

Mit dem Baumwollhemd zum
Baumwollfeld: Roland Stelzer
durchquert das Dörfchen Alero

Verwobene Welten

Ein schwäbischer Textilunternehmer reist nach Uganda zu den Bauern,
die ihn mit Bio-Baumwolle versorgen. Dabei wird klar, dass beide Seiten
einander brauchen – und noch viel voneinander lernen können

TEXT & FOTOS Felix Brumm

FOTO

Seit einer kleinen Ewigkeit schütteln sie einander schon die Hände. Roland Stelzer, schwäbischer Textilunternehmer, lächelt milde und lauscht aufmerksam, während der alte Bauer ihm mit Händen und Füßen versucht, den Ernst seiner Lage zu vermitteln. Der Bauer klammert sich an diese Chance – vielleicht ist es seine einzige. „High price! No less!“, fordert er. Die Baumwollpreise sollen endlich wieder steigen. „Ich versuche mein Bestes“, beteuert Stelzer.

Hier, im Schatten des großen Mangobaumes von Gueno Meda, einem Dorf hoch im roterdigen Norden Ugandas, treffen zwei Welten aufeinander, die unterschiedlicher kaum sein könnten. Zwei Welten, die einander nur selten begegnen und doch direkt voneinander abhängen.

In der einen Welt ist Roland Stelzer zu Hause. Stelzer, 56, ist ein mittelständischer Unternehmer wie er im Buche steht. In sechster Generation führt er eine Textilfirma im Schwäbischen, gegründet von seinen Vorfahren im Jahr 1855. Stelzer ist im Baumwollgeschäft groß geworden. Er kennt Dutzende Sorten und die Besonderheiten der verschiedenen Anbauländer. Er reist viel, um auf dem Laufenden zu bleiben.

Seine Firma ist nur ein kleiner Player in einer weltumspannenden Branche, in der vor allem eins zählt: der Preis. Wie die meisten deutschen Textilbetriebe, lässt auch Stelzer seit Jahren im Ausland, in Tschechien, fertigen. Da er mit Billig-Shirts aus Bangladesch ohnehin nicht mithalten kann, setzt Stelzer auf Qualität. Er hat sich spezialisiert auf technische Gewebe. Und auf Bio. Unter dem Label Cotonea verkauft er Bettwaren, Handtücher und Hemden. Seit 2011 bezieht Stelzer dafür auch biologische und fair gehandelte Baumwolle aus Uganda.

Nun, vier Jahre später, ist er zum zweiten Mal hierher gereist. Er will wissen, ob es den Bauern heute besser geht. Aber Stelzer ist auch als Geschäftsmann hier. Kürzlich musste er eine ganze Ladung Stoff und damit Tausende Euro abschreiben, weil sich Kunststofffasern eingeschlichen hatten. „Plastiksäcke sind Gift für Bio-Baumwolle“, sagt Stelzer. „Die Bauern hier können das nicht wissen.“ Aber solche Fehler kann er sich einfach nicht leisten.



oben: Früher Rebell, heute Kleinunternehmer – Im Schatten des Mangobaums von Gueno Meda trifft sich ein Bauer mit dem Textilunternehmer Roland Stelzer
unten: In Gulu wird die Baumwolle entkörnt und anschließend exportiert

Stelzers Welt ist eine Welt der Margen, der Stückpreise und Schlussverkäufe. Eine Welt des Wohlstands, in der Menschen 200 Euro für einen Seidenschal ausgeben und sich zugleich für 100 Euro bei Primark komplett einkleiden.

Die Welt der Bauern von Gueno Meda hingegen ist eine Welt der Knappheit und Entbehrungen. Eine Welt, in der es nur

aufwärts gehen kann. Hier, im Acholiland fern der Hauptstadt Kampala, wütete 20 Jahre lang die Lord's Resistance Army. Ihr Anführer Joseph Kony und seine Rebellen machten Kinder zu Soldaten und Frauen zu Sexsklaven, sie entführten, folterten und mordeten wahllos, löschten dabei ganze Dörfer aus. Hunderttausende strömten in die Flüchtlingslager. Die Wirtschaft kam zum Erliegen, Dörfer und Felder verwaisten.

Erst 2008 war der Terror im Acholiland vorbei. Seitdem sind die meisten Menschen in ihre Dörfer zurückgekehrt. Nun versuchen sie, ihre Leben wieder aufzubauen.

Viele von ihnen arbeiten heute für Stelzers Geschäftspartner Bruce Robertson, einen drahtigen Südafrikaner Mitte 50. Dem Geschäftsmann gelang es, die Baumwollwirtschaft im Norden Ugandas wiederzubeleben. In der Provinzstadt Gulu brachte er eine Fabrikrune auf Trab und gründete einen Baumwollhandel, die Gulu Agricultural Development Company (GADC).

Mittlerweile verkaufen etwa 80 000 Bauern aus den umliegenden Distrikten ihre Ernte an die GADC. Ihr Know-how war



vom Krieg fast völlig verschüttet worden. Heute lernen viele von ihnen wieder, wie sie ihre Felder bestellen können, und einige, wie das auf ökologische Weise geht. Bio-Baumwolle macht nur ein Drittel der gesamten GADC-Baumwollproduktion aus. Das Unternehmen will sein Bio-Geschäft jedoch ausweiten. Schließlich ist der biologische Anbau nicht nur umweltfreundlicher, sondern durch den Wegfall teurer Mineraldünger und Pestizide auch günstiger.

Den Bio-Bauern ist damit auch gedient: Zusätzlich zu den von der Regierung kontrollierten Festpreisen erhalten sie zwei Prämien: eine Bio-Prämie, die von der Weltmarktlage abhängt. Und eine Fairtrade-Prämie von etwa fünf Cent pro Kilo Saatbaumwolle. Die Prämie kommt jedoch nicht einzelnen Bauern zu Gute, sondern Bauerngruppen. Sie müssen gemeinschaftlich entscheiden, ob sie das Geld sparen, ausgeben oder reinvestieren.

Auch die Bauern von Gueno Meda sind in den Bio-Anbau eingestiegen. Für das Treffen mit Stelzer haben sie sich im Schatten der Äquatorsonne auf Bastmatten versammelt. Gegenüber nehmen Stelzer und seine Begleiter Platz in blauen Gartenstühlen. Stelzer stellt sich den Fragen der Bauern. Doch über seine Arbeit, seine Produkte und Ideale wollen die Bauern nichts wissen. Sofort fragen sie nach mehr Saat, nach neuen Trainings. Und immer wieder: Warum sind die Preise so niedrig?



Stelzer lächelt etwas ratlos in seinem blütenweißen Baumwollhemd. Die Frage trifft ihn ins Mark. Er weiß, mit Baumwolle lässt sich eigentlich gutes Geld verdienen. Doch die Weltmarktpreise schwanken extrem. 2011 erreichten sie ein ungeahntes Hoch. In der Folge seien viele Bauern auf den Zug aufgesprungen, erklärt Stelzer den Bauern. Seitdem befinden sich die Weltmarktpreise auf Talfahrt. So niedrig sind sie derzeit, dass die Bio-Bauern von Gueno Meda kaum von ihrer Ernte leben können. Die meisten sind erst seit drei, vier Jahren dabei. Sie wundern sich, wa-



UGANDA

grenzt unter anderem an Kenia und den Südsudan. 35 Millionen Menschen leben hier. Die Bevölkerung wächst so schnell wie in kaum einem anderen Land



links oben: In einem Bio-Baumwollfeld begutachten Roland Stelzer und Begleiter von Schädlingen befallene Pflanzen. Rechts: Um sich breiter aufzustellen, ernten viele Bauern seit einigen Jahren auch Bio-Sesam. Unten: Die Fabrikarbeiter, die in Gulu die Baumwolle trocknen und lagern, arbeiten zu fairen Bedingungen

rum sie immer weniger verdienen, je länger sie dabei sind. Stelzer sagt, er sei zuversichtlich, dass die Preise in Zukunft wieder leicht steigen. Jemand übersetzt seine Ausführungen ins Acholi, die Sprache der Region. Es sind lange Sätze, durchsetzt von Worten wie Angebot und Nachfrage, Amerika, Big Bank. Mit jedem Satz verdunkeln sich die Gesichter der Bauern etwas mehr.

Wer nicht im großen Stil Baumwolle anbaut, für den lohnt der Aufwand kaum. Die einzige Möglichkeit für die Bauern, mehr Geld zu machen, sind höhere Erträge. Um die Abhängigkeit von der sensiblen Pflanze zu mindern, betreiben die meisten „Crop Rotation“, Fruchtfolge. Die GADC führte Sesam ein, Sonnenblumen und Chilis. Alles in Bio-Qualität. Die Ölsaaten sind bei den Bauern beliebt, da sie viel Geld bringen und den Verfall der Baumwollpreise zumindest abfedern.

Trotzdem ist die Not im Dorf offenbar so groß, dass immer wieder Bauern ihre Ernte vorzeitig an zwielichtige Mittelsmänner verkaufen. Sie wissen, dass es besser

wäre, abzuwarten. Aber was bleibt ihnen übrig, wenn das Geld knapp wird?

Nun meldet sich Stelzer Begleiter, GADC-Manager Charles Oboth, zu Wort: „So sehr wir eure Arbeit schätzen“, sagt er, „ihr müsst auch anerkennen, was wir für euch tun. Wir helfen euch, bilden euch fort, liefern euch Saat und holen eure Ernte ab. Wir bringen euch mit Banken in Verbindung. Keine andere Firma tut das.“

In der Tat bietet GADC den Bauern eine verlässliche Infrastruktur, erfüllt zudem die Fair-for-Life-Standards der Bio-Stiftung Schweiz. Aber GADC richtet sich nicht allein nach dem Takt der Bauern, sondern auch nach dem Takt der Weltmärkte.

Zum Abschied bedankt sich Stelzer bei den Bauern für ihre Arbeit. Er versucht noch kurz, die beiden Welten zu versöhnen, schließlich wollen beide ja dasselbe: mehr Bio-Baumwolle verkaufen. „Wir sind eine Art Team“, sagt er in seinem milden,

Auf das FairTrade-Siegel verzichtet Stelzer bewusst. Das sei schlicht zu teuer, die Auflagen seien für ihn nicht zu stemmen

schwäbischen Singsang, „auch wenn wir weit voneinander entfernt sind.“ Und: „Wir werden alles tun, damit die Erträge und eure Einnahmen wachsen.“ Dann steigt er wieder in den Geländewagen.

Warum ist die Lage so verfahren? Noch beliefern die Bauern von Gueno Meda ein Nischengeschäft: Bio-Baumwolle macht nicht mal ein Hundertstel der weltweiten Baumwollproduktion aus. In einer Welt, die von günstiger Gen-Baumwolle aus Indien und China geflutet wird, kümmert es die großen Textilketten und ihre Kunden kaum, ob dieser Anteil wächst. Stelzer weiß: Die Kunden kaufen biologische und fair gehandelte Produkte nicht allein aus Gutmenschentum. „Der Kunde muss am Ende einen Vorteil haben“, sagt er.

Stelzer will es allen recht machen. Seinen Kunden, die feinste Bio-Qualität erwarten



oben: Viele der Bauern von Gueno Meda sind erst seit kurzem im Bio-Geschäft. Geschult und angeleitet werden sie von Lead Farmern. Unten: William George ist ein Vorzeigebauer. Nach Vertreibung kehrte er 2006 in sein Heimatdorf zurück, heute steht der 52-Jährige 200 Bauern vor

und auch bereit sind, dafür zu zahlen. Aber auch den Bauern, die mit ihren Prämien rechnen und sich auf sein Geschäft verlassen. Stelzer muss den Spagat zwischen den Welten meistern. Denn seine Kunden haben keine Ahnung von den Herausforderungen der Bauern. Und die Bauern haben keine Ahnung von den hohen Ansprüchen der Kundschaft in Europa. Sie alle sind lediglich Glieder einer langen Kette; in deren Mitte Stelzer ist.

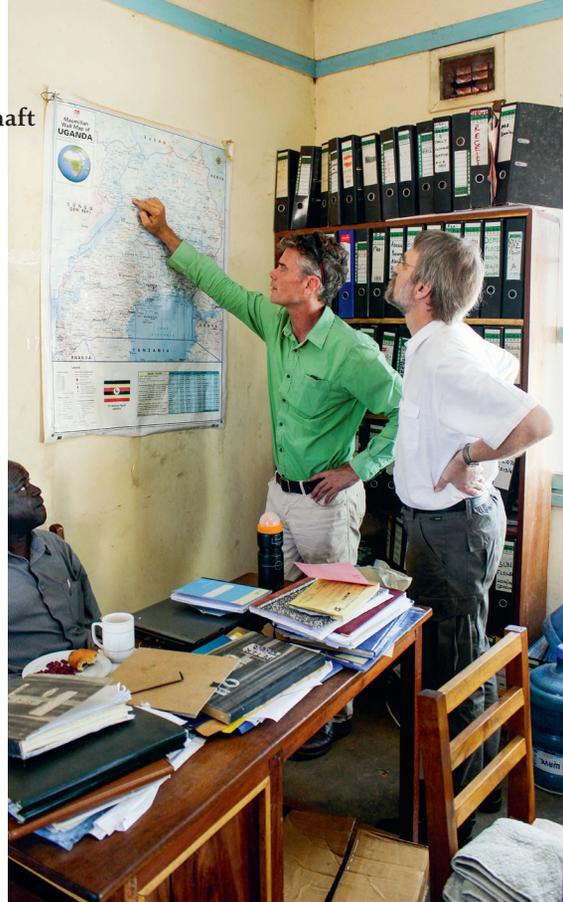
Er muss sich rühren. Denn ob ihm die Kunden wegbrechen oder der Nachschub aus Uganda – beides gefährdet sein Geschäft. Zudem müsse er jedes Jahr seine Einkaufssumme schon angeben, bevor klar ist, wie Welternte und Marktpreise ausfallen. Stelzer muss die Nachfrage also schätzen. Für ihn ein Risiko, denn andere Textilunternehmer können viel flexibler reagieren: sinken die Baumwollpreise, können seine Konkurrenten billiger ein- und verkaufen als Stelzer, und er bleibt auf seiner Ware sitzen. Steigen die Preise, hat er zwar ein gutes Geschäft gemacht, kann aber nicht nachbestellen.

Stelzer stellt hohe Ansprüche an sich selbst. Er weiß, dass ein T-Shirt „aus Bio-baumwolle“ nicht zwangsläufig auch biologisch gefärbt wird. Viele Siegel sind ihm



nicht konsequent genug. Daher setzt Stelzer auf sein eigenes. Er orientiert sich dabei am IVN-BEST-Standard des Internationalen Verbandes der Naturtextilwirtschaft, der als weltweit strengster Maßstab gilt.

Auf das bekannte TransFair-Siegel verzichtet Stelzer jedoch bewusst. Die Lizenzen, sagt er, seien ihm schlicht zu teuer. Schließlich müsste er dafür sämtliche Lieferanten und Geschäftspartner zertifizieren lassen. Das sei für ihn nicht zu stemmen, sagt er. Zudem würde es ihn in ein strenges Korsett zwingen: aufwändige Prozessdokumentationen, Gender-Vorgaben,



Stelzer muss kurz schlucken. Er versteht den Drang der Bauern, schnell mehr Geld zu verdienen. Doch er weiß, wie seine Welt funktioniert

Mindestabnahmepreise ohne Bezug zum Auf und Ab der Märkte. Was wünschenswert ist und was wirtschaftlich praktikabel, sagt er, klappt in der Praxis oft weit auseinander.

Doch könnte Stelzer das nicht verkraften? Könnte er nicht einfach mehr zahlen?

Würde Bio-Baumwolle noch teurer, sagt er, würde das ihre Verbreitung bremsen. Er ist überzeugt, dass der Kunde nicht bereit wäre, noch mehr zu zahlen. Das Risiko fiele auf ihn zurück. Die größte Hilfe, sagt Stelzer, wäre wohl ein Ende der Subventionen, mit denen zum Beispiel die USA ihre eigene, zunehmend unrentable Baumwollproduktion am Leben erhalten.

Dass trotz aller Widrigkeiten ein Aufstieg möglich ist, zeigt das Beispiel von William George, 52, ein Vater von sieben Kindern. Stelzer besucht ihn in seinem Heimatdorf Alero. Der Vorzeigebauer, ein glatzköpfiger

Hüne, erzählt seine Geschichte mit großer Ruhe und wenigen Worten. Acht Jahre fristete George in einem Flüchtlingslager, bevor er 2006 zu seinen Feldern zurückkehrte. Er pflanzte Mais und Erdnüsse, bis die GADC ihm 2010 anbot, ein sogenannter „Lead Farmer“ im Bio-Anbau zu werden.

Anfangs wollte kaum ein Bauer den Job machen, zu groß waren das Misstrauen und die Verantwortung. Heute ist George ein angesehener Mann. Er steht an der Spitze von über 200 Bauern. 80 von ihnen bauen Baumwolle an. Die Anderen pflanzen Chilis, Sonnenblumen und Sesam in Bio-Qualität. Auf Bio umsatteln mussten die wenigsten von ihnen. Das Geld für teure Kunstdünger oder Pestizide hatten sie ohnehin nie. Sie profitieren von den regelmäßigen Schulungen durch die Lead Farmer.

George wünscht sich vor allem noch ein paar weitere Pflanzen, die er anbauen kann. Mais und Soja etwa, aus seiner Sicht „Cash Crops“, die viel Geld bringen können. Stelzer muss kurz schlucken. Wieder versucht er, seine Welt für sein Gegenüber zu beschreiben. Er versteht den Drang der Bauern, mehr Geld zu verdienen. Doch er weiß auch, wie seine Welt funktioniert. Er rät ab von Mais und Soja, die – wie Baumwolle – auch in Industrieländern angebaut, oft sogar subventioniert werden. Und



oben links: Viele Ugander vermieten die Fassaden ihrer Geschäfte als Werbeflächen. Oben rechts: Bruce Robertson mit Geschäftspartner Stelzer in seinem Büro. Unten: Wie Schneethronen die Baumwollblüten auf roten Feldern

wie Baumwolle sind sie anfällig für starke Preisschwankungen.

In Pajá, ein paar Kilometer weiter, stößt Stelzer am Wegrand auf Zitronengras. Das sei ein gutes Produkt, sagt Stelzer. Er strahlt, lässt das Gewürz durch seine Hände gleiten. Das ließe sich vermarkten, sagt er. Zitronengras sei so selten wie begehrt. Aber die Bauern lachen nur. Dieses gewöhnliche Kraut? Zitronengras statt Mais? Ein Irrsinn.

Es wird wohl noch dauern, bis beide Welten einander wirklich verstehen. 