

VALENTIN BECK

**INTERAKTIONALE UND INSTITUTIONELLE
RELATIONEN DER VERANTWORTUNG**

ÜBERLEGUNGEN ZU *FAIRTRADE* AUS
GERECHTIGKEITSTHEORETISCHER PERSPEKTIVE

**InIIS-Arbeitspapier Nr. 36
2009**

VALENTIN BECK

**INTERAKTIONALE UND INSTITUTIONELLE
RELATIONEN DER VERANTWORTUNG**

ÜBERLEGUNGEN ZU *FAIRTRADE* AUS
GERECHTIGKEITSTHEORETISCHER PERSPEKTIVE

InIIS-Arbeitspapier Nr. 36/09

Institut für Interkulturelle und Internationale Studien
(InIIS)
Universität Bremen
Postfach 33 04 40
28334 Bremen

ISSN 1867-4011

Inhalt

Abstract	3
I. Einleitung	4
II. Empirischer Hintergrund und Kernelemente des FLO-Zertifizierungssystems	5
III. Kritik am FLO-System	7
III.1 Kritik an Mängeln in der Implementierung des FLO-Systems	7
III.2 Normative Kritik am FLO-System	8
IV. Interaktionale und institutionelle Relationen der Verantwortung	11
V. <i>Fairtrade</i> im Licht ungerechter Hintergrundbedingungen	15
V.1 <i>Fairtrade</i> in interaktionaler Lesart	15
V.2 <i>Fairtrade</i> in institutioneller Lesart	18
VI. Schlussbetrachtung	23
Literatur	25

Abstract

This paper takes a look at the *Fairtrade* certification system and argues that it represents an illuminating example of the challenge of systematically determining consumer and entrepreneurial responsibilities in our global age. In taking up the question of what, if anything, may be called 'just' or 'fair' in *Fairtrade*, I more precisely argue for a two-fold thesis: that (1) a meaningful evaluation of *Fairtrade* must consider both an interactional and an (arguably prior) institutional understanding of global responsibilities to promote justice and that (2) *Fairtrade* can be better defended against several popular objections from the perspective of a theory that adequately differentiates between interactional responsibilities of global reach and institutional responsibilities of promoting justice under unjust circumstances.

I. Einleitung

Das von *Fairtrade Labelling Organizations International* (FLO) beaufsichtigte Zertifizierungssystem *Fairtrade* gehört zu den bekanntesten Initiativen für den privatwirtschaftlichen Sektor, die sich die Umsetzung von Konsumenten- und Unternehmensverantwortung im globalen Maßstab zum Ziel gesetzt haben. Das *Fairtrade*-System zielt primär – neben moderaten Anreizen zum ökologischen Wirtschaften¹ – auf die Sicherstellung von sozialen Mindeststandards im Herstellungsprozess. Seine Hauptinstrumente sind effektiv gezahlte Mindestpreise und Mindestlöhne, langfristige und direkte Handelspartnerschaften mit landwirtschaftlichen Kooperativen und Plantagen, die Realisierung adäquater Arbeitsplatz- und Gesundheitsrichtlinien sowie die Bezahlung zusätzlicher Sozialprämien für regionale Bildungs-, Gesundheits- und Infrastruktur-Projekte. Durch die Gewährleistung sozialer Standards im Herstellungsprozess will FLO es Konsumenten ermöglichen, mit Kaufentscheidungen für zertifizierte Produkte dazu beizutragen, den Lebensstandard von landwirtschaftlichen Produzenten in Entwicklungs- und Schwellenländern – als den typischerweise schwächsten und schutzbedürftigsten Gliedern der Produktionskette – anzuheben.

Die Erfolge von *Fairtrade* in Gestalt von deutlich verbesserten Lebensbedingungen von zertifizierten Produzenten sind mittlerweile empirisch gut belegt und werden überdies mit einer wachsenden öffentlichen Wertschätzung und exponentiell steigenden Umsätzen von Waren mit dem FLO-Siegel honoriert. Dennoch sind auch kritische Stimmen in Bezug auf *Fairtrade* zu vernehmen. Darunter finden sich insbesondere Einwände, die im Kern von *normativen Gesichtspunkten* geleitet sind und auf die These hinauslaufen, dass eine Anwendung und Ausweitung der sozialen Zertifizierung jenseits eines Nischenmarktes und auf ein möglichst großes Spektrum global gehandelter Waren nicht wünschenswert ist.

Im Folgenden werde ich einige grundlegende Problematiken normativer Theorie näher betrachten, auf die solche Kritik verweist. So ist zu fragen, was genau – wenn überhaupt – eigentlich als „gerecht“ oder „fair“ an *Fairtrade* bezeichnet werden kann, d.h. auf welches Verständnis von Gerechtigkeit und Verantwortung sich seine Befürworter gegebenenfalls berufen können oder sollten. Methodologisch grundlegend bei dieser Auseinandersetzung mit *Fairtrade* ist die Annahme, dass seine gerechtigkeitstheoretische Reflexion nicht nur für die normative Evaluierung eines praktischen Ansatzes zur Verbesserung der Lebensbedingungen landwirtschaftlicher Produzenten im Süden aufschlussreich ist, sondern auch für das systematisch vorgelagerte Anliegen, eine Theorie der Gerechtigkeit und korrespondierender Verantwortlichkeiten für den globalen Maßstab auszuarbeiten, die auf bereits etablierte Praktiken anwendbar ist.

Um eine klarere Vorstellung von diesem Problemhorizont zu erhalten, gilt es zunächst die zentralen Ziele und Instrumente von *Fairtrade* als exemplarischem Ansatz der sozialen Zertifizierung im Welthandel in Erinnerung zu rufen (vgl. II.) und einige ihm gegenüber geäußerte populäre Kritikpunkte vorzustellen (vgl. III.). Die Unterscheidung zwischen interaktionalen und institutionellen Relationen der Verantwortung wird schließlich den

¹ vgl. die *Forest Stewardship Council*-Initiative für einen einschlägigen primär ökologisch motivierten Zertifizierungsansatz.

theoretischen Rahmen bereitstellen (Abschnitt IV.), von dem ausgehend *Fairtrade* eingehend normativ beurteilt werden kann. Es wird im Einzelnen zu zeigen sein, wie diese Unterscheidung auf das *Fairtrade*-System angewandt und dadurch auch die normative Kritik an ihm besser situiert werden kann (Abschnitt V.). Zusammenfassend werde ich hier für die zweiteilige These argumentieren, dass *Fairtrade* im Prinzip gegenüber normativer Kritik verteidigt werden kann, und dass seine gerechtigkeits-theoretische Betrachtung auch zu einem besseren Verständnis davon beiträgt, vor welchen Herausforderungen die Ausarbeitung einer umfassenderen Theorie globaler Verantwortung zur Beförderung von Gerechtigkeit unter ungerechten Hintergrundbedingungen steht.

II. Empirischer Hintergrund und Kernelemente des FLO-Zertifizierungssystems

Aus historischer Sicht ist *Fairtrade* mit dem zentralen Anliegen verbunden, in extremer Armut lebende Kleinbauern in Entwicklungs- und Schwellenländern – die gewöhnlich den ökonomisch schwächsten Sektoren dieser Länder angehören – durch die Etablierung langfristiger Handelspartnerschaften strukturell zu unterstützen.² Heute umfasst das FLO-Zertifizierungssystem neben Erzeugnissen von in kleineren Kooperativen organisierten Landwirten (wie Kaffee und Kakao u.a.m.) auch gemäß vorgegebener Sozialstandards in größeren Plantagen hergestellte Agrarprodukte (wie Tee, Bananen und Baumwolle u.a.m.).

Ein erstes wichtiges Element des *Fairtrade*-Systems ist das Prinzip der Realisierung *transparenter* und *langfristiger* Handelsbeziehungen zwischen den Produzenten und den Importeuren ihrer Erzeugnisse. Dieses Prinzip kommt unter anderem in einer vertraglich vereinbarten mittelfristigen Bindung der Vertriebspartner der zertifizierten Kooperativen und Plantagen zur Anwendung, was zu größerer Planungssicherheit für die Produzentenorganisationen im Süden führen soll (TRANSFAIR 2008, 7). Eine zweite Säule des FLO-Systems ist der *direkte Handel* mit den Produzentenorganisationen durch die Umgehung von gewöhnlich in die Zulieferkette eingeschalteter, aber unnötiger Zwischenglieder. Gerade Kleinbauern in entlegenen ländlichen Gegenden haben außerhalb des *Fairtrade*-Systems meist keinen direkten Zugang zu Exportmärkten, da sie weder auf eine funktionierende Infrastruktur zurückgreifen können noch über die Mittel für den Transport ihrer Waren verfügen. Überdies mangelt es ihnen häufig an verlässlichen Informationen über Marktpreise und an Zugang zu kompetitiven Kreditmärkten. Dies können sich Mittelmänner (u.a. durch gegenseitige Absprachen zur Vermeidung konkurrierender Angebote) zunutze machen, indem sie Kleinbauern ihre Erzeugnisse weit unter dem Weltmarktpreis abkaufen und ihnen Kredite zu schlechten Konditionen gewähren (Nicholls/Opal 2005, 33ff.). Diese infrastrukturell bedingten Benachteiligungen können Kleinbauern durch die Organisation in *Fairtrade*-Kooperativen umgehen. Die kooperative Struktur (die im Fall von Kleinbauern zu den Bedingungen für die Zertifizierung gehört), von FLO vorgesehene Vorauszahlungen durch die Importeure und kontinuierliche Beratung durch die Zertifizierer tragen jeweils zu größerer Unabhängigkeit und Planungssicherheit der

² Für eine umfassende Gesamtdarstellung von *Fairtrade* vgl. Nicholls/Opal 2005. Für historische Darstellungen von *Fairtrade* vgl. Jaffee 2007, 12-17, und Reynolds et al. 2007, 15-32.

Kleinbauern bei. Durch den so beförderten Erwerb von Know-How und Transport- und Telekommunikationsmitteln soll Kleinbauern zudem ein direkter Handel mit Importeuren jenseits alter Abhängigkeitsverhältnisse ermöglicht werden.

Ein markantes und unter Freihandelsadvokaten umstrittenes drittes Element des FLO-Systems ist die Bezahlung von für einen Zeitraum von durchschnittlich zwei Jahren festgelegten *Mindestpreisen*. Diese liegen gewöhnlich deutlich über dem Marktpreis und gelten solange, wie sich der erheblichen Schwankungen unterliegende Weltmarktpreis für das jeweilige Produkt unterhalb des festgesetzten Mindestpreises befindet. Sobald der Marktpreis den vereinbarten Mindestpreis übersteigt, wird dieser irrelevant, indem Abnehmer den höheren Marktpreis zahlen müssen. Auch in diesem Fall kommt jedoch die für alle zertifizierten Produzenten unabhängig von der Weltmarktpreisentwicklung gezahlte *Sozialprämie* als zweites markantes Finanzinstrument des FLO-Systems zur Geltung. Die Sozialprämie geht auf ein spezielles Konto der Produzenten und ist für die Finanzierung von lokalen Entwicklungsprojekten wie der Errichtung von Schulen, Krankenhäusern und Straßen bestimmt (TRANSFAIR 2008, 12). Sowohl in den Kooperativen als auch auf größeren Plantagen entscheiden die Arbeiter selbstständig und gleichberechtigt über die Verwendung der Prämien. Dies wird durch die Wahl einer Arbeitervertretung ermöglicht, zu deren Bildung und Respektierung auch die Plantagenbesitzer verpflichtet sind, wollen sie nicht die FLO-Lizenz verlieren. Von Plantagen, auf denen Arbeiter anders als in Kooperativen nicht gemeinschaftlich Eigentümer der Produktionsmittel sind, verlangt FLO zudem die Einhaltung weiterer Standards, deren wichtigste Bestandteile die Bezahlung von landesweit festgeschriebenen (aber außerhalb des FLO-Systems zumeist nicht effektiv durchgesetzten) Mindestlöhnen und die Erfüllung der Kernarbeitsnormen der *International Labour Organisation* sind.³

Die Einhaltung dieser Kernelemente des FLO-Systems durch alle Glieder der Versorgungskette überprüft ein von FLO eingesetztes, aber prinzipiell unabhängiges internationales Unternehmen, die FLO-CERT GmbH. Sie kann Verstöße gegen die FLO-Kriterien mit Sanktionen bis hin zur Dezertifizierung der betreffenden Produzentenorganisation ahnden (TRANSFAIR 2008). Zusammenfassend kann das *Fairtrade*-Zertifizierungssystem als ein im wesentlichen marktbasierter Ansatz bezeichnet werden, der durch moderate Maßnahmen typische Formen des globalen Marktversagens – mit ihren zum Teil katastrophalen Folgen für die schwächsten Glieder der Zulieferkette – korrigieren soll.

³ Hierzu gehören Vorschriften hinsichtlich der Gewährleistung von Vereinigungsfreiheit, des Verbots von Kinderarbeit, sexueller Belästigung und Diskriminierung in Anstellungsverhältnissen, Arbeitszeit- und Gesundheitsrichtlinien und Vorschriften zur Errichtung sanitärer Anlagen in Betrieben.

III. Kritik am FLO-System

Unabhängige empirische Studien haben vielfach zeigen können, dass die wichtigsten Zielsetzungen des FLO-Systems in der Regel erfüllt werden. Im Großen und Ganzen belegen sie den positiven Einfluss von *Fairtrade* auf die Erfüllung basaler Grundbedürfnisse zertifizierter Produzenten (Ronchi 2002; Taylor 2002; Murray et al. 2003; Nicholls/Opal 2005, Jaffee 2007). Weltweit profitieren nach FLO-Angaben rund 1,5 Millionen Bauern und insgesamt über 7,5 Millionen Menschen in deren Haushalten von *Fairtrade*, mit steigender Tendenz (FLO 2008, 3). Trotz dieses positiven Befundes werden jedoch Einwände und Bedenken verschiedener Art gegen das *Fairtrade*-System vorgetragen, die sich grob in zwei Gruppen unterteilen lassen: Einwände der ersten Art beziehen sich primär auf empirisch feststellbare Mängel in der derzeitigen Umsetzung des FLO-Zertifizierungssystems; Einwände der zweiten Art richten sich generell gegen die Idee sozialer Zertifizierung im Welthandel, unabhängig von möglichen Mängeln in der Implementierung des FLO-Systems, die durch spezifische Korrekturen zu beheben wären.

III.1 Kritik an Mängeln in der Implementierung des FLO-Systems

Zur ersten Gruppe gehören Einwände, die sich auf das so genannte *Mainstreaming* von *Fairtrade* richten. Während mit der *Fair Trade*-Bewegung⁴ assoziierte Produkte bis zur Einführung des FLO-Siegels in den späten 80er Jahren in erster Linie durch gemeinnützige Körperschaften vertrieben wurden, gehören Waren mit dem FLO-Siegel mittlerweile auch zum integralen Bestandteil der Produktpalette von großen profitorientierten Unternehmen. Die diesbezügliche Sorge ist nun, dass die Verschränkung von *Fairtrade* mit profitorientierten Verkaufswegen zur stillschweigenden Wiederherstellung ähnlicher Bedingungen für zertifizierte Produzenten führen könnte, wie sie die *Fair Trade*-Bewegung ehemals zu unterbinden suchte (vgl. Reynolds et al. 2007, 103-122). Eine eher auf der anderen Seite des politischen Spektrums angesiedelte Kritik bemängelt dagegen die angeblich fehlende Effizienz des FLO-Zertifizierungssystems, da letztendlich nur ein geringer Anteil der von den Konsumenten gezahlten Preise für *Fairtrade*-Erzeugnisse auch bei den Produzenten ankomme (Sidwell 2008).

So unterschiedlich diese beiden Einwände im Einzelnen auch motiviert sein mögen, so ist ihnen doch gemeinsam, dass sie auf auftretende, aber prinzipiell durchaus vermeidbare Mängel der sozialen Zertifizierung im Welthandel hindeuten. Hinsichtlich des ersten Einwandes verweisen Experten auf die Notwendigkeit und Möglichkeit moderater Korrekturen innerhalb des FLO-Systems, so dass große Einzelhandels- und Kaffeeketten besser in den Zertifizierungsprozess integriert werden und keinen Druck auf die Produzentenorganisationen ausüben können, der den Idealen und Kernprinzipien von FLO zuwiderliefe.⁵ Zum zweiten Einwand ist anzumerken, dass die Aufteilung des Endpreises auf

⁴ Es ist wichtig, orthografisch zwischen *Fairtrade* und der *Fair Trade*-Bewegung zu differenzieren, um das FLO-Zertifizierungssystem von der weitläufigeren sozialen Bewegung abzuheben, welche die Idee eines fairen Welthandels auch durch andere Initiativen proklamiert.

⁵ Die nationale Siegelorganisation des Vereinigten Königreiches zum Beispiel erlaubt es Einzelhandelsketten, außerhalb des Zertifizierungsprozesses zu bleiben. Die Konformität mit den FLO-Prinzipien können diese Unternehmen somit neben den Produzentenorganisationen im Süden

mehrere Glieder der Versorgungskette – angefangen bei den Kooperativen/Plantagen über Importeure, Verarbeitungs-, Distributions- und Verpackungsbetriebe bis hin zum Einzelhandel – nun einmal in der Natur globaler Versorgungsketten liegt, und deshalb nicht schon fälschlich als fehlende Effizienz von *Fairtrade* interpretiert werden sollte. Eine wirkliche und problematische Ineffizienz läge dagegen offenkundig erst dann vor, wenn erhebliche Anteile des am Ende von den Konsumenten gezahlten Aufpreises für *Fairtrade*-Produkte von Zwischengliedern aus reinem Profitstreben ohne systemische Notwendigkeit abgezweigt würden.

Es ist wahr, dass ein solches Verhalten tatsächlich schon einigen Marktakteuren nachgewiesen wurde, wie im Fall von Kaffeeketten, die überproportionale Preisaufläge für eine Tasse gebrühten *Fairtrade*-Kaffee verlangen und dabei noch zusätzlich vom Image profitieren, soziale Verantwortung wahrzunehmen (Harford 2006, 33ff.; Nicholls/Opal 2005, 51f.). Es sind aber zum einen durchaus Wege der besseren Ahndung und Sanktionierung solcher verdeckten Preisaufläge für *Fairtrade*-Produkte vorstellbar. Außerdem ist anzunehmen, dass sich solche Praktiken im Fall einer steigenden Marktpräsenz von zertifizierten Produkten schon aus Gründen des größeren Wettbewerbs zwischen Anbietern dieser Produkte von selbst in Grenzen halten werden (vgl. Nicholls/Opal 2005, ebd.). Trotz legitimer Bedenken in Bezug auf Umsetzungsmängel in der Zulieferkette sozial zertifizierter Produkte lässt sich somit schlussfolgern, dass das Wachstum von *Fairtrade* und insbesondere der Vertrieb von *Fairtrade*-Produkten durch größere Unternehmen nicht schon von vornherein dem *Fairtrade*-Gedanken widersprechen, solange dabei die oben genannten Prinzipien und Kernelemente des Zertifizierungssystems respektiert werden (vgl. Reynolds et al. 2007).

III.2 Normative Kritik am FLO-System

Wenden wir uns nun Einwänden der zweiten Gruppe zu, die tiefer liegende Bedenken artikulieren und dem Konzept eines globalen Zertifizierungssystems wie *Fairtrade* generell kritisch gegenüberstehen. Gemeinsam ist dieser Gruppe von Einwänden die Annahme, dass die allen sozialen Zertifizierungsansätzen zu Grunde liegende Forderung, Unternehmen und Konsumenten sollten in wirtschaftlichen Tauschbeziehungen soziale Verantwortung wahrnehmen, unangemessen sei. Diese These kann nun in mindestens drei verschiedenen Argumenttypen vertreten werden, die sich entweder nur deskriptiv auf normative Überzeugungen relevanter Akteure beziehen oder aber auch schon selbst konkrete normative Forderungen enthalten können.

Ein erster und noch rein deskriptiv gehaltener Einwand aus dieser Gruppe besagt, dass der Glaube an freiwilliges sozial verantwortliches Handeln von Konsumenten und Unternehmen als Marktakteuren illusionär bzw. unrealistisch sei. Es ist nicht schwer einzusehen, dass

den für die Weiterverarbeitung und Verpackung von *Fairtrade*-Produkten zuständigen Vertriebspartnern überlassen – und dies, obwohl der firmeneigene Markenname vielfach weiterhin neben dem FLO-Siegel auf den Produkten erscheint. Da Einzelhandelsketten hierdurch theoretisch einen größeren ökonomischen Druck auf Zulieferer erzeugen können, FLO-Prinzipien stillschweigend zu unterlaufen, erscheint die Forderung sinnvoll, dass alle beteiligten Vertriebspartner als integraler Bestandteil des Zertifizierungssystems behandelt werden sollten (vgl. Reynolds/Murray/Wilkinson 2007, 103-122).

diese These als deskriptive These offenkundig falsch ist. Denn der skizzierte Markterfolg von *Fairtrade* in den letzten Jahren ist schon ein ausreichender Beweis dafür, dass Konsumenten die Beachtung ethischer Mindeststandards in der Produktion durchaus verlangen können und dies in Gestalt ihrer Kaufentscheidungen auch in zunehmendem Maße tun. Die Einrichtung eines Zertifizierungssystems wie *Fairtrade* kann und muss schließlich gerade als Versuch betrachtet werden, Konsumenten durch die Gewährleistung sozialer Standards in der Produktion und die dadurch vergrößerte Transparenz in der Versorgungskette klare Anhaltspunkte für partiell moralisch motivierte Kaufentscheidungen zu vermitteln.

Ein zweiter und nun intrinsisch normativer Einwand gegenüber *Fairtrade* wird hingegen durchaus zugestehen (müssen), dass sich Konsumenten und in gewissem Rahmen auch Unternehmen als Marktakteure *de facto* nicht nur eigeninteressiert verhalten können, sondern ihren Kaufentscheidungen bzw. Produktionsbedingungen neben interessegeleiteten Gesichtspunkten auch moralische Standards zugrunde legen können. Diese Kritik an Systemen der sozialen Zertifizierung behauptet vielmehr, dass Konsumenten und Unternehmen dennoch *in moralischer Hinsicht* einem Irrtum unterliegen, wenn sie ihre Kaufentscheidungen bzw. Produktionsweisen auch von anderen Standards als der Maximierung des Eigeninteresses abhängig machen. Und zumindest für den Fall der Unternehmen ist in diesem Zusammenhang bekanntlich sogar dafür argumentiert worden, dass sie dies nicht tun *sollen*, da ihre *moralische* Verantwortung allein in der Gewinnmaximierung liege (Friedman 1993). Im Rahmen dieser zweiten Kritik an sozialen Zertifizierungsansätzen kann durchaus eingeräumt werden, dass ein im Sinne der Gewinnmaximierung eigeninteressiertes unternehmerisches Handeln mit der freiwilligen – d.h. hier: nicht gesetzlich vorgeschriebenen – Beachtung von Sozialstandards im Herstellungsprozess vereinbar wäre, insofern es sich hierbei nur um eine Reaktion auf ein verändertes Bewusstsein unter Konsumenten und nicht um ein intrinsisch moralisches Motiv auf Seiten der Unternehmen handelte (vgl. Heidbrink/Hirsch 2008, 13f.). Der in einer solchen Position zum Ausdruck kommende extremen Form des Wirtschaftsliberalismus haftet mittlerweile gewiss etwas Radikales, um nicht zu sagen Weltfremdes an. Man denke nur an die Selbstverständlichkeit, mit der heute auch auf Unternehmensebene mit Begriffen wie *Corporate Social Responsibility*, *Social Entrepreneurship* und *Corporate Citizenship* hantiert wird. Dennoch ist zu konstatieren, dass diese Position, auf die ich später unter der Bezeichnung der „akteurszentrierten Kritik an *Fairtrade*“ zurückkommen werde, lange Zeit ein weit verbreiteter Allgemeinplatz war – dies gewiss auch unter dem Einfluss der Lehre, dass eigennütziges Marktverhalten wie von einer unsichtbaren Hand geleitet letztendlich dem Allgemeinwohl diene.

Es gibt noch einen dritten, ebenfalls normativen Einwand gegenüber *Fairtrade*, der auf Antriebe mehr Anziehungskraft als die beiden vorangegangenen Einwände ausüben mag. Dieser Kritik zufolge tragen Konsumenten und Unternehmen prinzipiell durchaus eine moralische Verantwortung für die Gewährleistung sozialer Standards im Produktionsprozess, die allerdings nicht über die freiwillige Teilnahme an Zertifizierungssystemen eingefordert, sondern (nur) über den Weg staatlicher Implementierung solcher Standards in Gestalt der Verabschiedung und Durchsetzung von für alle verbindlichen Gesetzen eingelöst werden könne. Für diese Position können unterschiedliche Gründe geltend gemacht werden. Beispielsweise kann argumentiert werden, dass die Verrechtlichung sozialer Standards ein sehr viel effizienterer Weg der Realisierung der elementaren Ziele des FLO-Systems wäre.

Denn die bis dato noch innerhalb des privatwirtschaftlichen Systems erfolgende Zertifizierung würde dann hinfällig und durch ein effektives Rechtssystem ersetzt, in dem sich Unternehmen dank der drohenden rechtlichen Sanktionen weitestgehend von selbst an die vorgegebenen Standards hielten. Selbst wenn also, wie weiter oben gefordert, Anbieter von *Fairtrade*-Produkten freiwillig auf unverhältnismäßige Preisauflagen verzichteten, schiene aus dieser Perspektive ein Szenario der effektiven Verrechtlichung dem dennoch überlegen zu sein, da dann die durch die privatwirtschaftliche Zertifizierung anfallenden administrativen Mehrkosten – die in letzter Instanz an die Verbraucher weitergegeben werden müssen – nicht mehr zu Buche schlugen. Gewichtigere Bedenken, die ebenfalls als Grund für eine gesetzliche Implementierung sozialer Standards angeführt werden können, beziehen sich konkret auf die im FLO-System gezahlten Mindestpreise und sehen bei einer quantitativen Ausweitung dieses Anreizsystems die Gefahr kontraproduktiver Wirkungen. Das *Fairtrade*-System könne demnach, vor allem im Agrarsektor, in dem die niedrigen Weltmarktpreise auch auf eine chronische Überproduktion der jeweiligen Güter (wie z.B. Kaffee) zurückzuführen seien, bei einer Ausweitung die falschen Marktanreize setzen, indem es wie eine Subventionierung von ohnehin schon in zu großer Zahl angebotenen Gütern wirke. In diesem Kontext haben Kritiker sogar strukturelle Ähnlichkeiten der *Fairtrade*-Zertifizierung mit den stark in die Kritik geratenen Agrarsubventionen der Industrieländer geltend gemacht, da beide Praktiken ökonomisch ineffizient seien, insofern sie die von der Nachfrageseite erzeugten Produktionsanreize in einem künstlichen Ausmaß überschritten (vgl. Risse/Kurjanska 2008, 30).

Zwar muss diesem dritten normativen Einwand entgegnet werden, dass *Fairtrade* aufgrund der derzeitigen Marktanteile von höchstens einem Prozent in den jeweiligen Produktkategorien noch kein signifikanter Faktor ist, um Weltmarktpreise in diese kontraproduktive Richtung zu beeinflussen (Nicholls/Opal 2005, 42) – gerade auch im Vergleich zu den Agrarsubventionen der entwickelten Länder, die sich kontinuierlich auf insgesamt über 300 Milliarden US-Dollar jährlich belaufen und somit sehr viel höher sind als alle jährlichen Zahlungen staatlicher Entwicklungshilfe zusammengenommen (Stiglitz/Charlton 2006). Doch langfristig ist diese Gefahr bei anhaltendem Wachstum der sozialen Zertifizierung durchaus vorstellbar, wenn auch nicht empirisch belegt (Nicholls/Opal 2005, 53). Es könnte somit behauptet werden, dass es zumindest langfristig keine Alternative zur gesetzlichen Implementierung sozialer Mindeststandards gebe (vgl. Harford 2006, 231). Weil die Möglichkeit einer flächendeckenden gesetzlichen Implementierung und Durchsetzung sozialer Mindeststandards in Entwicklungs- und Schwellenländern derzeit nicht mehr als ein entfernter Traum ist, scheint die Durchschlagskraft dieses dritten normativen Einwandes gegenüber *Fairtrade*, auf den ich später unter der Bezeichnung der „institutionenzentrierten Kritik an *Fairtrade*“ zurückkommen werde, zumindest begrenzt zu sein. Dies ist jedenfalls so lange der Fall, wie empirisch erwiesen bleibt, dass die Vorteile für die am *Fairtrade*-System teilnehmenden Produzenten nicht mit Nachteilen für Produzenten außerhalb des Zertifizierungssystems einhergehen (Nicholls/Opal 2005, 29). Doch für die systematische Beantwortung der Frage, welche moralische Verantwortung Konsumenten und Unternehmen gegenüber Produzenten weltweit – unter den derzeitigen Bedingungen und zukünftig – zukommt, scheint dieser Kritikpunkt keineswegs irrelevant zu sein.

Vergleicht man die beiden in diesem Abschnitt betrachteten Gruppen populärer Kritik an *Fairtrade* – die Kritik an Umsetzungsmängeln innerhalb des FLO-Systems und normative

Kritik an *Fairtrade* –, so lässt sich schlussfolgern, dass die zweite Gruppe und insbesondere der zuletzt diskutierte institutionenzentrierte Einwand ernstzunehmender ist, insofern er eine generelle Kritik an der Idee sozialer Zertifizierung formuliert, die unabhängig von der Korrektur geringfügiger Umsetzungsmängel Geltung beansprucht. Die Diskussion der Kritik an *Fairtrade* lässt uns trotz der partiellen Entkräftung von Einwänden mit einigen Unsicherheiten zurück, die – wie sich zeigen soll – auf wichtige theoretische Fragen zurückzuführen sind, für deren Klärung die Einnahme einer grundlegenden Perspektive notwendig ist. Um die bis hierhin betrachtete Kritik in ihrer ganzen Tragweite beurteilen zu können, ist deshalb ein Exkurs über verschiedene Arten von globalen Relationen der Verantwortung nötig (vgl. IV.), der es uns ermöglichen soll, relevante Einsichten auf das Beispiel *Fairtrade* zu übertragen und die Verantwortlichkeiten der verschiedenen involvierten Akteursgruppen näher zu bestimmen (vgl. V.).

IV. Interaktionale und institutionelle Relationen der Verantwortung

In diesem Abschnitt werde ich von einer theoretischen Unterscheidung Gebrauch machen, die hilfreich für die spätere Identifikation und Abwägung von verschiedenen mit *Fairtrade* assoziierbaren Verantwortlichkeiten sein wird: die Unterscheidung zwischen interaktionalen und institutionellen Relationen der Verantwortung. Thomas Pogge zufolge, auf dessen Ansatz ich mich bei der allgemeinen Erläuterung dieser Unterscheidung stützen werde, können manche Normen – und insbesondere die in unserem Kontext bedeutsamen Normen der Menschenrechte und der Gerechtigkeit – prinzipiell auf zwei verschiedene Arten verstanden werden: Sie können zur Beurteilung von *Interaktionen* (d.h. von zwischenmenschlichem Verhalten) einerseits und von *gesellschaftlichen Institutionen* andererseits herangezogen werden. In diesem Sinn unterscheidet Pogge zwischen *interaktionalen* und *institutionellen Verständnissen von Menschenrechten* und damit zusammenhängend zwischen interaktionalen und institutionellen Pflichten zur Respektierung von Menschenrechten (Pogge 2002, 158ff.; Pogge 2008, 51ff., 70ff., 176ff.). Es ist weiterführend, sich diese beiden Arten von Relationen der Verantwortung zunächst an dem für Pogges Ansatz zentralen Beispiel der Menschenrechte zu verdeutlichen. Anschließend soll sich zeigen, inwiefern diese Dichotomie auch auf die Gerechtigkeitsnorm ausgedehnt werden kann.

Der Unterschied zwischen den beiden von Pogge voneinander abgehobenen Verständnissen von Menschenrechten ist primär ein *formaler*, insofern mit beiden Verständnissen ganz verschiedene *substantielle Konzeptionen* der Menschenrechte vereinbar sind, die bestimmte Rechte zum Bereich der Menschenrechte zählen und andere aus ihm ausklammern. Er lässt sich am besten verdeutlichen, indem man die mit den beiden Verständnissen von Menschenrechten korrelierenden Formen der Verantwortung voneinander abhebt: Während im Rahmen des interaktionalen Verständnisses von Menschenrechten zu jedem postulierten universalen Recht (ein Recht, das allen zukommt) auch eine direkt korrelierende universale Pflicht (eine Pflicht, die allen zukommt) angenommen wird, sind Menschenrechte im Rahmen des institutionellen Verständnisses als moralische Ansprüche an gesellschaftliche Institutionen aufzufassen. Ein universales Recht

auf körperliche Unversehrtheit beispielsweise zöge in interaktionaler Lesart die universale Pflicht nach sich, niemanden körperlich zu verletzen, während es in institutioneller Lesart die Pflicht nach sich zöge, gesellschaftliche Institutionen so zu gestalten, dass dieses Recht angemessen durch sie geschützt ist. Pogge formuliert den Kerngedanken des institutionellen Verständnisses von Menschenrechten folgendermaßen: „By postulating a human right to X, one is asserting that any society or other social system, insofar as this is reasonably possible, ought to be so (re)organized that all its members have secure access to X, with ‚security‘ always understood as especially sensitive to persons‘ risk of being denied X or deprived of X officially: by the government or its agents or officials“ (Pogge 2008, 70).

Das institutionelle Verständnis von Menschenrechten als Ansprüchen an gesellschaftliche Institutionen ist nach Pogge gegenüber dem interaktionalen Verständnis, das Ansprüche an zwischenmenschliches Verhalten formuliert, *vorrangig*, weil es den semantischen Kern der häufig konfusen und mehrdeutigen Rede von Menschenrechten zum Ausdruck bringe (Pogge 1998, 378). Kommt man auf eine schon aus der institutionenzentrierten Kritik an *Fairtrade* bekannte Annahme zurück, so lässt sich ein weiterer Grund für diese Rangordnung anführen: Es scheint in der Regel effektiver zu sein, Menschenrechte durch gemeinsam geteilte Institutionen (einschließlich rechtsstaatlicher Institutionen) zu schützen, anstatt bloß auf menschenrechtskonformes Verhalten individueller Akteure ohne entsprechenden institutionellen Hintergrund zu hoffen. In den hochkomplexen Gesellschaften, in denen wir leben, bilden gesellschaftliche Institutionen, die nicht zuletzt durch die Ausübung rechtsstaatlicher Sanktionen imstande sind, zwischenmenschliches Verhalten effektiv zu koordinieren, den vielversprechenderen Ausgangspunkt für praktische Versuche, menschenrechtskonforme Lebensbedingungen zu schaffen.

Die Priorität des institutionellen Verständnisses von Menschenrechten bedeutet jedoch nicht, dass substantiell angefüllte institutionelle Menschenrechtskonzeptionen nicht durch zusätzliche moralische Regeln für zwischenmenschliches Verhalten komplementiert werden können oder sogar müssen (vgl. Pogge 2008, 176). *Prima facie* erschiene es beispielsweise unplausibel, wenn nicht gänzlich widersprüchlich, wenn ein Vertreter einer institutionellen Konzeption von Menschenrechten, die ein universales Recht postuliert, nicht gefoltert zu werden, individuelle Akte des Folterns durch private Akteure nicht ebenfalls verurteilt. Allgemeiner formuliert scheint jede substantielle institutionelle Menschenrechtskonzeption im Prinzip mit verschiedenen substantiellen interaktionalen Menschenrechtskonzeptionen vereinbar zu sein, solange die Priorität der institutionellen Menschenrechtskonzeption, welche die Notwendigkeit der Reform oder der Bildung gesellschaftlicher Institutionen zum Schutz der jeweils postulierten Menschenrechte nach sich zieht, davon unberührt bleibt. Darüber hinaus trifft es auch nicht zu, dass auf der Basis einer institutionellen Menschenrechtskonzeption nur moralische Vorgaben für das Verhalten von Regierungsvertretern oder Staatsbeamten formuliert werden könnten. Im Gegenteil: Jede plausible institutionelle Menschenrechtskonzeption evoziert nach Pogge weitgehende *sekundäre Pflichten* auf Seiten der Gesellschaftsmitglieder – nennen wir sie im Folgenden in Absetzung zu interaktionalen Pflichten institutionelle Pflichten –, im Kollektiv auf die Reformierung ihrer gesellschaftlichen Institutionen hinzuwirken, so dass die jeweils auf substantieller Ebene postulierten Menschenrechte unter diesen Institutionen nicht (mehr) verletzt werden (Pogge 2008, 70).

Es ist weiterführend darauf hinzuweisen, dass unter der Voraussetzung der Priorität des institutionellen Verständnisses von Menschenrechten bis zu einem gewissen Grad sogar auf notorisch kontroverse substantielle Argumente zur Rechtfertigung des Status von einzelnen Rechten als universell gültigen Menschenrechten verzichtet werden kann. Denn sobald diese Priorität angenommen wird, lässt sich überzeugend dafür argumentieren, dass dies auf substantieller Ebene schon die Befürwortung von mindestens einem Set *basaler Rechte* nach sich ziehen muss. Denn für diese Rechte ist charakteristisch, dass sie bis zu einem gewissen Grad institutionell geschützt werden müssen, damit überhaupt irgendwelche Rechte institutionell geschützt werden können, und dass neben einem elementaren Recht auf körperliche Sicherheit in jedem Fall auch das Recht auf Subsistenz und möglicherweise sogar ein Recht auf politische Mitbestimmung in der Gruppe basaler Rechte enthalten sein muss (vgl. bes. Shue 1980; Gosepath 1998, 165; Gosepath 2004, 309f.; für verhaltene Kritik an dieser These vgl. Nickel 2007, 131f., Pogge 2009).

Um nun die Tragweite einer institutionellen Konzeption von Menschenrechten zu beurteilen, die auf substantieller Ebene vergleichsweise minimalistisch ist, beispielsweise indem sie sich nur auf eine Konzeption basaler Rechte stützt, ist ein Blick auf die von einer solchen Konzeption implizierten sekundären Pflichten nötig. Weiter oben wurde festgestellt, dass jede (wie auch immer im Detail mit Rechten ausgestattete) plausible institutionelle Menschenrechtskonzeption fordert, dass die Mitglieder einer Gesellschaft eine kollektive Verantwortung dafür tragen, *ihre eigenen* gesellschaftlichen Institutionen so zu gestalten, dass die von dieser Konzeption substantiell postulierten Menschenrechte einen adäquaten institutionellen Schutz genießen. Aber können auf der Basis einer vergleichsweise minimalistischen institutionellen Menschenrechtskonzeption darüber hinaus auch konkrete Verantwortungsbeziehungen zwischen Bürgern verschiedener Nationen begründet werden? Kommt beispielsweise den Bürgern der Industrienationen eine Verantwortung zum Schutz der Menschenrechte der Bürger ärmerer Länder durch die Reformierung gesellschaftlicher Institutionen zu? Thomas Pogge zufolge ist dies bis zu einem gewissen Ausmaß der Fall – wohl gemerkt auf der Basis seines Ansatzes nur deshalb, weil wir derzeit unter einem System von globalen ökonomischen und politischen Institutionen wie der WTO, dem IMF, der UN, der Weltbank und diversen global agierenden Nichtregierungsorganisationen leben, während in einer kontrafaktischen Welt mit vollständig selbstgenügsamen Gesellschaften menschenrechtsbasierte Verantwortlichkeiten nicht über diese partikularen politischen Räume hinausreichen.⁶ In einer politisch und ökonomisch interdependenten Welt wie der unsrigen tragen die Bürger der entwickelten Länder demzufolge eine Verantwortung zur Reform dieser globalen Institutionen, während es eine offene Frage bleiben muss, ob und bis zu welchem Grad den Bürgern verschiedener Nationen auch eine Verantwortung zur Reformierung von nationalstaatlichen Institutionen anderer Gesellschaften zugesprochen werden kann.⁷

⁶ Vgl. Pogge (2008), 177. Zeitgenössische Philosophen haben eine ganze Bandbreite anderer Ansätze zur Rechtfertigung oder Negation der globalen Reichweite und des konkreten Gehalts institutioneller Verantwortlichkeiten entwickelt, wobei sie sich auch auf andere Gründe als die Existenz gegenwärtiger Systeme der politischen und/oder ökonomischen Kooperation stützen. Es wäre unmöglich, dieser Debatte im Rahmen dieser Untersuchung voll Rechnung zu tragen. Für einen Überblick über diese weitläufige Diskussion vgl. van Parijs (2007) sowie die von Pogge (2001) und Pogge/Moellendorf (2008) herausgegebenen Sammelbände.

⁷ Es sollte nicht unerwähnt bleiben, dass die Unterscheidung zwischen institutioneller und interaktionaler Verantwortung in der Literatur manchmal anders als hier definiert wird. Simon Caney und Elisabeth Ashford beispielsweise verstehen den Begriff der „institutionellen Pflichten“

Es zeigt sich nun, in welchem Zusammenhang die grundlegendere Norm der *Gerechtigkeit* mit den hier in allgemeiner Form diskutierten Menschenrechtsnormen steht. Eine wichtige Einsicht des bisherigen Gedankengangs ist, dass gesellschaftliche Institutionen bestimmten normativen Anforderungen zu genügen haben, und dass den Mitgliedern der von diesen Institutionen strukturierten Gesellschaften entsprechende institutionelle Verantwortlichkeiten zur normenkonformen Gestaltung des institutionellen Gefüges zukommen. Es ist nun legitim zu fragen, was die Wahl einer Konzeption basaler Rechte als Grundlage für normative Urteile über globale Institutionen rechtfertigt. Warum sollte man der Beurteilung globaler Institutionen kein anspruchsvolleres Set normativer Prinzipien zu Grunde legen, beispielsweise ein Set egalitärer Prinzipien, das auch verschiedene mögliche Verteilungen von Gütern in und zwischen Gesellschaften berücksichtigt? Man denke hier beispielsweise an das Rawls'sche Differenzprinzip (vgl. Beitz 1979 und Pogge 1989) oder an ein Prinzip globaler Chancengleichheit (vgl. Caney 2001) in Anwendung auf unser globales Institutionensystem. Es zeigt sich hier, dass jede normative Beurteilung gesellschaftlicher Institutionen in letzter Instanz auf einer Gerechtigkeitskonzeption basieren kann, beispielsweise in Gestalt normativer Prinzipien, die sich nicht nur auf absolute, sondern auf relative Standards stützen und verschiedene Güterverteilungen in und zwischen Gesellschaften komparativ berücksichtigen.

Im Licht der derzeit geführten weitläufigen Debatte über die mögliche Formulierung und Rechtfertigung globaler Gerechtigkeitsnormen, der im Rahmen dieses Aufsatzes nicht im Detail nachgegangen werden kann, und insbesondere im Hinblick auf den umstrittenen Status von egalitären Prinzipien in ihrer Anwendung auf globale Institutionen erscheint mir die *konsensuale Strategie* plausibel, sich im globalen Kontext nur auf eine *Minimalkonzeption der Gerechtigkeit* zu stützen. Es wird nun häufig dafür argumentiert, dass eine institutionelle Konzeption basaler Menschenrechte als eine solche im globalen Maßstab konsensfähige Minimalkonzeption der Gerechtigkeit fungieren könne und solle (vgl. Pogge 2008; Buchanan/Keohane 2006). Die dieser Strategie zugrunde liegende Idee ist, den Schutz basaler Menschenrechte durch nationale und globale Institutionen als *notwendige Bedingung* für die Gerechtigkeit dieses Institutionengefüges zu betrachten, ohne dabei auch schon hinreichende Gerechtigkeitsprinzipien zu Grunde legen zu müssen (die plausiblerweise moralisch anspruchsvoller und weniger konsensfähig wären). Demnach können globale Institutionen als *ungerecht* bezeichnet werden, wenn sie diesem normativen Minimalstandard nicht genügen, ohne dabei auch schon konkrete hinreichende Kriterien anzugeben, deren Gewährleistung diese Institutionen gerecht in einem umfassenderen Sinn machte.

so, dass er auf die Tatsache *geteilter Institutionen* als den *Grund* für die Postulierung dieser Pflichten und nicht (wie hier) auf deren spezifische *Form* verweist (vgl. Caney 2007, 275-302; Ashford 2007, 183-218). Legte man der Unterscheidung dieses Kriterium zu Grunde, könnten Pflichten zur Reformierung der sozialen Institutionen anderer Gesellschaften offensichtlich nicht mehr als eine Subform institutioneller Verantwortung klassifiziert werden.

V. *Fairtrade* im Licht ungerechter Hintergrundbedingungen

Die Klärung des Unterschiedes zwischen interaktionalen und institutionellen Relationen der Verantwortung im vorangegangenen Abschnitt kann nun für die gerechtigkeits-theoretische Analyse von *Fairtrade* nutzbar gemacht werden. Bis zu diesem Punkt wurde gezeigt, dass das interaktionale Verantwortungsverständnis trotz der allgemeinen Priorität des institutionellen Verantwortungsverständnisses im globalen Kontext als eine bereichsspezifisch plausible Ergänzung zu letzterem aufgefasst werden kann. Insbesondere in solchen Kontexten, die durch die räumliche Begrenztheit zwischenmenschlicher Interaktionen gekennzeichnet sind, bleibt das interaktionale Verantwortungsverständnis gewiss auch weiterhin von besonderer Wichtigkeit. Auch ist die Berufung auf die elaborierte Konzeption von mit basalen Menschenrechten korrespondierender institutioneller Verantwortung nicht ohne eigene Problematiken, die vor allem daher rühren, dass es sich dabei noch immer um eine hochgradig abstrakte Konzeption handelt. Um handlungsanleitend sein zu können, muss sie nicht nur durch empirische Annahmen angereichert werden, sondern auch durch normative Prinzipien, die Szenarien der fehlenden Normen-Konformität relevanter Akteursgruppen berücksichtigen. Für die normative Beurteilung von *Fairtrade*, die nun im Einzelnen wieder aufgenommen werden soll, ist das Nachdenken über diese Problemkomplexe ergiebig.

V.1 *Fairtrade* in interaktionaler Lesart

Vergleicht man *Fairtrade* mit den beiden erläuterten Verantwortungsverständnissen, so liegt es zunächst nahe, diesem praktischen Ansatz der Realisierung von Konsumenten- und Unternehmensverantwortung ein interaktionales Verantwortungsverständnis zu unterstellen. Denn soziale Zertifizierungsansätze scheinen vom Ziel geleitet zu sein, Zulieferketten so umzustrukturieren, dass die Folgen der Interaktion von Konsumenten und Herstellern als Marktakteuren unter den derzeitigen Weltmarktbedingungen prinzipiell wieder berechenbar werden. *Fairtrade* lässt sich demnach als Versuch verstehen, durch die Zertifizierung einen möglichst *direkten Link* zwischen den Produzenten und den Abnehmern ihrer Waren herzustellen und auf diese Weise die Erfüllung moralischer Standards in globalen Marktinteraktionen überhaupt erst zu ermöglichen. In interaktionaler Lesart kann *Fairtrade* genauer als Versuch der Realisierung *gerechter Markttransaktionen* interpretiert werden, wobei drei verschiedene und aufeinander aufbauende Kriterien dafür herangezogen werden könnten, was gerechte Markttransaktionen als solche auszeichnet.

An erster Stelle könnte die Forderung stehen, dass gerechte Markttransaktionen die Erfüllung basaler Rechte auf Seiten der Produzenten garantieren müssen. Es gehört wie besehen zu den elementaren Zielen des FLO-Systems, den Produzenten einen minimal akzeptablen Lebensstandard und minimal akzeptable Arbeitsbedingungen zu ermöglichen. An *Fairtrade* teilnehmenden Konsumenten könnte somit der Wunsch unterstellt werden, durch ihre Kaufentscheidungen für zertifizierte Produkte die Rechte der Produzenten auf einen angemessenen Lebensstandard und auf minimal angemessene Arbeitsbedingungen zu schützen. Zweitens könnten gerechte Marktinteraktionen dadurch charakterisiert sein, dass sie die Einschaltung unnötiger Mittelmänner vermeiden, die sich die räumliche

Abgeschiedenheit und das materielle Prekariat von Kleinbauern zunutze machen und deren Produkte zu selbst im Vergleich zum Weltmarktpreis viel zu niedrigen Preisen und unter der Gewährung schlechter Kredite abnehmen. *Fairtrade* wäre demnach als Versuch anzusehen, für solche Bedingungen im Herstellungsprozess zu sorgen, unter denen niemand (d.h. weder Mittelmänner, noch Vertriebspartner und Konsumenten in reichen Ländern) von ungerechten und ausbeuterischen Markttransaktionen profitiert. Neben der Zahlung von Mindestpreisen ließen sich insbesondere auch die im FLO-System vorgesehenen Vorauszahlungen an Produzenten im Rahmen langfristiger Handelspartnerschaften als ein Instrument zur Eliminierung dieser zweiten Art von Ungerechtigkeit in Marktinteraktionen deuten.

Drittens könnte der FLO-Produzenten gezahlte Mindestpreis als ein *gerechter Preis* in dem anspruchsvolleren Sinn verstanden werden, dass er den Wert des hergestellten Produktes angemessen widerspiegelt. Dieses Kriterium steht gewiss in einem besonderen Kontrast zu den gegenwärtigen Weltmarktbedingungen, unter denen Handelspreise stark fluktuieren und sehr stark von staatlichen Maßnahmen wie Subventionen, Zöllen und Einfuhrbeschränkungen beeinflusst werden. Legt man dieses dritte Kriterium für die Gerechtigkeit von Marktinteraktionen zu Grunde, so dürften die innerhalb des FLO-Systems gezahlten Mindestpreise nicht nur als eines von mehreren Instrumenten angesehen werden, die Produzenten einen minimal akzeptablen Lebensstandard und minimal akzeptable Arbeitsbedingungen ermöglichen; sie müssten als „gerecht“ an sich, in einem umfassenderen und diese Minimalbedingungen transzendierenden Sinn verstanden werden.

In dieser interaktionalen Lesart ist *Fairtrade* nun jedoch in mehrfacher Hinsicht kritisierbar. Denn erstens scheinen Versuche der Realisierung gerechter Marktinteraktionen aus normativer Perspektive immer dann kritikwürdig, wenn sie nicht zugleich von einer grundlegenden Idee der Gerechtigkeit geleitet sind, die nicht nur für sich betrachtete wirtschaftliche Transaktionen zum Gegenstand hat, sondern auch die ursprüngliche Verteilung von – nicht nur materiellen – Gütern vor verschiedenen möglichen Markttransaktionen. Die Idee gerechter Markttransaktionen allein scheint wichtige Bedeutungsschichten des Gerechtigkeitsbegriffs gar nicht einzufangen und somit nur sekundär zu sein (vgl. Gosepath 2004, 84). Praktische Versuche der Verwirklichung gerechter Marktinteraktionen sind deshalb immer dann kritikwürdig, wenn sie die Hintergrundgerechtigkeit oder -ungerechtigkeit der Startpositionen solcher Tauschbeziehungen vernachlässigen: wenn nicht mitbedacht ist, ob und wie wirtschaftliche Transaktionen überhaupt gerecht sein können, falls ihre Ausgangssituation nicht gerecht oder vielleicht sogar hochgradig ungerecht ist.

Ein verwandter zweiter Aspekt der Kritik an Versuchen der Realisierung gerechter Markttransaktionen ist, dass eine vor solchen Transaktionen bestehende Hintergrundgerechtigkeit nicht nur für diejenigen gefordert werden muss, mit denen wir in einer wirtschaftlichen Tauschbeziehung stehen. Ein häufiger vor diesem Hintergrund geäußelter Einwand gegenüber *Fairtrade* ist, dass es viele benachteiligte Kleinbauern gar nicht erreicht, zum Beispiel weil sie sich die für den Einstieg in das Zertifizierungssystem aufzubringenden Lizenzgebühren nicht leisten können, oder weil sie in sehr abgeschiedenen Gegenden leben, die strukturell schwer zu erreichen sind. Ein ähnlich gelagerter Gedanke ist, dass Gerechtigkeitserwägungen auch dem Erfordernis entsprechen müssen, dass auch denjenigen Landwirten, die sich gegen einen Eintritt in den Welthandel entscheiden und

ausschließlich für lokale Gemeinschaften produzieren wollen, ein angemessener Lebensstandard möglich sein muss.⁸

Drittens erscheint nun auch die weiter oben artikulierte Sorge (vgl. III., S. 10) in neuem Licht, dass die quantitative Ausweitung der Zertifizierung Weltmarktpreise drücken und dadurch Produzenten außerhalb des Zertifizierungssystems noch schlechter stellen könnte. Der Hinweis auf derartige, auf die Überproduktion von Gütern zurückzuführende Preisentwicklungen ist als Warnung zu verstehen, dass die Umsetzung der schon in normativer Hinsicht nachgeordneten Idee gerechter Markttransaktionen innerhalb einer zahlenmäßig begrenzten Gruppe unter bestimmten empirischen Bedingungen erschwert werden und überdies Außenstehenden zum Nachteil gereichen kann. Entscheidend ist jedoch, dass die hier formulierte Kritik an Versuchen der Realisierung gerechter Markttransaktionen unabhängig davon gültig ist, ob sich derartige Effekte auf Weltmarktpreise bei einer Ausweitung der *Fairtrade*-Zertifizierung vermeiden lassen oder nicht. In anderen Worten: Selbst wenn – und dies scheint zumindest heute noch der Fall zu sein – die Verbesserungen für Landwirte innerhalb eines Zertifizierungssystems wie *Fairtrade* nicht mit Nachteilen für unbeteiligte und verwundbare Landwirte einhergehen (vgl. zu dieser Kontroverse Risse/Kurjanska 2008 und Nicholls/Opals 2005, 42), bleiben solche Versuche der Realisierung gerechter Markttransaktionen dem grundlegenden Einwand ausgesetzt, dass Gerechtigkeit mehr als die Berücksichtigung bestimmter moralischer Standards in Markttransaktionen verlangt.

Die einzig bedeutsame Zusatzprämisse für die hier skizzierte Kritik an Versuchen der Umsetzung gerechter Markttransaktionen scheint zu sein, dass die von den Transaktionspartnern geteilten politischen und ökonomischen Institutionen selbst ungerecht sind. In diesem Zusammenhang sei an das in der Gerechtigkeitstheorie äußerst einflussreiche Rawls'sche Paradigma erinnert, dass der primäre Gegenstand von Gerechtigkeitsüberlegungen die *Grundstruktur* von Gesellschaften ist (Rawls 1971 und bes. Rawls 1993, 255-288). Auf zwischenmenschliche Beziehungen und Markttransaktionen bezogene Gerechtigkeitsforderungen müssen diesem Paradigma zufolge generell mit Rücksicht auf die Gerechtigkeit oder Ungerechtigkeit der sie umfassenden institutionellen Grundstruktur gestellt werden. Vor diesem theoretischen Hintergrund ist es nun auch möglich, die weiter oben skizzierte akteurszentrierte Kritik an *Fairtrade* systematisch zu entkräften (siehe III., S. 9). Denn aus gerechtigkeits-theoretischer Perspektive erschiene die normative Position, die eine soziale Verantwortung auf Seiten von Konsumenten und Unternehmen grundsätzlich negiert, höchstens dann diskutierenswert, wenn die relevante gesellschaftliche Grundstruktur (in der Regel durch ein Steuersystem und andere gesetzliche Vorgaben) schon für eine gerechte Verteilung von Gütern sorgt, so dass das gänzlich eigeninteressierte Verhalten von Marktakteuren bereits eine normativ adäquate Rahmung erführe. Typischerweise schwebt Vertretern eines extremen Marktliberalismus diese Notwendigkeit der gerechten Güterverteilung durch gesellschaftliche Institutionen jedoch

⁸ Hier ist auch auf entwicklungspolitische Ansätze zu verweisen, denen zufolge die Protektion landwirtschaftlicher Binnenmärkte eine sinnvolle Armutsbekämpfungsstrategie im Rahmen eines Stufenmodells der Entwicklung sein kann und die Öffnung nationaler Ökonomien für den konventionellen Weltmarkt unter Umständen erst in späteren Stadien zu befürworten ist (vgl. Senghaas 2008).

nicht vor, wenn sie sich generell gegen die Zuschreibung von sozialer Verantwortung an Marktakteure aussprechen.

Trotz der hier aus der Perspektive eines institutionellen Verantwortungsverständnisses formulierten Kritik an *Fairtrade* sollten dessen Verdienste – selbst in interaktionaler Lesart – nicht übersehen werden. Es darf zusammenfassend angenommen werden, dass (1) die Tragweite der Kritik an Implementierungsmängeln innerhalb des FLO-Systems begrenzt ist und dass *Fairtrade* derzeit somit ziemlich erfolgreich bei der Realisierung „gerechter“ Markttransaktionen in der hier gegebenen Deutung ist (vgl. III., S. 8). Überdies darf angenommen werden, dass (2) *Fairtrade* unter den gegenwärtigen Bedingungen bedürftigen Landwirten außerhalb des FLO-Systems keinen Schaden zufügt (vgl. III., S. 10 u. 17). Und wenn diese beiden empirischen Annahmen wahr sind, dann ist *Fairtrade* als eine Praxis anzusehen, der aus normativer Perspektive ein intrinsischer Wert zugesprochen werden kann. Denn sie hebt den Lebensstandard von oftmals in extremer Armut lebenden Produzenten und sichert minimal akzeptable Arbeitsbedingungen innerhalb des Zertifizierungssystems. Selbst wenn Marktinteraktionen wie die durch *Fairtrade* etablierten streng genommen nicht zu Gerechtigkeit führen, ist es für Konsumenten somit wichtig zu wissen, dass sie durch die Teilnahme an einem Zertifizierungssystem wie *Fairtrade* zur Einhaltung bescheidenerer moralischer Standards im Welthandel beitragen können.

Um den Sinn zu unterstreichen, in dem *Fairtrade* mit einem interaktionalen Verantwortungsverständnis korrespondiert, können Marktinteraktionen, die solchen beschränkteren moralischen Standards genügen, „fair“ genannt werden, wohingegen nur solche Marktinteraktionen als „gerecht“ zu bezeichnen wären, die vor dem Hintergrund einer vollständig gerechten Grundstruktur erfolgten. Aus der Perspektive eines Konsumenten mit dem Wunsch, sich sozial verantwortlich zu verhalten, ist es nur wichtig zu bedenken, dass die Teilnahme an Zertifizierungssystemen wie *Fairtrade* nicht der umfassenden Erfüllung von Gerechtigkeitspflichten mit globaler Reichweite gleichkommen kann, selbst wenn dies von Systemen sozialer Zertifizierung wie dem von FLO suggeriert würde.

Und dies ist noch nicht einmal alles, was aus normativer Perspektive über die Verdienste von *Fairtrade* zu sagen ist. Auf verbleibendem Raum ist zu zeigen, inwiefern die bisherige Interpretation von *Fairtrade* im Rahmen eines interaktionalen Verantwortungsverständnisses noch zu kurz greift, und dass *Fairtrade* – obgleich nur bis zu einem gewissen Grad – auch Entsprechungen zum institutionellen Verantwortungsverständnis aufweist.

V.2 *Fairtrade* in institutioneller Lesart

Ein zentraler Aspekt der aus der Perspektive eines institutionellen Verantwortungsverständnisses formulierten Kritik an *Fairtrade* war, dass Gerechtigkeit nicht schon allein durch die Respektierung moralischer Standards in Marktinteraktionen erreicht werden kann. Darüber hinaus wurde auf substantieller Ebene postuliert, dass die Bürger der Industrienationen nicht nur denjenigen Personen gegenüber in der Pflicht stehen, mit denen sie wirtschaftliche Tauschbeziehungen pflegen, sondern prinzipiell auch gegenüber allen anderen zum Teil extrem benachteiligten Menschen dieser Welt, die sich derzeit noch oder dauerhaft außerhalb des Welthandelssystems befinden. Betrachtet man aber nochmals das

zentrale Prinzip der institutionellen Menschenrechtskonzeption, das demnach für die Realisierung unserer Verantwortung handlungsanleitend sein soll, so muss auffallen, dass es so allgemein formuliert ist, dass die meisten seiner Adressaten daraus kaum Schlüsse auf in ihrer Situation konkret zu vollziehende Handlungsschritte ziehen können. Dem institutionellen Menschenrechtsverständnis zufolge tragen wir Bewohner wohlhabender Länder nämlich lediglich eine unspezifische kollektive Verantwortung dafür, unser System globaler Institutionen so zu reformieren, dass es einen effektiven Beitrag zur Gewährleistung von basalen Menschenrechten weltweit leistet.

Natürlich gibt es mit Hilfe zusätzlicher empirischer Überlegungen gewonnene Anhaltspunkte dafür, wie zu einem besseren institutionellen Schutz basaler Rechte durch die Reformierung unserer globalen Ordnung beizutragen wäre. Man denke etwa an eine Reform der WTO, der Weltbank und des IMF, an eine Änderung globaler Patentschutzregeln oder an die Einführung von Regeln, die korruptionsfördernde Rohstoff- und Waffenverbreitungsregime verhindern können (vgl. Stiglitz/Charlton 2006; Pogge 2008, 152-173, 202-221 und 222-261). Als *Einzelne* scheinen wir jedoch mit solchen allgemeinen Vorgaben, die sich nur in handlungs- und zum Konsens fähigen Kollektiven umsetzen lassen, der Tendenz nach kognitiv und praktisch überfordert zu sein. Es bedarf deshalb überdies der Rechtfertigung zusätzlicher normativer Prinzipien, die bessere Anhaltspunkte für Ausmaß und Inhalt unserer Verantwortung als Individuen und Mitglieder von relevanten Kollektiven zu geben vermögen.

Während dies sicher eine schwierige und in die Breite gehende theoretische Herausforderung ist, der hier nicht umfassend Rechnung getragen werden kann, ist es im Rahmen dieser Untersuchung ertragreich darüber nachzudenken, in welchen begrenzten Hinsichten *Fairtrade* tatsächlich auch als praktische Umsetzung der abstrakt formulierten institutionellen Verantwortung zur Reform globaler Institutionen betrachtet werden kann. Zunächst ist es selbstevident, dass eine wirksame Öffentlichkeitsarbeit zur Vermehrung und Verbreitung von empirischem Wissen über Reformoptionen auf globaler Ebene notwendig ist, da dies die Grundvoraussetzung für einen breiten Konsens über im Einzelnen zu unternehmende politische Schritte ist. Seinem Selbstverständnis nach beabsichtigt *Fairtrade* in der Tat, nicht nur unmittelbar den Lebensstandard der beteiligten Agrarproduzenten anzuheben, sondern auch ein Problembewusstsein für die Ungerechtigkeit derzeitiger Welthandelsregeln zu schaffen (vgl. Nicholls/Opal 2005, 25). Durch die zunehmende Präsenz im Einzelhandel kann das *Fairtrade*-Label wie eine ständige Mahnung an Konsumenten begriffen werden, dass es im Welthandel nicht gerecht zugeht, was sich auch in entsprechenden Statistiken über den wachsenden Bekanntheitsgrad von *Fairtrade* widerspiegelt: In Deutschland hat das *Fairtrade*-Siegel schon einen Bekanntheitsgrad von 42% (TRANSFAIR 2008, 9). Wenn *Fairtrade* nun neben dem Bewusstsein, dass durch einzelne Kaufentscheidungen landwirtschaftlichen Produzenten in extremer Armut geholfen werden kann, auch das Problembewusstsein dafür schärfen könnte, dass *zusätzlich* massive institutionelle Reformen vonnöten sind, ließe sich dem auch im Rahmen eines orthodoxen institutionellen Verantwortungsverständnisses viel abgewinnen. Zugegeben: Ein exklusives interaktionales Verständnis globaler Verantwortungsbeziehungen und ein entsprechendes Verständnis von *Fairtrade* als Ansatz zur Schaffung „gerechter“ Markttransaktionen könnte auch einen gegenteiligen „beruhigenden“ Effekt auf Konsumenten haben, indem diese sich darüber hinwegtäuschen, dass aus Gerechtigkeitsgründen die Teilnahme an solchen Zertifizierungssystemen noch nicht ausreicht. Aber sollte es *Fairtrade* tatsächlich gelingen zu

vermitteln, dass der Kauf von zertifizierten Produkten nur ein erster Schritt ist, und dass überdies ein massives Bedürfnis für institutionelle Reformen besteht, dann scheint es selbst aus der Perspektive eines strengen institutionellen Verständnisses von globalen Verantwortungsbeziehungen ein sinnvolles Projekt zu sein. Um dies zu erreichen, müsste FLO jedoch Konsumenten auf einer kontinuierlichen Basis zusätzliche Informationen über die Mängel globaler Institutionen zur Verfügung stellen, beispielsweise durch fokussierte Öffentlichkeitskampagnen und entsprechende Hinweise auf zertifizierten Produkten.

Zweitens kann *Fairtrade* darüber hinaus sogar noch näher am gerechtigkeits-theoretisch primären Ziel der Institutionalisierung von Menschenrechten verortet werden, als es seine „rein“ interaktionale Lesart nahe legt. Der institutionenzentrierten Kritik an *Fairtrade* weiter oben (vgl. III., S. 9f.), welche die Notwendigkeit der effektiven gesetzlichen Implementierung sozialer Standards behauptete, kann entgegengehalten werden, dass diese Forderung nicht nur deshalb zu kategorisch ist, weil ein solcher Zustand der globalen Verrechtlichung derzeit noch in weiter Ferne scheint. Denn zumindest in der Theorie scheint die Möglichkeit gegeben, dass in einer Gesellschaft soziale Standards flächendeckend eingehalten werden, obwohl mit ihnen keine gesetzlichen Vorgaben direkt korrespondieren (vgl. Pogge 2008, 51). Auch das Gegenteil ist möglich und schon in einigen Ländern beobachtet worden: Es gibt Fälle, in denen ein Set von Menschenrechten (einschließlich sozialer Standards für den Arbeitsplatz) zwar im positiven Recht verankert, aber nicht effektiv durchgesetzt ist, zum Beispiel weil es den betreffenden Ländern schlicht an Mitteln hierfür fehlt, oder aber weil diese Länder langfristig gar kein Interesse daran haben, ihren Status als kostengünstiger Produktionsstandort zu verlieren (vgl. Nicholls/Opal 2005, 39). Es wird deshalb häufig argumentiert, dass die kategorische Forderung an Entwicklungsländer, die Einhaltung von Arbeitsstandards gesetzlich vorzuschreiben, unter den gegenwärtigen Bedingungen selbst unfair wäre. *Ceteris paribus* kann beispielsweise der Vorschlag, die Reduktion von Handelsbarrieren von der Implementierung von Arbeitsstandards in den jeweiligen Ländern abhängig zu machen, als eine weitere verkappte protektionistische Maßnahme auf Seiten der Industrienationen bewertet werden, die auf unfaire Weise die ökonomische Entwicklung in diesen Ländern hemmen würde.

Der fehlenden Konformität bei der Durchsetzung sozialer Standards mag langfristig am besten auf politischer Ebene mit koordinierten Kompensationen für Entwicklungs- und Schwellenländer begegnet werden, um die ihnen entstehenden Kosten auszugleichen, die mit der Verrechtlichung sozialer Standards zusammenhängen (vgl. Barry/Reddy 2008; Ronzoni 2009). Was nun *Fairtrade* angeht, so ist es aufschlussreich, das Zertifizierungssystem als einen Fall von *Governance ohne Government* zu betrachten, d.h. als einen Fall, in dem bestimmte Mechanismen der Gewährleistung von Rechten auch ohne die Mitwirkung staatlicher Institutionen greifen. Man denke hier insbesondere an die mit FLO-Sozialprämien finanzierten und partizipatorisch geplanten regionalen Entwicklungsprojekte: die Errichtung von Schulen, Krankenhäusern, Straßen, Brücken, Brunnen u.a. Obwohl diese Entwicklungsprojekte und die von ihnen ausgehenden Externalisierungseffekte nicht zu einer flächendeckenden Institutionalisierung von Menschenrechten führen, tragen sie doch gemäß eines weniger anspruchsvollen Institutionalisierungsstandards graduell zur Erfüllung basaler Menschenrechte wie den Rechten auf Bildung und auf Gesundheitsfürsorge innerhalb kleinerer Gemeinschaften bei. Aufgrund solcher *Governance-Mechanismen*, die durch zivilgesellschaftliche Initiativen wie *Fairtrade* hervorgebracht werden können, sollte eine

Theorie globaler Relationen der Verantwortung daher eine Abstufung zwischen *Graden der Institutionalisierung* von Menschenrechten ermöglichen und unterschiedliche Bewertungskriterien für diese entwickeln. Die Gewährleistung basaler Rechte verschiedener Bevölkerungsgruppen durch nichtstaatliche Akteure muss auf diese Weise mit einem graduierbaren Institutionalisierungsbegriff gegenüber anderen Szenarien abgewogen werden können, die zwar eine stärkere Rolle staatlicher Akteure vorsehen, aber womöglich unter Bedingungen fehlender Konformität hinsichtlich des Ziels der flächendeckenden Institutionalisierung von Menschenrechten weniger erfolgversprechend sind.

Das konkrete Ausmaß der Verantwortung von Unternehmen im Fall des Fehlens von gesetzlichen Vorkehrungen muss ebenfalls Gegenstand einer systematischen Reflexion sein. Aufgrund ihres großen Einflusses, der sich bis auf die politische Willensbildung in Entwicklungs- und Schwellenländern erstreckt, wird von transnational agierenden Unternehmen zunehmend mehr als nur die Einhaltung von Sozialstandards in der Zulieferkette erwartet. Da sie im Vergleich zu den oftmals schwachen Staaten, in denen sie wirtschaftlich aktiv sind, ungemein wirkungsmächtige Akteure darstellen, könnte von ihnen beispielsweise gefordert werden, dass sie auch positiv zur Erfüllung der Rechte von Menschen in der Region beitragen, die nicht für sie arbeiten (vgl. Kreide 2007). Dies mag als eine „unrealistische“ Forderung angesehen werden, welche die Bereitschaft von Unternehmern überschätzt, über ihr finanzielles Interesse hinaus zu handeln, und zugleich externe Zwänge unterschätzt, gegenüber konkurrierenden Unternehmen wettbewerbsfähig zu bleiben. Ob korporative Akteure in Wirklichkeit mit sozialen Standards konform gehen werden, hängt einerseits gewiss auch davon ab, ob sie in Zukunft einer strengeren Kontrolle durch die Zivilgesellschaft unterliegen werden; momentan agieren sie jedenfalls aufgrund der weitgehenden Ausgliederung („Outsourcing“) der Produktion in andere Länder noch größtenteils unbehelligt. Andererseits ist die Frage, ob es realistisch ist, dass transnationale Unternehmen einen positiven Beitrag zur Gewährleistung von Menschenrechten im Sinne eines geringeren Institutionalisierungsgrades leisten, auch davon abhängig, ob und in welchem Maße dies allgemein von ihnen moralisch gefordert wird. Auch für die Wirksamkeit öffentlicher Kontrolle ist es deshalb wichtig zu fragen, in welchem Ausmaß Unternehmen zur Gewährleistung von Menschenrechten am und um den Arbeitsplatz herum – unter Bedingungen fehlender oder mangelhafter staatlicher Regulierung – moralisch verpflichtet sind und wie viel Aufwand sie dies ungefähr kosten müsste.

Einen ersten möglichen Schritt zur Bestimmung des Ausmaßes der Verantwortung von Unternehmen sehe ich im Rekurs auf ein von Derek Parfit (1984) erstmals formuliertes und von Liam Murphy (2000) weiterentwickeltes Prinzip, das ursprünglich dazu gedacht war, den Umfang individueller Hilfspflichten gegenüber Menschen in extremer Armut näher zu bestimmen – unter besonderer Berücksichtigung der Tatsache, dass ähnlich positionierte Individuen ihren Beitrag nicht leisten werden. Parfits „kollektiv-konsequentialistisches“ Prinzip für diese Grundkonstellation der Nicht-Konformität lautet: „[The principle] does not tell me to give the amount that would in fact make the outcome best. It tells me to give the amount which is such that if we *all* gave this amount, the outcome would be best (Parfit 1984, 31)“. Dieses Moralprinzip lässt sich nun auf die Bestimmung des Ausmaßes der Verantwortung von Unternehmen in einer analogen Situation korporativer Nicht-Konformität übertragen; d.h. auf eine Situation wie wir sie heute vorfinden, in der nicht alle beteiligten Unternehmen ihren Anteil bei der Respektierung sozialer Standards leisten. Es könnte demnach gefordert

werden, dass transnationale Unternehmen *mindestens* in dem Maße zur Respektierung von Menschenrechten verpflichtet sind, wie sie es wären, wenn die institutionelle Grundstruktur der jeweiligen Gesellschaft, in der sie interagieren, adäquate Sanktionsmechanismen allen relevanten Akteursgruppen gegenüber bereithielte und dadurch die allgemeine Gewährleistung von Menschenrechten sicherstellte. Da ein solcher Zustand plausibler, aber wie gezeigt begrifflich nicht notwendiger Weise ein Zustand der effektiven Verrechtlichung von Menschenrechten ist, erscheint es auch in dieser Hinsicht sinnvoll, verschiedene Möglichkeiten der Verrechtlichung sozialer Standards für den Fall global agierender Unternehmen zu konkretisieren. So ließen sich relativ konkrete Vorgaben dafür formulieren, wozu Unternehmen mindestens verpflichtet sind, obwohl die entsprechenden sozialen Standards noch nicht im positiven Recht verankert und gesellschaftlich durchgesetzt sind. Dass die Beachtung von Sozialstandards im Rahmen dieses Minimalkriteriums dem Ziel der Profitmaximierung entgegensteht, mag solange zutreffend sein, wie die Öffentlichkeit transnational agierende Unternehmen nicht ohnehin durch Sanktionen wie Kampagnen und gezielten Konsum zur Einhaltung von Sozialstandards am Arbeitsplatz bewegen kann.⁹ Langfristig wird es deshalb auch im wohlverstandenen Interesse von transnationalen Unternehmen liegen, auf politischer Ebene auf einen Zustand der weltweiten Verrechtlichung von Sozialstandards hinzuwirken, da dies der einzig verlässliche Weg zu sein scheint, einen fairen Wettbewerb gegenüber anderen Unternehmen zu erreichen. Dass eine solche letztinstanzlich auf die Verfolgung von unternehmerischen Eigeninteressen zurückführbare Dynamik im Sinne der Menschenrechte ist, sollte nicht für Irritation sorgen.

Im Hinblick auf die Verantwortung von *Konsumenten* unter ungerechten Hintergrundbedingungen können verschiedene hier entwickelte Gedankenstränge zusammengeführt werden. Hervorstechend ist dabei die Frage, ob Konsumenten verpflichtet sind, sozial zertifizierten gegenüber nicht-zertifizierten Produkten den Vorzug zu geben, oder ob selbst in solchen Situationen, in denen sie zwischen ähnlich attraktiven und zu diesen beiden Kategorien gehörenden Produkten wählen können, noch ein Spielraum der Wahlfreiheit besteht. Dem hier entwickelten Ansatz zufolge erstreckt sich die Verantwortung von Konsumenten nicht nur auf die interaktionale Beziehung zu den Produzenten der von ihnen gekauften Produkte, sondern muss generell als weiter begriffen werden. Deshalb kann es legitimerweise Situationen geben, in denen Konsumenten die Option des Kaufs eines zertifizierten Produkts und des Beitrags zum Wohlergehen seiner Produzenten mit der Option der anderweitigen Beförderung von Hintergrundgerechtigkeit abwägen können: beispielsweise durch eine Spende an eine Nichtregierungsorganisation oder auf direktere Weise durch den Einsatz für institutionelle Reformen auf politischer Ebene. Die Annahme, dass Konsumenten kategorisch zum Kauf zertifizierter Produkte verpflichtet sind, ist deshalb zu stark, genauso wie die Annahme, dass sie durch den Kauf dieser Produkte schon ihre Gerechtigkeitspflichten erschöpfend erfüllen, zu schwach ist. Dieser Einschätzung kann jedoch eine konstruktivere Note gegeben werden, da Konsumenten für gewöhnlich dazu bewegt werden können, beides zu tun: Sie können moralische Standards in Marktinteraktionen durch die Teilnahme an Zertifizierungssystemen beachten – dem wurde ein eigener Wert, wenn auch keine Priorität gegenüber institutionellen Relationen der

⁹ An dieser Stelle liegt der Gedanke nahe, dass die steigende Präsenz sozial zertifizierter Produkte zumindest indirekt den Druck auf außerhalb von solchen Zertifizierungssystemen agierende Unternehmen erhöht.

Verantwortung zugesprochen – und zugleich einzeln und gemeinsam auf das Ziel einer in institutioneller Hinsicht gerechten Welt hinarbeiten.

In jedem Fall bedeutet die hier aufgezeigte Möglichkeit einer die interaktionale Lesart ergänzenden institutionellen Lesart von *Fairtrade*, dass schon der Kauf eines *Fairtrade*-Produktes als zumindest partielle Wahrnehmung der umfassenderen institutionellen Verantwortung zur Beförderung von Gerechtigkeit in einer ungerechten Welt begriffen werden kann; denn das FLO-System leistet wie gezeigt einen Beitrag zu einer niedrigstufigeren Institutionalisierung von Menschenrechten in der Region jenseits der Verankerung und Durchsetzung dieser Rechte durch staatliche Akteure. Dass interaktionale und institutionelle Verantwortung in der Teilnahme an sozialen Systemen der Zertifizierung wie *Fairtrade* somit auf interessante Weise konvergieren können, bedeutet jedoch nicht, dass es unter bestimmten empirischen Umständen nicht zu Konfliktsituationen kommen kann. Im Fall der – momentan jedoch rein theoretischen – Möglichkeit unbeabsichtigter negativer Nebenfolgen (vgl. III., S. 10 u. 17) kann es tatsächlich geboten erscheinen, auf den Kauf von zertifizierten Produkte zugunsten alternativer und effizienterer Wege, institutionelle Verantwortung wahrzunehmen, zu verzichten.

VI. Schlussbetrachtung

Die Beschäftigung mit *Fairtrade* in diesem Aufsatz hat zu einigen konkretisierbaren Ergebnissen geführt. Es hat sich gezeigt, dass ein soziales Zertifizierungssystem wie dasjenige von FLO als eine Praxis angesehen werden kann, die ihren Teilnehmern nicht nur ermöglicht, interaktionale Verantwortung gegenüber Produzenten in Entwicklungsländern zu übernehmen, sondern auch – in einem geringeren Ausmaß – institutionelle Verantwortung zur Beförderung von Gerechtigkeit unter ungerechten Hintergrundbedingungen. Obwohl der Verantwortung zur Reform gesellschaftlicher Institutionen im globalen Maßstab ein größeres Gewicht zukommt und diese auf viele andere Arten wahrgenommen werden kann, weisen der mögliche Beitrag von *Fairtrade* zur Schärfung des öffentlichen Bewusstseins für ungerechte Hintergrundbedingungen und – wichtiger noch – seine Governance-Mechanismen darauf hin, dass *Fairtrade* als eine transformative Praxis in unserem globalen Zeitalter gelten kann. Zertifizierungssysteme wie dasjenige von FLO besitzen das Potential, die Haltung von Konsumenten gegenüber der Frage nach der globalen Verantwortung von Unternehmen und Privatpersonen grundlegend zu verändern. In diesem Zusammenhang wurde allgemeiner dafür argumentiert, dass Unternehmen unter derzeitigen Bedingungen eine besondere Rolle bei der Einhaltung von Menschenrechtsstandards in globalen Zulieferketten zukommt. Es wurde dabei darauf hingewiesen, dass die hier entwickelten Gedanken noch erweitert und in den Kontext eines umfassenderen Ansatzes zur Bestimmung der Verantwortung von Unternehmen unter ungerechten Hintergrundbedingungen gestellt werden könnten.

Hinsichtlich der größeren Nähe von *Fairtrade* zu einem interaktionalen Verantwortungsverständnis wurde darauf hingewiesen, dass interaktionale und institutionelle Relationen der Verantwortung zumindest nicht prinzipiell miteinander konfliktieren. Das

bedeutet, dass diese beiden Formen der Verantwortung in vielen Fällen auf komplementäre Weise wahrgenommen werden können. Diese Möglichkeit mag im Fall von *Fairtrade* zu einem in der Zukunft liegenden Zeitpunkt nicht mehr gegeben sein. Gegenwärtig scheint sie jedoch durchaus zu bestehen.

Literatur

- Ashford, Elisabeth (2007): The Duties Imposed by the Human Right to Basic Necessities. In: Pogge, Thomas (Hrsg.): *Freedom from Poverty as a Human Right. Who Owes What to the Very Poor?* Oxford: Oxford University Press, 183-218.
- Barry, Christian/Sanjay Reddy(2008): *International Trade & Labor Standards. A Proposal for Linkage*. New York: Columbia University Press.
- Beitz, Charles R. (1979): *Political Theory and International Relations*. Princeton: Princeton University Press.
- Buchanan, Allen/Robert O. Keohane (2006): The Legitimacy of Global Governance Institutions. In: *Ethics and International Affairs*, 20 (4), 405-437.
- Caney, Simon (2001): Cosmopolitan Justice and Equalizing Opportunities. In: *Metaphilosophy*, 31 (1,2), 113-134.
- Caney, Simon (2007): Global Poverty and Human Rights. In: Pogge, Thomas (Hrsg.): *Freedom from Poverty as a Human Right. Who Owes What to the Very Poor?* Oxford: Oxford University Press, 275-302.
- FLO (2008): *Annual Report 2007*. Bonn: FLO.
- Friedman, Milton (1993): The social responsibility of business is to increase its profits. In: Chryssides, George D./John H. Kaler (Hrsg.): *An Introduction to Business Ethics*. London: Chapman & Hall, 249-254.
- Gosepath, Stefan (1998): Zu Begründungen sozialer Menschenrechte. In: ders./Georg Lohmann (Hrsg.): *Philosophie der Menschenrechte*. Frankfurt/M.: Suhrkamp, 146-187.
- Gosepath, Stefan (2004): *Gleiche Gerechtigkeit. Grundlagen eines liberalen Egalitarismus*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Harford, Tim (2006): *The Undercover Economist*. London: Abacus.
- Heidbrink, Ludger/Alfred Hirsch (Hrsg.) (2008): *Verantwortung als marktwirtschaftliches Prinzip. Zum Verhältnis von Moral und Ökonomie*. Frankfurt/M.: Campus.
- Jaffee, Daniel (2007): *Brewing Justice. Fair Trade Coffee, Sustainability, And Survival*. Berkeley: University of California Press.
- Kreide, Regina (2007): Weltarmut und die Verpflichtungen kollektiver Akteure. In: Bleisch, Barbara/Peter Schaber (Hrsg.): *Weltarmut und Ethik*. Paderborn: Mentis, 267-295.
- Murphy, Liam B. (2000): *Moral Demands in Nonideal Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Murray, Douglas/Laura T. Reynolds/Peter Leigh Taylor (Hrsg.) (2003): *One Cup at a Time: Poverty Alleviation and Fair Trade Coffee in Latin America*. Fair Trade Research Group: Colorado State University.
- Nicholls, Alex/Charlotte Opal (2005): *Fair Trade. Market-Driven Ethical Consumption*. London: SAGE Publications.
- Nickel, James (2007): *Making Sense of Human Rights. Second Edition*. Oxford: Blackwell.
- Parfit, Derek (1984): *Reasons and Persons*. Oxford: Oxford University Press.
- Pogge, Thomas (1989): *Realizing Rawls*. Ithaca: Cornell University Press.
- Pogge, Thomas (1998): Menschenrechte als moralische Ansprüche an globale Institutionen. In: Gosepath, Stefan/Georg Lohmann (Hrsg.): *Philosophie der Menschenrechte*. Frankfurt/M.: Suhrkamp, 378-400.
- Pogge, Thomas (Hrsg.) (2001): *Global Justice*. Oxford: Blackwell Publishings.

-
- Pogge, Thomas (2002): Human Rights and Human Responsibilities. In: Cronin, Ciaran/Pablo de Greiff (Hrsg.): *Global Justice and Transnational Politics*. Cambridge/MA: MIT Press, 151-195.
- Pogge, Thomas (2008): *World Poverty and Human Rights. Second Edition*. Cambridge: Polity Press.
- Pogge, Thomas/Darell Moellendorf (Hrsg.) (2008): *Global Justice. Seminal Essays*. Paragon House: St. Paul.
- Pogge, Thomas (2009): Shue on Rights and Duties. In: Beitz, Charles R./Robert E. Goodin (Hrsg.): *Global Basic Rights*. Oxford: Oxford University Press, 113-130.
- Raynolds, Laura T./Douglas L. Murray/John Wilkinson (Hrsg.) (2007): *Fair Trade. The challenges of transforming globalization*. London: Routledge.
- Rawls, John (1971): *A Theory of Justice*. Cambridge/MA: Belknap Press/Harvard University Press.
- Rawls, John (1993): *Political Liberalism*. New York: Columbia University Press.
- Risse, Mattias/Malgorzata Kurjanska (2008): Fairness in trade II: export subsidies and the Fair Trade movement. In: *Politics, Philosophy & Economics*, 7 (34), 29-56.
- Ronchi, Loraine (2002): The Impact of Fair Trade on Producers and their Organisations: A Case Study with Coocafé in Costa Rica. In: *PRUS Working Paper No. 11*: University of Sussex.
- Ronzoni, Miriam (2009): Making Access to Trade Conditional on Labour Standards? In: *Global Justice: Theory, Practice, Rhetoric*, 2, 42-46.
- Senghaas, Dieter (2008): Wege aus der Armut. Was uns Friedrich List und die Entwicklungsgeschichte lehren. In: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, 53 (12), 79-95.
- Shue, Henry (1980): *Basic Rights*. Princeton: Princeton University Press.
- Sidwell, Marc (2008): *Unfair Trade*. London: Adam Smith Institute. Text abrufbar unter <http://www.adamsmith.org/blog/international/unfair-trade/>.
- Stiglitz, Joseph E./Andrew Charlton (2006): *Fair Trade. Agenda für einen gerechten Welthandel*. Hamburg: Murmann.
- Taylor, Pete Leigh (2002): *Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee Networks: Synthesis of Case Study Research Question Findings*. Colorado State University.
- TRANSFAIR (2008): *Jahresbericht 2007 – Ausblick 2008*. Köln: TRANSFAIR e.V./Rugmark.
- Van Parijs, Philippe (2007): International Distributive Justice. In: Goodin, Robert E./Philip Pettit/Thomas Pogge (Hrsg.): *A Companion to Contemporary Political Philosophy. Volume II*. Oxford: Blackwell, 638-652.

Bisher erschienene InIS-Arbeitspapiere:

Nr. 1/96	Senghaas, Dieter	Geokultur: Wirklichkeit oder Fiktion? <i>Veröffentlicht in: Senghaas, Dieter 1998: Zivilisierung wider Willen. Der Konflikt der Kulturen mit sich selbst, Frankfurt/M., S. 149-223.</i>
Nr. 2/96	Krasner, Stephen D.; Froats, Daniel T.	The Westphalian Model and Minority-Rights Guarantees in Europe
Nr. 3/96	Barry, Brian	Nationalism, Intervention and Redistribution
Nr. 4-5/97	Walter, Gregor; Dreher, Sabine; Beisheim, Marianne Zürn, Michael	Globalization Processes in the OECD World <i>Veröffentlicht in: Global Society 13:3 (1999), 229-255.</i> Does International Governance Meet Demand?
Nr. 6/97	Senghaas, Dieter	Politisierung und Pluralismus. Herausforderung für Kulturen <i>Veröffentlicht in: Senghaas, Dieter 1998: Zivilisierung wider Willen. Der Konflikt der Kulturen mit sich selbst, Frankfurt/M., S. 27-148.</i>
Nr. 6/97 Engl. version	Senghaas, Dieter	How to Cope With Pluralization. Studies on Modern Cultural Conflicts
Nr. 7/97	Peters, Bernhard	On Public Deliberation and Public Culture
Nr. 8/97	Schneckener, Ulrich; Senghaas, Dieter	Auf der Suche nach friedlicher Koexistenz. Modelle zur Bearbeitung ethno-nationaler Konflikte in Europa
Nr. 9/98	Faist, Thomas	International Migration and Transnational Social Spaces: Their Evolution, Significance and Future Prospects
Nr. 10/98	Peters, Bernhard	Identity Questions
Nr. 11/98	Özveren, Eyüp	Joseph A. Schumpeter Revisited: Projections for the Twenty-First Century
Nr. 12/98	Zürn, Michael	Democratic Governance Beyond the Nation State?
Nr. 13/99	Trautner, Bernhard J.	The Clash <i>Within</i> Civilisations: Islam and the Accommodation of Plurality
Nr. 14/99	Peters, Bernhard	Understanding Multiculturalism
Nr. 15/99	Zangl, Bernhard	Internationale Normdurchsetzung. Enforcement, Management oder Adjudication?
Nr. 16/99	Zürn, Michael; Lange, Niels	Regionalism in the Age of Globalization

Nr. 17/2000	Faist, Thomas	Social Citizenship in the European Union. Residual, Post-National and Nested Membership?
Nr. 18/2000	Zürn, Michael; Walter, Gregor; Dreher, Sabine; Beisheim, Marianne	Postnationale Politik? Über den politischen Umgang mit den Denationalisierungsherausforderungen Internet, Klima und Migration
Nr. 19/2000	Schneckener, Ulrich	Making Power-sharing Work. Lessons from Successes and Failures in Ethnic Conflict Regulation
Nr. 20/2000	Sackmann, Rosemarie; Prümm, Kathrin; Schultz, Tanjev Sackmann, Rosemarie	Kollektive Identität türkischer Migranten in Deutschland? Erste Annäherung an eine Forschungsfrage Kollektive Identität, Assimilation und Integration
Nr. 21/01	Trautner, Bernhard J.	Pluralität im südostasiatischen Islam – <i>extremo Oriente Lux?</i>
Nr. 22/01	Weller, Christoph	Feindbilder. Ansätze und Probleme ihrer Erforschung
Nr. 23/01	Neyer, Jürgen; Zürn, Michael	Compliance in Comparative Perspective. The EU and Other International Institutions
Nr. 24/02	Buddensiek, Martin	Die Rolle der globalen Kleinwaffendiffusion in Bezug auf innerstaatliche Konflikte. Erklärungsansätze und Herausforderungen <i>Diplomarbeit, Universität Bremen 2002.</i>
Nr. 25/02	Frank, Martin	Begründungen von Minderheitenrechten
Nr. 26/03	Rovira Kaltwasser, Cristóbal	Die <i>dependencia</i> -Schule im Kontext der Globalisierungsdiskussion. Ein Beitrag zur Überwindung der Diskontinuität in der lateinamerikanischen Sozialwissenschaft
Nr. 27/03	Heupel, Monika; Zangl, Bernhard	Die empirische Realität des „neuen Krieges“
Nr. 28/03	Meyer, Lukas H.	Historical Injustice and the Right to Return
Nr. 29/04	Ecker-Ehrhardt, Matthias	Zu Emergenz und Wandel argumentativer Koalitionen. Die Integration von Kritik in den deutschen Osterweiterungskonsens
Nr. 30/04	Peters, Bernhard; Schultz, Tanjev; Wimmel, Andreas	Publizistische Beiträge zu einer diskursiven Öffentlichkeit. Eine themenübergreifende Inhaltsanalyse deutscher Zeitungen und Zeitschriften
Nr. 31/05	Mayer, Peter	Die Lehre vom gerechten Krieg – obsolet oder unverzichtbar?

Nr. 32/05	Hüller, Thorsten	Deliberative Öffentlichkeit
Nr. 33/06	Kocks, Alexander	UN-Friedensoperationen als Transnationale Öffentliche Güter. Möglichkeiten und Grenzen alternativer Finanzierungsansätze
Nr. 34/06	Zangl, Bernhard	Courts Matter! A Comparison of Dispute Settlement under GATT and the WTO
Nr. 35/08	Weinlich, Silke	Potenzial noch nicht ausgeschöpft. Bilanz der Kommission für Friedenskonsolidierung nach zwei Jahren
Nr. 36/09	Beck, Valentin	Interaktionale und institutionelle Relationen der Verantwortung. Überlegungen zu <i>Fairtrade</i> aus gerechtigkeits-theoretischer Perspektive

Kontakt:

Universität Bremen
Institut für Interkulturelle und Internationale Studien (InIIS)
Frau Tina Menge
PF 33 04 40
D - 28334 Bremen
Tel. 0421/ 218-3749
eMail. tmenge@iniis.uni-bremen.de
www.iniis.uni-bremen.de