

**Chinantlan – was braucht es um eine Kooperative zum Erfolg zu führen?** Interview mit Maribel Espinoza, Präsidentin der Kooperative Chinantlan

**Maribel Ihr stellt heute Fruchtsäfte, Konzentrate und Fruchtweine her, wie hat alles angefangen?**

Wir haben 2011 aus der NGO Chinantlan heraus dieses Projekt gegründet. Ziel war es, einen natürlichen Fruchtwein zu produzieren, um damit Arbeit und Einkommen für Frauen zu schaffen. 25 Frauen wurden bei uns Mitglied (socia) und lieferten Papaya, Mango Maracuja, Coyolito (eine Baumfrucht), sowie flor de Jamaica (Hibiskusblüten), die verarbeitet werden sollten. Wir hatten ein Startkapital von 500 Dollar, das von einem Kölner Verein zur Verfügung gestellt wurde, ein eigenes Gelände, viel Enthusiasmus und wenig Erfahrung.



**Aber dazu brauchte es doch erfahrenes Personal?**

Ja schon, aber zuerst war ich allein mit der Idee, dann haben wir uns Unterstützung von der Universität Managua mit den Bereichen Chemie und Ernährung gesucht, die uns Studenten geschickt haben. Mit einem ersten Tank und ihrer Hilfe haben wir erste Versuche gestartet den Cojolito-Fruchtwein und ein Fruchtsaft-Konzentrat herzustellen.



**Wie viele Menschen arbeiten heute als Mitglieder in der Kooperative, oder sind angestellt. Welche Ziele verfolgt Ihr?**

Wir haben 6 festangestellte Kräfte, die auf der planta (Sammel- und Fertigungsanlage) arbeiten, 20 die als saisonale Kräfte bei der Verarbeitung der Früchte helfen, sowie 30 Mitglieder, welche die Früchte liefern und bei der Umsetzung unserer Produktion mitbestimmen. Sie erhalten einen Preis, der über dem Marktpreis liegt (z.B. 6.000 Cordoba/ quintal) und einen Anteil am Gewinn, wenn es etwas zu verteilen gibt. Außerdem nehmen sie an den Fortbildungen und am Stipendiatenprogramm, das wir auflegen, teil. Natürlich versuchen wir auch stetig unsere Qualität zu verbessern.

**Was sind die Faktoren, die den Erfolg ermöglicht haben?**

Letztlich haben sich zwei dirigentes (Javier und ich) als Antreiber herausgebildet, die mit ihren Ideen und ihrem Enthusiasmus die Ausweitung der Produktion, die Verbesserung der Ausstattung und die Vermarktung voran getrieben haben. Wir haben 8



Jahre viel Geduld gebraucht, um all die Kontakte aufzubauen und um unsere Produkte zu vermarkten. Heute gehen 80 % an Supermärkte wie z. B. Walmart und 20% vertreiben wir auf dem lokalen Markt. Aber auch die Unterstützung der Regierung für Kooperativen hat uns geholfen. Aber nach wie vor suchen wir Leute mit großer Motivation und guten Ideen.

**Wie sah die Unterstützung aus, die Ihr von der Regierung erfahren habt?**

Wir haben die Unterstützung der Kräfte von MEFCCA (Ministerium zur Stärkung der ökonomischen Bedingungen für Familien und Kooperativen) gesucht, die uns bei Fortbildungen, Krediten zur Infrastruktur und bei der Dacherneuerung der Gebäude mit 15.000 Dollar geholfen haben. Auch haben wir einen Preis als Beispiel für gute Entwicklung zur Reduzierung von Armut gewonnen.

**Es gab aber keinen geradlinigen Erfolg, sondern auch Rückschläge?**

Wir bekommen ja als Vorstand keine Vergütung. Als ich 2017 versucht habe mich langsam zurückzuziehen, weil ich mich um meine eigenen Belange kümmern musste, hat Vieles nicht geklappt, und die Produktion ging stark zurück. Auch die Idee mit den natürlichen Fruchtsäften in den Schulkiosken ein Alternativprodukt zu den gesüßten „Gaseosas“ anzubieten war ohne Erfolg, weil diese Idee nicht unterstützt wurde. Und die Suche nach gesicherten Abnahmeverträgen gestaltet sich nach wie vor sehr schwierig. Aktuell brauchen wir dringend eine neue „marmita“ Garkessel zur Herstellung des Konzentrats. Die Investition ist aktuell schwierig zu stemmen.

**Was braucht es, um langfristig und nachhaltig weiter Erfolg zu haben?**

An erster Stelle steht die Erhöhung des Absatzes um rentabler zu arbeiten. Von 7.000 Flaschen verkauften Fruchtweins wollen wir den Absatz auf 10.000 Flaschen erhöhen. Aber auch an der Qualität wollen wir arbeiten. Ein Glücksfall war die Gewinnung eines Chemikers der von flor de cana zu uns kam. Mit ihm wollen wir neue Produkte entwickeln, wie einen Fruchtessig, Wein zum Kochen und wir würden gerne ein Erfrischungsgetränk mit Sprudel auf den Markt bringen, weil es so etwas hier als natürliches Produkt ohne Zuckerzusatz und Konservierungsmittel bislang nicht gibt. Die Qualifizierung des Personals und damit die Erhöhung der Eigenverantwortung ist weiterhin zentral, damit die Verantwortlichkeiten auf mehreren Schultern ruhen. Dann hat Chinantlan eine gute Zukunft vor sich. Dann sollten auch weitere Absatzquellen erschlossen werden können.

