

Gudalur, Nilgiris, Tamil Nadu

Adivasis sind seit zehn Jahren Besitzer einer Teeplantage

Petra Burse

„Früher war der Wald unser Gemeinschaftsbesitz und befriedigte all unsere Bedürfnisse. Heute hat sich die Welt verändert und wir können nicht mehr allein von den Produkten des Waldes leben. Wir brauchen Geld“, sagt T.K. Ayyappan. Der 43 Jahre alte Familienvater ist Adivasi und lebt in den südindischen Nilgiris, in den Bergen Tamil Nadus. Gemeinsam mit 15000 anderen Adivasis der Region Gudalur hat er sich im Netzwerk *Adivasi Munnetra Sangam (AMS)* organisiert. Adivasis aus fünf ethnischen Gemeinschaften kämpfen seit mehr als 20 Jahren für ihre sozioökonomische Entwicklung unter Bewahrung ihrer Identität – etwas, was bei den Waldbewohnern, denen monetäre Ökonomie fremd ist, die die eigenen Sprachen und religiöse „animistische“ Vorstellungen tradiert haben, meist ein unvereinbarer Gegensatz zu sein scheint.

Die Adivasis der Gudalur-Region suchen für sich selbst nach angepassten Lösungen. Sie sind sich bewusst, dass sie für die Zukunft beides brauchen: Die Gemeinschaft der Adivasis, um nicht als Einzelne im Überlebenskampf unterzugehen, aber auch das Rüstzeug, in der modernen Welt bestehen zu können. „Wir müssen unabhängig werden, wir dürfen und wollen nicht von anderen abhängen“, ist K.S. Krishnan, 52, überzeugt. „Unsere Kinder sollen lernen, stolz darauf zu sein, wer sie sind und die

Gesellschaft als aktive Mitglieder zu gestalten“, sagen sie. Dafür gehen die Adivasis mit ihrem Netzwerk AMS neue Wege, und was für welche!

Im Juni begingen die Adivasis ein Jubiläum: Seit genau zehn Jahren besitzen sie im Gudalur-Tal eine eigene, mit 90 Hektar mittelgroße, Teeplantage – mitten im bedeutendsten Teeanbaugebiet Südindiens. Ein Einstieg in die wichtigste Wirtschaftsbranche der Region, ein Aufstieg von diskriminierten Gelegenheitsarbeitern zu erfolgreichen Plantagen-Mana-

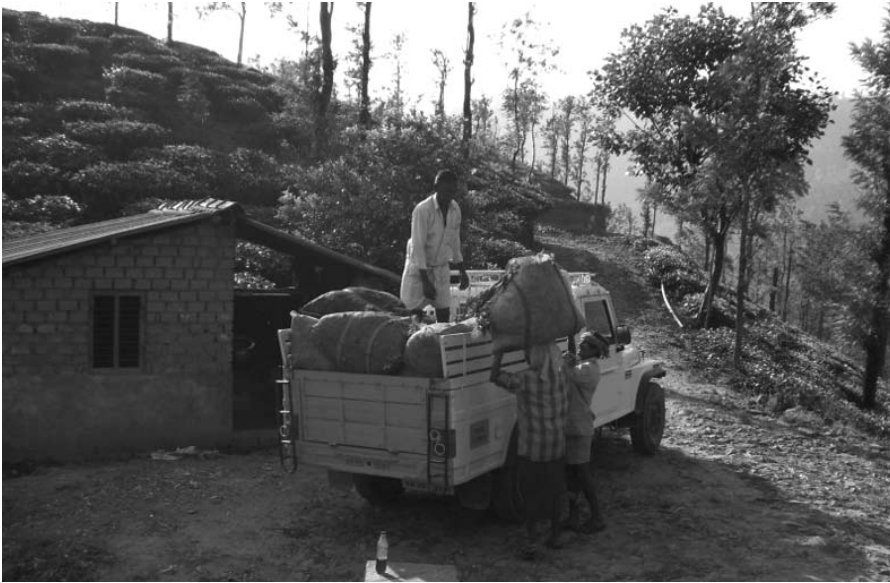
gern mit internationalen Handelskontakten. Das ist so ungewöhnlich, dass Geschäftspartner anfangs nicht glauben wollten, vor dem Manager zu stehen; vor K.T. Subramanian, ein damals Mittdreißiger von der Stammesgemeinschaft der Mullakurumba – nur ein Adivasi! So einzigartig, dass die Polizei einer Delegation der Adivasis zum hochoffiziellen Treffen südindischer Teeplantagenbesitzer den Zutritt verwehren wollte. Und so vielversprechend, dass sich die indische Regierung zu einem Förderprogramm inspirieren ließ, Adivasis als Teebauern auszubilden.

Auch die Adivasis der Region Gudalur waren zunächst Kleinbauern. Ihr Netzwerk AMS und die sie unterstützende lokale NRO ACCORD haben über 300 Adivasi-Familien mit Startkapital, Trainings und einer gemeinsamen Vermarktungsgesellschaft in die Lage versetzt, sich bis heute als erfolgreiche Teebauern ein Einkommen zu erwirtschaften. Aber für die traditionelle Gemeinschaft der Adivasis bedeutete dies auch ein Problem: „Viele von denen, die erfolgreich Tee anbauten, dachten sie brauchen unsere Gemeinschaft nicht mehr. Individueller Wohlstand wur-



Transport von Teeblättern auf der Adivasi-Plantage

AMS



AMS-Jeep transportiert Teeblätter zur Fabrik

de wichtiger als kollektive Entwicklung. Natürlich, jede Familie soll eine eigene Einkommensquelle haben, aber wir brauchen auch eine Ressource für gemeinschaftlichen Wohlstand“, ist Kesavan überzeugt. Und Ayyappan bestätigt: „Das ist die Bedeutung der Plantage, sie ist unser kollektiver Wohlstand.“

Im Wirtschaftsjahr 2007-2008 pflückten die Adivasis auf ihrer Plantage Teeblätter im Wert von ca. 25 500 Euro. Damit kann sich die Plantage trotz seit langem stagnierender Teepreise und steigender Unterhaltskosten selbst tragen. Vom Traum, die Bildungs- und Gesundheitsarbeit der Adivasis, ihre Schule, ihr Krankenhaus und ihre dörfliche Entwicklungsarbeit mit der Plantage finanzieren zu können, sind sie noch weit entfernt. Immerhin wirtschaftet sie erfolgreich, während etliche andere Teeplantagen in den Nilgiris in den letzten Jahren geschlossen werden mussten. Und sie verschafft den Adivasis sicheren Landbesitz, Ansehen und Einfluss. „Das Selbstbewusstsein unserer ganzen Gemeinschaft steigt. Wir werden nun als fähig und gleichwertig gegenüber anderen angesehen“, so K.T. Subramanian. Aber der Profit im Teehandel erreicht die Adivasis nicht, so lange nicht das Marketing in ihren Händen

ist. Und so gehen die Adivasis erneut neue Wege.

Sie wollen nicht weniger als einen globalen, fairen Handel. Sie gründeten *Just Change India*, ein Handelsnetzwerk von indischen Kooperativen, an dem mittlerweile ca. 40 000 Familien in drei indischen Bundesstaaten beteiligt sind und welche den Bedarf des täglichen Lebens wie Tee, Kokosnussöl, Gewürze oder Reis zu fairen Preisen „tauschen“. Die Gewinne werden aufgeteilt – und fließen unter anderem in die Bildungs- und Gesundheitsarbeit von AMS. 2 Tonnen Schwarztee jährlich vermarkten die Adivasis über *Just Chan-*

ge India, weitere 2,5 Tonnen über den fairen Handel in Großbritannien und Deutschland. Das sind erst etwa 5 Prozent ihrer jährlichen Ernte. Aber dies zeigt auch das enorme Entwicklungspotential. Es gibt Interessenten am *Just Change*-Netzwerk in Südasien und Europa. Die Adivasi träumen bereits von einer eigenen Teefabrik... Aber heute schon lernen Adivasi-Kinder im Wald der Plantage Natur und Traditionen kennen, werden Adivasis im neuen Trainingszentrum mitten in der Plantage ausgebildet, entsteht auf der Plantage ein Adivasi-Dorf mit Solarenergie-Versorgung, ist ein Zentrum für traditionelle Heilkunde auf der Plantage geplant.

Weitere Informationen

www.adivasi-tee-projekt.org
www.adivasi.net



Ayyappan spricht im neuen Trainingszentrum auf der Plantage.

Zur Autorin

Petra Bursee ist als Projektkoordinatorin des Adivasi-Tee-Projektes tätig.