

# Ziel klar verfehlt, aber Positives bewirkt

## Das *Qorichacra*-Projekt in Peru – eine Wirkungsmessung

**Masters-Studentin Nora Hurcik untersuchte kürzlich, wie sich eine Initiative unserer Stiftung weiterentwickelte, nachdem wir alles an lokale Partner übergeben hatten. Ihr Fazit ist nicht schmeichelhaft, bietet aber wichtige Lehren für die Zukunft. Und einiges hat sich für die beteiligten Bauern doch gebessert...**

„Seit meinem Zwischenbericht\* über das *Qorichacra*-Projekt in Peru im Oktober 2018 ist viel Zeit vergangen“, schreibt die Luzerner Studentin. „Inzwischen habe ich die Daten ausgewertet, die ich in Cusco für meine Wirkungsmessung gesammelt habe. Meine Masterarbeit hat die Hochschule benotet. Meine Forschung zeigt einige positive und negative Aspekte des Projektes auf.“ Diese führt sie nachstehend auf.

### *Positive Aspekte*

Das *Qorichacra*-Projekt hat viele positive Veränderungen herbeigeführt. Die involvierten Bauern verfügen heute über das Know-how, wie sie ihre Produkte in Gewächshäusern anbauen können und benutzen diese Technologie weiterhin. Diejenigen, die an meiner Umfrage teilnahmen, sind alle mit der neuen Anbaumethode zufrieden. Es sind zwar immer wieder kleinere technische Probleme aufgetreten, aber die Bauern konnten diese schnell beheben.



Interessant ist, dass die Bauern ihre Produkte seit 2015 diversifiziert haben. Heute bauen sie vermehrt Erdbeeren und Blumen an, da sie diese auf dem Markt zu hohen Preisen verkaufen können. Dies zeigt, dass sie ihr Angebot auf die Nachfrage abstimmen. Früher kam der grösste Teil der Erdbeeren und Blumen aus Arequipa, 500 km entfernt. Heute dominiert Ware aus der Gegend um Cusco.

Die *Qorichacra*-Bauern können heute haben ausreichend Marktzugang. Sie können ihre gesamte Produktion auf dem lokalen Markt verkaufen. Ein grosser Teil der Bauern, die in das Projekt involviert waren, konnte sein Einkommen seit 2015 stabilisieren oder steigern. Zudem hat sich die Lebensqualität aller an meiner Studie teilnehmenden Bauern verbessert. Seit Projektende haben zahlreiche Familien weitere Gewächshäuser gebaut und Renovationen an ihren Häusern vorgenommen. Das steht sicherlich mit der Einkommenssteigerung in Verbindung.

In Huillcapata sieht man, wie die Dorfgemeinschaft die Entwicklung vorantreibt. Zurzeit wird eine neue Strasse gebaut, damit die Bauern ihre Produkte einfacher auf den Markt bringen können. Ein Bewohner möchte eine Bibliothek bauen, um das Bildungsniveau zu erhöhen. Einige Leute dort sehen Ökotourismus als grosse Chance und wollen ein Angebot etablieren. Die Dorfgemeinschaft hat sich zum Ziel gesetzt, in Zukunft wieder mit Hotels und Restaurants zusammenzuarbeiten.

Ebenfalls positiv zu bewerten ist, dass sich seit *Qorichacra* die Idee der Gewächshäuser stark verbreitet hat. In zahlreichen Gemeinden rund um Cusco gab es weitere Projekte mit dieser Anbaumethode. Dass sie im Hochland der Anden grosses Potenzial hat, haben viele Bauern



erkannt. Dank der neuen Technologie können sie heute das ganze Jahr über anbauen, was früher nicht möglich war.

### *Negative Aspekte*

Während meiner Interviews haben mehrere Bauern bemerkt, dass ihnen die Entsorgung des Plastiks, das bei der Renovation der Gewächshäuser anfällt, Schwierigkeiten bereitet. Sie wissen nicht, wie sie dieses entsorgen können. Es gibt zwar Firmen, die darauf spezialisiert sind. Sie sammeln das Plastik ein und bringen es aufbereitet nach Lima. Dort entstehen daraus neue Produkte wie Waschmaschinen. Diese Firmen scheinen jedoch nicht mit kleineren Gemeinden wie Huillcapata oder Chita Pampa zusammenzuarbeiten. Das Plastikproblem sollte unbedingt gelöst werden, denn es führt zu einer hohen Umweltbelastung und wirkt sich negativ auf die Lebensqualität an solchen Orten aus.

In meinem Zwischenbericht habe ich erwähnt, dass die Bauern von Huillcapata die Zusammenarbeit mit McDonald's abgebrochen hatten. Während meiner Forschungsreise habe ich festgestellt, dass auch die Kooperation mit anderen Hotels und Restaurants, die an *Qorichacra* beteiligt waren (z.B. Novotel und Greens) gescheitert ist. Heute verkaufen die Bauern aus Huillcapata ihre Produkte ausschliesslich auf dem lokalen Markt.

Für diesen Misserfolg – aus Projektsicht – gibt es verschiedene Gründe. Ein grosses Problem waren insbesondere die Zahlungsfristen. Das McDonald's-Restaurant und andere grössere Betriebe in Cusco bezahlten erst nach 30 Tagen. Diese sektorübliche Frist ist zu lang für die vielen Bauern ohne Ersparnisse. Sie sind auf das Geld angewiesen. Desweiteren gab es Uneinigigkeiten bezüglich der Preise. Für die Bauern war der Anbau nach Global G.A.P.-Standard\*\* mit einem Mehraufwand verbunden. Daher forderten sie etwas höhere Preise als auf dem lokalen Markt. Die Hotels und Restaurants waren jedoch nicht bereit, für G.A.P.-Qualität mehr zu bezahlen. Ein weiteres Problem war, dass viele Restaurants und Hotels sehr kleine Mengen einkauften. Novotel hat beispielsweise nur 6 kg Erdbeeren pro Woche bestellt. Solche Mini-Aufträge wirkten sich für die Bauern negativ auf die Transportkosten aus.



Unter den geschilderten Umständen ist es für die Bauern momentan am einfachsten, wenn sie ihr Gemüse, ihre Früchte und Blumen auf dem lokalen Markt verkaufen. Dort können sie ihre Produkte innerhalb von wenigen Stunden verkaufen und werden direkt dafür bezahlt. Zudem fallen die Transportkosten nicht so stark ins Gewicht.

Ziel von Arcos Dorados (McDonald's) war es, das *Qorichacra*-Projekt an anderen Standorten und in anderen lateinamerikanischen Ländern zu wiederholen. Das Unternehmen hat zwar ähnliche Projekte in Argentinien und Puerto Rico gestartet, diese jedoch nach kurzer Zeit abgebrochen. Es habe an Personal gefehlt und die Herausforderungen vor Ort seien zu gross gewesen. Heute führt das Unternehmen keine solche Projekte mehr durch. Zusammenfassend kann daher gesagt werden, dass das eigentliche Vorhaben gescheitert ist.

### **Fazit**

Der technische Teil des Projektes ist gelungen. Die Bauern wissen heute, wie sie die Gewächshäuser handhaben müssen. Einige von ihnen konnten ihr Einkommen seit 2015 weiter steigern. Seit 2015 haben viele Bauern weitere Investitionen und Renovationen an ihren Häusern vorgenommen und

konnten so ihre Lebensqualität erhöhen. Die neue Technologie der Gewächshäuser hat in den Anden stark an Bedeutung gewonnen.

Die Zusammenarbeit der Bauern mit McDonald's und anderen Hotels und Restaurants stellt eine grosse Herausforderung dar. Es treffen zwei völlig unterschiedliche Organisationskulturen aufeinander: die ökonomische und chronologische. Ein Restaurant, das sich zum Ziel setzt, mit Dorfgemeinschaften zusammenzuarbeiten, sollte deren besonderen Gegebenheiten berücksichtigen. Dazu gehört beispielsweise die Anpassung der Zahlungsfristen. Zudem sollten die Gastronomen ein hohes Qualitätsbewusstsein haben und bereit sein, dafür etwas höhere Preise zu bezahlen. Dies war bei *Qorichacra* nicht der Fall. In einem nächsten Projekt wäre es daher wichtig, die Restaurants und Hotels sorgfältig auszusuchen und von Beginn an sicherzustellen, dass sie diese Voraussetzungen erfüllen.

McDonald's hat das Problem der Zahlungsfristen vor zwei Jahren zwar erkannt und sich bereit dazu erklärt, diese zu verkürzen. Im Interview mit dem Restaurantmanager in Cusco habe ich jedoch erfahren, dass sich seither nichts verändert hat. Nach wie vor gilt die 30-tägige Zahlungsfrist. Es ist wohl schwierig, solche Veränderungen in einem derart stark regulierten Restaurant wie McDonald's herbeizuführen. Zudem hat McDonald's möglicherweise andere Prioritäten als die Durchführung solcher Projekte. Daher stellt sich für mich die Frage, ob McDonald's der richtige Partner für ein solches Projekt sei.

Während meines Aufenthalts in Cusco kam ich zum Schluss, dass eine direkte Zusammenarbeit zwischen den Bauern und Gaststätten zurzeit nicht unbedingt notwendig ist. Immer wieder haben meine Interviewpartner betont, dass die Marktkultur in Cusco tief verankert ist. Heute bevorzugen es die meisten Hotels und Restaurants, ihre Produkte direkt auf dem lokalen Markt einzukaufen. Sie sind nicht bereit, für bessere Qualität mehr zu bezahlen. Auch für die Bauern ist es einfacher, wenn sie ihre gesamte Produktion auf dem lokalen Markt verkaufen. Sie haben ausreichend Marktzugang und sind auf keine direkte Zusammenarbeit mit der Gastronomie angewiesen.



Möglicherweise ist es eine Frage der Zeit, bis die Nachfrage nach qualitativ hochstehenden und biologischen Produkten in Cusco zunehmen wird. In Zukunft könnte das Thema einer direkten Zusammenarbeit zwischen den Bauern und Hotels und Restaurants daher wieder an Bedeutung gewinnen.

\* <https://www.syngentafoundation.org/news/recent-news/benefits-bag-time-new-look>

\*\* <https://www.globalgap.org/de/> (Deutsch) / <https://www.globalgap.org> (Englisch)