

Vor 35 Jahren brachten die Bananenfrauen zum ersten Mal selber Bananen in die Schweiz. Beat Curau hätte schon damals gern grüne Bananen verkauft und die Reifereien umgangen. Doch so einfach war das nicht.



An solchen Marktständen sprachen die Bananenfrauen mit den Menschen über die üblen Bedingungen auf den Bananenplantagen.

Beat Curau war ganz vorn mit dabei, als die Bananen-Frauen 1985 zum ersten Mal Nicaragua-Bananen in die Schweiz brachten. Wir haben mit ihm über die Herausforderungen gesprochen, die sie damals meistern mussten.

Warum wollten Sie damals Bananen aus Nicaragua verkaufen?

Beat Curau: Als die USA das Embargo verhängten, musste Nicaragua von einem Tag auf den anderen für seine ganze Produktion einen neuen Markt finden. Man entschied sich damals für Europa. Leider hatte in Nicaragua offenbar niemand eine Ahnung davon, was das bedeutete. Etwa, dass der Seeweg viel länger war als in die USA. Die Bananen kamen dementsprechend zum Teil völlig kaputt in Belgien an und entsprachen auch nicht dem europäischen Standard. Das führte dazu, dass diese Bananen in Europa als Ramschware billig verschleudert wurden. Hier sahen die Bananenfrauen ihre Chance: Zum ersten Mal keine Chiquita-Bananen, sondern Produzenten, denen sie direkt helfen konnten.

Was waren die grössten Probleme?

Zunächst ging es darum, in Belgien einen Händler zu finden, der uns überhaupt kleine Mengen Bananen verkaufen würde. Denn eine ganze Schiffsladung konnten wir unmöglich abnehmen. Die Bananen mussten dann in die Schweiz transportiert, hier gereift, an die Läden geliefert und schliesslich an die Endkunden verkauft werden. Wir mussten die ganze Lieferkette aufbauen. Für einen nicht kommerziell ausgerichteten Verein, wie wir es damals waren, eine riesige Herausforderung.

Eine Herausforderung, die sie meisterten!

Naja, es gab immer wieder Rückschläge, weil die Qualität oder die Lieferbereitschaft, der Preis oder der Schiffstransport nicht funktionierten. Wir haben trotzdem immer weitergemacht. Denn für uns war klar: Wenn wir schon Bananen essen, dann müssen die Produzenten einen anständigen Preis dafür bekommen. Und zwar nicht Chiquita, sondern die Menschen, die die Bananen tatsächlich anbauen.

Wie haben Sie das mit dem Reifen der Bananen gelöst?

Am Anfang fanden wir in der Schweiz nur zwei kleine Reifereien, die überhaupt bereit waren, mit uns zusammenzuarbeiten. Mit beiden arbeiteten wir ein paar Jahre zusammen. Sie kauften jeweils eine bestimmte Menge der Bananen direkt ab Schiff ein, brachten sie zur Reife und verkauften sie an die wenigen Läden weiter, die von der ganzen Aktion überzeugt waren. Das waren am Anfang vor allem Quartier- und kleinere Bio-Läden. Wegen der kleinen Mengen war das alles sehr schwierig. Wir mussten immer schauen, wie die Läden am Ende tatsächlich zu ihren Bananen kamen und dass alles auch noch preislich machbar war.

Hört sich dennoch so an, als ob Sie am Ende alles im Griff hatten.

Ja und nein. Wir bemerkten, dass der eine Reifer nicht so arbeitete, wie wir es mit ihm vereinbart hatten. Er verkaufte die Nica-Bananen ohne unsere gebana Fairtrade-Aufkleber. Mit dem Aufkleber kosteten die Bananen 15 Rappen mehr pro Kilo. Mit dem Preisaufschlag finanzierten wir Projekte in der Herkunftsregion.

gebana eröffnete sich dann die Chance, Volg zu beliefern. Konnten die beiden Reiferein mit den neuen Mengen umgehen?

Nein, wir brauchten eine andere Reiferei. Die beste und grösste Reiferei stand in Basel. Ich hatte erfahren, dass diese Reiferei gerade erst aus ihrem Exklusiv-Vertrag mit Chiquita herausgekommen war. Die Bananenfrauen machten mich dann kurzerhand zum "Geschäftsführer der gebana" und ich ging als solcher zur Reiferei, um von Geschäftsführer zu Geschäftsführer zu reden. Wir verstanden uns auf Anhieb gut und die Reiferei fing an, unsere Bananen zu verarbeiten. Als grosse professionelle Reiferei lieferte sie hervorragende Ergebnisse. Und solange Volg mehrere tausend Kisten pro Woche bestellte, waren auch die Herausforderungen Transport und Qualität viel leichter zu lösen. Aber das Ganze lief nur etwa eineinhalb Jahre. Dann konnte es sich unser unabhängiger Bananenproduzent nicht mehr leisten, nach Europa zu exportieren. Es waren damals auch schon nicht mehr die Nicaragua-Bananen sondern Früchte aus Costa Rica.

Was war das Problem?

Die kleinen unabhängigen Produzenten waren zwar da, aber sie hatten nicht die Kraft einen Markt in Europa aufzubauen. Sie kamen nie bei Migros und Coop rein und standen immer im Schatten von Chiquita und Del Monte.

Warum haben Sie die Bananen damals nicht einfach grün verkauft?

Wir hatten tatsächlich mit dem Gedanken gespielt. Wir wollten schauen, was bei uns zu Hause mit den grünen Bananen passiert. Denn wir wussten ja: Ein paar Äpfel dazu und man hat gratis Ethylengas. Aber wie sollten wir die grünen Bananen verteilen? In den Läden konnten wir die nicht verkaufen und Heimlieferung war damals logistisch nicht machbar. Heute ist das alles anders. Die Menschen sind daran gewöhnt und die Post ist in der Lage Lebensmittel zu transportieren. Ein grosses Problem war ausserdem die Qualität der Bananen. Selbst die Reifer sagten uns immer wieder, dass sie die Bananen gar nicht mehr reifen konnten. Manche Früchte hatten schon Stockfäulnis, obwohl der Reifeprozess noch gar nicht begonnen hatte. Andere waren schon überreif bei der Ankunft in Europa.

Was haben Sie mit den überreifen Bananen gemacht?

Die braunen, überreifen Bananen liessen wir dörren, in der Kartause Ittingen verpacken und in den Welt-Läden verkaufen. Wir experimentierten auch mit Bananenpüree und Bananenglace. Auf die Weise konnten wir den Reifern vor allem in den Sommermonaten Ware abnehmen, weil sie dann öfter auf Kisten sitzen blieben.

Würden Sie heute selbst grüne Bananen bestellen?

Ja klar! Es ist vom Prozess her ja so einfach. Ich brauche keine professionelle Reifekammer mit Begasung und Erwärmung. Ich brauch allerdings auch keine gelben Bananen. Wenn eine Banane braune Sprenkel bekommt, die Zuckerflecken, dann ist sie für mich am besten. Aber das ist natürlich eine Geschmacksfrage. Manch einer mag Bananen ja auch so grün, dass sie fast noch wie eine Kartoffel schmecken.



Beat Curau lernte als Jugendlicher Ursula Brunner und die Bananenfrauen kennen. Ab 1985 unterstützte Curau die Bananenfrauen beim Import und Verkauf der Nicaragua-Bananen und darüber hinaus.