

Wie kann Lebensmittelrettung dem Kongo helfen?

Ein Artikel im Blick informiert über das System der Lebensmittelrettung mittels *Too Good To Go*. Das ist eine App, wodurch Lebensmittel angeboten werden, die ansonsten angeblich auf dem Abfall landeten. Wir Schweizer führen hinsichtlich Verschwendung weltweit mit 300 Kilogramm weggeworfener Lebensmittel pro Kopf und Jahr. Die Überlegung von Too Good To Go ist; «wird nichts mehr weggeworfen, kann die Welternährung gesichert werden.»

Artikel vom Blick: Erfolgsapp to Good to go

entsprechende Seite aus Blick vom 4.12.21Herunterladen

Im Kongo sterben Menschen an Hunger, während wir «einen Überfluss verwalten».

Im Kongo verhungern Menschen. Eine Tagesration kostet dort weniger als einen Dollar. Also lautet die Frage: «Wie Geld umverteilen?» Jedes Smartphone benötigt seltene Erden aus dem Kongo. Ohne diese Materialien hätten wir keine Informationsgesellschaft. 15000 Mitarbeiter arbeiten bei Glencore. Diese Mitarbeiter verdienen zwar überdurchschnittlich gut. Doch angesichts der 80 Millionen Einwohner Kongos sowie dessen Gesamtsituation können nur Leuchtturmprojekte entstehen. Immerhin kann der Rohstoffgigant einigen einen Marktzugang verschaffen.

Startups erstellen Plattformen im Internet; dies zur Einspielung von Skaleneffekten und vielleicht auch zur Zufriedenheit einiger Investoren. «Doch soll *immer* gleich der Weltmarkt erobert werden?» 300 Kilogramm zu viel Lebensmittel werden für Schweizer Konsumenten produziert. Diese Tatsache sollte genau analysiert werden. «Weshalb gelingt es hier

nicht, diesen zusätzlich-sinnlosen Produktionsaufwand einzusparen und die daraus entstandenen finanziellen Einsparungen stattdessen in den Kongo zu investieren, um den Hunger dort zu bekämpfen?»

Wie schaffen wir mehr Arbeitsplätze im Kongo?

Tourismus, eine Branche mit hohem Dienstleistungsanteil und vergleichsweise tiefen Investitionen, ist im Kongo unmöglich. Instabilität, Konflikte und eine fehlende Industrie für fast jeden Bereich, aber besonders für Lebensmittel sind Alltag. Um dem ein relevantes Gewicht entgegenzusetzen, müsste vieles erst einmal errichtet werden.

In Lebensmittel müsste insbesondere investiert werden. Kakao war früher der Reichtum Kongos. In dieser, *seiner* natürlichen Umgebung könnten ihn viele Einheimische *wild* ernten. «Sind wir bereit dafür zu zahlen?» Irgendwie sollten wir die Wirtschaft anstoßen und lernen, mehr Produkte zu fairen Preisen aus Afrika zu beziehen und gleichzeitig helfen, das Land zu modernisieren.

Schokolade wurde bei uns immer teurer, allerdings während sogar die Kakaopreise fielen. Aus Kostengründen entstanden so Monoplantagen, statt eine Landwirtschaft, die auf die Natur und Menschen Rücksicht nimmt. Wir müssten, um gegen diese Wurzel des Übels, die den Kakaopreis drosselt, ankämpfen, indem wir von diesem «Alles-billiger-Gedanken» wegkommen. Teilweise verhindert das Startup Too Good To Go zwar Lebensmittelverschwendung, untermauert hingegen die fragliche Haltung des «Alles-billiger-Gedanken» und kassiert eine ordentliche Provision. Denn jene Lebensmittel mittels Too Good To Go sind *weitaus* kostengünstiger, damit der Kaufanreiz sichergestellt ist.

Am Ende nur Werbung und Daten?

«Was meint nun die Gründerin von Too Good To Go, wie könnten die besagten Ernährungsprobleme im Kongo gelöst werden?» Sie sollte doch am Anfang der Beschaffungskette ansetzen, also beim Angebot. Dazu bräuchte es mehr zugunsten des Kongos als hierzulande zugunsten der Schweiz. Überdies schafft die App den armen Menschen hierzulande nur wenig Mehrwert. Denn nur selten finden sich Menschen aus diesem Umfeld mit Smartphones zurecht. Eher Studierende profitieren, deren Eltern ihnen finanziell unter die Arme greifen könnten. Die App ändert am Ende wenig, dient als PR und zugunsten eines vorteilhaften Images. Hätte sie das Problem der Lebensmittelverschwendung gelöst, würde sich die App selbst abschaffen. Aber mit einer solchen Vision startet kein Startup, so gäbe es auch keine Finanzierungsrunden von Investoren.