

Nachhaltiger Meerwasserhandel in Indonesien?

Von Gayatri Reksodihardjo-Lilley und Ron Lilley;
Yayasan Alam Indonesia Lestari - *Die Indonesische Naturstiftung* (LINI)

Seit über einem Jahrzehnt beschäftigt sich unsere Organisation in Indonesien mit dem Thema Meeresaquaristik. Sowohl aus Gesprächen mit Vertretern aus dem Meerwasserhandel als auch aus unserer eigenen Erfahrung stellte sich bald heraus, dass es einige Probleme in dieser Branche gibt, die letztlich die Nachhaltigkeit dieses Handels und Hobbys gefährden. Dazu gehören beispielsweise schlechte Fang-, Hälterungs- und Transportmethoden verbunden mit hohen Sterblichkeitsraten und unfaire Praktiken, die die Existenzgrundlage der Fischer, von denen dieser Handel letztlich abhängt, bedroht. Ganz zu schweigen von der Überlebensfähigkeit der Meeresorganismen und der Riffe, in denen sie vorkommen.

Schon in der Anfangszeit stellte sich vor allem eine grundlegende Frage: Wie konnte eine Industrie, die bereits seit 30 Jahren in Indonesien tätig war, immer noch so mangelhaft organisiert und geführt sein?



Zuerst arbeiteten wir mit einer internationalen Organisation zusammen, dem Marine Aquarium Council (nachfolgend kurz MAC). Der MAC ist hauptsächlich eine Zertifizierungsorganisation und hat vor diesem Hintergrund versucht, eine Reihe von Qualitätskriterien zu definieren, anhand derer die Praktiken des Meerwasseraquaristikhandels gemessen werden können. Die Idee: Jeder, der diese Standards erfüllt, wird von der Organisation zertifiziert, ist damit als Förderer der Best Practices anerkannt und unterstützt die Nachhaltigkeit des Meerwasseraquaristikhandels – „Vom Riff zum Verkauf“. So weit, so gut ...

Bald jedoch wurde klar, dass der MAC vielen im Meerwasseraquaristikhandel ein Dorn im Auge war, weil er die seit Jahren bestehenden mangelhaften Praktiken ins Visier nahm und auszuräumen drohte. Diese Mehrheit bevorzugte die Geschäftsethik „billig kaufen, teuer verkaufen“, ohne sich um die Bedürfnisse der Lieferanten oder um die Gesundheit der Bestände zu kümmern.

Fünf, sechs Jahre später wurde der MAC von genau den Personen und Unternehmen verachtet, die eigentlich von dessen Zweck und Vorhaben auf längere Zeit hätten profitieren sollen. Aus einer unternehmerischen Perspektive waren einige ihrer Argumente auch plausibel. Der MAC scheiterte ganz offensichtlich daran, die Märkte mit den Herstellern zusammenzubringen – obwohl dies eine wichtige Aufgabe jedes Zertifizierungsprogramms darstellt. Ungeachtet dessen, dass die Arbeit des MAC vor fünf Jahren eingestellt wurde, nutzen einige Personen im Meerwasseraquaristikhandel nach wie vor dessen Logo, obwohl ihre Zertifizierung bereits seit Jahren abgelaufen ist. Oder sie verwenden das „MAC-zertifiziert“-Logo auf Lebendtransporten, obwohl es gar kein zertifiziertes Produkt mehr gibt. Wann immer es gerade dienlich erscheint, wird der MAC als Referenz für Nachhaltigkeit im Meerwasseraquaristikhandel genutzt.

Es ist eine traurige Tatsache, dass zumindest in diesem Teil der Welt der Wildtierhandel – inklusive der Meeresorganismen – weitgehend unkontrolliert stattfindet und Versuche, dies zu ändern, oft fehlschlagen oder nur bedingt Erfolg hatten. Indonesien ist einer der größten Exporteure von Meerwasserzierfischen. Während einige Verfechter diesen Handel am liebsten ganz abgeschafft sehen würden, hält unsere Organisation eine solche Einstellung für unrealistisch und nicht praktikabel.¹ Vernünftiger erscheint das Bestreben, die Nachhaltigkeit des Meerwasseraquaristikhandels zu steigern, indem man bereits bei den Lieferanten ansetzt. Diejenigen von uns, die mit den Lieferanten in diesem Handel gearbeitet haben (hauptsächlich mit Fischern, Mittelsmännern und Exporteuren), haben eine Reihe von Schulungsunterlagen entwickelt und erprobt, die sich positiv auf die Arbeitsmethoden der Lieferanten auswirken sollten. Es ging darum, mit den armen Fischercommunities in Kontakt zu kommen und sie dann einfache Wirtschafts-, Fang-, Haltungs- und Verpackungsmethoden zu lehren, um die Sterblichkeitsrate der Bestände zu verringern und die Überlebensfähigkeit und Gesundheit der Fische zu erhöhen. Die Fischer sollten ferner alternative, nichtdestruktive Fangtechniken erlernen, um den Einsatz von Zyanid und das Abbrechen von Korallen zu vermeiden. Sichere Tauchmethoden waren ein weiteres Thema, denn die verbreiteten gefährlichen Tauchmethoden (etwa die Nutzung von Kompressoren oder „Hookahs“) führen teilweise zu schweren Lähmungen oder sogar zum Tod der Fischer. Überprüft wurden auch die Methoden, die die Mittelsmänner und Exporteure zur Haltung und zum Transport der Fische verwandten. So haben manche schließlich in einem aufwendigen Prozess die Qualitätsanforderungen und Arbeitsmethoden des MAC übernommen. Es entwickelten sich gute Arbeitsbeziehungen mit den Händlern. Anfangs waren die Händler sehr argwöhnisch und misstrauisch, was unsere Motive anbelangte, Fortschritte stellten sich erst nach und nach ein. Denn schließlich kann es mehrere Jahre, wenn nicht sogar Generationen dauern, Werte und Standards der westlichen Welt auf Gesellschaften und Unternehmen der Dritten Welt zu übertragen.

Mit der Zeit wurden Verbesserungen im Lieferantenumfeld erreicht, jedoch wurde bald klar, dass eine größere Unterstützung seitens der Käufer in den entwickelten Ländern nötig ist, wenn der Handel sich tatsächlich zum Besseren wandeln sollte. Dies den Importeuren, den Verkäufern und – am wichtigsten – den Endkunden einschließlich Hobbyaquarianern zu vermitteln, war aus mehreren Gründen äußerst schwierig, nicht zuletzt, weil diese weit weg von der Quelle des nachgefragten „Produkts“ leben. Als zum Beispiel ein führender Einzelhändler in Großbritannien gefragt wurde, ob er über die Probleme der Lieferanten Bescheid wisse, war dieser sichtlich überrascht und sagte, dass er keine Ahnung davon habe. Er nahm beispielsweise an, dass der Gebrauch von Zyanid bereits vor Jahren aufgehört hätte. Ganz offensichtlich kam die Botschaft bei den Personen, die sich für einen positiven Wandel in der Industrie einsetzen könnten, gar nicht an. Es gab die Hoffnung, dass informierte Endkunden nachfragen, woher die gekauften Bestände stammen. Da wir jedoch so weit weg von diesen Käufern waren, konnten wir auch nicht auf sie einwirken.



Mehr als zehn Jahre später bestehen viele dieser Probleme weiterhin und nur wenig hat sich verändert. Unsere Organisation setzt ihre Arbeit mit den armen Fischergemeinden an der Küste von Indonesien fort, allerdings mit einem stärkeren Fokus auf gemeindebasierte Initiativen, die den Erhalt von marinen Ressourcen und somit ihrer Existenzgrundlage fördern. Die Fischer gehören zu den ärmsten Schichten der indonesischen Gesellschaft. Deshalb ist es wichtig, dass sie eine nachhaltige Existenzgrundlage haben, die ihnen die Chance gibt, sich aus der langjährigen Armutsfalle zu befreien. Sie müssen befähigt werden, ihre eigenen Ressourcen selbst zu schützen.

¹ *Anmerkung des Herausgebers: Generell kann man sagen, dass Verbote oft einen gegenteiligen Effekt haben; sie bringen denjenigen Vorteile, die mit kriminellen Hintergedanken agieren und schnell zu viel Geld kommen wollen. Seltenheit und Illegalität gehen oft Hand in Hand. Die Nachfrage nach verbotenen Waren steigt an (so war die Nachfrage nach Kaiser- und Falterfischen nie höher als in den 90er-Jahren in Deutschland, als sie dort verboten waren). Jedoch kommen mit der Einführung eines Verbots auch automatisch alle Kontroll- und Regelungsmechanismen zum Erliegen.*

Derzeit ist festzustellen, dass bestimmte Fischarten (zum Beispiel der Doktorfisch *Paracanthurus hepatus*) immer seltener werden. Deshalb sind die Fischer gezwungen, sich immer weiter von ihren Dörfern zu entfernen, um die verbleibenden Bestände zu finden. Außerdem müssen sie viel tiefer tauchen, was die gesundheitlichen Risiken erhöht. Danach werden die Fische oftmals unter schlechten Bedingungen gehalten, manchmal sogar über einige Wochen und ohne Nahrung, bevor die Fischer nach Hause zurückkehren und sie verkaufen können. Die Sterblichkeitsraten sind deshalb äußerst hoch. Die Händler wollen aber natürlich keine gestressten, verletzten oder anderweitig ungesunden Fische kaufen. Deshalb werden zuerst die besten Fische herausgesucht. Die ausgemusterten Tiere, die die Reise überstanden haben, werden ins Meer zurückgeworfen, manchmal Hunderte oder Tausende Kilometer weit von ihren Fangorten entfernt. Das hat gravierende Konsequenzen für das Ökosystem: Genstämme können sich vermischen, Krankheiten eingeführt werden und Raubgattungen das Überleben anderer Gattungen gefährden. Zyanid kommt nach wie vor zum Einsatz, obwohl es genauso gut möglich wäre, die gleichen Arten mit umweltverträglicheren Methoden zu fangen. Die armen Küstengemeinden stehen unter dem hohen Druck, so viele dieser schwindenden Ressourcen als möglich zu fangen, bevor es jemand anders tut!²



Die Exporteure und Importeure währenddessen beklagen sich darüber, wie teuer es für sie sei, ihre Tätigkeit auszuüben, und dass die Fischer demgegenüber keine Unkosten hätten (wahrscheinlich nicht einmal Strom!) und deshalb auch kein höheres Einkommen bräuchten. Einige Händler haben sogar zugegeben, dass die armen Küstenbewohner einfach auszubeuten seien, zum Teil weil sie keine Schulbildung und kein Geld hätten. Ein Händler meinte: „Die Fischer essen doch sowieso nur Reis und Fischköpfe und zahlen keine Steuern – wozu also brauchen sie Geld?“ Die Fischer werden entweder als unfähig dargestellt, weil sie

nicht immer die gewünschten Bestellungen liefern können, oder als gierig, wenn sie höhere Preise für die gefangenen Fische verlangen. Viele der Fischer hatten nie die Mittel, um wenigstens eine elementare Schulbildung zu erhalten. Sie haben wenig Geschäftssinn und dazu das Gefühl, keine Verhandlungsmacht zu haben. Sie glauben, dass sie jeden angebotenen Deal bedingungslos akzeptieren müssen, und sind deshalb sehr leicht auszubeuten und auszunutzen. Unglücklicherweise sind die Möglichkeiten zur Haltung der Fische bei den Lieferanten mangelhaft oder fehlen ganz – die Fische können nicht einfach aus einem Aquarium genommen und verpackt werden, so wie es bei anderen Konsumprodukten der Fall ist. Manchmal können die Fischer wegen schlechten Wetters tage- oder wochenlang nicht aufs Meer hinausfahren und verdienen dann während dieser Zeit auch kein Geld. Es ist ungerecht, die Schuld bei den Lieferanten zu suchen, wenn es doch so viele Faktoren für die Beschaffung des „Produkts“ gibt, die jenseits ihres Einflusses liegen.³

Die Preise, die an der Quelle vor Ort bezahlt werden, bleiben niedrig. Für das Grüne Schwalbenschwänzchen (*Chromis viridis*) beispielsweise erhalten die Fischer 0,07 US-Dollar, der Exporteur verlangt vom Importeur 0,35 US-Dollar, und der Endkunde schließlich bezahlt 5,00 US-Dollar. Der kleine Banggai-Kardinalbarsch (*Pterapogon kaudernii*) wird den Fischern für 0,05 US-Dollar abgekauft, für 0,45 US-Dollar von den Mittelmännern an die Exporteure weiterverkauft, die

² Anmerkung des Herausgebers: Arme Fischer denken zuallererst an ihren täglichen Überlebenskampf und nicht an den Erhalt von Ressourcen für die Zukunft. Weil sie beschränkte und oftmals eigenhändig gefertigte Ausrüstung benutzen müssen, hilft ihnen Zyanid dabei, in der wenigen Zeit während der freien Tauchgänge deutlich mehr Fische zu fangen. Investitionen in eine bessere Ausrüstung sind wegen der geringen Verdienste aus dem Fischfang nicht realisierbar. Zyanidfreies Fischen zu verlangen, ist also die eine Sache, die Frage ist, wer dies bezahlt.

³ Anmerkung des Herausgebers: In den meisten Fällen ist die Lieferkette in Indonesien lang und komplex, mehrere Mittelmänner sind involviert. Grund dafür sind der Mangel an Infrastruktur und die begrenzte Verfügbarkeit von Zierfischen in Reichweite von Exportzentren. Dies wirkt sich negativ zum einen auf die Qualität der „Produkte“ und zum anderen auf den Verdienst der Fischer aus.

Importeure wiederum zahlen den Exporteuren 2,25 US-Dollar, und der Hobbyaquarianer schließlich kauft den Fisch im Einzelhandel für 26,00 US-Dollar. Trotz der Haltungs- und Transportkosten (große Mengen Wasser müssen dafür um die Welt transportiert werden!) lässt diese riesige Preisdifferenz vom Lieferanten bis zum Endkunden auf eine gewisse Ungerechtigkeit in diesem Handel schließen.⁴

Wegen mangelhafter Fang- und Haltungsmethoden bleiben die Sterblichkeitsraten in diesem Handel inakzeptabel hoch. Dies wiederum zwingt die Fischer dazu, viele Stunden lang zu arbeiten, um gewaltige Mengen Fisch zu fangen und so die hohe Sterblichkeit zu kompensieren. Weil sie keinen Zugang zu den im Handel erhältlichen Softnetzen haben, sind viele Fischer noch immer gezwungen, ihre eigenen Netze aus groben Nylonfäden herzustellen, die den Fischen unvermeidlich Schaden zufügen können. Die hohen Ausfallraten haben zweifellos ebenfalls zum dramatischen Rückgang bestimmter Fischarten am Riff beigetragen. Auf der Lieferantenebene gibt es zwar Bemühungen, die Qualität zu verbessern und Sterblichkeitsraten zu senken, indem geeignete Bedingungen beim und nach dem Fangen gefördert werden. Jedoch haben die daraus resultierenden Bestandsverbesserungen die Käuferländer bislang nicht dazu animieren können, mehr Geld zu bezahlen. Es stimmt hoffnungsvoll, dass neuerdings einige aufgeklärte Exporteure sich dazu bereit erklären, den Lieferanten mehr zu zahlen. Ihre Käufer jedoch (die Importeure), vor allem aus den USA, sind vornehmlich auf billige Fische aus, vor allem wenn sie aus Indonesien kommen.

Was könnten Lösungen für diese Probleme sein? Hier präsentieren wir einige Vorschläge:

1. Erhöhungen der Fischpreise müssen bei den Einzelhändlern anfangen. Eine Umfrage unter Hobbyaquarianern hat gezeigt, dass diese durchaus bereit wären, einen höheren Preis zu zahlen, wenn sie dafür die Gewissheit hätten, dass die Bestände aus gut gemanagten Gegenden kommen und mit einer verantwortungsvollen Methode gefangen wurden. Jedoch muss es Mechanismen geben, die sicherstellen, dass der Mehrgewinn auch bei den Fischern ankommt und nicht in den Taschen der Exporteure verschwindet.

2. Fischern in einigen Fanggebieten wird geholfen, die zerstörten Riffe wiederherzustellen und zu pflegen. Die lokalen Fischbestände sollen sich dadurch wieder erholen und die Fischer brauchen nicht mehr lange Strecken zurückzulegen, um Fische zu fangen. Fische und andere Meeresorganismen (wie zum Beispiel Putzergarnelen) sind aus solchen wiederhergestellten Lebensräumen zwar wieder zugänglich, erzielen jedoch noch keine höheren Preise, weil die meisten Käufer nach wie vor nach Fischern schauen, die ihre Fänge billig verkaufen. Mehr Marketing an die Adresse der Endkunden könnte dazu beitragen, für dieses Problem ein Bewusstsein zu schaffen.



3. Immer mehr Fischerkooperativen versuchen, die Lieferkette zu kürzen, indem sie ihre Käufer gezielt auswählen. Sie wollen die Sterblichkeitsraten der Bestände reduzieren und somit mehr Fische mit weniger Verlusten verkaufen. Eine lohnende Vergütung, die die Fischer zur Verbesserung ihrer Arbeitsmethoden motivieren könnte, muss jedoch erst noch etabliert werden. Die Preise sind so gut wie gleich geblieben und einmal mehr wird nur ein gestiegenes Bewusstsein der Endkunden helfen können, dieses Problem zu lösen.
4. Regelungen zur Fischhaltung wurden in Indonesien erheblich verschärft. Die Veterinärbehörde führt nun vor Ort Kontrollen durch und fordert von den Exporteuren die Einhaltung von Quarantäne- und Hygienestandards in ihren Einrichtungen. Dies wird die Praktiken am Beginn der Lieferkette verbessern.

⁴ Anmerkung des Herausgebers: Als wir mit MAC-zertifizierten Fischern gearbeitet haben, stellten wir fest, dass sie besser bezahlt werden für Seegurken im Speisefischhandel als für vermeintliche Luxusgüter wie Aquarienfische.

5. Die Hoffnung auf die Entwicklung neuer Zyanid-Testmethoden und serienmässiger Testkits ist groß. Käuferländer sollten die Regelungen jedoch unterstützen, indem sie beim Import nur legale und regulierte Fischereierzeugnisse akzeptieren und sie außerdem auf mögliche Zyanidreste untersuchen.⁵
6. Einige aufgeklärte Exporteure und Importeure erkennen die Notwendigkeit eines Wandels sehr wohl. Sie sind überzeugt, dass Investitionen, die schlussendlich zum Verkauf von qualitativ hochwertigen Fischen führen, wirtschaftlich realisierbar und wichtig zur Sicherung zukünftiger Geschäfte sind. Auch hier besteht Hoffnung, dass mehr Produktmarketing gepaart mit Informationen die Endkäufer dazu ermutigt, bewusstere Entscheidungen zu treffen, und damit einen Bewusstseinswandel zugunsten nachhaltig gefangener Bestände herbeiführt.
7. Der Ansatz der Entwicklungshilfe für die Lieferanten hat sich mit der Zeit zu direkteren Mitteln zur Selbsthilfe verschoben: Den Kindern der Fischer wird beispielsweise Schulbildung ermöglicht, die Mittelsmänner erhalten eine bessere Ausrüstung, und Fischer und Mittelsmänner werden geschult, wie sie ihre Fischhaltungsmethoden verbessern können. Erwähnt werden muss, dass nicht alle Fischergemeinden bereit und/oder fähig sind, die notwendigen Veränderungen umzusetzen. Wer ihnen helfen will, muss Zeit und Geld aufbringen und eine Vertrauensbasis schaffen. Manche der Gemeinden werden zum Beispiel aufgefordert, von einem reinen Warentauschsystem zu einer Geldwirtschaft überzugehen. Die Erfahrung zeigt, dass dieser Prozess einige Jahre dauern kann. Noch ist unklar, wie dies erreicht werden soll, vor allem ohne eine adäquate Unterstützung seitens der Industrie.
8. Die Züchtung von Meeresorganismen in Gefangenschaft könnte die Abhängigkeit von Wildfängen reduzieren helfen. Jedoch sehen einige Importeure dabei viele Hindernisse. So ist es zum Beispiel bei einigen Arten/Familien äußerst schwierig und teuer, sie in Gefangenschaft zu züchten. Und so lange Wildfänge billiger zu haben sind, erscheint eine Förderung der Zucht vielen nicht so dringlich. Sie wird zwar oft als eine Alternative zu den Wildfängen gesehen, ist jedoch keine Lösung für die Lieferanten, weil die Zuchtfarmen meist in den Marktländern angesiedelt sind. Eine Option für die Zukunft ist es, die Marikultur in den Lieferantenländern zu fördern. So könnte man den Fischern beibringen, Fischlarven zu fangen und diese in Käfigen im Meer bis zu einer Größe heranzuziehen, in der sie dann verkauft werden können. Obwohl diese Technik Investitionen in Ausrüstung und Einarbeitung erfordert, erscheinen die Resultate sehr vielversprechend, nicht zuletzt weil bei einer kontrollierten Aufzucht im Meer die Sterblichkeitsraten der Fischbruten deutlich geringer sind als bei Fischbruten, die ungeschützt in den Riffen aufwachsen. Wenn ein gewisser Anteil dieser gezüchteten Fische dann wieder im Riff ausgesetzt wird, kann dies sogar helfen, die zukünftigen Wildbestände zu erhöhen. Der Nachteil ist, dass zum Betreiben einer Marikultur nicht nur eine grundlegende Ausrüstung, sondern auch ein gewisser Einsatz nötig ist, beispielsweise routinierte Arbeitsabläufe und regelmäßige Instandhaltung. Dies muss den Fischern erst noch beigebracht werden. Viele von ihnen besitzen zum Beispiel keine Uhren – bisher haben sie diese in ihrem täglichen Leben auch nicht gebraucht
9. Letztendlich sind es die Endkunden, die durch ein stärkeres Problembewusstsein die Macht haben, die Industrie zu Veränderungen zu zwingen, die unserer Meinung nach notwendig sind, um einen fairen und nachhaltigen Handel von Meeresorganismen zu gewährleisten. Die Zeiten, da die Verkäufer auf die Ignoranz ihrer Abnehmer gezählt haben, sollten längst vorbei sein. Von größter Priorität ist es, die Hobbyaquarianer auf die Fang- und Handelsmethoden hinzuweisen, damit sie die Situation verstehen und bewusster kaufen können. Wir freuen uns auf mehr Unterstützung von Agenturen und Einzelpersonen aus diesen fernen Ländern, um dieses Ziel zu erreichen.

⁵ *Ein nichtinvasiver Test ist entwickelt worden. Die Weiterentwicklung zum Serientest steht aus.*
<http://www.bloolooop.com/news/sea-life-centres-in-bid-to-combat-cyanide-fishing/3665#.UqbMYyngsXI> und
<http://www.plosone.org/article/info%3Adoi%2F10.1371%2Fjournal.pone.0035355>.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Meerwasserhandel (sofern überhaupt noch profitabel) und insbesondere die Händler und Endkunden in den Käuferländern noch viel mehr tun können, um den Lieferanten ihrer Fische zu helfen. Damit die Fischer jemals der Armut und der Schuldenspirale entkommen können, brauchen sie ein anständiges und faires Einkommen als Ansporn, um ihre Ressourcen zu schützen und qualitativ hochwertige Fische zu verkaufen. Sie müssen ebenfalls unterstützt werden, sich Fähigkeiten anzueignen, damit sie auf einem wachsenden Weltmarkt konkurrieren können. (In entwickelten Ländern bekommen die Fischer anständige Löhne, sie haben Arbeitsverträge, Ausrüstung, Boote, Ausbildung und Versicherungen. Warum nicht hier?) In der heutigen Zeit von Corporate Social Responsibility übernehmen immer mehr Firmen soziale Verantwortung und investieren Geld, um hilfsbedürftigen Menschen auf dieser Welt zu helfen. Wir hoffen, dass der Zierfischhandel diesem Beispiel folgen wird.

Es muss betont werden, dass es einige sehr engagierte Personen gibt, die viel von diesen Problemen verstehen. Ihre Bereitschaft, sich mit den Lieferanten und deren Problemen zu beschäftigen und sie zu unterstützen, wird sich sicherlich positiv auf die Zukunft der Fischer auswirken. Wir müssen optimistisch bleiben; aber in zehn Jahren werden wir alle sehen, ob dieses Hobby eine Zukunft hatte.

