



Wie funktioniert's? Preiskalkulation im Fairen Handel

Preisgestaltung im Fairen Handel ist ein komplexes Thema. Wie setzt sich der Preis zusammen? Wie viel bekommen die Produzent/innen? Und warum sind fair zertifizierte Produkte im Supermarkt oder Discounter häufig deutlich günstiger als vergleichbare Produkte im Weltladen? Kurz: Was ist ein „faire“ Preis? Diese Frage lässt sich nicht leicht beantworten. Fest steht: Lebensmittel und Handwerk sind unterschiedlich zu betrachten. Und: Der Faire Handel besteht aus sehr viel mehr als der Bezahlung eines fairen Preises. Dennoch ist der Preis natürlich eine wichtige Grundlage. Dass dieser im Fairen Handel transparent sein muss, ist naheliegend. Wir erklären anhand einer Durchschnittskalkulation und einem Beispiel aus dem Lebensmittelbereich (Rohrzucker, EL PUENTE), wie er zustande kommt.

Preiskalkulation bei EL PUENTE...

Die Kleinbäuer/innen und Kunsthändler/innen kennen die lokalen Produktions- und Lebenshaltungskosten am besten. Die Grundlage der Preisberechnung für die Produkte von EL PUENTE ist daher die Preiskalkulation der Projektpartner. Auf dieser Basis werden die empfohlenen Endverkaufspreise berechnet. Im Lebensmittelbereich gelten für viele Produkte zudem feste Fairhandels-Mindestpreise, die die Produzent/innen in jedem Fall unabhängig von den Preischwankungen an der Börse erhalten. Hinzu kommen Preiszuschläge für Gemeinschaftsaufgaben, mit denen EL PUENTE besonders die Arbeit von Kooperativen fördert.

Eine wichtige Grundlage der Preispolitik ist die zinsfreie Vorfinanzierung. EL PUENTE gewährleistet allen Projektpartnern eine bis zu hundertprozentige, zinsfreie Vorfinanzierung. Ein Großteil der Projektpartner nimmt diese Art von Vorschüssen in

Anspruch, um damit die laufenden Kosten, die über das Jahr entstehen, zu decken. Die Produzent/innen und Kooperativen lösen sich so aus der Abhängigkeit von überteuerten Krediten und sind in der Lage, Rücklagen zu bilden, eigenständig zu planen und nötige Investitionen zu tätigen.

Die Grafik links unten gibt eine gute Übersicht über die Preiskalkulation. Sie bezieht sich auf den reinen Durchschnittswert aller von EL PUENTE gehandelten Produkte – von Lebensmitteln über Kunsthändler, bis zur Kosmetiklinie. Abweichungen und Preisschwankungen einzelner Produkte sind daher möglich.

... am Beispiel des Rohrzuckers aus Ecuador

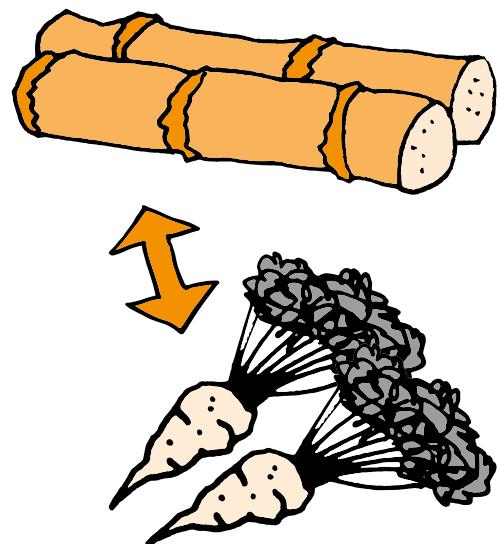
Der Zuckerpreis setzt sich aus verschiedenen Einflussfaktoren zusammen. Als Beispiel einer Preiskalkulation dient im Folgenden der Rohrzucker der Kooperative Cumbres de Ingapi aus Ecuador, von der

Preiskalkulation bei EL PUENTE (Durchschnittswert aller gehandelten Produkte)



EL PUENTE rund 40 Tonnen Zucker im Jahr importiert. Der Rohrzucker wird derzeit mit einem empfohlenen Verkaufspreis von 4,95 Euro pro Kilo verkauft.

Preisunterschied: Rohrzucker vs. Rübenzucker



Zucker wird auf dem Weltmarkt gehandelt und unterliegt damit starken Schwankungen. Der Wechselkurs von Euro und US-Dollar (USD) spielt eine wichtige Rolle bei importierten Produkten. Im Moment verteuern sich die Produkte für Verbraucher/innen in Europa auf diese Weise. Derzeit wird der einheimische Rübenzucker von der Europäischen Union (EU) gefördert, indem ein Einfuhrzoll auf den Rohrzucker aus den meisten Nicht-EU-Ländern erhoben wird. Dieser liegt bei 0,42 Euro pro Kilo. Weiterhin wirken sich auch die Transportkosten von importiertem Zucker auf die Preisgestaltung aus. Auf diese Weise ist der Rohrzucker deutlich teurer als der Rübenzucker aus der EU.

Einzelhändler: Weltladen vs. Discounter



Auch Rohrzucker aus Fairem Handel erhalten die Kund/innen häufig zu sehr unterschiedlichen Preisen. So ist der Rohrzucker beim Discounter häufig um ein Vielfaches günstiger als im Weltladen. Wie kann das sein? Kauft man den Rohrzucker bei großen Supermarktketten und Discountern, spielt zum Beispiel der deutlich höhere Mengenschlag eine wichtige Rolle. Große Supermärkte kaufen deutlich höhere Mengen ein als kleine Organisationen wie EL PUENTE, was sich entsprechend auf die Preisgestaltung auswirkt. Ausschlaggebend ist auch, ob der Zucker Bio-Qualität aufweist. Der Zucker aus

Ecuador stammt aus biologischem Anbau, aus diesem Grund erhalten die Bäuer/innen mehr Geld für ihre Ware. Der Zucker erfüllt außerdem Standards, die im Supermarkt meist nicht zu finden sind. So verzichtet EL PUENTE vollkommen auf den sogenannten Mengenausgleich. Das bedeutet, dass der fair gehandelte Zucker auch tatsächlich physisch in der jeweiligen Verpackung enthalten ist und nicht mit konventioneller Ware vermischt wird. Durch die lückenlose Rückverfolgbarkeit der Ware entstehen der Fair-Handels-Organisation weitere Kosten.

Zuckerpreis



Für den Fairtrade-zertifizierten Zucker, der im Supermarkt zu finden ist, gibt es keinen

Preiskalkulation für den Rohrzucker aus Ecuador

Preis in USD	In EURO	Geht an
1,63 USD (inkl. Fairtrade-Prämie von 0,08 USD)	1,45 €	Preis an die Kooperative Cumbres de Ingapi
+ 0,25 USD	0,23 €	Pakta Mintalay (ecuatorianische Fairhandels-Organisation, für Export, Transport zum Hafen und eigene Kostendeckung)
= 1,88 USD	1,68 €	Exportpreis (ohne Fracht)

Preis in EURO	Kosten für
+ 0,11 €	Fracht
+ 0,42 €	Zoll
+ 0,72 €	Kostendeckung Import und Großhandel EL PUENTE
+ 1,71 €	Kostendeckung Einzelhandel (v.a. Weltläden und Regionalverteiler)
+ 0,32 €	Mehrwertsteuer
= 4,95 € empfohlener Verkaufspreis	
Damit gehen vom Verkaufspreis von 4,95 € pro Kilo Zucker rund 30% an die Kooperative.	

festgesetzten Mindestpreis. Die Preisgestaltung unterliegt individuellen Verhandlungen. Festgesetzt ist jedoch eine Prämie, die bei 0,06 USD pro Kilo liegt (Bio-Qualität: 0,08 USD pro Kilo). Die Preisgestaltung von EL PUENTE findet zusammen mit den Produzent/innen und unabhängig vom Weltmarktpreis statt. Somit sind die Produzent/innen von den starken Preisschwankungen des Weltmarktes (vgl. Mai 2016: 0,29 USD pro Kilo, 2012: 0,55 USD pro Kilo) nicht betroffen.

Fairer Handel – mehr als ein fairer Preis

Die Preisgestaltung im Fairen Handel ist komplex und vielschichtig. Für Fair-Handels-Organisationen wie EL PUENTE ist die Preisgestaltung kein Marketinginstrument. Es geht nicht darum, Kund/innen mit besonders günstigen Preisen zu locken, sondern zu gewährleisten, dass die empfohlenen Verkaufspreise die reale Kostenkalkulation widerspiegeln. Insgesamt ist wichtig zu beachten, dass der Faire Handel nicht nur auf den Preis reduziert wird. Vielmehr ist der Faire Handel eine ganzheitliche Idee und fördert viele verschiedene Aspekte, die über eine reine Handelsbeziehung hinausgehen. So stellte EL PUENTE seinen Partnern Pakta Mintalay und Cumbres de Ingapi zur Steigerung der Produktionskapazitäten im Jahr 2011 z.B. ein zinsfreies Darlehen in Höhe von 22.000 Euro zur Verfügung. Mit dieser Summe wurde ein neues Lager gebaut und die Zuckerverarbeitungsanlagen erweitert.

Sarah Kreuzberg

Quelle: www.el-puente.de/zucker_kalkulation