



■ Stefan Ouma

Sicherheit und Unsicherheit in der globalen Ökonomie

Zur Externalisierung von Kosten und Risiken in den Globalen Süden

■ Foto links: Obst und Gemüsemarkt in Kampala, Uganda;
Foto rechts: Markthalle in Cannes, Südfrankreich (ist).

Ungewissheit bedeutet oft auch Unsicherheit. Unsicherheit und Sicherheit sind *relative* Kategorien: Sie unterliegen dem historischen Wandel und werden – abhängig von geographischen und sozialen Gegebenheiten – mit unterschiedlicher Intensität erlebt. Was für den einen als sicher erscheint, ist für den anderen ungewiss. Selbst in vergleichsweise kleinräumigen Kontexten können Menschen, die sich beispielsweise durch ihren Sozialstatus unterscheiden, auf ungleiche Weise Unsicherheiten ausgesetzt sein. So erwartet den einen nach Beendigung seines Berufslebens eine sichere Pension, die ihm auch weiterhin einen gewissen materiellen Wohlstand erlaubt, während der Nachbarin hingegen die Altersarmut droht.

Unsicherheit und Sicherheit sind aber nicht nur *relative*, sondern auch *relationale* Kategorien. Wie der Soziologie Stefan Lessenich gezeigt hat, ist die Sicherheit, mit der im Globalen Norden ein gewisser Wohlstand erfahrbar ist und als selbstverständlich erachtet wird, eng mit der Erzeugung von Unsicherheiten im Globalen Süden verknüpft.¹ Lessenich fasst diesen Sachverhalt mit dem Begriff „Externalisierung“ zusammen. Er meint damit eine Lebensweise, die sich durch „die Ausbeutung fremder Ressourcen, die Abwälzung sozialer und ökologischer Kosten auf Außenstehende und die Aneignung der

Gewinne im Inneren, sowie der Beförderung des eigenen Aufstiegs bei Behinderung bis Verhinderung des Fortschritts Anderer auszeichnet.“² Sein prägnantes Fazit lautet: „Wir leben gut, weil wir von den anderen leben“³ oder genauer gesagt, über die Verhältnisse anderer leben.

Unsicherheiten im Agrarsektor: eine global-relationale Perspektive

Die Interdependenz von Sicherheit und Unsicherheit in der Weltwirtschaft soll im folgenden am Beispiel von drei wirtschaftsgeographischen Projekten aufgezeigt werden. Diesen Forschungsarbeiten liegen jeweils die gleichen Beobachtungen und grundsätzlichen Fragestellungen zugrunde: Lebensmittelsicherheit, die gesicherte Erfüllbarkeit von Konsumentenwünschen sowie die sichere Erwartung von Profitmargen und Renditen gelten im Globalen Norden als selbstverständlich. Aber welche Folgen hat diese Gewährleistung von Sicherheit für den Globalen Süden, wo viele Warenketten – insbesondere von Agrarprodukten – ihren Ursprung haben? Kommt es hier möglicherweise zu einem Anstieg von Unsicherheit? Welche Folgen hat es für kleine und mittlere landwirtschaftliche Produktionsbetriebe sowie für landwirtschaftliche Gemeinschaften und



■ Abb. 1: Spinaternte auf einem Acker in Kenia (ist).



■ Prof. Dr. Stefan Ouma ist Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsgeographie an der Universität Bayreuth.

„Unsicherheit“ in der wirtschaftsgeographischen Forschung

„Am Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie an der Universität Bayreuth befassen wir uns mit der Frage, wie eine nachhaltige Regionalentwicklung – beispielsweise in den Ländern Ostafrikas – angesichts globaler Herausforderungen gelingen kann. Im Fokus stehen dabei die weltweit zunehmende sozialräumliche Ungleichheit, die drohende Klimakrise und die fortschreitende Vermarktlichung und Technologisierung zentraler Bereiche von Wirtschaft und Gesellschaft. Seit mehr als einem Jahrzehnt befaße ich mich mit vernetzten Strukturen, Institutionen und Prozessen, die im Globalen Süden und im Globalen Norden sehr verschiedene, oft sogar gegensätzliche Wirkungen haben. Ein Schwerpunkt waren zunächst globale

Warenketten, später auch globale Investitionsketten im Agrarsektor. Am Beispiel eigener Forschungsprojekte soll dieser SPEKTRUM-Beitrag zeigen, wie neue Ungewissheiten und Unsicherheiten durch genau solche Faktoren entstehen, die in Europa die Sicherheit von Investoren, Unternehmen und Konsument*innen erhöhen: Die Begriffe „Sicherheit“ und „Unsicherheit“ sind *relativ* und *relational*.

Dieser Befund sozialwissenschaftlicher Forschung spiegelt sich heute in der Alltagserfahrung vieler Menschen – und dies nicht allein in ökonomischer Hinsicht. Auch rassistische Diskriminierung und Gewalt bewirken, dass Sicherheit und Unsicherheit selbst auf kleinem Raum sehr

unterschiedlich verteilt sein können. Reisen und Ausflüge, die für weiß und deutsch gelesene Menschen in der Regel nicht mit größeren physischen Unsicherheiten verbunden sind, können in manchen Regionen Deutschlands für People of Colour ein Ausflug ins Ungewisse sein. Ich selbst beispielsweise halte, angesichts der vielfach dokumentierten rassistischen Übergriffe, im Osten Deutschlands nur sehr ungern wissenschaftliche Vorträge – es ist mir einfach zu unsicher. Gleichzeitig sollte daran erinnert werden, dass es auch im Osten viele People of Colour gibt, die ihr Leben unter diesen Umständen meistern, sowie politisch engagierte Menschen, die diesen Verhältnissen entgegenzutreten.“

■ Abb. 2: EurepGAP/GlobalGAP-Zertifikat
(Foto: Stefan Ouma).

Arbeiter*innen im Globalen Süden, wenn im Globalen Norden dafür gesorgt wird, dass wirtschaftliche Akteure – sei es auf den Real- oder den Finanzmärkten – möglichst stabile Erwartungshorizonte haben und mit deren Erfüllung rechnen dürfen?

Sicherheitsstandards für Lebensmittel

Im Jahr 1997 haben europäische Einzelhändler, die der Euro-Retail Produce Working Group (EUREP) angehörten, einen Standard für die Sicherheit von Lebensmitteln ins Leben gerufen, den „EurepGAP“. Da in den folgenden Jahren immer mehr Unternehmen auch außerhalb Europas diesen Standard übernahmen, wurde der Name 2007 in „GlobalGAP“ geändert; er bezeichnet zugleich die weltweite Organisation, deren Mitglieder sich zur Einhaltung des Standards freiwillig verpflichten. GlobalGAP erstreckt sich auf alle Abschnitte der Lebensmittelherstellung, vom unverarbeiteten landwirtschaftlichen Produkt bis hin zur Weiterverarbeitung. Für Obst und Gemüse, Saat- und Pflanzgut, Viehhaltung und Aquakulturen sowie für die Rückverfolgbarkeit von Produktions- und Lieferketten werden Regeln formuliert, welche die Unbedenklichkeit von Lebensmitteln gewährleisten sollen. Insbesondere sollen Schadstoffbelastungen

vermieden und gegebenenfalls verringert werden. Unternehmen können die Einhaltung dieser Regeln überprüfen und zertifizieren lassen. Zuständig hierfür sind Institutionen, die bei GlobalGAP akkreditiert sind. In jedem Fall ist die Implementierung des GlobalGAP-Standards mit weitreichenden Folgen für die Betriebsorganisation verbunden, sie wird abschließend in einem Audit-Prozess geprüft.



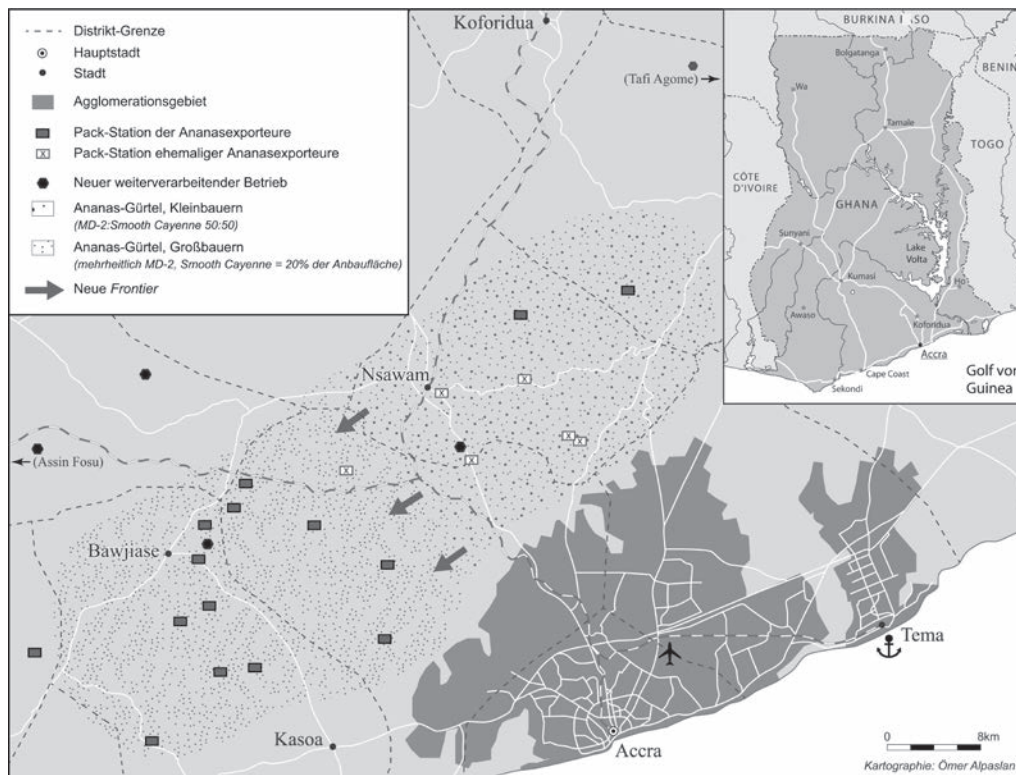
GlobalGAP ist also eine im Globalen Norden entwickelte Institution: ein handlungsleitendes Set von Regeln, das sowohl bei Konsument*innen wie bei Supermärkten Unsicherheiten in Bezug auf Schadstoffbelastungen von Obst und Gemüse verringern soll. Doch am anderen Ende der Wertschöpfungskette haben diese Regeln zu neuen Unsicherheiten geführt, wie Untersuchungen in Kenia zeigen.⁴ Hier konnten sich Supermärkte die höhere Produktqualität zu einem unveränderten Preis erkaufen, weil sie das Zertifizierungsverfahren an andere Glieder der Wertschöpfungskette delegieren konnten. Gleichzeitig war es – weil GlobalGAP nach 2007 weltweit eine immer schnellere Verbreitung fand – für viele kenianische Landwirte zunehmend ungewiss, ob sie ihre Produkte weiterhin in die EU exportieren könnten und wer für die Kosten der Zertifizierung aufkommen würde. Zudem erschien es fraglich, ob sich diese Investition in einem Markt, der ohnehin schon durch starke Preisschwankungen gekennzeichnet war, auch lohnen würde. Für Produzent*innen im Globalen Süden entstanden somit neue Kosten und organisatorische Unwägbarkeiten (Abb 2).

Eine neue Züchtung revolutioniert den Ananas-Markt

Ein weiteres, von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) gefördertes wirtschaftsgeographisches Forschungsprojekt befasste sich mit dem Export von frischen Ananas aus Ghana in die EU. Mitte der 2000er Jahre galt das westafrikanische Land als eines der aufstrebenden Länder im globalen Ananas-Handel. Der Anbau konzentrierte sich auf eine Region nördlich der Hauptstadt Accra und wurde größtenteils von Kleinbäuer*innen betrieben, die wiederum

■ Abb. 3: Ananasfrüchte auf einem Markt in Accra, Ghana (ist).





■ Abb. 4: Alte und neue Anbaugelände im Ananas-Gürtel Ghanas (Quelle: Stefan Ouma 2020).

an Exporteure verkauften (Abb. 4). Einige Exporteure besaßen auch eigene Farmen. In beiden Fällen belieferten afrikanische Exporteure Importeure in Europa, die ihrerseits den Einzelhandel belieferten.

Bereits 1996 hatten sich die Wettbewerbsbedingungen auf dem globalen Ananasmarkt maßgeblich geändert. Auslöser war der Konzern *Fresh Del Monte Produce*, ein in den USA ansässiger, transnational organisierter Produzent, Vertreiber und Vermarkter von frischem Obst, Gemüse und anderen Produkten. In jenem Jahr brachte das Unternehmen eine Designer-Ananas auf den Markt, die von einigen als das wohl wertvollste neue Fruchtprodukt der Welt bezeichnet wurde: die Gold Extra Sweet Ananas, oft kryptisch MD2 genannt.

MD2 stammte aus den Konzernlabors auf Hawaii und war für die kapitalintensive Produktion auf den Flachebenen Costa Ricas optimiert worden. Die Frucht sollte den Markt zum Vorteil des Agrokonzerns verändern und die geographische Reichweite seiner Absatzmärkte neu definieren. Bis Mitte der 1990er Jahre war der Weltmarkt klar aufgeteilt: Südostasiatische Länder wie Thailand, die Philippinen und später Indonesien waren die Zentren des Ananasanbaus für die Weiterverarbeitung zu Säften und Konserven. Mittelamerikanische Exporteure, insbesondere Costa Rica, belieferten hauptsächlich den US-Markt mit der Sorte Champaka. Der europäische Markt für frische Ananas wurde weitgehend von Côte d'Ivoire (Elfenbeinküste) und Ghana mit der Sorte *Smooth Cayenne* beherrscht. MD2 wurde von Del Monte mit vielen Vorteilen be-

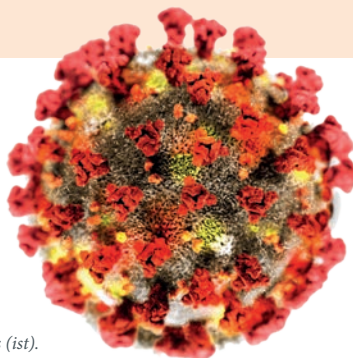
worben, vor allem mit längerer Haltbarkeit, goldener Farbe und einem süßer Geschmack. Die Sorte konnte zudem leicht aus Lateinamerika auf dem Seeweg nach Nordamerika und Europa transportiert werden. Dadurch wurde der Wettbewerbsvorteil von Côte d'Ivoire und Ghana gefährdet, der bis dahin aufgrund der räumlichen Nähe zu Europa bestand. Wie viele andere transnationale Agrarunternehmen verfügte Del Monte über eine beträchtliche Lieferkettenmacht und kontrollierte die gesamte Fruchtkette, bestehend aus Forschung, Produktion, Logistik sowie Distributions- und Reifungszentren. Für die Logistik konnte Del Monte auf eigene Kühlcontainer, Spezialschiffe und Speditionsunternehmen zurückgreifen.

MD2 ist also als Produkt einer Strategie zu sehen, mit der ein Unternehmen die Machtpotenziale seiner vertikalen Integration dazu verwendet hat, um sich mehr Marktanteile zu sichern. Das Ziel war es, auf diese Weise Erwartungs- und Renditehorizonte für Anleger*innen, für das Management und für Beschäftigte zu stabilisieren. Auch das Verkaufsargument bestand darin, Abnehmer*innen mehr Sicherheit in Bezug auf die Qualität des gehandelten Produktes zu versprechen – nach dem Motto „Alles aus einem Guss“. Für Kleinbäuer*innen und Exporteure in Ghana stellte jedoch die Flutung des Marktes mit MD2 einen externen Schock dar, der zu neuen Unsicherheiten führte. Sie blieben auf ihren traditionellen Ananas-Varianten zunehmend sitzen. Um die eigene Produktion auf MD2 umstellen zu können, war es erforderlich, über langwierige *Trial and Error*-Prozesse den richtigen Umgang mit der Designer-Ananas zu erlernen. Viele Ex-

Die Covid-19-Pandemie: Externalisierung in der Krise

Die Covid-19-Krise hat im Globalen Norden mittlerweile bewirkt, dass bisherige – vermeintliche – Sicherheiten zerbrochen sind. Massive wirtschaftliche Einbrüche, ein drohender Kollaps der Gesundheitssysteme, Ausgangssperren und ein radikaler Verzicht sind Erfahrungen, die bisher eher im Globalen Süden verortet wurden. Gleichzeitig hat die Pandemie das bekannte systemische Ungleichgewicht verschärft. In Deutschland wurden viele Menschen über Kurzarbeitergeld und andere Transfermechanismen vor den schlimmsten wirtschaftlichen Folgen bewahrt. Diese Instrumente stehen aber bei weitem nicht jedem Staat zur Verfügung, und auch nicht jeder Staat, der fiskalisch dazu in der Lage wäre, würde seine Ressourcen in der gleichen Weise mobilisieren. Zudem konnten Deutschland und einige andere Staaten des Globalen Nordens eigene Impfstoffe entwickeln.

Die so generierten neuen Sicherheiten sind jedoch nicht global erfahrbar. Der breitenwirksame Zugang zu COVID-19-Impfstoffen wird unter anderem deshalb erschwert oder sogar verhindert, weil zahlreiche Länder des Nordens am Patentschutz festhalten, obwohl das TRIPS-Rahmenwerk der Welthandelsorganisation WTO Ausnahmeregelungen vorsieht. Andererseits ist schon heute klar erkennbar: Ohne einen derartigen Zugang wird es auch für den Globalen Norden keinen dauerhaften Schutz vor dem Coronavirus SARS-Cov-2 und seinen Varianten geben. Wie es aussieht, sind die von dem Soziologen Stefan Lessenich beschriebenen Mechanismen der Externalisierung, die dieser SPEKTRUM-Beitrag an Beispielen aus der Agrarwirtschaft illustriert, durch die Pandemie erstmals in ihren Grundfesten infrage gestellt worden.



■ Abb. 5:
3D-Darstellung
des Corona-Virus (ist).

porture und Bäuer*innen, die sich den Umstieg auf MD2 nicht leisten konnten, schieden aus dem Ananasgeschäft aus. Während es in den späten 1990er Jahren zwischen 50 und 70 Exportunternehmen gab und zu diesem Zeitpunkt etwa 40 Prozent der aus Ghana exportierten Ananas von Kleinbäuer*innen produziert wurden, sanken diese Zahlen bis 2009 drastisch.

2011 wurde der Markt von nur mehr 14 Exporteuren bespielt. Die Ananasausfuhren Ghanas blieben nur deswegen relativ konstant, weil die Großbetriebe, denen die Umstellung gelang, die wegbrechenden *Smooth Cayenne*-Exporte ausglich. Die überlebenden Exporteure breiteten sich mit ihren MD2-Pflanzungen in einem neuen Gebiet westlich von Accra aus, wo sie große Landstriche für eine zunehmend mechanisierte Form des Ananas-Anbaus erschlossen (Abb. 4). Dies führte dort wiederum dazu, dass viele migrantische (nicht-autochtone) Kleinbäuer*innen

mit schwachen Landrechten den Zugang zu Land verloren. Auch hier sahen sich Personen, die keine angestammten Landrechte haben, infolge der Ausweitung des MD2-Anbaugebiets plötzlich mit neuen Unsicherheiten konfrontiert.⁵

Globale Investitionen in landwirtschaftliche Flächen

In einem jüngeren DFG-finanzierten Projekt hat der Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie an der Universität Bayreuth untersucht, welchen Einfluss globale Investitionsketten auf Landmärkte in Tansania und Neuseeland haben.⁶ Getragen werden solche Ketten größtenteils von Vermögensverwaltern, insbesondere von Private Equity-Unternehmen, die Gelder von Stiftungen, Pensionsfonds, reichen Einzelpersonen und anderen Quellen in Agrarland und dazugehörige landwirtschaftliche Betriebe investieren (Abb. 6). Im Zuge der Finanzkrise von 2007 bis 2008 wurde Landwirtschaft zur neuen Anlage-Klasse erkorren. Aufgrund einer steigenden Weltbevölkerung und eines interessanten Risiko-Ertragsprofils galten Agrarflächen und Landwirtschaft als ein sicherer Anlegehafen. Akteure der Finanzwirtschaft kultivierten geschickt das Narrativ von Land(-wirtschaft) als neuer alternativer Anlageklasse und schickten sich an, die diese zu institutionalisieren und zu professionalisieren, um Unsicherheiten für mögliche Investoren zu reduzieren. Denn für viele Investoren stellte Landwirtschaft keineswegs selbstverständlich ein sicheres Investment dar, wie 2014 ein Kapitalverwalter (*Asset Manager*) berichtete:

„Man muss ständig erklären und predigen: Landwirtschaft ist ein System mit extrem vielen Gleichungen und noch mehr Unbekannten. Das bedeutet, dass viele Entscheidungen unter Bedingungen der Unsicherheit getroffen werden. Man kann nie alle Faktoren zu 100 Prozent erfassen. Das ist nicht die industrielle Produktion. Und man hat eine Menge Volatilität, nicht nur in Bezug auf die Preise, mit denen man vielleicht zurechtkommt, sondern auch in Bezug auf die Erträge. Und diese multiplizieren sich gegenseitig, das heißt, die Volatilität der Renditen wird x-mal die Volatilität der Preise sein. Das müssen Anleger verstehen.“

Die Stabilisierung der neuen Anlageklasse „Agrar“ über soziale, kommunikative und institutionelle Investitionen der Finanzbranche hat letztendlich bewirkt, dass sich vermehrt institutionelle Investoren (*equity-driven investors*) in die Landwirtschaft wagen. Dieser Zusammenhang lässt sich am Beispiel von Neuseeland deutlich machen, einem der globalen „Hot Spots“ für Private

LITERATURTIPPS

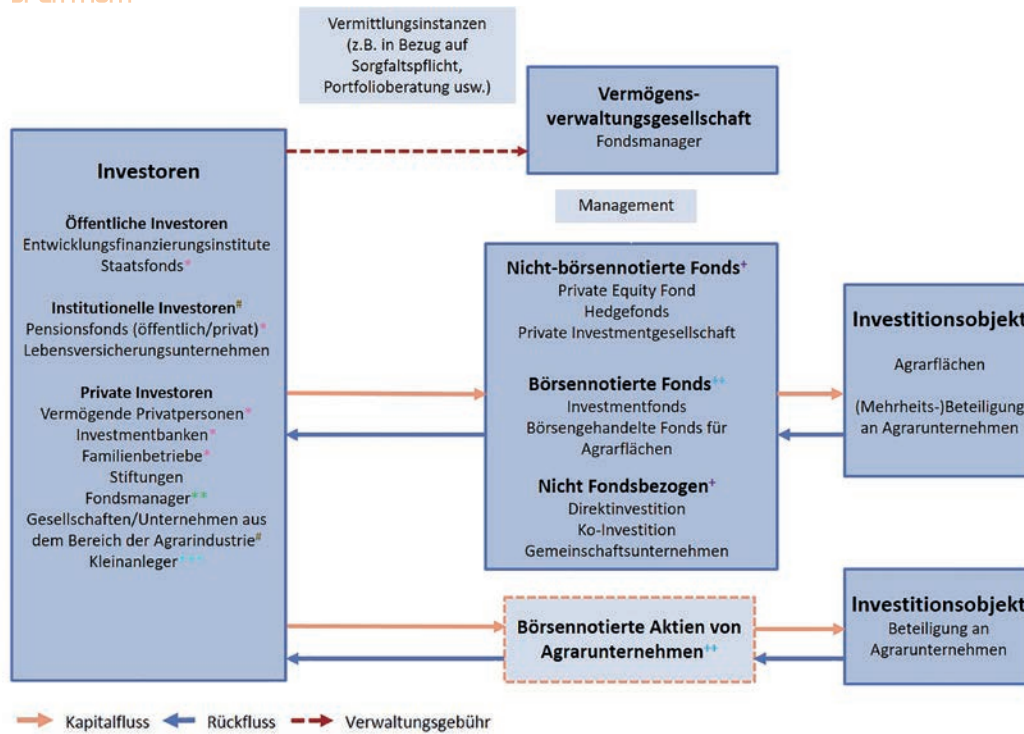
Teile dieses SPEKTRUM-Beitrags sind erschienen in: S. Ouma: Waren, Wissen und „Raum“: Die Dunklen Seiten globaler Lieferketten im Lebensmittelhandel, in: N. Baur et al. (eds.): Waren – Wissen – Raum. Interdependenz von Produktion, Markt und Konsum in Lebensmittelwarenketten. Wiesbaden 2020, 486-516.

Weitere Studien:

T. J. Klinge: Foreign investments in New Zealand's agricultural sector and their regulation, 2001–2017. *Globalizations*, S. 1-18. DOI: 10.1080/14747731.2020.1795427.

S. Ouma: Agriculture as Financial Asset: Global Money and the Making of Institutional Landscapes. Newcastle 2020. Open Access: <https://www.agendapub.com/books/95/farming-as-financial-asset>

A. Vorbrugg, S. Ouma: Transformationen des Ländlichen: Land und Landwirtschaft in der Globalen Marktgesellschaft, in: H. Gebhardt et al. (eds.): *Geographie: Physische Geographie und Humangeographie*. Berlin 2020, 905-91.



■ Abb. 6: Kanäle für Investitionen in Agrarland und landwirtschaftliche Betriebe (Grafik: Stefan Ouma).

- 1 S. Lessenich (2017): Neben uns die Sintflut. Die Externalisierungsgesellschaft und ihr Preis. 4. Auflage, München – Berlin.
- 2 ebd., 23-25.
- 3 ebd. 24.
- 4 S. Ouma (2010): Global Standards, Local Realities: Private Agrifood Governance and the Restructuring of the Kenyan Horticulture Industry. *Economic Geography* 86 (2), 197-222.
- 5 Zu dieser Entwicklung siehe auch: C. B. Barrett et al.: Smallholder Participation in Contract Farming: Comparative Evidence from Five Countries. In: *World Development* (2012), 40 (4), 715-730. DOI: 10.1016/j.worlddev.2011.09.006.
- 6 Stefan Ouma (2020): Agriculture as Financial Asset, siehe Literaturtipps.
- 7 T. J. Klinge: Foreign investments in New Zealand's agricultural sector and their regulation, 2001–2017. Siehe Literaturtipps. – T. Klinge, S. Ouma: Zur nationalen Regulierung globaler Agrarinvestitionen: Das Beispiel Aotearoa Neuseeland, in: Michael Mießner, Matthias Naumann (eds.): *Kritische Geographien ländlicher Entwicklung. Globale Transformation und lokale Herausforderungen*. Münster 2019, 161-176.

* investieren ggf. direkt in Agrarfläche/Agrarunternehmen mit Hilfe von Vermittlungsinstanzen ** investieren das eigene Geld in Hedgefonds oder private Aktienfonds um Anreize anzugleichen *** können nur auf börsennotierte Vehikel zugreifen (organisierter Kapitalmarkt) + gehören zum grauen/nicht-organisierten Kapitalmarkt ++ gehören zum organisierten Kapitalmarkt # investieren ggf. direkt in landwirtschaftliche Produktion durch nicht-börsennotierte, private Agrarunternehmen

te Equity-Investitionen in Land und landwirtschaftliche Betriebe.⁷ In Abb. 7 wird gut sichtbar, wie insbesondere Investments von institutionellen Investoren – beispielsweise von Pensionsfonds – seit 2010 angestiegen sind. Diese Investitionen peilen landwirtschaftliche Betriebe ausschließlich als Renditeobjekt an.

In der Stabilisierung von Landwirtschaft als einer alternativen Anlageklasse drückt sich die Tatsache aus, dass sich die von den Investoren in diesem Bereich wahrgenommenen Risiken verringert haben. Diese Entwicklung setzt auf der einen Seite neue Kapitalströme frei, die angelegt werden wollen. Auf der anderen Seite führt sie nicht selten zu neuen Konzentrationsprozessen bei den Besitzverhältnissen und zu Preissteigerungen auf Landmärkten. Hiervon profitieren Landwirte, die bereits Landeigentümer sind, weil dadurch ihr Kapitalwert gesteigert wird. Für Landwirte ohne Grundbesitz erzeugt diese Dynamik hingegen neue Unsicherheiten in Bezug auf den Zugang und den Preis von Agrarflächen. Ausländische Investoren können zwar nicht allein für diese Entwicklungen verantwortlich gemacht, haben jedoch mitunter einen Anteil daran.

Fazit

Diese drei Beispiele aus der wirtschaftsgeographischen Forschung zeigen: Die Produktion von Sicher-

heit für bestimmte Gruppen an bestimmten Orten kann in der Weltwirtschaft mit der Produktion von Unsicherheit für andere Gruppen an anderen Orten einhergehen. Globale Liefer- und Investitionsketten sind die Transmissionsriemen für die räumliche Umverteilung von Sicherheiten und Unsicherheiten. Deshalb verdienen sie eine besondere wissenschaftliche Aufmerksamkeit.

■ Abb. 7: Entwicklung der Investitionen in Agrarland in Neuseeland nach Investorentypen, 2001- 2020 (Quelle: Bearbeitung durch Sebastian de la Serna, LS Wirtschaftsgeographie, Univ. Bayreuth, basierend auf Daten des Overseas Investment Office und CAFCA).

