



© Fairtrade/Nathalie Bertrams

„Wir verkaufen keine Mogelpackung“

Der direkte Handel muss sich neben den Netzwerken von Fairtrade oder EZA noch behaupten – obwohl er eine ähnliche Ethik verfolgt.

••• Von Ornella Luna Wächter

Kaffee ruft wie kein anderes Produkt Leidenschaft hervor. Da kochen im wahrsten Sinne des Wortes die Emotionen hoch.“ Mit diesen Worten eröffnete Hartwig Kirner, Geschäftsführer bei Fairtrade Österreich, den „Coffee &

Lunch“-Tag im Wiener Volkskundemuseum. Und damit sollte er Recht behalten. Denn neben harmlosen Berichten über aktuelle Trends im fairen Handel wurde auch kräftig über den Handel mit Kaffee diskutiert.

Besonders wenn mehrere Kaffeehändler aufeinandertreffen, kann es schon mal gehörig knirschen in der Mühle. Der Kaffee-

markt mit seinen Teilnehmern hat sich verändert. Zwar werden noch immer bis zu 96% des Kaffees am Weltmarkt konventionell gehandelt, und der Marktanteil von Fairtrade-Kaffee liegt derzeit lediglich bei 4%.

Dennoch wächst der Anteil fair gehandelten Kaffees kontinuierlich; immer mehr Produzenten wollen Teil des riesigen

Netzwerks werden. Zugleich kaufen immer mehr Händler ihre Produkte – 2016 wurden 3.660 t Kaffee verkauft (+16,7% gegenüber dem Vorjahr).

Neue Player am Markt

Lange bildeten die großen Netzwerke wie Fairtrade oder die EZA Fairer Handel GmbH alleine die faire Kaffee-Bastion am