Situation vor Ort ab, denn die Szenarien unterscheiden sich stark voneinander. In den allermeisten Fällen ist jedoch klar, dass es keinen Königsweg gibt, sondern ein individueller Maßnahmenmix gewählt werden muss.

Obwohl die Debatte um Living Incomes und Living Wages in den letzten Jahren sowohl im Fairen Handel als auch im konventionellen Handel an Fahrt aufgenommen hat, unterscheiden sich die Ansätze der Akteure hier deutlich. Der konventionelle Handel setzt stark auf Ansätze, die Produktivität und Effizienz verbessern sowie auf Diversifizierung und technische Lösungen und ist bereit, tiefgreifende Interventionen vorzunehmen, meist jedoch mit Ausnahme eines höheren Preises für Rohstoffe und Produkte. An diesem sensiblen Thema der Preisgestaltung zeigt sich der größte Unterschied zwischen Fairem und konventionellem Handel<sup>3</sup>.

Zudem herrscht bei Fair-Handels-Unternehmen eine andere Einstellung hinsichtlich der Verantwortung der verschiedenen Akteure entlang der Lieferkette vor. So schreibt z. B. das vierte Prinzip der WFTO vor, dass alle Mitglieder einer Lieferkette gemeinsam dafür verantwortlich sind, dass es eine angemessene Verteilung von Profiten gibt. Übersetzt heißt dies: Die Living Income-Strategie von Fair-Handels-Unternehmen nimmt alle Akteure in der Lieferkette in den Blick und wälzt die Verantwortung nicht allein auf die Produzent\*innen ab. Jeder Akteur muss einen Teil beitragen. Produzent\*innen müssen dabei unterstützt werden, effizienter zu produzieren und Kosten einzusparen. Aber auch Fair-Handels-Unternehmen, die die Ware z. B. in Deutschland verkaufen, müssen in ihren Organisationen Kosten einsparen, um faire Preise an die Produzent\*innen zahlen zu können. Genauso sollten Kund\*innen bereit sein, die Zahlung von Living Incomes und Living Wages zu unterstützen.

Auch Fairtrade hat mit dem Konzept des „Fairtrade Living Income Reference Price“ (FLIRP) im Kakaosektor<sup>4</sup> gezeigt, dass existenzsichernde Einkommen ohne höhere Preise für Produzent\*innen (in den meisten Fällen) nicht möglich sind. Denn selbst wenn Kooperativen, wie von Fairtrade gefordert, gute Agrarpraktiken etablieren, effizienter werden, ein „förderliches Umfeld“ usw. vorherrscht, muss der Preis für Kakao deutlich steigen, damit Bäuer\*innen ein Living Income erreichen können.<sup>5</sup>

### **Nicht ob, sondern wann und wie**

Im Fairen Handel dreht sich die Debatte bei Living Wage und Living Income nicht um das *Ob*, sondern um das *Wann* und das *Wie*. Denn obwohl die Diskussion um Living Income und insbesondere um Living Wage schon einige Jahre andauert, stehen viele Akteure erst am Anfang der Living Income-Berechnungen. Die Artikel auf den folgenden Seiten zeigen beispielhaft, welchen Weg Fair-Handelsakteure zur Erlangung von Living Incomes eingeschlagen haben: Die WFTO hat ein Living Wage Tool etabliert und entwickelt derzeit ein Tool zur Living Income-Berechnung für Produzenten-

organisationen. Naturland Fair forscht an der Frage, wie all dies auch im Globalen Norden umgesetzt werden kann. Fairtrade hat mit seinem Living Income Reference Price einen wichtigen Schritt im Kakaosektor getan und kürzlich erste Berechnungen für den Kaffeesektor veröffentlicht. Trotzdem wird es noch Jahre dauern, bis Living Income Benchmarks flächendeckend, also für alle relevanten Länder und Regionen bzw. für einzelne Produzentenorganisationen, verfügbar sind. Auch die Berechnung der tatsächlichen Einkommen stellt viele Produzentenorganisationen vor enorme Herausforderungen. Insbesondere kleine Organisationen, ohne Agrarberater\*innen oder eine starke Organisationsstruktur, benötigen die Unterstützung von Fair-Handels-Unternehmen oder anderen Partnern.

Die bisherigen Forschungsergebnisse und Berechnungen zeigen zudem, dass die Problemlagen extrem unterschiedlich sind. Einige Berechnungen zeigen jedoch auch, dass Fair-Handels-Unternehmen in ihren Lieferketten bereits seit langem Living Wages zahlen, ohne dies jedoch vorher so benannt zu haben.

Für Fair-Handels-Unternehmen ist es selbstverständlich, ihr Möglichstes zu tun, um Handelspartner bei der Erreichung von Living Incomes und Living Wages zu unterstützen. Sei es z. B. mittels Unterstützung bei der Umsetzung besserer landwirtschaftlicher Praktiken oder mittels der Zahlung von höheren Preisen. Doch auch Fair-Handels-Unternehmen sind wirtschaftlich agierende Akteure. Obwohl viele überzeugte Kund\*innen bereit sind, höhere Preise für fair gehandelte Produkte zu bezahlen, können diese nicht beliebig erhöht werden ohne den Absatz einbrechen zu lassen und damit Produzent\*innen noch mehr zu schaden<sup>14</sup>. Entsprechend muss in jeder Situation individuell beurteilt werden, mit welcher Kombination an Maßnahmen die jeweilige Produzentenorganisation ein Living Income erreichen kann. Seien es höhere Preise, Kosteneffizienz, höhere Produktivität, ein höherer Anteil in der Wertschöpfungskette oder kreative und neuartige Lösungen.

<sup>2</sup> Dies trifft insbesondere bei einer Diversifizierung auf andere Exportprodukte zu, nicht so sehr bei einer Diversifizierung, hin zum Verkauf auf lokalen Märkten oder zu erhöhter Eigenversorgung.

<sup>3</sup> Mehr zu dieser Thematik finden Sie im Artikel „Living Income und Wage als Menschenrecht flächendeckend umsetzen“ in dieser Broschüre.

<sup>4</sup> Siehe Artikel „Was kostet ein gutes Leben“ in dieser Broschüre.

<sup>15</sup> Das VOICE Netzwerk hat eine Kritik an den von Fairtrade getroffenen Grundannahmen zur Berechnung des LIRP geäußert.

Siehe: <https://www.voicenetwork.eu/wp-content/uploads/2020/01/200113-Necessary-Farm-Gate-Prices-for-a-Living-Income-Definitive.pdf>

<sup>5</sup> Um diese Problematik zu vermeiden und Produzent\*innen flächendeckend ein Living Income zu ermöglichen, sollten entsprechende regulierende Maßnahmen ergriffen werden. Mehr dazu im Artikel „Living Income und Wage als Menschenrecht flächendeckend umsetzen“ in dieser Broschüre.

# WAS KOSTET EIN GUTES LEBEN? – DIE FAIRTRADE LIVING INCOME STRATEGIE

HANNA MAIDORN, MARCELO CRESCENTI, MARTIN SCHÜLLER – FAIRTRADE DEUTSCHLAND

Nach Informationen der Weltbank verdienen viele Menschen, gerade in Ländern des Globalen Südens, weniger als 1,90 US-Dollar am Tag – zählen also als „extrem arm“<sup>1</sup>. Doch was ist mit denen, die über der Armutsgrenze liegen? Wer definiert, wann ein Einkommen zum Überleben reicht und ab wann es ein gutes Leben ermöglicht?

Ein Einkommen sollte ein menschenwürdiges Leben ermöglichen – so fordert es Artikel 25 der allgemeinen Erklärung der Menschenrechte. Darüber, was ein angemessener Lebensstandard ist, herrscht weitestgehend Konsens: Wer arbeitet, sollte genug verdienen, um nicht nur die Kosten für Lebensmittel, Wasser und Unterkunft decken zu können, sondern auch in Bildung, medizinische Versorgung, Beförderungsmittel oder Kleidung investieren und Rücklagen für Notsituationen bilden können. Soweit die Theorie. Aber wie lässt sich ein solches Einkommen angesichts unterschiedlicher Lebenshaltungskosten und -standards in der Praxis berechnen? Dieser Frage geht der Faire Handel bereits seit Jahren nach.

Schritt für Schritt hat Fairtrade 2016 begonnen, Einkommensdaten von Kakaobäuer\*innenfamilien zu erheben – zunächst in Côte d’Ivoire, dann in Ghana – und mithilfe dieser zu ermitteln, wie hoch ein Einkommen sein müsste, um existenzsichernd zu sein. Die Berechnung ist aufwendig und kostspielig, denn die Höhe eines Living Income hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, z. B. von den Lebenshaltungskosten in der jeweiligen Region und der Anzahl der im Haushalt lebenden Menschen.

Neben umfangreichen und aufwendig zu erhebenden Daten, die angeben, wie hoch ein Living Income je nach Land und Region sein müsste, braucht es Informationen zur tatsächlichen Einkommenssituation<sup>2</sup>. Zum Vergleich: Eine durchschnittliche Kakaobäuer\*innenfamilie in Ghana verdient gerade einmal 192 US-Dollar pro Monat. Für ein existenzsicherndes Einkommen bräuchten sie fast doppelt so viel – etwa 395 US-Dollar. Zu diesem Ergebnis kommt die von Fairtrade beauftragte und 2018 veröffentlichte Studie von True Price<sup>3</sup>

## Vor allem eine Frage des Preises

Preise sind seit jeher ein wichtiger Bestandteil des Fairtrade-Systems: Als erstes Zertifizierungssystem hat Fairtrade Mindestpreise und finanzielle Festprämien vorgeschrieben, und legt diese auf Basis eigenständiger empirischer Datenerhebungen fest<sup>4</sup>. Während die Mindestpreise die Kosten einer nachhaltigen Produktion decken, ermöglicht die Fairtrade-Prämie Investitionen in Gemeinschaftsprojekte vor Ort im Globalen Süden.

Obwohl Mindestpreise und Prämien gute Werkzeuge sind, um die Lebensbedingungen der Produzent\*innen zu verbessern, ermöglichen sie allein noch kein Living Income, denn dieses kann nicht immer nur aus dem Produkt erwirtschaftet werden, das Fairtrade-zertifiziert verkauft wird. Es gibt zum Beispiel Kleinbäuer\*innen, die nur über kleine Parzellen verfügen und die unwirtschaftlich arbeiten; außerdem können nachfragebedingt nicht selten nur

Teile der Ernte zu Fairtrade-Konditionen verkauft werden. Um ein Living Income zu erzielen, sind deshalb weitere Maßnahmen notwendig wie Ertragssteigerungen, Weiterbildung und Professionalisierung, die Etablierung zusätzlicher Einkommensquellen wie zum Beispiel der Verkauf von selbst angebautem Gemüse auf dem lokalen Markt, Seifenproduktion, der Aufbau anderer Geschäftstätigkeiten oder weiterer Wertschöpfungsaktivitäten vor Ort, sowie die Beeinflussung der lokalen Rahmenbedingungen in der Region und für den Fairen Handel durch lokale politische Arbeit.

Doch am Anfang steht der Preis. Daher entwickelte Fairtrade den FLIRP, den „Fairtrade Living Income Reference Price“ oder Fairtrade-Referenzpreis für existenzsichernde Einkommen. Die Basis dafür bilden drei Parameter: Die Living Income-Länder-Benchmarks<sup>5</sup> für existenzsichernde Einkommen in Ländern oder Regionen, die Kosten für eine nachhaltige Produktion und eine durchschnittliche, realistische Produktivität und Größe der jeweiligen Farmen sowie ein realistischer Einsatz von Arbeitszeit eines durchschnittlichen Haushalts.

Anhand dieser Variablen berechnet Fairtrade die Referenzpreise. Diese geben den Rohstoffpreis an, den die Mitglieder eines für das Land oder die Region durchschnittlichen Haushaltes mit einer durchschnittlichen Betriebsgröße verdienen müssten, um ein existenzsicherndes Einkommen zu erhalten. Das Ziel ist es, dass sich Unternehmen langfristig verpflichten, Referenzpreise zu bezahlen und sich damit aktiv für existenzsichernde Einkommen und Löhne einsetzen, und somit für die Verbesserung der Lebensverhältnisse vor Ort beitragen.

Der Weg zu existenzsichernden Einkommen und Löhnen ist lang. Die Zahlung des „FLIRP“ bedeutet zum Beispiel nicht automatisch, dass jede durchschnittliche Familie ein Living Income erhält. Dazu sollte sie auch die anderen Zielwerte erreichen, die der Berechnung zugrunde liegen – etwa die Ertragssteigerungen pro Hektar. Und auch wenn das Ziel klar definiert ist, wird Fairtrade es allein nicht erreichen können.

## Zahlreiche Faktoren tragen zu einem existenzsichernden Einkommen bei

Um vom Fairen Handel profitieren zu können, müssen Kooperativen im Durchschnitt 30 bis 40 Prozent ihrer Ernte zu Fairtrade-Bedingungen verkaufen. Je höher die Absätze sind, desto größer sind

<sup>1</sup> Quelle: <https://www.bmz.de/de/service/lexikon/armut-14038>

<sup>2</sup> Für mehr Information zur Berechnungsgrundlage siehe: <https://files.fairtrade.net/publications/Fairtrade-CDI-cocoa-household-income-study-July-2021.pdf>

<sup>3</sup> [https://www.fairtrade-deutschland.de/fileadmin/DE/01\\_was\\_ist\\_fairtrade/05\\_wirkung/studien/fairtrade\\_einordnung\\_studie\\_cocoa\\_farmer\\_income\\_2018.pdf](https://www.fairtrade-deutschland.de/fileadmin/DE/01_was_ist_fairtrade/05_wirkung/studien/fairtrade_einordnung_studie_cocoa_farmer_income_2018.pdf)

<sup>4</sup> Einige andere Fair-Handels-Systeme referenzieren auf die Fairtrade-Mindestpreise und Prämien.

<sup>5</sup> Die Ermittlung erfolgt auf Basis der Anker-Methode, dargestellt u. a. in der „Cocoa Farmer Income“ Studie (siehe Fußnote 2), Seite 7-10



*George Ansah, Mitglied der Fairtrade-Kooperative Fanteakwa (Ghana) und Teil eines Living Income Projektes von Fairtrade*

die Vorteile für die Mitglieder durch den Fairtrade-Mindestpreis und die Prämie für Gemeinschaftsprojekte, die auch vielfach in Maßnahmen zur Verbesserung der Einkommenssituation investiert wird. Eine Erhöhung der Abnahmemengen zu Fairtrade-Bedingungen ist daher Teil des Gesamtkonzepts.

Weitere Faktoren sind die Produktivität pro Hektar und die Produktionskosten. Viele kleinbäuerliche Familien arbeiten noch weit unter den realistischen Produktivitätszielen – die Kakaobäume sind alt, stehen weit auseinander oder sind nicht gut gepflegt. Mit Schulungen werden daher die Ziele verfolgt, eine umweltverträgliche Steigerung der Produktivität auf den bestehenden Flächen, eine Verbesserung der Qualität, der Effizienz und eine insgesamt höhere Widerstandsfähigkeit der landwirtschaftlichen Betriebe zu erzielen, z. B. auch durch Anpassung an den Klimawandel. Gleichzeitig wird daran gearbeitet, dass es dadurch nicht zu Überproduktion kommt, sondern Flächen auch für andere landwirtschaftliche Produkte oder Tätigkeiten genutzt werden und sich die Abhängigkeit von nur einem Produkt reduziert.

Fairtrade hat sich aufgemacht, die Theorie der existenzsichernden Einkommen in die Tat umzusetzen. Vor allem im Kakaosektor wurden und werden bereits mit mehreren großen Handelsketten des Lebensmitteleinzelhandels Projekte durchgeführt, in denen bereits Living Incomes gezahlt werden, und deren Produkte mittlerweile auch in den Regalen deutscher Lebensmittelhändler sichtbar sind. Dieses Konzept sollte möglichst auf weitere Warenkategorien ausgeweitet werden. Je mehr Lizenzpartner mitmachen und sich

bereit erklären, existenzsichernde Einkommen zu ermöglichen, desto mehr profitieren die Erzeuger\*innen im Globalen Süden.

### **Viele Mitstreiter\*innen, ein gemeinsames Ziel**

Zu den zukünftigen Zielen von Fairtrade gehört daher die Nutzung der Referenzpreise als Basis für die Festsetzung der Fairtrade-Mindestpreise. Außerdem wird auf Ebene der Standards daran gearbeitet, dass Referenzpreise zukünftig schrittweise verbindlicher werden. Auch die Entwicklung von Leitlinien zur Unterstützung der Produzent\*innen zur besseren Investition von Prämiegeldern wird forciert. Die Fairtrade-Strategie sorgt dafür, dass an der Erreichung des gemeinsamen Ziels auf vielen unterschiedlichen Ebenen zeitgleich gearbeitet wird, so z. B. auch im Rahmen der Fairtrade-Lobby- und Öffentlichkeitsarbeit.

Es braucht gemeinsame Anstrengungen von Politik, Industrie und der gesamten Lieferkette bis hin zu den Verbraucher\*innen. Aus diesem Grund engagiert sich Fairtrade auf unterschiedlichen Ebenen – von öffentlichkeitswirksamen Kampagnen bis hin zu politischen Forderungen. Und zwar mit vielen Mitstreiter\*innen, die sich ebenfalls für existenzsichernde Einkommen und Löhne einsetzen und u. a. in der Living Income Community of Practice ([living-income.com](http://living-income.com)) zusammengeschlossen haben, zu deren Gründung Fairtrade beigetragen hat.

# LIVING INCOME-FORSCHUNGSPROJEKTE 2021 BEI NATURLAND FAIR

DR. CHRISTINA WEBER, FABIAN KERBECK – NATURLAND E.V.

Naturland Fair vereint Ökologischen Landbau, Soziale Verantwortung und Fairen Handel. Regional und global setzt sich der Öko-Verband dafür ein, dass auch kleine Öko-Betriebe weltweit Zukunft haben. Das geht nur dort, wo die Menschen von ihren Erzeugnissen leben können. Faire Preise, verlässliche Handelsbeziehungen und soziale Mit-Verantwortung legen dafür die Grundlage. Um die Standards des Fairen Handels im Ökolandbau sinnvoll zu ergänzen, also etwa die Erzielung fairer Preise oder die gemeinschaftliche Sicherung der Qualität zu gewährleisten, prüft Naturland Fair den Anspruch auf ein Living Income in zwei aktuellen Projekten: zusammen mit wissenschaftlichen Partnern der Hochschule Trier bezogen auf den Globalen Norden und gemeinsam mit der Université de Bujumbura (Burundi) und der Hochschule für Forstwissenschaft Rottenburg (Baden-Württemberg) sowie „WeltPartner eG“ (Ravensburg) bezogen auf Lebensverhältnisse im Globalen Süden.

In Burundi wird in einer Forschungs Kooperation untersucht, wie ein existenzsicherndes Haushaltseinkommen im Zusammenspiel von Agroforstsystem, Fairem Handel und Bio-Anbau für die Eigenversorgung und den lokalen Markt generiert und gehalten werden kann. Während die positiven ökologischen Aspekte von Agroforstsystemen (Erosions-, Wasser- und Bodenschutz, Biodiversität, Mikroklima, etc.) in zahlreichen Untersuchungen belegt wurden, liegen nur wenige Arbeiten vor, die sich mit den positiven und negativen sozialen und ökonomischen Folgen einer Öko-Fair Zertifizierung und Umstellung beschäftigen. Im Forschungsprojekt soll erhoben werden, wie ein existenzsicherndes Einkommen aus ländlichen Armutsverhältnissen heraus erreicht werden kann und welche Handlungsstrategien die bisherige Einkommenslücke zu einem Living Income verringern können. Aufbauend auf grundlegenden ersten Studien<sup>1</sup> der Université Bujumbura zur Umstellung der lokalen Kaffeewirtschaft auf ökologische Agroforstsysteme mit rund 11.000 Kleinbauernfamilien (ca. 77.000 Personen), die zu dem burundischen Kaffeekooperativen-Verband COCOCA gehören, sollen mit Hilfe der Anker-Methode das „tatsächliche“ und das „existenzsichernde“ Haushaltseinkommen erhoben werden, um die lokale Lücke zu bestimmen.

Das Agroforstprojekt wurde von Naturland zusammen mit der Forstwissenschaftlichen Hochschule Rottenburg sowie den WeltPartnern initiiert, da nur noch 6% der Fläche Burundis bewaldet sind. Die Ernährungssicherheit der Kleinbauernfamilien ist nicht gewährleistet, und die Familien verfügen nur über etwa jeweils ein halbes Hektar Land als eigenes Anbaugelände. Dies ist selbst bei Fair Trade Preisen eine zu geringe Fläche, um aus der dort zu erzielenden Kaffee-Erntemenge und dessen Vermarktung allein ein ausreichendes Einkommen für ein Familienleben erwirtschaften zu können. Eine Diversifizierung des Bioanbaus, über Schattenbäume und Bodendecker, sowie auch der potenziellen Einkommensmöglichkeiten, etwa über zusätzlichen Marktverkauf, kann den finanziellen Spielraum erweitern oder bestehende Kostenfaktoren verringern.

Ziel des Projekts ist es, das erfolgreiche Zusammenspiel derjenigen Faktoren herauszufinden, die den Grad der Eigenversorgung erhöhen, die nachhaltige Holzbewirtschaftung fördern und das Einkommen aus dem fair gehandelten Kaffeeanbau steigern. Im

Fokus steht dabei die Identifikation der positiven und negativen Aspekte, die das tatsächliche Einkommen beeinflussen. Erst daraus können wirkungsvolle Maßnahmen entwickelt und getestet werden, die lokal helfen, Herausforderungen und Risiken (z. B. Verarbeitung, Logistik, Lieferketten, aber auch Bildung, Gesundheitsversorgung, Entscheidungsprozesse) so weit wie möglich zu reduzieren. Die Ergebnisse des Projekts sollen 2022 in wissenschaftlicher Süd-Nord-Kooperation mit Studierenden beider Hochschulen veröffentlicht werden.

Auch auf der Nordhalbkugel wird in der bäuerlichen Landwirtschaft um existenzsichernde Löhne und Einkommen gekämpft. Zusammen mit einem Masterstudent der Hochschule Trier ist Naturland dabei, auch für Erzeuger\*innen in diesem Weltgesellschaftskontext eine entsprechende Messmethode zu testen. Es werden für ausgewählte europäische und OECD-Länder betriebliche Daten der Verbands-Mitglieder erhoben, um „existenzsichernde“ Löhne im Agrar-, Forst- und Fischereibereich zu erfragen. Die Untersuchung hat das Ziel zu prüfen, ob und wie das Konzept der Living Wages/Living Incomes, das für Süd-Nord Lieferketten entwickelt wurde (Anker-Methode, [globallivingwage.org](http://globallivingwage.org)), in Abwandlung auf den Globalen Norden mit ausgebauten Sozialversicherungssystemen und anderen ökonomischen Rahmenstrukturen übertragen werden kann.

Im ersten Schritt der Arbeit werden vier bereits bestehende Living Wage-Berechnungsmodelle hinsichtlich ihrer Messgenauigkeit und ihrer Erhebungsweisen miteinander verglichen. Aus den Ergebnissen soll eine praktische Methode für die Erfassung von Schlüsseldaten im Globalen Norden entwickelt werden. Ein berechnetes Living Income als Warenkorb wird mit aktuellen Länder-Durchschnittseinkommen und Löhnen aus der Agrarbranche in Bezug gesetzt. So wird geprüft, wie in verschiedenen europäischen Ländern die Einkommenslücke zwischen „tatsächlichem“ und „existenzsicherndem“ Einkommen aussieht. Anschließend werden Möglichkeiten diskutiert, ob und wie ein existenzsicherndes Einkommen in OECD Ländern in der öko-fairen Landwirtschaft implementiert werden kann, und welche Rolle staatliche Rahmenbedingungen und freiwillige Auditsysteme dabei einnehmen. Die Studie wird mit einer Masterarbeit im Februar 2022 abgeschlossen. Naturland wird die Ergebnisse in ein Positionspapier münden lassen, das den Wert des Living Income-Ansatzes für öko-faire Naturland Betriebe im Norden bestimmt.

Beide Forschungsprojekte machen deutlich, wie vielschichtig es ist, eine lokal solide Berechnungsmethode zu definieren, die einerseits auf Akzeptanz und Verständnis bei Kleinbäuer\*innen trifft und andererseits nachvollziehbar, reproduzierbar und handhabbar ist. Denn das Ziel von Naturland Fair als Teil des Ökobauernverbands ist die weitere Selbstbefähigung der Produzent\*innen, für sich gerechte und existenzsichernde Löhne und Einkommen zu verhandeln sowie Familieneinkommen zu diversifizieren und zu

<sup>1</sup> Niragira, Sanctus, 2021, Farmer's perception of Coffee Agroforestry Systems in an Area Targeted for Organic Certification in Burundi, DOI: [10.37284/eajfa.3.1.352](https://doi.org/10.37284/eajfa.3.1.352)





*Kooperative Mboneramiryango, Teil des Kaffeegenossenschaftsverbandes COCOCA, Burundi*

stabilisieren. In den Living Income-Berechnungen sind bestimmte Einkommens- und Ausgabenvariablen relevant, bestehende ‚hidden costs‘ (zusätzlich anfallende Beträge und Ressourcen, um eine Tätigkeit auszuüben oder einen Einkauf abzuschließen) sehen dabei je nach Standort völlig unterschiedlich aus. Im Vergleich von OECD-Ländern und den Armutsregionen der Welt treten die Unterschiede der Kosten-Rahmenbedingungen hervor, die bei getrennter Beobachtung nicht auffallen, die für die globale Produktionskostenberechnung aber wichtig sind.

Um die eigenen Naturland Fair Richtlinien weiterzuentwickeln – in denen als Ziel existenzsichernde Löhne von Beginn an genannt sind – wird es notwendig sein, gemeinsam mit Bäuerinnen- und Erzeuger\*innenfamilien weitere einkommenssteigernde Handlungsstrategien zu testen. Ziel der Fair-Zertifizierung ist eine unternehmerische Selbstermächtigung und hierfür mehr Wissen in zukünftige Preis-Verhandlungen einzubauen. Die weltumspannenden Handelsketten zwischen Süd und Nord müssen für Produzent\*innen und für Konsument\*innen sicher und gerecht gestaltet werden. Nachhaltigkeit und Gerechtigkeit<sup>2</sup> können als Verbraucher\*innen- und Konsument\*innenwünsche vielleicht mit dem Ansatz ‚Living Income‘ weiter unterstützt und verhandelt werden.

<sup>2</sup> als vielleicht in Zukunft anerkannte Menschenrechte vgl. Schirach, F. mit [www.jeder-mensch.eu](http://www.jeder-mensch.eu), Artikel V

# LIVING INCOME – FEEDBACK VON KAFFEEPRODUZENT\*INNEN

ANNE LÖWISCH – MITTELAMERIKA KAFFEE IM- UND EXPORT GMBH (MITKA)<sup>1</sup>

Seit einigen Jahren suchen wir den Austausch und die Diskussion mit Kaffeekooperativen, um Eignung und Praktikabilität eines auf einem Living Income basierenden Kaffeepreises zu erörtern. Auf einem Handelspartnertreffen im Jahr 2015 haben wir erste Reaktionen gesammelt, 2020 dann einen Workshop mit Kooperativen veranstaltet, um uns an einer Testberechnung nach dem Living Wage-Modell der WFTO zu versuchen. Die folgenden Erfahrungen haben wir dabei gesammelt.

## Das Feedback beim Handelspartnertreffen

Living Income im Kaffeebereich erfordert großes Umdenken bei allen Beteiligten der Lieferkette, da wir es im Kaffeesektor mit jahrzehntealten Handelspraktiken und Preissystemen sowie einem Börsenpreis zu tun haben. Grundsätzlich stößt bei den Produzent\*innen aber natürlich alles, was ein Leben in Würde ermöglicht und den Migrationsdruck vermindert, auf Interesse.

Auf der Plus-Seite stand für die Teilnehmer\*innen aus den Kooperativen, dass die Produzent\*innen einen besseren Überblick über ihre Einnahmen und Ausgaben gewinnen. Kostensteigerungen werden im Living Income-System berücksichtigt und die Kooperativen versprechen sich, Argumente für Preisverhandlungen mit konventionellen Käufern an die Hand zu bekommen.

Andererseits wirkte das Verfahren zur Berechnung eines Living Income sehr kompliziert und besonders für kleine Produzent\*innen schwer zu verstehen und zu handhaben. Ein Kooperativenmitglied gab zu bedenken, dass ohne Bioprämie und Qualitätsdifferenzial die positiven Anreize dieser Preiselemente wegfallen, wenn zukünftig der höhere zeitliche Aufwand und die Mehrkosten für den Bioanbau oder die Qualität direkt in einen auf dem Living Income basierenden Kaffeepreis einfließen würden.<sup>2</sup> Mehrere Kooperativenvorstände befürchten eine Unzufriedenheit der Mitglieder, wenn der Weltmarktpreis aufgrund von Preisspekulationen an der Börse steige, der Living Income-Preis jedoch nicht – der Börsenpreis ist in Kaffeeregionen so allgegenwärtig, dass er noch lange zentrale Referenz bleiben wird.

Immer wieder wurde auch betont, dass das zentrale Problem nicht unbedingt der Preis ist, sondern die Tatsache, dass die meisten Kaffeekooperativen nicht die gesamte Produktion ihrer Mitglieder im Fairen Handel unterbringen können.

## Erfahrungen beim Workshop „Preislabor“

In einem Workshop der MITKA in Nicaragua im Jahr 2020 versuchten wir mit Vertreter\*innen dreier Kooperativen, das Living Wage-Modell der WFTO auf den Kaffee anzuwenden und beispielhaft in die Praxis umzusetzen. Alle Teilnehmer\*innen stuften die Berechnung im Prinzip als machbar ein. Kooperativen, die über eine administrative Struktur und angestellte Agrarberater\*innen verfügen, sind dabei klar im Vorteil, da viele notwendige Daten bereits vorliegen und die Produzent\*innen bei der Datenerfassung unterstützt werden können. Um Kosten der einzelnen Kooperativen vergleichbar zu machen, ist die Erstellung einheitlicher Kriterien für die Berechnung der Produktionskosten wichtig. Eine interessante Diskussion entspann sich um die Frage, welche Kosten einbezogen

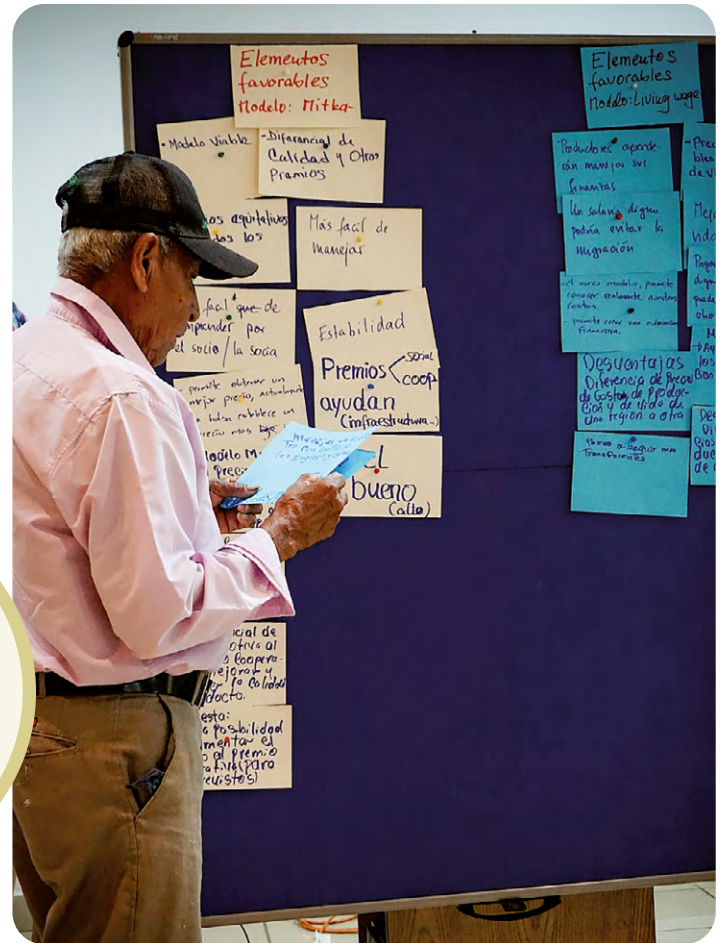
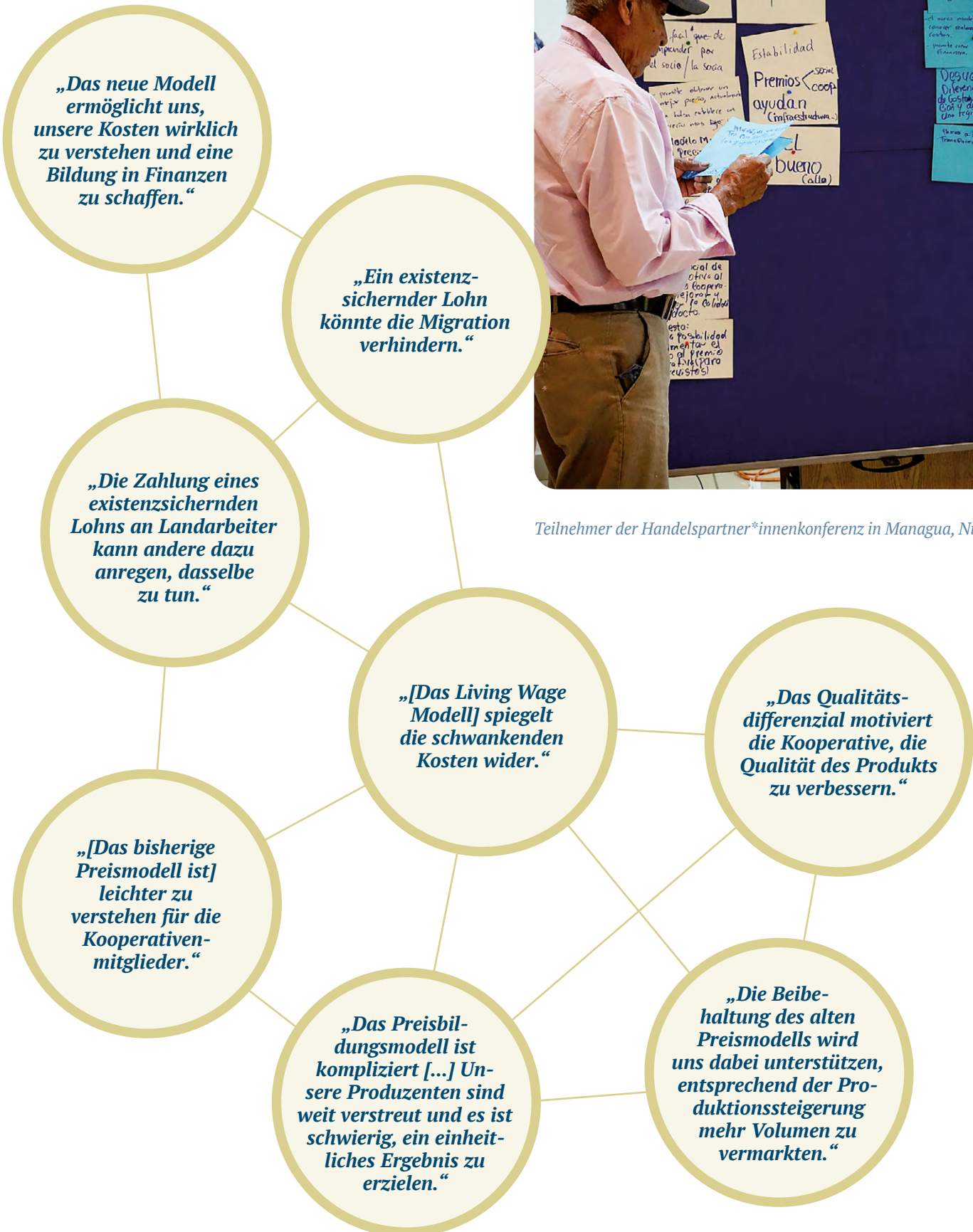
werden müssten. Gehört die Landnutzung dazu? Muss und kann man den Schutz der Umwelt monetarisieren? Geht man von der idealen oder der im Alltag üblicheren Pflege der Pflanzen aus, die vom aktuellen Einkommen abhängt? In eine solche Kostenkalkulation muss viel Zeit und Sorgfalt gesteckt werden. Und es wird realistisch gesehen nicht möglich sein, immer einen exakten Preis zu beziffern.

Im Fazit hat die MITKA festgestellt, dass angesichts der Komplexität der Berechnung die Skepsis und die Gefahr einer Überforderung vor allem für kleinere Kooperativen groß sind. Für Kooperativen mit etablierten administrativen Strukturen dagegen scheint es machbar. Das Tool zur Berechnung muss so einfach verständlich wie möglich werden. Mit einer Living Income-Berechnung wird das Kaffeepreisspektrum komplexer werden, da es für jede Region einen eigenen Preis geben wird. Das darf nicht zu Lasten bestimmter Herkünfte (Anbauländer und -regionen) gehen, indem Importeure zukünftig Kaffees aus Regionen bevorzugen, für die aufgrund niedriger Lebenshaltungs- und Produktionskosten ein günstigerer Preis für eine vergleichbare Qualität errechnet wurde. In jedem Fall eignet sich die Living Income-Berechnung aber zur Überprüfung unserer Preise und bietet die Chance auf eine solide Grundlage zur Preisermittlung und auf ein Empowerment der Produzent\*innen. Die MITKA arbeitet in der Arbeitsgruppe der WFTO zur Erarbeitung eines Tools mit und ist gespannt auf die Ergebnisse.

<sup>1</sup> 1986 schlossen sich mehrere Organisationen mit dem Ziel eines gemeinsamen direkten Kaffeemportes zusammen und gründeten die MITKA. Der MITKA ging und geht es um eine solidarische Form des Handels und die Information über die Situation der Kaffeeproduzent\*innen. Sie importiert jährlich über 350 Tonnen Rohkaffee aus Zentralamerika und Kolumbien. Bislang verwendet sie ein Preismodell, das aus einem Mindestpreis von 160 USD/qq Rohkaffee plus einer Bio-, einer Sozial- und einer Kooperativenprämie sowie einem Qualitätsdifferenzial besteht und dessen Zusammensetzung gemeinsam mit den Handelspartnern beschlossen wurde. Zur MITKA gehören Fairbindung, FairHandeln!, El Puente, el rojito, Nicaragua Libre, Ökotopia, Partnerschaftskaffee, Venceremos und WeltPartner.

<sup>2</sup> Ob darüber hinaus weiterhin Aufschläge gezahlt werden, muss sich erst herausstellen und für viele Kaffeeproduzent\*innen ist ein zuverlässiger und fixer Bioaufschlag greifbarer als das Aufgehen der Kosten in den Gesamtpreis.

**Stimmen der Produzent\*innen auf dem Handelspartnertreffen zwischen Kooperativen und MITKA**



Teilnehmer der Handelspartner\*innenkonferenz in Managua, Nicaragua.

# LIVING WAGES UND ANDERE FRAGEN IM SÜDAFRIKANISCHEN KONTEXT

EIN GESPRÄCH MIT RAIN MORGAN UND PIETER SWART VON TURQLE TRADING



*Laodicea Okkers – Qualitäts-Kontrollleurin bei St Louis, wo einige der El Puente Saucen hergestellt werden.*

*Turqle Trading (TT) wurde 1997 in Südafrika von Rain Morgan und Pieter Swart gegründet. Fair gehandelte Zutaten aus Südafrika und der ganzen Welt werden in sieben Fabriken mit insgesamt 870 Mitarbeiter\*innen zu fair gehandelten Gewürzmischungen und Saucen verarbeitet. Verkauft werden sie sowohl in Südafrika, als auch in vielen anderen Ländern. In Deutschland bietet El Puente Produkte von Turqle Trading an.*

*Rain und Pieter sind Fair-Handels-Veteran\*innen und bereits seit den 70er und 80er Jahren im „Alternativen Handel“ zu Hause. Mit dem Eintritt von TT in die WFTO im Jahr 2009 haben Rain und Pieter beschlossen, dass sie sich aktiv in die Fair-Handels-Bewegung einbringen möchten und widmen 25% ihrer Arbeitszeit der WFTO. Pieter vertritt Afrika im WFTO-Vorstand und Rain leitet die Arbeitsgruppe zum Thema Living Wage und nun auch zu Living Income.*

Im Fairen Handel, so Rain Morgan, sollten Living Wage und Living Income eigentlich eine Mindestanforderung, also das Mindeste sein, was Menschen bezahlt wird. Dennoch werden im Fairen Handel auch heute in vielen Fällen noch keine Living Incomes und Wages bezahlt, vom konventionellen Handel ganz zu schweigen. Rain muss es wissen, denn sie kennt die Debatte seit über 20 Jahren und leitet seit 2013 die WFTO-Arbeitsgruppe zum Thema Living Wage.

Die WFTO entwickle derzeit eine eigene Methode zur Berechnung von Living Income, erklärt Rain, um diese besser an die „Realitäten“ ihrer Mitglieder anpassen zu können. WFTO-Mitglieder sind meist kleine Unternehmen, die überwiegend im Handwerk tätig sind, während sich die Living Income-Diskussion häufig auf den Agrarsektor fokussiert. Zudem lobt sie die Anker-Benchmarks für

ihre Genauigkeit und betont, dass diese, dort wo es sie bereits gibt, für die WFTO einen wichtigen Referenzpunkt darstellen und stets zum Vergleich herangezogen werden.

## **Turqle Trading, Living Wages und die Situation in Südafrika**

Auf die Nachfrage nach der Bezahlung von Living Wages bei den Arbeiter\*innen in den Fabriken, in denen Turqle Trading seine Produkte fertigen lässt, reagiert Rain selbstbewusst und differenziert: „In 99% der Fälle sind wir absolut sicher, dass wir einen Living Wage bezahlen.“ Doch die Situation in Südafrika, so schiebt sie direkt hinterher, sei mit vielen anderen Orten auf der Welt nicht vergleichbar.

Pieter und Rain machen deutlich, dass die Zahlung von Living Wages sie vor erheblich kleinere Herausforderungen stellt, als dies in vielen anderen Ländern der Fall ist. Im Gegensatz z. B. zu Kakaobäuer\*innen, die häufig nur etwa ein Drittel eines Living Income verdienen, ist die Lücke zu einem Living Wage in Südafrika klein und betrifft ohnehin nur die niedrigsten Gehaltsklassen, in die nur wenige Arbeiter\*innen eingestuft sind. Das liegt daran, dass Südafrika über moderne Institutionen und einen starken gesetzlichen Arbeitnehmer\*innenschutz verfügt und starke Gewerkschaften hat, die dies auch durchsetzen.

Rain und Pieter erklären, wie viel Aufwand TT dennoch betreibt, um sicherzustellen, dass die Arbeiter\*innen ein Living Wage verdienen. Bereits seit 2015 erhebt TT an allen Standorten der Fabriken die Lebensmittelpreise für einen Warenkorb und errechnet



*Chillitrocknung bei Fynbos Fine Food in Swartland, Südafrika.*

einen flexiblen Living Wage, der auch die ständige Preisvolatilität vor Ort einbezieht. Diese Daten teilt TT mit den für sie produzierenden Firmen und errechnet, ob Arbeiter\*innen weniger als ein Living Wage verdienen. Dabei ist es egal, ob TT nur 5% der Produktion abnimmt oder ob es 95% sind. Treten Fälle auf, in denen Arbeiter\*innen weniger, als ein Living Wage verdienen, geht TT in

den Dialog, um Abhilfe zu schaffen – auch wenn dies unter Umständen bedeutet, dass TT mehr für die Fertigung bezahlen muss.

Zudem verfolgt TT ein Modell der Transparenz und verlangt auch von Partner-Firmen Einblick in Lohnauszahlung zu bekommen. TT geht dabei soweit, dass alle eigenen Mitarbeiter\*innen Einblick in alle Bücher haben und Kalkulationen zu Produktpreisen auch mit Fair-Handels-Partnern, wie El Puente geteilt werden. Zielsetzung ist dabei stets die angemessene Verteilung von Margen und Profiten entlang der gesamten Lieferkette.



*Mitarbeiterin bei Cape Herb and Spice*

Living Wages und Incomes sind für Rain und Pieter zentrales Element des Fairen Handels. Doch der Blick auf die Situation in Südafrika zeigt, dass die Zahlung von Living Wages nicht immer das größte Problem vor Ort sein muss. Denn, so machen die beiden gleich zu Beginn des Gesprächs deutlich, die akuteste Problematik in Südafrika ist Arbeitslosigkeit! Südafrika hat die höchste Arbeitslosigkeit der Welt – 43% Prozent der Gesamtbevölkerung und über 60% der jungen Menschen (bis 35 Jahre) sind arbeitslos. Folglich ist es für TT besonders wichtig, die gesamte Fertigung ihre Produkte in Südafrika durchzuführen und insbesondere jungen Menschen feste Arbeitsplätze bieten zu können. Um ihre Wirkung noch weiter zu steigern, gründete TT zudem einen „Fair Trade Fond“ für (Aus-)Bildung und investiert 2,5% des Exportpreises ihrer Waren in den Fond.

*Das Gespräch mit Rain Morgan und Pieter Swart führte Jonas Lorenz, Forum Fairer Handel e.V., am 21. Juni 2021.*

# LIVING INCOMES IM KAKAOSEKTOR

## EIN INTERVIEW MIT FRIEDEL HÜTZ ADAMS VON SÜDWIND

*Friedel Hütz-Adams ist seit 1993 wissenschaftlicher Mitarbeiter bei SÜDWIND. Er hat zahlreiche Studien über ökologische und soziale Probleme in Wertschöpfungsketten verfasst, darunter seit 2009 eine ganze Reihe von Studien zu verschiedenen Aspekten des Handels mit Kakao. Darüber hinaus beschäftigt er sich in mehreren Gremien mit der Frage, wie Nachhaltigkeitsaspekte durch Unternehmen umgesetzt werden können.*

*Du arbeitest schon sehr lange zu Kakao und warst auch schon als Vertreter der Zivilgesellschaft im Vorstand des Forum Nachhaltiger Kakao. Seit etlichen Jahren ist klar, dass die Armut der Kakaobäuer\*innen eine der grundlegenden Ursachen für gravierende Probleme im Kakaoanbau, wie etwa ausbeuterische Kinderarbeit, ist. Warum hat sich bis jetzt die Einkommenssituation der Kakaobäuer\*innen nicht wesentlich verbessert?*

Das erste Problem ist, dass das Forum Nachhaltiger Kakao diese Probleme nicht wirklich angehen kann. Das Forum ist gegründet worden, um eine Plattform zu schaffen, auf der Informationen ausgetauscht und gemeinsame Ziele vereinbart werden und mit der auch bessere Abstimmungen zwischen Regierungen, Einzelhandel, kakaoverarbeitenden Unternehmen und Zivilgesellschaft getroffen werden können. Schon das hat im Grunde genommen von Beginn an nicht wirklich funktioniert. Das Forum hat es nie geschafft, offen über Erfahrungen von Unternehmen zu reden, welche Maßnahmen tatsächlich zu Verbesserungen von Einkommen geführt haben, Zahlen auf den Tisch zu legen und voneinander zu lernen. Es war von Anfang an das Problem, dass echter Austausch über harte wirtschaftliche Fakten fast nie stattgefunden hat. Von daher wäre es eine komplette Überforderung, davon auszugehen, dass das Forum tatsächlich flächendeckend irgendetwas an der Einkommenssituation der Bäuer\*innen verbessert.

Hinzu kommt ein weiterer ganz wichtiger Aspekt. Zwar sammeln viele Unternehmen Informationen über Bäuer\*innen und deren Einkommenssituation, aber die werden weiterhin nicht veröffentlicht; weder im Forum Nachhaltiger Kakao noch in anderen Plattformen. Was aber auf der Hand liegt, ist, dass deren Einkommen deutlich steigen müssen, um so etwas wie ausbeuterische Kinderarbeit und andere Menschenrechtsverletzungen in den Griff zu bekommen. Die schnellste Maßnahme, die sicherlich in Kombination mit anderen Dingen stattfinden müsste, wäre eine Erhöhung der Kakaopreise. Einzelne Unternehmen, wie Tony's Chocology, gehen in diese Richtung; Fairtrade, Rainforest Alliance und andere haben da ja auch kleine Pilotprojekte. Aber es ist bislang nicht möglich gewesen, innerhalb irgendwelcher Foren offen darüber zu diskutieren, dass Preise flächendeckend angehoben werden müssen. Ich weiß auch, dass das nicht so ohne weiteres geht, denn sonst würden wir bspw. eine noch stärkere Überproduktion von Kakao am Markt sehen. Aber die Vorschläge, dass bspw. Unternehmen Verträge mit Kooperativen schließen, die an bestimmte Mengen gekoppelt sind und dann Prämien oder Mindestpreise enthalten, die existenzsichernde Einkommen garantieren, liegen seit Jahren auf dem Tisch. Aber sie werden nur in kleinen Pilotprojekten umgesetzt, da Schokolade weiterhin stark als preisgetriebenes Produkt gesehen wird, mit dem man Menschen in die Supermärkte

lockt. Und da zählt beim Einkauf jeder Cent. Unternehmen werden daher erst dann aktiv werden, wenn sie wissen, dass der gesamte Sektor ähnliche Maßnahmen durchführt, die bei allen gleichzeitig zu höheren Kosten führen.

### Living Income Differential (LID) für Kakao in Ghana und der Côte d'Ivoire

Um ihren Kakaobäuer\*innen höhere Einkommen zu garantieren, haben die Regierungen von Ghana und der Côte d'Ivoire für 2020/21 ein Living Income Differential (LID) eingeführt. Dieses Differenzial besteht aus einem Preiszuschlag von 400 US-Dollar pro Tonne Rohkakao und ist zusätzlich zum vorherrschenden Kakaomarktpreis zu zahlen. Es soll genutzt werden, um den Kakaoproduzent\*innen in beiden Ländern einen Mindestpreis von umgerechnet etwa 1.820 US-Dollar pro Tonne auf Ab-Hof-Ebene zu garantieren.

### Wie bewertest Du die Initiative der Côte d'Ivoire und Ghana, ein Living Income Differenzial einzuführen?

Der Schritt von Ghana und der Côte d'Ivoire ist im Grunde genommen die logische Konsequenz aus dem, was ich gerade geschildert habe. Es ist der Versuch, mit der gemeinsamen Marktmacht der beiden Länder von mehr als 60% des weltweiten Kakaoanbaus höhere Preise und damit höhere Kosten für die Unternehmen durchzusetzen. Viele Unternehmen haben die Maßnahme ja dann auch begrüßt, da sie für alle Unternehmen gleich ist und damit im Grunde genommen wettbewerbsneutral wirkt.

Allerdings war dann zu beobachten, dass einige Unternehmen doch versucht haben, diese von ihnen offiziell begrüßte Maßnahme zu unterlaufen. Sie haben, so die Aussagen der Kakaobehörden aus der Côte d'Ivoire und Ghana, Kakao an der Börse gekauft, Vorräte angelegt oder Kakao verstärkt aus anderen Ländern bezogen. Für Ghana und vor allen für die Côte d'Ivoire mit ihren großen Produktionsmengen ergab sich dadurch das Problem, dass während der Haupterntesaison ein Teil des Kakao auf Halde lag. Die Unternehmen haben dadurch einen so großen Druck erzeugt, dass der Preis für Kakao aus der Côte d'Ivoire und teilweise auch aus Ghana im Grunde genommen gesunken ist. Es ist nämlich so, dass wir den über die Börse gehandelten Weltmarktpreis haben, auf diesen aber je nach Land noch ein Qualitätszuschlag fällig wird. Der lag in den letzten Jahren für Ghana eher Richtung 200 \$, für die Côte d'Ivoire etwas drunter. Dieser Qualitätszuschlag drehte in den letzten Monaten teilweise ins Negative. Die Unternehmen haben also im Grunde genommen mit ihrer Kaufzurückhaltung die Länder dazu gezwungen, deutliche Abschläge bei den Qualitätszuschlägen in Kauf zu nehmen. Wenn man dann erst Geld abgezogen bekommt, um anschließend 400 \$ wieder obendrauf zu tun, dann ist offensichtlich, dass von diesen 400 \$ nur noch ein Teil übrig geblieben ist. Soviel dann zu den freiwilligen Versprechen der Unternehmen, weiterhin Kakao aus Ghana und Côte d'Ivoire zu kaufen und den Ankündigungen, man sei mit dem Zuschlag sehr zufrieden.

*Was wären entsprechende Lösungen bei anderen Produkten, wie bspw. Kaffee, die nicht so zentriert wie Kakao in Ghana und der Côte d'Ivoire hergestellt bzw. angebaut werden?*

Das Problem, das wir beim Kakao haben, haben wir ja auch bei vielen anderen Produkten: Es sind die abnehmenden Unternehmen, die die Preise setzen. Und die berufen sich dann immer auf einen anonymen Weltmarktpreis. Wenn dann die Preise bspw. für Kaffee und Kakao, wie zuletzt Ende 2016 der Fall, massiv abstürzen, dann lässt sich überall nachlesen, welche Auswirkungen das hat. Familien, die sich teilweise keine drei Mahlzeiten am Tag mehr leisten können, die vermehrt auf die Arbeitskraft der eigenen Kinder zurückgreifen, da sie sich keine erwachsenen Aushilfskräfte leisten können, das Fehlen von Geld für medizinische Versorgung etc. Alles das steht in Studien als Folge von sinkenden Preisen drin. Unternehmen, die diese Produkte kaufen, wissen das auch. Sie berufen sich aber dann auf den Zwang, im scharfen Wettbewerb wie alle anderen nur den Weltmarktpreis zahlen zu können. An dieser Logik ist natürlich auch etwas dran, denn Unternehmen, die freiwillig deutlich mehr zahlen, drohen Pleite zu gehen. Der einzige Ausweg ist die gesetzliche Verpflichtung für alle Unternehmen, in ihren Lieferketten Menschenrechte einzuhalten. Preise zu zahlen, von denen Familien nicht leben können und die zu Hunger, Kinderarbeit, mangelnder ärztlicher Versorgung etc. führen, sind offensichtliche Brüche von Menschenrechten. Deshalb sind die Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte, die 2011 verabschiedet wurden, auch so wichtig. Sie schreiben den Unternehmen vor, dass diese eine Sorgfaltspflicht haben und in ihren Lieferketten schauen müssen, dass sie grundlegende Menschenrechte einhalten. Das gilt dann für alle Unternehmen und niemand kann sagen, das gelte nicht für den Wettbewerber. Von daher ist eine ganz wichtige Lösung für Probleme in vielen Lieferketten, dass die Vorgaben der Vereinten Nationen zu einklagbarem internationalem Recht werden.

*Wie bewertest du die Bemühungen des Fairen Handels beim Erzielen von existenzsichernden Einkommen?*

Der Faire Handel versucht, Dinge zu verbessern und zu verändern. Das Problem jedoch, vor dem der Faire Handel steht, ist erneut die Wettbewerbssituation. Es gibt einzelne Pilotprojekte bspw. im Kakaosektor, in denen Fairtrade wesentlich höhere Prämien zahlt, als sie es sonst tun. Erklärtes Ziel ist, dass die Familien existenzsichernde Einkommen erzielen. Würde Fairtrade diese Prämien bei allen Kakaoprodukten auf dieses Niveau erhöhen, dann würden vermutlich viele der Unternehmen, die heute noch Kakao aus von Fairtrade zertifizierten Plantagen kaufen, andere Quellen suchen. Oder den Kakao schlicht ohne Label kaufen und dann auch keinen Aufpreis zahlen. Fairtrade will also, wie auch andere standardsetzende Organisationen, einerseits möglichst viele Bäuer\*innen zertifizieren und in die Fläche gehen, kann aber andererseits nur dann große Mengen Kakao verkaufen, wenn die Preisdifferenz zum Standardkakao nicht zu groß wird. Dies gilt auch bei anderen Produkten, die in irgendeiner Form gelabelt sind. Die Wettbewerbssituation führt somit dazu, dass standardsetzende Organisationen oft bei weitem nicht das tun können, was eigentlich notwendig wäre, um Produkte tatsächlich nachhaltig zu machen. Denn kein

Produkt ist wirklich nachhaltig, wenn die Produzent\*innen keine existenzsichernden Löhne oder Einkommen erzielen. Von daher sind die Bemühungen des Fairen Handels wichtig, aufzuzeigen was notwendig ist, was insbesondere in ihren Pilotprojekten erfolgt. Zugleich besteht aber die reale Gefahr, dass viele Unternehmen den von ihnen bezogenen zertifizierten Kakao gegen den Willen der standardsetzenden Organisationen pauschal nachhaltig nennen und damit werben. Dann wird so getan, als sei das Ziel der Nachhaltigkeit aufgrund der Zertifizierung erreicht, ohne dass dies der Fall ist. Ich weiß, dass die standardsetzenden Organisationen sich dagegen wehren. Ich sehe aber auch an den Supermarktregalen die Werbung von Unternehmen auf gelabelten Produkten, man sei nachhaltig. Dies ist Greenwashing.

*Was braucht es bzw. wie ist eine flächendeckende Umsetzung von existenzsichernden Einkommen möglich? Wie bewertest du die Rolle von Unternehmen und die Rolle von Preisen? Kann dies politisch unterstützt werden?*

Existenzsichernde Einkommen und existenzsichernde Löhne sind die Grundvoraussetzung dafür, dass Menschen grundlegende Menschenrechte wahrnehmen können. Von daher müssen sie in allen Lieferketten gesetzlich vorgeschrieben werden. Das klingt erst einmal sehr schwierig, aber eben dieses haben wir in Deutschland erreicht. Man mag über die Höhe des deutschen Mindestlohnes streiten, aber kein Unternehmen in Deutschland könnte aufgrund einer Krise mal eben die Löhne um ein Drittel senken ohne Rücksicht darauf, wie es dann den Beschäftigten geht. Eben dies ist aber im Kakaosektor bspw. durch den Preisverfall Ende 2016 ohne Rücksicht auf Bäuer\*innen binnen weniger Monate geschehen. Damals lag die Welternte bei rund 4,5 Mio. Tonnen. Der Preis fiel um rund 1.000 \$ je Tonne. Die Einkäufer der Unternehmen haben somit von einer Saison auf die andere rund 4,5 Mrd. \$ gespart. Dieses Geld fehlte den Familien für den Kauf von Nahrungsmitteln, die Reduzierung der Kinderarbeit, Schulgebühren etc. Insofern spielen Preise natürlich eine sehr große Rolle und wir müssen in diese Lieferketten das durchsetzen, was bei uns in Deutschland selbstverständlich ist: Unternehmen können die Bezahlung nicht binnen kürzester Zeit um ein Drittel kürzen. Die Durchsetzung solcher Maßnahmen muss, das greift einige Argumente bezüglich des Wettbewerbes von oben auf, gesetzlich vorgeschrieben werden. Anders ist es in der Marktwirtschaft, so wie sie jetzt konzipiert ist, nicht möglich, eine flächendeckende Umsetzung zu erzielen.

*Das Gespräch mit Friedel Hütz-Adams führte Maja Volland, Forum Fairer Handel e.V., am 06. September 2021.*

# LIVING INCOME UND WAGE ALS MENSCHENRECHT FLÄCHENDECKEND UMSETZEN

MAJA VOLLAND – FORUM FAIRER HANDEL E.V.

Armut, Mangelernährung, schlechte Arbeitsbedingungen und Kinderarbeit – die vielfältigen Probleme, welche durch ein unzureichendes Einkommen, insbesondere in vielen globalen Agrarabereichen auch in anderen Lieferketten auftreten, sind seit langem bekannt. Das Konzept eines Living Income bzw. Wage gewinnt bei der Problemlösung – wenn auch je nach Sektor und Branche sehr unterschiedlich – in zunehmenden Maß an Bedeutung. Es gibt zahlreiche Projekte und Initiativen von NGOs, Unternehmen und Regierungen, welche die Förderung von Living Income und Wage zum Ziel haben. So wurde bspw. im Jahr 2017 die Living Income Community of Practice gegründet, eine sektorübergreifende internationale Multi-Stakeholder-Initiative, die Informationen zur Definition, Berechnung und Implementierung von Living Income erarbeitet und austauscht<sup>1</sup>. Im selben Jahr wurde auf der vierten Weltkakaokonferenz in einer Deklaration festgehalten, dass der Kakaosektor nur nachhaltig werden könne, wenn die Bäuer\*innen ein Living Income erhalten<sup>2</sup>. Die Brancheninitiative Forum Nachhaltiger Kakao hat im Zuge der Überarbeitung ihrer Ziele 2019 die Förderung von Living Income in ihren Zielen aufgenommen<sup>3</sup> und im Januar 2020 hat der Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland eine freiwillige Absichtserklärung für Living Income und Wage in seinen Lieferketten unterzeichnet.<sup>4</sup>

## Wichtige Bausteine fehlen in vielen Initiativen zur Förderung von Living Income

Diese Entwicklung ist positiv, doch unterscheidet sich das Engagement je nach Akteur und Sektor stark. So ergab etwa eine Untersuchung von 11 Kaffeeunternehmen im Jahr 2020, dass keines von ihnen Living Income als Ziel in ihrer Nachhaltigkeitsstrategie genannt hat.<sup>5</sup> Auch wird die Frage, wie Living Income und Wage erreicht werden sollen, von vielen Akteuren unterschiedlich beantwortet. Viele Projekte zur Förderung von Living Income setzen vornehmlich auf technische Lösungen, um die Einkommen von Produzent\*innen zu erhöhen. So gibt es etwa im Kakaosektor etliche Projekte zur Steigerung der Qualität und Produktivität im Kakaobau, zur Diversifizierung der Einkommen von Kakaoanbauer\*innen oder zur Verbesserung der Infrastruktur in den Anbauländern.<sup>6</sup> Dies sind alles wichtige Bausteine, um Einkommen von Kakaoanbauer\*innen zu erhöhen, doch sie reichen – ebenso bei anderen Produkten – nicht aus.

## Der Preis als wichtiger Faktor für Living Income

Die Einkommenslücke vieler Kakaoanbauer\*innen zu einem Living Income ist zu groß, als dass sie mit rein technischen Lösungen geschlossen werden kann<sup>7</sup> und bei vielen anderen Kleinbauer\*innen und –produzent\*innen dürfte die Situation ähnlich sein. Nach Berechnungen der Living Income Community of Practice aus den Jahren 2018/19, liegen die monatlichen Einkommen von Kakaoanbauer\*innen in der Côte d'Ivoire und Ghana – den Hauptanbauländern des weltweiten Kakao – um mehr als die Hälfte unterhalb eines Living Income.<sup>8</sup> Ein wichtiger Baustein zur Förderung von Living Income ist der Preis, den Produzent\*innen am Anfang vieler Lieferketten für ihre Produkte erhalten. Dieser ist in vielen Fällen sehr niedrig und deckt häufig noch nicht einmal die Produktionskosten. So ist der Weltmarktpreis für Kakao zwischen 2016 und 2017 um 40% gefallen und ist seitdem nie wieder auf das vor-

herige Niveau gestiegen.<sup>9</sup> Im Kaffeesektor ist der Weltmarktpreis für Arabica Bohnen zwischen 2016 und 2020 um 30% gesunken, während gleichzeitig die Produktionskosten für kolumbianische Kaffeeproduzent\*innen gestiegen sind.<sup>10</sup> Ähnliches gilt für Bananen, wo der EU-Einfuhrpreis zwischen 2013 und 2018 um 20% gesunken ist<sup>11</sup> oder auch für Reis in vielen asiatischen Ländern<sup>12</sup>. Auch Landwirt\*innen im Globalen Norden sind davon betroffen.<sup>13</sup>

## Einkaufende Unternehmen übernehmen kaum Verantwortung

Zwar sind Preise nicht die alleinige Lösung zur Förderung von Living Income, allerdings ist klar, dass ohne kostendeckende Preise Produzent\*innen auf Dauer nicht ihre Produktion fortführen, geschweige denn ein Living Income verdienen können. Doch Unternehmen, welche diese Produkte kaufen, übernehmen bisher kaum Verantwortung. Im Kakaobereich etwa zahlen die meisten Kakao- und Schokoladenunternehmen nicht mehr als die von den Regierungen in Ghana und der Elfenbeinküste vorgegebenen Preise und versuchen sogar diese Mehrausgaben noch zu umgehen (siehe Interview mit Friedel Hütz-Adams).<sup>14</sup> Auch in anderen Sektoren, wie bspw. bei Kaffee, sind Unternehmen häufig nicht bereit, höhere Preise als nötig zu bezahlen.<sup>15</sup> Diese Tatsache wird auch sehr eindrücklich durch den Rückgang von Fairtrade-zertifiziertem Kakao belegt, nachdem Fairtrade 2019 seinen Mindestpreis für Kakao an-

<sup>1</sup> Siehe: <https://www.living-income.com/>

<sup>2</sup> Vgl.: <https://www.icco.org/berlin-declaration-of-the-fourth-world-cocoa-conference/>

<sup>3</sup> Siehe: <https://www.kakaoforum.de/ueber-uns/unsere-ziele/>

<sup>4</sup> Siehe: <https://www.nachhaltige-agrarlieferketten.org/aktuelles/living-income-arbeitsgruppe-gemeinsame-erklaerung/>

<sup>5</sup> Hütz-Adams (2020): Was tun Unternehmen für nachhaltigeren Kaffee? Südwind, S. 4.

<sup>6</sup> Vgl. Fountain, Antonie C. and Hütz-Adams, Friedel (2020): 2020 Cocoa Barometer.

<sup>7</sup> Vgl., ebd., S.47.

<sup>8</sup> Hütz-Adam, F. (2019): Menschenrechtsverletzungen im Kakaobau, In: kota-netzwerk (Hg), S.15.

<sup>9</sup> Fountain, Antonie C. and Hütz-Adams, Friedel (2018): 2018 Cocoa Barometer, S.7.

<sup>10</sup> Pedersen, D./Backer, J. (2020): Strategy Handbook. Taskforce for Coffee Living Income, IDH The Sustainable Trade Initiative (Hg.), S. 6.

<sup>11</sup> Initiative Lieferkettengesetz (2020): Von Bananen bis Bauxit. Warum wir ein Lieferkettengesetz brauchen, S. 3.

<sup>12</sup> Vgl.: Segal, R./Minh, L.N (2019): Unfair harvest. The state of rice in Asia, Oxfam (Hg.).

<sup>13</sup> So sind etwa die Milchpreise, die Milchbauer\*innen in Deutschland erhalten, nicht kostendeckend. Viele Milchbauer\*innen mussten deshalb ihre Höfe aufgeben; so gab es seit 2015 eine Abnahme der Milchviehbetriebe in Deutschland um rund 13.000 bzw. etwa ein Fünftel. Quelle: Agrarheute vom 17.11.2020

<https://www.agrarheute.com/markt/milch/hoch-kosten-fuer-milchbauern-wirklich-575105>

<sup>14</sup> Fountain, Antonie C. and Hütz-Adams, Friedel (2020): 2020 Cocoa Barometer, S. 48f.

<sup>15</sup> Pedersen, D./Backer, J. (2020): Strategy Handbook. Taskforce for Coffee Living Income, The Sustainable Trade Initiative (Hg.), S. 21.



gehoben hatte.<sup>16</sup> Eine Umfrage der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) ergab, dass 75 % von einkaufenden Unternehmen noch nicht einmal bereit sind, ihre Preise an gesetzliche Erhöhungen von Mindestlöhnen in den Lieferantenländern anzupassen.<sup>17</sup>

### **Machtmissbrauch führt zu Kostendruck und niedrigen Preisen**

Dies legt ein weiteres Problem offen, das bei Strategien zur Förderung von Living Income häufig ignoriert wird: Auch wenn einige einkaufende Unternehmen Projekte zur Förderung von Living Income mit höheren Preisen haben<sup>18</sup>, sind dies in der Regel einzelne Projekte mit Leuchtturmcharakter. Jenseits davon ändern sie ihre Einkaufspraktiken nicht und versuchen möglichst niedrige Preise auszuhandeln und Kosten nach unten in der Lieferkette abzuwälzen. Dies ist möglich, da in vielen globalen Lieferketten ein extremes Machtungleichgewicht herrscht. Am Ende vieler Lieferketten konzentrieren sich einige wenige Unternehmen, denen häufig Millionen (Klein-)Produzent\*innen gegenüberstehen.<sup>19</sup> Durch ihre Vormachtstellung können die Unternehmen Liefer- und Markteintrittskonditionen sowie Preise diktieren. Sie können Verantwortung und Kosten für nachhaltige Produktionen und höhere Standards einfach nach unten abgeben ohne höhere Preise zu zahlen.

Besonders drastisch ist dies bei den Einzelhandelsunternehmen, von denen in Deutschland lediglich vier ca. 85 % des Lebensmittelmarktes beherrschen. Trotz ihrer oben erwähnten Absichtserklärung zur Förderung von Living Income betreiben sie häufig Preisdumping. So kündete bspw. ALDI im November 2020 an, die Bananenpreise um ca. 9 % im Vergleich zum Vorjahr zu reduzieren, obwohl die Preise für die Produzent\*innen vorher schon nicht existenzsichernd waren.<sup>20</sup> Diese unfairen Einkaufspraktiken, welche aus ungleichen Machtverhältnissen in Märkten resultieren, dürfen bei der Frage, wie Living Income gefördert wird, nicht ignoriert werden. Damit Unternehmen entgegen der preislichen Wettbewerbslogik ihre Einkaufspraktiken ändern und Menschenrechte inklusive Living Income und Wage in ihren Lieferketten durchsetzen, braucht es gesetzliche Lösungen (siehe auch Interview mit Friedel Hütz-Adams und Empfehlungen an die deutsche Bundesregierung weiter unten).

### **Preise von den Produktionskosten aus setzen**

Ruud Bronkhorst, Ökonom und Experte für die Entwicklung des ländlichen Raums, empfiehlt in seinem Buch „The Economics of Human Rights. Using the Living Income/Fair Price Approach to Combat Poverty.“ politischen Entscheidungsträger\*innen im Falle zu niedriger Weltmarktpreise deren Ursachen zu untersuchen. Die Gründe könnten vielfältig sein: Missbrauch von Marktmacht einkaufender Unternehmen, (fehlende) Steuern, Subventionen oder Einfuhrbestimmungen etc.<sup>21</sup> Er schlägt vor, den Fokus nicht wie bisher vornehmlich auf Konsumentenpreise zu richten, sondern auf „faire Preise“ für Produzent\*innen. Dies, so Bronkhorst, könnte einen Paradigmenwechsel weg von Preisen, die auf meist ungleichgewichtigen Märkten bestimmt werden, hin zu Preisen, die sich an den Bedürfnissen der Produzent\*innen orientieren, erforderlich machen.<sup>22</sup> Die spanische Regierung hat diesen Paradigmenwechsel jüngst teilweise vollzogen: So wurde in Spanien

2020 ein Verbot des Einkaufs unterhalb der Produktionskosten in bestimmten Agrarlieferketten erlassen. Der vertraglich festgelegte Preis zwischen Produzent\*innen und direktem Abnehmer muss ausdrücklich die effektiven Produktionskosten decken.<sup>23</sup> Damit wird der Preis eines Produktes vom Anfang der Lieferkette aufgebaut und nicht – wie häufig – von mächtigen Unternehmen am Ende der Lieferkette bestimmt. Gleichzeitig sollen in Spanien, wie dies auch schon in Frankreich geschieht, Informationen über Margen in den Lebensmittellieferketten erhoben werden.<sup>24</sup> Dies ist wichtig, um mehr Transparenz bei der Zusammensetzung der Preise und der Verteilung der Gewinne zu erhalten.

### **Es braucht umfassende Strategien, in denen Preise und Marktmacht nicht fehlen dürfen**

Klar ist, dass Lösungen zur Erzielung von Living Income komplex sind (siehe auch den Artikel „Living Incomes and Living Wages im Fairen Handel“ in dieser Broschüre). Sie müssen sowohl sektor- wie auch lokalspezifische Gegebenheiten berücksichtigen. Technische Aspekte wie eine Optimierung von Anbaumethoden, Diversifizierung von Einkommen oder Verbesserung der Infrastruktur in den Anbauländern sind dabei wichtige Punkte. Allerdings kann eine Living Income-Strategie nur wirksam sein, wenn sie die Frage der zu geringen Preise für Erzeuger\*innen und Machtkonstellationen in Märkten, welche Kostenverteilung und Preise erheblichen beeinflussen, berücksichtigt. Dabei ist klar, dass die Frage der Preisgestaltung komplex ist und marktwirtschaftliche Aspekte, wie bspw. Überproduktion und entsprechende Gegenmaßnahmen (wie etwa Mengenregulierung), mitgedacht werden müssen. Nur Strategien zur Förderung von Living Income, die all diese Punkte berücksichtigen und entsprechend umfassend sind, sind erfolgversprechend.

<sup>16</sup> Fountain, Antonie C. and Hütz-Adams, Friedel (2020): 2020 Cocoa Barometer, S. 50f.

<sup>17</sup> ILO (2017): Purchasing practices and working conditions in global supply chains: Global Survey results. Inwork Issue Brief No.10, S.8.

<sup>18</sup> So haben einige deutsche Supermärkte eigene Schokoladen auf den Markt gebracht, bei denen sie höhere Preise zahlen; siehe bspw. <https://www.fairtrade-deutschland.de/service/newsroom/news/details/fuer-bessere-einkommen-im-kakaosektor-neue-fairtrade-schokolade-von-rewe-und-penny-6824>

<sup>19</sup> Siehe für Kaffee bspw.: FFH u.a. (Hg.) (2018): Kaffee. Eine Erfolgsgeschichte verdeckt die Krise, deutsche Zusammenfassung des Berichts „Café – la success story qui cache la crise – Etude sur la durabilité de la filière du café“ und für Kakao: Fountain, Antonie C. and Hütz-Adams, Friedel (2020): 2020 Cocoa Barometer, S. 30f.

<sup>20</sup> Initiative Lieferkettengesetz (2020): Von Bananen bis Bauxit. Warum wir ein Lieferkettengesetz brauchen, Briefing.

<sup>21</sup> Bronkhorst, R.: The Economics of Human Rights, palgrave Macmillan. S. 135

<sup>22</sup> ebd., S. 151

<sup>23</sup> Siehe Artikel 9 c und j im Gesetzestext auf: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2013-8554&b=19&tn=1&p=20200226#a1-3>

<sup>24</sup> Für mehr Informationen siehe bspw. das Oxfam-Hintergrundpapier vom 09.02.2021: Verbot des Einkaufs unterhalb der Produktionskosten [https://www.oxfam.de/system/files/documents/oxfam\\_spanien\\_verbot\\_einkauf\\_unterhalb\\_von\\_produnktionskosten.pdf](https://www.oxfam.de/system/files/documents/oxfam_spanien_verbot_einkauf_unterhalb_von_produnktionskosten.pdf)

## Alle Akteure in globalen Lieferketten müssen Verantwortung übernehmen

Alle Akteure in globalen Lieferketten müssen in diesem Sinne Verantwortung übernehmen und umfassende Strategien entwickeln, die all diese Aspekte berücksichtigen, um das Menschenrecht auf ein existenzsicherndes Einkommen für alle Akteure in globalen Lieferketten zu erfüllen: **Einkaufende Unternehmen** müssen ihre Einkaufspraktiken so gestalten, dass sie den Produzent\*innen ermöglichen, ein Living Income zu erzielen. Hierbei können sie sich an den Grundsätzen des Fairen Handels orientieren, wie etwa langfristige, transparente und partnerschaftliche Handelsbeziehungen. Insbesondere müssen sie mindestens Preise zahlen, die die Kosten einer nachhaltigen Produktion decken und den Produzent\*innen ermöglichen, ein Living Income zu verdienen - inklusive der Zahlung eines Living Wage für alle Angestellten.

Ob **Konsument\*innen** gegebenenfalls höhere Preise für Produkte zahlen müssen, ist nicht gesagt. Dies hängt unter anderem auch davon ab, wie hoch die jeweiligen Margen sind und ob die Unternehmen die höheren Kosten an Konsument\*innen weitergeben. Mit Blick auf die Milliarden Gewinne, welche der Lebensmitteleinzelhandel und andere Unternehmen im letzten Jahr erwirtschaftet haben,<sup>25</sup> sollte politisch daraufhin gewirkt werden, dass eine gerechtere Verteilung der Wertschöpfung entlang globaler Lieferketten nicht auf Kosten der Verbraucher\*innen, oder zumindest nicht der geringverdienenden Verbraucher\*innen, geschieht. Bei steigenden Verbraucherpreisen müssen in den Konsumenten\*innenländern einkommenssteigernde Maßnahmen ergriffen werden, damit sie auch hier existenzsichernd sind bzw. werden.

**Regierungen der Produzent\*innenländer** müssen unter anderem Produktionsbedingungen wie etwa die Infrastruktur vor Ort verbessern und Zusammenschlüsse von Produzent\*innen für eine verbesserte Verhandlungsmacht fördern. Mit Blick darauf, dass einkaufenden Unternehmen ein Level-Playing-Field (Wettbewerbsgleichheit) benötigen, um ihre Handels- und Einkaufspraktiken entgegen dem preislichen Wettbewerb zu ändern, kommen **Regierungen der Konsumentenländer** eine entscheidende Rolle bei der Förderung von Living Income und Wage zu.

### Die Bundesregierung sollte unter anderem folgende Maßnahmen umsetzen:

- Regierungen der Produzent\*innenländer unterstützen, etwa in Form von sektorspezifischen Abkommen, die umfassende Strategien zur Förderung von Living Income beinhalten;
- mit Blick auf Kohärenz überprüfen, ob ihre Politik auf nationaler- und EU-Ebene dem Menschenrecht auf ein Living Income entgegensteht, etwa beim Abschluss von Handelsverträgen oder auch der Gemeinsamen Agrarpolitik der Europäischen Union;
- in all ihren Initiativen zur Förderung nachhaltiger Produktion, wie etwa dem Forum Nachhaltiger Kakao, umfassende Strategien zur Förderung von Living Income aufstellen und deren Einhaltung zur Voraussetzung für eine Teilnahme machen. Um Diskussionen über Preise auch zwischen Unternehmen zu er-

möglichen, sollte sie das Wettbewerbsrecht entsprechend anpassen;

- sich für ein ambitioniertes Lieferkettengesetz auf EU-Ebene und auch im Rahmen der Vereinten Nationen auf globaler Ebene (UN-Treaty-Prozess) einsetzen und darin Living Income und Wage als Menschenrecht verankern;
- die Schutzlücken im Gesetz zum Verbot von unfairen Handelspraktiken schnellstmöglich schließen und – wie in Spanien bereits der Fall – ein Verbot des Einkaufs unterhalb von Produktionskosten schnellstmöglich prüfen und durchsetzen. Hierbei ist es wichtig, dass Produktionskosten die Zahlung von Living Wages umfassen und Produzent\*innen den Verdienst eines Living Income ermöglichen.<sup>26</sup> Um eine gerechtere Verteilung der Wertschöpfung zu erreichen, sollten im Rahmen der Umsetzung des Gesetzes Informationen über Margen innerhalb der Lebensmittellieferketten erhoben werden.

Living Income und Living Wage sind ein Menschenrecht. Mit Blick darauf, dass sie lediglich eine Existenzgrenze sichern, dürfen sie nur als Anfangspunkt betrachtet werden und nicht zur Debatte stehen. Sie sind zudem Voraussetzung für die Umsetzung weiterer Menschenrechte und Umweltstandards. Nur wenn Bäuer\*innen und Produzent\*innen über ein ausreichendes Einkommen verfügen, können sie Umwelt- und Klimaschutzmaßnahmen in ihrem Anbau bzw. ihrer Produktion umsetzen, ihren Angestellten ein Living Wage zahlen und gute Arbeitsbedingungen bereitstellen. Living Income und Wage sind die Voraussetzung für drängende soziale und ökologische Fragen und auch für die wirksame Umsetzung von Initiativen, wie etwa dem kürzlich vom Bundestag beschlossenen Lieferkettengesetz. Alle Akteure in globalen Lieferketten sollten mit hoher Priorität an einer flächendeckenden Umsetzung von Living Income und Wage arbeiten.

<sup>25</sup> Vgl.: Oxfam (2021): Not in this together. How supermarkets became the pandemic's winners while women workers are losing out, Briefing Note.

<sup>26</sup> Zur Erläuterung siehe <https://www.forum-fairer-handel.de/blog/artikel/dumpingpreise-zuegig-verbieten>

# GLOSSAR

## **ANKER-METHODOLOGIE:**

Die Anker-Methodik ist eine Methode zur Berechnung von Living Wages, die von den Wissenschaftler\*innen Martha und Richard Anker entwickelt wurde und von der Global Living Wage Coalition, der Living Income Community of Practice, Fairtrade International und vielen weiteren Akteure genutzt wird.

## **FAIRTRADE LIVING INCOME REFERENCE PRICES (FLIRP):**

Fairtrade-Referenzpreise für existenzsichernde Einkommen geben den von Fairtrade errechneten Rohstoffpreis an, den die Mitglieder eines für das Land oder die Region durchschnittlichen Haushaltes mit einer durchschnittlichen Betriebsgröße verdienen müssten, um ein existenzsicherndes Einkommen zu erhalten, wenn sie gewisse, von Fairtrade festgelegte zusätzliche Parameter erfüllen. Weiterführende Informationen sind auf Seite 14 aufgeführt.

## **GLOBAL LIVING WAGE COALITION (GLWC):**

Die GLWC ist ein Zusammenschluss des Anker Living Wage and Living Income Research Institute sowie des GLWC Action Networks, bestehend aus der ISEAL Allianz, Fairtrade International, Rainforest Alliance und SAI. Die GLWC forscht zu Living Incomes und Wages und berechnet Living Income Benchmarks auf der ganzen Welt.

## **LIVING INCOME BENCHMARK:**

Ein Living Income Benchmark ist ein errechneter Referenzwert eines existenzsichernden Einkommens. Meist wird der Begriff im Zusammenhang mit der Anker-Methodik verwendet. Weiterführende Informationen, welche Bestandteile ein Benchmark enthält und wie er berechnet wird, sind auf den Seiten 8-9 beschrieben.

## **LIVING INCOME COMMUNITY OF PRACTICE (LICOP):**

Die Living Income Community of Practice ist eine internationale Arbeitsgruppe mit mehr als 950 Mitgliedern aus dem privaten und öffentlichen Sektor sowie aus Zivilgesellschaft, standardsetzenden Organisationen, Wissenschaft und Beratungsdienstleistern. Übergeordnetes Ziel der Arbeitsgruppe ist es, die Umsetzung existenzsichernder Einkommen in globalen Agrarlieferketten zu fördern.

## **LIVING INCOME DIFFERENTIAL (LID):**

Beim LID handelt es sich um einen Preisaufschlag im Kakaosektor, der von den Regierungen von Ghana und Côte d'Ivoire im Oktober 2020 eingeführt wurde, um Kakaobäuer\*innen einen Mindestpreis auf der Ab-Hof-Ebene zu zahlen. Weiterführende Informationen auf Seite 22.

## **WFTO METHODE:**

Die World Fair Trade Organization (WFTO) hat eine Berechnungsmethode für Living Wages entwickelt, die auf ähnlichen Parametern beruht, wie die Anker-Methodik. Die Methodik zur Berechnung von Living Incomes befindet sich derzeit noch in der Entwicklung. Weiterführende Information auf den Seiten 10-11.

# WEITERFÜHRENDE LINKS

## **ALIGN TOOL:**

Die Webseite gibt einen Überblick über Living Income Benchmark-Studien und weitere Publikationen zum Themenbereich

<https://align-tool.com>

## **GLOBAL LIVING WAGE COALITION:**

[www.globallivingwage.org](http://www.globallivingwage.org)

## **LIVING INCOME COMMUNITY OF PRACTICE:**

[www.living-income.com](http://www.living-income.com)

