

RICARDO ELLER & EVA HAGWALL

Agricultores agroecológicos – 14 de febrero del 2022

Ricardo: Wir sind lange Zeit durch die Welt gewandert....Lange Zeit in Ludwigshafen, in Spanien...in Kolumbien waren wir, in den USA waren wir...usw...auch in Chile haben wir eine Zeit für die Firma gearbeitet.

Ja, und wie kam dann die Entscheidung hier Blaubeeren anzubauen?

Eva: Das ist so das ich...das war die Landstelle meiner Eltern. Ich bin in Chillan geboren und aufgewachsen und die haben hier gekauft als ich fünf Jahre alt war und dann hab ich natürlich einen Bezug zum Platz.

Und als wir jetzt zurück in Chile waren, Ende der Neunziger, - meine Eltern haben, als sie in Pension gingen (Ricardo: Anfang der Neunziger), Bauern zu werden, Biobauern. Und damals waren die Himbeeren der Renner und da haben sie etwas mehr als einen Hektar mit Himbeeren angepflanzt. Und ja, dann wurden die Himbeeren viel und dann hat meine Mutter begonnen die Himbeeren zuerst einzufrieren und dann hat sie Marmelade gekocht. Alles drin mi Haus, 2003, meinem Vater ging's nicht mehr so gut gesundheitlich, dann haben sie beschlossen zurück nach Schweden zu gehen, definitiv.

Ricardo: Die 10-13 Jahre davor haben sie gependelt zwischen Schweden und Chile. Im September kamen sie hier in etwa an und Ende April ging's dann wieder zurück nach Schweden, in das Frühjahr dort.

Eva: Dann sind sie also zurückgegangen und dann war das hier...entweder jemand kauft das oder übernimmt das und ich bin die einzige von den fünf Geschwistern, die in Chile lebt und Ricardo hat dann entschlossen das zu kaufen (Ricardo: Mein Portemonnaie aufzumachen). Ich hab so ein bisschen eine Trotzphase gehabt...ich konnte mir nicht vorstellen das einfach so wegzugeben. Ich bin dann aus Santiago hierhergekommen. Ricardo ist dann dort mit den Kindern geblieben in dem Haus, die waren ja noch an der Schule teilweise....So ging's los.

Ricardo: Ja wichtig ist, du hast in der Zwischenzeit noch etwas studiert, Landwirtschaft

Eva: Ja, um zu wissen so ein bisschen was man so macht.Wir hatten auch in unseren Jahren, die wir mi Ausland gelebt haben, haben wir ein Stück Land gekauft hier in der Nähe, drei Kilometer von hier gekauft (Ricardo: Ja, als Investition). Ja, da dachten wir mit 15 Hektar muss man irgendwie wissen, was die Erde so verlangt, oder nicht. Und da bin ich in Santiago ein bisschen zur Uni und hab was gelernt.

Also das sind jetzt ungefähr 20 Jahre, dass ihr das macht?

Eva: Ja (Ricardo: So von 2003) – wir haben uns auch von Anfang an engagiert, auch als die Eltern hier waren, haben wir natürlich schon geholfen und mitgemacht (Ricardo: urlaubsmäßig) – Ja, damals schon.

Und das sind jetzt ungefähr 15 Hektar?

Eva: Ne ne ne, das war das andere Stück und damit konnt mehr nix mehr...Hier sind das zwei Hektar Land und das reicht uns vollkommen für die Art und Weise wie wir arbeiten. Das andere, nur weil es drei Kilometer weit weg war musstest du total andere Entscheidungen treffen, musstest du andere Leute anstellen, du konntest es nicht einfach so liegen lassen, auch wenn man in der Nähe wohnte, das war einfach nicht so.

Ja, und dann haben wir peu a peu angefangen die Himbeeren wegzumachen und durch Blaubeeren zu ersetzen, weil es auch der Trend war obwohl schon viele Leute jahrelang, dabei Blaubeeren hatten, wir sind ziemlich spät eingestiegen sogar. Aber dadurch dass wir hier die Marmeladenherstellung hatten, muss es Sinn machen hier eigene Blaubeeren zu haben.

Ricardo: Aber das Konzept war eben ein anderes – wie schaffen wir das eigentlich value-added zu kreieren mit relativ wenig Fläche und dann trotzdem vernünftige Arbeitsplätze hier zu schaffen, die man einigermaßen gut bezahlen kann. Ein ganz anderes Konzept als einfach nur Rohstoffe zu produzieren und dann zu exportieren (Eva: Weil da reicht ja kein Hektar, das ist total Unsinn) Unser Business Modell war, ist immer noch ein anderes, es läuft immer noch gut.

Das heißt ihr habt jetzt zwei Hektar Blaubeeren oder noch was anderes?

Eva: Ne, es ist ein Haktar Baubeeren und dann haben wir ein bisschen Himbeeren, nicht mehr viele, und dann haben wir Boisenbeeren, das ist eine Art Züchtung – Brombeeren – Himbeereen, eine Kreuzung. Und Äpfel haben wir, rote Johannisbeeren, Murtas, eine lokale Beere hier

Ricardo: Und dann haben wir Obstbäume, Pflaumen, Äpfel und Pfirsiche haben wir auch und Wildkirschen. Insgesamt sind es um die 15 unterschiedlichen Obstsorten.

Eva: Na und dann ist hier ein Stück mit dem Haus und dem Geschäft

Also die verschiedenen Geschäftszweige, sozusagen, sind der Anbau, die Marmeladen...

Ricardo: ...Säfte

Eva: Ja, und das Café, ne.

Ricardo: Und Kuchen usw. - Alles mit unserem eigenen Obst (Eva: und den gleichen Leuten) Aber wir arbeiten auch zusammen mit anderen Kleinbauern hier in der Gegend, von denen wir auch Obst beziehen, bzw. Pflücker von Wildobst, die z.B. die Wildbrombeeren

Eva: Oder die Erdbeeren, die kauf ich von anderen Biobauern

Ricardo: Wir machen aber das gleiche Konzept auch für die Milch und die Eier usw., die wir alle von der Nachbarschaft hier beziehen. Wir achten so ein bisschen auch, wie die Sachen hergestellt werden....wie die Tierhaltung ist usw....Das ist für uns ein Konzept...Animal Welfare usw.

Und wenn ihr sagt hier arbeiten Leute, wie viele sind das so ungefähr?

Ricardo: Im Moment haben wir drei festangestellte Leute, also das ganze Jahr über und dann haben wir jetzt in der Sommerzeit bis zu 15 temporär angestellte Leute.

Also weil die Blaubeeren dann doch recht arbeitsintensiv sind, im Vergleich zu anderen...

Ricardo: Sehr, sehr...Ja mittlerweile haben wir heute Ruhepause, am Mittwoch wird wieder geerntet, weil wir jetzt in der Endphase sind (Eva: da muss man warten bis die wieder blau sind) Unsere Blaubeeren werden hauptsächlich nach USA exportiert, aber auch teilweise nach Europa... Ja aber wir exportieren nicht direkt sondern über einen Exporteur, der macht Sammelladungen usw.

Und wieviel exportiert ihr von dem ganzen was ihr produziert?

Ricardo: Von den Blaubeeren würd ich sagen rund 90%, vielleicht dieses Jahr ein bisschen weniger, vielleicht 80, weil wir unseren Eigenbedarf auch steigern, Eigenbedarf für unsere Marmeladen. Aber das einzige Obst, das wir eigentlich mehr als hier benötigen, ist Blaubeeren. Wir haben unterschiedliche Sorten von Blaubeeren, wir fangen im Dezember an und Ende Februar sind wir jetzt mit der Ernte fertig. So peu a peu sind 80-90% der Ernte schon fertig jetzt.

Eva: Die Blaubeeren sind auch für die Leute hier etwas...die Leute wachsen nicht damit auf, jetzt vielleicht die neuen Generationene....aber vor zwanzig Jahren, man musste die Blaubeeren kennenlernen und diese große Sorte, die amerikanische, die man hier in Chile anbaut, die ist vielleicht nicht so fantastisch wie die Wildblaubeeren in Europa, wie man sie so kennt. Aber das ist auch eine Trend- und Modesache...Das erste was die Leute hier reinkommen und sagen ist "ah, arandano marmelada!" "haben wir nicht" Oder wir hatten nicht genug, wir hatten kaum eine Produktion, damals hab ich noch die Blaubeeren bei anderen Bauern gekauft und ach, Blaubeerkuchen und Blaubeermarmelade, da ging halt wie warme Semmeln...Jetzt nicht mehr. Die Leute haben lieber Himbeeren oder andere Sachen weil "ja, Blaubeeren, gibt's überall". (Ricardo: Aber Mischungen mit Blaubeeren, wir haben eine Four Berry Marmelade) Wir sehen es an unseren Kuchen, wir verkaufen viel mehr Apfelkuchen jetzt als Blaubeerkuchen obwohl wir hier mehr....Aber die Leute "Ne, ne, Blaubeer ist nicht so gesund, lieber Apfelkuchen". Deswegen geht auch ein größerer Teil....[in den Export]

Als ihr die Blaubeeren gepflanzt habt, war da schon die Idee die Blaubeeren zu exportieren, von Anfang an?

Ricardo: Ja, man konnte ja nicht anders, bei Blaubeeren gab es ja kaum einen internen Markt.

Eva: Und mit Kuchen, wir hatten ja gerade übernommen und mit dem Kredit, da musste man ein bisschen schauen, dass man ein bisschen Einkommen hat und da waren natürlich Blaubeeren das mit dem besseren Preis, man hatte keine Arbeitskraft mehr für die Himbeeren, weil alle Nachbarn dann auch schon alle Blaubeeren angebaut hatten.

Weil die dann einen besseren Preis hatten und die besser bezahlen konnte?

Eva: Die Himbeeren hatten einen guten Preis, nur man bekam keine Arbeitskraft und wenn man nicht frische Himbeeren verkaufen konnte, dann hat es keinen Sinn gehabt, nur sie als IQF -

Individually Quick Frozen, das ist das Konzept von dem Superobst, also das bessere Obst, aber das geht direkt in den Gefriermarkt. Das wird dann als gefrorenes Obst exportiert (Ricardo: Supermarkt dann) Aber die Idee war natürlich schon – damals hatte ich hier keine Kuchenproduktion, das fing erst ein bisschen später an, also peu a peu, 2004, 2005, das Cafe hab ich erst 2008 angefangen und das war wirklich ganz ganz wenig was ich da als Kunden hatte. (Ricardo: das war die Anfangszeit, so 5-6 Jahre braucht man, dass das richtig zum Laufen kommt) Und ein Hektar produziert ja wahnsinnig viel Obst, das sind so zwanzigtausend Kilo. ... also zwischen 15- und 20tausend haben wir gehabt und da kannst du das nicht in unsere kleine Produktion reinbringen.

War es einfach da einen Absatz zu finden, also einen Exporteur?

Ricardo: Ja, Chile hat eine gute Infrastruktur für Obstexport und hier diese Gegend ist hier grad für Bioobst, für Bio-Blueberries, sag ma mal so, das Zentrum mit Grunde genommen. Chillan hat die größte Fläche, um Chillan herum.

Eva: In Nuble, da ist die Konzentration von Biobauern gerade sehr hoch und von da gab's doch...

Ricardo: Die Infrastruktur war schon damals da und das lief super....Bis zur Pandemie jetzt würd ich sagen, jetzt haben wir natürlich ein bisschen...Jetzt ist's natürlich ein bisschen holpriger geworden wegen der ganzen Lieferketten.

Eva: Meine Eltern haben ja schon Bio-Himbeeren exportiert, das war ja damals auch 15tausend Kilo, also Himbeeren ist ja auch wahnsinnig produktiv...

Ricardo: Früher wurde alles hier verpackt, wir haben unten ein Packing (Eva: da haben wir alles in die Clamshells direkt eingepackt) für die Supermärkte

Eva: Direkt zum Exporteur und dann in der Nacht sind die Flugzeuge direkt geflogen (Ricardo: von Santiago aus)

Das mit den Himbeeren?

Eva: Himbeeren ja

Ricardo: Und Blaubeeren am Anfang auch

Aber jetzt?

Ricardo: Aber jetzt nicht mehr, also die Preise sind...

Eva: Also wenn du jetzt mit Oktober schon Blaubeeren hast, oder bis Mitte November vielleicht, dann gehen die Preise runter und dann...

Ricardo: Also Chile war ja damals noch, um 2000 der größte Exporteur von Blaubeeren, also auf der südlichen Halbkugel, eine Zeit lang. Mittlerweile sind die Peruaner da, die Argentinier, Australien machen auch was, sogar in Mexiko, in Florida werden Blaubeeren auch relativ früh schon...das heißt die Konkurrenz ist groß und der Preis ist natürlich gesunken, aber...früher bekam man für ein Kilo 10 Dollar, heutzutage kannst du glücklich sein wenn du 3 bis 4 Dollar bekommst.

Also das ist nicht mehr so rentabel wie es mal war....Bis 2016 ungefähr waren die Preise unwahrscheinlich gut.

Die Exportfirma, ist das eine, die sich speziell konzentriert auf Bioobst oder?

Ricardo: Eine ja, wir exportieren mit zwei momentan, die eine heißt Bluefields, die exportiert sich auf Bioobst nach USA. Wir arbeiten aber auch mit einer anderen Firma, die heißt VivoAgro.

Eva: Von Anfang an, alle Firmen an die wir überhaupt verkauft haben, ein großer Teil von ihrer Produktion war schon bio. (Ricardo: Ortifrut zum Beispiel) Das ist ein Riesen...(Ricardo: wir waren von Anfang an bei denen dabei) Also mein Vater hat ja als es noch nicht einmal Ortifrut hieß.

Und wie ist die Beziehung zu diesen Firmen?

Ricardo: Eigentlich recht gut, wir kennen die Leute, wir kennen uns alle.

Eva: Also die zwei wo wir jetzt Obst abgeben sind halt kleinere Firmen, von da her kennen wir die, die kommen hier her, gucken sich die Pflanzen an.

Ricardo: Ja, Agrowissenschaftler sind bei uns und beraten uns usw.

Eva: Eben wir kriegen dann Beratung auch. Nicht das wir alles machen was die beraten aber man hat wenigstens die Meinung.

Aber es gibt jetzt da kein Problem? Manche haben mir erzählt in anderen Situationen, was weiß ich, Firmen, die spät zahlen oder das das intransparent ist was die da so genau zahlen...

Ricardo: Das ist immer so ein bisschen, bei einer Firma haben wir dieses Jahr schon ein bisschen Probleme, wegen der Lieferketten. Gewisse Container konnten dann nicht entladen werden, weil einer im Schiff krank war und deswegen war es Quarantäne...

Eva: Das waren zwei Wochen lang Verspätung und dann kam das natürlich verspätet an, das Obst ist dann nicht die bessere Qualität wie man abgegeben hat und dann weiß man nicht, weil die geben dir nicht die Werte bis das Obst nicht verkauft ist und dann kriegt man nur einen Vorschuss, den kriegt man sofort, alle 14 Tage kriegst du Vorschüsse für das Obst (Ricardo: rund 2 Dollar pro Kilo) und denn Rest kriegst du irgendwann mal im März, April (Ricardo: Mai) manche Firmen früher, manche später.

Ricardo: Da ist so ein bisschen so eine Sache, man ist ein bisschen in der Luft, wenn man mit zwei Dollar eigentlich die Kosten abdecken kann, dann ist es ja ok, aber man will natürlich auch was verdienen an der ganzen Geschichte. Diese zwei Dollar sind in etwa die Kosten der ganzen Geschichte, die Löhne und Gehälter steigen ja auch und du hast andere Kosten, Transportkosten usw., deckt das in etwa ab. Also alles was darüber ist, ist dann schon ok, aber man weiß es nicht. (Eva: Und das ist die Art wie alle Firmen arbeiten) Zumindest wenn man klein ist, bei größeren Firmen, da sieht es glaub ich ganz anders aus, da macht man Verträge von Anfang an und dann sagt dann ok, ich liefer dir, meinetwegen, 100tausend kilo und da fängt's dann an wo man ein

bisschen verhandeln kann – ich will aber 4 Dollar dafür haben und fertig, der Rest ist mir wurscht. Also irgend sowas. Aber, bei uns ist es halt noch so, da hast du schon recht...

Eva: Und dazu ist es auch noch so...Also unsere Produktion ist genau mitten in der größten Produktion von allen Beeren. Von da her sind die Preise auch etwas niedriger. Wenn du in einem Klima, etwas näher an der Küste, z.B. gerade in Yumbel in der Gegend, die Leute die fangen schon Anfang November an zu exportieren, die kriegen natürlich 8 Dollar.

Ricardo: Aber man muss sagen bei uns mi Geschäft ist das Thema Landwirtschaft und Export usw. Vielleicht 20-25 % des globalen Geschäfts.

Also obwohl ihr jetzt den Großteil des Obsts exportiert...

Ricardo: Wenn man die Margen sich anguckt usw. Dann bedeutet das relative wenig wirklich – 10% der Marge vielleicht des Gesamtgeschäftes. (Eva: Nur 10%?) Letztes Jahr hab ich das mal ausgerechnet: 10% der Gesamtmarge. Ja, denn die Marge sind natürlich bei diesem Anteil des Verkaufs (Marmelade etc.) ganz andere.

Und habt ihr da mal Überlegungen gemacht mit anderen euch irgendwie zusammenzuschließen?

Ricardo: Doch, doch, da gibt's ja was, die Eva kann dir auch davon erzählen, weil sie da auch Mitglied ist, ich halt mich da ein bisschen raus.

Eva: Als Gruppe? Also wir haben es mehrmals versucht mit verschiedenen Gruppen von Biobauern, aber wir haben es eigentlich nicht geschafft richtig zusammenzuarbeiten, als Kooperative. Man spricht zwar viel von Zusammenarbeit und Zusammenexport und vielleicht zusammen irgendwas machen aber wir haben es nicht geschafft. Weißt du dadurch das einige vielleicht Ende Oktober schon anfängt mit der Ernte, der kriegt einen Superpreis, der ist nicht bereit und hat vielleicht auch gerade in der Zeit hat er auch gute Arbeitskraft für die Ernte und wenn wir jetzt in den Tanz reinkommen, ist es nicht so einfach und dann was anderes ist, wir haben nur einen Hektar, wir haben wenige Arbeiter, aber wir können auf die Qualität wirklich schauen, also unsere Beeren sind überall wo wir sie abgeben, die werden "wow, das sieht aber toll aus" Und dann kommen andere und die haben wirklich – einem tut's leid – weil das Obst reist zusammen mit einem mi gleichen Container und das kann auch helfen, dass die Preise runtergehen und das ist eben so eine Sache, das ist schwierig da wirklich zusammenzuarbeiten.

Ricardo: Man könnte aber trotzdem zusammenarbeiten, das ist eine Sache, das geht ja nicht nur um den Export, sondern auch um den Einkauf von alles mögliche was man da so braucht, um die Arbeitskräfte usw.

Eva: Wir sind vielleicht auch zu wenige und der eine ist auch ausgestiegen.

Letzte Woche war ich in San Felipe und da gibt's eine ganz interessante – also ist formell eine Firma aber agiert de facto wie eine Kooperative von Kleinbauern von Tafeltrauben und die exportieren zusammen, recht erfolgreich, aber was die halt machen ist das jede einzelne lote zurückverfolgbar auf den einzelnen Produkteur un

dadurch passiert eben nicht das dass der Preis sich ausgleicht, sondern es wird geschaut dass jeder entsprechend dem was er abliefert....

Ricardo: Ich mein das können wir hier auch machen, wir haben hier auch ein Tracing von unserem Obst...

Eva: Also so wie wir das jetzt exportieren funktioniert das auch so

Aber die haben halt einen gemeinsamen Vertrag mit der Exportfirma

Ricardo: Ja also das ist meines Erachtens total möglich

Eva: Ich glaube wir sind auch ein bisschen von unserer Seite passiv gewesen...

Ricardo: ...weil für uns ist das ein unwichtiges Thema und mi Grunde genommen, wir wollen aus dem ganzen raus, das Thema, es ist für uns ein wesentlich besseres Geschäft Obst zu kaufen von anderen, als das Obst selbst zu produzieren und wir könnten hier auch unseren Platz mit anderen Aktivitäten wesentlich besser leben, sagen wir mal so, und einfacher und mit weniger Stress, wenn wir nur einen Campingplatz hier machen oder was weiß ich und wir tendieren so ein bisschen in die Richtung. Weißt du, ich bin schon Rentner und Eva demnächst auch und dann will man, weißt du das ganze Thema ist hier so ein bisschen versklavend, man ist ein Sklave von dieser ganzen (Eva: das ist sehr intensiv hier), auch das Gechäft hier, das Cafe, wir haben jeden Tag, jeder will was von uns haben und das interessante sind wir, mi Grunde genommen, auch weil wir dann immer Geschichten erzählen...

Eva: die Leute wollen hier mit uns sitzen... und dann am Wochenende arbeiten die nicht und dann schließt du das Tor um 20Uhr obwohl 19Uhr draufsteht und dann um 21Uhr hupen die immer noch ob du nicht doch noch einen Kuchen übrig hast zum Verkauf undas geht uns, weißt du, das ist täglich...

Ricardo: ...und dann in der Pandemie war's noch schlimmer, weißt du das war zwei Jahre lang sind wir hier und können nicht weg, ansonsten sind wir teilweise ein, zwei Monate in Europa, wir haben einen Sohn in Berlin und Evas Familie, die leben alle in Schweden...

Eva:...ich meine das ist alle ist nicht schlecht, nur auf einmal wird das ein bisschen viel und dann wenn man diese gemeinsame Geschäfte

Ricardo: das Geschäft läuft super! Also monetär geshen, aber du musst dich sehr in diese Gechäfte hineinknien. Es ist versklavend so ein bisschen.

Eva: Also für mich was so ein bisschen schwierig als ich in diese Gruppe einstieg dass alles, die ganze Produktion, also sowohl das Obst als..., alles steht auf meinen Namen und die Firma ist halt meine Person....und wenn du jetzt in eine Kooperative einsteigst, dann musst du natürlich trennen was Landwirtschaft ist und was (Ricardo: steuerlich, du musst zwei unterschiedliche Firmen gründen) Ah, und das war, da musst ich eine Menge von Papiere und die Gesundheitsbehördennummer neu machen, die Arbeitsverträge neu machen, das war mir alles ein bisschen blöd, zu diesem Zeitpunkt – wenn ich jetzt vielleicht zehn Jahre jünger wäre, ja, hätte ich

wahrscheinlich schon und ich glaube deswegen ist es schon dass man einige Entscheidungen vielleicht ein bisschen anders gemacht hätte.

Was die Anbaumethoden betrifft: also ihr macht das biologisch, agroökologisch, wie würdet ihr das...?

Eva: Also nicht unbedingt agroökologisch wenn man jetzt wie der Agustin...bei uns ist es...hier in Chile ist das "organico", also Bioanbau, wir versuchen natürlich so viel wie möglich auf Kompost und kompostieren usw. Zu arbeiten, aber wir benutzen auch kommerzielle Bioprodukte, mit Zertifizierung usw.... In der Agroökologie versuch man...

...das soweit wie möglich zu ersetzen

Eva:..ja.

Ricardo: Wir machen sehr viel mit alternativen Energien, also solar usw.. Auch mit dem Wasser guck ma schon auf unseren Water footprint usw und carbon footprint, das sind so zwei Sachen, die wir schon sehr stark uns hier angucken. Im ganzen Leben, so allgemein, aber natürlich für die Landwirtschaft und unser Geschäft hier....Warmwasser [mit Solar] haben wir schon 15 Jahre installiert. Und dann messen wir auch so die...Evapotranspiracion...wir haben so ein Gerät, das zeigt die Solarstrahlung und den Wind und die Temperatur und damit kontrollieren wir, die Berieselung, der Computer ist direkt an das Ding angeschlossen.

Für uns ist das ganze nicht nur ein wirtschaftliches sondern auch ein soziales Thema, wir arbeiten so ein bisschen mit einem Konzept von diesem Drei-Säulen-Konzept: Die Umwelt, das soziale Umfeld und die Wirtschaftlichkeit des ganzen Unternehmens. Und es interessiert uns sehr, dass auch andere Leute das sehen können, dass sowas funktioniert, also Solarnlage usw., das Ding haben wir schon beinahe zehn Jahre auf dem Dach, da, das war für die Leute hier, wir waren die ersten....Weil wir auch noch die Restenergie verkaufen, an den Betreiber...

Eva:..die hatten hier keine Ahnung davon, die kamen alle hierher zum Lernen, also von daher waren wir schon ein Innovations....

Ricardo: Es ist wichtig das wir hier auch offen sind für andere...das ist eine kleine Geschichte, die Leute verstehen was man hier alles machen kann...also sowohl anbauen als auch andere Sachen mit den Rohstoffen zu machen als nur Rohstoffe exportieren...was man ja in Entwicklungsländern wie Chile genauso macht, mit dem Kupfer z.B., Kupfer wird alles exportiert und von den Chinesen kriegen wir dann alles mögliche wieder zurück aber zu ganz anderen....weil Chile nicht in der Lage ist, was weiß ich, Elektrokabel oder anderes aus Kupfer herzustellen. Das wollten wir eigentlich nicht. Das ist das Konzept.

Eva: Es ist vielleicht deswegen, dass es auch für den Agustin und seine Studenten interessant ist herzukommen, weil sie eben – ich meine große Landwirtschaft und bio und agroökologisch, das können sie sich bei mehreren angucken...

Ricardo: 100 Hektar Blaubeeren, oder 200 oder 500...

Eva: Die könnten viele große besuchen, aber die mögen es gerne hierherzukommen, auch den Studenten oder den Leuten, die sich weiterbilden zu zeigen, dass man auch ein rentables Geschäft

machen kann mit einer kleinen Produktion, wo alles integriert ist und wo man eben dem Obst, mehr Wert geben kann .

Ricardo: Und dann auch eben die Community einbindet über mehrere Geschichten und gewisse Eckdaten auch für Umweltschutz usw. da hat. Also das ist unser Hauptanliegen. Hauptanliegen war nicht maximale Rentabilität sondern dass wir auf den drei Gebieten eigentlich arbeiten können. Grad so, hier, in ganz Lateinamerika, wir haben in verschiedenen Ländern hier gelebet, in Kolumbien, wir waren auch in Mexiko und von Kolumbien aus, musst ich mich auch um Venezuela und um Peru kümmern, weißt du, dann hat meinen Einblick, die Probleme sind überall die gleichen: Man hat diese Großstädte und dann relativ große Landwirtschaftsgebiete wo das Leben noch ganz anders läuft, die Leute haben kaum Chancen aus dem miserablen Zustand herauszukommen, weil keiner da investiert, die haben kaum Arbeitsplätze, die haben ganz schlechte Bildung, es ist hier in Chile, oder auch in Mexiko, wo man hin will, wenn man hier auf dem Land auf die Welt kam, hast du kaum eine Chance, oder hattest du zumindest bisher, kaum eine Chance weiterzukommen, weißt du, das ist, wenn man hier in Pintoch (????) oder in Vitacura in Santiago zur Welt kommt, das ist ein etwas reicheres Viertel, dann hat man eine tolle Ausbildung, automatisch, die Schulen sind auf europäischen Standards. Hier können die kaum lesen oder die verstehen nicht was die lesen und du hast kaum Internet – ich mein mittlerweile ist alles ein bisschen besser geworden (Eva: bis zur Pandemie wenigstens) aber bis vor zehn Jahren. Und wenn man sich das ganze von draußen anschaut und man sagt; man hatte so ein Glück mi leben, man will auch zeigen dass es auch anders geht, das ist auch ein Teil unseres Projekts...

Die Tatsache dass ihr organisch zertifiziert seid, bringt das was was jetzt so die Preise betrifft, mi Verkauf?

Ricardo: Ganz klar, grad in den USA. USA ist würd ich sagen, das Land, was am meisten das Thema honoriert, die Biozertifizierung.

Eva: In Europa noch nicht, aber das fängt schon langsam an.

Ricardo: In Europa nicht, in Asien auch nicht. In den USA kriegst du 1-2 Dollar Unterschied zwischen konventionellem Obst und Bioobst und das ist dann rentabel sogar für einen kleinen Betrieb.

Aber interessant, dass das in Europa weniger ist.

Ricardo: In Europa ist es wesentlich weniger. Europa ist auf dem Blaubeerenbereich noch Etnwicklungsland. Blaubeeren, außer den Wildblaubeeren, die jeder in Schweden kennt, die Leute kenne die amerikanischen weniger....

Eva: In Schweden haben sie sich echt geweigert so diese importierten...Meine Schwester in Schweden hat mit jemandem gesprochen im Supermarkt: "Ach Gott, ich werde doch keine Blaubeeren aus Chile kaufen, Mensch, nein ich warte bis zum Sommer" und dann sagt sie: „ja guck mal, das hätten vielleicht sogar die Blaubeeren meiner Schwester sein können, weil meine Schwester produziert Bioblaubeeren“ „Oh wow, echt?“ Auch normale Leute, viele Leute haben so viele Vorurteile auch über Produktionsländer, für die Schweden ist es sehr wichtig, so dieses Selbstpflücken usw. und das ist etwas womit du aufwächst (...)

Was ich vergessen hab zu fragen: ihr exportiert die dann frisch, oder tiefgefroren auch?

Ricardo: Jetzt hauptsächlich frisch, da bekommt man die besseren Preise, IQF gibt's auch im Export, aber dieses Jahr haben wir das kaum gemacht.

Wir haben auch die Marmeladen exportiert, nach Deutschland und nach Schweden, direkt, hauptsächlich über Weltläden, fair trade. In Deutschland arbeiten wir mit El Puente (Eva: das war zehn Jahre her) Und in Schweden arbeiten wir auch mit einer Firma, die heißt North-South Fair Trade, mit denen exportieren wir auch, direkt, also halt ein paar Paletten Marmeladen, 10tausend Gläser oder was weiß ich. Aber dafür muss man lange arbeiten. Das haben wir ein paar Jahre lang gemacht. In den letzten Jahren nicht mehr.

So ein bisschen auch damals um unseren Leuten hier eine ständige, stabilere Arbeit hier zu...so am Anfang war hier in Chile der Marmeladenmarkt, gerade so mit bio, relativ unbekannt, mittlerweile hat sich das total geändert. Wir haben in Santiago eine Firma, die kauft uns tausende von diesen kleinen Gläsern ab und das ist unser Hauptgeschäft mit Marmeladen in Santiago und hier unser Geschäft, auch wenn das so eine kleine Klitsche ist, bewegt ziemlich viel.

Würdet ihr jetzt perspektivisch sagen dass das Thema Exporttrotzdem wichtig ist oder sein kann für so einen kleinen landwirtschaftlichen Betrieb hier?

Ricardo: Ich hoffe nicht, ich würde sagen nicht, aber bei Blaubeeren ist es noch ein Muss, außer man hattet dann eine etwas größere Anlage und produziert dann value-added products.

Eva: Also wenn ich jetzt zum Beispiel eine Möglichkeit hätte diese Säfte richtig auf größere Skala zu produzieren, dann würde ich das vielleicht machen. Mehr lokal und mehr Produktion hier selbst. Ich müsste aber eine neue Anlage hier...

Ricardo: dadurch würden wir dann nicht mehr exportieren

...also den Export ersetzen durch lokale Weiterverarbeitung...

Ricardo: ...und dann den lokalen Markt oder die Nachbarländer hier mit diesen Säften versorgen...

Eva: ...für die Säfte brauche ich das reifere Obst, weil es mehr Süßstoff hat, kein Zucker, kein Wasser, hundert Prozent Saft. Das mach ich jetzt mit ganz einfachen Töpfen, fünfliterweise und wenn wir hier zwanzig Gläser Saft am Tag verkaufen, dann sind schon die Falschen weg und das hätte vielleicht einen Markt und das wär mir lieber, das zu machen, als das Obst zu exportieren, weil da hast du auch weniger Probleme mit der(Ricardo: Zertifizierung), aber auch mit der Arbeitskraft, weil da kannst du das Obst etwas länger an der Pflanze lassen, bis es wirklich alles reif ist und jetzt musst du von Dezember bis jetzt, jeden Tag ernten damit du wirklich das Super Obst hast. Die arbeiten lieber bei größeren Landwirten, die 10, 20 und 100 Hektar haben, auch wenn sie sich bio nennen, ich weiß nicht, manche sind nich bio, aber die haben dann soviel, dass die die Leute wirklich gut gut am Tag verdienen können. Hier bei uns ist es halt eine Limtiacion. Das sind bei uns zwei, drei Wochen, da geht's gut.

Wieviel verdient man so beim Blaubeerpflücken?

Ricardo: Die Leute verdienen, die haben so eine kleine gelbe Kiste, da passen so in etwa drei Kilo hinein, wir wiegen das nicht, da ist so eine Linie. Und die kriegen für so eine Kiste so rund 1500Peso und die machen am Tag so um die zwanzig von denen....Also die verdienen für chilenische Verhältnisse einigermaßen vernünftig.

Eva: Manche Leute kommen nicht wenn sie nicht die Garantie haben, dass sie 25 Kisten voillbekommen...

Ricardo: ...30000 am Tag haben. Rund 1000 Dollar im Monat

Eva: Diese Leute fangen normalerweise Ende Oktober an und dann arbeiten sie bis Ende März und arbeiten hart natürlich, sind aber nirgendwo angestellt, haben keine formellen Arbeitsverträge, sondern die arbeiten alten per Tag und wenn sie krank werden sind sie krank und das ist halt eines der großen Probleme. Die lassen sich auch nicht einstellen.

Weil sie die Abzüge nicht haben wollen...

Eva: ...und auch wenn du Verträge machst, die weigern sich, die wollen dir nicht einmal ihre Personalnummer geben, weil sie, sie haben immer Angst dass du damit was anfangen kannst. Die Leute sind ziemlich skeptisch. Das sind die gleichen Frauen, die später bei mir hier oder in der Nähe vom Fluss da unten die Brombeeren pflücken und dann täglich hundert kilo Brombeeren holen, die werden danach am Nachmittag ein bisschen sortiert und gleich in unsere camera congelada, damit wir die das ganze Jahr haben wir schon vor einigen Jahren gemacht. Früher haben wir natürlich im Sommer alle Marmeladen hergestellt und fertig und wenn sie alle sind, sind sie alle. Das kannst du dir jetzt nicht mehr leisten, wenn du Verträge hast mit Firmen in Santiago, die von uns Produkte verlangen, dann musst du garantieren, dass du das ganze Jahr lang Obst hast damit du die versorgen kannst und das ist dann für uns schon wichtig, dass das Geschäft, weil da sind wir auch nicht so, ich meine das Cafe verlangt von uns hier zu sein, aber wenn wir einen Tag sagen wir verdienen nicht mehr oder wir schließen das Cafe oder wir verkaufen nur zur Mitnahme, dann kannst du natürlich vielleicht etwas mehr Ruhe haben, wenn du Leute hier anstellst, die nur das alles hier machen, dann ist das Geschäft velleicht für uns ein bisschen einfacher. Dass man ein bisschen, also unser jüngster Sohn arbeitet auch mit uns under der macht alles online, das hab ich früher selbst alles gemacht.

Also diese Präferenz eher jetzt Marmeladen für den hiesigen Markt zu produzieren läge eher so in der einfacheren Organisation des ganzen?

Eva: Ja, ganz sicher.