

Europäische Standards im Gespräch

Brauchen wir ein europäisches Siegel für nachhaltige Natursteinbeschaffung? Antworten auf diese Fragen ergab die von Win = Win organisierte Tagung am 26. Oktober im Stuttgarter Rathaus. Ein europäisches Dachsiegel wird gewünscht; schnell umsetzen lässt es sich aber nicht.

Viele Produkte werden heute weltweit verkauft und gekauft, so auch Naturwerkstein. Möglichst günstig soll alles sein – deshalb wird die Produktion von Fertigarbeiten in Länder verlagert, in denen Arbeit billig ist. Billig bedeutet aber nicht gut für alle. Viele z. B. chinesische und indische Steinarbeiter arbeiten unter Bedingungen, die hierzulande längst nicht mehr akzeptabel sind. Auch wenn sie theoretisch gelten, werden die internationalen Vorschriften für menschenwürdige Arbeitsbedingungen in der Praxis oft nicht umgesetzt. In vielen chinesischen Natursteinbetrieben hapert es beispielsweise an der Arbeitssicherheit und am Gesundheitsschutz; in einigen nordindischen Bruchgebieten gibt es unstrittig Kinderarbeit und Schuldknechtschaft. Diese Formen der Ausbeutung abzuschaffen und menschenwürdige Arbeitsbedingungen einzuführen ist das Ziel von inzwischen etlichen europäischen Initiativen. In den Niederlanden sowie in Großbritannien, Skandinavien, Deutschland und der Schweiz beschäftigen sich Befür-



Dr. Frans Papma, Koordinator der »Working Group on Sustainable Natural Stone«, Utrecht, mit Win=Win-GF Dr. Heinecke Werner

worter eines für alle Beteiligten fairen globalen Handels mit Möglichkeiten einer nachhaltigen Natursteinbeschaffung.

Europäische Initiativen

In den Niederlanden arbeitet Dr. Frans Papma mit verschiedenen Gruppen an einem europäischen Projekt. Eine nachhaltig faire europäische Natursteinbeschaffungspraxis wird angestrebt. Papma verfügt als Mitbegründer der Fair Wear Foundation für den Bekleidungssektor über viel Erfahrung und ist offen für die Zusammenarbeit mit allen interessierten Gruppen.

In Großbritannien ist die Initiative für nachhaltige Natursteinbeschaffung eingebunden in die Ethical Trading Initiative (ETI), eine an Erfahrung reiche Großinitiative, die alle Sektoren des globalen Handels umfasst, so ETI-Deputy Director Martin Cooke. ETI arbeitet prozessorientiert und setzt weniger auf Audits als auf Verbesserungen im Management der beteiligten Produktionseinheiten und Händler. Cookes Erfahrung nach ist die Wertschätzung und Nachfrage der Verbraucher nach fair gefertigten Produkten die Voraussetzung für die Umsetzung entsprechender Standards.

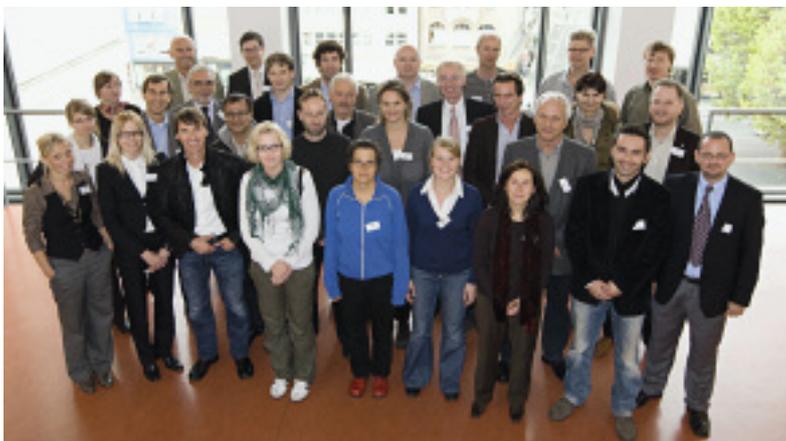
In Dänemark/Skandinavien unterstützt die Danish Ethical Trading Initiative (DIEH = Dansk Initiativ for Etisk Handel) nach Angaben von Maria Kim Lassen internationalen Handel, der Menschen- und Arbeiterrechte respektiert und zu einer nachhaltigen Entwicklung beiträgt.

Im deutschsprachigen Markt gibt es drei konkurrierende Initiativen, die bereits zertifizieren: XertifiX kontrolliert und zertifiziert für Natursteinimporteure die Produktion ihrer Exportware aus Indien (www.xertifix.de).

WIN = WIN setzt sich mit ihrem in Zusammenarbeit mit Fair Trade-Experten entwickelten internationalen Umwelt- und Sozialstandard »Fair Stone« für die Verbesserungen von Arbeitsbedingungen in Steinbrüchen und Steinverarbeitungswerken in China, Indien, Vietnam und in der Türkei ein (www.fairstone.win-win.de). Die Interessengemeinschaft Asiatische, Afrikanische und Lateinamerikanische Natursteine e. V. bietet in Zusammenarbeit mit der IGEP (Indo German Export Promotion) die Zertifizierung von Exportware aus Naturstein an (www.schools-for-children.org).

Neues Bewusstsein?

An der von WIN = WIN organisierten Konferenz in Stuttgart nahmen Vertreter von Städten und Kommunen, Verbänden, Handelsunternehmen und Fair Trade-Initiativen/Nichtregierungsorganisationen teil. Laut Win = Win-GF Dr.



Die Teilnehmer der Internationalen Konferenz für nachhaltige Natursteinbeschaffung; Sponsoren der Veranstaltung: Stadt Stuttgart, Bauhaus AG und dokeo GmbH

Heinecke Werner gibt es bei Verbrauchern wie Städten und Kommunen ein neues Bewusstsein, was die Qualität importierter Güter, auch Natursteine, betrifft. Soziale und ökologische Kriterien würden stärker berücksichtigt; das billigste Angebot werde nicht mehr automatisch als bestes Angebot bewertet. Die Vertreter der Städte und Gemeinden sagten, sie fühlten sich durch das Vergabericht gegängelt; sie fordern eine neue Regelung. Friedel Hütz-Adams von Südwind erinnerte daran, dass es den Bundesländern überlassen sei, den Vergaberichtlinien auch soziale und ökologische Kriterien zugrunde zu legen. Die Vergabestellen müssten bei Projektvergaben unter dem EU-Schwellenwert durchaus nicht dem Billigsten den Zuschlag geben. Hier seien die 30 000 deutschen Vergabestellen zu mehr Eigeninitiative aufgerufen. Die deutschen/europäischen Großhändler

sind laut Oliver Wüst, Produktmanager Naturstein bei hagebau dazu bereit, globale Verantwortung zu übernehmen. Voraussetzung sei aber, dass die Kunden die Zusatzkosten finanzieren. Kundenseitig sei aber noch keine Nachfrage nach fairen Natursteinen zu erkennen.

Europäisches Dachsiegel?

Der Wunsch, ein europäisches Dachsiegel zu etablieren, ist allseits groß. Allerdings sind die präsentierten Ansätze so unterschiedlich, dass sich dieser Wunsch nicht schnell erfüllen wird. Die Initiativen im Ausland stehen noch am Anfang, sodass sie noch keine Umsetzungserfahrung sammeln konnten. Man will nun verschiedene Arbeitsgruppen gründen. Sie sollen bis zum nächsten Treffen Konzepte und Vorschläge ausarbeiten, um den Kooperationsprozess zu beschleunigen. Das nächste Treffen soll während der CSR-



Martin Cooke, Deputy Director der Ethical Trading Initiative, London

Woche vom 13. bis 14. April 2010 in Stuttgart stattfinden (CSR = Corporate Social Responsibility = Unternehmerische Gesellschaftsverantwortung). Was dabei herauskommen kann? Denkbar ist die Formulierung gemeinsamer Kriterien, unter denen in Europa verschiedene Organisationen prüfen. Denkbar ist auch eine europäische Organisation, die Prüfaufträge an andere vergibt. Ob und wie sich die deutschen Organisationen in eine europäische Lösung einbinden lassen, wird sich zeigen.

Bärbel Holländer

SCHWEIZER SIND SENSIBILISIERT

Besonders aktuell ist das Thema auch in der Schweiz. In Publikumsmedien häuften sich in den vergangenen zwei Jahren Berichte und Reportagen über tatsächliche oder vermutete Kinderarbeit in asiatischen Steinbrüchen. Unter der Forderung »Keine Ausbeutung mit unseren Steuergeldern« startete das Schweizerische Arbeiterhilfswerk (SAH) vor Jahresfrist eine breit angelegte Kampagne, die sich gegen den Einkauf von »unfair produzierten Natursteinen« richtete. »Wenn Schweizer Städte Steine aus Asien importieren, profitieren sie von tiefen Preisen aufgrund von Kinderarbeit und Ausbeutung«, schrieb das SAH und untermauerte diese Behauptung mit großformatigen Plakaten, die auf zahlreichen öffentlichen Plätzen und an Haltestellen des öffentlichen Verkehrs über Monate ausgehängt waren. Die Aktion stieß auf erhebliche Resonanz sowohl in den Medien als auch in der Bevölkerung. Der Vizepräsident des Naturstein-Verbandes Schweiz, Tobias Eckardt, und NVS- und Pro Naturstein-Geschäftsführer Jürg Depierraz mussten sich im Fernsehen teils sehr kritischen Fragen stellen. Die Behörden zahlreicher Städte und Kommunen – darunter Zürich – erließen neue Richtlinien, wonach für öffentliche Bauvorhaben künftig keine Steine aus Asien mehr eingekauft werden dürfen, solange die Lieferanten nicht belegen können, dass



Plakat des Schweizerischen Arbeiterhilfswerkes

die Materialien unter fairen Bedingungen produziert und gehandelt wurden. Bereits im April 2008 hat der NVS eine »Arbeitsgruppe Kinderarbeit« eingesetzt, die sich seither intensiv mit dem Thema befasst. Ziel ist die Übernahme eines Zertifizierungsverfahrens nach den in Deutschland bereits bestehenden Labeln oder nach einem internationalen Label, das erst noch geschaffen werden muss. Auch hat der Verband für seine Mitglieder ein Merkblatt »Kinderarbeit« erarbeitet (Naturstein 9/2009, S. 28). Dem gleichen Thema widmete der Verband Ende September 2009 in Zürich seine diesjährige Herbsttagung. Erstmals überhaupt im deutschsprachigen Raum stellten Reprä-

sentanten der drei deutschen Labels bei dieser Gelegenheit ihre Konzepte am gleichen Anlass vor. Dies waren Dr. Heinecke Werner von Win=Win, Dr. Dietrich Kecschnall von der IGEP und Benjamin Pütter von XertifiX. Deutlich zu spüren waren dabei allerdings auch die Spannungen, die zwischen diesen Organisationen herrschen und der Sache wohl kaum dienlich sind. Inzwischen sind vereinzelte Schweizer Natursteinhandelsbetriebe bereits Lizenznehmer von XertifiX und/oder assoziierte Partner von WIN=WIN (Fair Stone). Tobias Eckardt als Geschäftsführer eines solchen Unternehmens, glaubt, dass die meisten im internationalen Natursteinhandel tätigen Firmen in der Schweiz um eine baldige Zertifizierung – unter welchem Label auch immer – nicht herumkommen werden, wenn sie weiterhin mit öffentlichen Aufträgen rechnen wollen. Aber auch ein wachsender Anteil der privaten Kundschaft ist sensibilisiert. Immer mehr Schweizerinnen und Schweizer achten beim Einkauf darauf, woher ein Produkt stammt und ob es nachhaltig und fair produziert wurde. Das gilt inzwischen nicht nur für Lebensmittel oder Textilien, sondern immer mehr auch für Naturstein.

Robert Stadler

Weitere Informationen: www.nvs.ch; www.sah.ch; www.sanu.ch; www.kehrseite.ch

