

Das Agrarbündnis BGL/TS

lädt ein zum Vortrag und anschließender Diskussion mit

Sina Trinkwalder

über ihr Buch

„Fairarscht“

Wie Wirtschaft und Handel die Kunden für dumm verkaufen

am Mittwoch, den 18. Oktober 2017

um 20 Uhr, Gasthaus Alte Post, Teisendorf

Warensiegel für ökologischen Anbau, faire Produktions- und Handelsbedingungen geben ein gutes Gefühl. Doch die größten Umsatzteile kommen auch dort nicht, wo mit Fairness geworben wird, den Erzeugern in der Dritten Welt zu gute. Sina Trinkwalder, eine der profiliertesten und streitbarsten deutschen Unternehmerinnen, spricht Klartext: Wer profitiert am reinen Gewissen? Wie werden Bauern und Handwerker tatsächlich behandelt? Was sind die blutigen Seiten des Gutmenschenbusiness?

Sina Trinkwalder studierte Politik und Betriebswirtschaft in München. Nach erfolgreichem Abbruch arbeitete sie über 10 Jahre als Geschäftsführerin ihrer eigenen Werbeagentur. 2010 wechselte sie die Seiten und gründete das erste textile Social Business in Deutschland: manomama. In dieser Kleidermanufaktur werden von ehemals arbeitslosen Näher/innen innerhalb einer regionalen Wertschöpfungskette ökosoziale Bekleidung und Accessoires produziert. Für ihr ökologisches und soziales Engagement wurde Sina Trinkwalder mit zahlreichen Preisen ausgezeichnet.



Die Augsburger Unternehmerin Sina Trinkwalder schaut in ihrem Buch hinter die Kulissen der Warenwelt.

└

- Ich bin nicht nur Vollblutunternehmerin, sondern auch Wirtschaftsaktivistin. Ich vertrete ein anderes Wirtschaftssystem, das wir auch brauchen, denn sonst fliegt uns bald alles um die Ohren. Wir befinden uns im Endstadium eines Raubtierkapitalismus, der nicht mehr lange funktionieren wird. Wir können nicht mehr länger an der Preisschraube drehen und immer mehr Produkte immer noch billiger machen.

└

- Der Handel will vor allem, dass Verbraucher ständig einkaufen. Konventionelle Discounter gaukeln deshalb attraktive Preise vor. Das geht aber voll auf Kosten der Produktqualität, die immer schlechter wird. Auch die Arbeitsbedingungen der Produzenten werden durch den wachsenden Preisdruck immer problematischer, nicht nur bei den Kaffeebauern, auch bei uns.

└

- Ich bin voll für Bioprodukte. Aber ich übe Kritik an der Art und Weise, wie die Biowirtschaft im gleichen System wachsen will wie konventionelle Erzeuger. Damit machen sich Bio-Marken die Wertigkeit ihrer Produkte kaputt.

└

- Beim quantitativen Wachstum sind wir am Ende der Fahnenstange angelangt, jetzt muss ein qualitatives Wachstum stattfinden. In der Folge werden Produkte zwar teurer, dem Kunden bleibt aber letztendlich mehr Geld im Geldbeutel, weil beispielsweise Kleider länger halten.

└

- Deshalb rufe ich dazu auf, in erster Linie regional und bio einzukaufen, aber nicht bei großen Konzernen. Denen geht es vor allem um ihre eigenen Gewinnmargen. Oft machen sie auch kleine Hersteller platt.
┐
- Wenn „Bio“ genauso viel kosten würde wie konventionelle Ware, dann würden alle „Bio“ kaufen. In meinem eigenen Laden hat die erste regional ökosozial hergestellte Jeans noch 180 Euro gekostet. Weil die Jeans gut laufen, können wir mehr herstellen und sie nun für 79 Euro verkaufen – mit denselben hohen Standards für Umwelt und Mitarbeiter. Meine Meinung ist, wir bräuchten Strafzölle für konventionelle Produkte. Dann hätten wir auch wieder bessere Arbeitsplätze.
┐
- In anderen europäischen Ländern geht die Politik neue Wege, um den Raubbau an Mensch und Natur zu ahnden, warum nicht bei uns?