

Jenseits von **Morgen**

GESCHICHTEN DES GELINGENS

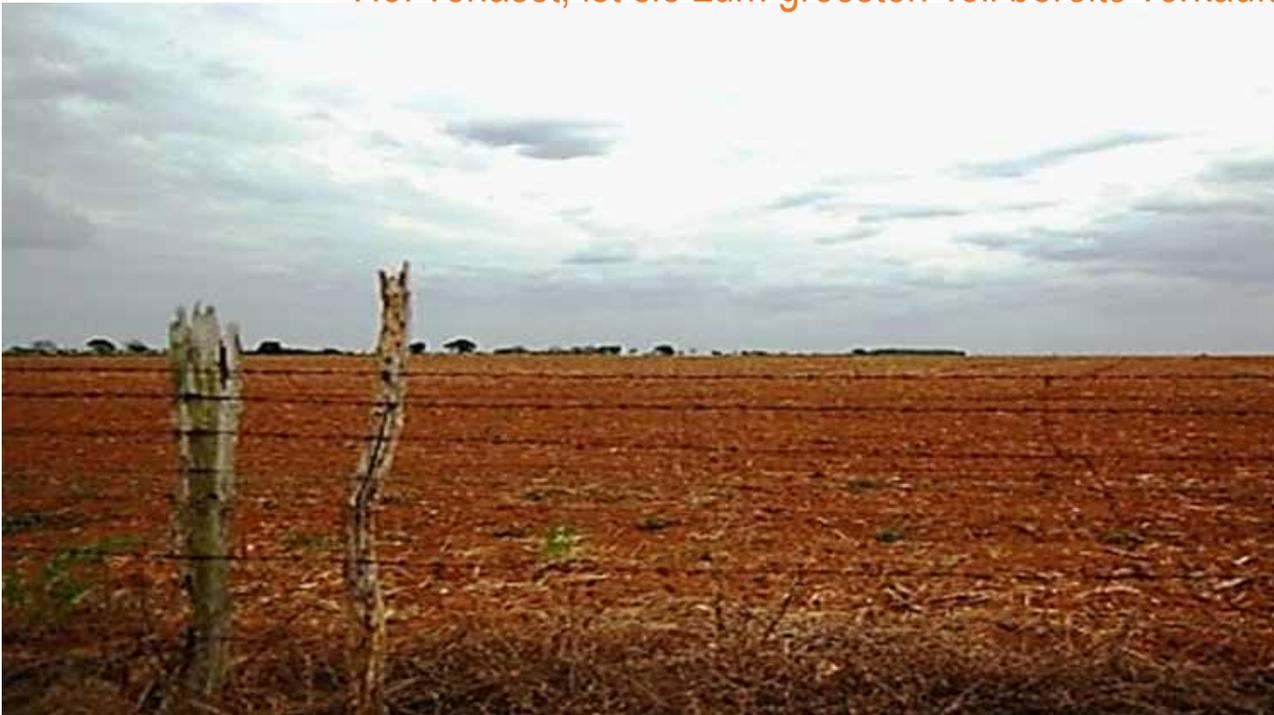
Motivierende Erfahrung No. 9



**Wenn die Nachbarschaft
den Markt darstellt**

Wenn die Nachbarschaft den Markt darstellt

Die Produktion einer kleinen Milchviehwirtschaft, die sich im Rahmen einer halb verunglückten Landvergabe entwickelte, ist heute die Existenzgrundlage einer Familie. Zunächst wurde experimentiert, um die passende Form der Milchverarbeitung zu finden. Schliesslich blieb man beim Joghurt, der nun statt auf dem Markt in der Nachbarschaft verkauft wird – und zwar mit Erfolg: Wenn die Joghurtlieferung den Hof verlässt, ist sie zum grössten Teil bereits verkauft.



Umgebung, die die Familie bei ihrer Ankunft erwartete.

Die Ankunft

Raúl Cháves und seine Frau Viviana mussten schon einiges mitmachen, bevor sie am staatlichen Landvergabeprogramm teilgenommen haben und nach El Rodeo in der Gemeinde Puerto Gaitan im östlichen Tiefland Kolumbiens kamen. Raúl und Viviana hatten vorher anderswo ein Stück Land gekauft, aber als sie es in Besitz nehmen wollten, stellte sich heraus, dass sie einem Betrüger in die Falle gegangen waren. Dies war ein herber Rückschlag für die junge Familie, die nicht wusste wohin. Da sie ohne jeden Landbesitz waren, entschieden sie sich, einen Antrag beim staatlichen Landreformprogramm zu stellen, um im Rahmen der Landzuteilung berücksichtigt zu werden.

Sie erinnern sich noch gut an den Moment, als ihnen von staatlicher Stelle mitgeteilt wurde, dass sie ein Stück Land in El Rodeo zugeteilt bekommen würden. Raúl und Viviana zeigen auf dem Bildschirm ihres Laptops Fotos, die sie machten, als sie dort ankamen.

2007 kam die Familie in El Rodeo an. Die Geburt von Sohn Esteban lag erst wenige Wochen zurück. Die Landparzellen, welche den Familien zugewiesen worden waren, hatten vorher zu einer grossen Rinderfarm eines Drogenbarons gehört und war vom Staat beschlagnahmt und für die Landzuwei-

sung freigegeben worden. Die ersten Monate waren von Unsicherheit geprägt, da die staatliche Stelle sich vorbehielt, die insgesamt 28 Familien nochmals umzusiedeln. Viviana und Raúl beschlossen daraufhin, die Behörde vor vollendete Tatsachen zu stellen, begannen sich notdürftig einzurichten und legten einen Brunnen an.

Der Beginn war nicht leicht, da das Gelände aus kahlen Weiden bestand, auf denen man die Bäume an einer Hand abzählen konnte. Mit dem Brunnen hatte man nun Wasser für Pflanzen und die wenigen Haustiere der Familie. Man setzte Bäume und Palmen, pflanzte Maniok und Papaya.

Viehzucht im Blut

Raúl hatte sein Leben lang davon geträumt, eigene Milchkühe zu haben. Dank der Beharrlichkeit und der Arbeit des Ehepaars ging es bergauf. Aber nicht allen ging es so. 10 der insgesamt 28 angesiedelten Familien gaben auf und zogen weiter. Viviana erinnert sich, dass es Momente gab, in denen das Essen sehr knapp war. Heute nach 8 Jahren hat sich die öde Steppe aber in einen Hof mit viel



Brunnenbau - Schritt in die Zukunft
(Quelle Raúl Cháves)

Die Familie begann, sich einzurichten, ein Brunnen wurde angelegt und eine erste behelfsmässige Unterkunft errichtet. Schritt für Schritt nahmen Raúl und Vivian mit den beiden Kindern ihre 26 Hektar Land in Besitz

Baumbestand und Palmen verwandelt, mit Ställen für die Haustiere und Weideflächen für das Milchvieh. Ein Grossteil der Ernährung der Familie kommt aus der eigenen diversifizierten Produktion. Die Grundlage für den Unterhalt der Familie sind die 30 freiweidenden Milchkühe und der Verkauf von weiterverarbeiteten Milchprodukten.

Unternehmergeist

Der Verkauf von Milch wirft kaum Gewinne ab, so dass sich Viviana und Raúl überlegen mussten, wie sie die Milch sonst verwerten könnten. Sie probierten einiges aus, stellten Quark für den Verkauf her, danach sattelten sie auf Käse um. Aber insgesamt war der Erlös recht niedrig. Gut dass ein Grossteil des Lebensunterhalts der Familie aus der eigenen Produktion stammte und nur wenig hinzugekauft werden musste. Raúl und Viviana liessen aber nicht locker und experimentierten weiter, bis sie schliesslich mit der Produktion von Joghurt begannen. Im Internet machten sie sich schlau und wurden zu wahren Experten in Sachen Joghurt; seitdem produzieren sie täglich 20 bis 30 Liter.

Verkauft wird in der Nachbarschaft

Täglich fährt Raúl den Joghurt zum Verkauf mit seinem Motorrad aus, eine Kühlbox auf dem Rücksitz. Nur ganz selten fährt er damit zum Markt. Die meisten Abnehmer/innen sind Leute in der Nachbarschaft – eine feste Kundschaft. In weniger als 2 Stunden verkauft Raúl 50 Portionen. Bevor der Joghurt vom Hof geht, ist er quasi schon verkauft, direkt an die Konsument/innen, vorbei am Markt und jeder Zwischenhandelskette. Für Raúl ist die Runde durch die Nachbarschaft mehr ein Zeitvertreib als Arbeit – hier und dort wird ein wenig gequatscht.



Die Eheleute erzählen, wie sie in El Rodeo begannen.

Kosten des Wachstums oder wenn weniger mehr ist

Viviana und Raúl stimmen darin überein, dass die Menge Joghurt, die sie zurzeit produzieren, ausreicht. Mehr zu verkaufen wäre nicht das Problem, so Raúl. Doch wenn sie mehr produzieren und auf dem örtlichen Markt verkaufen würden, müssten sie dafür ein Produktzertifikat der Gesundheitsbehörde einholen und staatlich festgelegte Produktionsstandards erfüllen, die sich eher an industrieller



Nachbarinnen von Viviana und Raúl während einer Versammlung.

Täglich fährt Raúl seinen Joghurt zum Verkauf mit seinem Motorrad aus, eine Kühlbox auf dem Rücksitz. Ganz selten muss er damit zum Markt im Ort fahren, um alles zu verkaufen. Es sind hauptsächlich die Familien aus der Nachbarschaft, die den Joghurt kaufen.



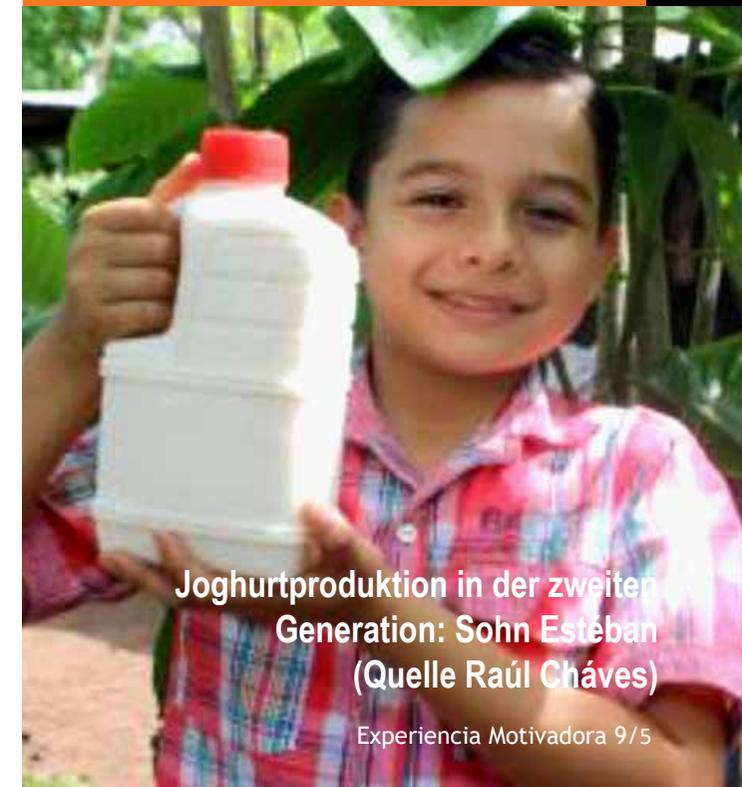
Familienporträt (Quelle Raúl Cháves)

Produktion ausrichten – zum Beispiel müssten sie die Joghurtbehälter etikettieren. Kurzum stünde einiges an Kopfschmerz und Behördengänge ins Haus. Deshalb kamen sie zum Schluss, dass sie lieber ihren natürlichen Joghurt ohne Konservierungsstoffe oder andere chemische Substanzen herstellen. So können sie ihn weiterhin für 5000 Pesos – etwa eineinhalb Euro – pro Liter in der Nachbarschaft verkaufen. Allein schon die Etikettierung und Produktkodifizierung würde den Joghurt auf der Stelle teurer werden lassen.

Tochter Viviana ist bald mit der Schule fertig. Die Eltern möchten, dass sie im nahegelegenen Villavicencio studiert. Der Joghurtverkauf versetzt sie dazu in die Lage, ihr ein Studium zu finanzieren.

Während der Anfangszeit, als Raúl und Viviana ihren Hof nach agrarökologischen Prinzipien aufbauten, wurden sie von der NRO Fundación Cosmopolitana begleitet. Diese Beratungsorganisation, deren Arbeit von Misereor gefördert

Ohne Konservierungsmittel zu produzieren und den Joghurt zu einem erschwinglichen Preis im direkten lokalen Kontext zu verkaufen, hilft der Familie, über die Runden zu kommen – und dies ist es, worauf es Viviana und Raúl ankommt.



Joghurtproduktion in der zweiten Generation: Sohn Estéban (Quelle Raúl Cháves)

Joghurt – ohne Chemie
produziert für den Markt der kurzen Wege.

wird, unterstützt die Familien in El Rodeo, unabhängig davon, für welchen Produktionszweig sie sich entscheiden. Für Raúl war dies sehr wichtig, denn er ist überzeugt, dass es besser ist, wenn jeder selbst herausfindet, was seine Interessen und Fähigkeiten sind. Auf diese Weise kommt es auch zu einer diversifizierten Produktion in der Region, die die Produzent/innen nicht zwingt, über Zwischenhändler/innen und an entfernte Märkte zu verkaufen – eben vom Produzenten direkt zum Konsumenten, wegen der kurzen Wege mit einem minimalen ökologischen Fussabdruck und zu einem für beide Seiten interessanten Preis, zudem sehr zuträglich für das soziale Zusammenleben und die lokale Entwicklung und Wirtschaftsdynamik.

Bespiele wie das von Raúl und Viviana sind kein Einzelfall. Die Familien stehen im Kontakt miteinander und tauschen Erfahrungen aus. Dabei dreht sich bei weitem nicht alles nur um Landwirtschaft und Produktion, sondern es werden auch neue Gesetze, die das Leben auf dem Land betreffen, diskutiert.

Quintessenzen in Richtung Zukunft

- Kühn zu experimentieren, um die geeigneteste Produktion oder Weiterverarbeitung zu finden, erlaubt statt Menge eher Qualität anzupeilen.
- Oft fehlt uns die Vorstellungskraft bezüglich des Marktes: Statt tausender Kund/innen weit weg können es auch die Menschen von nebenan sein.

Der Text, der auf Besuche und Gespräche vor Ort basiert, wurde von Jorge Krekeler (Berater Misereor) erstellt, zunächst jedoch mit den Interviewpartnern konsensfähig gemacht. Besonderen Dank gilt stellvertretend Raúl Cháves und seiner Familie sowie Roberto Rodríguez der Fundación Cosmopolitana.

Jenseits von Morgen

GESCHICHTEN DES GELINGENS

www.almanaquedelfuturo.wordpress.com

Originaltitel "El mercado es el vecindario"

Experiencia Motivadora N° 9 Almanaque del Futuro

Autor: Jorge Krekeler, jorge.krekeler@scbbs.net

Berater Misereor als AGEH Fachkraft

Übersetzung: Jorge Krekeler

Layout: Diana Patricia Montealegre

Bildmaterial: Raúl Cháves, Jorge Krekeler

Kontakt zur Geschichte des Gelingens:

Raúl Cháves, email: granjacaporal76@gmail.com

Roberto Rodríguez, Fundación Cosmopolitana

email: robertorodriguez0502@gmail.com

Ausgabe: Mai 2016

Text und Fotos dürfen in Print- und Onlinepublikationen unter Angabe des Autors sowie des Fotografen verwendet werden. Vervielfältigung oder Abdruck von gekürzten Versionen nur in Absprache mit dem Autor.

Mit Unterstützung durch

MISEREOR
IHR HILFSWERK