

# Der Fairtrade-Pionier

Markus Kellenberger | [Ausgabe 11 - 2008](#)

Sozial und nachhaltig handeln ist für Peter Höltschi kein Lifestyle, sondern Alltag – und das seit 20 Jahren. Er und seine Familie unterstützen Indios in Mexiko und Guatemala: Auf Märkten und über den neuen Online-Shop Faircustomer.ch verkaufen sie Kunsthandwerk aus Lateinamerika zu fairen Bedingungen.



Rund 200 Tage im Jahr ist Peter Höltschi als Marktfahrer in der halben Schweiz unterwegs. In über 40 Orten, in Dörfern wie Frutigen, Reconvillier und St. Urban, in Städten wie Aarau, Bern, Brig, Winterthur und Zürich baut er regelmässig seinen Stand auf. Manchmal nur für einen einzigen Chilbitag, manchmal gleich für zwei Wochen wie demnächst an der Basler Herbstmesse. «Mir macht die Arbeit und der direkte Kontakt mit Menschen einfach Spass», sagt der Mittvierziger, und strahlt dabei warme Freude aus.

Fast 20 Jahre ist es her, da zog der Mann erstmals mit einem Leiterwägeli und dem eigenen Küchentisch aus, um seine Waren feilzubieten. Das Sortiment von damals, ein paar Dutzend fröhlich gefärbte Taschen aus Agavenfasern, die er in Ecuador zusammengekauft hatte, ist seither gewachsen. Rund 500 Produkte bieten er und seine Frau Brigitte heute an ihrem Stand feil: Hemden, Blusen, Jacken, Röcke, Gurte, Hängematten, Tücher, Stoffe, Umhänge, Hüte, Gilets, Schmuck, Kunsthandwerk, Lederwaren – und natürlich noch immer die farbigen Taschen von damals.

## Fair einkaufen mit «Natürlich» und Faircustomer.ch

Neu in der Schweiz bietet «Natürlich» auf [www.naturerlich-online.ch](http://www.naturerlich-online.ch) mit Faircustomer.ch einen ganz besonderen Online-Shop, in dem ausschliesslich Produkte mit einem sozialen und



nachhaltigen Hintergrund zum Kauf angeboten werden. Erstmals unter einem Dach vereint präsentieren hier kleine und grosse Fairtrade-Organisationen, aber auch Einrichtungen für behinderte Menschen, Arbeitsloseninitiativen und Kooperativen aus Entwicklungsländern ihre Waren. Auf diesem der Nachhaltigkeit verpflichteten Internet-Marktplatz findet sich eine exklusive und wachsende Auswahl verschiedenster Produkte aus den Bereichen Kunsthandwerk, Wohnen, Mode, Weihnachtsschmuck

und feinen Bio-Lebensmitteln. Faircustomer.ch ist die erste Online-Plattform, die es auch kleinen Händlern und Organisationen erlaubt, ihre hervorragenden und unter sozialen

Aspekten hergestellten Waren nicht nur lokal, sondern in der ganzen Schweiz günstig anzubieten. Dank einem gemeinsamen und einfachen Bestellsystem erhält jede Kundin und jeder Kunde das Gewünschte per Post rasch zugeschickt. Faircustomer.ch stellt sicher, dass die auf ihrem Internet-Marktplatz vereinten Anbieter den Grundsätzen des Swiss Fairtrade-Forums und den Ansprüchen an gemeinnützige und sozial orientierte Einrichtungen entsprechen. Zudem achtet Faircustomer.ch darauf, dass die angebotenen Produkte qualitativ hochwertig sind. Unterstützen Sie den fairen und sozialen Handel – oder handeln Sie fair: mit Faircustomer.ch auf [www.natuerlich-online.ch](http://www.natuerlich-online.ch).

### **Fairtrade-Pionier aus eigener Kraft**



Höltschis Firma El Tucan, benannt nach dem bunten Vogel mit dem mächtigen Schnabel, dessen Ruf laut und auffällig durch den Urwald schallt, ist im Verlauf der Jahre langsam vom Einmannbetrieb zum mittleren und zertifizierten Fairtrade-Unternehmen gewachsen. Denn was der Kunde auf dem Markt nicht sieht: Vom Umsatz des Marktstandes leben heute gut 100 Indianer und deren Familien in Mexiko und Guatemala, sie haben ein regel-mässiges Einkommen und können in Randregionen ihre

Kleinbetriebsstrukturen erfolgreich erhalten.

«Schon auf meiner ersten Lateinamerika-Reise Mitte der 80er-Jahre war ich fasziniert von den Menschen und insbesondere von deren handwerklichen Fähigkeiten», sagt Höltschi. Für den jungen Weltenbummler stand deshalb schnell fest: «Hier kann ich etwas tun, hier liegt meine Zukunft.» Und so wurde aus dem gelernten Koch im Do-it-yourself-Verfahren ein Fairtrade-Händler der ersten Stunde – ein Weg, auf dem ihn seine Frau von Beginn an unterstützte und begleitete und auf dem auch die mittlerweile vier Kinder ihrem Alter entsprechend oft Hand anlegen.

Ziel von El Tucan war von Anfang an, das traditionelle Handwerk der Indianer zu erhalten und ihnen gleichzeitig ein besseres Einkommen zu ermöglichen. Um das zu erreichen, suchte sich Höltschi auf Märkten vor Ort erst jene Produkte aus, von denen er glaubte, dass sie sich in Europa verkaufen liessen. Dann baute er ein kleines Netz von Vertrauten auf, die ihm halfen, den Kontakt mit jenen Frauen und Männern aufzunehmen, die die Ware herstellen konnten. In einigen Fällen waren dazu wochenlange Reisen von Dorf zu Dorf nötig. All dies kostete natürlich Geld – und von Anfang an finanzierten sich die Jungunternehmer mit Temporärjobs in der Schweiz selber.

Das ist bis heute so geblieben, wenn auch die Notwendigkeit von Temporärjobs mittlerweile hinfällig geworden ist. El Tucan finanziert sich heute ohne Unterstützung durch den Staat oder durch gemeinnützige Organisationen allein durch den Verkauf seiner Produkte – neu nicht mehr nur an Märkten, sondern auch über den dem gerechten und sozialen Handel verpflichteten Online-Shop Faircustomer.ch. «Wir haben immer einfach gelebt», sagt Höltschi, «nur so und dank dem Goodwill einiger treuer Aushilfen war es möglich, unser Projekt El Tucan auf- und auszubauen». Das alte ehemals verlotterte Riegelhaus, das die Familie in der kleinen Berner Gemeinde Arch günstig gekauft und mit einfachen Mitteln eigenhändig wieder bewohnbar gemacht hat, zeugt davon. Geheizt werden die Zimmer mit Holzöfen und als besonderer Luxus wurde das alte Plumpsklo vor nicht allzu langer Zeit

durch eine moderne Toilette ersetzt. «Wir machen hier eins nach dem andern wie bei El Tucan.»



### **Nachhaltigkeit mit System**

Nachhaltigkeit ist neben dem Begriff des fairen Handels der zweite wichtige Begriff im Leben von Peter und Brigitte Höltschi. Nie ging es darum, schnell Geld zu verdienen, sondern ein System aufzubauen, das möglichst vielen Menschen auf lange Sicht hinaus das Leben verbessert. Vereinfacht dargestellt funktioniert das so: Höltschis entdecken auf einem Markt in Guatemala ein kunsthandwerkliches Produkt, das ihnen gefällt, wie zum Beispiel die klassischen Agaventaschen. Dann suchen sie die Menschen, die die Taschen herstellen. Das ist oft recht kompliziert, denn meistens sind mehrere Leute an einem solchen Produkt beteiligt, so etwa Agavenpflücker, Weber- und Flechterinnen und Färber.

«Mit diesen Menschen besprechen wir, was wir genau von ihnen möchten», erklärt Höltschi, «wir legen die Konditionen fest und schiessen wo nötig Geld vor, damit die Produktion erweitert oder die nötigen Geräte beschafft werden können». Zusätzlich schult Höltschi die Leute, indem er ihnen die Grundlagen der Marktwirtschaft lehrt, ihnen hilft, alte Techniken effizienter zu machen oder neue Produkte zu lancieren.

### **Qualität nach europäischen Vorstellungen**

Damit wird auch klar womit der Mann häufig beschäftigt ist, wenn er gerade mal nicht hinter seinem Marktstand steht und Kunden bedient. Zwei, manchmal auch dreimal pro Jahr reist er nach Guatemala und Mexiko. Da gibt es jeweils viel zu tun.



Höltschi besucht die von ihm ins Leben gerufenen Kooperativen und seine vertrauten Mittelsleute wie Julio, Rosa und Christina, Menschen, die längst zu Freunden geworden sind. Er gibt Kurse, kontrolliert die Buchhaltung, prüft Darlehensanträge (selbstverständlich zinsfrei) und Produkte, diskutiert neue Projekte. Und er setzt strenge Massstäbe: «El Tucan funktioniert nur, wenn die Qualität der Waren stimmt.»

Konkret heisst das: Die für den Schweizer Markt bestimmten Stoffe, Kleider und Hängematten müssen um Welten besser sein als jene, die die Indianer für gewöhnlich den Touristen verkaufen. Zwei Beispiele: Für den lateinamerikanischen Markt spielt es keine grosse Rolle, ob

bei einer Damenbluse die Abnäher exakt auf gleicher Höhe liegen, da gibt man sich tolerant. «Bei uns aber», weiss Höltschi, «kauft eine Kundin ein einziges Mal eine solche Bluse und dann nie wieder!» Ähnliches gilt für die handgewobenen grossen und farbenprächtigen Hängematten, von denen El Tucan jedes Jahr rund 800 Stück in der Schweiz absetzt. «Wenn hier die Maschendichte nicht stimmt oder unregelmässig ist, fällt das Produkt bei der Kundschaft durch.»

Auch in Sachen Farbenprächtigkeit hat Peter Höltschi Lehrgeld bezahlen müssen. Der Geschmack der Ureinwohner, die oft schrille und grelle Farben bevorzugen, trifft jenen der Europäer kaum. Alle Stickereien, Stoffe und Kleider mussten deshalb sanft, aber gezielt europäisiert werden. Auch hierfür gibt die Hängematte ein gutes Beispiel ab. «Ohne klare Vorgaben weben Mayafrauen die Matten fast ausschliesslich in ihren Lieblingsfarben rosa und hell-blau», sagt Höltschi, «eine bei uns so gut wie unverkäufliche Farbkombination».

### **Expansion in kleinen Schritten**

In der Schweiz ist El Tucan für viele treue Kundinnen und Kunden mittlerweile zum Qualitätslabel für Mode und Kunsthandwerk aus Lateinamerika geworden. «Ich könnte schon morgen von den meisten unserer Produkte deutlich mehr verkaufen», sagt Höltschi mit einem berechtigten Anflug von Stolz. «Doch wir können auf die Schnelle nicht mehr produzieren.» Schnelles Wachstum würde in seinem Fall nämlich bedeuten, die Herstellung zu rationalisieren, aber das will er um keinen Preis. «Rationalisieren bedeutet, dass weniger Menschen mehr herstellen und das ist nicht in unserem Sinn.» Damit sind die Ziele von El Tucan für weitere 20 Jahre Fairtrade definiert. Höltschi: «Wir wollen laufend mehr Menschen an unserem Geschäftskonzept teilhaben lassen, nicht weniger.» Das bedeutet, vor jedem Ausbau des Sortiments oder einer erhöhten Produktion müssen weitere Mitarbeiter in Guatemala und Mexiko gefunden, ausgebildet und ausgerüstet werden. Denn für Höltschi, seine Familie und seine Mitarbeiter steht fest: «Nicht Reichtum für einige wenige macht die Welt zu einem besseren Ort, sondern angemessener Wohlstand und soziale Sicherheit für möglichst viele».

### **El Tucan auf dem Märkt**

El Tucan bietet seine fair hergestellten und gehandelten Produkte aus Mexiko und Guatemala nicht nur wie seit neustem im Online-Shop [Faircustomer.ch](http://Faircustomer.ch) an, sondern wie seit rund 20 Jahren auf verschiedenen Märkten in der ganzen Schweiz an. In folgenden Orten finden Sie bis Ende Jahr den Verkaufsstand von El Tucan:

- **Aarau:** 5. (Rüebliamt) und 19. November
- **Baden:** 7. November
- **Basel:** 25. Oktober bis 11. November (Herbstmesse)
- **Bern:** 24. November (Zibelemärit)
- **Bern:** 29. November bis 29. Dezember (Weihnachtsmarkt)
- **Biel:** 13. November
- **Laupen:** 14. November
- **Solothurn:** 10. November
- **Uster:** 27./28. November
- **Winterthur:** 6. November
- **Zürich HB:** 28. November bis 24. Dezember (Weihnachtsmarkt)

Bilder: Markus Kellenberger

Tags (Stichworte): Fairtrade, Nachhaltigkeit, Kunsthandwerk