



FAIR-HANDELS-BERATUNG

Fachberatung • Qualifizierung • Vernetzung

Infozettel

Spenden im Fairen Handel



Spenden und Engagement im Fairen Handel - (Wie) Passt das zusammen?

„Trade not Aid“

Gerechter Handel statt Almosen, das ist die Idee und auch die Forderung des Fairen Handels von Beginn an. Erfolgreicher Handel braucht Qualität und Zuverlässigkeit von Waren, Arbeitsinstrumenten und Leistungen. Im Fall des Fairen Handels kommen noch hinzu: Faire Handelsbedingungen, ein partnerschaftliches Miteinander in gegenseitiger Wertschätzung und das Ziel, die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die zu einer strukturellen Benachteiligung von Menschen im globalen Süden führen, dauerhaft zu verändern. Das ist mit Geldtransfer allein nicht zu machen.

„Trade Not Aid“ bedeutet auch: Die Handelspartnerschaft ernst nehmen. Sie steht im Zentrum der Beziehung zwischen den Akteuren der fairen Handelskette: Weltläden, Importeure, Vermarktungsorganisationen, ProduzentInnen. „Nennt uns nicht arm!“ sagte Julie Nixon¹ stellvertretend für die rund 750 Handwerkerinnen von Gone Rural, die als selbständig handelnde und selbstbewusste Frauen wahrgenommen werden wollen. Frauen, die nicht um Wohltätigkeit bitten, sondern bestrebt sind, ihren Teil der Partnerschaft bestmöglich zu erfüllen - zum Beispiel durch kontinuierliche Weiterbildung, Austausch untereinander und mit den Handelspartnern, kritische Überprüfung und Weiterentwicklung der eigenen Arbeit. Das Gleiche erwarten sie von ihren Partnern im globalen Norden.

Spenden in der Weltladen-Bewegung

In vielen Weltläden Deutschlands scheint das Helfen durch Spenden zum Selbstverständnis zu gehören: Die Verwendung von Überschüssen aus dem Weltladengeschäft zur Unterstützung von Projekten, die auf Spenden angewiesen sind, ist weit verbreitet. So gaben Weltläden, die 2017 am Monitoring des Weltladen-Dachverbandes teilnahmen, im Vorjahr knapp 480.000 Euro aus dem Rohertrag als Spende ab. Der Großteil davon (303.345,- Euro) ging an Empfängerorganisationen außerhalb des Fairen Handels.

Auch Fair-Handels-Organisationen rufen im Kreise ihrer Kundschaft immer wieder zu zeitlich begrenzten Spendenaktionen auf oder engagieren sich dauerhaft für die Unterstützung von Projekten. Einige Beispiele:

- Die dwp eG Fairhandelsgenossenschaft warb 2016 für die (von Fair-Handels-BeraterInnen initiierte) Spendenaktion zum Landkauf durch die Heiveld Co-operative, einem Handelspartner von dwp in Südafrika. Mit dem Geld konnte dringend benötigtes Land für die Arbeit der Kooperative erworben werden.
- Pakilia (Silberschmuck aus Mexiko) hat nach dem schweren Erdbeben im Herbst 2017 Spendengelder für Nothilfe gesammelt und konnte mit ca. 17.000 Euro Übergangshäuser für betroffene Familien in Taxco finanzieren, der Stadt, in der ihre Partner den Pakilia-Schmuck herstellen. Nach dieser Erfahrung soll zur weiteren Unterstützung nun ein Verein gegründet und ein Schulungszentrum in Mexiko aufgebaut werden.
- Gone Rural (Produzentenorganisation mit rund 750 Handwerkerinnen in Swasiland) wirbt mit ihrer gemeinnützigen Schwesterorganisation bo Make für Spenden zur Unterstützung verschiedener Projektaktivitäten in den Bereichen Bildung, Gesundheit, Frauenförderung und kommunale Entwicklung.

Sind Überschüsse wirklich übrig?

Damit der Faire Handel auf Dauer erfolgreich sein kann, gilt auch für Weltläden und andere Fair-Handels-Akteure im Norden: Die Qualität der eigenen

Arbeit und deren Verbesserung darf nicht vernachlässigt werden! Erst wenn Kosten gedeckt und wirkungsvolle Investitionen getätigt sind, können echte Überschüsse verbucht werden. Denn Geld, das am Ende des Jahres nur deshalb als Gewinn erscheint, weil sinnvolle Ausgaben „gespart“ wurden, ist kein Gewinn für den Fairen Handel. Wird dieses Geld zudem an EmpfängerInnen außerhalb des Fairen Handels gegeben, geht das doppelt zu Lasten der ProduzentInnen, die auf eine Steigerung der Umsätze mit ihren Produkten angewiesen sind, um ihren Handlungsspielraum zu erweitern.

Weltläden und ProduzentInnen sind für den Erfolg der gemeinsamen Sache abhängig von einem funktionierenden Markt und sollten alles tun, um diesen zu fördern. Je attraktiver die Weltläden für Kundschaft und Mitarbeitende, desto überzeugender und wirksamer ist auch der Faire Handel.

Fairer Handel kostet Geld

Für Weltläden heißt das, Geld aus dem Fairen Handel für Maßnahmen zur Verbesserung und Erleichterung der Weltladenarbeit einzuplanen und ein Budget dafür aufzustellen: Ansprechende Ladengestaltung, Beleuchtung, Raumkosten an einem guten Ladenstandort, Werbemaßnahmen, ein Computerkassensystem, Schulungen, bezahlte Arbeit!? ... Von jeder Umsatzsteigerung mit fairen Produkten profitieren die ProduzentInnen direkt.

Auch Ausgaben für Öffentlichkeitsarbeit, politische Arbeit, Bildungsarbeit tragen dazu bei, Menschen vom Fairen Handel zu überzeugen, das Denken und Handeln in globalen Zusammenhängen zu fördern und die Ziele des Fairen Handels konsequent zu verfolgen.

Neben der Finanzierung von Leistungen und Investitionen im eigenen Weltladen besteht auch auf anderer Ebene Bedarf, mit Geld die Stabilisierung und Weiterentwicklung der anspruchsvollen Fair-Handels-Tätigkeit sinnvoll und zukunftsorientiert zu unterstützen. Ob über die Zeichnung von (Genossen-

schafts)-Anteilen, Mitgliedsbeiträge oder Spende: Viele zukunftsorientierte Akteure des Fairen Handels können eine deutlich stärkere finanzielle Basis für ihre Arbeit gut gebrauchen. So kann z.B. die Arbeit genossenschaftlich organisierter regionaler Fair-Handels-Zentren (z.B. F.A.I.R.E. Warenhandels eG) oder Importeure, andere Weltläden oder Weltladen-Neugründungen an vielversprechenden Standorten (z.B. Weltladen Betreiber eG), sowie Dienstleistungen und politische Lobbyarbeit für Weltläden (z.B. Weltladen-Dachverband e.V.) unterstützt werden. Das stärkt nicht nur die eigenen Strukturen, sondern auch die Stimme der Weltladen-Bewegung innerhalb des Fairen Handels.

Umgang mit Spendenaufrufen

Was tun also mit all den Spenden-Aktionen von Fair-Handels-Akteuren, den langjährigen, liebgewonnenen, identitätsstiftenden Projektpartnerschaften, den Nothilfe-Fonds und vielen weiteren Aufrufen, Geld für einen guten Zweck zu geben, die an Weltläden herangetragen werden?

Die untenstehenden Fragen sollen zu einem bewussteren Umgang mit den Erträgen aus Fairem Handel beitragen:

Mit einer entsprechenden zeitlich begrenzten Aktion, die den Anlass und Zweck einer Spendensammlung erklärt, können Menschen aus dem Kundenkreis und Umfeld des Weltladens angesprochen und zur Spende aufgerufen werden. So wird die Trennung vom üblichen Verkaufsgeschäft deutlich und der Faire Handel läuft weniger Gefahr, als Wohltätigkeitsprojekt wahrgenommen zu werden.

Der Weltladen Bad Nauheim z.B. unterstützte im Herbst 2017 die Pakilia-Aktion (s.o.) durch einen „Spendenbaum“ vor dem Laden: KundInnen konnten gegen Spende eine Kugel oder einen Stern an den Baum hängen und eine Botschaft darauf schreiben. Dazu gab es eine schriftliche Information über Zweck und Anlass der Nothilfe-Aktion. Zusätzlich wurde darauf hingewiesen, dass Pakilia-Schmuck im Laden zum Kauf angeboten wird.

Weltbild Fair-Ändern

Bei der Projektunterstützung und Spendenwerbung ist es zudem sinnvoll, einen kritischen Blick auf das Ziel und die Kommunikation zu werfen. Noch immer werden die EmpfängerInnen oft passiv, auf Hilfe wartend oder leidend dargestellt, während den GeberInnen suggeriert wird, sie könnten mit ein biss-

Hilfreiche Fragen zur Verwendung von Geldern:

- Was tun wir (als Weltladen) um ProduzentInnen und anderen Fair-Handels-Akteuren ein verlässlicher Partner zu sein?
- Mit welchen Mitteln und Maßnahmen können wir unsere Arbeit verändern, um sie wirksamer zu machen?
- Wie können wir die Attraktivität unseres Weltladens für (neue) KundInnen erhöhen?
- Wie können wir die Attraktivität unseres Weltladens für (neue) Mitarbeitende erhöhen?
- Nach welchen Kriterien vergeben wir Gelder an andere Organisationen?
- Inwieweit unterstützen wir damit die Ziele des Fairen Handels?
- Was hat unser Engagement für den Fairen Handel mit den von uns geförderten Projekten zu tun?
- Sind Fairer Handel und Projektunterstützung in unserem Weltladen zwei voneinander getrennte Aktivitäten? Wodurch wird das gegenüber KundInnen und SpenderInnen deutlich?

chen Geld Großes bewirken – ohne ansonsten die globalen Machtverhältnisse in Frage zu stellen. Stereotype von arm und reich, weiß und schwarz werden wiederholt und benutzt. Das stört nicht nur die Würde der Betroffenen, sondern steht auch einem Bewusstseinswandel für globale Zusammenhänge und globale Gerechtigkeit, was ein Kernanliegen des Fairen Handels ist, entgegen.²

Den Fairen Handel nicht als ein Projekt unter vielen, sondern als echte und wirkungsvolle Alternative anzuerkennen und bestmöglich zu fördern, sollte Anliegen aller Fair-Handels-Akteure sein. Denn: „Wenn die Länder des Überflusses den Entwicklungsländern gerechte Preise für ihre Produkte zahlen würden, könnten sie ihre Unterstützung und ihre Hilfspläne für sich behalten.“³

¹ „Don` t call us poor!“, Julie Nixon, im November 2015 Geschäftsführerin von Gone Rural, Swaziland, im Gespräch mit Fair-Handels-BeraterInnen.

² Mehr Information und Denkanstöße dazu gibt es z.B. bei VENRO e.V. <https://goo.gl/BpqEdb>, in der Broschüre des Berliner Entwicklungspolitischen Ratschlags BER „Developmental Turn“ <https://goo.gl/pVrWBD>, beim Eine Welt Netzwerk Bayern <https://goo.gl/Co4ySS> oder unter www.rustyradiator.com.

³ Mit diesem Zitat des brasilianischen Erzbischofs und Befreiungstheologen Dom Helder Camara (†1999) wird oft die Ursprungsidee des Fairen Handels beschrieben.

⁴ Siehe auch: „Der Weltladen als Unternehmen“ Modul 6 des Grundkurs Weltladen, Hrsg. Weltladen-Dachverband e.V. oder: „Vereine und Steuern – Steuertipps für die organisierte Ehrenamtlichkeit“, Hrsg. Ministerium der Finanzen des Landes Brandenburg. Solche Broschüren gibt es auch in anderen Bundesländern.

Gewinnverwendung bei Gemeinnützigkeit

Viele Weltläden werden nach wie vor als wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb von gemeinnützigen Vereinen geführt. Hier gelten strenge Regeln für die Verwendung von Einnahmen und die Bildung von Rücklagen. Einnahmen und Ausgaben werden jeweils dem steuerbegünstigten Bereich oder dem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb zugeordnet. Umso wichtiger, dass Einnahmen aus dem Ladengeschäft im Einklang mit den geltenden Bestimmungen zur Finanzierung des Geschäftsbetriebes genutzt werden. Um einen finanziellen Puffer zur Deckung laufender Kosten für Räume und Personal, geplante und genau festgelegte Anschaffungen oder Renovierungsarbeiten zu haben, dürfen in angemessenem Umfang und unter bestimmten Bedingungen auch Rücklagen gebildet werden. Zudem können im Rahmen der „freien Rücklage“ u.a. jährlich bis zu 10% der Überschüsse aus dem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb zurückgelegt werden. Dem Finanzamt gegenüber muss die Rücklagenbildung nachvollziehbar erklärt und als solche ausgewiesen werden.⁴

Um das Handelsgeschäft besser fördern zu können, wählen Weltladengruppen zunehmend andere Rechtsformen. Viele arbeiten dann zusätzlich mit einem gemeinnützigen Verein und können so die Vorteile der Gemeinnützigkeit für Bildungs- und politische Arbeit gezielt nutzen.