

# Olivenöl-Tropfen auf heissen Stein

**Der Verein «Kampagne Olivenöl» feiert am kommenden Wochenende das zehnte Jahr des Verkaufs von Olivenöl aus Palästina. Jochi Weil, Mitglied der Arbeitsgruppe der Kampagne, erklärt im Gespräch mit Nicole Soland, wie diese entstand, was sie bewirkte – und warum es sie bis heute braucht.**

**P.S.: Dieses Jahr ist das zehnte, in dem wir in der Schweiz Olivenöl aus Palästina kaufen und damit Kleinbauern in Palästina unterstützen können. Wie ist Ihr Verein auf diese Idee gekommen?**

**Jochi Weil:** Nach dem Ausbruch der 2. Intifada Ende September 2000 hat sich eine kleine Gruppe von PalästinenserInnen, JüdInnen und weiterer engagierter Menschen im Nahostforum zusammengefunden. Wir diskutierten die Lage in Nahost, aber bald war uns klar, dass wir auch etwas Konkretes unternehmen wollten. Unsere Mitbegründerin und erste

gearbeitet, und solange die Menschen dort mehr verdienen konnten, sahen viele von ihnen keinen Grund, zuhause die Olivenbäume zu pflegen. Als jedoch immer mehr PalästinenserInnen als Arbeitskräfte in Israel unerwünscht waren, haben sie sich auf ihre Möglichkeiten zurückbesonnen und sich wieder um die zuletzt vernachlässigten Olivenhaine gekümmert. Indem wir das Öl in der Schweiz verkaufen, tragen wir dazu bei, dass palästinensische KleinbäuerInnen ihre Existenz sichern können. Öl ist das wichtigste landwirtschaftliche Produkt Palästinas.

**Sind die KleinbäuerInnen heute immer noch im selben Ausmass auf den Export in die Schweiz angewiesen wie vor zehn Jahren?**

Sie sind nach wie vor sehr daran interessiert, ihr Öl zu exportieren, und liefern unterdessen nicht nur in die Schweiz, sondern auch nach Frankreich, Belgien, England, Kanada und sogar Japan. Von den über 30 000 Tonnen

**des Jahr Öl importieren. Macht der Export in die Schweiz in dieser Situation tatsächlich noch Sinn?**

Wir verkaufen dieses Jahr trotz allem Olivenöl, weil wir erstens die Kontinuität unserer Kampagne nicht wegen einer schlechten Ernte aufs Spiel setzen wollen – was übrigens dem ausdrücklichen Wunsch unserer Partnerin in Palästina entspricht, die alles daran setzen möchte, dass die sorgfältig aufgebauten Auslandsmärkte erhalten bleiben. Der zweite Grund besteht darin, dass die Bauern dank des Exports in die Schweiz auch für das Öl aus dieser mageren Ernte einen guten Preis erhalten. Wir bezahlen ihnen für dieses Öl mehr als in guten Jahren für bio extra vergine-Qualität.

**War die Bio-Zertifizierung die Idee der KleinbäuerInnen oder des Vereins?**

Wir haben 2005 das Projekt «Qualität Plus» zur Verbesserung der Qualität des Olivenöls gestartet. Dieses Projekt wird seit 2008 in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen ArbeiterInnenhilfswerk SAH weitergeführt. Es umfasst eine verbesserte Baum- und Bodenpflege, ein besseres Wasser-Management und vieles mehr. Wir haben über mehrere Jahre Geld in drei Kooperativen in der Westbank investiert, nicht nur in die genannten Massnahmen, sondern auch in Schulungen; die drei Kooperativen Kufur Thulth, Azzoun und Jayyous erhielten zusammen in drei Jahren über 200 000 Franken.

**Wie ist es möglich, dass Ihr kleiner Verein so viel Geld zusammenbringt?**

Wir verkaufen das Bio-Olivenöl Extra Vergine für 21 Franken pro Halbliter-Flasche und kamen so früher auf eine Marge von zirka sieben Franken pro Flasche; aktuell ist es etwas weniger, da der Ankauf teurer geworden ist. Aber das Prinzip ist immer noch gleich: Weil Jahr für Jahr viele Freiwillige an Standaktionen und in Kirchgemeindehäusern für unseren Verein Olivenöl verkaufen, müssen wir – anders als beispielsweise ein Bio-Laden – nicht den grössten Teil der Marge für Ladenmiete, Personalkosten etc. einsetzen. Stattdessen fliesst die Marge zurück in Projekte wie «Qualität Plus». Weil die Kampagne heute vom SAH unterstützt wird, können

**«Indem wir das Öl in der Schweiz verkaufen, tragen wir dazu bei, dass KleinbäuerInnen in Palästina ihre Existenz sichern können.»**

Präsidentin Ursula Brunner (bekannt von den Bananenfrauen) hatte kurz zuvor erfahren, dass die BäuerInnen in den palästinensischen Gebieten ihre Produkte nicht mehr verkaufen könnten, weil die Dörfer abgeriegelt seien. Es liege beispielsweise viel Olivenöl herum, und die Menschen könnten die Einnahmen gut gebrauchen. Also beschlossen wir, Olivenöl aus Palästina zu importieren.

**Aber in der Schweiz gibt es seit langem Olivenöl aus Italien, Spanien oder Griechenland zu kaufen, und auf Öl aus Palästina hatte wohl kaum jemand gewartet: Warum musste es ausgerechnet Olivenöl sein?**

Der Olivenbaum wie auch der Olivenzweig sind sehr alte Symbole des Friedens. Nebst dieser sinnbildlichen Ebene haben aber auch die aktuellen Umstände eine Rolle gespielt: Vor der Intifada haben über 100 000 Menschen aus Gaza und der Westbank in Israel

Öl, die eine gute Ernte bringt, brauchen sie jährlich 12 000 Tonnen für den Eigenbedarf. Wir bestellen für den Verkauf in der Schweiz pro Ernte maximal 15 Tonnen; dieses Mal sind es zirka elf Tonnen.

**Warum nicht mehr?**

Im vergangenen Jahr lief es den KleinbäuerInnen nicht gut. Die Ernte 2009 war eine der schlechtesten seit Jahrzehnten, sie lag bei bloss zirka 5000 Tonnen. Deshalb mussten kleine Mengen von sehr vielen Bauernfamilien zusammengetragen werden, auch von solchen, die nicht biologisch produzieren; wir konnten folglich 'nur' Öl in einer guten Vergine-Qualität beziehen. Ansonsten zielt die Bio-Knospe seit 2007 die Flaschen unseres Olivenöls Bio Extra Vergine.

**5000 Tonnen sind weniger als der Eigenbedarf der PalästinenserInnen – sie müssen also die-**

wir wiederum anderen Kooperativen helfen und so die Qualität stets weiter verbessern helfen.

**Dennoch ist der Olivenöl-Verkauf in der Schweiz wohl eher ein Tropfen auf einen heissen Stein als ein Wirtschaftsfaktor...**

In den vergangenen neun Kampagnen haben wir einen Umsatz von total 4156264 Franken erarbeitet; für Olivenöl und die Gewürzmischung Za'tar, die unsere Freiwilligen ebenfalls verkaufen, flossen 1030709 Franken als fairer Preis für ihre Produkte zu den KleinbäuerInnen in Palästina zurück, und für Projekte konnten wir 1883473 Franken einsetzen. Das ist natürlich kein riesiger Betrag, doch hilft es den KleinbäuerInnen schon etwas. Zudem ist zwar die Arbeitslosigkeit sehr hoch – in der Westbank beträgt sie zirka 37 Prozent, in Gaza ist sie viel höher –, aber es gibt schon noch Arbeit, beispielsweise in der Industrie, in der Medikamentenherstellung und im Handel.

**Wie ist es Ihrem Verein eigentlich gelungen, gleich nach der 2. Intifada in Palästina Fuss zu fassen und die Olivenöl-Kampagne zu starten?**

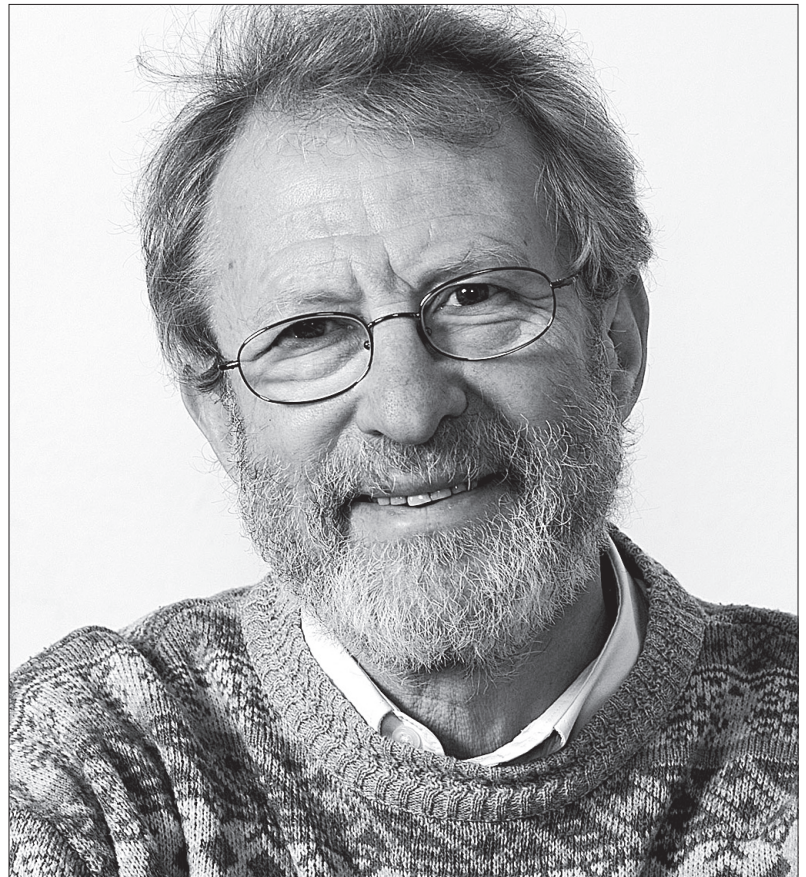
Ich bin seit 1981 bei der damaligen Centrale Sanitaire Suisse, heute medico international Schweiz, zunächst als Freiwilliger, dann als Sekretär tätig; seit 2001 bin ich noch zu 10 Prozent als Projektverantwortlicher für basismedizinische Projekte in Palästina und zwischen Israel und Palästina angestellt. Bei solchen Projekten arbeiten wir jeweils mit der Palestinian Medical Relief Society PMRS zusammen. Diese Institution hat eine «Schwester», die Palestinian Agricultural Relief Committee PARC, und über die PMRS haben wir seinerzeit den ersten Kontakt hergestellt.

**Von Anfang an haben bei der Kampagne Olivenöl muslimische, jüdische, christliche Menschen und solche, die sich nicht über die Religion definieren, zusammengearbeitet. Trotzdem sind Sie wohl eines der wenigen Mitglieder der Israelischen Cultusgemeinde Zürich, das sich ohne zu zögern mit PalästinenserInnen an denselben Tisch und damit zwischen alle Stühle setzt...**

Ich mache, was mir mein Herz sagt. Regelmässig gehe ich in die Synagoge. Ein Grundsatz im Judentum heisst: Suche den Frieden, jage ihm nach. Die Mehrzahl der Mitglieder in der ICZ lehnt meine politischen Ansichten ab, die Zusammenarbeit im medizinischen Bereich und beim Vertrieb des Olivenöls findet bei einigen Akzeptanz. Auch in der Solidaritätsbewegung bin ich umstritten und gelte als Grenzgänger. Dem «Forderungsgesamtpaket», Einstaatenlösung, Rückkehrrecht für alle palästinensischen Flüchtlingen und der BDS-Kampagne, kann ich nur beschränkt zustimmen.

**Sondern?**

Ich unterstütze die Zweistaatenlösung auf Basis der Grenze von 1967, die begrenzte Rückkehr von Flüchtlingen nach Israel und den Boykott von Siedlungsprodukten. All das macht einsam, aber gehört nun mal zu meiner Identität.



**Jochi Weil macht, was ihm sein Herz sagt – und ist dankbar für die Freundschaften in Palästina und Israel.**

**Hierzulande scheint es immer stärker darauf hinauszulaufen, dass man entweder für die PalästinenserInnen ist oder für die JüdInnen; von einem Dialog ist nicht viel zu spüren – oder wie erleben Sie das?**

Die Situation vor Ort wird immer schlimmer, und das spiegelt sich auch in unserer Kampagne. Ich stelle fest, dass anfänglich mehr PalästinenserInnen und JüdInnen bei der Kampagne Olivenöl dabei waren, noch Hoffnungen hatten. Heute sind die PalästinenserInnen und die JüdInnen so unlösbar in den Konflikt verstrickt, beide Seiten so sehr verletzt und stark traumatisiert. Umso mehr braucht es unsere vielen Freiwilligen, die nicht in diesem Konflikt festsitzen. In prakti-

schon Dingen arbeiten wir in der Kampagne gut zusammen.

**Daran, dass sich die Situation vor Ort verbessern lässt, glauben Sie nicht?**

Eine politisch durchsetzbare vernünftige Lösung sehe ich nicht. Dazu fehlt der Wille vor allem von Israel und den USA. Aber die Kampagne und die Arbeit bei medico international Schweiz halten mich am Leben. Natürlich ist das ein Tropfen auf den heissen Stein – aber es ist immerhin das. Und ich bin dankbar für die Freundschaften in Palästina und Israel; es ist schön, dass ich von PartnerInnen in Palästina als Jude akzeptiert werde.

## **10. Kampagne «Olivenöl aus Palästina»**

Am kommenden Samstag, 30. Oktober findet im Pfarreizentrum St. Anton an der Klosbachstr. 36a in Zürich die zentrale Veranstaltung der 10. Kampagne Olivenöl aus Palästina statt.

Türöffnung ist um 15.30, und den ersten Höhepunkt bildet von 16 bis 18.30 Uhr ein Podiumsgespräch zum Thema

«Was hat sich seit der Intifada verändert?». Die Teilnehmenden sind Mohammed Alatar, Filmschaffender aus Jerusalem, Dr. Reiner Bernstein, Historiker aus München, und Victor Kocher, NZZ-Korrespondent und Nahostspezialist. Francesca Pellicciotti, Präsidentin der Kampagne Olivenöl, leitet das Gespräch.

Anschließend gibt es ein «lockeres, leckeres Nachtessen» und Zeit, sich auszutauschen. Um 20 Uhr spricht Saad Dagher, Direktor der Arab Agronomist Association AAA und Vorstandsmitglied von PARC sowie Manager des Projektes «Qualität Plus», über die Situation der palästinensischen Bauern. nic.