

# Der Wald als Dienstleister

„Rettet den Regenwald“ war noch vor ein paar Jahren ein Spruch für T-Shirts und Baumwolltaschen. Inzwischen ist der (Regen)wald vom schutzbedürftigen Naturgut zum „Dienstleister“ geworden. „Sauerstoffverkauf“ oder ‚Verkauf von CO<sub>2</sub>-Senken‘ sind inzwischen gängiger S p r a c h e b r a u c h , insbesondere in den Ländern des Südens.“, schreibt die Organisation World Rainforest Movement in einem im Bericht vom Mai 2006. Und weiter:

„Die Experten im Dienst der transnationalen Unternehmen zeigen grenzenlosen Ideenreichtum, wenn es darum geht, jenen, von denen sie bezahlt werden, noch besser zu dienen. Zu ihren neuesten Errungenschaft gehört, dass es ihnen gelungen ist, unter dem Deckmantel von ‘Umweltdienstleistungen’ die Natur selbst zum Verkauf anzubieten.“ Sie verkaufen biologische Vielfalt, traditionelles Wissen oder Trinkwasserquellen als sogenannte Umweltdienstleistungen.

Der Umgang mit den Wäldern und ihr Schutz ist seit der Problematisierung von Abholzung, Waldsterben und Artenschwund ein wichtiges Thema nationaler und internationaler Verhandlungen, besonders in Klimadiskussionen. Auch innerhalb der Diskussionen der Konvention über die biologische Vielfalt steht die Regelung von Waldnutzung und -schutz an prominenter Stelle. Das Problem der Verkäufer von „Umweltdienstleistungen“ besteht darin, dass der größte Teil dieser „Güter“ (der von den Wäldern geleisteten „Dienste“) nicht ihr Eigentum ist, sondern sich in den Händen jener Menschen befindet, die die Wälder bewohnen. Das ist jedoch, laut dem Bericht des World Rainforest Movement, kein Hindernis für die Verkäufer dieser „Dienstleistungen“.

Ihnen stehen zwei Mechanismen zur Verfügung, um sich Dinge anzueignen, die ihnen nicht gehören. Große multinationale Unternehmen, die fälschlicherweise als Naturschutzorganisationen bezeichnet werden, wie z. B. The Nature Conservancy und Conservation International kaufen Land, um darüber zu verfügen.

Oder sie richten Naturschutzprojekte ein, bei denen mitunter die örtliche Bevölkerung vertrieben wird. Die Eigentumsrechte an den „Umweltdienstleistungen“ sind dann in ihrer Hand und werden schleunigst auf dem internationalen Markt verkauft.

Der zweite Mechanismus besteht darin, durch einen Vertrag mit Vertretern lokaler Gemeinden das Recht zu erwerben, den Wald zu nutzen und somit seine „Dienste“ zu vermarkten. Typisch für solche Verträge ist, dass sie mit Gruppen von Menschen abgeschlossen werden, die über den wahren Inhalt des Vertrages nicht informiert sind und den Käufern unbeschränkte Nutzungsrechte über einige oder alle „Dienste“ des Waldes gewähren. Für ein Kleingeld verlieren die Bewohner der Wälder die Souveränität über ihr Territorium, das fortan von den Maklern für „Umweltdienstleistungen“ gemanagt wird.

Auch deutsche Institutionen sind am Geschäft mit den „Umweltdienstleistungen“ beteiligt. So etwa die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), die deutsche Entwicklungszusammenarbeit maßgeblich finanziert. 2004 wurden KfW-Programme zu „Umweltdienstleistungen“ (UDL) in acht lateinamerikanischen Ländern mit einem Umfang von insgesamt 114 Mio. Dollar durchgeführt. Die Programme legten detailliert fest, wie die Bauern ihr Land zu bearbeiten haben - Bevormundung ist angesagt. Die KfW fordert, dass UDL-Programme finanziell attraktiv sein müssen - und zwar „für offizielle Geldgeber und Akteure aus dem privaten Sektor“, so ein im April 2004 veröffentlichtes Papier dazu. Und weiter: „Umweltdienstleistungen werden schnell ihre Attraktivität als ein Instrument der Umweltpolitik verlieren, wenn sie mit anderen Zielstellungen, insbesondere sozialen, überfrachtet werden.“

Beispielsweise soll die lokale Bevölkerung nur dann für die an ein neues Schutzgebiet verlorenen Weiderechte kompensiert werden, wenn die Beschränkungen von Weiderechten nicht mit anderen Mitteln durchgesetzt werden können.

Des Weiteren beklagt die KfW, dass es manchmal schwer sei, die Verwalter von UDL-Programmen davon zu überzeugen, dass sie den einzelnen BäuerInnen so wenig wie möglich für ihre „Dienstleistungen“ zahlen sollen. Es sei falsch, die BäuerInnen entsprechend dem von ihnen geschaffenen Umweltnutzen zu vergüten. Stattdessen schlägt die KfW vor, dass die Geldgeber der Entwicklungszusammenarbeit Umweltdienstleistungen auf Auktionsbasis handeln sollen: Jene, die ihre Dienste zu den niedrigsten Preisen anböten, sollten als erste Verträge bekommen.

Ziel dieser Preispolitik sei, für das eingesetzte Geld möglichst viel Umweltdienstleistungen zu bekommen. Nur in dem Maße soll Geld in die Länder des Südens fließen, wie sich die lokale Bevölkerung über den Tisch ziehen lässt und bereit ist, ihre Ressourcen zu Schleuderpreisen zu verhökern. Vielleicht dann doch lieber

„Rettet den Regenwald!“

*Quelle: Environmental Services. KfW  
Entwicklungsbank, Frankfurt am Main, 2004*