

REKLAMATION.CH



Verkaufszwang bei Ricardo

Auf der Internet-Auktionsplattform Ricardo müssen Verkäufer auch Bieter akzeptieren, mit denen sie nichts zu tun haben wollen.

Hans Tschopp aus Bern ist verärgert: Im vergangenen Dezember wollte er einen gebrauchten Mofa-Vergaser verkaufen und bot ihn auf der Auktionsplattform Ricardo.ch an. Zu seinem Ärger erhielt ein Bieter den Zuschlag, mit dem er nichts mehr zu tun haben wollte. Bei einer früheren Transaktion hatte es mit ihm Probleme gegeben. Tschopp setzte den Käufer darum auf seine persönliche schwarze Liste. So konnte dieser bei Auktionen von Tschopp nicht mehr mitbieten.



Im Sommer 2018 schaffte Ricardo diese schwarze Liste klammheimlich ab. Seither reisen die Beschwerden erobster Ricardo-Teilnehmer nicht mehr ab. Vor allem private Gelegenheitsverkäufer wie Hans Tschopp pochen auf ihr Recht, selber zu entscheiden, mit wem sie geschäften wollen und mit wem nicht.

Ricardo begründet die Streichung mit einer «Vereinfachung des Angebots». Die schwarze Liste sei «nicht mehr zeitgemäss» und zu oft als Drohmittel missbraucht worden.

Hans Tschopp wartete prompt vergeblich auf die Bezahlung seines Vergasers. Auf seine Reklamation hin erstattete ihm Ricardo zwar die Gebühr für den Verkauf zurück. Aber Tschopp muss jetzt seinen Vergaser erneut als Angebot auf der Auktionsplattform veröffentlichen – und er geht das Risiko ein, dass der unzuverlässige Käufer erneut mitbietet. (br)

So funktioniert Reklamation.ch

Konsumenten deponieren eine Beschwerde, die betroffene Firma kann darauf individuell reagieren – und der Kunde bewertet dann den Service.

Fairtrade-Schog

Nachhaltigkeits-La

Wer möchte, dass Kakaobauern einen fairen Lohn erhalten, sollte auf den Hinweis «direkt gehandelte Kakaobohnen» achten. Einige kleine Chocolatiers in der Schweiz zahlen den Bauern bis zum Fünffachen des üblichen Marktpreises.

Wer als fair oder nachhaltig angepriesene Schokolade kaufen will, findet in den Regalen der Grossverteiler eine grosse Auswahl. Bei Migros zum Beispiel tragen alle Frey-Schokoladen mindestens das UTZ-Label. Es steht – wie auch das von Rainforest Alliance (Bild rechts) – für nachhaltig produzierten Kakao. Fairtrade Max Havelaar verspricht faire Löhne und legt einen Mindestpreis für Kakao fest.

Erstaunlich: Auf den Preis einer Tafel Schokolade scheint die bessere Entlohnung der Kakaobauern keinen Einfluss zu haben: Fairtrade-Milchschokolade gibt es zum Beispiel bei Coop schon ab 50 Rappen pro 100-Gramm-Tafel, Cailler-Milchschokolade ohne Siegel hingegen kostet Fr. 2.30 und mehr. Deshalb stellt sich die Frage: Können die Konsumenten trotzdem davon ausgehen, dass der Kakaobauer mehr Geld für seine Arbeit erhält, wenn seine Schokolade mit dem Fairtrade-Label zertifiziert ist?

Die Stiftung Max Havelaar ist für das Fairtrade-Label in der Schweiz verantwortlich. Sie sagte dem K-Tipp, sie wisse nicht, wie viel Bauern verdienen, deren Kakao das Max-Havelaar-Signet trägt. Laut Stif-

tungssprecher Patricio Frei haben die rund 200 000 zertifizierten Bauern aus 22 Ländern im Jahr 2017 rund 40 Millionen Dollar Prämien erhalten. Das Geld werde an Kooperativen ausbezahlt, die selbst entscheiden, wie es eingesetzt wird. Vom Geld bekommen die Bauern sehr wenig zu sehen. Das zeigte ein Bericht des «Kassensturzes» von der Elfenbeinküste im Januar.

20 Rappen mehr pro Kilo Fairtrade-Bohnen

Der Kakaopreis auf dem Weltmarkt beträgt aktuell rund Fr. 2.20 pro Kilo Bohnen (Preis ab Schiff). Davon erhalten die Bauern nur einen Teil, der je nach Land und Kooperative stark variieren kann. Für Fairtrade-Bohnen werden pro Kilo 20 Rappen mehr bezahlt.



Fairtrade-Labels: Kakaobauern erhalten am meisten für ihre Bohnen, wenn der Hinweis «direkt gehandelte Kakaobohnen» auf der Packung steht

Das macht pro Tafel Schokolade mit 50 Prozent Kakao-Anteil im Durchschnitt rund 1 Rappen aus.

Die Menschenrechtsorganisation Public Eye en-



NICOLAS VILLAUME/CHOKA CHOKA

Kakaobauer in Peru: Er ist an der Berner Firma Choba Choba beteiligt

gi: Bauern profitieren kaum

bels garantieren keine bessere Bezahlung der Kakaobauern



ISTOCK

rem Kakaopreis nicht reich. Aber es ist genug, um anständig über die Runden zu kommen.»

Die Chocolatiers Tau-cherli in Zürich und Sadé in Veyrier GE kaufen die Bohnen bei der Hacienda Betulia in Kolumbien. Deren Mitbesitzer Christian Vélez sagt, die Farm setze ihre Kakaobohnen zum gut Fünffachen des Marktpreises ab: für umgerechnet rund 10 Franken pro Kilo.

Andere beziehen ihren Kakao aus Afrika. Kunde einer Plantage in Kamerun ist L'Espace Chocolat mit Läden in Lausanne und Yverdon VD. Inhaber Christophe Moret zahlt Fr. 7.50 pro Kilo Bohnen inklusive Transport. «Dieser Preis wurde mir angeboten», sagt Moret. «Wenn

man direkten Kontakt zu Produzenten hat, ist man umso mehr bereit, den richtigen Preis für Qualitätskakao zu bezahlen.»

Choba Choba gehört teils den Kakaobauern

Das Geschäftsmodell von Choba Choba geht einen Schritt weiter: Das Berner Schokoladenunternehmen gehört zu 22 Prozent peruanischen Kakaobauern, die den Rohstoff liefern. Choba Choba zahlt ihnen ab Hof Fr. 3.75 bis 4.80 pro Kilo. Dazu erhalten sie jährlich 5 Prozent des Umsatzes in Form von Bargeld, Aktien oder Projektunterstützung. 2018 resultierten daraus weitere 2 Franken pro Kilo Kakaobohnen.

Sandra Porchet

UTZ Certified: Label von z.B. allen Frey-Schokoladen



Rainforest Alliance: Läderach z. B. arbeitet mit diesem Label



Fairtrade Max Havelaar: Label z. B. der Schokoladen von Coop

gagiert sich seit Jahren dafür, dass Kakaobauern von ihrer Arbeit leben können. Sie empfiehlt, nach Schokolade aus «direkt gehandelten Kakaobohnen» zu suchen. Dadurch würden Margen von Zwischenhändlern vermieden. Zudem würden langfristige Verträge den Bauern einigermassen stabile Preise sichern.

In der Schweiz gibt es verschiedene Schokoladenhersteller, die ihre Bohnen direkt bei den Bauern kaufen. Kleinere Chocolatiers zahlen jedoch ein Mehrfaches des Marktpreises. Mehrere zeigten dem K-Tipp ihre Unter-

lagen – inklusive Verträgen mit den Kakaobauern.

«Den Aufwand für Edelkakao honorieren»

Der Basler Schokoladenhersteller Idilio Origins zum Beispiel zahlt den Bauern in Venezuela rund Fr. 6.– pro Kilo Bohnen. Der Unterschied pro 100-Gramm-Tafel beträgt rund 20 Rappen. «Wir geben damit kein Almosen. Vielmehr wollen wir den Aufwand honorieren, der nötig ist, um Edelkakao in dieser Qualität herzustellen», sagt Mitinhaber Niklaus Blumer. «Die Bauern werden auch mit unse-

Kakao macht nur 10 Prozent des Preises aus

Die Kosten für den Kakao haben nur einen kleinen Anteil am Preis für eine Tafel Schokolade. Kay Keusen von der Schokoladenfirma Tau-cherli in Zürich zeigt, wie der Ladenpreis einer 80-Gramm-Tafel mit einem Gehalt von 77 Prozent kolumbianischem Kakao zustandekommt.

Dass eine Tafel im Laden rund 10 Franken kostet, liegt nicht in erster Linie an einer besseren Bezahlung der Kakaobauern – sondern an der Verarbeitung und den Verkaufsmargen in der Schweiz.



Beispiel: Die Kosten im Detail für eine 80-Gramm-Tafel von Tau-cherli

Kakao inkl. Transport	Fr. 1.03 ¹
Zucker	Fr. –.045
Verarbeitung zu Couverture	Fr. –.519
Verarbeitung durch Chocolatier	Fr. –.31
Reinigungsaufwand	Fr. –.14
Verpackung, Arbeit	Fr. –.70
Material	Fr. –.45
Verwaltungs- und Vertriebskosten	Fr. 1.–
Investitionen und Marketing	Fr. 2.60
Mindestmarge Detailhandel	Fr. 3.30
Kosten der Tafel im Laden (gerundet)	Fr. 10.–

¹ Entspricht einem Kilopreis von Fr. 16.80. Rohstoffverluste (Kakaohülse) von 20 Prozent berücksichtigt