





Vermarktung bio-zertifizierter Agrarprodukte aus Burkina Faso

Absatzkanäle und institutionelle Arrangements zwischen **Produzenten und ihren Abnehmern**

Irina Voß*

Einleitung und Fragestellung

Biologische Erzeugnisse aus Entwicklungsländern werden auf internationalen Märkten zunehmend nachgefragt. In Lateinamerika, Asien und Afrika wird der ökologische Landbau bisher von kleinbäuerlicher Landwirtschaft dominiert. Lokale Märkte für bio-zertifizierte Produkte existieren in den meisten Entwicklungsländern noch nicht. Die internationale Vermarktung bio-zertifizierter Agrarprodukte birgt große Chancen aber auch ganz besondere Herausforderungen für Kleinbetriebe. Am Beispiel Burkina Fasos untersuchte die Arbeit, auf welche Weise die internationale Vermarktung bio-zertifizierter Agrarprodukte nach Europa durch Kleinbetriebe organisiert und koordiniert wird bzw. werden kann.

Material und Methoden

Die Fragestellung wurde unter Bezugnahme auf verschiedene Ansätze der Neuen Institutionenökonomik und mithilfe einer empirischen Untersuchung in Form persönlicher Interviews mit Experten, Produzentenorganisationen, Exportunternehmen, lokalen gemeinnützigen Vereinigungen/NRO, Vertretern von Ministerien und einer privaten Zertifizierungsorganisation in Burkina Faso für die bio-zertifizierten Agrarerzeugnisse Mango, Karité und Sesam bearbeitet.

Ergebnisse

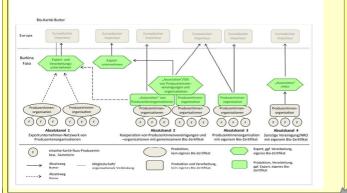
Vermarktungskanäle

Bio-Mangos (frisch, getrocknet), Bio-Karité-Kerne und -Butter sowie Bio-Sesam aus Burkina Faso werden über unterschiedlich strukturierte Vermarktungskanäle, immer aber mithilfe einer Gruppenzertifizierung mehrerer landwirtschaftlicher Kleinproduzenten über einen das Bio-Zertifikat erwerbenden Akteur vermarktet und exportiert.

Abbildung 1: Unterschiede der drei Rio-Erzeugnisse und ihrer Vermarktungsketter

Unterscheidungs- merkmale	Vermarktungsketten Mango	Vermarkungsketten Karlté	Vermarktungs- ketten Sesam	
Art Kulturpflanze Kulturbaum, in Gärten		Wilder Baum Feldfrucht		
Vegetationszyklus	Dauerkultur	Dauerkultur	elnjährig	
exportierte bio- zertifizierte Erzeugnisse	Getrocknete Mango (in großem Maße exportiert), frische Mango	Karité Butter, Karité Kerne (kaum exportiert)	Sesamkörner (gesäubert, aber unverarbeitet)	
Anzahl identifizierter Absatzkanäle	6	4	2	
Zertifikatshalter	Exportunternehmen, Trocknungsbetrlebe, Produzentenorganisationen/-vereinigungen, sonstige Vereinigung/NRO, Betrlebsverbund	Verarbeitende Unternehmen, Produzentenorganisation/ verband/ vereinigung	Exportunternehmen	
Art der an der Transaktion zwischen Produzenten und Zertifikatshalter beteiligten Akteure	überwiegend privatwirtschaftlich (kleine/mittlere Unternehmen)	überwiegend gemeinnützige Vereinigungen/NRO bzw. Produzentenorganisationen	gemeinnützige Vereinigungen/NRO	
exportierender Akteur	Exportunternehmen, Trocknungsbetriebe, Produzentenorganisationen/ vereinigungen, sonstige Vereinigung/NRO, Betriebsverbund	Produzentenorganisationen, verarbeltende Unternehmen	Lxportunternehmen	
Integrationsgrad von Wertschöpfungsstufen	Stark arbeitsteilig: Produktion, Lieferung, Verarbeitung, ggf. auch Export verbleiben zumeist bei unterschiedlichen Akteuren; Existenz von Intermediären	Stark integriert: Verarbeitung/Export meist integriert, bei Produzenten- organisationen sind zudem Sammlerinnen gleichzeitig Verarbeiterinnen	Keine Verarbeitung, Arbeitsteilung zwischen Produktion ggf. Transport, Expo	

Abb. 2: Verschiedene Vermarktungskanäle von Bio-Karité-Kernen und -Butter



Transaktionsprobleme und Lösungsvorschläge von Befragten

Transaktionsbeziehung	Transaktionsprobleme	Lösungsvorschläge
A: Zwischen	Neben Bereitstellungs-	Aus Sicht der Produzenten können Probleme weniger durch geeignete
gruppenzertifizierten	und Suchproblemen v.a.	institutionelle Arrangements als vielmehr durch Marktlösungen bzw.
Produzenten	"Hold up" und "Moral	Reduzierung von Abhängigkeit gelöst werden.
(-organisationen) und	hazard" relevant	Aus Abnehmersicht werden v.a. ex ante Lösungen in Form
ihrem burkinischen		vorvertraglicher Handlungsempfehlungen sowie Vorkehrungen zur ex
Abnehmer (Zertifikats-		post Anpassung favorisiert. Anreize werden v.a. bzgl. eines einträglichen
halter)		Erzeugerpreises erwogen, ex post Monitoring nur am Rande erwähnt.
C: Zwischen burkinischer	Überwiegend	Aus Sicht der Produzentenorganisation wird als Lösung fast
Produzentenorganisation	Bereitstellungs- und	ausschließlich der Aufbau einer langfristigen Beziehung angestrebt, in
(Zertifikatshalter) und	Suchprobleme	der v.a. allmählich entstehende Erfahrungswerte (z.B. Marktkenntnis,
europäischem Importeur		Erfahrungen mit Abläufen, realistische Abschätzung von Mengen) und
		Vertrauen Probleme reduzieren.

Literatur (Auswahl)

en, J.F., Donward, A.R., Poulton, C. & Vink, N. (2009) (Hrsg.): Institutional Economics Perspectives on Afr al, P. R., Eyhorn, F., van Elzakker, B. & Pereira de Figueiredo, E. A. (2013): 'The possibilities for inclusion entires for suchsimalal livel infloods. Ozons Roubledoz: 153 –173.

Institutionelle Arrangements in verschiedenen Arten von Transaktionsbeziehungen

In den betrachteten Vermarktungskanälen konnten zwischen Produzenten und ihren Abnehmern produktübergreifend drei grundsätzliche Arten von Transaktionsbeziehungen identifiziert werden.

Abb. 3: Typen von Transaktionsbeziehungen

	Transaktionsbeziehung A	Transaktionsbeziehung B	Transaktionsbeziehung C
ı	Zwischen gruppenzertifizierten Produzenten(-organisationen) und	Zwischen einer Produzentenorganisation (Zertifikatshalter) und einem	Zwischen einer Produzentenorganisation (Zertifikatshalter) und einem
	ihrem burkinischen Abnehmer	burkinischen Abnehmer	europäischen Importeur.
П	(Zertifikatshalter)	(Zertifikatshalter)	

In diesen Transaktionsbeziehungen kommen jeweils ein oder auch mehrere unterschiedliche institutionelle Arrangements zur Anwendung.

Beispiel für ein institutionelles Arrangement

In der Transaktionsbeziehung A kommen Abb. 4: Vertragsbeziehungen in Abhängigkeit vom Typ des Abnehmers zwischen gruppenzertifizierten (Produzentenorganisation, Exportunter- Produzenten und Exportunternehmen, u.a.) und des Produktes nehmen (Zertifikatshalter) zur Ververschiedene Arrangements zum Einsatz. marktung von Bio-Trockenmangos Mit am weitesten verbreitet sind institutionelle Arrangements zwischen gruppenzertifizierten Produzenten (-organisationen) und einem burkinischen Exportunternehmen (Zertifikatshalter). Abbildung 4 zeigt die Vertragsbeziehungen innerhalb dieses Arrangements zur Vermarktung von Bio-Mangos auf, die zudem von besonderen Steuerungsmechanismen gekennzeichnet sind (vgl. Abb. 5).



Abb. 5: Steuerungsmechanismen des Arrangements

ransaktionsbedingungen nrelze für Verarbelter und

Vorschuss an Verarbeiter für Einkauf bei Produzenten oder Direktzahlung des

Vorschuss an Verarbeiter für Einkauf bei Produzenten oder Direktzahlung des Exportunterneimens bei Produzenten, Moglichkeit des Zukaufs von Ware bei anderen Mindestpreis mit gef. variabler Marge. Möglichkeit des Zukaufs von Ware bei anderen zertifizierten Produzenten, Jeraren zinformeller Abweichungen von Verträgen informell/von Fall zu Fall, Z.B. Schulungen, Ausrüszung, Jandwrisschaftliche Inputs, Entlichnung der Produzenten inf Vorbereitungsanbeit für Bio-Zertifizierung Zertifizierung einer größeren Anzahl von Produzenten als gemäß Nachfrage notwendig, Vertrod ter Produktion/Verarbeitung biologischer und konwentioneller Erzeugnisse gleichzeitig, Internes Kontrolleystem (Kodifizierung der Erzeugnisse, Listen bio-zertifizierter Fedder, Internes Kontrolleure, Qualitätskontrolle durch Exportunternehmen in Form zusätzlicher Produktionalysen), Vertrauen (regelmäßige Besuche/Kommunikation mit Produzenten/Verarbeitern)

Diskussion und Schlussfolgerungen

Nicht alle in dieser Arbeit untersuchten, ausnahmslos von hybriden Koordinationsformen bestimmten Arrangements der Praxis folgen den theoretischen, institutionenökonomischen Empfehlungen. Sie erscheinen mit Blick auf die charakteristischen Eigenschaften des institutionellen Umfeldes sowie auf besondere Aspekte der Ressourcenallokation bei der Herstellung und Vermarktung biozertifizierter Produkte dennoch als geeignet. Aus Transaktions-kosten- und Prinzipal-Agent-Theorie abgeleitete Lösungsansätze für Transaktionsprobleme vervollständigen jene aus der Praxis. Gemeinsam liefern diese weitere konkrete Hinweise für die geeignete Ausgestaltung institutioneller Arrangements in den Austauschbeziehungen zur Vermarktung von Bio-Produkten aus Burkina Faso.

*E-Mail: irina.a.voss@gmail.com