



Kakaoproduktion in Nicaragua:

Auswirkungen des Engagements von Ritter Sport

Autoren: Pablo Campos, Friedel Hütz-Adams



**INSTITUT FÜR ÖKONOMIE
UND ÖKUMENE**

Wir danken der Alfred Ritter GmbH & Co. KG für die Finanzierung der Studie.

Impressum

Bonn, Februar 2022

HERAUSGEBER:

SÜDWIND e.V.

Kaiserstraße 201

53113 Bonn

Tel.: +49(0)228-763698-0

info@suedwind-institut.de

www.suedwind-institut.de

BANKVERBINDUNG SÜDWIND:

KD-Bank

IBAN: DE45 3506 0190 0000 9988 77

BIC: GENODED1DKD

AUTOR*INNEN:

Pablo Campos, Friedel Hütz-Adams (verantwortlich)

Mitarbeit:

Irene Knoke, Emilia Beu, Lotte Heitmann

V.i.S.d.P.:

Dr. Ulrike Dufner

GESTALTUNG:

Ines Bresler, Lotte Heitmann

Titelfoto: Alfred Ritter GmbH & Co. KG

SÜDWIND setzt sich für wirtschaftliche, soziale und ökologische Gerechtigkeit ein – weltweit. Wir recherchieren, decken ungerechte Strukturen auf, machen sie öffentlich und bieten Handlungsalternativen. Wir verbinden entwicklungspolitische Bildungs-, Öffentlichkeits- und Lobbyarbeit und tragen Forderungen in Kampagnen, Gesellschaft, Unternehmen und Politik. Seit mehr als 30 Jahren,

Inhalt

Einführung	4
1. Der Kakaosektor in Nicaragua	6
1.1. Einordnung in den Weltmarkt.....	6
1.2. Bedeutung des Kakaosektors für die nicaraguanische Wirtschaft	10
2. Die Rolle von Ritter Sport auf dem nicaraguanischen Kakaomarkt	13
2.1. Aktivitäten von Ritter Sport	13
2.2. Agieren in einem schwierigen Umfeld	14
2.3. Das Kooperativen-Modell	15
2.4. Preismodell für den Ankauf bei Kooperativen.....	18
2.5. Weitere Abnehmer drängen in den Markt.....	19
2.6. Diversifizierter Anbau	20
2.7. Wirkungen des Kooperativen-Modells.....	21
2.8. El Cacao	22
3. Entwicklung des Kakaosektors in Nicaragua.....	24
3.1. Entwicklung des Kakaomarktes in Nicaragua	24
3.2. Soziale und ökologische Entwicklungen in den Anbauregionen	29
3.3. Aufwertung zum Herkunftsland für Edelkakao.....	31
4. Fazit und Ausblick	34
Literatur:.....	36

Abbildungsverzeichnis

Tabelle 1: Wichtigste Kakaoproduzenten der Welt und Nicaragua 1990 – 2021	6
Tabelle 2: Kakaoproduktion aus Mittelamerika 2005 – 2021	7
Tabelle 3: Nicaragua – Export und Import von Kakao und kakaohaltigen Produkten (Tonnen).....	9
Tabelle 4: 10 Hauptexportprodukte Nicaraguas und Kakao 2019 – 2020	11
Tabelle 5: Kakao-Exporte und Preise 2017-2020	12
Tabelle 6: Liste der Mitglieder aller Kakao-Kooperativen Nicaraguas nach Geschlecht und unterteilt nach Ihrer Beziehung zu Ritter Sport in den letzten 10 Jahren.....	17
Tabelle 7: FFC-produzierende Länder und Produktionsmengen	31
Grafik 1: Gesamte Kakao-Exporte Nicaraguas und gesamte Exporte an Ritter Sport (in Tonnen)	8
Grafik 2: Gesamte Kakaoexporte aus Nicaragua und den gesamten von Ritter Sport abgenommenen bzw. produzierten Kakao (in Tonnen).....	24
Grafik 3a: Kakaoexporte in Zielländer außerhalb der Region (in Tonnen).....	25
Grafik 3b: Kakaoexporte nach Belgien (Ritter Sport) (in Tonnen).....	25
Grafik 4: Preise für nicaraguanischen Kakao bei Zieländern außerhalb der Region (in USD je Tonnen)	26
Grafik 5: Kakao-Exportquote Nicaraguas (in % an der Gesamternte).....	27
Grafik 6: Kakaoproduktion und Kakaoexporte Nicaraguas	27
Grafik 7: Kakaoexporte Nicaraguas nach Mittelamerika (in Tonnen)	28

Einführung

Ziel der Studie ist eine Analyse über die Wirkungen der Projekte von Ritter Sport sowohl mit Blick auf den Kakaosektor in Nicaragua als Ganzes als auch auf die makroökonomischen Wirkungen in den Regionen, in denen der Kakaoanbau hauptsächlich stattfindet. Zur Einordnung der ökonomischen und insbesondere der makroökonomischen Wirkungen wurden neben einer umfassenden Literaturrecherche auch insgesamt 20 Interviews mit verschiedenen Stakeholdern in Nicaragua und international durchgeführt.

Die Erhebung der Daten stand vor großen, teils unerwarteten Herausforderungen. Die Interviews sollten ursprünglich von einer/m lokalen Consultant durchgeführt werden, um vertrauliche Gespräche mit politischen Stellen, Kooperativen, Nichtregierungsorganisationen etc. führen zu können. Aufgrund der sehr angespannten politischen Situation im Land mit den anstehenden Wahlen im November 2021 ließ sich kein Consultant gewinnen, da diese entweder das Land verlassen hatten oder aber nicht an einer Studie teilnehmen wollten, die sich unter anderem mit der Regierungspolitik im Kakaoanbau auseinandersetzt. Einiges von dem, was vor Ort stattfinden sollte, konnte durch Online-Interviews und Telefonate ersetzt werden. Allerdings ist es nicht gelungen, ein Interview auch nur mit einer einzigen politischen Stelle zu führen. Alle Anfragen blieben unbeantwortet.

Während der Recherche zeigte sich zudem, dass ein Abgleich makroökonomischer Daten und unternehmensinterner Informationen die sozioökonomischen Auswirkungen des Engagements von Ritter Sport nur unzureichend widerspiegelt. Teilweise fehlten Daten, etwa auf Kakaoanbauregionen bezogene spezifische makroökonomische Angaben, andere waren unzuverlässig, darunter beispielsweise Aussagen über die erzielten Preise für Kakao, der in die Nachbarländer exportiert wird. Über die reine Datenanalyse hinaus erwies sich eine Analyse der verschiedenen Perspektiven auf den Kakaosektor (historisch-anthropologisch, ethnographisch, kulturpolitisch usw.) als notwendig.

Die im Rahmen dieser Studie durchgeführte Literaturrecherche hat gezeigt, dass die zur Verfügung stehenden Studien über den Kakaosektor Nicaraguas sich zu einem erheblichen Teil lediglich auf Teilbereiche des Sektors fokussieren. Viele setzen sehr stark an der Frage an, wie sich die Produktivität entwickelt hat. Dieser Ansatz ist jedoch unzureichend, um die im Rahmen der vorliegenden Studie gestellten Fragen zu beantworten. Daher wurde teilweise der Rahmen gegenüber dem ursprünglich gedachten Ansatz erweitert und versucht, bestehende Lücken aufzudecken und aufzufangen.

Insbesondere wurde großer Wert daraufgelegt, die quantitativen und qualitativen Informationen über den Kakaosektor nicht nur nach marktwirtschaftlichen Gesichtspunkten zu bewerten, sondern bis zu einem gewissen Grad auch historisch und soziologisch einzuordnen, um die Entwicklung der letzten Jahrzehnte verstehen zu können bzw. verständlich nachzuzeichnen.

Zur Beantwortung der offenen Fragen sind Interviews mit Verantwortlichen von Ritter Sport (3), Kooperativen-Vorsitzenden (5), Personen von Standardorganisationen und aus der Entwicklungszusammenarbeit (6), Marktexpert*innen (5) und einem Verband von Produzenten

durchgeführt worden. Ein Zugang zu staatlichen Akteuren oder zu staatlichen Informationen ist, wie bereits ausgeführt, nicht möglich gewesen.

Der Aufbau der Studie orientiert sich weitgehend an den Vorgaben, die in den Terms of Reference enthalten waren. In einem ersten Schritt wird erläutert, welche Rolle Nicaragua auf dem Weltmarkt für Kakao und welche Rolle der Kakao wiederum innerhalb der Wirtschaft Nicaraguas spielt. Dies leitet über in die Schilderung der Maßnahmen, die Ritter Sport in Nicaragua in die Wege geleitet hat. Darauf aufbauend wird analysiert, welche Wirkungen auf die Bäuerinnen und Bauern, die Arbeitsfähigkeit der Kooperativen sowie des gesamten Kakaosektors Nicaraguas diesen Maßnahmen plausibel zuzuordnen sind.

1. Der Kakaosektor in Nicaragua

1.1. Einordnung in den Weltmarkt

Verglichen mit anderen kakaoanbauenden Ländern ist die Kakaoproduktion in Nicaragua gering und im Weltmaßstab zu vernachlässigen. Dies zeigt sich nicht nur im Vergleich der rund 7500 t Kakao, die in Nicaragua in der Erntesaison 2020/21 geerntet wurden, mit der rund 1 Million t umfassenden Ernte in Ghana und den sogar mehr als 2 Millionen t in der Côte d'Ivoire, sondern auch im Vergleich mit Ecuador (350.000 t), Brasilien (200.000 t) oder Peru (150.000 t) (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1: Wichtigste Kakaoproduzenten der Welt und Nicaragua 1990 – 2021

Welt - Produktion von Kakao (in 1000 Tonnen)								
Jahr / Land	Côte d'Ivoire	Ghana	Indonesien	Ecuador	Brasilien	Nicaragua	Peru	Global
1990/1991	804	293	150	111	368	—	11	2506
1995/1996	1200	404	285	103	231	—	15	2915
2000/2001	1212	395	392	89	163	—	24	2865
2005/2006	1408	741	585	118	162	1,2	31	3811
2006/2007	1229	615	545	124	126	1,2	31	3437
2007/2008	1382	729	585	113	171	2,8	34	3734
2008/2009	1223	663	490	135	157	2,2	36	3592
2009/2010	1242	633	550	150	161	2,8	43	3634
2010/2011	1511	1025	440	161	200	3,4	54	4312
2011/2012	1486	879	440	198	220	3,2	61	4095
2012/2013	1449	836	410	192	185	4	70	3943
2013/2014	1746	897	375	232	228	3,4	81	4370
2014/2015	1796	740	325	261	230	4,8	92	4252
2015/2016	1581	778	320	232	140	4,6	105	3997
2016/2017	2020	969	290	300	174	5,2	116	4768
2017/2018	1964	905	240	287	204	6,6	135	4647
2018/2019	2154	812	220	322	176	6,9	141	4781
2019/2020 (Schätzung)	2105	771	200	342	201	7,3	151	4735
2020/2021 (Prognose)	2248	1047	180	350	200	7,5	150	5175

Quelle: ICCO: QBCS, diverse Jahrgänge

Bemerkenswert ist dennoch, dass sich die Erntemengen binnen zwölf Jahren versiebenfacht haben. Lediglich Peru weist ähnliche Steigerungsraten auf.

Das schnelle Wachstum der Kakaoproduktion in Nicaragua steht im starken Kontrast zu Entwicklungen in den Nachbarländern. Dort stagnierten die Erntemengen während der letzten 15 Jahre mehr oder weniger bzw. waren sogar rückläufig. Keiner der Staaten geht somit auch nur annähernd den Weg Nicaraguas (s. Tabelle 2).

Die starke Steigerung des Anbaus weist darauf hin, dass Bäuerinnen und Bauern der Meinung waren und sind, im Kakao ein lukratives Anbauprodukt zu haben. Dies führte dazu, dass sie die notwendigen Investitionen in den Ausbau des Kakaoanbaus aufbrachten. Dabei wurden sie teilweise unterstützt durch die Entwicklungszusammenarbeit sowie durch Projekte von Unternehmen, darunter Ritter Sport, die ihren Bezug aus Nicaragua ausweiten wollten.

Tabelle 2: Kakaoproduktion aus Mittelamerika 2005 – 2021

Mittelamerika - Produktion von Kakao (in 1000 Tonnen)					
Jahr / Land	Nicaragua	Guatemala	Honduras	Costa Rica	Panama
2005/2006	1,2	0,8	0,6	0,5	1,5
2006/2007	1,2	0,8	0,6	0,6	1,5
2007/2008	2,8	1,1	0,6	0,6	1,3
2008/2009	2,2	1,1	0,6	0,6	0,7
2009/2010	2,8	1,1	0,6	0,7	0,6
2010/2011	3,4	1,1	0,5	0,6	0,7
2011/2012	3,2	1,0	0,5	0,5	0,8
2012/2013	4,0	1,0	0,7	0,5	0,8
2013/2014	3,4	0,5	1,0	0,5	0,8
2014/2015	4,8	0,5	1,0	0,5	1,0
2015/2016	4,6	0,5	1,0	0,5	1,0
2016/2017	5,2	0,5	1,1	0,5	1,0
2017/2018	6,6	0,5	1,1	0,5	1,0
2018/2019	6,9	0,5	1,5	0,5	1,0
2019/2020 (Schätzung)	7,3	0,5	1,0	0,8	1,0
2020/2021 (Prognose)	7,5	0,5	1,0	0,8	1,0

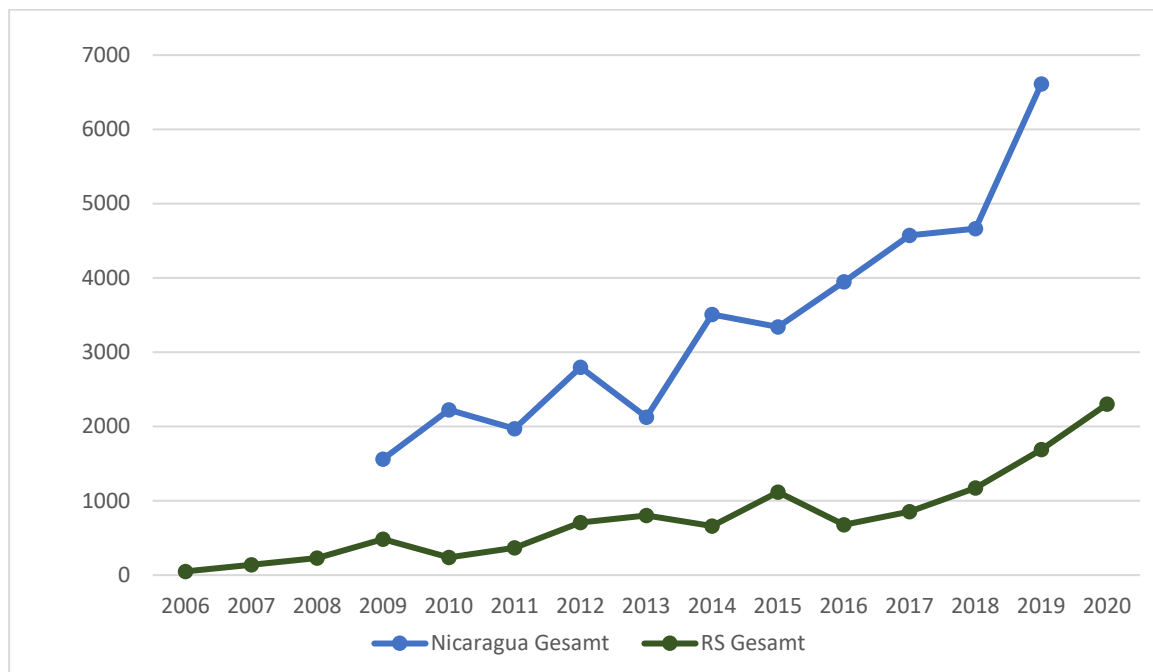
Quelle: ICCO: QBCS, diverse Jahrgänge

Dies fand vor dem Hintergrund einer zunehmend erratischen Regierungspolitik statt (Fondo Semilla 2019: 74) und inmitten einer sich zuspitzenden politischen Krise, insbesondere ab dem Jahr 2018, was die Entwicklung noch bemerkenswerter macht.

Es gab allerdings auch Phasen, in denen die Regierung in enger Abstimmung mit der Privatwirtschaft den Kakaoanbau in Nicaragua vorantrieb. Dies war zuletzt zwischen 2015 und 2018 der Fall (s. Kap. 2.3).

In der Folgezeit jedoch führte die sich zuspitzende politische Krise dazu, dass die Projekte oft nicht gemeinsam weitergeführt werden konnten. Viele positive Impulse für die Steigerung des Kakaoanbaus sind demnach – anders als beim sehr stark von staatlichen Institutionen vorangetriebenen Ausbau des Kakaoanbaus in Ecuador und Peru – auf die Aktivitäten der Privatwirtschaft zurückzuführen. Ritter Sport ist dabei unter den Unternehmen der bei weitem wichtigste Abnehmer nicaraguanischen Kakaos (Grafik 1).

Grafik 1: Gesamte Kakao-Exporte Nicaraguas und gesamte Exporte an Ritter Sport (in Tonnen)¹



Quelle: ICCO: QBCS, diverse Jahrgänge; APEN, RS.

Allerdings ist es Nicaragua nie gelungen, eine eigene kakaoverarbeitende Industrie im größeren Maßstab aufzubauen. Der weitaus größte Teil der Exporte findet in Form von unverarbeiteten Kakaobohnen statt (ICCO; Details s. Tabelle 3).

Dabei ist noch einmal zu unterscheiden zwischen dem Export von fermentierten Kakaobohnen, die hauptsächlich auf den europäischen Markt gehen, und dem Export von nicht fermentierten Bohnen, die in die Nachbarländer geliefert werden. Beim Ausbau der Fermentierung hat die Privatwirtschaft eine entscheidende Rolle gespielt, und hier wiederum insbesondere die Aktivitäten von Ritter Sport (Wiegel et al. 2020; Details s. Kapitel 2).

¹ Die Abnahmemengen von Ritter Sport bestehen aus dem von den Kooperativen und privaten Plantagen erworbenen Kakao, sowie dem Anbau auf einer eigenen Kakaopflanzung. Details s. Kapitel 2.

Der Anteil des im Lande verarbeiteten Kakaos, der anschließend exportiert wird, bleibt gemessen an der gesamten Erntemenge verschwindend gering. Auch Schokolade wird nur in sehr geringem Umfang exportiert. Auffallend ist, dass der Import von Schokolade mit rund 3000 t pro Jahr ein Vielfaches der im Lande produzierten und anschließend exportierten Schokolade ist (s. Tabelle 3).

Tabelle 3: Nicaragua – Export und Import von Kakao und kakaohaltigen Produkten (Tonnen)

Nicaragua – Export und Import von Kakao und kakaohaltigen Produkten (Tonnen)											
in Tonnen	10/11	11/12	12/13	13/14	14/15	15/16	16/17	17/18	18/19	19/20	20/21
Produktion Bohnen	3.400	3.200	4.000	3.400	4.800	4.600	5.200	6.600	6.900	7.300	7.500
Export Bohnen	2.224	1.969	2.797	2.128	3.510	3.341	3.949	4.572	4.666	6.614	—
Export Kakaomasse	1	1	—	—	—	—	1	—	—	4	—
Export Kakaopulver	—	1	—	—	—	—	—	3	2	5	—
Export Kakaobutter	—	—	—	—	—	—	—	—	2	3	—
Export Schokolade	12	7	2	6	—	2	—	1	8	17	—
Import Bohnen	—	—	—	—	29	—	—	—	—	—	—
Import Kakaomasse	42	187	150	—	—	—	—	—	2	1	—
Import Kakaopulver	263	429	432	268	181	315	160	110	145	199	—
Import Kakaobutter	—	—	2	3	2	—	—	3	—	4	—
Import Schokolade	2.328	2.422	2.663	2.623	3.057	3.185	3.570	2.964	3.128	3.018	ND

Quelle ICCO: QBCS, diverse Jahrgänge

Dies ist allerdings nicht weiter verwunderlich, da angesichts der geringen Einkommen in Nicaragua für den größten Teil der potentiellen Konsument*innen niedrige Preise ein sehr wichtiger Entscheidungsfaktor bei der Wahl der Schokolade sein dürften. Sehr preiswerte Schokolade wiederum erfordert neben dem Zugang zu günstigen Rohstoffen auch effiziente Strukturen bei deren Herstellung. Im Kakao- und Schokoladensektor wird die höchste Effizienz mit sehr großen Maschinen erzielt. Solche existieren in Nicaragua nicht, da kostendeckend arbeitende Fabriken alleine vom Kakao ein Vielfaches der Erntemenge benötigen, die in Nicaraguas erzeugt wird.

Daher müssten große Mengen Kakao importiert werden, um die Maschinen auslasten zu können. Angesichts der instabilen politischen Situation im Land und des vergleichsweise kleinen Binnenmarktes ist nicht davon auszugehen, dass in naher Zukunft größere Investitionen in Verarbeitungskapazitäten getätigt werden, die auf dem Weltmarkt konkurrenzfähige Schokolade herstellen können.

Neben Schokolade gibt es allerdings in Nicaragua auch eine andere, weit verbreitete Art, Kakao zu konsumieren. Dieser wird häufig in Form eines eher erfrischenden Getränks konsumiert, ähnlich wie in den Nachbarländern. Hierfür ist keine Industrie notwendig, da dieses Getränk traditionell nicht von großen Unternehmen, sondern in kleinen Geschäften überall an den Straßen und auf den Märkten der Städte und Dörfer hergestellt wird (Int. 3, 11).

1.2. Bedeutung des Kakaosektors für die nicaraguanische Wirtschaft

Gemessen am gesamten Außenhandel ist die Bedeutung von Kakao für die nicaraguanische Wirtschaft relativ gering. Dies berücksichtigt allerdings lediglich den Wert der Exporte und nicht die Bedeutung des Ab- oder Anbaus von Exportprodukten für die Menschen in den jeweiligen Hauptanbauregionen des Landes. Denn der geringe Anteil am Außenhandel darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass in Nicaragua rund 11.000 Familien von den Einnahmen aus dem Kakaosektor ganz oder teilweise abhängen (Wiegel et al. 2020: 2; Martorell 2020:12).

Zudem hat der Kakaoanbau aufgrund der regionalen Konzentration des Anbaus für einige Distrikte des Landes eine sehr große Bedeutung.

Wichtigstes Exportprodukt Nicaraguas gemessen an den Umsätzen ist Gold (Exporteinnahmen 2020: 665,98 Millionen USD) gefolgt von Rindfleisch (550,73 Millionen USD), Kaffee (437,08 Millionen USD) und Zucker (146,02 Millionen USD) (APEN 2020).

Kakao befindet sich auf dem 38. Platz mit Einnahmen in Höhe von 9,37 Millionen USD (ibid.) – allerdings mit steigender Tendenz. Im Jahr 2018 befand sich Kakao noch auf dem Platz 41 der Exportprodukte (APEN 2018).

Der exportierte Kakao besteht zum Teil aus unfermentierten Bohnen, die für relativ niedrige Preise in die Nachbarländer exportiert werden, zum Teil aber auch aus deutlich besser bezahltem hochwertigem, fermentiertem Kakao. Verarbeitete Kakaoprodukte hatten und haben bis heute eine noch weit geringere Bedeutung als der Export der unverarbeiteten Bohnen.

Die Zahlen der Regierung bauen auf den von den Behörden erfassten Exporten auf. Es gibt jedoch Hinweise darauf, dass nicht alle Exporte erfasst bzw. korrekte Zahlen für Preise gemeldet werden. Es ist beispielsweise bekannt, dass Gold, das wichtigste Exportprodukt des Landes, auch in großen Mengen von Kleinschürfer*innen informell, also ohne fest umrissene, nachvollziehbare Strukturen und teilweise auch ohne Abbaugenehmigungen, abgebaut und über inoffizielle Wege exportiert wird (Int. 2, 11; Villafuerte Solís 2014 und Álvarez et al. 2015).

Tabelle 4: 10 Hauptexportprodukte Nicaraguas und Kakao 2019 – 2020

Produkt / Jahr		Volumen (Kg)			Wert (FOB-Preise) (USD)		
		2019	2020	Veränderung	2019	2020	Veränderung
1	Gold	11.447	12.150	6,1%	499.881.806	665.989.651	33,2%
2	Rindfleisch	114.205.321	118.715.369	3,9%	530.597.971	550.729.739	3,8%
3	Kaffee	169.948.320	147.603.240	-13,1%	460.173.129	437.075.666	-5,0%
4	Zucker	569.254.906	430.019.952	-24,5%	181.050.432	146.023.701	-19,3%
5	Bohnen	74.973.862	97.311.311	29,8%	76.699.482	115.611.253	50,7%
6	Erdnuss	81.670.665	73.653.896	-9,8%	97.790.820	90.996.596	-6,9%
7	Garnelen	15.043.768	13.054.585	-13,2%	80.610.482	73.192.539	-9,2%
8	Käse	16.239.694	21.138.098	30,2%	50.808.523	65.465.645	28,8%
9	Hummer	1.969.857	1.818.944	-7,7%	67.314.119	57.263.840	-14,9%
10	Quesillo	16.787.998	19.376.742	15,4%	44.735.865	50.457.052	12,8%
38	Kakao*	4.635.566	6.002.134	29,5%	7.674.018	9.372.710	22,10%

Quelle: APEN

* Der hier aufgeführte Preis ist der Durchschnittspreis für den Export von nicht fermentiertem und fermentiertem Kakao

Ungereimtheiten gibt es auch bei Kakao: Mit den Zahlen der Regierung zu den Exporteinnahmen und den exportierten Mengen kann berechnet werden, zu welchem Preis der Kakao exportiert wurde. Der sehr niedrige Preis, der für den in die Nachbarländer exportierten Kakao erzielt wird, ist auffallend. Insbesondere Abnehmer in Guatemala, wohin rund die Hälfte des exportierten Kakaos geht, zahlen einen verglichen mit den Weltmarktpreisen auffallend niedrigen Betrag. Angeblich waren es im Jahre 2020 nur 390 USD je Tonne. Die Exporte nach El Salvador wurden kaum besser bezahlt (460 USD). Dies stand in einem auffallenden Kontrast zu den sonstigen Exportpreisen (s. Tabelle 5 und Kapitel 3.1). In der Regel handelt es sich hier um nicht fermentierten Kakao, auch als „Cacao Rojo“ bekannt. Dennoch ist der Preis unrealistisch, denn für eben diesen Cacao Rojo werden auf dem größten Markt für diese Produkte in Nicaragua (Guanuca/Matagalpa) Preise zwischen 1.230 USD je Tonne und 2.440 USD je Tonne bezahlt. Expert*innen betonen, dass eine Tonne dieses Produktes in der Regel nicht für weniger als 1.800 USD zu kaufen sei (Int. 3, 11 und 13).

Hierfür gab es in den Interviews unterschiedliche Erklärungen. Geäußert wurde beispielsweise der Verdacht, dass Kakaohändler*innen und Exporteure Steuern vermeiden, indem sie die erzielten Kakao-Exportpreise niedriger angeben, als sie in der Realität sind (Int. 11, 13 und 14). Hinzu kommt, dass ein Teil des exportierten Kakaos aus einer zollfreien Zone stammt bzw. von dort exportiert wird, weshalb die Mengen, die Preise, die Zielländer usw. in der Statistik nicht aufgenommen werden können (Int. 3). Dies betrifft derzeit aber nur geringe Mengen Kakao (Int. 19).

Angesichts dieser Einschätzungen liegt die Annahme nahe, dass der Wert des exportierten Kakaos höher ist, als in den offiziellen Statistiken erfasst wird und somit auch die Bedeutung des Sektors größer ist, als sich in den Zahlen widerspiegelt.

Tabelle 5: Kakao-Exporte und Preise 2017-2020

Land	2017		2018		2019		2020	
	Menge in Tonnen	Preis in USD	Menge in Tonnen	Preis in USD	Menge in Tonnen	Preis in USD	Menge in Tonnen	Preis in USD
Belgien	862	2.730	1.162	2.950	1.599	2.910	1.855	3.030
El Salvador	839	430	790	490	835	480	500	460
Guatemala	2.360	470	1.645	150	1.874	410	2.716	390
Italien	76	4.340	82	4.220	124	4.130	111	4.250
Honduras	65	3.180	15	3.240	3	2.300	3	1.300
USA	35	2.830	54	2.222	68	2.230	107	2.380
Peru	0,25	-	-	-	-	-	-	-
Niederlande	0,02	-	73	3.100	98	2.470	17	4.260
Deutschland	-	-	14	3.210	11	3.470	-	2.000
Tschechien	-	-	40	2.500	24	2.670	-	-
Japan	-	-	-	-	5	3.650	-	-
Taiwan	-	-	-	-	0,30	3.500	-	-
Kanada	-	-	0,18	3.090	-	-	-	-
Costa Rica	-	-	10	2.900	-	-	44	2.450
Frankreich	-	-	0,21	3.000	-	-	-	-
Ungarn	-	-	0,27	3.000	-	-	-	-
TOTAL	4.238	-	3.887	-	4.640	-	5.352	-

Quelle: CETREX

2. Die Rolle von Ritter Sport auf dem nicaraguanischen Kakaomarkt

2.1. Aktivitäten von Ritter Sport

Ritter Sport begann die Aktivitäten in Nicaragua in den 1990er Jahren, aber die ersten direkten Einkäufe von Kakao aus Nicaragua fanden erst in den 2000er Jahren statt. Ein wichtiger Baustein in diesem Prozess ist die Gründung der ersten Kooperative von Kakaoproduzent*innen im Jahr 2002, von der 2006 die ersten 50 Tonnen für den Export abgenommen wurden (die Zusammenarbeit zwischen Ritter Sport und den Kooperativen wird in Kapitel 2.3 thematisiert).

Das Engagement von Ritter Sport in Nicaragua verfolgt das Ziel, in Zusammenarbeit mit den Bäuerinnen und Bauern die nachhaltige Produktion von Kakao zu fördern und über Schulungen und neue Anbaumethoden inklusive agroforstwirtschaftlicher Methoden, die Erträge sowie die Qualität zu verbessern und so das Einkommen der Bauern zu steigern. Der Ansatz von Ritter Sport umfasst hierbei mehrere Ebenen. SÜDWIND hat 2015 eine Evaluierung zum damaligen Stand durchgeführt und identifizierte drei Ebenen und Strategien des Vorhabens, um die Situation der Kakaoplantagen zu verbessern:

1. Stärkung der Organisationsfähigkeit der Kakaoproduzent*innen, um die Wertschöpfungskette nachhaltig zu verbessern;
2. Zentralisierte Verarbeitung (Fermentierung und Trocknung), um die Qualität zu steigern und hohe Qualitätsstandards aufrechtzuerhalten;
3. Entwicklung von angepassten Anbaumethoden, um im Rahmen eines Agroforstsystems die Produktivität, die Qualität und das Management zu verbessern (Morazán 2015: 49).

Für die Aktivitäten auf diesen drei Ebenen stellte Ritter Sport u.a. Fachpersonal zur Beratung der Bäuerinnen und Bauern zur Verfügung. Darüber hinaus erhielten die Kooperativen Sachleistungen zum Aufbau einer Infrastruktur für eine Verbesserung der Fermentierung der Bohnen, wodurch die Qualität des Kakaos gesteigert werden konnte, was wiederum zu höheren erzielbaren Preisen führte. Um die Kooperativen dabei zu unterstützen, den Einkauf der Kakaobohnen bei ihren Mitgliedern auszuweiten, wurden Finanzierungsmodelle entwickelt. Zudem unterstützte Ritter Sport die Kooperativen mit Krediten dabei, Investitionen in die eigene Infrastruktur zu tätigen. Weitere Hilfen gab es bei kritischen Situationen wie etwa Naturkatastrophen oder der Corona-Pandemie für die Kooperativen, doch auch für einzelne Mitglieder der Kooperativen bei Schicksalsschlägen wurden Unterstützungsangebote entwickelt. Zwar gab es immer wieder Veränderungen bei den Schwerpunktsetzungen, aber große Teile der Ansätze werden heute noch fortgeführt.

Zu den erzielten Verbesserungen der Infrastruktur bei den Kooperativen zählen verbesserte Trocknungsanlagen oder effizientere Transportmittel. Schulungsprogramme in guten Agrarpraktiken und die Zurverfügungstellung von besserem Pflanzmaterial waren eine weitere Voraussetzung dafür, die Produktivität zu erhöhen und die Qualität der Bohnen zu steigern.

Ein weiterer wesentlicher Baustein war die Stabilität in den Handelsbeziehungen zwischen Ritter Sport und einer steigenden Anzahl von Kooperativen, die diesen neue Marktchancen und die Möglichkeit eröffnete, Kapital für Investitionen zu erwirtschaften. Viele der Maßnahmen wurden

unterstützt durch eine enge Zusammenarbeit von Ritter Sport mit Institutionen der Entwicklungszusammenarbeit sowie Nichtregierungsorganisationen. Zwischen 1990 und 2000 arbeitete Ritter Sport mit der deutschen NRO Pro Mundo Humano e.V. zusammen, um Bauernfamilien zu unterstützen. Im Jahr 2002 begann Ritter Sport, mit der GIZ zu kooperieren. Diese Kooperation wurde 2007 erneuert und um die Zusammenarbeit mit der nicaraguanischen NRO ADDAC erweitert, die bis 2011 fortgeführt wurde (Martorell 2020).

Gestützt wurde dies nicht nur durch Unterstützung in Form von Sachleistungen, sondern auch durch Prämien, Boni für gute Kakaoqualität und Abnahmegarantien durch Ritter Sport. Kombiniert wurden die Maßnahmen mit der Einführung von Umwelt- und Sozialstandards sowie mit der Unterstützung der Kooperativen und der Bäuerinnen und Bauern bei der Erlangung einer Zertifizierung.

2.2. Agieren in einem schwierigen Umfeld

Obwohl es keine genauen Zahlen dazu gibt, deuten Aussagen von Expert*innen übereinstimmend darauf hin, dass vor allem seit 2015 die Investitionen in den Sektor deutlich angestiegen sind. Diese sind hauptsächlich auf die Aktivitäten von großen Unternehmen und Investorengruppen zurückzuführen, die Kakao selbst produzieren möchten, dazu zählt auch Ritter Sport (Int. 10, 11 und 13).

Auch wenn nicht immer kontinuierlich, ist in dieser Zeit (und auch schon im Vorfeld) die internationale Nachfrage nach nicaraguanischem Kakao deutlich angestiegen. Die von Ritter Sport von Kooperativen abgekaufte Menge ist seit 2010 (241 Tonnen) um fast 800 % gestiegen (1.902 Tonnen in 2020) (siehe Grafik 2 in Kapitel 3.1).

Diese positive Entwicklung wurde teilweise von der politischen Instabilität des Landes konterkariert, die 2018 ein neues Niveau erreichte: Ein Jahr nach dem dritten konsekutiven Amtsantritt Ortegas kam es in Nicaragua aufgrund des zunehmend despotischen und autoritären Regierungsstils zu großen Ausschreitungen. Die politische Krise Nicaraguas isolierte das Land politisch und wirtschaftlich. Dazu kamen noch finanzielle und wirtschaftliche Sanktionen. Trotz der Probleme baute Ritter Sport seinen Bezug von Kakao aus Nicaragua weiter aus, was zur Stabilisierung der Einkommen der Bäuerinnen und Bauern beitrug.

Durch die politischen Turbulenzen wurde auch die Kooperation verschiedener Stakeholder untereinander geschwächt. Vorher gab es Gremien, in denen verschiedene Seiten zusammenkamen und kooperierten. Eine besondere Rolle spielte dabei in den letzten Jahren die *Comisión de Cacao (COMCACAO)*. Die Kommission, in welcher nicht nur die Regierung, sondern auch EZ-Organisationen, die Industrie, Kakao-Kooperativen und Forschungseinrichtungen aktiv vertreten sind, wurde 2015 gegründet. Ritter Sport spielte in den Gremien eine führende Rolle. Ein Erfolg der engen Kooperation war, dass Kakao aus Nicaragua als FFC anerkannt wurde (Int. 3, 10 und 12). Als die Krise sich im Jahr

2018 zuspitzte, kam es jedoch zum Bruch zwischen Regierung und vielen Akteuren, vor allem internationale NGOs wollen nicht mehr mit der Regierung kooperieren (Int. 3, 4, 10, 11 und 13)².

Viele ausländische Unternehmen, insbesondere aus Nordamerika und Europa, formulierten ebenfalls Kritik an der nicaraguanischen Regierung und beendeten ihre Teilnahme an COMCACAO. Auch wenn diese Entscheidung respektiert wurde, betrachten viele Interviewpartner*innen aus der EZ und dem privaten Sektor diese als unglücklich (Int. 3, 4, 7, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17 und 18). Obwohl viele Akteure aus dem privaten Sektor formell noch zu COMCACAO gehören, nehmen die meisten nicht mehr aktiv an der Initiative teil. Heute wird die Initiative hauptsächlich von APEN (*Association of Producers and Exporters of Nicaragua*) geleitet. APEN hat ein Interesse daran, dass Kooperativen neue Abnehmer für ihre Produkte finden, dies kann zu Problemen führen, wenn Kooperativen eine instabile Struktur haben und ihren Verpflichtungen nicht nachgehen können.

Die Gefahr ist groß, dass der Kakaosektor noch stärker in die politischen Auseinandersetzungen des Landes hineingezogen wird, was angesichts des derzeitigen Wachstums und der Anerkennung der Qualität verheerende Folgen haben könnte³.

2.3. Das Kooperativen-Modell

Die politischen Rahmenbedingungen haben aber auch schon früher eine große Rolle bei der Entwicklung des Kakaosektors gespielt. Die nicaraguanische Kakaoproduktion war stets in den Händen von kleinen Produzent*innen, die jedoch hauptsächlich vom Verkauf von Kaffee und anderen wenig rentablen Agrarprodukten lebten. Die unzureichenden Förderungsstrategien aus den 1960er, 1980er und 1990er Jahren führten dazu, dass sich die Produktion von Kakao nicht als aussichtsreiche Alternative für Bäuerinnen und Bauern etablieren konnte. Die zeitgleich stattfindenden politischen Konflikte und die daraus resultierende Vertreibung vieler Menschen, insbesondere vom Westen in den Osten des Landes, verschlechterte die soziale und wirtschaftliche Lage in den Regionen, in denen heute Kakao angebaut wird. Diese Dynamik führte dazu, dass große Waldflächen, darunter auch solche, die sich in Indigenen Territorien befanden, sowohl von einheimischen als auch von eingewanderten Familien in Anspruch genommen werden. Nach der Abholzung wurden diese Flächen vermehrt für die Viehzucht verwendet. Dies erklärt zum großen Teil, wie die Viehzucht zum zweitwichtigsten Exportprodukt des Landes avancierte. Illegale Abholzung gehört bis heute zu den größten Problemen Nicaraguas (Int. 18; Williamson et al. 2016,

² COSUDE wird beispielsweise Nicaragua im Jahr 2024 nach 40 Jahren verlassen (Int. 11). Zwischen 2015 und 2018 arbeitete COSUDE zusammen mit ONUDI (United Nations Industrial Development Organisation) und der Regierung in einem Projekt namens PROCACAO. Ab 2018 stieg die Regierung aus diesem Projekt aus.

³ So wurde beispielsweise berichtet, dass während der politischen Kampagne im Jahr 2021, regierungsnahen Akteure – darunter ein Kakaoproduzent mit nationalem und internationalem Kapital – ca. 70.000 CCN51 Pflanzen in den Kakaobaugebieten an Bäuerinnen und Bauern verteilt hat (Int. 11). Diese populistischen Maßnahmen haben nicht nur wenig Aussicht auf Erfolg, sie gefährden auch die Qualität der nicaraguanischen Kakao und die Stabilität des Agroforstmodells, da sich CCN51 aufgrund der hohen Temperaturen in einem Agroforstsystem nicht ausreichend entwickeln kann (Int. 4).

20). Andere Familien fanden einen Ausweg im informellen Bergbau. Tausende verließen das Land in Richtung Norden oder Europa.

Der Agrarsektor Nicaraguas arbeitete mit wechselnden Rahmenbedingungen, die auch den Kakao betrafen. In den 1980er Jahren wurden in Nicaragua moderne Kaffeekooperativen von der Regierung unterstützt und mit Land ausgestattet. Ein Jahrzehnt später wurden Kooperativen nicht mehr zentral gefördert. Im Gegenteil, mit Blick auf Landbesitz bewegten sie sich in einem sehr schwierigen Umfeld. In Zeiten der Diktatur der Familie Somoza, die 1979 endete, hatten herrschende Familien große Landflächen in ihren Besitz gebracht. Während in den 1980er Jahren ca. 50 % der von der Somoza-Familie und deren Vertrauten verwalteten, meist ungenutzten Ländereien an Kooperativen, indigene Völker und den Staat verteilt wurden, sind viele dieser Besitztitel in den 1990er Jahren wieder aberkannt worden (Metereau 2020, 804-805). In Kooperativen organisierte Bauernfamilien wurden von den neuen Regierungen, die einem neoliberalen Wirtschaftsmodell folgten, zum Teil als ideologische Gegner betrachtet und als solche behandelt. Das war die Ausgangslage, in der Ritter Sport sein Engagement in Nicaragua startete.

Die Ritter Sport Verantwortlichen hatten die schwierige Lage der Menschen in Nicaragua erkannt und sich auch deshalb für die Weiterführung und -entwicklung des Kooperativen-Modells entschieden. Ritter Sport arbeitete bereits seit ca. 10 Jahren mit Kleinproduzent*innen aus der Waslala Region zusammen, bevor diese im Jahr 2000 die erste Kakao-Kooperative Nicaraguas unter dem Namen „Cooperativa de Servicio Agroforestal y de Comercialización de Cacao“ (Cacaonica) gründeten. Im Jahr 2007, also nur 7 Jahre später, arbeitete Ritter Sport bereits mit über 20 Kooperativen (Morazán 2015: 9). Im Laufe der letzten 10 Jahren hat Ritter Sport mit 35 Kooperativen zusammengearbeitet, was eine Gesamtzahl von ca. 5.241 Bäuerinnen und Bauern entspricht. Der Frauenanteil liegt bei 18,81 % (siehe Tabelle 6). Im Jahr 2020 kaufte Ritter Sport bei 27 Kooperativen ein.

Ähnlich wie bei den Daten für die Produktion und den Export von Kakao, lässt sich eine deutlich steigende Anzahl an Kleinproduzent*innen im Kakaoanbau in Nicaragua erkennen. Im Jahr 2002 gab es ca. 3.500 Familien, die sich hauptsächlich auf die Kakaoproduktion fokussiert hatten (Morazán 2015: 16). Im Jahr 2011 wurden 39 Kakao-Kooperativen identifiziert, in denen ca. 7.500 Familien mitgewirkt haben (IV Foro Nacional de Cacao). Im Jahr 2015 ist die Zahl der Kakaoproduzent*innen auf 11.000 gestiegen und im Jahr 2019 gab es 56 Kakao-Kooperativen. Aktuell sind 57 % der Kakaoproduzent*innen in Kooperativen oder Assoziationen organisiert, 20 % davon sind Frauen (Martorell 2020: 11-20).

Die Erfahrungen aus dem Ansatz mit Cacaonica wurden zur Grundlage des von Ritter Sport entwickelten Geschäftsmodells der engen Zusammenarbeit mit Kooperativen. Über viele Jahre war die Kooperation mit dieser ersten Kooperative sehr erfolgreich, heute ist die Beziehung jedoch fast eingestellt worden. Im Jahr 2008 lieferte Cacaonica ca. 151 Tonnen Kakao an Ritter Sport, im Jahr 2020 waren es lediglich 11,8 Tonnen. Mehrere Interviewpartner*innen führen dies darauf zurück, dass die Kooperative aufgrund von internen politischen Konflikten und fehlerhafter Führung sich von Ritter Sport distanzierte (Int. 4, 7, 10, 11, 14, 15, 16, 17 und 18).

Andere gehen hingegen davon aus, dass die Abnabelung von Cacaonica ein Indiz dafür ist, dass die Kooperativen vermehrt den Mut und das Potenzial haben, neue Märkte zu erschließen. Dennoch blieb laut den Aussagen vieler Interviews Ritter Sport für die meisten von ihnen ein sehr wichtiger Abnehmer. Die Bedeutung von Ritter Sport sowohl als unterstützender Faktor als auch als Abnehmer des Kakaos variiert von Kooperative zu Kooperative und auch je nach Region.

Tabelle 6: Liste der Mitglieder aller Kakao-Kooperativen Nicaraguas nach Geschlecht und unterteilt nach Ihrer Beziehung zu Ritter Sport in den letzten 10 Jahren

Kooperativen, die mit RS arbeiten					Kooperativen, die nicht mit RS arbeiten				
#	Name	M	W	Gesamt	#	Name	M	W	Gesamt
1	Ríos de Agua Viva	412	158	570	1	ARGA	25	4	29
2	COMBEDIOS	83	10	93	2	COMBERCRUL	24	3	27
3	COPESIUNA	58	10	68	3	COMCO	7	3	10
4	COOMUVEMAR	26	1	27	4	COMULCOB	53	9	62
5	La Campesina	347	40	387	5	COMBESPIS	16	10	26
6	Flor de Dalia	194	79	273	6	C.A. J. Salazar	59	13	10
7	APAC	236	13	249	7	COOPEFACSA	61	0	61
8	COMUCOR	24	2	26	8	Unión Campesina	30	5	35
9	Flor de Pancasán	289	51	340	9	COASNUVE	77	0	77
10	Nueva Waslala	344	75	419	10	COOMULATH	81	0	81
11	UNCRISPROCA	112	0	112	11	COOSEMUP	54	6	60
12	Asociación de Madres y Familiares Victima de Guerra	81	19	100	12	Mujeres de Muelle de los Bueyes	0	10	72
13	COOPROCAFUC	76	42	118	13	U.C.A. B. Díaz Ochoa	50	0	50
14	CINDE	149	16	165	14	C.S.M. F. Manzanares Mairena	84	76	160
15	COOMUSASC	14	5	19	15	C.S.M. Rodas Centeno	51	21	72
16	COMPOR	54	9	63	16	COMPRIO	32	8	40
17	COOMULBAN	17	5	22	17	ACOPAZ	20	0	20
18	SOPPEXCCA	258	0	258	19	COMULCAGUAT	11	7	18
19	COSEMUCRIM	128	22	150	19	COOPAAMA	11	3	14
20	CACAONICA	205	24	229	20	COOAFAMA	9	3	12
21	COMUFLORCA	29	6	35	21	COOPRULA	28	6	34

22	Hermanidad Campesina	255	155	410	22	COACARJU	18	5	23
23	ASIPHERCA	36	3	39	23	M. Ángel Ortez	48	4	52
24	COPROCAR	20	6	26	24	Tres Santos	8	7	15
25	CACAOCENTRO*				TOTAL		857	203	1060
26	UCA-A. CAMPOS	62	88	150					
27	ACAWAS	390	42	432					
28	APROMUWA	12	50	62					
29	CAPRAWAS	124	10	134					
30	COMPROMUB	7	31	38					
31	COODEPROSA	28	8	36					
32	Nueva Esperanza de Bocay	79	6	85					
33	Sano y Salvo	106	0	106					
34	UCM Siuna*								
35	UNAG-El Guayabo*								
TOTAL		4255	986	5241					

Quelle: Martorell 2020: 22-24

* Die Mitgliederinformationen dieser Kooperativen konnten nicht überprüft werden

2.4. Preismodell für den Ankauf bei Kooperativen

Bei der Festlegung der Preise für den von Ritter Sport gekauften Kakao gibt es ein System aus Preisberechnungen, teilweise Mindestpreisen sowie gleich mehreren Prämiensystemen.⁴

Alle zwei Monate legt Ritter Sport einen Basispreis fest, der sich am Kakaopreis an der Börse in New York orientiert (Anpassung erfolgt ab 10 % Differenz im Monat). Diese Fixierung über zwei Monate dient der Planbarkeit bei den Kooperativen (Preissicherheit vom Ankauf bei den Bauern und Bäuerinnen bis zum Verkauf an Ritter Sport) und ermöglicht den Kooperativen gleichzeitig, von steigenden Preisniveaus zu profitieren.

Bei konventionellem oder UTZ/Rainforest Alliance zertifiziertem Kakao zahlt Ritter Sport selbst für den Fall, dass der Weltmarktpreis niedriger sein sollte, mindestens einen Preis von 2000 USD

⁴ Die folgenden Angaben zu Preisen und Prämien stützen sich auf Aussagen der Kooperativen sowie Marktbeteiligten.

zuzüglich der Aufschläge für Qualität und Zertifizierung (s.u.). Für Kakao, der nach den Kriterien von Fairtrade zertifiziert ist, wird ein Mindestpreis von 2400 USD an die Kooperativen bezahlt.

Beim Einkauf bei Kooperativen zahlt Ritter Sport einen Zuschlag (RS-Prämie), wenn die geforderte Qualität A erreicht wird (2020: 300 USD). Für die Qualität B gibt es einen Zuschlag von 100 USD.

Zusätzliche Prämien werden gezahlt, wenn der Kakao zertifiziert ist. Bei einer Zertifizierung nach den Kriterien von Fairtrade fällt eine Prämie von 240 USD an. Weitere 200 USD werden für Kakao gezahlt, der nach den Standards des biologischen Anbaus angebaut wird. Davon werden aber nur noch sehr kleine Mengen gekauft. Für Kakao, der von der Rainforest Alliance zertifiziert wird, wird ebenfalls ein Aufschlag von 200 USD bezahlt. Ist dieser auch nach Standards des biologischen Anbaus zertifiziert, wird auch die Bio-Prämie von 200 USD ausgezahlt.

Ein letzter Zuschlag schließlich wird noch ausbezahlt, um die Infrastruktur der Kooperative zu stärken. Dieser lag in den letzten Jahren bei bis zu 100 USD pro Tonne bei vollständiger Vertragserfüllung, im tatsächlich ausgezahlten Durchschnitt bei rund 60 USD je Tonne.

Die Zuschläge führen dazu, dass der an die Kooperativen ausbezahlte Preis signifikant über dem Weltmarktpreis liegt. Ritter Sport zahlte im Jahr 2020 für Kakao der Qualität A, die nach den Labeln von UTZ oder Fairtrade zertifiziert waren, etwas über 3000 USD pro Tonne an die Kooperativen.⁵ Dieser Kakao machte rund zwei Drittel der bezogenen Menge aus. Ein weiteres Fünftel bestand aus konventionellem Kakao der Qualität A, der mit knapp 2800 \$ pro Tonne bezahlt wurde. Dies ist der Preis, der an die Kooperativen für den Kakao ausgezahlt wurde. Der Bonus für die Infrastruktur der Kooperativen kam noch obendrauf.

Den größten Anteil an der Differenz zum Weltmarktpreis hat die Qualitätsprämie, zumal mittlerweile rund 85 % des eingekauften Kakaos als Qualitätsstufe A eingestuft wird. Der Weltmarktpreis lag in der Erntesaison, die im Oktober 2019 begann und im September 2020 endete, bei einem Durchschnitt von 2398 USD pro Tonne (ICCO 2021). Der Preis, der in Westafrika an Kooperativen ausgezahlt wurde, lag allerdings aufgrund relativ hoher Transportkosten, Lagerkosten und Steuern noch einmal deutlich darunter. Selbst mit Beginn der Saison 2020/21, als in den beiden Hauptexportländern Côte d'Ivoire und Ghana von den Regierungen ein Exportzuschlag zur Anhebung der an die Bäuerinnen und Bauern ausgezahlten Preise von 400 \$ erhoben wurde, lag zu Beginn der Ernte im Oktober 2020 lediglich bei etwa 1840 USD pro Tonne und damit deutlich unter dem, was in Nicaragua von Ritter Sport ausgezahlt wurde (Fountain/Hütz-Adams 2020: 22).

2.5. Weitere Abnehmer drängen in den Markt

Kooperativen-Verantwortliche gaben in den Interviews an, manchmal Probleme zu haben, die vertraglich festgelegten Kakaomengen an Ritter Sport zu liefern: In Zeiträumen, in denen die Kakaopreise kurzfristig steigen, verkaufen Bäuerinnen und Bauern ihren Kakao teilweise lieber an

⁵ Diese 3000 USD spiegeln sich auch in den Preisen wider, die nicaraguanische Behörden für die Exporte nach Belgien angeben (siehe Tabelle 5), denn der größte Teil des von Ritter Sport bezogenen Kakaos geht von Nicaragua aus zuerst nach Belgien, um dann nach Deutschland geliefert zu werden.

Händler*innen, die mehr Geld für den Kakao bieten. Ein weiteres Problem ergibt sich aus den Qualitätsanforderungen. Ritter Sport hat viele der Kooperativen und damit auch der Bäuerinnen und Bauern dabei unterstützt, qualitativ deutlich besseren Kakao herzustellen als zuvor. Einige sind dadurch so weit gekommen, dass sie Edelkakao in einer Qualität herstellen, der deutlich bessere Preise erzielen kann, als Ritter Sport zahlen möchte, da das Unternehmen keine Schokolade im Hochpreissegment herstellt. Sie haben sich daher anderweitig Käufer*innen gesucht, die bereit sind, diese Preise aufzubringen. Allerdings sind die Abnahmemengen dieser anderen Käufer noch relativ gering (s. Kap. 3.1). Teilweise sind die Preisangaben allerdings nicht vergleichbar, da Kooperativen bei anderen Käufern als Ritter Sport den Transport selbst übernehmen sowie Zahlungsziele und Vertragsgestaltungen eventuell mehr Risiken beinhalten. Darüber hinaus haben einige Bäuerinnen und Bauern bzw. die Kooperativen mit Unterstützung von Ritter Sport auf eine Produktion nach ökologischen Kriterien umgestellt und sich dies zertifizieren lassen. Ritter Sport hat jedoch aufgrund des schlechten Absatzes die eigene Produktion von Bio-zertifizierter Schokolade im Jahr 2018 weitgehend eingestellt. Die Kooperativen haben dann, teilweise mit Unterstützung von APEN, Käufer*innen gesucht und teilweise auch gefunden, die aufgrund der Bio-Zertifizierungen bereit sind, Preise zu zahlen, die höher sind als das Angebot von Ritter Sport.

Ritter Sport kauft von den Kooperativen hauptsächlich einen nach einem bestimmten Protokoll verarbeiteten Kakao. Die dabei erzielten spezifischen Aromamerkmale führen dazu, dass ein Teil der Wettbewerber nicht an diesem Kakao interessiert ist. Einzelne Kooperativen berichteten, dass dies im Absatz zu Problemen führen kann. Viele Kooperativen setzen dennoch auf verschiedene Absatzkanäle und fermentieren nicht die vollständigen Erntemengen nach den Protokollen von Ritter Sport. Insbesondere versuchen sie, sich auch den Markt für nicht fermentierten Kakao zu erhalten (Int. 3).

2.6. Diversifizierter Anbau

Trotz der verbesserten Situation im Kakaosektor stehen die Bäuerinnen und Bauern in Nicaragua weiterhin vor großen Herausforderungen, denn ihre sozioökonomische Situation ist wie die der meisten Menschen in Nicaragua sehr schwierig. Kakao allein wird das Problem nicht lösen, zumal einseitige Abhängigkeiten verhindert werden sollen.

Viele Kakao anbauenden Familien haben auch noch weitere Einkommensquellen und leben weiterhin nicht allein vom Verkauf des Kakaos, das wurde von allen Interviewpartner*innen bestätigt. Ritter Sport hat dies bereits in der Planungsphase der eigenen Projekte berücksichtigt und fördert die Kakaoproduktion ausschließlich in Verbindung mit Agroforstsystemen. Diese Agroforstsysteme ermöglichen nicht nur den Anbau verschiedener landwirtschaftlicher Produkte und verkaufbarer Hölzer, sondern erhält auch die Biodiversität und hat weitere wichtige ökologische Funktionen.

Bei der Frage, ob die Familien über ausreichende Einkommen verfügen, waren sich die Kooperationsverantwortlichen und die Expert*innen einig: monetäre Einnahmen entsprechen nur einem Teil der Ressourcen, die die Familien zur Verfügung haben. Eine von dem Agrarministerium Nicaraguas im Jahr 2020 durchgeführte Erhebung zeigte, dass viele kakaoproduzierenden Familien ihre Einnahmequellen diversifiziert haben. Mehr als 80 % der auf Kakao spezialisierten Familien bauen

zudem Mais und Bohnen (rot und schwarz), mehr als die Hälfte betreibt Viehzucht (Fleisch und Milch), andere Produkte wie Kaffee, Bananen und Maniok werden teilweise ebenfalls angebaut (MAG).

2.7. Wirkungen des Kooperativen-Modells

Insgesamt können diese Entwicklungen als Erfolg der Aktivitäten von Ritter Sport gewertet werden: Die Produzent*innen sind so weit qualifiziert worden, dass sie die von Ritter Sport geforderten Mengen und auch die Qualität größtenteils liefern können. Teilweise geht die Qualität der Ware sogar darüber hinaus (hochwertiger Edelkakao, bio-zertifiziert). Dies honoriert Ritter Sport zwar ebenfalls mit Prämien, aufgrund des eigenen Produktionsprofils aber nicht immer in der Höhe, wie es bei anderen Käufern möglich ist. Um auf die gestiegene Konkurrenz zu reagieren und die bezogenen Mengen planbar zu machen, zahlt Ritter Sport eine zusätzliche Prämie für die Vertragserfüllung, was viele Kooperativen dazu motiviert, die Verträge zu respektieren. Teilweise haben sich die Kooperativen aber auch unabhängig gemacht und verkaufen an andere Käufer zu höheren Preisen. Letztendlich muss aber auch die Fähigkeit, ihre Abnahme zu diversifizieren, als Erfolg gewertet werden. Aber auch für den an Ritter Sport verkauften Kakao gilt, dass die Bäuerinnen und Bauern sehr viel höhere Preise erzielen können als auf dem Weltmarkt üblich.

Auch wenn die stetig steigende Anzahl an Kooperativen seit der Jahrtausendwende an sich ein aussagekräftiger Indikator für die positive Wirkung des Engagements von Ritter Sport in Nicaragua ist, gibt es andere Wirkungen, die sich nur qualitativ nachvollziehen lassen. In den 1990er Jahren, nach der Wahlniederlage der Sandinisten und der Etablierung einer marktorientierten Regierung, war die gesellschaftliche Spaltung überall spürbar und insbesondere der Agrarsektor verwandelte sich in ein umkämpftes Terrain. Aus einer wissenschaftlichen Perspektive wurde diese Spaltung anhand des Begriffes *New Rurality* analysiert und debattiert⁶. Insbesondere zwei Entwicklungsperspektiven standen sich gegenüber: eine Markt-reformistische und eine lokal-gemeinschaftliche. Diese Beobachtung bezog sich insbesondere auf die Spaltung innerhalb der Kooperativen-Bewegung, eine Spaltung, die im Kontext der Post-Konflikt-Zeit die neu erlangte Stabilität zum Teil gefährdete. Die erfolgreiche Umsetzung des von Ritter Sport entwickelten Modells, das als marktfreundlich und kommunitaristisch zugleich beschrieben werden kann, trug im Laufe der Jahre dazu bei, dass gesellschaftspolitische Spannungen in den Kakaoanbaugebieten konstruktiv gelöst werden konnten.

Historisch betrachtet kann das von Ritter Sport in Nicaragua implementierte Geschäftsmodell als einzigartig bezeichnet werden, zumindest auf kontinentaler Ebene. Es sind nicht die einzelnen Aspekte (technologische Innovationen, finanzielle Unterstützung usw.) oder die Summe dieser einzelnen Aspekte, die den Unterschied machen, sondern die Prinzipien, die die Unternehmenskultur ausmachen. Die Bezeichnung „Kooperativen Modell“, oder Modell der Partnerschaft, wie Ritter Sport

⁶ Der Begriff sollte die Heterogenität der Veränderungen im ländlichen Sektor aufnehmen: veränderte Gender-Beziehungen, neue Einkommensperspektiven, neue Arten von sozioökonomischen Interaktionen usw.

es nennt, bezieht sich eben nicht allein auf die marktorientierte und produktionsbedingte Zusammenarbeit mit Kooperativen, denn an sich wäre dies nicht neu. Es bezieht sich auch auf die Überzeugung, dass partnerschaftliche Arbeit auf Augenhöhe der Schlüssel zum Erfolg sein kann.

Es ist kein Geheimnis, dass einige Akteure innerhalb des Kakaosektors das Festhalten an diesem Modell nicht nachvollziehen und sogar als Schwäche betrachten.⁷ Aus einer rein betriebswirtschaftlichen Perspektive lassen sich hierfür sicherlich auch eine Reihe von Argumenten identifizieren: das zu investierende Kapital ist beträchtlich; die Maßnahmen sind zeitintensiv und jede einzelne für sich nicht ausreichend; die Standortwahl in einem politisch instabilen Land ist mit Risiken verbunden; Kooperativen sind unberechenbar usw.

Andererseits tragen die langfristig angelegten Bemühungen in Nicaragua dazu bei, sich den Zugang zum Rohstoffkakao zu sichern, ohne den das Unternehmen nicht existieren kann. Darüber hinaus konnten wichtige Erfahrungen beim Aufbau transparenter Lieferketten gewonnen werden. Diese gewinnen immer mehr an Bedeutung, da Menschenrechtsverletzungen in der Wertschöpfungskette von Kakao insbesondere in Westafrika an der Tagesordnung sind: mit dem deutschen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, das im Juni 2021 verabschiedet wurde, sowie der anstehenden menschenrechtlichen Gesetzgebung der EU werden Kakao- und Schokoladenunternehmen zunehmend in die Pflicht genommen, Menschenrechtsverletzungen in ihren Lieferketten zu verhindern. Ritter Sport kann die Erfahrungen aus Nicaragua für seinen Kakaobezug aus Westafrika nutzen.

2.8. El Cacao

Seit 2012 investiert Ritter Sport in den Aufbau einer eigenen Plantage (El Cacao). Die hierfür erworbene Gesamtfläche beträgt 2.500 ha, auf 1.200 ha wird Kakao in einem Agroforstsystem angebaut, 1.200 ha werden geschützt und 100 ha werden für die Infrastruktur benötigt. Das erworbene Land bestand aus zuvor weitgehend degenerierten Weideflächen und soll durch den Anbau von Kakao sowie die Wiederaufforstungsmaßnahmen ökologisch aufgewertet werden.

Beim Aufbau der Plantage wurde mit 12 verschiedenen Sorten des Edelkakaos Trinitario experimentiert. Dabei zeigten sich große Unterschiede in der Produktivität der Bäume. Seit 2017 wird mit langsam ansteigenden Mengen Kakao auf der Fläche geerntet, 2021 waren es rund 400 t, Tendenz weiter steigend. Mittelfristiges Ziel ist ein Ertrag von einer t je Hektar Agroforst, langfristig sollen zwei t je Hektar geerntet werden, insgesamt also 2.400 t.

Derzeit gibt es 336 feste Beschäftigte auf der Plantage und etwa 240 temporäre Arbeitskräfte. Der größte Teil der Beschäftigten kommt aus den umliegenden Dörfern. Bei der Zahlung der Löhne

⁷ Jemand, der von einem anderen Unternehmen aus das Projekt betrachtete, hat bereits vor einigen Jahren dem Mitautor Friedel Hütz-Adams gesagt, er halte es für eine Geldverschwendung und man verbrenne unnötig einen Haufen Geld. Ein anderer Unternehmensvertreter wunderte sich, dass Ritter Sport sich über diese langfristige Verbindung unnötigen Geschäfts- und Reputationsrisiken aussetze, wo doch jederzeit ausreichend Kakao auf dem Markt zu bekommen sei, ohne dass feste Bindungen eingegangen werden müssten.

orientiert sich Ritter Sport am lokalen Lohnniveau, stellt darüber hinaus Transport, Krankenversicherungssysteme und den Zugang zu medizinischer Erstversorgung und Medikamenten zur Verfügung. Zudem gibt es ein Finanzierungsmodell, über das die Belegschaft in Notfällen Kredite erhalten kann. Es existiert eine Arbeitnehmervertretung, die sich regelmäßig trifft, sowie Beschwerdeverfahren, die die Belegschaft nutzen kann. Die Bezahlung liegt auch bei einfachen Tätigkeiten ca. 20 % über dem gesetzlichen Mindestlohn in Nicaragua und es werden Investitionen getätigt, um die Qualifikation der Beschäftigten zu verbessern.

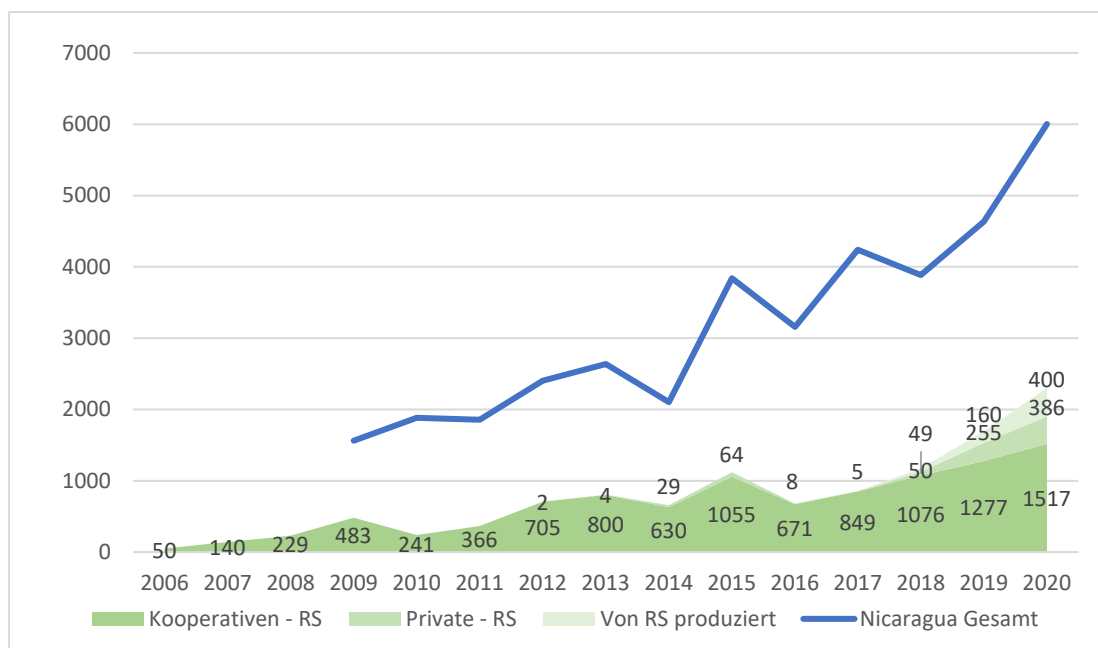
Eine Kalkulation existenzsichernder Löhne hat das Unternehmen jedoch bislang nicht vorgenommen.

3. Entwicklung des Kakaosektors in Nicaragua

3.1. Entwicklung des Kakaomarktes in Nicaragua

Wie bereits in Kapitel 1.1 dargestellt, hat sich die Kakaoproduktion seit 2005 – wenn auch von niedrigem Niveau aus – versiebenfacht. Dass Ritter Sport bei dieser Entwicklung einen erheblichen Anteil hat, zeigt **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** Hier wird der Zusammenhang zwischen dem Produktionsanstieg, den das Land mit Beginn der Aktivitäten von Ritter Sport vollzog, sowie dem Anstieg der Exporte für Ritter Sport dargestellt. Besonders wichtig anzumerken ist die Tatsache, dass die von den Kooperativen an Ritter Sport abgegebene Kakaomenge (Dunkelgrün) weit weniger Schwankungen aufweist als die gesamten Kakaoexporte Nicaraguas, was sich positiv auf die Stabilität der jeweiligen Kooperativen und Produzent*innen auswirkt. Darüber hinaus sorgt Ritter Sport auch für mehr Stabilität in der eigenen Lieferkette, indem Kakao von privaten Produzent*innen (ab 2012) und seit 2018 auch aus eigener Produktion bezogen wird. Die strategische Entscheidung, in eine unternehmenseigene Plantage zu investieren, wird von den Interviewpartner*innen mehrheitlich positiv bewertet. Einige wenige Kooperativen befürchten allerdings, dass Ritter Sport mittelfristig mehr Kakao von der eigenen sowie anderen großen Plantagen beziehen wird, die eine höhere Produktivität erzielen können und den Bezug von Kooperativen verringern könnte. Insbesondere Expert*innen, aber auch einige Verantwortliche der Kooperativen haben in Interviews jedoch betont, dass eine Diversifizierung der Abnahmequellen seitens der Kooperativen das bisherige Modell mit Ritter Sport nicht gefährdet, sondern im Gegenteil sichert.

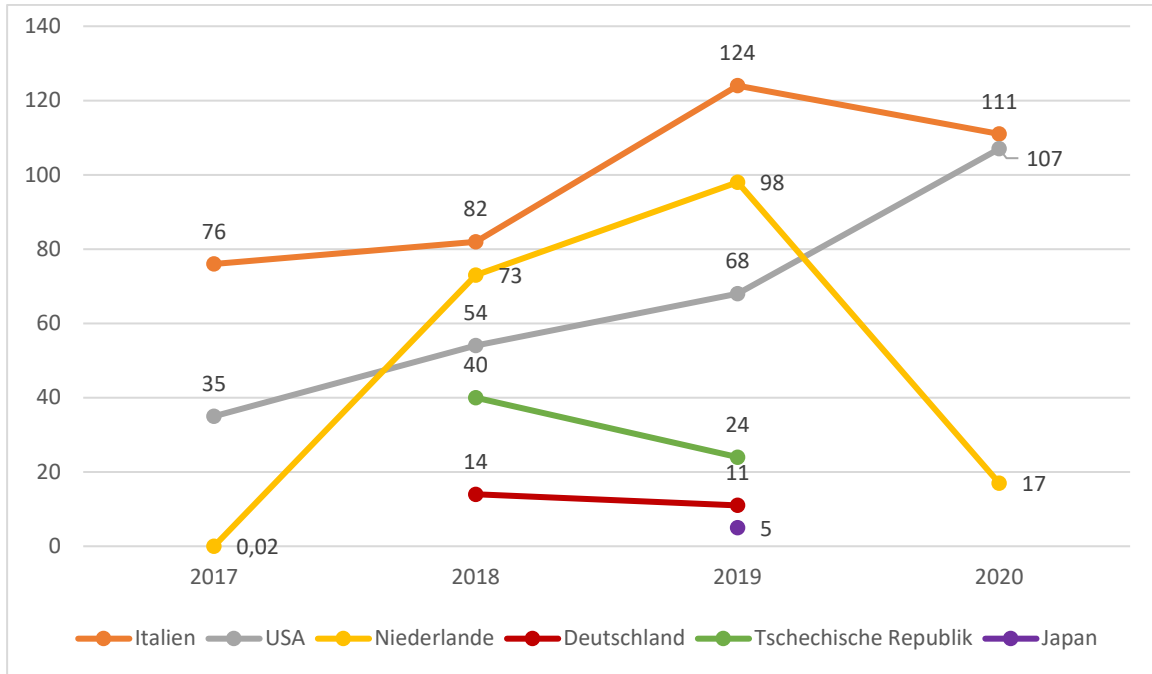
Grafik 2: Gesamte Kakaoexporte aus Nicaragua und den gesamten von Ritter Sport abgenommenen bzw. produzierten Kakao (in Tonnen).



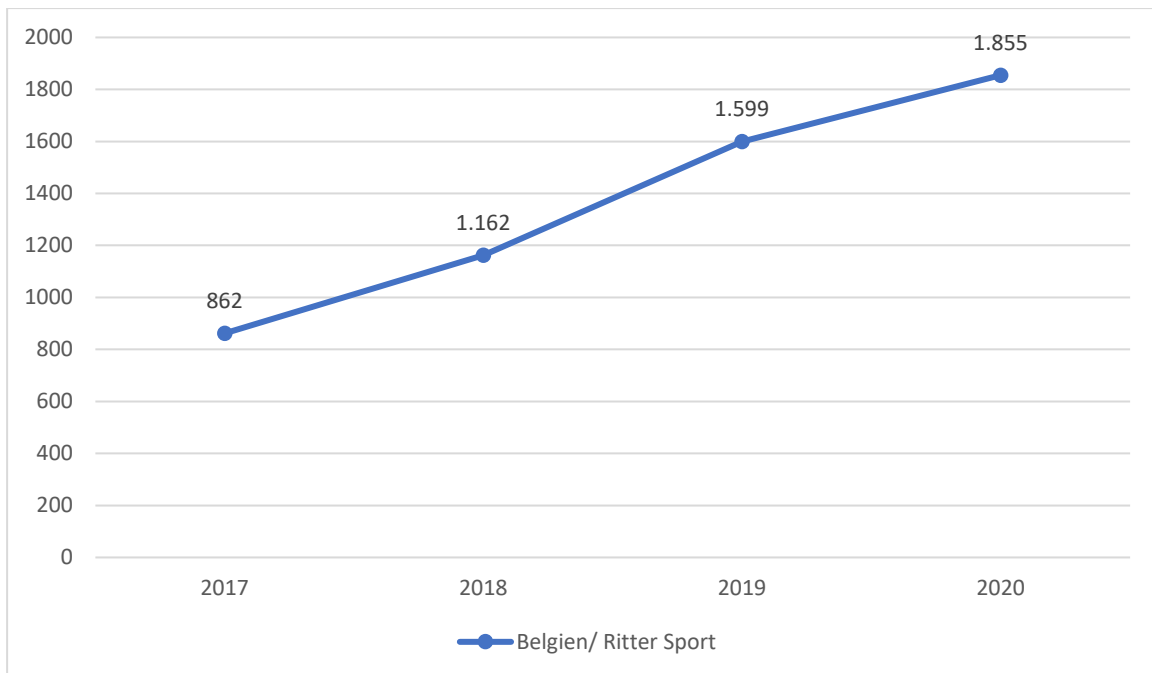
Quelle: ICCO: QBCS, diverse Jahrgänge; RSN

In den vergangenen Jahren stagnierten die Exporte in alle Abnehmerländer mit Ausnahme Belgiens, worüber die Lieferungen an Ritter Sport laufen. Die Linien bzw. Punkte in den Grafiken 3a und 3b zeigen daher, wie wichtig die Abnahme durch Ritter Sport weiterhin für den wachsenden Kakaosektor Nicaraguas ist.

Grafik 3a: Kakaosexporte in Zielländer außerhalb der Region ohne Belgien (in Tonnen)



Grafik 4b: Kakaosexporte nach Belgien (Ritter Sport) (in Tonnen)

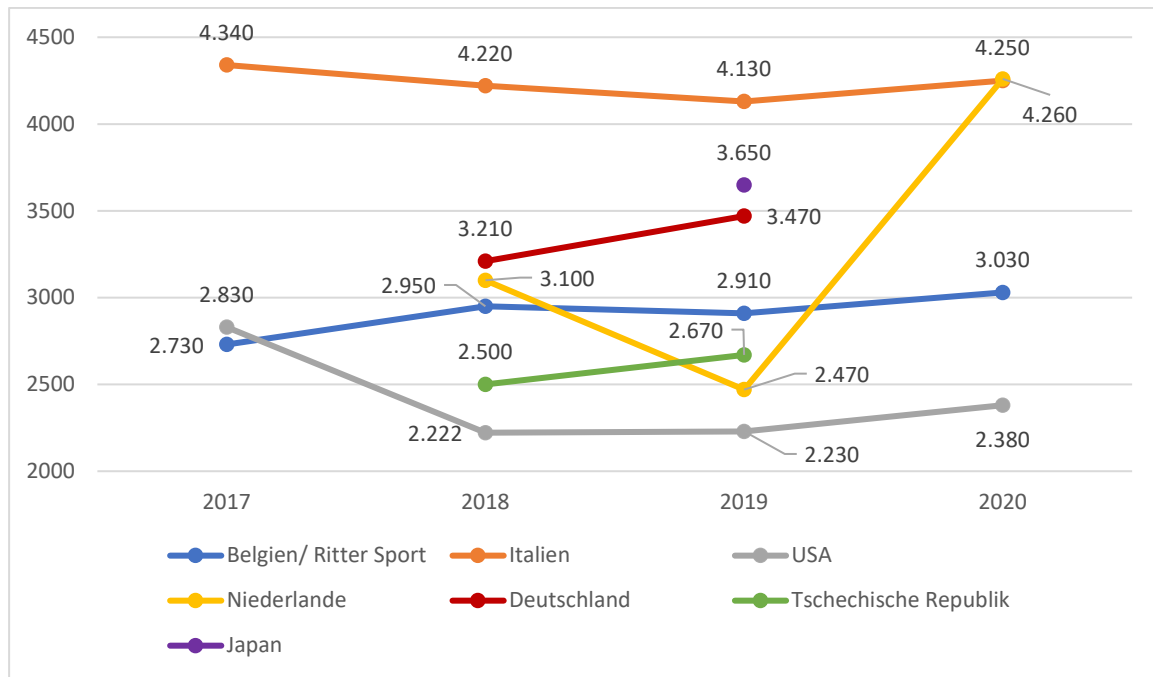


Quelle: CETREX

Allerdings zeigen die Preise, die für die Exporte erzielt wurden, dass die Märkte sehr unterschiedlich lukrativ sein können. Auffallend ist, dass Abnehmer aus Italien und teilweise auch den Niederlanden

Preise für den Kakao zahlen, die deutlich über dem liegen, was Ritter Sport zahlt (Grafik 4). Diese Käufer erwerben Kakao in Qualitäten, die andere geschmackliche Profile ausweisen, als die die Ritter Sport benötigt (siehe Kapitel 2.2). Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass wie in Grafik 3a dargestellt die Abnahmemengen sehr gering sind.

Grafik 5: Preise für nicaraguanischen Kakao bei Zielländern außerhalb der Region (in USD je Tonne)



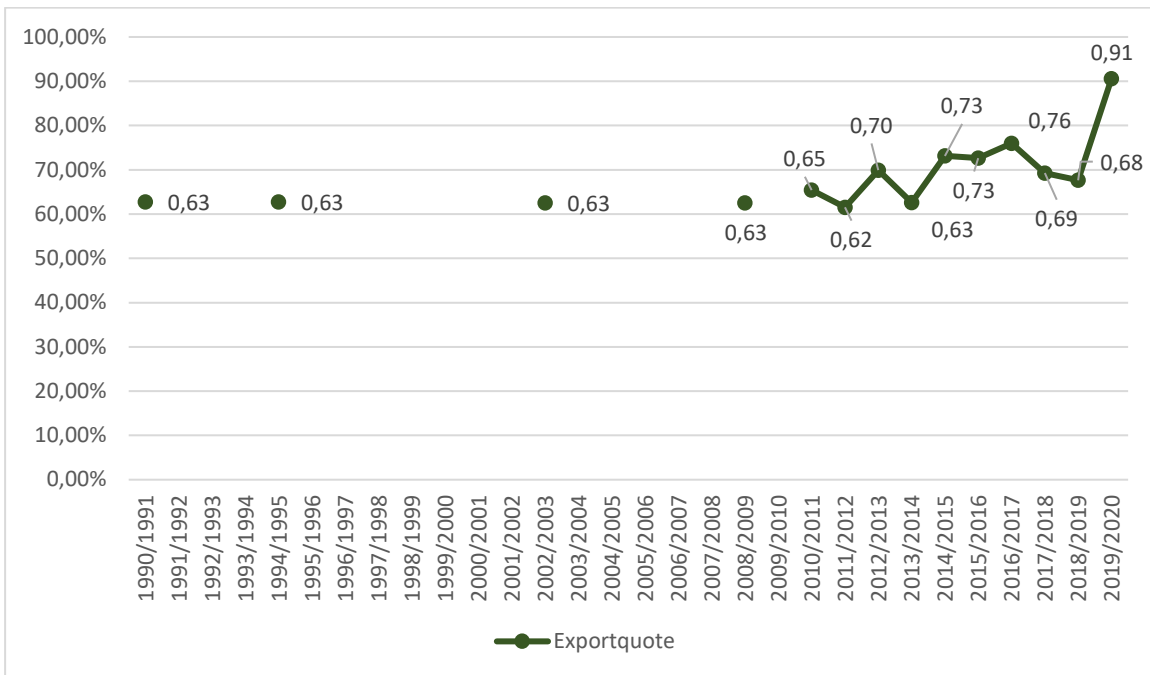
Quelle: CETREX

Für die Bedeutung des Kakaosektors für die nicaraguanische Wirtschaft ist auch die Frage relevant, wie viel Kakao innerhalb der Landesgrenzen bleibt und wie sich die interne Nachfrage in den letzten Jahren entwickelt hat. Eine Steigerung der internen Nachfrage hätte einen positiven Einfluss auf die eher schwache lokale Wirtschaft. Leider stehen hierzu keine genauen Angaben zur Verfügung, aber über eine Analyse der Produktions- und der Exportdaten aus den letzten Jahren sowie der Exportquote (siehe nachfolgende Grafiken) lässt sich zumindest eine Tendenz ermitteln.⁸

Während die Exportquote zwischen 1990 und 2008 trotz steigender Produktion mit rund 62 % relativ konstant blieb, die interne Nachfrage also ebenfalls konstant gestiegen ist, scheint die interne Nachfrage in der Folgezeit gedeckt zu sein und ist nicht weiter mit dem andauernden Produktionsanstieg mitgegangen. Über mehrere Jahre lag die Exportquote über oder um die 70 %, bevor sie im Produktionsjahr 2019-2020 sogar auf über 90 % angestiegen ist (s. Grafik 6). Grafik 7 zeigt, dass der Weltmarktpreis einen deutlichen Einfluss auf das Verhältnis zwischen Exporten und internem Verbrauch hat (der vergleichsweise hohe Weltmarktpreis 2013/14 führt zu einem Anstieg der Exporte, wohingegen der niedrige Weltmarktpreis 2017/18 die Exportrate ausbremst).

⁸ Die Wahrscheinlichkeit, dass Nicaragua Kakao aus den Nachbarländern importiert, ist extrem gering.

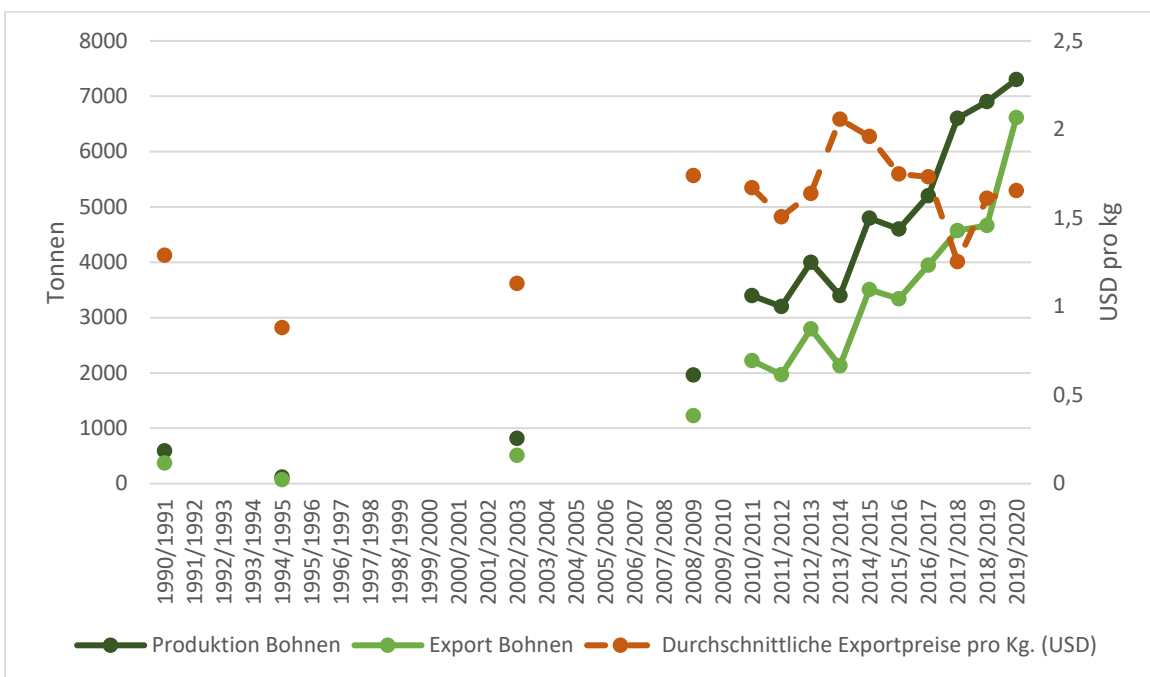
Grafik 6: Kakao-Exportquote Nicaraguas (in % an der Gesamternte)



Quelle: ICCO: QBCS, diverse Jahrgänge

Insgesamt aber lässt sich festhalten, dass die Steigerung der Produktion von Kakao nicht nur einen positiven Einfluss auf den Außenhandel gehabt hat, sondern auch der interne Markt gewachsen und über viele Jahre stabil geblieben ist. Die Produktion für den internen Markt lag im Zeitraum 2010-2017 bei ca. 1.200 Tonnen pro Jahr, das waren 500 Tonnen mehr als 2008. Dadurch wurden auch über den Kakaosektor hinaus weitere Einkommensmöglichkeiten im Land geschaffen.

Grafik 7: Kakaoproduktion und Kakaosexporte Nicaraguas

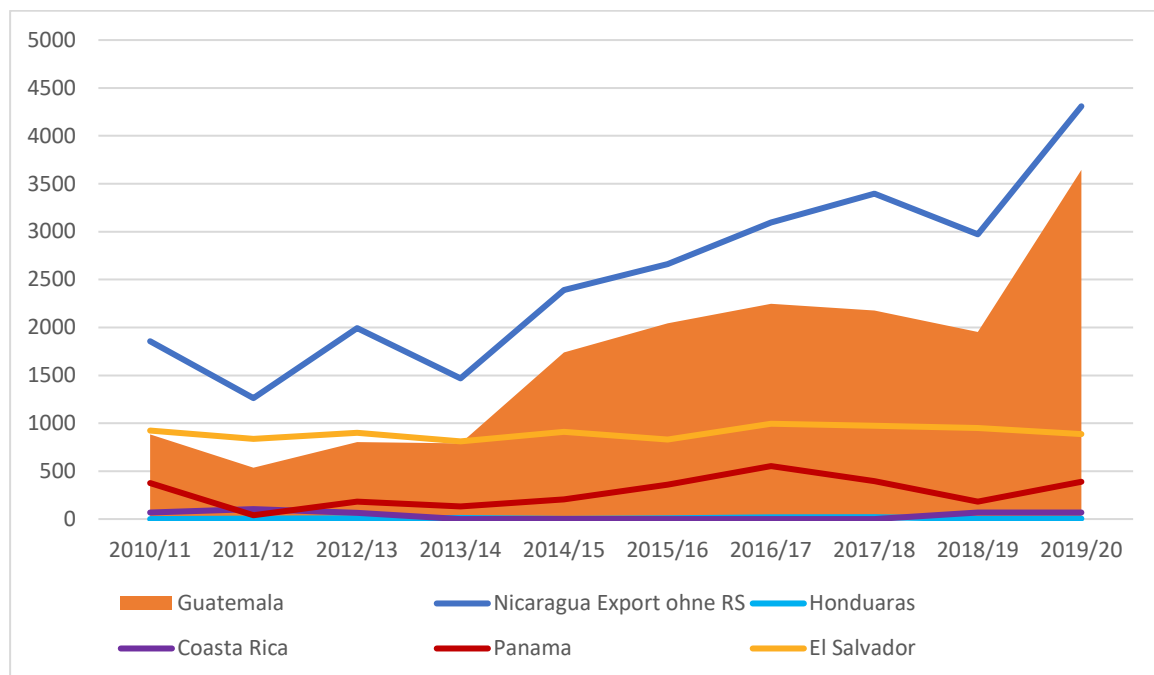


Quelle: APEN, RS, ICCO: QBCS, diverse Jahrgänge

Es zeigt sich in Krisenzeiten, dass der lokale Markt durchaus Probleme abfedern kann. Als auf dem Weltmarkt beispielsweise ab Ende 2016 aufgrund eines Überangebotes von Kakao - Ursache war eine sehr hohe Ernte in Westafrika - die Nachfrage und die Preise sanken, gab es zwar einen leichten Knick bei den Exporten Nicaraguas, nicht jedoch in der Produktion. Die Kakaobohnen scheinen ihren Markt gefunden zu haben.

Der regionale Markt wird von den meisten Interviewpartner*innen eher gering geschätzt (Int. 8, 9, 10, 11, 12 und 13), obwohl dieser aktuell immer noch mehr als 50 % der nicaraguanischen Exporte ausmacht.⁹ Um die Entwicklung der Bedeutung Nicaraguas für den regionalen Markt besser nachvollziehen zu können, wurden für Grafik 8 nicht die gesamten Exporte Nicaraguas berücksichtigt, sondern nur die Exporte ohne den von Ritter Sport beanspruchten Kakao. Da die genauen Daten der nicaraguanischen Kakaoexporte in die Nachbarländer unvollständig sind (Daten für Guatemala und El Salvador gibt es ab 2017, für die anderen Länder jedoch nicht), wurden diese Daten den Kakaoimporten der Nachbarländer gegenübergestellt. Die Produktion der jeweiligen Nachbarländer liegt i.d.R. unterhalb der 1.000 Tonnen pro Jahr, also auf einem weit niedrigeren Niveau als die nicaraguanische Produktion (s. Tabelle 2). Guatemala, mit 3.645 Tonnen pro Jahr der größte Importeur der Region, produziert selbst aber lediglich 500 Tonnen pro Jahr (ICCO 2021).

Grafik 8: Kakaoexporte Nicaraguas nach Mittelamerika (in Tonnen)



Quelle: ICCO: QBCS, diverse Jahrgänge

Die niedrige Produktion und die relativ große Nachfrage aus den jeweiligen Ländern sowie die niedrige Wahrscheinlichkeit, dass Kakao aus anderen Weltregionen importiert wird, zeigen, dass

⁹ Obwohl sich die von der ICCO erstellte Statistik teilweise stark von der von APEN veröffentlichten Zahlen unterscheidet, ist die Tendenz deutlich erkennbar.

Nicaragua den regionalen Markt dominiert. Besonders auffällig ist die Korrelation zwischen der nicaraguanischen Produktion und den Importen Guatemalas.

Auch wenn Ritter Sport auf dem regionalen Markt nicht aktiv ist, ist dessen Entwicklung von Relevanz. Wie bereits erwähnt, gaben mehrere Interviewpartner*innen an, darunter viele internationale Expert*innen, dass Ritter Sport beim Aufschwung des Kakao-Sektors in Nicaragua einen wesentlichen Beitrag geleistet hat. Die positiven Auswirkungen des von Ritter Sport eingeführten Kooperations- und Beschaffungsmodells, in dessen Rahmen viele nationale und internationale entwicklungspolitische Organisationen ihre Arbeit intensivieren konnten, beschränkten sich dabei nicht nur auf die in Kooperativen vereinigten Kleinproduzent*innen, mit denen Ritter Sport zusammenarbeitet, sondern erreichten den gesamten Sektor und sogar darüber hinaus. Die daraus entstandene Dynamik hat zu der massiven Erhöhung der Produktion und des Exports beigetragen. Während Nicaragua im Jahr 1994 lediglich 118 Tonnen Kakao produzierte und 74 Tonnen davon exportierte, produzierte das Land bereits im Jahr 2002 819 Tonnen und exportierte 512 Tonnen (Morazán 2015, 18). Im Erntejahr 2019/20 schließlich produzierte das Land 7.500 Tonnen und exportierte mehr als 6.600 Tonnen (s. Grafik 7).

Auch die Anerkennung des nicaraguanischen Kakaos als *Fine and Flavour* im Jahr 2015 ist für die Entwicklung des nicaraguanischen Kakaosektors von großer Bedeutung und ist – auch nach Meinung zahlreicher Interviewpartner*innen - wesentlich auf das Engagement von Ritter Sport zurückzuführen. Die Aktivitäten von Ritter Sport in Nicaragua haben somit dank der Steigerung der nicaraguanischen Kakaoproduktion auch zu einer Dynamisierung des regionalen Marktes in Mittelamerika beigetragen.

3.2. Soziale und ökologische Entwicklungen in den Anbauregionen

Durch die Maßnahmen von Ritter Sport konnten die Einnahmen der Bäuerinnen und Bauern gleich auf mehreren Ebenen gesteigert werden:

- Unterstützungsprogramme für Bäuerinnen und Bauern führten zur Steigerung der Produktivität und damit direkt zu höheren Einkommen.
- Ritter Sport unterstützte die Bäuerinnen und Bauern bei der Verbesserung der Qualität der Bohnen, was zur höheren Abnahmepreisen führte. Die hohe Qualität lockte auch neue Käufer*innen an, die auf der Suche nach besonders hochwertigem Kakao auch bereit sind, sehr viel höhere Preise zu zahlen.
- Die Unterstützung der Kooperativen, um leistungsfähiger zu werden, half diesen wiederum dabei, Bäuerinnen und Bauern bessere Dienstleistungen anbieten zu können und über verbesserte interne Abläufe effizienter arbeiten zu können.
- Insbesondere in entlegenen Gebieten spielen die Kooperativen eine wichtige Rolle als Abnahmestellen für die Weiterverarbeitung, inkl. der Fermentierung, aber auch der Trocknung. Mit der Einführung wichtiger Infrastruktur, wie Trocknungsanlagen und Grundausstattung, konnte die Qualität gesteigert werden, was sich auf den Preis niederschlägt und zu einer Ausweitung des regionalen und internationalen Marktes führt.

- Die Stärkung des Kakaosektors half den Bäuerinnen und Bauern dabei, ihre Einnahmequellen zu diversifizieren. Die Bedeutung der Diversifizierung könnte durch den Klimawandel weiter steigen, da einige der Kaffeeanbaugebiete Nicaraguas in Zukunft nicht mehr für den Anbau von Kaffee geeignet sein werden, wohl aber für Kakao.
- Interviewpartner*innen gaben auch an, dass sich die Migration in den Kakaoanbauregionen, insbesondere von jungen Menschen, reduziert hat. Das deutet darauf hin, dass sich die Perspektiven für die jungen Menschen auch auf dem Land in den Anbauregionen verbessert haben.

Von Beginn an war die Einführung von Umwelt- und Sozialstandards sowie die Unterstützung der Kooperativen bei der Erlangung einer entsprechenden Zertifizierung ein wichtiger Baustein im Engagement von Ritter Sport in Nicaragua:

- Vor allem die Förderung des Anbaus von Kakao in Agroforstsystemen durch Beratungen und Schulungen für Kleinproduzent*innen ist ein wichtiger Baustein für den nachhaltigen Anbau von Kakao.
- Viele der Kooperativen konnten sich nach den Standards von UTZ/Rainforest Alliance zertifizieren lassen, was nur bei der Einhaltung ökologischer Mindeststandards möglich ist.
- Einige Kooperativen konnten unter den EU-Standards für Bio-Produkte zertifiziert werden, die hohen Kosten der Zertifizierung bleiben aber ein Problem.
- Darüber hinaus ist es wichtig zu betonen, dass es sich bei den neuen Kakao-Gebieten vielfach um regenerierte Viehzucht-Gebiete handelt. Die unkontrollierte Expansion dieser Wirtschaftsaktivität hat dafür gesorgt, dass Nicaragua eine der höchsten Abholzungsraten des Kontinents hat.
- Die Förderung von Kakao, insbesondere in Verbindung mit dem Agroforstsystem, ist eine wichtige Alternative für Menschen, die aufgrund von Armut illegale Abholzung betreiben.
- Diese beiden letztgenannten Punkte sind auch aus einer weiteren Perspektive von Bedeutung: die Abholzung und die Expansion der Viehzucht wurden vor allem in indigenen Territorien betrieben. Die Förderung der Kakao-Produktion trägt somit dazu bei, soziokulturelle Konflikte zu verhindern.

Die klaren Vorgaben hinsichtlich Fermentierung und gewünschter Qualität seitens Ritter Sport führten zu einer deutlichen Verbesserung der Nachernte-Bearbeitung des Kakaos. Die Zurückweisung von Kakaolieferungen wegen Qualitätsmängeln ist stark zurückgegangen, was darauf hindeutet, dass die Kooperativen ihre Qualitätskontrollen verbessert haben (Morazán 2015: 33-34). Auch dies hat erhebliche ökologische Auswirkungen, da weniger Ausschussware anfällt.

Die Förderung des Kakaoanbaus in Agroforstsystemen, wie sie in den Projekten vorangetrieben wurden, war zudem ein Baustein zur Verhinderung der Degradierung von Flächen. Insbesondere konnten degenerierte Weideflächen durch Agroforstsysteme wieder zu lukrativen Anbaugebieten gemacht werden (Orozco-Aguilar et al. 2021: 9).

3.3. Aufwertung zum Herkunftsland für Edelkakao

Nicaragua ist 2015 von der ICCO als Anbauland von Edelkakao anerkannt worden. Der korrekte Begriff für Edelkakao ist Fine or Flavour Cocoa (FFC). Es gibt mehrere Kriterien, die Standardkakao zu FFC machen. Zu den wichtigsten gehören die Genetik der Kakaobäume, doch auch die Nacherntebehandlung der Kakaobohnen und die damit erzielte Qualität, besondere Geschmacksnoten und nicht zuletzt der erzielte Preis entscheiden mit über die Einstufung, ob ein Kakao als FFC anerkannt wird. Die Definition durch die Gremien der ICCO ist somit relativ weit interpretierbar.¹⁰

Die ICCO veröffentlicht regelmäßig, wie viel Prozent der Ernte eines Landes als FFC gelten darf. Seit der letzten Veröffentlichung von Ende 2020 wird der Kakao aus 18 Staaten ganz oder teilweise als FFC anerkannt, in Nicaragua liegt die Quote bei 80 % (s. Tabelle 7).

Dies ist angesichts der Tatsache, dass bis zum Jahre 2015 gar kein Kakao aus Nicaragua offiziell als FFC galt, bemerkenswert.

Die in Tabelle 7 genannten Zahlen spiegeln allerdings nicht das tatsächliche Marktgeschehen wider. Marktkenner*innen gehen davon aus, dass allenfalls noch rund ein Drittel des Kakaos aus Ecuador und Peru tatsächlich FFC ist. Der dortige Anbau wird mittlerweile stark dominiert von der Sorte CCN 51, in beiden Ländern habe die Qualität des erzeugten Kakaos in den letzten 20 Jahren deutlich abgenommen, viele Lieferungen von angeblichen FFC Kakao seien vermischt mit CCN 51 (Kakaoverein 2021: 30; 37).

Die Kakaoernte Brasiliens, die laut ICCO zu 100 % aus FFC besteht, steht für den Weltmarkt nicht zur Verfügung, da diese im Land selbst verzehrt wird.

Somit stehen weit kleinere Mengen an tatsächlichem FFC Kakao für den Weltmarkt zur Verfügung, als die Tabellen der ICCO suggerieren.

Tabelle 7: FFC-produzierende Länder und Produktionsmengen

Land	FFC Anteil in % (Dezember 2020) (1)	Produktion 2020/21 (2) in Tonnen	Davon Tonnen FFC (3)
Brasilien	100%	180.000	180.000
Kolumbien	95%	65.000	61.750
Costa Rica	100%	800	800
Dominica	100%	1.000	1.000
Dominikanische Republik	60%	75.000	45.000
Ecuador	75%	350.000	262.500

¹⁰ Siehe: <https://www.icco.org/wp-content/uploads/FFP-5-2-Rev.1-A-Working-Definition-of-Fine-or-Flavour-Cocoa-English.pdf>

Grenada	100%	500	500
Guatemala	75%	500	375
Haiti	4%	4.000	160
Indonesien	10%	200.000	20.000
Jamaica	100%	500	500
Madagascar	100%	14.000	14.000
Nicaragua	80%	7.000	5.600
Panama	50%	1.000	500
Papua New Guinea	70%	38.000	26.600
Peru	75%	150.000	112.500
Saint Lucia	100%	100	100
Trinidad and Tobago	100%	500	500
Gesamt			732.385

Quellen: (1) <https://www.icco.org/fine-or-flavor-cocoa/>; (2) Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics Volume XLVII No. 3, Cocoa Year 2020/21; (3) eigene Berechnung

Das Engagement von Ritter Sport hat durch mehrere Ansätze einen erheblichen Beitrag dazu geleistet, dass die Heraufstufung eines großen Teils der Ernte Nicaraguas zum FFC möglich wurde:

- Dazu gehört generell die Unterstützung der Bäuerinnen und Bauern, damit diese den Anbau hochwertiger Kakaosorten fortsetzen können und nicht auf die mittlerweile in Südamerika weitverbreitete Züchtung CCN 51 zurückgreifen, deren Produktivität zwar höher ist, die aber eine schlechtere Bohnenqualität hervorbringt.
- Die Trainingsprogramme von Ritter Sport, die auf eine bessere Fermentierung und weitere Nacherntebehandlung abzielten, haben ebenfalls zu einer Steigerung der Qualität zumindest des Teils der Ernte nach sich gezogen, der nach den Vorstellungen des Unternehmens behandelt wird. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass dies nur für einen Teil der Ernte des Landes zutrifft.
- Ein letzter Punkt ist, dass die Zahlung hoher Preise von den Gremien der ICCO als Beleg dafür angesehen wird, dass ein Land hohe Kakaoqualitäten produziert. Die von Ritter Sport gezahlten Prämien haben somit dazu beigetragen, die Anerkennung des Kakaos aus Nicaragua als FFC zu unterstützen.

Nicaragua als kleiner Hersteller wird nicht mit den großen Anbauländern Westafrikas noch mit Ecuador, Brasilien und Peru mithalten können, wenn es um die Produktion von Massenkakao geht. Die dort etablierten Strukturen, in denen große Mengen umgesetzt werden, sind potenziell effizienter und damit preiswerter als Vermarktungsstrukturen in vergleichsweise kleinen Anbauländern. Die Heraufstufung zu einem Land, aus dem FFC stammt, eröffnet allerdings neue Vermarktungspotenziale in Nischenmärkten. Der Anstieg der Exportmengen, die zu Preisen deutlich

über dem Weltmarktpreis für Standardkakao exportiert werden können, zeigt erste Erfolge auf diesem Weg. Bemerkenswert ist dabei, dass einzelne Abnehmer mittlerweile die (ohnehin schon aufgrund der Qualitätsprämien deutlich über dem Weltmarktniveau für Standardkakao liegenden) Preise von Ritter Sport überbieten.

Zwar ist die Zahl der Kund*innen klein, die tatsächlich bereit sind, verglichen mit Standardware signifikant höhere Preise für hochwertigen Kakao zu zahlen, doch Nicaragua verfügt nun über das Potenzial, eben diesen Markt zu bedienen. Die Tatsache, dass einzelne Aufkäufer für Kakao aus Nicaragua Preise von mehr als 4.000 USD zahlen, zeigt, dass zumindest ein kleiner Teil der Produktion des Landes in hohe Qualitätsstufen vorgedrungen ist. Wie ausbaufähig dies sein wird, hängt zum einen von der weiteren Entwicklung des Marktes ab, aber auch davon, ob genügend Unternehmen gefunden werden, die tatsächlich hochwertigen Kakao verarbeiten wollen.

4. Fazit und Ausblick

Ritter Sport hat mit seinen Aktivitäten über die letzten 30 Jahre den Kakaosektor Nicaraguas erheblich verändert. Sicherlich war das Unternehmen dabei nicht die einzige treibende Kraft, denn Regierungsstellen, Wettbewerber und die Entwicklungszusammenarbeit waren ebenfalls aktiv bei der Unterstützung des Kakaosektors des Landes. Doch das Engagement von Ritter Sport spielt eine Schlüsselrolle und wird von Marktbeteiligten sehr positiv eingeschätzt.

Nachdem Ritter Sport seit den 1990er Jahren in Nicaragua aktiv war, wurde im Jahr 2002 die erste Kooperative von Kakaoproduzent*innen gegründet. Seit 2006 bezieht Ritter Sport Kakao von diesen Kooperativen in Nicaragua mit kleineren Schwankungen aber in der Tendenz stetig steigend (von 50 Tonnen im Jahr 2006 auf 1.902 Tonnen im Jahr 2020). Diese Abnahmen waren immer auch verbunden mit dem Ziel, nachhaltige Anbaumethoden, inklusive agroforstwirtschaftlicher Methoden, zu fördern und nicht nur die Erträge, sondern auch die Qualität des Kakaos zu verbessern und so die Einkommen zu steigern. Diese Ziele sind erreicht worden.

Hervorzuheben ist dabei, dass das Unternehmen über Jahrzehnte hinweg in Nicaragua trotz aller politischen Widrigkeiten aktiv geblieben ist. Die gezielte Unterstützung der Bäuerinnen und Bauern bei der Verbesserung des Kakaoanbaus mit einem starken Fokus auf die Steigerung der Qualität der Kakaobohnen war ein erfolgreicher Ansatz für den Nischenanbieter Nicaragua. Dies wurde kombiniert mit Maßnahmen zur Stärkung der Kooperativen. Ein erheblicher Teil der Kooperativen ist mittlerweile relativ gut aufgestellt und in der Lage, in eigener Regie Bäuerinnen und Bauern zu unterstützen sowie eine gute Fermentierung und Trocknung des Kakaos garantieren zu können. Einige Kooperativen haben es sogar geschafft, durch die sehr hohe Qualität ihrer Bohnen auch unabhängig von Ritter Sport neue Absatzmärkte zu erschließen, die bereit sind, hohe Preise für diese Qualität zu bezahlen.

Dies hat dazu geführt, dass der Kakaoanbau und damit auch die Erntemengen in Nicaragua im Gegensatz zu den Nachbarländern deutlich gestiegen sind. Dies wiederum ist nur dadurch zu erklären, dass die Bäuerinnen und Bauern Einkommenssteigerungen erzielen konnten, die sie ermutigten, in den Kakaoanbau zu investieren und die Produktion auszuweiten.

Neben der direkten Unterstützung des Anbaus und der Handlungsfähigkeit der Kooperativen hat Ritter Sport auch eine wichtige Rolle dabei gespielt, dass der Kakao aus Nicaragua als Edelkakao anerkannt wurde. Dies wiederum öffnet Absatzkanäle zu lukrativeren Preisen. Dies ist allerdings noch ausbaufähig. Derzeit wird immer noch rund die Hälfte des Kakaos größtenteils nicht fermentiert und in die Nachbarländer verkauft. Wie beschrieben sind die dabei erzielten sehr niedrigen Preise aller Wahrscheinlichkeit nach jedoch nicht das, was die Bäuerinnen und Bauern sowie die Kooperativen tatsächlich für den Kakao erhalten. Eine bessere Verarbeitung auch dieser Bohnen bietet die Chance auf die Erschließung zusätzlicher Absatzmärkte in Übersee und damit auch für die Erzielung deutlich höherer Einkommen. Ob dieses Potenzial umgesetzt werden kann, hängt allerdings davon ab, ob am Markt auch Abnehmer gefunden werden, die bereit sind, den Mehraufwand bei der Weiterverarbeitung der Bohnen auch durch bessere Preise zu honorieren. Dies ist kein leichtes Unterfangen auf dem hart umkämpften Markt für Edelkakao.

Die gestiegene Qualität verbunden mit transparenten Lieferketten sind zugleich Ursache und Folge der Prämiensysteme von Ritter Sport, die zu Preisen je Tonne Kakao führten, die zumindest in der direkten Abnahme durch Ritter Sport deutlich über dem lagen, was die Bäuerinnen und Bauern in Westafrika bei ihrer Ernte erzielen können.

Wie sich der Sektor in Zukunft entwickelt, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Eine weitere Eskalation der politischen Lage im Lande könnte dazu führen, dass auch der Anbau von Kakao in Mitleidenschaft gezogen wird. Dies kann direkt geschehen durch die Eskalation selbst, aber auch indirekt durch eine zunehmende Fluchtbewegung von Menschen, die als Arbeitskräfte für einen prosperierenden Kakaosektor gebraucht würden.

Andererseits ist es möglich, dass der Kakaosektor Nicaraguas weiter wächst. Bäuerinnen und Bauern, die in Trainings und durch die Unterstützung der Kooperativen ihre Anbaumethoden verbessert haben, produzieren höhere Mengen Kakao als vorher. Bleibt der Kakaosektor lukrativ, kann zudem der Klimawandel dazu führen, dass noch mehr Bäuerinnen und Bauern vom Kaffeeanbau in den Kakaosektor wechseln.

Veränderungen im Sektor könnte es dadurch geben, dass größere Plantagen aufgebaut worden sind, unter anderem El Cacao durch Ritter Sport. Die Produktionsmengen dieser Plantagen wachsen weiter an. Von entscheidender Bedeutung für die weitere Entwicklung der Lukrativität des Kakaoanbaus dürfte sein, ob es gelingt, weiterhin zumindest zum größten Teil Kakaosorten anzubauen, mit denen hochwertige Bohnen geerntet werden können.

Literatur:

Álvarez, Mauricio et al. (Álvarez, M.; Mira, M. E.; Veliz Estrada, R.; Ortega, A.; Mendoza, C.; Alemancia, J.). 2015. El Extractivismo en América Central – Un balance del desarrollo de las industrias extractivas y sus principales impactos en los países latinoamericanos. Fundación Frederick Ebert / FES América Central.

Fondo Semilla (Plataforma multiagencia de cacao para América Latina y el Caribe: Cacao 2030-2050) (2019): La Cadena de Valor del Cacao en América Latina y El Caribe.

ICCO (International Cocoa Organisation): QBCS (Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics, diverse Jahrgänge. Verfügbare letzte Ausgabe: Volume XLVII No. 4, Cocoa Year 2020/21.

Kakaoverein (Verein der am Rohkakaohandel beteiligten Firmen E.V. German Cocoa Trade Association) Geschäftsbericht 2020/2021 2021: URL: http://kakaoverein.de/fileadmin/inhalte/Dokumente/Gesch%C3%A4ftsbericht_Kakaoverein_2020_2021_digital.pdf (Zugriff: 30.11.2021).

Martorell Mir, Jaume (COORDINADOR) (2020): CARACTERIZACIÓN A NIVEL NACIONAL DEL SECTOR CACAO EN NICARAGUA. Gobernanza e incidencia en la cadena de valor de cacao en Nicaragua.

Metereau, Renaud (2020): Nicaraguan peasant cooperativism in tension: adaptive strategy or counter-movement. *Third World Quarterly*, Vol. 41, No. 5, 801-821.

Morazan, Pedro (2015): Agroforstsysteme und Kakaoproduktion in Nicaragua am Beispiel von „Cacaonica“. Unabhängige Ex Post Evaluierung in Auftrag von Ritter Sport.

Orozco-Aguilar L, López-Sampson A, Leandro-Muñoz ME, Robiglio V, Reyes M, Bordeaux M, Sepúlveda N and Somarriba E (2021): Elucidating Pathways and Discourses Linking Cocoa Cultivation to Deforestation, Reforestation, and Tree Cover Change in Nicaragua and Peru. *Front. Sustain. Food Syst.* 5:635779. doi: 10.3389/fsufs.2021.635779.

Jennifer Wiegel et al. (Wiegel, J.; Del Río, M.; Gutiérrez, J.F.; Claros, L.; Sánchez, D.; Gómez, L.; González, C.; Reyes, B). 2020. The Cacao Market System in Nicaragua: Opportunities for Supporting Renovation and Rehabilitation. International Center for Tropical Agriculture (CIAT). Cali, Colombia.

Villafuerte Solís, Daniel (2014). “Neoextractivismo, megaproyectos y conflictividad en Guatemala y Nicaragua”. *Espiral*, Vol. XXI, Nummer 61, 109-141.

Williamson, Marcos et al (2016): Pueblos originarios y afrodescendientes de Nicaragua. Etnografía, ecosistemas naturales y áreas protegidas, URL: <https://www.uraccan.edu.ni/sites/default/files/2019-06/Manual%20Interpretacio%CC%81n%20Mapas.pdf> (Zugriff: 19.01.2022).

Interviewpartner*innen

Name	Institution
Anna Laven	freie Beraterin
Anne Tittor	Universität Jena
Beate Weißkopf	GIZ
Carla Martin	Universität Harvard
Carolina Aguilar	LWR
Denis Escorcía	Kooperative CACAÓNICA
Elizabeth Rizo	Ritter Sport Nicaragua
Ernesto Bendano	ONUDE
Fausto Rodríguez	Rikolto
Giovanni Schiavo	Alfred Ritter GmbH & Co. KG
Hauke Will	Alfred Ritter GmbH & Co. KG
Jaume Martorell	freier Berater
Jennifer Wiegel	CIAGR
Luis González	Kooperative Ríos de Agua Viva
María José Torres	APEN
Mario Pérez Lejarza	Kooperative APAC
Martín González	Kooperative COOPESIUNA
Mauricion Penalba	Cosude
Merit Buama	Alfred Ritter GmbH & Co. KG
Hanne Gutjahr	Ritter Sport Nicaragua
Pedro Granados	Kooperative COOMUCOR-Rosita
Piera Waibl	freie Beraterin
Volker Schuckert	Ritter Sport Nicaragua