

- HEFT 10 TOBIAS SCHMIDTNER 2004
Ressourcenmanagement und kollektives Handeln
Wirtschaft und soziale Organisation bei einer Gemeinschaft
namibianischer small miners in der Erongo-Region
- HEFT 11 NATASCHA GARVIN 2004
„La vara es recta, no es torcida“
Der Alcalde Auxiliar als lokale Autorität in einer indigenen
Gemeinde Guatemalas
- HEFT 12 SEBASTIAN T. ELLERICH 2004
Der Yaqona-Markt in Fidschi
Zustand, Probleme, Bemühungen

DER YAQONA-MARKT IN FIDSCHI

SEBASTIAN T. ELLERICH



DER YAQONA-MARKT IN FIDSCHI

Zustand, Probleme, Bemühungen

SEBASTIAN T. ELLERICH

KÖLNER ETHNOLOGISCHE BEITRÄGE

HEFT 12

2004

KÖLNER ETHNOLOGISCHE BEITRÄGE
HERAUSGEGEBEN VON MICHAEL J. CASIMIR

- HEFT 1** **BABET NAEFE 2002**
Die Kormoranfischer vom Erhai-See
Eine südwest-chinesische Wirtschaftsweise im Wandel
- HEFT 2** **ANNIKA WIEKHORST 2002**
Die Verwendung von Pflanzen in der traditionellen Medizin bei
drei Baka Gruppen in Südost Kamerun
- HEFT 3** **IRENE HILGERS 2002**
Transformationsprozeß im Norden Kirgistans
Sozio-ökonomischer Wandel am Beispiel eines Dorfes
- HEFT 4** **BRITTA FUCHS 2002**
Wenn der Muezzin rufen will
Diskurse über ein Moscheebauprojekt im Kölner Stadtteil
Chorweiler
- HEFT 5** **KERSTIN HADJER 2003**
Illegalisierte Identitäten
Auswirkungen der Sans Papiers-Problematik auf den Alltag
afrikanischer Migranten in Pariser Wohnheimen (Foyers)
- HEFT 6** **FLORIAN STAMMLER 2003**
Überlebensstrategien im postsozialistischen Russland
Das Beispiel der rentierzüchtenden Chanty und Nentsy in
Nordwestsibirien
- HEFT 7** **CLAUDIA LIEBELT 2003**
Die Wasserwirtschaft im südmarokkanischen Dratal im
Spannungsfeld von lokaler und staatlicher Ressourcenkontrolle
- HEFT 8** **NADIA CORNELIUS 2003**
Genese und Wandel von Festbräuchen und Ritualen
in Deutschland von 1933 bis 1945
- HEFT 9** **HENRICA VAN DER BEHRENS 2003**
Gartenbau der Himba
Ackerbauliche Bodennutzung einer pastoralnomadischen Gruppe
im Nordwesten Namibias und Wandel von Festbräuchen und
Ritualen

SEBASTIAN T. ELLERICH

DER YAQONA-MARKT IN FIDSCHI

Zustand, Probleme, Bemühungen

KÖLNER ETHNOLOGISCHE BEITRÄGE

Herausgegeben von Michael J. Casimir

Heft 12

Zu beziehen durch:

Institut für Völkerkunde
Universität zu Köln
Albertus-Magnus Platz
D-50923 KÖLN

2004

VORWORT DES HERAUSGEBERS

Dieser Text entstand im Jahr 2000 als eine durch Prof. Peter Tschohl betreute Masterarbeit. Aus dem kleinen Pazifikstaat Fidschi wurden damals große Mengen Kava (*Piper methysticum*) nach Europa, Asien und in die USA exportiert. Die Kava-Pflanze oder *yaqona*, wie sie in Fidschi genannt wird, gehört zur Familie der Pfeffergewächse und spielt heute als Nutzpflanze in zweifacher Hinsicht eine Rolle: zum einen wird im Pazifikraum aus ihren Wurzeln ein Getränk zubereitet, zum anderen verwendet die Pharmaindustrie sie zur Herstellung von Sedativa. Die vorliegende Arbeit thematisiert die Strukturen des Lokalmarktes und der *yaqona*-Industrie in Fidschi, sowie die Veränderungen, die die plötzlich angestiegene internationale Nachfrage im Jahre 1998 mit sich brachte. Die Feldforschung fand unmittelbar nach der Hochphase der Kava-Exporte statt und fiel damit in einen Zeitraum, in dem sowohl die Regierung, als auch private Unternehmer und ausländische Investoren versuchten, die Produktion zu steigern und die internationale Vermarktung voranzutreiben.

Nach Abschluß der Arbeit verzeichnete man in Fidschi und den anderen betreffenden Pazifikstaaten jedoch einen starken Rückgang der Exporte, letztlich ausgelöst durch deutsche Pharmakologen, die den Kava-Medikamenten eine leberschädigende Wirkung zusprachen. Die Kava produzierenden Pazifikstaaten bemühen sich derzeit um eine Rehabilitierung der Kava-Pflanze auf dem pharmazeutischen Markt. Sollte dies gelingen, ist zu hoffen, daß bei einer zukünftigen Entwicklung des Kava-Marktes die vom Autor herausgearbeiteten Aspekte zu einer nachhaltig angelegten und sozial verträglichen Produktionssteigerung Berücksichtigung finden.

Michael J. Casimir

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung	5
1.1 Aufbau	6
1.2 Erhebung und Datenmaterial.....	7
1.3 Anmerkungen zur fidschianischen Sprache.....	7
1.4 Zur Wirtschaftsgeschichte Fidschis.....	8
1.5 Danksagung.....	9
1.6 Abkürzungen.....	10
2 Die <i>yaqona</i>-Produktion	11
2.1 Aufzucht, Pflege und Ernte.....	12
2.1.1 Produktion der Kleinbauern.....	12
2.1.2 Bemühungen zur kommerziellen Produktion	17
2.2 Aufbereitung.....	19
2.2.1 Schälen einzelner Pflanzenteile	19
2.2.2 Trocknung.....	20
2.3 Produktionskosten und Erträge.....	22
2.4 Schädlinge und Krankheiten von <i>Piper methysticum</i> in Fidschi.....	31
2.4.1 Insekten und Schnecken.....	32
2.4.2 Nematoden.....	32
2.4.3 "Cucumber Mosaic Cucumovirus" (CMV)	33
2.4.4 Phytopathogene Pilze und Bakterien.....	35
2.5 Sonstige Risikofaktoren	36
2.5.1 Stürme.....	36
2.5.2 Dürren	37
2.5.3 Anstieg des Meeresspiegels und globale Erwärmung.....	37
2.5.4 Diebstahl.....	38
2.6 Die verschiedenen <i>yaqona</i> -Varietäten.....	38
2.6.1 Zur Semantik der Sortenbezeichnungen und zur Morphologie der Varietäten.....	39
2.6.2 Chemotypen und deren wirtschaftliche Relevanz	42
2.7 Gesellschaftsstruktur und die Ressource Land in Fidschi	45
3 Zwischenhandel und Transport	50
3.1 Mittelsmänner.....	50
3.1.1 Strategien der Aufkäufer	53
3.1.2 "Farm-Gate"-Preise.....	54
3.2 Transport innerhalb Fidschis.....	56
3.2.1 Überlandtransport und Infrastruktur	56
3.2.2 Schiffslinien.....	61
4 Einzelhandel, im besonderen Marktverkauf	63
4.1 Profil der Unternehmen.....	64
4.2 Bezugsquellen	69
4.3 Qualität	73
4.4 Kosten der Einzelhändler.....	74
4.5 Produktpreise.....	76

4.6 In Ergänzung zu <i>yaqona</i> verkaufte Produkte	80
4.7 Sonderform Kava-Shops	82
5 Kommerzieller <i>yaqona</i>-Ausschank	83
5.1 Zubereitung des <i>yaqona</i> -Getränkes	85
5.2 Soziale Relevanz von 'Kava-Bars'	86
6 <i>Yaqona</i>-Konsum	88
6.1 <i>Yaqona</i> als Getränk	88
6.1.1 Geschmack	94
6.1.2 Wirkung	96
6.1.3 <i>Yaqona</i> und Alkohol	99
6.1.4 <i>kanikani</i>	102
6.2 <i>I seusevu</i>	103
6.3 Traditionelle medizinische Verwendungen	104
7 Weiterverarbeitende Industrien	106
7.1 Zerkleinerung	106
7.1.1 Die Zerkleinerung von Hand	106
7.1.2 "Pounding-Machine" und "Grinder"	107
7.2 Extraktion	109
7.3 Endprodukte	112
8 Export	114
8.1 Exportmärkte	121
8.1.1 Trinker in Übersee	124
8.1.2 Pharmazeutischer Markt	125
8.1.3 Kava als 'Erholungstrunk': der "Recreational Market"	126
8.2 Aufbereitung	126
8.3 Transport nach Übersee	127
8.4 Auswirkungen auf den lokalen Markt in Fidschi	127
9 Übergeordnete Institutionen	129
9.1 Der National Kava Council of Fiji	129
9.1.1 Entstehung und Wirkungskreis des Kava Council	129
9.1.2 Der Pacific Islands Kava Council	133
9.1.3 Kritik am Kava Council	134
9.2 University of the South Pacific	135
9.3 Ministry of Agriculture, Forests and Fisheries	136
9.4 South Pacific Forum Secretariat	136
9.5 South Pacific Commission	137
10 Fazit	138
10.1 Quantitatives und qualitatives Informationsmaterial als Grundlage für die Marktanalyse	138
10.2 <i>Yaqona</i> als Exportschlager?	140
10.3 Die Rolle der 'Kava-Forschung'	141
10.4 Produktionssteigerung: Kleinbauern oder kommerzielle Produktion?	142

11 Literaturverzeichnis	145
--------------------------------------	------------

Anhang	151
---------------------	------------

Anhang 1: Deutsche Pharmazie-Unternehmen, die Kava-Produkte herstellen.....	151
Anhang 2: Alkoholpreise in Fidschi.....	152
Anhang 3: Exporteure in Fidschi, Stand Herbst 1999 (alphabetisch).....	153
Anhang 4: Glossar.....	154
Anhang 5: Informaten (Auswahl).....	159

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Hauptanbauggebiete von <i>yaqona</i> auf den Fidschi-Inseln.....	11
Abbildung 2: Pflanze mit kapitalen <i>yaqona</i> -Wurzeln in einer Zeitungsmeldung.....	16
Abbildung 3: Trocknungsöfen („Copra-Drier“).....	21
Abbildung 4: Agrarische Produktion in Fidschi: Menge und Ertrag, 2. Quartal 1999.....	27
Abbildung 5: Produktionsmengen von <i>yaqona</i> nach Quartalen.....	28
Abbildung 6: Erträge der <i>yaqona</i> -Produktion nach Quartalen.....	29
Abbildung 7: Bebaute Fläche, produzierte und exportierte Menge <i>yaqona</i>	31
Abbildung 8: <i>Yaqona loa leka</i> , etwa zwei Jahre alt.....	42
Abbildung 9: „Farm-Gate“-Preise & Marktpreise für <i>waka</i> von 1970-99.....	57
Abbildung 10: Transportwege des <i>yaqona</i> -Handels in Fidschi.....	58
Abbildung 11: Stand der Tanoa Kava Dealers in Suva.....	74
Abbildung 12: Junge Bauern aus dem Sigatoka-Valley lassen ihr <i>yaqona</i> wiegen.....	76
Abbildung 13: <i>bameti</i> beim Mixen des <i>yaqona</i> -Getränkes auf dem Markt in Savusavu.....	87
Abbildung 14: Gestell für ein „basin“ mit Halterungen für die Trinkschalen.....	93

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Brutto-Ertrag von <i>yaqona</i> im Vergleich zu anderen Nutzpflanzen in Fidschi.....	22
Tabelle 2a: Arbeitszeitschätzungen für die Produktion von 3 t <i>yaqona</i> auf einem Hektar.....	23
Tabelle 2b: Ertrag pro Arbeitstag.....	24
Tabelle 3: Fläche, Menge, Wert und Ertrag der <i>yaqona</i> -Produktion in Fidschi.....	26
Tabelle 4: Die verschiedenen <i>yaqona</i> -Varietäten Fidschis.....	41
Tabelle 5: Durchschnittliche "Farm-Gate"-Preise (in F\$) 1990 – 99.....	55
Tabelle 6: Erträge aus dem <i>yaqona</i> -Handel in Millionen F\$.....	63
Tabelle 7: Preisstaffelung beim <i>yaqona</i> -Verkauf.....	70
Tabelle 8: Durchschnittliche <i>yaqona</i> -Preise nach Märkten, Produkten und Jahren.....	72
Tabelle 9: Auflistung der <i>yaqona</i> importierenden Länder für den Zeitraum 1990 – 98.....	113
Tabelle 10: Auflistung der <i>yaqona</i> -Exporte 1998 nach Menge.....	115
Tabelle 11: Anteil der <i>yaqona</i> -Exporte an der Gesamtproduktion von 1990 – 98.....	119
Tabelle 12: <i>Yaqona</i> -Exporte und Importe und deren Wert in den Jahren 1990-98.....	120

1 Einleitung

Ob es nun *Prisma*, *Bild am Sonntag*, *Maxi*, *Fit for Fun* oder die *Apotheken Umschau* ist – in deutschen Zeitschriften, Journalen und Zeitungen finden sich immer häufiger Werbeanzeigen und pseudowissenschaftliche Beiträge zu pharmazeutischen Erzeugnissen, die aus der 'Wurzel aus dem Paradies' hergestellt werden¹. In deutschen Apotheken kann man Produkte aus der so genannten Kava-Kava-Wurzel von etwa 20 verschiedenen Herstellern kaufen (siehe Anhang 1). In den Sprachen Polynesiens bezeichnet man das Strauchgewächs, aus dessen Wurzeln in weiten Teilen der Pazifikregion ein nicht alkoholisches Getränk zubereitet wird, als kava (tonganisch) oder 'ava (hawaiianisch). Auf Johann Georg Adam Forster (1754 - 1794), der als Gehilfe seines Vaters, des Botanikers Reinhold Forster, James Cook auf dessen zweiter Weltumsegelung begleitete, geht die Publikation der maßgeblichen botanischen Erstbeschreibung von *Piper methysticum* im Jahre 1775 zurück (Hänsel & Kammerer 1996: 9 / Hänsel, Woelk, Volz & Faust 1999: 12)². In Deutschland ist die Pflanze unter den Namen Rauschpfeffer und Kava (oder Kava-Kava), beziehungsweise Kawa (oder Kawa-Kawa) bekannt. Die im Englischen gebräuchliche Bezeichnung Kava wird auch auf den Fidschi-Inseln verwendet, die Einheimischen nennen die Pflanze und das aus den Wurzeln hergestellte Getränk jedoch *yaqona*³. Weit verbreitet ist auch die ebenfalls für Pflanze und Getränk verwendete Bezeichnung "Grog". *Piper methysticum* Forst f. gehört zur Familie der Pfeffergewächse (*Piperaceae*).

Das Verbreitungsgebiet der domestizierten Pflanze erstreckt sich über die gesamte Pazifikregion, von West Papua bis nach Hawaii. Allerdings gibt es innerhalb dieses Gebietes Inseln, auf denen die Pflanze nicht angebaut wurde oder wird.

Als ich bei einem Farmer-Meeting in Naqaidamu auf der fidschianischen Insel Koro mit einheimischen Bauern *yaqona* trank, fragten sie mich, wogegen die Medizin hilft, die in Deutschland aus den Wurzeln hergestellt wird. Kava-Medikamente werden zur Lösung von

¹ So in: *Prisma*: Anonym, Nr. 9 / 2000, „Unsicherheit erschwert das Leben“, o. A. (ganzseitige Werbeanzeige für Maoni von LichtwerPharma) und Stoltenhoff, Christiane, Nr. 12 / 2000, „Cook mal, wie cool ich bin“, S. 52 f., sowie *Bild am Sonntag* Anonym, 9. 4. 2000, „So habe ich meine Angst besiegt!“, S. 46 (halbseitige Anzeige für Laitan von Spitzner Arzneimittel).

² *Piper methysticum* war zunächst nicht die einzige wissenschaftliche Bezeichnung für die Kava-Pflanze. In der frühen Literatur wird sie auch *Piper inebrians Solander* genannt (Hänsel & Kammerer 1996: 9). Eigentlich ist die Erstbeschreibung von *Piper methysticum* Johann Reinhold Forster (1729 - 1798) zuzuschreiben, der sie allerdings unter dem Namen seines Sohnes publizierte. Daher eigentlich die korrekte Bezeichnung: *Piper methysticum* Forst f., das 'f' steht für *filius*. (Hänsel, Woelk, Volz & Faust 1999: 12).

³ Im Dialekt der Nordwest-Küste von Viti Levu bedeutet *qona* sowohl 'yaqona-Getränk', als auch 'bitter'. In den anderen Dialekten Fidschis gibt es keine Doppelbedeutung des Wortes (Lester 1942: 105).

nervöser Anspannung, gegen Streß-Symptome und Alltagsängste eingesetzt. Ich versuchte das zu erklären, erzählte also von oft vergleichsweise geringem Familienzusammenhalt, von Singletum, Streß im Beruf und Vereinsamung von Menschen, die in einer Stadt leben, in der es mehr Einwohner gibt, als in ganz Fidschi, und daß ich die Leute, mit denen ich in einem Haus wohne, kaum kenne und noch nicht einmal weiß, wie viele es sind. Das verständnisvolle Nicken konnte mich nicht ganz überzeugen und auch mir kam Deutschland mit einem Mal weit entfernt vor. Das Alltagsleben der Bauern in Naqaidamu unterscheidet sich sicherlich in vielen Dingen von dem meinen in Köln. Für sie bedeuten ihre *yaqona*-Pflanzen etwas anderes als für einen deutschen Konsumenten die Kapseln, die den Kava-Extrakt enthalten. Aber es ist dieselbe Pflanze, die eine Verbindung zwischen beiden schafft. Diese Verbindung ist wirtschaftlicher Art, denn ein Großteil der Kava-Wurzeln, die von deutschen Firmen importiert werden, stammt von den Fidschi-Inseln. Es mag mir nicht gelungen sein, den Dörflern von Koro die Gründe für das deutsche Bedürfnis nach den Wurzeln der Kava-Pflanze plausibel zu machen. Aber ich hoffe, daß es mir in diesem Text gelingt, die wirtschaftlichen Zusammenhänge des *yaqona*-Handels auf den Fidschi-Inseln zu beleuchten, auf Probleme hinzuweisen und die Bemühungen der Akteure zu deren Bewältigung darzustellen.

Eine plötzlich angestiegene internationale Nachfrage nach den Wurzeln und anderen Teilen der Kava-Pflanze im Jahre 1998 führte zu Veränderungen des Lokalmarktes und der *yaqona*-Industrie in Fidschi. Der viel versprechende Exportmarkt, welcher auch schon in den vorangehenden Jahren an Bedeutung gewann, veranlaßte die Regierung (bzw. das Ministry of Agriculture, Fisheries and Forests) dazu, die Möglichkeiten einer groß angelegten, kommerziellen (das heißt: gewinnorientierten) Produktion zu evaluieren und derzeit auszutesten. Auch private Unternehmer in Fidschi und ausländische Investoren bekunden Interesse an solchen Projekten. Unter 'Bemühungen' sind also auch die ersten Versuche des Ministeriums, privater Akteure und ausländischer Unternehmer zu verstehen, den bisherigen Zustand der Produktion, Vermarktung und Weiterverarbeitung im Sinne einer Produktionssteigerung und vermehrten Vermarktung im internationalen Ausland effizienter zu gestalten.

1.1 Aufbau

Der vorliegende Text folgt in seinem Aufbau in etwa der Handelskette des *yaqona*: zunächst wird der Bereich der Produktion (u. a. derzeitige Produktionsbedingungen, Kosten und Erträge,

Risikofaktoren) behandelt. Anschließend wird die Rolle der Zwischenhändler und die Infrastruktur Fidschis erörtert. In den folgenden Kapiteln wird auf die Strukturen des Einzelhandels eingegangen und der kommerzielle Ausschank des *yaqona*-Getränkes erläutert. Danach werden die verschiedenen Formen des *yaqona*-Konsums thematisiert, womit ein Ende der Kette auf lokaler Ebene erreicht ist. In den folgenden Kapiteln werden Mechanismen der Weiterverarbeitung geschildert, die vornehmlich Produkte für Verbraucher im Ausland, zum Beispiel Deutschland, hervorbringen. Der in dieser Untersuchung behandelte Zeitraum umfaßt vor allem die Jahre 1998 und 1999, natürlich ferner auch die vorhergehenden Jahre. Einige der für die Zukunft relevanten Fragen werden in Kapitel 10 noch einmal aufgegriffen.

1.2 Erhebung und Datenmaterial

Während eines Aufenthaltes in Fidschi im Herbst 1999 wurden etwa 70 halbstrukturierte und offene Interviews und darüber hinaus Gespräche mit Akteuren aus allen Bereichen der *yaqona*-Industrie (auf Englisch) geführt; Erfahrungen aus einem vorhergehenden Fidschi-Aufenthalt 1998 flossen ebenfalls mit ein. Literaturrecherchen wurden in der Bibliothek der School of Oriental and Asian Studies (SOAS) in London, in der Hamilton Library der Universität in Honolulu, in der Bibliothek der University of the South Pacific in Suva, sowie in den National Archives (Suva), der Bibliothek des Fiji Museum (Suva) und an der Universität zu Köln unternommen. Weitere Informationen erhielt ich in Suva vom Ministry of Agriculture, Fisheries and Forests (MAFF), vom Ministry of Lands and Resources, vom Bureau of Statistics, vom Native Land Trust Board, der Reserve Bank Fiji, dem Suva City Council, dem Fiji Trade Investment Board (FTIB) und anderen Stellen.

1.3 Anmerkungen zur fidschianischen Sprache

Das heute so genannte Standard-Fidschianisch, das überall im Land verstanden wird, ist eigentlich einer der etwa 300 Dialekte, die auf den Fidschi-Inseln gesprochen werden (Geraghty 1994: 9). Der Dialekt von Bau (*vosa vakabau*) wurde von Administratoren der britischen Kolonialverwaltung zum 'Standard' erklärt, weil Bau im 18. Jahrhundert politisches Zentrum Fidschis gewesen ist. Wenn im Folgenden von 'fidschianischer Sprache' die Rede ist, ist der Dialekt von Bau gemeint. Die Sprache der Fidschi-Inseln gehört zu den austronesischen Sprachen. Vereinfachend seien hier die wesentlichsten Unterschiede zur deutschen Aussprache aufgelistet:

b = mb (wie in 'Mambo')

d = nd (wie in 'Brandung')

c = wie das englische "th" (in "this", also weich und stimmhaft, nicht wie in "thunder")

v = w (oder 'v' in 'Varietät')

g = ng wie in 'Singsang' oder 'eng'

q = ng wie in 'Ungarn'

Im Glossar (Anhang 4) findet man die fidschianischen Worte und Ausdrücke, die im Text vorkommen, abgesehen von Namen, Ortsnamen und einigen, aus mehreren Worten zusammengesetzten Pflanzennamen. Meist liegt die Betonung auf der vorletzten Silbe. Die im Text benutzten fidschianischen Ausdrücke sind kursiv gesetzt (nicht zu verwechseln mit lateinischen Worten, die ebenfalls kursiv gesetzt sind).

Offizielle Landessprache auf den Inseln sind Fidschianisch und Englisch, wobei der schriftliche Gebrauch des Fidschianischen in öffentlichen Belangen recht beschränkt ist. Die Fidschi-Inder sprechen verschiedene indische Sprachen, vor allem aber Hindi, in welches Worte aus anderen indischen Sprachen, zum Beispiel Urdu, einfließen.

1.4 Zur Wirtschaftsgeschichte Fidschis

In der 'traditionellen' (Subsistenz-)Wirtschaft Fidschis⁴ gab es verschiedene Formen des Tausches, wobei diesen zum Teil vielmehr eine soziale, als eine ökonomische Funktion zukam. Man versuchte sich sogar gegenseitig zu überbieten, anstatt darauf zu achten, daß die ausgetauschten Gegenstände einen vergleichbaren Wert haben (Knepper 1997: 26). Hinzu kommt, daß beim zeremoniellen Austausch jeweils dieselben Güter ausgetauscht wurden, bzw. beim Tausch nach dem Prinzip des *kerekere* etwas *yaqona* gegen einen Dienst oder materielle Güter getauscht wurde, die einen viel höheren Wert hatten. Es gab auch "barter-trade", bei dem verschiedene Waren gegeneinander getauscht wurden, zum Beispiel Wurzelgemüse aus dem Inland gegen Fisch von der Küste. Allerdings gab es kein Konzept des Profits, und Überproduktion wurde vom

⁴ 'Traditionell' wird im Folgenden im Sinne von 'nicht europäisch beeinflußt' verwendet. Dabei bleibt offen, um welche Zeitstufe es sich genau handelt, daher kann es sein, daß mitunter verschiedene Stadien des (innerkulturellen) Wandels darunter fallen. Mir geht es in diesem Zusammenhang vor allem um die Abgrenzung zu westlichen Techniken, Idealvorstellungen, Verhaltensweisen usw. Als 'Subsistenzler' bezeichne ich 'hauptsächliche Selbstversorger', also nicht ausschließlich autarke Bauern; eigentlich wäre 'Semi-Subsistenzler' ein geeigneterer Begriff, denn auch vor Ankunft der Europäer wurde in Fidschi gehandelt und getauscht. Der Einfachheit halber spreche ich von Subsistenz-Wirtschaft, wenn ich Kleinbauern meine, die sich hauptsächlich selbst versorgen und nur wenige Güter erstehen, die man mit Bargeld kaufen muß, welches sie durch den Verkauf ihrer Erzeugnisse verdienen.

gesamten Dorf für rituelle, soziale und zeremonielle Anlässe verbraucht. Im kapitalistischen Sinne gewann der "barter" erst mit zunehmendem Einfluß der Europäer an Bedeutung (Knepper 1997: 34). Das System funktionierte auf der Grundlage sozialer Verpflichtung, dem Bewußtsein der eigenen Rolle in der Gesellschaft, 'Wettbewerbs-Geist' und Reziprozität (Knepper 1997: 28). Trotz der großen Entfernungen zu anderen Archipelen, gab es internationalen Handel, vor allem mit Tonga und Samoa.

Fidschis gefährliches und weitläufiges Riffsystem und Geschichten von Menschenfressern hielten die Inseln vergleichsweise lange isoliert. Unter den ersten Europäern in fidschianischen Gewässern waren Abel Janszoon Tasman (1643), William Bligh (1789) und James Wilson (1797) (Knepper 1997: 40). Einige Schiffsbrüchige und desertierte Matrosen von nachfolgenden Expeditionen lebten als so genannte "beachcombers" auf den Inseln und spielten mitunter eine große Rolle als Übersetzer zwischen Europäern und Fidschianern. In präkolonialer Zeit gab es neben dem "barter" mit Europäern auch Handel mit Bêche-de-mer (etwa seit 1822) und Sandelholz (seit 1804), sowie Baumwollproduktion (seit Mitte der dreißiger Jahre des 19. Jahrhunderts) (Knepper 1997: 42, 43). Damit begann die Geschichte der Exporte agrarischer Produkte aus Fidschi nach Europa. Bis heute stellt der Export von Zucker, der im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts begann (siehe auch 2.7), das wichtigste Standbein der fidschianischen Wirtschaft dar⁵.

Mit *yaqona* wurde einmal mehr ein pflanzliches Produkt für den Export entdeckt, daß Fidschis Wirtschaft in Gang bringen soll. Diesmal ist es, im Gegensatz zu Zuckerrohr und Baumwolle, ein einheimisches Gewächs, welches zudem in der fidschianischen Gesellschaft eine besondere Stellung einnimmt.

1.5 Danksagung

Herrn Prof. Peter Tschohl bin ich für seine lehrreichen Hinweise und insbesondere seine Ermutigungen zu Dank verpflichtet. Ich möchte meinen Kommilitonen danken für ihre Anregungen. Ohne die Unterstützung meiner Familie hätte diese Arbeit nicht entstehen können. Vor allem danke ich meinen geduligen und gesprächigen Informanten in Fidschi.

⁵ Mit dem Zuckerrohranbau kamen ab 1879 indische Arbeiter nach Fidschi (siehe 2.7), deren Nachfahren heute etwa die Hälfte der Bevölkerung auf den Inseln ausmachen. Obwohl sie in Fidschi geboren und aufgewachsen sind und sicherlich die wenigsten von ihnen jemals nach Indien kamen, werde ich diesen Teil der Bevölkerung mit 'Inder' oder 'Fidschi-Inder' bezeichnen ('Indians' ist auch die in Fidschi übliche Bezeichnung), während ich die einheimische Bevölkerung entsprechend 'Einheimische' oder 'Fidschianer' nenne ('Fijians' in Fidschi).

1.6 Abkürzungen

Folgende Abkürzungen werden im Text verwendet:

AOG	Assemblies Of God
ALTA	Agricultural Landlord and Tenant Act
CDP	Couriers Documents Parcels Services Ltd.
CIF	Cost Insurance Freight
CMV	Cucumber Mosaic Cucumovirus
F\$	Fiji-Dollar ⁶
FDB	Fiji Development Bank
FOB	Freight On Board
FTIB	Fiji Trade Investment Board
GTZ	Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (German Technical Cooperation Agency)
HKG	Hawaii Kava Growers
LTD (Ltd.)	„Limited“ (mit beschränkter Haftung)
MAFF	Ministry of Agriculture, Fisheries and Forests
MH	Morris Hedstrom (Supermarkt)
NLTB	Native Land Trust Board
NMA	National Marketing Authority
PGRFP	Pacific German Regional Forestry Project
RBF	Reserve Bank Fiji
SIFM	Sustainable Indigenous Forest Management
SOAS	School of Oriental and African Studies
SOFE	Spirit of Free Enterprise (Schiffsname)
SPC	South Pacific Commission (vormals Secretariat of the Pacific Community)
SPD	South Pacific Distilleries Limited
SPFS	South Pacific Forum Secretariat
USAID	U. S. Agency for International Development
USP	University of the South Pacific
VAT	Value Added Tax

⁶ Der Fiji-Dollar stand im Oktober 1999 zur DM 0,944 : 1. Im Juni 2000 war eine DM 0,987 F\$ wert. Der US-Dollar war im Oktober 1999 1,876 DM und im Juni 2000 2,043 wert.

2 Die *yaqona*-Produktion

Yaqona wächst vor allem auf der feuchteren, windwärts gerichteten Seite der größeren Inseln (Abbildung 1)⁷. Wenn es auch auf relativ unterschiedlichen Böden gedeihen kann, so ist doch lockerer, humusreicher Boden am besten geeignet. Durchschnittstemperaturen von 20 - 35 °C sind erforderlich, eine hohe Luftfeuchtigkeit (70 - 100 %) ideal (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 83). *Yaqona* wird in Fidschi überwiegend von Kleinbauern in einer Mischkultur mit anderen Gemüsen und Früchten angebaut. Die in der Mehrzahl einheimischen Farmer (seltener Inder) bedienen sich Anbautechniken nach mehr oder weniger traditionellem Muster.

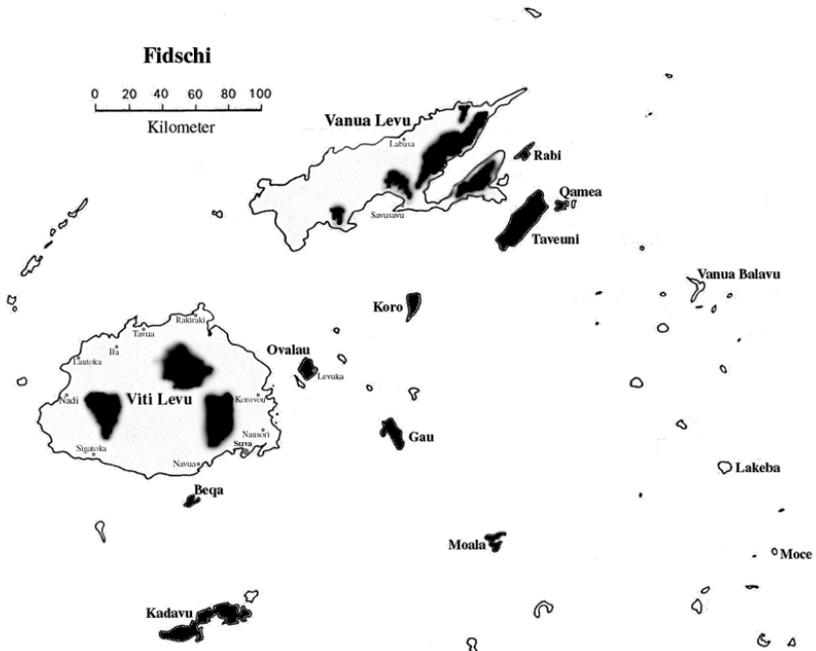


Abbildung 1: Hauptanbauggebiete von *yaqona* auf den Fidschi-Inseln

⁷ Die Anbauggebiete liegen jeweils eher im Südosten der Inseln, während der trockenere nord-westlich gelegene Teil von Viti Levu und Vanua Levu primär dem Zuckerrohranbau vorbehalten ist. Ein von Taveuni stammender, erfahrener *yaqona*-Pflanzer berichtete mir, daß er versucht hat, in Lautoka *yaqona* zu ziehen – ohne jeden Erfolg (Informant 1).

2.1 Aufzucht, Pflege und Ernte

Die Blüten von *Piper methysticum* bleiben steril, die Pflanze wird durch den Menschen auf vegetativem Wege vermehrt. Es ist anzunehmen, daß *Piper methysticum* durch diesen Prozeß der Domestizierung aus *Piper wichmannii* hervorgegangen ist (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 3)⁸.

2.1.1 Produktion der Kleinbauern

Zur Gewinnung des Pflanzmaterials wird der Stamm (*tabana*) einer *yaqona*-Pflanze in kleine, ein oder zwei Knoten umfassende Stücke geteilt (aus den Knoten wachsen die seitlichen Äste heraus, welche später absterben)⁹. Diese bezeichnet man als *kasa* und verwendet sie als Stecklinge. Durch die Selektion des Pflanzmaterials werden unerwünschte Mutationen nicht vermehrt. In trockenen Gegenden wird zu Beginn der feuchteren Jahreszeit (November / Dezember) gepflanzt, da vor allem junges *yaqona* empfindlich auf Trockenheit reagiert (Lebot 1986, nach Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 83). *Yaqona* pflanzt man oft zusammen mit den ebenfalls vegetativ vermehrten Wurzelgemüsen Yams oder Taro. Wenn es mit Yams gepflanzt wird, vergräbt man drei bis fünf Stecklinge am Rand eines Haufens aus aufgelockerter Erde, welcher über einem Stück Yams aufgehäuft wurde. Tarostecklinge (*mata-ni-dalo*) und *kasa* werden hingegen gleichmäßig verteilt in jeweils einzelne Löcher gepflanzt. Die relativ großen Blätter des schnell wachsenden Taro spenden Schatten für die langsamer wachsenden, sonnenempfindlichen Sprößlinge des *yaqona*. Besonders den jungen Pflanzen muß viel Aufmerksamkeit geschenkt werden. Ein indischer Farmer erklärte mir:

"Because the grog is just like you are growing up a small child in your house. You have to look after and take care and when they are still young [they are] crying and things like that (...). When the thing picks up one year, then that mean[s] the child is able to run and walk. Same thing to the grog, (...) the thing develops. So when it comes to five years, the children goes [sic] to class one in the sixth year, see? And by that time your ... your grog is ready for harvesting." (Informant 2).

Wird der Taro nach neun bis zwölf Monaten geerntet, ist für die *yaqona*-Pflanze die kritischste Phase überwunden. Es wird dann kein neuer Taro gepflanzt.

⁸ Lebot, Merlin und Lindstrom betrachten *Piper methysticum* und *Piper wichmannii* als zur gleichen Spezies gehörig, wobei letzterer eine Wildform darstellt. Die Domestizierung fand wahrscheinlich im nördlichen Vanuatu statt, von wo aus *Piper methysticum* unter anderem nach Fidschi gelangte (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 3, 5, 6).

⁹ Entweder wird der Stamm einer geernteten Pflanze verwendet oder der einer noch wachsenden Pflanze, denn vom Stumpf aus wachsen meist mehrere Stämme empor. Offenbar ist das mittlere Drittel eines zwei- bis dreijährigen Stammes am besten geeignet (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 22 / Osborne [1999]: 5).

Statt die Stecklinge einzugraben, kann man auch ein Stück Gartenboden jäten und das *kasa* darauflegen. Es wird mit dem zuvor ausgerissenen Gras usw. bedeckt (Informant 3 bezeichnete dies als die 'alte Methode'). *Yaqona* kann allerdings auch wie Maniok gepflanzt werden: ein längerer Steckling wird vertikal im Boden vergraben, wobei er ein Stück aus der Erde heraussteht (Informant 3 / Osborne [1999]: 12). Die Stecklinge müssen bei idealen klimatischen Bedingungen nicht künstlich bewässert werden. Um die Stellen zu kennzeichnen, an denen *kasa* gepflanzt wurde, werden oft Stöcke daneben in den Boden gesteckt. Dies ist wichtig, um beim Jäten nicht die *yaqona*-Pflänzchen zu schädigen.

Als Werkzeuge finden Mistgabeln und Zuckerrohrmesser Verwendung, es wird aber zum Teil auch noch der Grabstock (*doko*) benutzt. Die Gartenwirtschaft der Kleinbauern ist nicht oder kaum mechanisiert. Ein motorisierter Schubkarrenflug, mit dem ein Bauer auf Taveuni neuerdings seine Taro-*yaqona*-Pflanzung in Reihen anlegt, bildet hier eine seltene Ausnahme. Er pflanzt abwechselnd eine Reihe *yaqona* und eine Reihe, bei der in der Furche das *kasa* und in der aufgeworfenen Erde außen die Taro-Stecklinge wachsen. Seine "Millenium-Method" erleichtert ihm das Jäten, wie er sagt (Informant 3). Da die Gärten jedoch oft an Hängen gelegen sind, bietet sich nicht generell die Benutzung des Pfluges an.

Das Jäten ist eine der Haupttätigkeiten des Farmers. Es wird mit der Hand (*vutivuti*) und dem Zuckerrohrmesser (*werewere*) vorgenommen. Eine enorme Arbeitserleichterung stellt der Einsatz von Pflanzenvertilgungsmitteln dar, die in Wasser verdünnt mit einer Spray-Anlage auf das betreffende Stück Land aufgesprüht werden. Innerhalb von kurzer Zeit vertrocknen die behandelten Pflanzen, so daß sie leicht abgebrannt werden können¹⁰. Viele Bauern haben keine Bedenken, daß das Gift die später angebauten und zur Herstellung des *yaqona*-Getränkes verwendeten Pflanzen schädigen könnte. Da der Gifteinsatz jedoch mit relativ hohen Kosten verbunden ist und außerdem viele Farmer nicht mit der Handhabung vertraut sind, hält sich momentan der Gebrauch von Chemikalien in der Gartenwirtschaft der fidschianischen Kleinbauern in Grenzen. Die Produktion in einem 'dörflichen Rahmen' hat gegenüber der kommerziellen Produktion also den Vorteil der größeren Umweltverträglichkeit, da Chemikalien und Düngemittel (*vakabulabula niqele*) gar nicht oder nur in geringem Maße eingesetzt werden. Metaiasi Dregaso

¹⁰ Filimone Komainau verbraucht für das Land, das er und sein Sohn bewirtschaften, 10 Liter Gramaxone im Jahr. 1 Liter kostet auf Taveuni 20,50 F\$, 5 Liter in Suva 75,83 F\$ (Farmer von Koro müssen nach Suva reisen, um das Mittel dort zu kaufen). Er benutzt das Gift fast jeden Tag, an dem er im Garten arbeitet (Informant 4). Weitere in Fidschi gebräuchliche Mittel sind: Glyphosate 360 (1 Liter für 22 F\$), Agazone (1 Liter für 17 F\$) und Rambo (1Liter für 15 F\$). Alle werden mit Wasser verdünnt. Die Preise gelten für Taveuni im Herbst 1999.

vom MAFF-Büro (Ministry of Agriculture, Fisheries and Forests) in Savusavu versucht die Bauern von der Verwendung von Chemikalien abzuhalten. Er ermutigt die Farmer in den fidschianischen Dörfern dazu, wieder in Arbeitsgruppen zusammen zu arbeiten, wie es 'traditionell' in Fidschi der Fall war, statt Maschinen zu verwenden, beziehungsweise individuell (das heißt, der einzelne Haushalt bildet eine Einheit) die Gärten zu bestellen (Informant 5)¹¹. Die Gärten werden durch Brandrodung aus dem Busch gewonnen. Einige hohe Bäume verbleiben als Schattenspender auf dem Gelände, kleinere Bäume und Stauden dienen als Windbrecher, da trocknende Winde sonst die Transpiration der Pflanzen vermehren. Der fidschianische *i teitei* (Garten) kann eine Mischkultur aus sehr vielen verschiedenen Gemüsen, Früchten und Gewürzen sein: Kokosnuß (*niu*), Brotfrucht (*uto*), Banane (*jaina*, *vudi* und *liga ni marama*), Papaya (*lewet*), Maniok (*tavioka*), Taro (*dalo*)¹², Yams (*uvi*), *bele*, Süßkartoffel (*kumala*), Mais, Chili, Okra, verschiedene europäische Gemüse (z. B. Salat und Aubergine), *voivoi* (eine Art Pandanus, zum Flechten von Matten verwendet), *wi* und zum Teil auch Ingwer, Maulbeerbaum (zur Herstellung von *masi* verwendet), Vanille, sogar Zuckerrohr (*dovu*), *duruka* und Erdnüsse, Kaffee und Kakao. Die meisten Genannten sind durch jeweils mehrere Sorten vertreten. *Yaqona* gedeiht in einer Mischkultur am besten, weil es wegen der Verdunstung im Halbschatten und vor Wind geschützt stehen sollte und einige Gemüse der Verbreitung von Schädlingen und Krankheiten vorbeugen (siehe 2.4.2 und 2.4.3). Allerdings steckt auch ein ökonomisches Konzept hinter der Mischkultur: die *yaqona*-Stecklinge werden in Hinblick auf ihre spätere Größe relativ weit auseinander gepflanzt. Der Zwischenraum kann durch andere Nutzpflanzen, beispielsweise Taro, aufgefüllt werden, welche schneller reif für die Ernte sind und so schon bald Erträge einbringen können, beziehungsweise die Basis zur täglichen Ernährung der Farmer darstellen (siehe unten)¹³. Zum Teil sind die einzelnen Pflanzenarten auch gruppenweise zusammengepflanzt. Traditionelle Anbaumuster schließen Rotationsverfahren (nach Taro und *yaqona* werden z. B. Maniok und Süßkartoffel auf das Stück Land gepflanzt) und, je nach Regenerationsfähigkeit des Bodens,

¹¹ Ein Bauer erzählte mir, daß er einmal Mehl, Reis, Zucker und etwas Geld von Suva, wo er seine Ernte verkauft hatte, nach Kadavu mitbringen mußte, weil er diese Dinge den Leuten aus seinem Dorf versprochen hatte. Sie hatten ihm bei der Ernte und Trocknung einer großen Anzahl *yaqona*-Pflanzen geholfen. Es kommt also durchaus noch vor, daß ganze Dorfgemeinschaften kurzfristig an einem Projekt zusammenarbeiten, ich kann jedoch nicht ermesen, inwieweit die Tatsache eine Rolle spielte, daß es sich bei dem Bauern um einen Häuptling handelte.

¹² Die Bauern pflanzen viele unterschiedliche Taro-Sorten, unter anderem *dalo tausala* (oder *tausala-ni-samoa*, für den Exportmarkt), *basaga loa*, *uro ni vonu*, *dalo-ni-samoa*, *dalo-ni-samoa vula*, *dalo-ni-toga* und *dalo-ni-tana*. Letztere wurden von Samoa, Tonga bzw. Vanuatu eingeführt.

¹³ Als ich einen Bauern auf der Insel Koro fragte, was er davon halte, ausschließlich *yaqona* zu pflanzen, sagte er: "You'll just waste your time and waste the land".

Brachezeiten ein, was ebenfalls dem Aufkommen von Schädlingen und Krankheiten vorbeugt (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 16).

Bei reifen *yaqona*-Pflanzen kommt es vor, daß ein Teil der Stämme abstirbt, was nicht auf eine Krankheit zurückzuführen ist, sondern nur eine natürliche und unbedenkliche Alterserscheinung bedeutet. *Yaqona* wird zu jeder Jahreszeit geerntet, allerdings kann der Regen in feuchten Perioden ein Problem darstellen, da die frisch geernteten Pflanzen sofort getrocknet werden müssen. Idealerweise müßten die Farmer einen Zeitpunkt zur Ernte wählen, zu dem es einerseits genug Sonnenschein gibt, um den Ertrag zu trocknen, andererseits genug Regen, damit das neugepflanzte *kasa* gedeiht. Wachsen die Pflanzen auf flachem Land, muß ein großes Loch ausgehoben werden, da die seitlichen Wurzeln (*vutivutina*) zum Teil recht dünn sind. Die Ernte ist hier arbeitsintensiver als an Hängen. Als Werkzeug dient eine Mistgabel.

Nach Vincent Lebot sind Bodentyp und Genotyp der Pflanze ausschlaggebender für den Ernteertrag als ihr Alter (Lebot 1988, nach Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 84), obwohl letzteres das allgemein meist beachtete Kriterium zu sein scheint. Die Wurzeln können erhebliche Längen erreichen (über vier Meter). Immer wieder finden sich in fidschianischen Zeitungen, etwa der *Fiji Times*, kurze Notizen mit Photos von besonders schönen Exemplaren (Abbildung 2)¹⁴. Als idealer Erntezeitpunkt gilt ein Alter von fünf Jahren, wobei die Pflanzen zum Teil auch länger - so lange wie möglich - im Boden gelassen werden. Zuweilen hört man in Fidschi, daß die Bauern ihr Kapital im Boden aufbewahren, nämlich in Form von *yaqona*, statt es zur Westpac-, ANZ- oder einer anderen Bank zu bringen. Der Kava-Boom auf dem Weltmarkt in der zweiten Hälfte des Jahres 1998 bewegte allerdings viele Pflanzer dazu, ihr *yaqona* schon früher zu ernten. Das Ernten sehr junger Pflanzen, 2 1/2 - bis 3-jährig, ist momentan weit verbreitet. Händler klagen darüber, da die Qualität der Wurzeln 'unreifer' Pflanzen schlecht ist (das wird in erster Linie an der Stärke des Geschmacks gemessen). 1980 waren schätzungsweise 57,1 % aller *yaqona*-Pflanzen nur bis zwei Jahre alt, 40,4 % im Alter zwischen drei und vier Jahren und 2,5 % über fünf Jahre alt (Rothfield & Kumar 1980, nach Brown, Kumar & Minchinton 1989: 14). Lebot, Merlin und Lindstrom geben für die grünen, frisch geernteten Wurzeln einer Pflanze ein Gewicht von 5 bis 50

¹⁴ Zum Beispiel: *The Fiji Times* 20. 12. 1983: "Anyone for a Bilo?", Seite 12; 2. 1. 1984: "Giant Waka", Seite 12; 17. 5. 1985: "Whopper Waka Sold", Seite 11; 14. 12. 1985: "A Lot of Drinking in This", Seite 10; 9. 1. 1990: "Wak-a Giant!", Seite 8.

Kefford schreibt: "The roots of old-growth kava can be size of a "Volkswagen bug" [sic] (Kefford 1997: 2). Lester berichtet ebenfalls von gigantischen Wurzeln: "The largest roots come from Tavuki, Kadavu. One such root was brought from there to Suva for the Fijian kava ceremony of welcome to the Duke of Cloucester in 1935. The root



Abbildung 2: Pflanze mit kapitalen *yaqona*-Wurzeln in einer Zeitungsmeldung (*The Fiji Times* 14. 12. 1985)

Kilogramm an – abhängig von Sorte und Reifegrad (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 84 f.). Dreijährige Pflanzen erbrachten in Vanuatu ein Gewicht von durchschnittlich 10 Kilogramm (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 85).

Die Gärten sind zum Teil direkt an den Hütten gelegen, falls diese einzeln stehen. Von den Dörfern aus muß jedoch teilweise ein 30- bis 60-minütiger Fußweg zurückgelegt werden, um in die oft unzugänglich gelegenen Gärten zu gelangen. In einigen Gegenden spielt das Pferd zum Personen- und Materialtransport eine Rolle, zumal viele Gärten nicht mit einem Auto zu erreichen sind.

Die Ernährungsgrundlage der Bauern sind ihre Gärten. Es werden zwar Haustiere gehalten, meist aber nur wenige. Anzutreffen sind Pferde, Kühe,

Schweine, Hunde, Katzen, Hühner und andere. Die Wurzelgemüse (Taro, Yams und Maniok) sind auf den kleineren Inseln und in den feuchteren Gebieten der großen Inseln oftmals die Grundnahrungsmittel. Überschüsse dieser Wurzelgemüse und von den Farmern angebaute, europäische Gemüse, werden auf den Märkten verkauft (soweit vorhanden – auf einigen kleineren Inseln, z. B. Koro, gibt es keinen Markt). Das durch diese Gartenerzeugnisse verdiente Bargeld sichert die Versorgung mit zusätzlichen, basalen Lebensmitteln, die gekauft werden müssen, wie Zucker, Butter und Brot. Unter den Pflanzen im *i teitei* stellt *yaqona* durch den Verkauf an Mittelsmänner oder Einzelhändler auf den Märkten eine besonders lukrative Bargeldquelle dar. Auf Koro wurde mir gesagt: "Grog is number one in Koro, because this is our main source of money". Die hier erzielten, größeren Einnahmen werden oft verwendet, um sich größere Anschaffungen zu leisten. Informant 3, beispielsweise, gedenkt ein Haus zu bauen und die Baumaterialien vom Ertrag des geernteten *yaqona* zu bezahlen. Ein anderer Bauer auf der von Urlaubern und Tauchern häufig besuchten Insel Taveuni, bei dem ich im Herbst 1998 mein Zelt

was carried in triumph through the streets of Suva by a dozen men bearing a full-grown man enthroned in its centre" (Lester 1942: 99).

aufschlug, baute damals an einem Haus für Feriengäste¹⁵. Ein Jahr später erzählte mir einer seiner Nachbarn (Informant 6), daß er das inzwischen fertige Haus durch die Ernte seiner gesamten *yaqona*-Bestände finanziert habe. Ein drittes Beispiel: das Dorf Nakarabo in der Provinz Cakaudrove (östliches Vanua Levu), das 1983 eine 246.000 F\$-Anleihe von der Housing Authority für den Bau von zehn Häusern genommen hatte, hoffte, das Geld durch den Anbau von über 60.000 *yaqona*-Pflanzen zurückzahlen zu können. Die Dörfler fanden viel Unterstützung für ihr Projekt beim Ministry of Lands und bei der Regierung (Takele, *The Fiji Times*, 15. 6. 1984). Trotz der relativ großen Umweltverträglichkeit 'traditioneller' Anbautechniken gibt es Bemühungen, diese in Abstimmung mit "Agroforestry"-Projekten zu bringen. Dazu gehört die Vermeidung von Bodenerosionen an steilen Hängen und die Kontrolle der Brandrodung. Die Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) führt seit Oktober 1994 gemeinsam mit der South Pacific Commission (SPC, früher Secretariat of the Pacific Community) das Pacific German Regional Forestry Project (PGRFP) durch. Schwerpunkt ist unter anderem die nachhaltige Forstwirtschaft in Kombination mit Tierhaltung und Anbau von Nutzpflanzen (Sustainable Indigenous Forest Management – SIFM). Als Teil der Öffentlichkeitsarbeit des Projektes wurde ein animierter 'Aufklärungsfilm' produziert, der auf Fidschis einzigem Fernsehsender Fiji One im Werbeblock gezeigt wird. Aufgezeigt werden die Vorteile der nachhaltigen Landnutzung, beziehungsweise die verheerenden Erosionen und Umweltverschmutzungen, die durch rücksichtsloses und kurzsichtiges Wirtschaften bedingt sind.

2.1.2 Bemühungen zur kommerziellen Produktion

Die großen finanziellen Erträge der *yaqona*-Industrie, welche lange Zeit eher stiefmütterlich behandelt wurde (siehe Kapitel 9), veranlassen nun auch das MAFF nach Möglichkeiten zu suchen, die Produktion noch zu steigern und effektiver zu machen. Dieses Ziel kann auf zwei verschiedenen Wegen erreicht werden: erstens wäre es möglich, die bereits bestehende Produktion der Kleinbauern zu fördern, was voraussetzt, daß diese daran überhaupt interessiert sind – ein Survey könnte über das Potential Aufklärung bringen; zweitens könnte eine groß angelegte Produktion gefördert werden, die gemeinsam von Investoren aus Übersee und Unternehmern aus

¹⁵ Er wohnt unmittelbar an der Hauptstraße der Insel, nahe den großen Holiday Resorts. In der Nähe gibt es zwei Tauchschulen und Möglichkeiten, Seekajaks zu mieten. Daher verspricht er sich von dem Bau des Ferienhauses einen gewinnbringenden Nebenerwerb. Je nach den Möglichkeiten und der Infrastruktur in der Gegend, leben die Farmer also nur von den Erzeugnissen ihres Gartens oder haben auch ein anderes Einkommen, etwa in der Touristikbranche (z. B. Informant 6).

Fidschi durchgeführt würde. Die Vermittlung geschähe über das Fiji Trade Investment Board (FTIB) und die Fiji Development Bank (FDB). Das FTIB bietet beträchtliche Anreize für Gemeinschaftsunternehmen in Fidschi, einschließlich Steuervergünstigungen und Anleihen (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 28). Sofern man über Land verfügen kann, ist zur *yaqona*-Produktion im Rahmen einer 'Subsistenzwirtschaft' kein großes Kapital notwendig. Die Fiji Development Bank (FDB) vergibt "Agricultural Loans" für agrarische Projekte. Allerdings kommen hier eher kommerzielle Projekte in Frage, denn man muß auch eigenes Kapital beisteuern und bereits seit einer Weile Klient der Bank sein (Broschüre 1: [1, 5]). Außerdem muß man Land besitzen, beziehungsweise zur Verfügung haben (z. B. pachten), da selbiges als Sicherheit für die Bank mit einer Hypothek belastet wird (zur Rolle der Ressource Land siehe 2.7) (Broschüre 1: [4]). Der Eigenanteil für ein Vorhaben aus der Rubrik "Project / Land Development" (die FDB vergibt auch andere Anleihen, z. B. für die Fischerei) beträgt 20 % der gesamten Projektkosten (nach der Aufstellung Client Contribution for Fiji Development Bank Agricultural and Fishing Loans).

Das MAFF scheint eine zweigleisige Strategie zu verfolgen. Zwar gibt es Mitarbeiter, wie M. Dregaso (Informant 5), die sich um möglichst traditionelle Anbautechniken in den klimatisch dazu geeigneten Gegenden bemühen. Aber selbst auf der zum Anbau ideal geeigneten Insel Koro wird von einem MAFF-Büro aus eine neue Pflanzmethode propagiert: das Vorziehen der Sprößlinge in Plastiktöpfen in einem schattigen 'Gewächshaus', um sie bei einer Größe von etwa 30 cm nach drei bis fünf Monaten (Osborne 1999: 8) in den Garten zu pflanzen. Ein Vorteil hierbei ist, es kann sichergestellt werden, daß aus fast jedem Steckling eine gesunde Pflanze wächst. In der empfindlichsten Phase können die Jungpflanzen besonders gepflegt werden. Die Kosten für Gewächshaus, Dünger, Plastiktöpfe und den Transport zum Garten übersteigen allerdings die finanziellen Möglichkeiten der meisten Bauern. In den Hauptanbaugebieten (Abbildung 1) sind die Wachstumsbedingungen ohnehin so gut, daß die herkömmlichen Anbaumethoden ausreichen, um einen guten Ertrag zu erzielen. Die 'neue Methode' bietet sich daher eher für Gebiete an, in denen *yaqona* erst seit kurzem wegen der in Aussicht stehenden Profite angepflanzt wird. Auch wenn dazu weniger geeignete Gegenden genutzt werden müssen, hat sich das MAFF für eine Ausdehnung der Flachlandproduktion entschieden, um der gesteigerten Nachfrage gerecht werden zu können. Es will 5 Millionen F\$ ausgeben für den Pflanzmaterialkauf, die Errichtung von Gewächshäusern und für die Forschung zur Stecklingsvermehrung (Williams 1999b: 4). Die

Versorgung mit genügend Pflanzmaterial müßte bei einer groß angelegten kommerziellen Produktion stets gewährleistet sein, daher ist die Forschung in diesem Bereich momentan ein Hauptanliegen. Qualität spielt hier eine besondere Rolle, da die Kosten für das Pflanzmaterial viel höher sind als bei Saatgut. Überhaupt gibt es noch kaum Erfahrung mit agrarischen Methoden im Bereich der kommerziellen Produktion von *yaqona*. Das MAFF, deren Mitarbeiter entsprechend geschult werden sollen, möchte eng mit jeglicher privaten kommerziellen Produktion zusammenarbeiten (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 25). Mit der intensiven Produktion für den Export auch von *yaqona* und Taro wurde in den Flachlandebenen der Central Division (südöstlicher Teil von Viti Levu) bereits begonnen. Das Ministerium subventionierte durch die Bereitstellung von Traktoren, Pflanzmaterial, Dünger und Chemikalien. Ein mechanisierter Anbau kann in der Ebene nachhaltiger betrieben werden. Abgesehen von den Erfordernissen, die Monokulturen mit sich bringen, wie die Zugabe von Dünger oder die Schädlings- und Krankheitsbekämpfung, kann es dazu kommen, daß die Pflanzen im Wasser stehen, wenn dieses nicht ablaufen kann (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 83). Auch gestaltet sich die Ernte im Flachland schwieriger als auf abfallendem Gelände (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 6).

2.2 Aufbereitung

In Fidschi wird mit *lewena* der Wurzelstock der *yaqona*-Pflanze bezeichnet. Aus diesem wachsen die Stämme der Pflanze empor; er liegt unmittelbar unter der Erde. In der Fachliteratur wird *lewena* häufig als Rhizom bezeichnet, nach Lebot, Merlin und Lindstrom allerdings zu unrecht (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 11). Nach der Ernte muß die Erde von den Wurzeln abgewaschen werden. Dann werden Wurzeln (*waka*) und *lewena* mit einem Messer voneinander getrennt. Bei diesen Tätigkeiten arbeiteten alle Mitglieder des Haushaltes zusammen. Informant 2 erklärte, daß man die Arbeit, die auf einer Farm anfällt, nicht allein bewältigen kann.

2.2.1 Schälen einzelner Pflanzenteile

Ein Teil des geernteten *lewena* und *kasa* wird mit einem speziellen Messer geschält. Damit stellen sich die Farmer auf eine neue Nachfrage des nationalen und internationalen Marktes ein. In Fidschi findet das geschälte *lewena* u. a. Absatz bei den indischen *yaqona*-Trinkern. Viele Inder bevorzugen seinen milderen Geschmack und mögen die hellere Farbe des gemischten Getränkes, wenn es aus *lewena* hergestellt wird, dem vorher die braune Außenhaut abgeschält wurde. Auf

Bestellung von Mittelsmännern wird auch *kasa* geschält. Wahrscheinlich dient das so genannte "white *kasa*" der Streckung von "white *lewena*", wenn es pulverisiert wird. Ein zweiter Grund für das Schälen dieser Pflanzenteile, vor allem aber der Stammstücke, ist der Bedarf weiterverarbeitender Industrien in Übersee nach der Rinde der *yaqona*-Pflanze. Man nennt die abgeschabten Späne der Rinde in Fidschi *civicivi*. Sie bieten den Vorteil eines recht geringen Gewichtes und sind daher von Interesse für Extrakteure im Ausland. Es ergänzen sich hier also die Bedürfnisse einer Konsumentengruppe im Land und diejenigen der Abnehmer von Übersee. Kein Nebenprodukt muß als Abfall vernichtet werden, sondern beides, Geschältes und Rinde, lassen sich vermarkten.

2.2.2 Trocknung

Die Wurzeln werden innerhalb von drei bis vier Tagen an der Sonne getrocknet. Dies ist eine einfache aber effektive Art der Konservierung. In besonders feuchten Gebieten, etwa im Süden der Insel Taveuni, oder zu ungünstiger Jahreszeit, ist es unterdessen nötig, die ausgelegten Pflanzenteile bei Regen mit einer Kunststoffplane abzudecken oder in das Haus oder die Hütte zu holen. Als Trocknungsflächen werden Dächer oder schräg gestellte Bahnen Wellblech verwendet. Die gewaschenen und geschälten Produkte werden gesondert ausgelegt. Was den Erntezeitpunkt angeht, ist die *yaqona*-Pflanze selbst ab einem bestimmten Grad der Reife jederzeit verfügbar, es bestimmt vielmehr das Wetter, ob der Zeitpunkt günstig oder ungünstig ist. Besonders in den Monaten November und Dezember kommt es durch den Regen regelmäßig zu Problemen. Auf Taveuni führte das dazu, daß Farmer im Notfall das frische *yaqona* in einem Ofen trocknen lassen, der eigentlich für die Trocknung von Kokosnußfleisch zur Produktion von Kopra benutzt wird (Abbildung 3). In waagrecht angebrachten Blechtonnen wird ein Feuer mit Schalen und Bast von Kokosnüssen ständig in Gang gehalten. Auf einer darüberliegenden Fläche wird das *yaqona* verteilt. Im so genannten "copra-drier" werden die Wurzeln innerhalb von 24 Stunden trocken. Abgesehen vom benötigten Energieaufwand ist der "drier" deswegen unpraktisch, weil dem auf diese Weise getrockneten *yaqona* ein Rauchgeruch und -geschmack anhaftet. Das im "drier" getrocknete *yaqona* wird zwar zu den gleichen Preisen gehandelt wie sonnengetrocknetes und ist nicht explizit gekennzeichnet, wird aber allgemein von Trinkern wenig geschätzt.

Das Lagern von *yaqona* ist im Prinzip unbegrenzt lange möglich, vorausgesetzt – und das wird von Farmern stets betont –, daß die Wurzeln gut getrocknet wurden und auch trocken gehalten

werden können. Letzteres stellt im feucht-tropischen Klima der Anbauggebiete sicherlich zum Teil Schwierigkeiten dar.



Abbildung 3: Trocknungssofen ("Copro-Drier")

Die Produzenten versuchen jedoch ohnehin lange Lagerzeiten zu vermeiden, da auch hierbei immer mehr Wasser aus den Wurzeln verdunstet und diese so an Gewicht verlieren¹⁶.

Die Tatsache, daß heute in den meisten Teilen Fidschis *yaqona* in getrockneter Form verwendet wird (siehe Kapitel 6) verweist den Arbeitsprozeß der Trocknung von vornherein in den Bereich der Produktion. In Vanuatu hingegen, wo die Wurzeln stets frisch konsumiert werden, kommt die Trocknung der für den Export bestimmten Wurzeln als zusätzliche Arbeit hinzu, so daß gleich nach dem Waschen eine gesonderte Behandlung der für den internationalen Markt reservierten Kava-Wurzeln notwendig ist.

¹⁶ Informant 1 führte dazu ein Experiment durch: frisch geerntetes *waka* und *lewena* wog nach der Ernte 3,5 kg. Nach dem Trocknen an der Sonne wog es nur noch etwa 1,8 kg. Er wiederholte dies noch zweimal und erhielt in etwa das gleiche Verhältnis. Also fast die Hälfte des Gewichts der Wurzeln ging beim Trockenprozess verloren. Nach Lebot, Merlin und Lindstrom verringert sich das Gewicht der Wurzeln durch die Trocknung nur um durchschnittlich 20 % (in Abhängigkeit von Bodentyp und der einzelnen *yaqona*-Varietät) (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 85). "Analysis of the composition of kava rootstock indicates that fresh material on average is 80 % water. When dried, rootstock consists of approximately 43.0 % starch, 20.0 % fibers, 12.0 % water, 3.2 % sugars, 3.6 % proteins, 3.2 % minerals and 15.0 % kavalactones, although the kavalactone component can vary between 3 % and 20 % of rootstock dry weight depending on the age of the plant and the cultivar" (Lebot und Lévesque 1989, nach Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 60).

2.3 Produktionskosten und Erträge

Detailliertes Datenmaterial zu den Produktionskosten gibt es offenbar nicht. Das hat wohl einerseits den Grund, daß die *yaqona*-Produktion größtenteils im Bereich der 'Subsistenzwirtschaft' liegt (ein Teil der Produktion kommt also nicht in den Handel), andererseits macht den Hauptteil der Produktionskosten die Arbeitskraft des Farmers aus, die in Fidschi üblicherweise nicht monetär ausgedrückt wird. Sicherlich gehört die Aufbereitung des Bodens zu den anstrengendsten Arbeiten. Arbeitsintensiv ist auch die Ernte, weswegen einige Farmer, die

Tabelle 1: Brutto-Ertrag von *yaqona* im Vergleich zu anderen Nutzpflanzen in Fidschi

Pflanze / Produkt	Brutto-Ertrag in F\$ pro "acre" (= 0,4 Hektar)	Brutto-Ertrag in F\$ pro Person / Arbeitstag
<i>Yaqona</i>	26.000 - 31.000	75 - 85*
Mango	8.500 - 9.500	38 - 42
Ananas	6.900 - 7.300	21 - 25
<i>masi</i>	3.500 - 3.800	31 - 35
Papaya	3.000 - 3.300	26 - 30
Ingwer (reif)	2.900 - 3.100	17 - 20
<i>voivoi</i>	2.100 - 2.400	18 - 22
Ingwer (unreif)	1.700 - 1.900	11 - 13
Taro	1.400 - 1.600	14 - 16
Vanille	1.200 - 1.600	7 - 10
Zuckerrohr	500 - 600	6 - 9
Kopra	185 - 195	3
Kakao	110 - 130	4 - 5

*vergleiche Tabelle 2b zu aktuellerer Schätzung
(nach: Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 17 f.)

viele Pflanzen auf einmal ernten wollen, kurzfristig zusätzliche Arbeitskräfte anstellen. Der Lohn für einen Mann pro Tag beträgt momentan um die 10 F\$. In fidschianischen Dörfern werden auch heute noch zum Teil Aufgaben, die viele Arbeitskräfte erfordern, von der gesamten Dorfgemeinschaft erledigt (siehe Anmerkung ¹¹).

Arbeitszeitschätzungen zur Produktion von *yaqona* sind in Tabelle 2a aufgeführt. Kumar, Kaitetara und Mudaliar gehen von einer Produktion von drei Tonnen *yaqona* auf einem Hektar aus. Wie aus Tabelle 3 ersichtlich wird, betrug der Durchschnitt bisher stets deutlich weniger als 3

Tonnen auf dieser Fläche, wobei berücksichtigt werden muß, daß die in Tabelle 3 angegebenen Produktionsmengen wahrscheinlich viel zu gering veranschlagt sind; man geht mitunter davon aus, daß gar die doppelte Menge der tatsächlichen Produktion entspricht (Lebot, Merlin & Lindstrom

Tabelle 2a: Arbeitszeitschätzungen (in Arbeitstagen für die Familie) für die Produktion von 3 t *yaqona* auf einem Hektar

Tätigkeiten	1.	2.	3.	4. Jahr
Urbarmachung des Landes* ¹	40 (50)* ²	-	-	-
Pflanzen	60 (28)	-	-	-
Jäten	40 (25)	40 (25)	40 (25)	40 (0)
Ernten	-	-	-	80 (28)
Waschen	-	-	-	10
Trocknen	-	-	-	15
Sortieren	-	-	-	2
Gesamt pro Jahr	140	40	40	147
Gesamt				367
* ¹ z. T. durch Brandrodung; diese Arbeit fällt nicht an, falls ohne Brache in einem fortgepflanzt wird				
* ² die in Klammern angegebenen Anzahlen an Arbeitstagen sind von Lebot & Cabalion 1986, nach: Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 178.				

1997: 189). Das kann unter anderem daran liegen, daß ein Teil der Produktion von den Farmern selbst verbraucht wird. Nach einer Arbeitszeitaufstellung von Lebot und Cabalion sind es statt der hier angegebenen 367 Tage nur 284 Arbeitstage in vier Jahren (Lebot & Cabalion 1986, nach Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 178)¹⁷.

¹⁷ Neben den in Klammern angegebenen Zahlen führen sie auch weitere Posten an, jedoch sind dies Tätigkeiten, wie sie bei einer eher kommerziellen Produktion anfallen (Einzäunungsarbeiten, Mulchen, Beschattung), daher habe ich

In Tabelle 2b ist eine Kalkulation nach Kumar, Kaitetara und Mudaliar aufgeführt, in die ich den aktuelleren Preis von *kasa* (ca. 20 ¢) und einen durchschnittlichen "Farmgate"-Preis von 22 F\$ für 1999 eingesetzt habe¹⁸. Der danach ermittelte Ertrag von über 700 F\$ pro Familienarbeitstag stimmt offensichtlich mit den tatsächlichen Verhältnissen nicht überein.

Das liegt wohl am modellhaften Charakter dieser Aufstellung: zum einen könnte die Anzahl der Pflanzen (4450 pro Hektar) zu hoch gegriffen sein und es mag der Ernteertrag von 3000 kg (Risikofaktoren wie unter 2.4 und 2.5 aufgeführt, werden ganz außer Acht gelassen) vielleicht möglich, unter normalen Bedingungen (zumal ohne Dünger), aber zu optimistisch geschätzt sein¹⁹.

Tabelle 2b: Ertrag pro Arbeitstag

Kosten:	<ul style="list-style-type: none"> • bei einer Pflanzdichte von 4450 Pflanzen pro Hektar und einem Preis von 20 ¢ für ein <i>kasa</i>*¹, müssen für Pflanzmaterial 890 F\$ ausgegeben werden • durchschnittliche Arbeitstage pro Jahr 	890 F\$ 92
Einkünfte:	• bei einem durchschnittlich erzieltm Preis von 22 F\$ pro Kilogramm für 3 t	66.000* ²
Gesamteinkünfte:		66.000 - 890 F\$ = 65.110F\$
Ertrag pro Familienarbeitstag:		707,7 F\$
<p>*¹nur wenn kein eigenes Pflanzmaterial vorhanden ist (üblicherweise wird selbst <i>kasa</i> hergestellt). In ihrer Berechnung nahmen Kumar, Kaitetara und Mudaliar einen Preis von nur 10 ¢ an. *²von mir gegenüber Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998 aktualisiert (für 1999). nach: Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 19</p>		

Zum anderen wurde eventuell die Anzahl der Arbeitstage für bestimmte Tätigkeiten zu knapp kalkuliert (Tabelle 2a), so daß tatsächlich für eine solche Produktionsmenge die Einstellung von zusätzlichen Arbeitskräften nötig sein könnte, die jeweils mit 10 F\$ pro Tag veranschlagt werden

sie nicht in die Kalkulation einbezogen. Auffällig ist allerdings die Diskrepanz in den Angaben zu einzelnen Posten, wie etwa der Ernte bei Kumar, Kaitetara und Mudaliar auf der einen und Lebot und Cabalion auf der anderen Seite.

¹⁸ Nach den Angaben von Produzenten, Mittelsmännern, Einzelhändlern und Exporteuren.

müßten. Es steht jedoch fest: *yaqona* bringt gegenüber anderen agrarischen Produkten Fidschis einen weitaus größeren Ertrag ein, der heute über 80 F\$ pro Familienarbeitstag liegen dürfte (vor dem Boom von 1998 waren es nach Kumar, Kaitetara & Mudaliar 81 F\$, nach einer Studie der Asian Development Bank von 1996 75 - 85 F\$) (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 18, 19).

Das Pflanzmaterial wird in den meisten Fällen selbst aus zuvor geernteten Pflanzen produziert, so daß die Unkosten zu deren Beschaffung nicht unbedingt in die Kalkulation miteinbezogen werden sollten. Wird *kasa* gekauft, ist der Preis für alle Varietäten gleich. Das erste *kasa* für eine neue Pflanzung wird auch von Freunden oder Verwandten erbeten, zum Teil wird im Gegenzug im Garten des Gebers gearbeitet (Informant 6). Der vergleichsweise höheren Brutto-Ertrag bezieht sich sowohl auf den Ertrag pro Anbauflächeneinheit, als auch pro Arbeitstag einer Person (siehe Tabelle 1 und vergleiche Tabelle 2b). Zuckerrohr, das Standbein der fidschianischen Wirtschaft, benötigt viel größere Anbauflächen, um einen äquivalenten Ertrag einzubringen, und Kopra, lange Zeit Hauptprodukt im südöstlichen Vanua Levu und auf Taveuni, erwirtschaftet einen im Vergleich zu *yaqona* sehr geringen Ertrag pro Arbeitstag. Bereits 1984 erbrachte die *yaqona*-Produktion auf Taveuni mehr ein, als die Produktion von Kopra (*The Fiji Times* 8. 3. 1985: "Yaqona Sales Displace Copra in Taveuni"). Heute sind *yaqona* und Taro die wichtigsten agrarischen Erzeugnisse auf Taveuni²⁰.

Die Größe der offiziell aufgenommenen Anbaufläche hat in den letzten 50 Jahren unregelmäßig zwischen knapp 1000 Hektar und über 4000 Hektar variiert (die für 1950 verzeichneten 122 Hektar halte ich für unrealistisch) (siehe Tabelle 3). Eine Schwierigkeit dieser Angaben liegt darin, daß nicht klar definiert ist, ob es sich nur um reine *yaqona*-Bestände handelt, oder ob zum Erhebungszeitpunkt auf den Flächen zwischen den *yaqona*-Pflanzen auch andere Nutzpflanzen wuchsen.

Vielleicht noch problematischer sind die in Fidschi erhältlichen Angaben zu Produktionsmengen. In verschiedenen Quellen finden sich zum Teil erhebliche Unterschiede. Am verlässlichsten schienen mir die Zahlen des MAFF, die George Williams von der Reserve Bank Fiji (RBF) für die Erstellung der offiziellen Statistiken verwendet (aber selbst zwischen den Zahlen des MAFF und

¹⁹ Vereinzelt wird hingegen von sogar höheren Erträgen berichtet: 1984 soll auf Taveuni ein Hektar im Durchschnitt 4 t getrocknetes *yaqona* erbracht haben (*The Fiji Times*, 8. 3. 1985: "Yaqona Sales Displace Copra in Taveuni").

²⁰ Die Taro-Sorte *tausala-ni-samoa* wird auf Taveuni erst seit 1992 zum Export nach Neuseeland angebaut, seit ein Großteil der samoanischen Taro-Produktion von einer Krankheit vernichtet wird (Informant 7 / *Market News* January - March 1995: 1).

Tabelle 3: Fläche, Menge, Wert und Ertrag der *yaqona*-Produktion in Fidschi

Jahr	Fläche in Hektar (mit <i>yaqona</i>)	Produktion in Tonnen	Anzahl der Farmer	Wert in Mill. F\$	Ertrag in Tonnen pro Hektar
1950	122(a)	-	-	-	-
...					
1960	1823(a)	-	-	-	-
...					
1968	3087(a)	-	5726(a)	-	-
...					
1978	2424(a)	-	9280(a)	-	-
...					
1981	2422(b)	4400(b)	9280(bc)	-	1,8
1982	-	-	-	-	-
1983	-	-	-	-	-
1984	2200(ab)	4400(abc)	-	26,4(a)	2,0
1985	2590(a)	5180(a)	-	-	2,0
1986	2000(a)	1804(a)	-	-	0,9
1987	938(a)	1768(a)	-	21,2(a)	1,9
1988	-	-	-	-	-
1989	-	-	-	-	-
1990	4266(de)	2582(def)	12605(df)	18,1(f)/20,66(d)	0,6
1991	1879(de)	1691(ef)/852(d)	-	12,7(f)	0,9
1992	1378(de)	1172(ef)/166(d)	12994(df)	10(f)	0,8
1993	1921(de)	1181(def)	12994(df)	11,5(f)/9,45(d)	0,6
1994	4200(deg)	926(ef)/900(c)/398(d)	14094(df)	9,5(f)/3,18(d)	0,2
1995	1602(e)	2619(ef)	10843(f)	26,2(f)	1,6
1996	1711(e)	2685(ef)	10795(f)	43,2(f)	1,6
1997	1892(e)	3310(ef)/3233(c)	11662(f)	67,9(f)	1,7
1998	1748,8(e)	3274(f)/3204(e)	11936(f)	93,1(f)	1,9
1999	3000(g)	-	-	-	-

a: nach: Fiji Ministry of Primary Industries, Annual Reports, nach Brown, Kumar & Minchinton 1989: 12
b: nach: Fiji Ministry of Primary Industries, Annual Reports, nach Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 189 f.
c: nach: Foarete, Turagakula & Gonemaituba 1998: 1f
d: nach: MAFF Annual Reports, nach: Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 2
e: nach: aktuelle Aufstellung des MAFF (Mitteilung von Frau Young und Herrn Gonemaituba)
f: nach: Williams 1999b: o. A. g: nach: Osborne 1999: 3

seinen Angaben gibt es eine Abweichung, siehe Produktionsmenge 1998)²¹. Wie schon erwähnt, ist damit zu rechnen, daß die tatsächliche Produktion der einzelnen Jahre größer war.

Die Anzahl der *yaqona*-Farmer ist seit 1968 auf über das Doppelte angestiegen, erreichte 1994 ihr Maximum – in dem Jahr, in dem übrigens die größten Anbauflächen der geringsten Produktion geernteter Pflanzen gegenüberstanden – und ging dann zurück, um in den letzten drei Jahren wieder anzusteigen. Der Wert des *yaqona* ist seit den achtziger Jahren gestiegen. 1995 hatte nur knapp über die Hälfte der Produktion von 1984 fast denselben Wert (allerdings muß bei dieser Gegenüberstellung die Inflationsrate berücksichtigt werden).

Die Rolle, die *yaqona* in der Agrarwirtschaft Fidschis momentan einnimmt, wird beispielsweise im Agriculture Crop Extension Report des zweiten Quartals 1999 deutlich (Williams 1999a: 1). Mengenmäßig machte *yaqona* in dieser Periode von drei Monaten den kleinsten Anteil derjenigen Nutzpflanzen aus, die – abgesehen von Zucker – auf dem agrarischen Sektor am ertragreichsten sind. Reis wurde mit anteilmäßig 40 % in der größten Menge produziert, *yaqona* machte nur 2 % der Gesamtproduktion aus. Demgegenüber stehen jedoch beachtliche 42 %, mit Abstand der höchste Posten, Anteil am Gesamtertrag, das sind etwa 23,5 Millionen F\$ (siehe Abbildung 4).

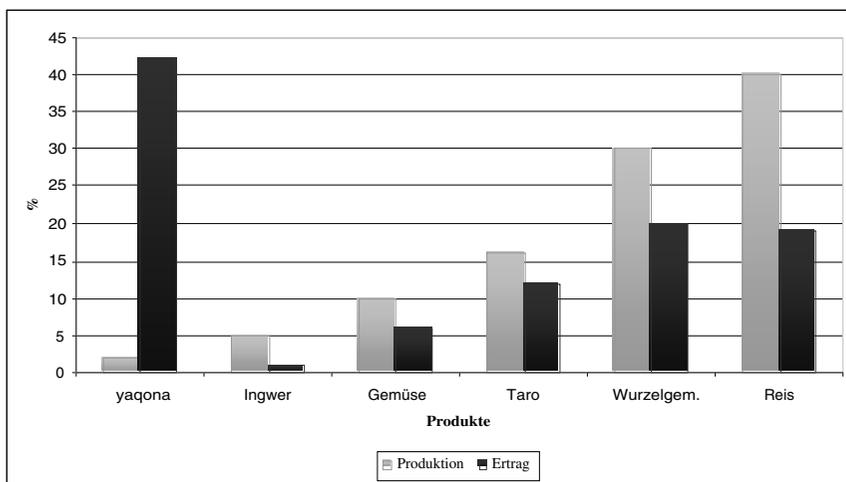


Abbildung 4: Agrarische Produktion in Fidschi: Menge und Ertrag (Hauptprodukte abgesehen von Zuckerrohr), 2. Quartal 1999 (nach Williams 1999a: [1,3])

²¹ Für die Errechnung des Ertrages an Tonnen pro Hektar habe ich die jeweils erste Angabe gewählt.

Der Reis macht hier nur 19 % aus (das entspricht 11 Millionen F\$) (Williams 1999a: 3). Einem mengenmäßigen Anteil von nur 2 % an der Gesamtproduktion stehen also 42 % der Gesamteinnahmen gegenüber. Damit zeichnet sich *yaqona* nicht nur für den Großteil der Einnahmen verantwortlich, sondern ist auch das einzige Produkt, dessen prozentualer Anteil am Gesamtwert den Anteil an der Gesamtmenge übersteigt. Ähnlich verhielt es sich 1998: *yaqona* machte nur 3 % der Jahresgesamtproduktion aus, erbrachte aber 49 % der Erträge (Williams 1999b: 2).

Während etwa die Taro-Produktion jedes Jahr zum Jahresende hin ansteigt, ist die Produktionsmenge des *yaqona* viel unregelmäßiger über das Jahr verteilt (siehe Abbildung 5), was sicherlich damit zusammenhängt, daß es für *yaqona* keinen spezifischen Zeitpunkt der Reife und somit keinen festen Erntezeitraum gibt.

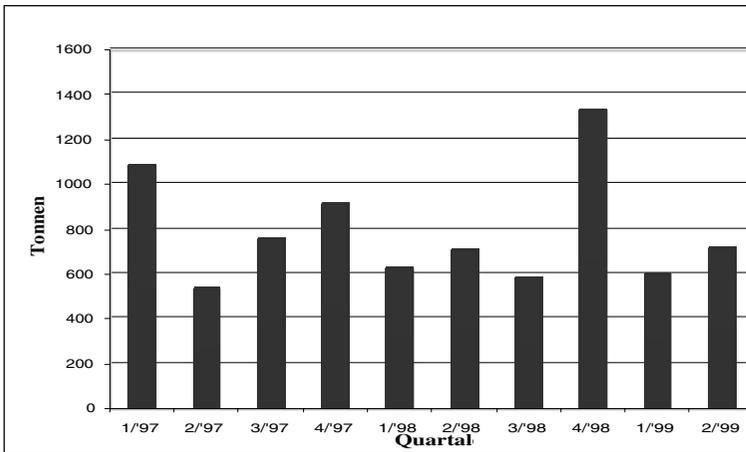


Abbildung 5: Produktionsmengen von *yaqona* nach Quartalen (nach Williams 1999a: [2])

Im zweiten und vierten Quartal 1998 gab es signifikante Steigerungen der *yaqona*-Produktion gegenüber dem Vorjahr, während für das erste und das dritte Quartal das Gegenteil zutrifft. 1998 fiel die Produktionsmenge von *yaqona* minimal um 1,1 % (von 3.310 t 1997 auf 3.274 t). Das wird der Verringerung der Anbaufläche (bzw. abgeernteten Fläche) um 3,8 % und der Verknappung von Pflanzmaterial zugeschrieben (Williams 1999b: 1), wengleich es einen leichten Anstieg in der Anzahl der Farmer (von 11.662 1997 auf 11.936) gab.

Die Erträge aus der agrarischen Produktion (abgesehen von Zuckerrohr) wuchsen im zweiten Quartal gegenüber dem ersten Quartal 1999 um 65,9 %, ein Anstieg, der auf die monetären Mehrerträge durch *yaqona* im zweiten Quartal zurückzuführen ist (Williams 1999a: 2). Der Wert der *yaqona*-Industrie betrug 1998 über 93 Millionen F\$. Die einzelnen Quartale von 1998, sowie die ersten beiden Quartale 1999 sind in Abbildung 6 aufgeführt. Das vierte Quartal 1998 erbrachte den höchsten Ertrag der letzten sechs Quartale (Williams 1999b: 1).

Seit 1994 ist ein Trend zu steigender Produktion zu verzeichnen. Die größte Produktionssteigerung fand in den Jahren 1994 und 1995 statt, sie wuchs von 926 t 1994 auf 2.619 t 1995 an. Aus Abbildung 7 wird deutlich, daß es in den letzten Jahren nicht immer eine direkte Korrelation zwischen der Anbaufläche und der Produktionsmenge gegeben hat. 1994 etwa wurde im Vergleich zu 1998 auf einer mehr als doppelt so großen Anbaufläche nur knapp ein Drittel der *yaqona*-Menge produziert. Die 1994 abgeerntete Fläche von 514 Hektar (Mitteilung Young & Gonemaituba) war sogar etwas größer als die vom Vorjahr (428 Hektar) und dem nachfolgenden Jahr (431 Hektar), aber dennoch wurde 1993 und 1995 mehr produziert (siehe Abbildung 7).

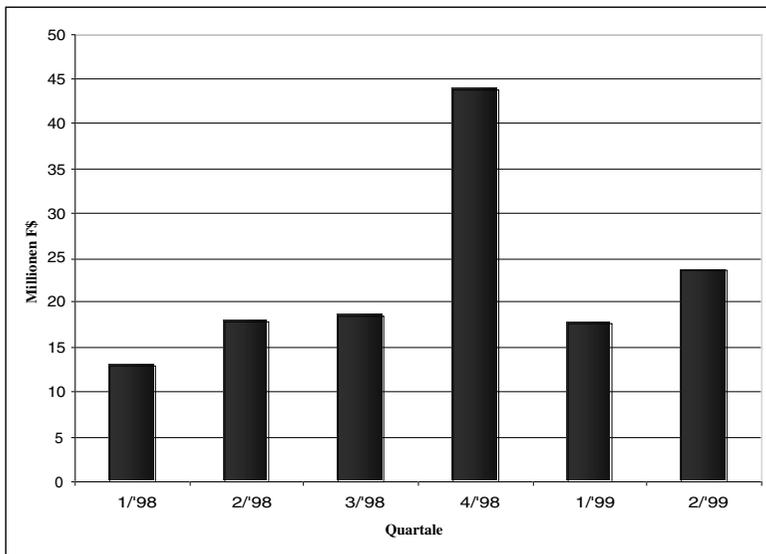


Abbildung 6: Erträge der *yaqona*-Produktion nach Quartalen (nach Williams 1999a: [3])

Die Produktionsmenge eines Jahres hängt also auch von den Wetterbedingungen (siehe 2.5) ab, die mitunter die Häufigkeit des Auftretens von "Kava Dieback" (siehe 2.4.3) bestimmen (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 2). Außerdem beeinflussen die zu erzielenden Preise, ob ein Farmer seine Pflanzen ernten oder lieber noch im Boden belassen möchte.

Nach Verwaltungsbezirken²² sieht die Verteilung der Produktionsmenge für 1998 wie folgt aus: Northern 48 %, Western 3 %, Central 30 % und Eastern 19 % (Williams 1999b: 3). Die meiste Produktion findet also in der Northern und der Central Division statt.

Die ökonomische Bedeutung von *yaqona* für Fidschi ist heute unbestritten. Noch vor einigen Jahren wurde der Industrie jedoch noch nicht dieses Potential zugetraut. So findet die *yaqona*-Produktion keinerlei Berücksichtigung im Agricultural Landlords and Tenant Act (ALTA), in dem der Wert der verschiedenen Kategorien agrarisch genutzten Landes festgelegt ist. Es werden die Kategorien Weideland (einerseits Weideland für Milchkühe und andererseits Weideland für die Fleischproduktion, bzw. andere Tiere), Land zum Anbau von Reis, zum Anbau von Zuckerrohr, beziehungsweise Ackerland, und Land für Kokosnußplantagen unterschieden, welche sich jeweils in vier Güteklassen untergliedern. Je nachdem, wo sich das betreffende Stück Land befindet, wird es aufgrund von Klima und Bodenbeschaffenheit wiederum als wertvoller oder minderwertiger eingestuft (Agricultural Landlords and Tenant (Declaration of Unimproved Capital Values) Order 1985: 2 - 12A). Als mit Abstand am wertvollsten eingestuft ist das Ackerland im Nordwesten von Viti Levu, welches hauptsächlich für den Anbau von Zuckerrohr Verwendung findet. Qualitätsmerkmal ist unter anderem der Grad des Gefälles. Dieses Land ist sehr flach und fruchtbar. In unbebautem Zustand wird ein Wert zwischen 500 und 900 F\$ pro "acre" (entspricht etwa 4047m²) angegeben. Diese Gegenden unterscheiden sich stark von den feuchten Hanglagen, in denen die Kleinbauern ihre Gärten anlegen, und ist völlig ungeeignet zum Anbau von *yaqona*. Hinsichtlich des ökonomischen Potentials von *yaqona* spiegelt diese Aufstellung die heutige wirtschaftliche Situation – fünfzehn Jahre später – nicht wieder. So ist abzuwarten, ob die plötzliche ökonomische Aufwertung der Nutzpflanze, wie sie vor allem seit Sommer 1998 eintrat, auch eine Aufwertung des dazu benötigten Landes und der traditionellen Anbaumethoden nach sich ziehen wird.

²² Fidschi ist in vier "Divisions", verwaltungstechnische Bezirke, eingeteilt: Western Division = die Yasawa-Gruppe und das westliche Viti Levu, Central Division = Beqa und östliches Viti Levu, Northern Division = Vanua Levu, Taveuni und Rabi, und Eastern Division = Kadavu, Ovalau, Koro, Gau, Moala, die Lau-Gruppe und Rotuma.

2.4 Schädlinge und Krankheiten von *Piper methysticum* in Fidschi

Schädlinge und Krankheiten gehören zu den Hauptbeeinträchtigungen der *yaqona*-Produktion in Fidschi (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 25). *Yaqona*-Pflanzungen können geschädigt werden durch Insekten, Nematoden und Infektionen durch Mikroorganismen und Viren. Verluste entstehen beispielsweise durch die notgedrungen verfrühte Ernte befallener Pflanzen, deren volles wirtschaftliches Potential so nicht ausgeschöpft werden kann.

Mitarbeiter des MAFF bemühen sich durch Öffentlichkeitsarbeit und Trainings, bei den Bauern ein Bewußtsein für die Gefahren zu schaffen, die mit der Weitergabe von Pflanzmaterial zusammenhängen (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 22, 25)²³.

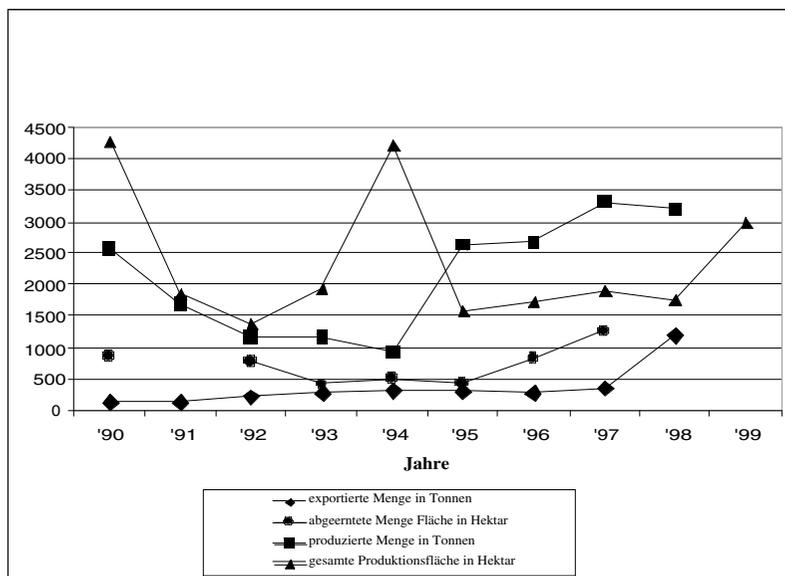


Abbildung 7: Bebaute Fläche, produzierte und exportierte Menge *yaqona*

nach: aktuelle Aufstellung des MAFF, persönliche Mitteilung von Frau Young und Herrn Gonemaituba; siehe auch Tabelle 3 und Export Reports (Literaturverzeichnis)

²³ Die "Plant Protection Section of the MAFF Research Division", ansässig in der Koronivia Research Station, ist verantwortlich für die Überwachung und Anleitung bei allen Schädlings- und Krankheitsproblemen in Fidschi. Die Abteilung untergliedert sich in "Entomology, Plant Pathology and Nematology, and Weed Science Subsections". Die "Plant Protection Section" bietet 'diagnostizierende' und beratende Dienste auch privaten Kunden an. Kontakte bestehen zu mehreren Organisationen der Pazifikregion (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 27).

2.4.1 Insekten und Schnecken

Als Wirtspflanze dient *Piper methysticum* dem 'Kava-Rüsselkäfer' (*Elytrotinus subtruncatus*), dessen Larven sich in Wurzeln und Stämme der Pflanzen bohren (Brown, Kumar & Minchinton 1989: 18). Der "Kava Producers Guide" rät an, bei Käferbefall den Anbauort zu wechseln (Osborne 1999: 21). Die Rüsselkäfer *Elytrunus griseus* und *E. smaragdina* fressen die Blätter der *yaqona*-Pflanze (Brown, Kumar & Minchinton 1989: 18 f.).

Durch Ameisen können sich bei trockener Witterung Kolonien kleiner, als mehliges Belag in Erscheinung tretender Käfer (wohl *Planococcus atri*) ansiedeln, die sich von der Rinde ernähren und so die Pflanze anfällig für Pilze und Bakterien machen (Brown, Kumar & Minchinton 1989: 19, 23 / Osborne 1999: 21). Die mehliges Käfer werden von den Farmern "white bugs" oder "white flies" genannt. Es hilft ein Besprühen der Pflanzen mit Wasser (Osborne 1999: 21). Gegen die "white bugs" verspritzen die Bauern jedoch zum Teil auch mit Wasser verdünnte Gifte, die sowohl für Taro als auch für *yaqona* Anwendung finden: Orthine (20 g für 2,58 F\$), Atabron und Malathion (1 Liter für 19,50 F\$) wurden mir genannt. Letzterem wird etwas Kerosin beigemischt (Informant 3). Auf Taveuni zum Beispiel kann man diese Gifte entweder in einem „Hardware-Supplies“-Geschäft in Naqara oder einer kleinen Filiale der in Fidschi verbreiteten Morris Hedstrom (MH) Supermarktkette in Somosomo beziehen.

Zu den schädigenden Insekten gehören auch *Aspidiotus destructor* und Blattläuse (*Aphis gossypii* und *Toxopteraaurantii* spp.), letztere schaden vor allem in ihrer Eigenschaft als Überträger von Viren (siehe unten) (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 26).

Nack- und Gehäuseschnecken beschädigen die Sproßmeristeme (Bildungsgewebe) junger Pflanzen. Im „Kava Producers Guide“ wird das Auslegen giftiger Köder empfohlen (Osborne 1999: 21).

2.4.2 Nematoden

Unter den Nematoden (Fadenwürmer), die die *yaqona*-Pflanze schädigen, ist die Gattung *Meloidogyne* (*Meloidogyne javanica*, *M. incognita* und *M. arenaria*) am häufigsten vertreten (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 26 / Brown, Kumar & Minchinton 1989: 18). Diese sedentären Wurzelgallennematoden durchstechen die Zellwände in den Wurzeln, nehmen die Flüssigkeit auf und legen ihre Eier hinein (Osborne 1999: 22). Sie stimulieren die Wirtszellen zu erhöhter Syntheseleistung, wodurch plasmareiche Riesenzellen entstehen, die der Ernährung der

Nematoden dienen (Schlösser 1997: 200, 202). Diese Veränderungen im Stoffwechsel der Wirtspflanze mindern ihre Resistenz gegenüber Bakterien und phytopathogenen Pilzen (Schlösser 1997: 203). So treten einige Pilze häufig gemeinsam mit den Wurzelnematoden auf: *Pythium spp.*, *Fusarium spp.* *Rhizoctonia spp.* und *R. solani* (Kefford 1997: 3). Große Nematodenpopulationen können das Wachstum der Pflanze verzögern oder es ganz zum Stillstand bringen.

Der beste Schutz vor Nematoden ist die Verwendung gesunden Pflanzmaterials und die Wahl eines unverseuchten Anbauortes. Ratsam ist das Anpflanzen von bestimmten, Nematoden fernhaltenden Gemüsen und Gründüngerpflanzen, wie Kurkuma (*cago*; *Curcuma longa*) oder der Studentenblume (*Tagetes*) (Osborne 1999: 22 / Kefford 1997: 4). Helfen soll auch starkes Mulchen mit Kompost (Kefford 1997: 4). Die Möglichkeit einer epidemischen Ausbreitung der Wurzelgallennematoden kann eingeschränkt werden durch weites Auseinandersetzen des *yaqona* und Dazwischenpflanzen anderer Gemüse, etwa Süßkartoffel oder Yams (die zudem den Boden bedecken und so das Wachstum des Unkrauts bremsen) (Osborne 1999: 22). Dies steht jedoch der Praxis vieler *yaqona*-Anbauer entgegen, das *kasa* in relativ geringem Abstand voneinander in den Boden zu bringen.

Der Befall durch *Meloidogyne spp.* kann angeblich durch die Anwendung von "nematicides" bedeutend eingeschränkt werden (Heinlein & Nambiar 1984, nach Brown, Kumar & Minchinton 1989: 18)²⁴.

2.4.3 "Cucumber Mosaic Cucumovirus" (CMV)

Ein Absterben der *yaqona*-Pflanze, bezeichnet als "Kava Dieback", gilt als die bei weitem ernsteste Krankheit von *Piper methysticum* und ist der hauptverantwortliche Faktor für Ernteverluste im gesamten Pazifik, somit also von wirtschaftlicher Relevanz (Osborne 1999: 23 / Davis 1999: [1] / Brown, Kumar & Minchinton 1989: 14 / Kefford 1997: 4). Parham schätzte 1933, daß durchschnittlich 30 % Ernteverluste durch die Krankheit entstehen. 1985 waren die Verluste auf etwa 60 % jährlich angestiegen (Jainend Kumar, persönliche Mitteilung 1985 nach Brown, Kumar & Minchinton 1989: 2). Die Krankheit ist weit in Fidschi und anderen produzierenden Ländern wie Vanuatu, Tonga und Samoa verbreitet. Das "cucumber mosaic cucumovirus" ist nur in geringem Maße spezialisiert, es befallt weltweit über 800 Spezies aus

²⁴ Eine besondere Pflanzmethode wird auf der Insel Tanna (Vanuatu) praktiziert, bei der die Pflanze in einem hohlen Baumstamm über der Erde wächst. Es kommt so relativ selten zu Nematodenbefall (siehe Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 85, 87).

mehr als 60 Familien (beispielsweise die Gemüse Tomate, Kürbis, Zucchini, Süßkartoffel, Aubergine und Früchte wie Maracuja und Banane, sowie einige verbreitete Kräuter wie *Commelina spp.* und Tabak, Chili und Erdnüsse) (Kefford 1997: 5 / Davis 1999: [1, 3] / Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 26).

Das Verrotten des Stammes von der Spitze bis zum Stumpf wird durch das Zusammenwirken mehrerer Komponenten des "cucumber mosaic cucumovirus" (CMV) oder der Interaktion zwischen dem CMV und anderen Viren, beziehungsweise anderen Krankheitserregern verursacht (Osborne 1999: 23). Einige Wochen bevor der Stamm abstirbt, zeigen Blätter an infizierten Stämmen Verfärbungen (Mosaik) und Verformungen. Neue Triebe kommen von der Stammbasis her, sterben aber später ebenfalls ab. Es kann zu mehreren Zyklen des Nachwachsens und Absterbens kommen, ehe die Pflanze schließlich ganz der Krankheit erliegt (Davis 1999: [2]). Da sich der Virus nur langsam von einem Stamm zum anderen bewegt und Stecklinge erkrankter Stämme eher selten überlebende Pflanzen hervorbringen, zerstörte die Krankheit nach Ansicht von Davis und Brown nicht sämtliche Kava-Pflanzen im Pazifikraum (Davis & Brown 1996 nach Kefford 1997: 5). Fliegende Blattläuse (*Aphis gossypii*) übertragen den Virus auf ihren Mundwerkzeugen, sie bleiben nur einige Stunden 'ansteckend' (Davis 1999: [2]).

Schwächere Pflanzen sind anfällig, bei gesunden hingegen kommt es seltener zur "Kava Dieback"-Erkrankung. Mangelernährung sollte also vermieden, der Fruchtbarkeit des Bodens besondere Beachtung geschenkt werden. Durch Monokulturen wird die Verbreitung der Krankheit vereinfacht, es ist also ratsam, die traditionellen Anbautechniken des kleinen, relativ isoliert im Busch liegenden *i teitei* aufrecht zu erhalten (Osborne 1999: 23 / Davis 1999: [4]), denn die Wahrscheinlichkeit, daß sich 'infizierte' Blattläuse zunächst auf einer anderen Pflanze ernähren und in der Zwischenzeit den Virus verlieren, bevor sie wieder zu einem CMV-Wirt kommen, erhöht sich so (Davis 1999: [3]). Um Primärinfektionen, beziehungsweise die Verbreitung von CMV zu verhindern, sollten die Farmer vor allem nur gesunde Stecklinge verwenden, die möglichst aus CMV-freien Gebieten stammen (Davis 1999: [3]), was für den Großteil der Pflanzler allerdings mit zu hohen Kosten verbunden sein dürfte) und umgekehrt keine infizierten Stecklinge in CMV-freie Regionen bringen. Da viele Kräuter CMV-Wirte sind, muß gut zwischen den Pflanzen gejätet werden. Die Populationen anderer CMV-Wirtspflanzen (siehe oben) sollten möglichst im Bereich der *yaqona*-Pflanzungen reduziert werden. Anstelle derer können geeignete 'Zwischenpflanzen' angebaut werden, die nicht CMV-Wirt sind: Yams, Maniok, Zuckerrohr,

Ingwer, der Maulbeerbaum, dessen Rinde zur Herstellung von Tapa (*masi*) verwendet wird, Vanille und Kokosnuß. Die meisten im Pazifik heimischen Bäume sind wahrscheinlich ebenfalls nicht anfällig (Davis 1999: [3]).

Es ist wichtig, daß kranke Pflanzen sofort entfernt werden, wenn die Symptome auftauchen. Die Farmer müssen diese also frühzeitig erkennen können und ihre Gärten regelmäßig inspizieren (Kefford 1997: 5 / Davis 1999: [3]). Die Wurzeln einer CMV-infizierten Pflanze sind genießbar, soweit sie nicht schon verrotten sind. Bei rechtzeitiger Ernte können die Wurzeln und der untere Stammabschnitt also noch konsumiert oder verkauft werden. Den restlichen Stamm und die Blätter sollte man jedoch verbrennen oder vergraben (Davis 1999: [3, 4]).

Keine der verschiedenen *yaqona*-Varietäten ist wirklich resistent gegen CMV (Brown, Kumar & Minchinton 1989: 22 f.). Es sind keine Gifte bekannt, die den Virus in der Pflanze töten können. Da die Blattläuse den Virus nur einige Stunden lang übertragen können, ist das Spritzen gegen Läuse wenig effektiv. Virusinfektionen können genetische Mutationen bei den Pflanzen verursachen und auf diese Weise zur Entstehung neuer Varietäten beitragen (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 39).

2.4.4 Phytopathogene Pilze und Bakterien

Es kommt leicht zu Pilzerkrankungen, wenn eine junge Pflanzung auf frisch geklärtem Land angelegt wird, da sich von Stumpf- und Astresten Pilze übertragen (Osborne 1999: 23). Zu den Pilzen, die die *yaqona*-Pflanze befallen, gehören *Cercospora spp.*, *Colletotrichum spp.* und *Phyllosticta spp.*, sowie *Glomerella cingulata*, *Sphaerulina spp.* und *Pythium splendens* (Kefford 1997: 5 / Brown, Kumar & Minchinton 1989: 18 / Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 26). Allerdings stellen diese Pilzerkrankungen für sich genommen momentan kein ernstes Problem dar (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 26). Es scheint, daß einige *yaqona*-Varietäten anfälliger gegen bestimmte Pilze sind als andere (Brown, Kumar & Minchinton 1989: 23). Einige Farmer setzten das amerikanische Breitband-Funghizid Bravo ein (12,87 F\$ im MH-Supermarkt auf Taveuni). Es wird nicht durch Bewässern oder Regen abgewaschen. Als Spryanlage wird zum Beispiel der High Quality 15 Litre German Knapsack Sprayer verwendet (Werbeanzeige in: *The Fiji Times*, 15. 1. 1990: 19).

Zu den bakteriellen Krankheitserregern gehören *Enterobacter spp.* und *Erwinia spp.* (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 26).

Kompostieren hilft nicht nur gegen Nematodenbefall, sondern auch gegen Bakterien und Pilze (Kefford 1997: 6).

2.5 Sonstige Risikofaktoren

Neben den oben genannten biotischen Faktoren, die die Produktion von *yaqona* beeinträchtigen können, gibt es noch eine Reihe anderer Risiken, denen die Farmer ausgesetzt sind. Sie haben meist klimatische Ursachen und sind zusätzlich miteinander verwoben, bedingen sich zum Teil gegenseitig.

Auf das Problem der Trocknung bei lang anhaltenden Regenfällen wurde schon eingegangen (siehe 2.2.2). Letztendlich sind Schädigungen der *yaqona*-Produktion durch eingeschleppte 'falsche' (vermeintliche) Kava-Sorten (siehe 2.6.2) und das Nachlassen der Nachfrage von Übersee, wie es 1999 der Fall war, weitere Risiken. Die im Folgenden geschilderten Schwierigkeiten beziehen sich auf Verluste, die entstehen können, bevor die Pflanzen geerntet wurden.

2.5.1 Stürme

Yaqona-Pflanzen sind im Vergleich zu anderen Nutzpflanzen gegenüber Stürmen relativ widerstandsfähig. In Savusavu wurde allerdings 1997 beobachtet, daß einige Pflanzen nach dem Zyklon Gavin welkten und eingingen (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 23). Aber nicht nur die Pflanzen selbst werden durch starke Stürme beschädigt (sie brechen), sondern auch die Infrastruktur, auf die der Handel angewiesen ist. So kam es durch den Zyklon Kina im Januar 1993 zu einer Flutwelle, die im Inneren von Viti Levu eine Brücke wegspülte (Ravuvu 1993: 6). Starke Regengüsse können in Fidschi bewirken, daß kleine Bäche plötzlich ein Vielfaches an Wasser führen. Heftige Regenfälle im Herbst 1999 schwemmten im südlichen Teil von Taveuni Brücken und Teile der Piste weg. Vor Jahren mußte die große Brücke über den Ba River neu gebaut werden; die Lagalaga Brücke bei Labasa wurde ebenfalls beschädigt durch Fluten, die durch starke Regenfälle entstanden.

Stürme tragen zu Erosionen bei, vor allem entlang der Küsten (Nunn 1993: 17). Zwischen 1941 und 1980 wurde Fidschi von zwölf Zyklonen heimgesucht (Ravuvu 1993: 3). Das sind etwa 3,25 pro Jahrzehnt. Demgegenüber gab es allein zwischen 1981 und September 1989 zehn Zyklone (Ravuvu 1993: 3). Tropische Zyklone entwickeln sich, wenn die Temperaturen an der Wasseroberfläche 27-28 °C übersteigen. Ein in letzter Zeit verzeichneter Anstieg dieser

Temperaturen ist wohl im Südpazifik für das vermehrte Auftreten solcher Stürme verantwortlich (Nunn 1993: 13). Je weiter sich die Zone, in der die Temperaturen über der Wasseroberfläche so hoch liegen, zu den Polen hin verschiebt, desto mehr wird sich die Möglichkeit zur Zyklon-Entstehung vergrößern (Nunn 1993: 17). Auch die Intensität der Stürme könnte sich durch die globale Erwärmung erhöhen (Emanuel 1987, nach Watkins 1993: 43).

Zyklone, die in Fidschi zwischen November und April auftreten können, sorgen nicht nur für Schaden an den existenten Pflanzen, sondern können darüber hinaus auch zu einer Verknappung von *kasa* führen und haben so längere Nachwirkungen auf die Produktion.

2.5.2 Dürren

Die Dürre von 1998, die für große Einbußen auf dem agrarischen Sektor führte, hatte noch Anfang des Jahres 1999 einschränkende Wirkungen auf die Produktionsmenge einiger Nutzpflanzen, zum Beispiel der Wurzelgemüse (Williams 1999a: 2). Besonders betroffen war der Nordwesten von Viti Levu, wie die Gegend um Tavua und Vatukoula. Durch das gesamte Jahr 1998 war die Produktion agrarischer Produkte gering, die Zuckerrohrindustrie erlitt hohe Verluste. Erst im zweiten Quartal 1999 erholte sich die Produktion wieder (Williams 1999a: 1). Die Gebiete, in denen *yaqona* angebaut wird, sind jedoch in den feuchteren Teilen der Inseln gelegen, die von der Dürre weniger betroffen waren. Durch die allgemeinen Schwierigkeiten auf dem agrarischen Sektor, trat der Kava-Boom vielleicht umso deutlicher hervor. Einzelne meiner Interviewpartner berichteten dennoch über Beeinträchtigungen des *yaqona*-Anbaus.

2.5.3 Anstieg des Meeresspiegels und globale Erwärmung

Die globale Erwärmung wird auf lange Sicht unterschiedliche Effekte auf die Landwirtschaft in Fidschi haben. Zum einen kann sie in trockeneren Gebieten zu erhöhter Wahrscheinlichkeit von Dürren führen. Zum anderen werden die Regenfälle in der feuchten Jahreszeit an Intensität zunehmen und so vermehrt zu Erosionen und Überflutungen führen (Aalbersberg 1993: 24). Außerdem kann ein höherer Anteil an atmosphärischem Kohlendioxyd das Pflanzenwachstum erhöhen und damit die Reifungszeit verkürzen. Während dies für Reis eine zusätzliche Ernte im Jahr bedeuten könnte, würde sich eventuell der Zuckergehalt im Zuckerrohr verringern. Auch unerwünschte 'Unkräuter' würden schneller wachsen und so mit den Nutzpflanzen um Nährstoffe im Boden konkurrieren (Aalbersberg 1993: 23 f.). In einem insgesamt wärmeren und feuchteren Südwest-Pazifik könnte es auch zu Ertragsminderungen durch häufiger auftretende Schädlinge

kommen, sowie zu höheren Verlusten während der Lagerung. Schließlich ist zu bedenken, daß bei höherer Luftfeuchtigkeit und Temperatur auch die Farmer selbst weniger leistungsfähig sind (Aalbersberg 1993: 24).

Viele Inseln des südlichen Pazifik sind mit dem Problem des steigenden Meeresspiegels konfrontiert. Die hauptsächlich wirtschaftlichen Aktivitäten finden oft im Küstenbereich statt (Nunn 1993: 18). Auch wenn es mir makaber scheint – man könnte A. Ravuvus Anmerkung als gute Zukunftsaussicht für die *yaqona*-Industrie deuten:

"I believe changes will need to be made in the agricultural sector. Our commercial farmers are far too heavily dependent on lowland crops, particularly sugar cane, yet these are the most vulnerable to sea-level rise, not just through inundation but also through increased salinity of coastal areas. We need to diversify our agricultural economy, to depend less on lowland crops, and to experiment with crop strains which will be better adapted to the climate of the future." (Ravuvu 1993: 4).

2.5.4 Diebstahl

Ein unangenehmes, aber gegenüber dem oben genannten sicherlich besser kontrollierbares Phänomen ist die Ernte von *yaqona* durch andere als die Besitzer. Informant 2 berichtete, daß Diebe den Garten der Familie abgeerntet hätten. Auf Taveuni haben Farmer, denen im Januar 1999 Pflanzen im Wert von 20.000 F\$ gestohlen wurden, Garten-Wächter eingestellt, da von Seiten der Polizei offenbar keine Reaktionen erfolgten (Prasad, *The Fiji Times*, Januar 1999).

2.6 Die verschiedenen *yaqona*-Varietäten

Nach einer groß angelegten Untersuchung von V. Lebot und J. Lévesque, bei der Samples von 42 pazifischen Inseln einbezogen wurde, gibt es in der Pazifikregion insgesamt 118 verschiedene Kava-Varietäten (nach dem Morphotyp unterschieden), die zu *Piper methysticum* gerechnet werden²⁵ (Lebot & Lévesque 1989: 223). *Piper methysticum* hat eine viel größere Verbreitung als irgendeine seiner einzelnen Varietäten (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 5). In Fidschi ist es mit 13 bis 15 Sorten vertreten. Eine genaue Zahl ist nicht bekannt, da im Zuge des Survey nur drei Inseln des Archipels (Viti Levu, Vanua Levu und Taveuni) besucht wurden (Lebot & Lévesque 1989: 258).

Wenngleich sich die europäische Pharmazie und Botanik bereits seit über 200 Jahren mit *Piper methysticum* auseinandersetzt (z. B. Forster 1775/6 und Lewin 1886, nach Hänsel & Kammerer

1996: 9 / Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 57), hat die Beschäftigung mit den unterschiedlichen Varietäten dieser Spezies erst eine relativ kurze Geschichte. Noch 1972 zählte Parham in "Plants of the Fiji Islands" nur fünf Sorten auf (Parham 1972: 308).

2.6.1 Zur Semantik der Sortenbezeichnungen und zur Morphologie der Varietäten

Die Schwierigkeit, einheimische Bezeichnungen einzelnen Sorten eindeutig zuzuordnen, besteht nicht nur darin, daß diese in den verschiedenen Lokaldialekten unterschiedliche Namen haben, sondern auch darin, daß Exemplare der selben Sorte (wenn man sie nach dem Chemotyp definiert, siehe 2.6.2) auf unterschiedlichen Böden und unter verschiedenen klimatischen Bedingungen einen unterschiedlichen Morphotyp entwickeln, ohne eine entsprechende Chemotyp-Analyse unter Umständen also die genaue Zuordnung schwer fällt.

Die Namen der fidschianischen *yaqona*-Varietäten spiegeln oft morphologische Eigenschaften der Pflanze oder ihren Herkunftsort wieder. In Fidschi basiert die Zuordnung nach äußerlichen Merkmalen vor allem auf der Farbe der Stämme und der Länge ihrer Abschnitte, zum Teil auch auf der Gesamterscheinung der Pflanze und der Blattfarbe²⁶. Die in den Namen enthaltenen farblichen Kennzeichnungen beschränken sich auf die Farben Schwarz (*loa*, tatsächlich eher ein sehr dunkles Violett), im Kontrast dazu Weiß (*vula*, tatsächlich helle oder dunkle Grüntöne) und Rot (bzw. Braun, beide Farben werden im Fidschianischen mit *damu* bezeichnet). Die Länge der Stammabschnitte wird angezeigt durch den Zusatz *leka* (kurz) oder *balavu* (lang). Zu den *yaqona*-Sorten, die nach ihrem Herkunftsort benannt wurden, gehören Honolulu und *qila* (Qila ist ein Ort auf Taveuni). In Bezeichnungen wie *yaqona ni Gau* bringen beispielsweise Farmer von Kadavu zum Ausdruck, daß das erste *kasa* dieser Varietät von der Insel Gau nach Kadavu kam. Ortsnamen als Varietätsbezeichnung indizieren, daß (und woher) die entsprechende Sorte eingeführt wurde²⁷. Zum Teil halten sich diese Namen; wahrscheinlich setzten sich in anderen Fällen früher oder später die wirklichen Bezeichnungen durch, so daß diese 'Hilfsmamen' nur von einer relativ kleinen Gruppe eine Zeitlang benutzt werden.

²⁵ Wahrscheinlich sind es aber mehr. Der Großteil dieser Morphotypen (82) ist in Vanuatu beheimatet (Lebot & Lévesque 1989: 246). Es werden außerdem 43 Morphotypen des *Piper wichmannii* unterschieden, welcher allerdings in Fidschi nicht heimisch ist (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 218).

²⁶ In anderen Bereichen des Pazifik, beispielsweise Vanuatu oder Tonga dienen auch andere Merkmale der Unterscheidung: zu nennen sind Blattränder und Wirkung. So gibt es in Vanuatu die Sorten «tudei» und «fodei». Diese Bezeichnungen (auf Bislama) spielen auf die Wirkung an, die nach dem Trinken noch einige Tage spürbar bleibt («tudei» = "two days") (siehe auch Crowley 1995: 77, 251).

²⁷ Dies ist auch bei anderen Nutzpflanzen der Fall: z. B. beim Taro: *dalo ni tana vula*, bzw. *loa* (wörtlich: weißer, bzw. schwarzer Taro aus Vanuatu) und *tausala ni samoa*; oder bei einer Bananensorte: *jaina* (= China).

Andere Bezeichnungen beschreiben zusätzliche Eigenschaften der äußeren Erscheinung entweder direkt (*matakaro* bedeutet gesprenkelt; Lebot & Lévesque 1989: 239) oder durch Vergleiche. Die langen, dicken Stammabschnitte brachten der Varietät *dokobana* ihren Namen ein (*dokobana* bedeutet Grabstock) (Lebot & Lévesque 1989: 239), während *vonu* (Schildkröte) auf die gedrungene, flache Form der zum Boden hin geneigten Äste dieser Sorte anspielt²⁸. Der Name *vau leka* zieht einen Vergleich zu *Hibiscus tiliaceus* (*vau*), welchem diese Sorte anscheinend ähnlich sieht. Bei Honolulu, *bisinisi* ("business") und *makete* ("market") handelt es sich wahrscheinlich um die gleiche Sorte. Die 'fidschianisierten' Namen bringen das schnelle Wachstum und damit die Möglichkeit zur frühen, gewinnbringenden Ernte dieser Varietät zum Ausdruck²⁹. In Tabelle 4 sind die verbreitetsten *yaqona*-Bezeichnungen aufgeführt. Es kann durchaus sein, daß hier ein und dieselbe Varietät zweimal, unter verschiedenen Namen auftaucht. Es steht die Wahrnehmung und Klassifizierung der Bauern, nicht die Unterscheidung nach Chemotypen im Vordergrund.

Bei Lebot und Lévesque findet sich eine Varietät, die von ihnen als *Vula kasa balavu* bezeichnet wird (lange, helle Stammabschnitte) (Lebot & Lévesque 1989: 260). Ich traf jedoch niemanden, der diese Sorte kannte, mir wurde gesagt, so etwas gäbe es nicht. Die üblicherweise einfach *yaqona damu* genannte Varietät wurde mir auch als *yaqona damu leka* vorgestellt. Tatsächlich hat diese Sorte kurze Stammabschnitte, bleibt aber ohne ein 'langes Pendant', so daß der Zusatz *damu* eigentlich ausreicht. Die als *yalu* bezeichneten Pflanzen, die mir auf Koro und Taveuni gezeigt wurden, waren grün, nach Capell soll es sich um eine 'schwarze' Varietät handeln (Capell 1991: 286). Obwohl sie relativ weit verbreitet ist (zumindest südöstliches Vanua Levu, Taveuni und Koro) taucht sie bei Lebot und Lévesque nicht auf.

Mir wurden auch Namen genannt, die ich in der Literatur nicht wieder finden konnte (z. B. *vonu* und *baidrau*, siehe Tabelle 4).

Einige der aufgeführten *yaqona*-Bezeichnungen werden in manchen Gebieten durch Zusätze spezifiziert und in anderen nicht, so der Fall bei *matakaro*, *qila*, *dokobana* und *vonu*. Ob es sich nun um vier oder bis zu acht verschiedene Varietäten handelt, hängt sozusagen davon ab, wo man sich befindet. Es kommt auch vor, daß Schimären entstehen, die unterschiedliche Merkmale an einer Pflanze zeigen – zum Beispiel lange und kurze Stammabschnitte an verschiedenen Stämmen

²⁸ Ähnlich auch bei der Bananensorte *liga-ni-marama* 'Damenhand'.

²⁹ Im Fidschianischen verwendete Lehnworte aus anderen Sprachen, zum Beispiel dem Englischen, und Namen aus der Bibel werden auf eigentümliche Weise 'fidschianisiert'. Zwei Konsonanten dürfen nicht aufeinander folgen, daher werden oft Vokale eingeschoben. Für meinen Namen bedeutet das beispielsweise: aus SEBASTIAN wird SEBASiTIANo (sprich: Sembasitiano). So erklären sich die beiden zusätzlichen 'i's in *bisinisi*.

einer *yaqona*-Pflanze (eigene Beobachtung in Nadakeke, Koro / Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 39 f.).

Tabelle 4. Die verschiedenen *yaqona*-Varietäten Fidschis (nach Morphotypen)

<u>yaqona-Sorte</u>	<u>Kurzbeschreibung / Anmerkung</u>
1. <i>yaqona loa leka</i> [Loa kasa leka]*	dunkelvioletter bis schwarzer Stamm mit helleren Sprenkeln**; kurze Stammabschnitte (Knoten etwa alle sieben bis acht Zentimeter); Blätter dunkelgrün wie oben aber lange, dünnere Stammabschnitte (etwa 20 cm); Blätter dunkelgrün
2. <i>yaqona loa balavu</i> [Loa kasa balavu]	dunkelgrüner Stamm ohne Sprenkeln; eher kurze Stammabschnitte
3. <i>yalu</i>	hellgrüner, gesprenkelter Stamm mit langen, eher dünnen Stammabschnitten; Blätter hellgrün
4. Honolulu (<i>bisinisi, makete</i>) [Honolulu, Business]	braun-rötlicher Stamm; kurze, dicke Stammabschnitte und dunkelgrüne Blätter; niedrig im Wuchs
5. <i>yaqona damu</i> (<i>yaqona damu leka</i>) [Damu]	grüner, gesprenkelter Stamm mit kurzen dicken Stammabschnitten; Blätter hellgrün wie oben, aber lange, dünne Stammabschnitte
6. <i>matakaro leka</i> [Matakaro leka]	hellgrüne, kurze und dicke Stammabschnitte, zu den Knoten hin dunkelgrün, gesprenkelt; niedrig im Wuchs
7. <i>matakaro balavu</i> [Matakaro balavu]	grüne, lange und dünne Stammabschnitte mit dicken Knoten und mit Sprenkeln
8. <i>vonu leka</i>	dunkelgrüner Stamm mit kurzen, dicken Abschnitten; Blätter dunkelgrün***
9. <i>vonu balavu</i>	hellgrüner Stamm mit kurzen, dicken Abschnitten; dunkelgrün gesprenkelt; Blätter hellgrün***
10. <i>qila leka</i> [Qila leka]	grün, wächst etwas höher als <i>yaqona vula leka</i> ; hat lange, dicke Stammabschnitte; gesprenkelt
11. <i>qila balavu</i> [Qila balavu]	schwarze, lange und dicke Stammabschnitte; hochgestreckter Wuchs
12. <i>yaqona vula leka</i> (<i>vau leka</i>) [Vau kasa leka]	grüner Stamm ohne Sprenkeln
13. <i>dokobana vula</i> [Dokobana vula]	—
14. <i>dokobana loa</i>	schwarzer Stamm
15. <i>baidrau</i>	grüner Stamm
16. <i>karawa</i> (<i>yaqona karawa</i>)	—
17. <i>qaisalu</i>	—
18. <i>dabea</i>	—
19. <i>jiria</i> (<i>diria</i>)	—
20. <i>malavo</i>	—

* die in eckigen Klammern angegebenen Bezeichnungen sind die in der Fachliteratur gebräuchlichen (hier werden nur elf bis zwölf Varietäten unterschieden). Die von mir gewählten Bezeichnungen entsprechen denen der Produzenten. Die in runden Klammern angegebenen Bezeichnungen sind alternative Namen für die gleiche Sorte oder wahrscheinlich alternative Namen.
**Die Sprenkeln, die bei einigen Sorten auf dem Stamm zu sehen sind, bilden jeweils kleine Erhöhungen, profilieren den Stamm somit etwas.
***nach Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 93

2.6.2 Chemotypen und deren wirtschaftliche Relevanz



Abbildung 8: *yaqona loa leka*, etwa zwei Jahre alt

Die den Effekt des *yaqona*-Getränkes, oder der aus den Wurzeln hergestellten Medikamente, ausmachenden psychoaktiven Wirkstoffe, nennt man Kavalaktone. Lebot und Lévesque (Lebot & Lévesque 1989: 240, 245 / Lévesque 1985, nach Lebot & Lévesque 1989: 243) stellten fest, daß sechs Hauptlaktone der insgesamt 19 Kavalaktone den Hauptanteil am Extrakt ausmachen und nummerierten diese durch:

- 1 = Demethoxyyangonin (DMY)
- 2 = Dihydrokavain (DHK)
- 3 = Yangonin (Y)
- 4 = Kavain (K)
- 5 = Dihydromethysticin (DHM)
- 6 = Methysticin (M)

Je nach Mischung dieser Hauptlaktone ergeben sich unterschiedliche Wirkungen auf den Trinker oder Konsumenten von Kava-Kava-Medikamenten. Der Chemotyp einer Kava-Pflanze ist eine codierte Auflistung der enthaltenen relativen Menge der Hauptlaktone; zum Beispiel bedeutet, daß in einer Probe 643251 am meisten Methysticin (Nummer 6) enthalten ist. Die Sorten, die es von *Piper methysticum* in Fidschi gibt, sind meist reich an Kavain (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 80). Die ersten drei aufgelisteten Laktone machen in der Regel über 70 % der gesamten Laktomenge aus (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 75). Die Pflanzen einer Varietät (im engeren Sinne) haben denselben Chemotyp. Allerdings können sehr unterschiedliche Morphotypen ähnliche Chemotypen aufweisen (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 79). Spricht man von unterschiedlichen Varietäten, ist also hinzuzufügen, ob man die Unterscheidung nach Erscheinung

der Pflanze oder nach chemischer Zusammensetzung trifft. Die Laktonzusammensetzung wird mehr durch den Genotyp der betreffenden Pflanze bestimmt, als durch Umwelteinflüsse (Lebot & Lévesque 1989: 255). Wird *kasa* aus dem Stamm einer Mutterpflanze produziert, ist also die Wahrscheinlichkeit, daß die neue Pflanze einen ähnlichen physiologischen Effekt haben wird, recht groß. Der Geschmack des aus den Wurzeln gemixten Getränkes wird hingegen auch durch Umwelteinflüsse bestimmt. Es ist in Fidschi weithin bekannt, daß die dicke Humusschicht der Insel Taveuni (in Fidschi daher auch "Garden Island" genannt) zwar Pflanzen mit großen Wurzeln hervorbringt, daß jedoch das daraus gemixte Getränk nicht besonders streng schmeckt. Die benachbarte, kleine Insel Qamea, bringt auf einem sehr felsigen Boden bekanntermaßen zwar Pflanzen von kleinem Wuchs, aber, als Getränk, sehr kräftigem Geschmack hervor. Inwieweit nun die Laktonzusammensetzung (der Chemotyp) den Geschmack bestimmt, vermag ich nicht zu sagen.

Der Chemotyp einer *yaqona*-Sorte wird nicht von dem Alter der Pflanze beeinflusst. Quantitativ erreicht der Kavalaktongehalt jedoch nach 18 Monaten seinen höchsten Stand, der dann konstant bleibt. Beim weiteren Wachstum vergrößert sich also nur noch die Menge der Biomasse (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 78 f.).

Der Anteil der einzelnen Laktone in den unterschiedlichen Teilen der Pflanze variiert beträchtlich. Von den verwendeten Teilen ist er in den Wurzeln (*waka*) am höchsten, im Wurzelstock (*lewena*) geringer und im Stamm am niedrigsten.

Das MAFF stellt in verschiedenen Gewächshäusern im Land (z. B. in der Koronivia Research Station bei Nausori oder der Wainigata Research Station bei Savusavu) Sammlungen der verschiedenen *yaqona*-Sorten zusammen, um zu untersuchen, welche von ihnen für welchen Markt, beziehungsweise für welche Verwendung am besten geeignet ist (pharmazeutischer Markt einerseits und *yaqona* als Getränk andererseits, siehe Kapitel 6, 7 und 8). Eine gut zum Trinken geeignete Varietät kann weniger vorteilhaft für den pharmazeutischen Gebrauch sein und umgekehrt.

Die in Fidschi verbreitetsten Sorten scheinen die beiden *yaqona loa*-Varietäten zu sein. Man findet sie in allen Hauptanbaugebieten, sowohl auf der großen Insel Viti Levu, als auch in der Gegend um Savusavu, auf Koro, auf Kadavu und auf Taveuni. Nach Lebot, Merlin und Lindstrom ergeben die 'weißen' Sorten das beste *yaqona*-Getränk, die weniger kavainhaltigen 'schwarzen' Varietäten (die Rede ist von "less socially valued black cultivars") aber ergeben ein Getränk

schwächeren Geschmacks (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 78 / Lebot & Lévesque 1989: 259 / auch schon bei Parham 1972: 308). Ich habe allerdings den Eindruck, daß heute, abgesehen von den Farmern, wenige Leute mit den unterschiedlichen *yaqona*-Sorten vertraut sind (siehe Kapitel 4, 5 und 6). Anhand der bloßen Wurzeln, wie sie von Mittelsmännern und Einzelhändlern verkauft werden, läßt sich nicht feststellen, um welche Sorte es sich handelt. In jeglichem Handel außerhalb der "Farmgate" gibt es also keine Bevorzugung einer bestimmten Sorte. Beim Sortieren auf den Marktständen zählt vornehmlich die Größe der Wurzeln, so daß Wurzeln gleicher Größe von verschiedensten Pflanzen zusammen verkauft werden. Außerdem werden bei der maschinellen Zerkleinerung die Wurzelreste zusammengeschüttet, ohne Rücksicht darauf, woher sie stammen (siehe Kapitel 7). Die Verschiedenheit der *yaqona*-Sorten spielt folglich momentan für den Handel keine ökonomische Rolle. Die von mir befragten Farmer vermehren alle *yaqona*-Varietäten gleichermaßen, es wird das *kasa* verwendet, das gerade zur Verfügung steht. Einige jedoch hoben die wirtschaftlichen Vorteile der Sorte Honolulu (= *bisinesi, makete*) hervor und Informant 2 sagte, daß *yaqona loa* schneller wächst und reift als *yaqona vula*. Auch sind die 'schwarzen' Sorten gegenüber Krankheiten resistenter als die 'weißen' (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 92 / Lebot & Lévesque 1989: 259). Ich denke, daß diese Eigenschaften der 'schwarzen' Varietäten für ihre Popularität verantwortlich sind, und daß möglichst geringe Anfälligkeit und Reifezeit gerade bei einer kommerzialisierten Produktion eher bestimmen werden, was angepflanzt wird, als der Geschmack. Schließlich ist dazu zu bemerken, daß auch das Getränk aus 'schwarzen' Sorten in einigen Gegenden viel stärker schmecken kann, als in anderen, sie also nicht pauschal als mild gelten können.

Kava-Sorten aus anderen pazifischen Ländern sind in Fidschi wenig bekannt, überhaupt kennen sich die Bauern meist nur mit den Sorten aus, die sie selbst pflanzen. Im Interesse der Produktionssteigerung ist man neuen Varietäten gegenüber aufgeschlossen, aber es besteht die Gefahr, daß Pflanzen eingeschleppt werden, deren Wurzeln und Erscheinung *Piper methysticum* zwar ähneln, die aber für den Verzehr unbrauchbar sind. Farmer aus der Gegend um Savusavu erzählten mir, daß das MAFF über das Radio vor einer vermeintlichen Varietät namens *yaqona ni toga* gewarnt habe. Diese Pflanze vermehrt sich rasch auf natürlichem Wege (über Ableger). Auf der einen Seite will das MAFF in Zukunft durch Quarantänebestimmungen und Importeinschränkungen vermeiden, daß 'falsches' *yaqona* und Krankheiten oder Schädlinge

eingeschleppt werden, auf der anderen Seite hofft man, durch den Austausch der Sorten innerhalb des Pazifik die optimalsten Varietäten herausfinden zu können.

2.7 Gesellschaftsstruktur und die Ressource Land in Fidschi

Vor der Einmischung der Europäer in Politik und Kultur der fidschianischen Gesellschaft gab es in Fidschi keinen Landbesitz im westlichen Sinne. Land hatte keinen Geldwert, wurde nicht verkauft oder gekauft. Der Besitz von Land war nicht wichtig, sondern das Recht, darauf zu produzieren (Knepper 1997: 25). G. Williams schreibt im Ausblick seines Agriculture Crop Extension Report: "(...) the uncertainty over property rights would probably hinder growth prospects" (Williams 1999a: 4). Was ist damit gemeint?

In Fidschi gibt es etwa 2900 km² Ackerland³⁰, von dem 1991 schätzungsweise 45% genutzt wurden (Broschüre 2 1997: 56). 83% des Landes in Fidschi – das sind 1.519.956 Hektar – (Broschüre 2 1997: 56, 63), das so genannte "Native Land", gehören als kommunales Eigentum den Einheimischen, wobei als besitzende Einheit meist ein *mataqali* auftritt³¹. Das Native Land Trust Board (NLTB) verwaltet dieses Land als Repräsentant der fidschianischen Besitzer³². Es kann Lizenzen zur Landnutzung vergeben, sofern das betreffende Stück Land nicht in einem "Native Reserve" liegt (Native Land Trust Act 1985: 6). Letzteres kann ausschließlich von Fidschianern oder der Land Development Authority gepachtet werden (Native Land Trust Act 1985: 8). Das Land 'ausgestorbener' *mataqali* fällt der 'Krone' zu, wird also zu "Crown Land" (Native Land Trust Act 1985: 10), welches der Regierung gehört und momentan etwa 7% des Landes in Fidschi ausmacht (Broschüre 2 1997: 57). Weniger als 10% des Landes befindet sich in privatem Grundbesitz ("Freehold Land"), das heute meist Fidschi-Indern aber zum Teil auch Ausländern und Fidschianern (zu 8%, Stand 1986) gehört (Bolabola 1986: 16, 18). Häufig sind diese Grundstücke für die Agrarwirtschaft besonders günstig gelegen, etwa an Flußläufen

³⁰ Die als Kokosnußplantagen nutzbaren Flächen sind hier offenbar nicht einbezogen (Broschüre 2 1997: 56).

³¹ erweiterte, exogame und meist patrilineare Verwandtschaftsgruppe, wichtige soziale Einheit in Fidschi. Ein *mataqali* unterteilt sich in mehrere *tokatoka*, mehrere *mataqali* gehören in der Regel zu einem *yavusa*. Die gut 1,5 Millionen Hektar "Native Land" teilen sich in den Besitz von 14.000 *mataqali* auf (Volavola 1995: 48).

³² Obwohl Fidschi am 10. Oktober 1874 einschließlich aller Gewässer zur britischen Kolonie wurde, verblieb ein Großteil des Landbesitzes in den Händen der fidschianischen *mataqali*, *yavusa* oder *tokatoka*. Von den Kolonialherren wurde dies jedoch damals nur als Übergangslösung betrachtet – solange, bis die Fidschianer reif seien für den Individualbesitz, wie er in Europa praktiziert wird (Kamikamica 1987: 227 f.). Mosese Volavola schreibt zum NLTB: "Our System is, as far as I am aware, unique. I know of no other country which has adopted such an approach, although many have studied ours with a view to determining its suitability for their own situations." (Volavola 1995: 50). Das NLTB verzeichnete 1987 23.129 Pachten über ein Gebiet von 319.000 Hektar. Davon wurden 59% agrarisch genutzt (Kamikamica 1987: 231).

(Informant 9), während sich das "Native Land" oft nicht zu intensiver Agrarwirtschaft eignet (Kamikamica 1987: 226).

Der Gartenbau spielt im dörflichen Kontext noch immer eine große Rolle: die meisten Grundnahrungsmittel für die ländlich lebende Bevölkerung werden hier erzeugt, außerdem aber auch Überschußproduktion für die urbanen Bereiche und zum Teil sogar den Export. Diese Produktion findet zum Großteil auf ungepachtetem *mataqali*-Land statt. Um eine groß angelegte, kommerzielle Produktion von *yaqona* oder anderen Nutzpflanzen durchführen zu können, ist zunächst notwendig, entsprechend geeignetes Land verfügbar zu machen (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 29). Sollen Investoren aus dem Ausland angeworben werden, muß man ihnen Land als Grundlage für die Produktion bieten können. Fraglich ist, inwiefern sie bereit sind, in Gebäude, technisches Gerät, Infrastruktur usw. zu investieren, wenn sie das Land, auf dem mit diesen Mitteln produziert wird, nicht kaufen können.

Ein kolonialpolitischer Grund dafür, daß es heute noch relativ viele 'Subsistenzler' in Fidschi gibt, ist, daß die Kolonialregierung die Kontrolle über das Land bei den fidschianischen Kommunen beließ (System der "indirect rule", Einheimische blieben unter dem Einfluß ihrer Häuptlinge) und somit unter anderem verhinderte, daß sich viele Fidschianer in den Städten ansiedelten. Durch die Aufrechterhaltung der dörflichen Strukturen wurde in der frühen Kolonialzeit die Entwicklung kommerzieller Agrarproduktion eher gehemmt (abgesehen natürlich von der Zuckerrohrproduktion) (Overton 1994: 118). Den Mitgliedern eines *mataqali* stehen Nutzungsrechte an einem Teil des *mataqali*-Landes zu. Es ist abzuwägen, ob allen Mitgliedern einer Gruppe tatsächlich ein Nutzen daraus erwächst, wenn ausländische Investoren ihr Land 'in Beschlag nehmen', beziehungsweise ist notwendig, eine Form der Gewinnbeteiligung zu finden, damit ein langfristiger Nutzen gewährleistet ist. Außerdem sollte sichergestellt sein, daß die Verwaltung des Landes tatsächlich weiterhin in den Händen der Eigentümer bleibt.

In einigen Fällen ist es jedoch auch für Fidschianer vorteilhafter, beziehungsweise notwendig, ein Stück Land zu pachten – etwa zur kommerziellen Produktion. Das *mataqali*-Land hat diesbezüglich verschiedene Nachteile: 1. kann bei keinem fidschianischen Kreditinstitut (beispielsweise der FDB) ein Kredit – z. B. für Maschinen – aufgenommen werden, weil *mataqali*-Land nicht als Sicherheit akzeptiert wird (Overton 1994: 122, 128)³³, 2. fehlt unter Umständen die notwendige Unabhängigkeit und auch Sicherheit, denn der *mataqali* könnte sich

³³ Die FDB akzeptiert hingegen gepachtetes Land (Crown und Native Lease) (Broschüre 1: [8]).

im schlimmsten Fall dazu entscheiden, das Land im nächsten Jahr jemand anderem zu geben, 3. muß überhaupt genügend überschüssiges Land vorhanden sein, da die *mataqali* normalerweise den Landbedürfnissen ihrer Familiengruppen (*i tokatoka*) zur Subsistenz Priorität gegenüber Anfragen für die kommerzielle Nutzung Einzelner einräumen (Overton 1994: 125 f.), und 4. muß man sich bei Benutzung des *mataqali*-Landes der Gemeinschaft unterordnen und obliegt der Kontrolle ihrer Hierarchien – ein Zustand, den inzwischen viele als einengend empfinden. Die Pachtverteilung durch das NLTB festigt die Strukturen der sozialen Hierarchie einheimischer Fidschianer³⁴, denn nach Abzug der entstandenen Unkosten für die Bearbeitung (25% der Pacht, nach Kamikamica 1987: 231), verteilt das NTLB die Pacht zu folgenden Anteilen an die Besitzer: 70% (das ist dann noch gut die Hälfte der Pachtsumme) gehen an die Mitglieder der besitzenden sozialen Einheit (z. B. Vertreter des *mataqali*), 15% gehen an den *turaga ni mataqali* (Oberhaupt des *mataqali*), 10% an den *turaga ni yavusa* (Oberhaupt des *yavusa*) und die verbleibenden 5% an den *turaga i taukei* (Häuptling der Region) (Native Land Trust (Leases and Licences) Regulations 1985: 14)³⁵. Diese Pacht wird in F\$ gezahlt. Je nach Größe des *mataqali* kann der Anteil, der den eigentlichen Besitzern zusteht, sehr gering ausfallen. Tatsächlich kommt es oft vor, daß sie gar nichts erhalten (Overton 1994: 121). Das ist sicherlich ein Grund dafür, daß neben dem gesetzlichen Pachtsystem über das NLTB das "Native Land" häufig auch inoffiziell verpachtet wird. Nach einer Anfrage beim Besitzer des Landes (nach dem Prinzip des *kerekere*³⁶; *i kere ni vanua* ist eine Bezahlung dafür in Waren, z. B. ein Teil der Ernte), wird der Pächter unter Umständen als Bezahlung auch auf dem Land des Verpächters arbeiten, beispielsweise eine zuvor vereinbarte Anzahl *yaqona*-Pflanzen anbauen. Man nennt diese ebenfalls traditionelle Form der Landverpachtung *vakavanua*. Sie ist heute in Fidschi illegal, bietet den Verpächtern aber mehr Einkünfte und eine direktere Kontrolle über das Land, während das System für die Pächter zum Teil die einzige Möglichkeit darstellt, an Land zu kommen (Overton 1994: 121). Soll versucht werden, eine gesteigerte *yaqona*-Produktion bei privaten

³⁴ Die heute bestehenden Hierarchien, wie sie in der Landpachtgesetzgebung festgelegt sind, stellen eine vereinfachte Form der kolonialzeitlichen Verhältnisse aus der Provinz Tailevu dar, die von der damaligen Regierung aufgrund der schwer überschaubaren Vielfalt 'traditioneller' Landnutzungsregelungen zum Standard für ganz Fidschi erklärt wurden (Bolobola 1986: 1). Overton schreibt dazu: "It was like taking a snapshot at one point of time, and of only selected aspects, of what was a particularly complex and fluid series of systems (...)" (Overton 1994: 118).

³⁵ M. Dregaso vom MAFF-Büro in Savusavu und seine Mitarbeiter machen sich diese 'traditionellen' Strukturen der fidschianischen Gesellschaft zunutze, indem sie Anliegen des MAFF den Führungspersonen nahebringen, welche dann Kraft ihrer Autorität oder ihres Einflusses bei ihren Leuten dafür sorgen können, daß sie umgesetzt werden. Das ist eine recht ökonomische Arbeitsweise ("indirect rule"...).

³⁶ *Kerekere* ist ein fidschianischer Brauch des Austausches, bei dem Dienste oder materielle Güter von jemandem erbeten werden. Gewöhnlich wird dabei *yaqona* von dem Bittenden als Geschenk überreicht.

Landpächtern zu erreichen, ist zu bedenken, daß die Situation hier ähnlich liegt wie bei den ausländischen Investoren:

"Land tenure policies need to be considered in terms of this. Many farmers are short-term leaseholders and are unlikely to spend money for long-term conservation of land unless long-term usage is guaranteed." (Aalbersberg 1993: 25).

Zwischen 1879 und 1916 wurden über 60.000 Inder nach Fidschi angeworben, um dort auf den Zuckerrohrplantagen zu arbeiten. Die britischen Kolonialisten, die zunächst kaum indische Frauen auf die Inseln ließen und sich schließlich bemühten, die Dorfstrukturen der fidschianischen Bevölkerung aufrechtzuerhalten (sie also nicht mehr als Arbeitskräfte rekrutierten), rechneten sicherlich nicht damit, daß sich 60 % der Inder (Knepper 1997: 55) nach abgelaufenem Arbeitsvertrag dazu entschließen würden, in Fidschi zu bleiben. 1996 machten die Fidschi-Inder eine Population von 338.818 aus, die 393.575 Einheimischen gegenüber stand (Information vom Bureau of Statistics, Suva). Daß es Spannungen gibt zwischen den Einheimischen, die das weitaus meiste Land besitzen, und den Indern, die große Teile der fidschianischen Wirtschaft kontrollieren, wurde der Weltöffentlichkeit nach dem Sturz der demokratischen Regierung und den Unruhen seit Mai 2000 offenkundig.

Abgesehen davon, daß viele sicherlich keine andere Wahl haben, ziehen es einige Inder in Ablehnung des traditionellen fidschianischen Systems vor, Land zu pachten. Es gibt jedoch auch Fälle in denen sie sich in das 'traditionelle' System der Landnutzung integrieren: so erzählte mir ein indischer Bauer aus Naqara, Taveuni (Informant 2), daß er vom *Tui Cakaudrove* ('Oberhaupt' der Provinz Cakaudrove), der in Somosomo ansässig ist, ein kleines Stück Land zur Verfügung gestellt bekommen habe. Anstatt eine Pacht zu zahlen, besucht er ihn ab und zu und präsentiert nach Art eines *i sevusevu* (traditionelle Präsentation von *yaqona* als Geschenk, siehe auch 6.2) etwas *yaqona* und außerdem Lebensmittel wie Butter, Brot, und Reis, welche längst keinen adäquaten Gegenwert zur Pacht des Landes darstellen, sondern als symbolische Gaben zu verstehen sind. Ein hinduistischer Fidschi-Inder präsentiert also nach fidschianischem Brauch einem traditionellen Häuptling ein Dankesgeschenk – und das vorzugsweise zu Weihnachten und Ostern, also an christlichen Feiertagen!

Es ergeben sich also grundsätzlich verschiedene Möglichkeiten der Landnutzung in Fidschi: Grundbesitz, Pacht über das NLTB, inoffizielle Pacht nach dem Prinzip des *vakavanua* und

Nutzung von *mataqali*-Land durch die Besitzer. Man kann davon ausgehen, daß die meisten indischen Farmer, die *yaqona* anbauen, ihr Land pachten, während die meisten Fidschianer das Land ihres *mataqali* benutzen. Die Tendenz geht jedoch dahin, daß auch mehr Fidschianer Land pachten. Kamikamica bemerkt dazu: "As Fijians become tenants themselves, so will the need for land to support them on a traditional basis dwindle." (Kamikamica 1987: 233). Wo Ausgaben für die Pacht zu verzeichnen sind, besteht eine andere wirtschaftliche Ausgangssituation, wobei auf der einen Seite die finanzielle Belastung des Pächters, auf der anderen aber zum Teil dafür die Möglichkeit zur kommerziellen Produktion besteht. Im Bereich der Produktion ist bei den *yaqona*-Pflanzern also nicht per se von gleichen Grundvoraussetzungen auszugehen, die Bauern bilden keine 'homogene Gesellschaftsschicht'.

3 Zwischenhandel und Transport

Der Zwischenhandel von *yaqona* wird durch die Tatsache bedingt, daß die Kultivierung der Pflanze nicht in ganz Fidschi gleichmäßig ausgeprägt ist. Für den *yaqona*-Anbau klimatisch ungünstig gelegene Gebiete sind auf die Versorgung aus anderen Regionen angewiesen. In den urbanen Ballungszentren, in deren Nähe die Pflanze nicht oder in unzureichender Menge angebaut wird, besteht eine hohe Nachfrage.

Entwicklung und Organisation des *yaqona*-Handels in Fidschi obliegen bisher auf allen Ebenen – von der Produktion bis zum Export – dem privatem Sektor.

3.1 Mittelsmänner

Im Zusammenhang mit dem Zwischenhandel mit *yaqona* ist in Fidschi oft die Rede von "middlemen". Tatsächlich ist darunter eher eine Funktion als ein Beruf zu verstehen. So kann es Mittelsmänner geben, die selbst *yaqona* pflanzen, also auch Produzenten sind, oder die neben ihrer Tätigkeit als Zwischenhändler (Großhandel) auch auf dem Markt an Konsumenten verkaufen (Einzelhandel). Andere sind in weiteren Bereichen der *yaqona*-Industrie tätig oder gehen einer Neben- beziehungsweise Hauptbeschäftigung nach, die nichts mit der Pflanze zu tun hat. Offenbar gibt es nur relativ wenige Mittelsmänner für *yaqona*, die Spezialisten sind. Im Folgenden wird die Bezeichnung 'Mittelsmann' verwendet, wenn eben diese Funktion gemeint ist. Mittelsmänner oder "Grog-Dealer", die in der Mehrzahl Fidschi-Insulaner sind, kommen entweder von den Städten in entlegene Gebiete und auf die kleineren Inseln oder leben selbst im jeweiligen Anbaugesbiet. Wer mit *yaqona* handeln möchte, erstet einmal im Jahr eine "business-licence" beim zuständigen Town Council, beziehungsweise City Council (eine Lizenz für den "wholesale" kostet beim Suva City Council einschließlich Mehrwertsteuer 275 F\$³⁷). Es ist erlaubt, von Zuhause aus den Verkauf abzuwickeln und dort ein Büro zu haben, die Lagerung von *yaqona* ist jedoch verboten, Informant 10). Oft ist die Geschäftsbeziehung zwischen Mittelsmann und Produzenten zwar gewohnheitsmäßig, stets aber auf eine konkrete Lieferung bezogen. Ein Aufkäufer bezieht von so vielen unterschiedlichen Farmern, bis sein Bedarf an

³⁷ Offenbar sind die Auflagen, die mit der Bezeichnung "Grog-Dealer" gekoppelt sind, im Land nicht einheitlich festgelegt. Informant 11 sagte, er müsse für eine Lizenz vom Savusavu City Council nur 25 F\$ jährlich zahlen, jedoch verfügt er auch über eine Zerkleinerungsmaschine (siehe Kapitel 7), deren Betriebslaubnis ihn allein 50 F\$ im Jahr kostet. Wer *yaqona* an Verbraucher verkaufen will, braucht eine "retail"-Lizenz, wer exportieren möchte, entsprechend eine Lizenz zum Export. Geht eine Person mehreren dieser Tätigkeiten nach, braucht sie für jede von ihnen eine gesonderte Lizenz (Informant 10).

yaqona gedeckt ist, beziehungsweise wird an jeden Mittelsmann verkauft, sofern der gebotene Preis stimmt. Es gibt keine schriftlichen Verträge oder Abmachungen über regelmäßigen Nachschub. Der persönliche Kontakt ist hier in Ermangelung moderner Kommunikationsmittel natürlich unumgänglich. Daraus ergibt sich ein begrenzter Radius (von einigen Autofahrtstunden), innerhalb dessen der Aufkäufer regelmäßig die Runde macht. Mittels eines kleinen, geländetauglichen Lastwagens oder "Carrier" (japanischer Pritschen-Jeep) sammelt der Zwischenhändler die Wurzeln bei den Bauern ein. Manchmal wird eine Lieferung für die nächste Woche oder Ähnliches vereinbart, wobei sich die Bestellung genau nach den momentan auf dem Markt gefragten Produkten der Pflanze richten kann: *lewena* oder nur *waka*, geschältes oder rohes *kasa*, *civicivi* usw. Abgesehen von solchen kurzfristigen Übereinkünften sind also weder die Farmer auf der einen, noch die Mittelsmänner auf der anderen Seite an feste Geschäftspartner gebunden.

Rajesh Prasad (Informant 11) hat für sein Unternehmen Rajesh Kava Suppliers momentan zwei Arbeiter angestellt, die ihm helfen. 1998 waren es acht oder zehn, denn um eine Tonne *yaqona* aufzutreiben, die er einem Exporteur in Suva lieferte (Informant 12), waren mehr Arbeitskräfte notwendig. Der Lohn pro Helfer beträgt 10 F\$ am Tag (ebenso 1998). Prasad bricht um vier Uhr morgens auf und fährt mit seinem vierradbetriebenen, kleinen Lastwagen in die Anbaugelände. Wenn die Farmer seinen Wagen sehen, kommen sie herbei, falls sie etwas zu verkaufen haben. Zwischen acht und zehn Uhr morgens kommt er dann wieder in der Stadt an und begibt sich zum Busbahnhof, um auf ankommende Farmer zu warten und auch hier weiteres "Grog" zu kaufen. Er bekommt den Rückgang in der Nachfrage von Übersee stark zu spüren. Bis Mitte Oktober 1999, sagt er, habe er nur 1,5 t an seinen Hauptabnehmer geliefert.

Auch mit ihren Abnehmern machen viele Mittelsmänner keine Verträge, alle Verhandlungen werden über das Telefon abgewickelt. Wenn die Nachfrage von Übersee groß ist, kommt es vor, daß ein Mittelsmann zeitweise nur einen einzigen Exporteur beliefert. Dauerhafte Geschäftsverbindungen sind hier wichtiger als mit den Farmern, da diese erstens in unregelmäßigen Zeitabständen ernten und zweitens zahlreicher sind.

Informant 11 verkauft auf Viti Levu pro Woche im Moment 200 bis 300 kg (Ba und Sigatoka), ähnliche Angaben bekam ich auch von einem anderen Mittelsmann auf Taveuni.

Im Unterschied zu den Exporteuren verfügen Mittelsmänner in der Regel nicht über Lagerräume und es fehlen ihnen die Kontakte ins Ausland. Rajesh Prasad traut sich zu, jede erforderliche

Menge *yaqona* zu besorgen und würde sich einen direkten Kontakt nach Übersee wünschen. Zumindest diejenigen Mittelsmänner, die Exporteure beliefern, profitieren von einem großen Exportmarkt. Für lokale Verhältnisse kann bei günstiger Marktlage, soweit ich das beurteilen kann, ein tüchtiger Mittelsmann für *yaqona* sicherlich relativ viel Geld verdienen.

Zum Teil fallen die Mittelsmänner in der Handelskette gänzlich weg, nämlich dann, wenn die Farmer selbst zum Markt kommen, um ihr *yaqona* dort direkt an die Einzelhändler zu verkaufen. Ob ein Farmer direkt verkauft, hängt unter anderem von seinem Wohnort ab. Während es beispielsweise einige Farmer von Taveuni begrüßen, wenn sie den Ernteertrag von ihrer Farm aus an Mittelsmänner verkaufen können (Informanten 2 & 3; nicht zuletzt deshalb, weil, wie schon erwähnt, jede Lagerung einen Gewichts- und somit Wertverlust darstellt), bevorzugen es Bauern von Koro, nach Suva zu fahren, um die Wurzeln selbst auf dem Markt an Einzelhändler zu verkaufen. Letztere profitieren von dieser Gelegenheit, da sie bei den Produzenten in der Regel einen besseren Preis bekommen als bei den Mittelsmännern, welche eine größere Gewinnspanne einrechnen. Wenn es den Farmern möglich ist, selbst auf einem Markt an Einzelhändler zu einem besseren Preis zu verkaufen (nach Abzug der reisebedingten Unkosten), nehmen viele die Mühe auf sich. Eine Schiffsfahrt von Koro nach Suva dauert etwa zwölf Stunden.

Nach Ansicht von William Aalbersberg (Informant 13), einem Mitarbeiter in Projekten zu nachhaltigen Wirtschaftsweisen und Berater in Umweltangelegenheiten³⁸, verdienen die Farmer momentan anteilsmäßig viel zu wenig am *yaqona*-Export. Er plädiert für einen direkten Kontakt der Exporteure zu den Produzenten. Mittelsmänner, so sagt er, verdienen nur unnötig am *yaqona*-Handel. Der Exporteur Mohammed Rafiq (Informant 12) aus Suva sagt, daß es gut sei, wenn man Mittelsmänner beim Einkauf umgehen kann und den direkten Kontakt zu den Farmern hat. Dann könne man ihnen manchmal auch gute Preise machen. *Yaqona*-Verkäufer auf den Märkten äußern ebenfalls zuweilen, daß Mittelsmänner die Wurzeln teuer machen. Solange die Anbaugelände von *yaqona* an der Peripherie liegen und Gegebenheiten der Infrastruktur es den Farmern schwer machen, den Transport selbst zu übernehmen, wird jedoch eine Mittlerfunktion zwischen ländlichen und urbanen Gebieten notwendig sein. Letztlich hängt die Einstellung zum Zwischenhandel davon ab, welche Kontakte man hat. Schließlich beschweren sich nicht diejenigen, die selbst Mittlerfunktionen übernehmen.

³⁸ William Aalbersberg ist Dozent für Chemie an der University of the South Pacific (USP), wo er sich mit der Analyse von fidschianischen Pflanzen zur Verwendung in der Medizin und als Nahrungsmittelzusatz beschäftigt (siehe auch Kapitel 9.2).

3.1.1 Strategien der Aufkäufer

Wichtigstes Qualitätsmerkmal ist der Grad der Trockenheit des geernteten *yaqona*. Gegenüber im "drier" getrockneten Wurzeln, werden sonnengetrocknete bevorzugt (siehe 2.2.2). Mittelsmänner kaufen alle Varietäten von *yaqona* auf.

Einen Nachteil für die Bauern stellt die Voraussagbarkeit ihres Bargeldbedarfes dar – viele von ihnen betreiben eine mehr oder minder ausgeprägte 'Subsistenzwirtschaft', sodaß die Bedürfnisse, für die Bargeld ausgegeben werden muß, auf der Hand liegen: zu den nötigen Anschaffungen gehören einige Lebensmittel (z. B. Reis, Brot und Butter), Kleidung, sowie Batterien und Kerosin für Lampen. Immer wieder betont werden die Kosten für die Schule der Kinder³⁹. Der Stellenwert dieses Postens kommt beispielsweise durch die in Fidschi verbreiteten "fund-raising"-Aktionen, sowie ein öffentliches Preisausschreiben zum Ausdruck, bei dem man die Schulgebühren für ein Jahr gewinnen kann (das Preisausschreiben war eine Werbeaktion zu einem Produkt aus europäischem Gemüse im Programm des Fernsehsenders Fiji One).

Viele Bewohner der Insel Koro fahren im August mit einer eigens dazu eingesetzten Fähre (Sonderfahrt der 'SOFE', siehe 3.2.2) alljährlich zum Hibiskusfestival nach Suva. In Fidschis Hauptstadt braucht man Geld. Insulaner in entlegeneren Gebieten (z. B. Taveuni) geben, sofern sie Christen sind, vergleichsweise viel Geld zu Weihnachten und Ostern aus. Die mit den örtlichen Gegebenheiten vertrauten Aufkäufer wissen, daß viele Farmer zu diesen Anlässen und zu Beginn eines jeden Schulterms aus Bedarf an Geld ernten werden, daß es also ein ausreichendes Angebot an *yaqona* zu diesen Zeiten gibt. Daher sinken die Preise für die Wurzeln. So sind die Produzenten gezwungen, zu einem recht geringen Preis zu verkaufen, wenn sie ihr geerntetes *yaqona* loswerden wollen. Es aufzubewahren, bis ein besserer Preis erzielt werden kann, ist schwierig, da ihnen die Speicherkapazitäten fehlen, das Klima zu feucht sein kann und die Lagerung, wie schon erwähnt, einen Verlust bedeutet. Einige Farmer beklagen sich, die Mittelsmänner, Einzelhändler und Exporteure würden *yaqona* lagern und wären dadurch in der Position, Preise zu ihren Gunsten manipulieren zu können. Denn wenn sie Rücklagen haben, ist es ihnen möglich, die Preise zu drücken. Bauern, die extra unter der Aufwendung von Unkosten

³⁹ Fidschi hat eine recht junge Bevölkerung: nach einer Aufstellung des Bureau of Statistics waren 1996 35,4 % der Bevölkerung unter 15 Jahren (37,9 % der Einheimischen) und nur 3,1 % über 65 Jahre alt (3,4 % der Einheimischen). Geld muß ausgegeben werden für Schuluniformen, Essen und Busfahrten (in Fidschi gibt es keine Fahrpreis-Ermäßigung für Schulkinder, nur kleine Kinder, die auf den Schoß genommen werden und keinen Anspruch auf einen Sitzplatz haben, dürfen umsonst befördert werden).

und Zeit in die Städte kommen (oft von anderen Inseln), wird dann unter Umständen gesagt, daß die Preise gesunken seien und man ihnen daher nur soundsoviel bezahlen könne. Die Bauern sind dann gezwungen trotzdem zu verkaufen, da es einen noch größeren Verlust bedeuten würde, ihre Erzeugnisse wieder mit zurück zu nehmen.

3.1.2 "Farm-Gate"-Preise

Der Preis für die *yaqona*-Wurzeln richtet sich zum Teil nach anderen Mechanismen, als bei denjenigen Nutzpflanzen, die zu einem bestimmten 'Reifezeitpunkt' geerntet werden müssen. Bei langsam reifenden Pflanzen wie *yaqona* bleibt jede Prognose darüber, wie hoch der Ertrag zur Erntezeit sein wird, eine Spekulation:

"It could be risky to invest resources too heavily in this crop and disregard subsistence requirements, for farmers have no guarantee that *yaqona* planted today will realise the same returns when harvested three or four years later" (Chung 1988: 107).

In den Jahren 1990-96 war ein steter Anstieg der "Farm-Gate"-Preise zu verzeichnen, der 1997 einen Einbruch erlitt und gleich darauf 1998 ein bis dahin noch nie da gewesenes Maximum erreichte (siehe Tabelle 5 und Abbildung 9). Die hohen Preise seit der zweiten Hälfte des Jahres 1998 sind das Resultat der gesteigerten Nachfrage von Übersee (vor allem Europa und USA). Es besteht also eine direkte Beziehung zwischen dem internationalen Markt und dem Verdienst der Bauern. Auf Koro konnten die Bauern in der zweiten Jahreshälfte 1998 ein Kilogramm *waka* für 30 F\$ an Mittelsmänner, die zu ihnen kamen, verkaufen. Ein Jahr später, nach dem Abebben des Kava-Booms, lag der "Farm-Gate"-Preis nur noch bei 20 F\$. Farmer erzählten mir, daß sie hingegen auf dem Markt in Suva 30 F\$ für ein Kilogramm *yaqona* bekommen können. Zwei Marktverkäufer stammen aus ihrem Dorf Naqaidamu, sie sind natürlich eine Anlaufstelle, aber auch an andere Händler, Einheimische oder Inder, wird verkauft – es zählt vor allem der Preis. Zum Teil ist es für die Käufer erforderlich, die Wurzeln nach dem Kauf nochmals zu trocknen. Sie müssen das Risiko, zu feuchte Wurzeln zu erstehen, abschätzen und den entsprechenden Wertverlust einkalkulieren.

Man sollte vermuten, daß sich die in 3.1.1 genannten Anlässe für die *yaqona*-Ernte (Weihnachten, Schulterme usw.) in der Produktionsmenge der einzelnen Quartale (Abbildung 5) niederschlagen, dies ist jedoch nicht ganz eindeutig der Fall. Zwar war die geerntete Menge Anfang 1997, Ende 1997 und Ende 1998 groß (was mit Weihnachten, Neujahr und dem Beginn des neuen Schulterms zusammenfällt), aber Anfang 1998 und Anfang 1999 scheint nicht besonders viel geerntet worden

zu sein. Die große Produktionsmenge im vierten Quartal 1998 ist den hohen "Farm-Gate"-Preisen zuzuschreiben und bildet insofern eine Ausnahmerecheinung.

Tabelle 5: Durchschnittliche "Farm-Gate"-Preise (in F\$) 1990 - 99

Jahre	<i>lewena</i>	<i>waka</i>
1990	5,50	8,50
1991	6	9
1992	7	10
1993	8,50	11
1994	9	11,50
1995	12	18
1996	12	22,5*
1997	15	18
1998	18	40*
1999	12°	20°

Anmerkung: 40 F\$ für ein Kilogramm *waka* erscheinen mir als Durchschnitt für das gesamte Jahr 1998 etwas zu hoch gegriffen.
nach: Aufstellung des MAFF
*nach: Aufstellung von G. Williams 1999
°von mir geschätzter Durchschnitt

Wahrscheinlich gibt es in jedem Quartal einen Anlaß zur Ernte, sodaß die Zeitspanne von drei Monaten zu großzügig gewählt ist, um erntebedingte Schwankungen im Jahresverlauf abzulesen. Die heutigen, im Vergleich zu den Jahren vor 1998 hohen "Farm-Gate"-Preise spiegeln nach G. Williams die Nachschub-Schwierigkeiten der Farmer wieder, womit wohl gemeint ist, daß nach dem Boom nur noch wenig *yaqona* übriggeblieben ist, das noch (bzw. schon) geerntet werden kann. Wenn es wieder mehr reife Pflanzen gibt, werden die Preise wohl graduell sinken. Es tut sich heute allerdings eine bisher nicht in dem Maße feststellbare Diskrepanz auf zwischen den wieder

gesunkenen "Farm-Gate"-Preisen und den jedoch immer noch sehr hohen Marktpreisen. Einige Bauern beklagen diesen Zustand.

3.2 Transport innerhalb Fidschis

Viel *yaqona* wird in den urbanen Zentren konsumiert, die im Vergleich zu anderen kavaproduzierenden Inselstaaten, wie Vanuatu, recht gut durch die bestehende Infrastruktur mit den ländlichen Bereichen und kleineren Inseln verbunden sind.

Es ist also zunächst eine Bewegung von den ländlichen Anbaugebieten in die größeren Siedlungsräume zu verzeichnen. Dazu kommt eine Bewegung von den eher östlich gelegenen Anbaugebieten nach Westen. Die Hauptstadt Suva fungiert hierbei als 'Schleuse' und zwar sowohl für den Export, als auch für die Weiterleitung in andere Städte von Viti Levu (Abbildung 10). Nach meiner Einschätzung wird das im Westen produzierte *yaqona* (z. B. Sigatoka Valley, Landesinnere von Viti Levu) auch eher in den westlichen Städten und weniger in Suva verkauft (siehe auch Chung 1988: 108). Es kommt also zum Großteil dem lokalen Markt zugute. Der Transport von *yaqona* bereitet keine Probleme, da die Wurzeln nicht verderblich sind. Solange es nicht feucht ist, stellt es keine besonderen Ansprüche an Verpackung und Lagerung.

3.2.1 Überlandtransport und Infrastruktur

Da die meisten Bauernfamilien kein eigenes Fahrzeug besitzen, spielt in Gegenden mit entsprechender Infrastruktur (Viti Levu, Vanua Levu und, eingeschränkter, Taveuni und Ovalau) der öffentliche Bus für den Transport von *yaqona* durchaus eine Rolle. Eine einfache Fahrt kostet je nach Entfernung etwa zwischen 35 ¢ und 2 F\$. Auch wenn das Mitführen von Gepäck kostenlos ist, ist die Menge doch beschränkt, da die Busse hauptsächlich dem Personentransport dienen. Auf Viti Levu und Vanua Levu werden auch Expressbusse eingesetzt, die sich dadurch auszeichnen, daß sie nicht überall auf der Strecke auf Handzeichen hin anhalten. Dadurch erreichen sie schneller die Städte, außerdem sind sie komfortabler und teurer als der normale "Stage-Bus". Zum Teil werden auch Expressbusse zum Verschicken von *yaqona* eingesetzt.

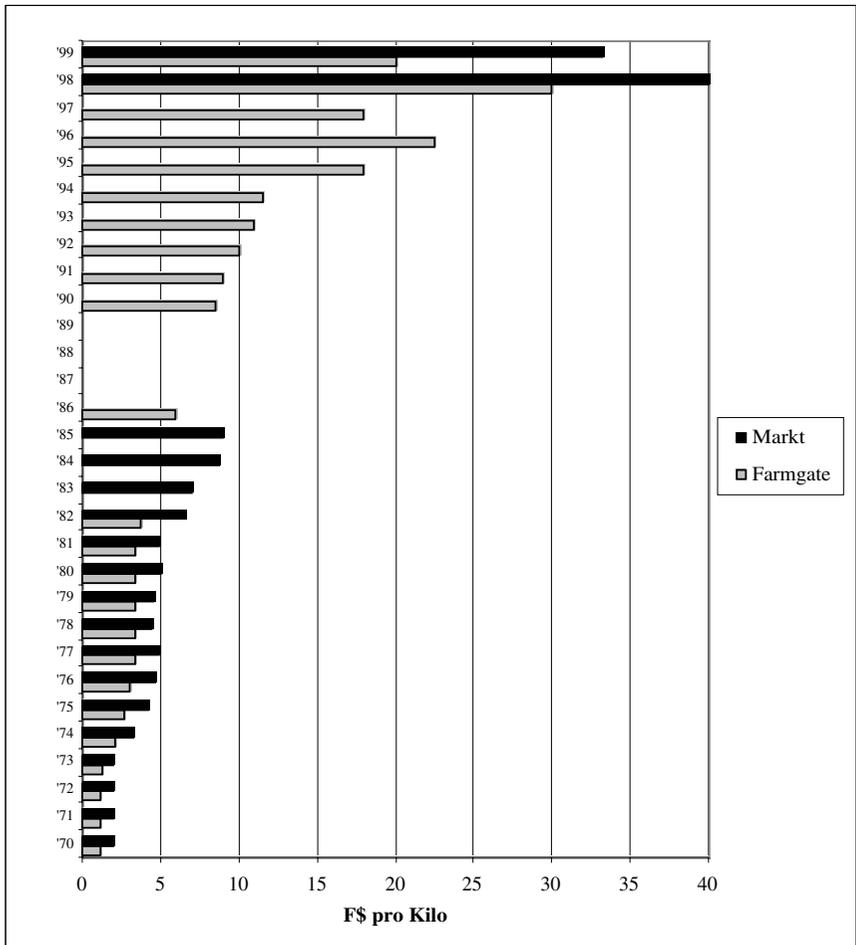


Abbildung 9: "Farm-Gate"-Preise & Marktpreise für *waka* von 1970 -99

Quellen:

"Farmgate"-Preise: 1970 - 82: Ellis 1983, nach Chung 1988: 110 / 1986: Chung 1988: 106 / 1990 - 97: MAFF, Mitteilung Young & Gonemaituba / 1998 & 1999: von mir geschätzter Durchschnitt
 Marktpreise: 1970 - 75 Schätzungen von Chung 1988: 110 / 1976 - 85 zusammengestellt aus "Weekly Market Reports, Fiji Times 1976 - 85, nach Chung 1988: 110 / 1998 & 1999: von mir geschätzter Durchschnitt

Anmerkung: Die Preise der '90er Jahre gelten für *waka*, die Preise der anderen Jahre wahrscheinlich auch, jedoch werden sie in den Quellen nicht eindeutig zugewiesen.

Dabei ist nicht erforderlich, daß man selbst mitfährt. Der Sender gibt es in einer Stadt bei den Mitarbeitern der entsprechenden Beförderungsfirma ab (z. B. Sunbeam Transport Ltd.) und der Empfänger nimmt es am Busbahnhof des Zielortes entgegen.

Kleine Lastwagen und vor allem "Carrier" werden als Taxen eingesetzt und sind vor allem für den Lastentransport wichtig. Sie befahren auch Strecken auf denen keine Busse verkehren. "Carrier" werden von den Produzenten gemietet, um ihre Erzeugnisse zum nächstgelegenen Markt zu transportieren. Wie schon angesprochen wurde, scheuen viele Bauern aber auch größere Reisen nicht, um ihr *yaqona* auf Märkten zu verkaufen⁴⁰.

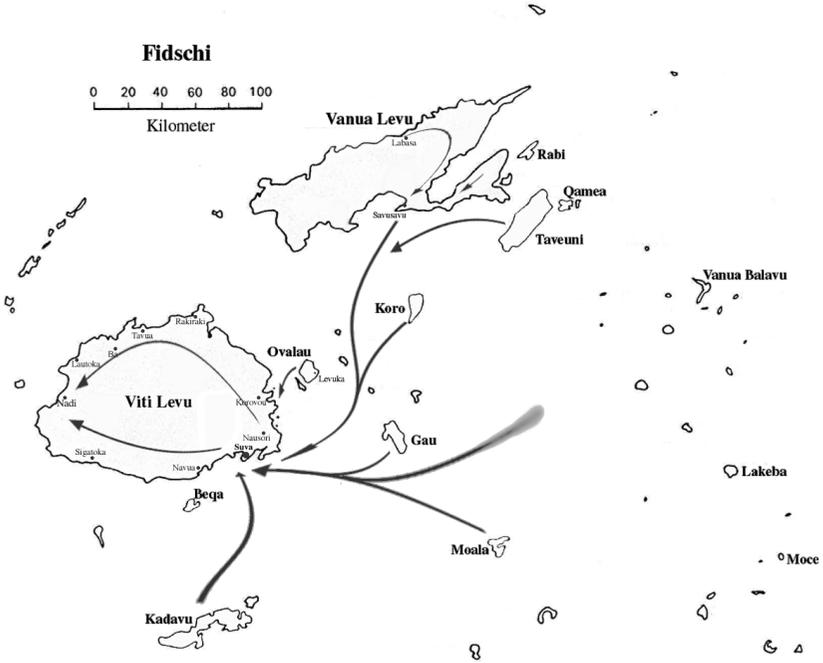


Abbildung 10: Transportwege des *yaqona*-Handels in Fidschi

Für den Transport über weite Strecken, insbesondere zwischen den Inseln und von Suva in die Western Division, werden von vielen die Dienste von Zustellfirmen wie United Truckers oder

⁴⁰ Bei Reisen zu weit entfernten Märkten steht fast immer *yaqona* im Vordergrund, andere Erzeugnisse sind entweder von zu geringem Wert, z. B. Taro, oder verderblich. Der Weg lohnt sich nur bei größeren Mengen (20 kg

insbesondere die Firma CDP Services Ltd. in Anspruch genommen. Diese Firmen übernehmen den gesamten Transport, sowohl über Land, als auch zwischen den Inseln. Zum Transport wird *waka* und *lewena* in großen Plastiksäcken verpackt, welche aus gebrauchten Reis- oder Mehlsäcken von Hand mit grober Kordel zusammengenäht werden. Diese Ballen enthalten zwischen 20 und 50 kg *yaqona*.

Der in Fidschi wohl am weitesten verbreitete Transportdienst ist die Firma CDP Services Ltd. In jeder Stadt gibt es eine Zweigstelle des CDP Service, zu der man die Ballen zum Verschicken bringen, beziehungsweise von der die Empfänger selbige abholen können. Innerhalb des Stadtgebietes lassen Zwischenhändler sie zum Teil auch nach entsprechender Bestellung zu Hause abholen. Außen auf die Ballen werden Gewicht, Bestimmungsort und Empfängername geschrieben. Prinzipiell wird alles mit CDP verschickt: auf dem Weg von den äußeren Inseln nach Viti Levu vornehmlich mit haltbaren agrarischen Produkten wie *yaqona* und Kokosnüssen beladen, bringen die Laster Konsumgüter wie Kleidung, Geschirr und importierte Lebensmittel von der Hauptinsel zurück. Für die Strecke von Savusavu nach Nadi kostet der Transport eines Kilogramms *yaqona* 40 ¢⁴¹. Von Savusavu aus nach Ba oder Rakiraki sind es 50 ¢. Es kann auch per Kubikmeter gezahlt werden, allerdings ist *yaqona* bei gleicher Menge so etwas teurer als nach Gewicht. Das Verschicken eines der meist größeren Ballen (40 - 50 kg) über weite Distanzen kostet im Schnitt also 20 - 25 F\$.

Einige Mittelsmänner bedienen sich der Transportunternehmen und sammeln die Wurzeln nur im Anbauggebiet ein. Andere begeben sich gegebenenfalls mit einem eigenen Fahrzeug auf eine Fähre und bringen das *yaqona* selbst zu ihren Kunden.

In Gesprächen mit Farmern klang einige Male an, daß die Mittelsmänner (stereotyp: "the Indians") vor ihnen, den Produzenten, etwas verbergen würden. Ich interpretiere das als Unmut darüber, daß sie gern mehr mitbekämen von den aktuellen Marktpreisen und den Preisen, die ein Exporteur mit 'ihrem *yaqona*' erzielen kann. Es ist zwar den meisten bekannt, daß in Deutschland Medikamente aus der Kava-Wurzel hergestellt werden, doch besteht anscheinend eine gewisse Unsicherheit darüber, was auf den verschiedenen Ebenen des *yaqona*-Handels geschieht. Die sich häufig ändernden Marktpreise werden von Mund zu Mund in entlegene Gebiete weitergegeben; je schlechter also der Anschluß durch Verkehrswege, desto schwieriger ist es, die entsprechende

oder mehr), hat man nur wenige Kilogramm, versucht man sie von Zuhause aus zu verkaufen.

Information zu bekommen; früher sicherlich gravierender als heute. Denn in der *Fiji Times* werden die durchschnittlichen Marktpreise mitgeteilt und auch über das Radio bekommen Farmer Informationen des MAFF. Am Büro des MAFF in Waiyevo, Taveuni, werden monatlich Marktpreise und Exportpreise für Australien und Neuseeland angeschlagen (Market News, siehe Literaturverzeichnis). Der Straßenbau in ländlichen Gebieten bringt für die Farmer neben der Möglichkeit, selbst mit agrarischen Erzeugnissen schneller in urbane Zentren zu gelangen, auch einen besseren Informationsfluß mit sich. Die bessere Information über aktuelle Marktpreise von *yaqona* führt zum Teil dazu, daß Dörfler weniger an die Mittelsmänner verkaufen, die zu ihnen kommen, da die gebotenen "Farm-Gate"-Preise zu niedrig liegen, und es vorziehen, selbst zum Markt zu fahren (Chung 1988: 108). Oft wird angenommen, daß der Ausbau von Infrastruktur eine Kommerzialisierung der agrarischen Produktion nach sich zieht⁴² (Chung 1988: 97):

"A common observation in the South Pacific region and elsewhere is that the expansion of commercial agriculture tends to follow road construction (...). In Wainimala the road has encouraged the expansion of *yaqona* cultivation within the framework of semi-subsistence village agriculture" (Chung 1988: 105);

und: "(...) improved transport encourages agricultural specialization" (Chung 1988: 111). Umgekehrt ist heute der Fall, daß die Verwirklichung der Zukunftspläne des MAFF zur Mechanisierung und Kommerzialisierung der *yaqona*-Industrie eine bessere Infrastruktur benötigt (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 27).

Sieben oder acht Jahre nach Fertigstellung der Monasavu Road im Innern von Viti Levu zeigte sich, daß die Farmer, die entlang dieser Straße wohnen, abgesehen von *yaqona* kaum Nutzpflanzen verkauften (Chung 1988: 101, 107 f., 118). Die Transportkosten waren zu hoch und die nur geringe Menge, die im Bus transportiert werden kann, machte den weiten Weg zum Markt bei den anderen Erzeugnissen unrentabel (Chung 1988: 101). Seit es die Straße gibt, ist es Farmern auch möglich, auf die Märkte an der Nordküste zu gelangen (Lautoka, Ba und Tavua), wo die Konkurrenz nicht so groß ist wie in Suva, denn hierher kommt auch das "Grog" von den großen Anbaugebieten im Osten des Archipels (siehe Abbildung 10). Zuvor war für die Dörfler in der Wainimala-Gegend nur der Markt in Suva erreichbar (einige Tagesreisen zu Fuß, mit dem Pferd oder per Boot auf dem Fluß). Die neue Straße erlaubt es nun viel schneller und unbeschwerlicher

⁴¹ Die Preise der verschickten Waren werden unterschiedlich bemessen: Kokosnüsse werden beispielsweise in alten Reissäcken für 7 F\$ pro Sack von Savusavu nach Lautoka verschickt - da die Säcke eine Normgröße aufweisen, werden sie nicht gewogen.

⁴² Wie Margaret Chung aufzeigt, ist das nicht zwangsläufig der Fall (Chung 1988: 100, 117): "Developments in Wainimala following construction of the Monasavu road further demonstrate that roads may be a necessary but clearly not sufficient condition for agricultural development (...)" (Chung 1988: 120).

in die urbanen Zentren zu gelangen, um auf dem Markt zu verkaufen (Chung 1988: 100)⁴³, und erbrachte so höhere Einnahmen durch den vermehrten *yaqona*-Verkauf, andererseits aber auch mehr Unkosten, denn es entstanden neue Bedürfnisse nach importierten Nahrungsmitteln, Busfahrkosten usw. (Chung 1988: 118).

Man sollte die positiven Errungenschaften für Region und agrarische Produktion durch den Bau neuer Straßen nicht überschätzen. Die negativen Konsequenzen von Straßenbau -Projekten werden häufig erst nach längerer Zeit augenfällig⁴⁴. Der momentan durchgeführte, großzügige und aufwendige Ausbau der Straße auf Taveuni wird von einigen Farmern kritisch beurteilt (z. B. Informant 6).

3.2.2 Schifflinien

Zwischen den Inseln wird das *yaqona* auf dem Wasserweg transportiert. Verschiedene Schifflinien verkehren auf unterschiedlichen Routen zwischen den Inseln. Sie nehmen Passagiere, LKWs, Vieh und Lasten auf. Neben Suva stellt Savusavu einen Hauptumschlagplatz dar. Das Schiff 'SOFE' ("Spirit of Free Enterprise") von Consort Shipping fährt zweimal wöchentlich den Hafen von Savusavu an (kommt mittwochs und sonntags nach Savusavu und läuft montags und donnerstags wieder aus) und auch die Inseln Koro und Taveuni. Viele Einwohner – darunter Bauern, die ihr *yaqona* auf einen Markt bringen wollen – reisen vornehmlich mit SOFE.

CDP hat insgesamt elf Lastwagen auf Vanua Levu, 4- und 7-Tonner, von denen die 7-Tonner regelmäßig nach Viti Levu übersetzen. Normalerweise kostet ein Lastwagentransport für 7-Tonner auf SOFE 680 F\$ (Hin- und Rückfahrt). CDP bekommt allerdings Rabatt und zahlt nur 550 F\$. Die etwas teurere Fähre 'ADI SAVUSAVU' (von Beachcomber Cruises Limited), die auf direktem Weg die Städte Suva und Savusavu verbindet, wird von CDP nicht benutzt (Informant 14). Informant 11 zahlt etwa 380 oder 390 F\$ (sowohl auf ADI SAVUSAVU als auch auf SOFE), um seinen 3-Tonner nach Viti Levu überzusetzen. Als sonstige Ausgaben fallen für Hin- und Rückweg Kosten für Benzin und Verpflegung an. Unterkunft findet er bei Verwandten in Suva.

Weitere Unternehmen, die in Fidschi Schifflinien unterhalten, sind Kadavu Shipping Co. Ltd. (pendeln zwischen Suva und Kadavu) und Patterson Brothers Shipping Co. Ltd. mit Verbindungen nach Levuka (Ovalau) und von Rakiraki nach Nabouwalu (am südwestlichen Ende

⁴³ Die Straße ist jedoch nicht das ganze Jahr über benutzbar. Ich wollte im September 1999 von Tavua über Vatakoula und diese Straße nach Suva reisen, aber schlechte Wetterbedingungen verhinderten den Busverkehr. Man riet mir sogar davon ab, mich auf "Carrier" zu verlassen.

⁴⁴ M. Chung stellt das in ihrer Studie "The Impact of a Road" überzeugend da, siehe Literaturverzeichnis.

von Vanua Levu). Patterson Brothers bieten auch den anschließenden Transport über Land mit eigenen Bussen an, so daß man bei ihnen auch eine Verbindung nach Labasa und Savusavu (von Labasa her über den Landweg) buchen kann. Andere Unternehmen schaffen Verbindungen in die Eastern Division (Gau, Moala) bis hin zur Lau-Gruppe.

4 Einzelhandel, im besonderen Marktverkauf

Das *yaqona* gelangt per Zustellung oder direkt durch Farmer und Mittelsmänner in die urbanen Zentren, wo es entweder an Einzelhändler oder an Exporteure abgegeben wird. Der Exportmarkt wird momentan auf allen Ebenen der *yaqona*-Industrie diskutiert und ist Gegenstand diverser Spekulationen. Seine Bedeutung hat in den letzten Jahren und vor allem während des internationalen Kava-Booms zugenommen, dennoch brachte auch 1998 die Nachfrage der lokalen Märkte den größeren Teil der Erträge ein (siehe Kapitel 8). Der Lokalmarkt in Fidschi bleibt also

Tabelle 6: Erträge aus dem *yaqona*-Handel in Millionen F\$ (nach Williams 1999b: 3)

Jahr	Lokalmarkt	Export*	Gesamterträge
1995	23,5	2,7	26,2
1996	41	2,2	43,2
1997	64,5	3,4	67,9

*errechnet aus den "Freight On Board"-Preisen (FOB) des Hafens in Suva
(Exportpreis ohne Transportkosten)

wie in der Vergangenheit für die *yaqona*-Industrie gegenüber dem Exportmarkt um ein Vielfaches bedeutender (in Tabelle 6 sind die Erträge vom Lokal-, bzw. Exportmarkt der Jahre 1995 - 97 aufgeführt).

Die Einzelhändler in den Städten sind es, die die Nachfrage nach den Wurzeln und das Geld der Verbraucher an Mittelsmänner und Produzenten weitergeben. Als Einzelhändler verstehe ich diejenigen Händler, die direkt an die Konsumenten verkaufen. Zum Teil sind sie gleichzeitig auch Großhändler, das heißt, sie verkaufen größere Mengen von getrocknetem *yaqona* weiter an andere Händler oder Exporteure (siehe 4.1). In diesem Kapitel ist der Fokus jedoch auf ihre Geschäfte mit den Verbrauchern gerichtet. Die Verbraucher in den Städten der größeren Inseln (und Angereiste aus Gegenden, in denen kein *yaqona* angepflanzt wird) kaufen *yaqona* entweder auf dem Markt, in sogenannten Kava-Shops oder bei Leuten, die von ihren Privathäusern aus die Wurzeln verkaufen.

Ich interviewte Marktverkäufer und -verkäuferinnen in sieben Städten der Hauptinsel Viti Levu und einer Stadt auf Vanua Levu. Insgesamt wurden 36 Interviews durchgeführt: Lautoka (5), Tavua (2), Ba (2), Rakiraki (3), Savusavu (2), Suva (8 + 3 Kurzinterviews), Sigatoka (5) und Nadi (6). Die im folgenden geschilderten Untersuchungsergebnisse basieren auf diesen Interviews; dabei ist anzumerken, daß die Gültigkeit dieser Ergebnisse aufgrund der relativ geringen Anzahl der Befragten eventuell in manchen Fragen eingeschränkt bleibt. Meine sonstigen Beobachtungen stützen jedoch in der Regel die hier zum Ausdruck kommenden Verhältnisse. Insgesamt sind 22 der Marktverkäufer Inder (davon eine Frau), einer ist Mischling (Inder-Fidschianer) und 13 sind Fidschianer (davon 5 Frauen) (siehe hierzu auch Kapitel 10). Sechs der 36 Verkäufer sind also Frauen.

Markt und Busbahnhof bilden jeweils das Zentrum einer Stadt (vielleicht abgesehen von Suva). Der Markt wird in einer großen, überdachten Halle abgehalten, insbesondere samstags auch im Freien. Blaue, an Seilen gespannte Plastikplanen bieten dann Schutz gegen Sonne und Regen. Die *yaqona*-Verkäufer sind täglich auf dem Markt, schon von früh morgens bis nachmittags. Die Markthalle in Nadi, zum Beispiel, ist montags bis dienstags von 7 Uhr bis 17 Uhr geöffnet, donnerstags bis 17.30 Uhr, freitags bis 18 Uhr und an Samstagen von 5 Uhr bis 16 Uhr. Eine halbe Stunde, bevor die Halle geschlossen wird, ertönt ein Klingelsignal, daß die Verkäufer daran erinnert, ihre Waren zusammenzupacken und die Stände zu schließen.

Einen Sonderfall stellt der Markt in dem kleinen Ort Waiyevo auf Taveuni dar. Hier wird nur einmal in der Woche Markt abgehalten.

4.1 Profil der Unternehmen

Die als privates, selbstständiges Unternehmen zusammenarbeitenden Einheiten sind sehr häufig Familienmitglieder. Beim Grad der Verwandtschaft unter den Beteiligten und bei ihrer Anzahl zeigen sich verschiedene Facetten. Ein Familienunternehmen kann nur ein Ehepaar, aber auch zwei oder gar drei Generationen umfassen (das heißt, daß schon der Großvater mit *yaqona* handelte); es arbeiten also Söhne mit ihren Vätern zusammen, gegebenenfalls gemeinsam mit ihren Ehefrauen. Der Begriff der 'Familie' ist hierbei oft über den des Haushaltes ausgedehnt zu denken, insbesondere bei Fidschianern. Eine andere Familienkonstellation ist die Zusammenarbeit zweier oder mehrerer Brüder oder zweier Cousins.

Sieben der befragten 36 Verkäufer arbeiten allein. Ein-Personen-Unternehmen sind eher eine

Ausnahme, zeigen aber, daß es möglich ist, diese Arbeit in einem gewissen Umfang allein auszuführen (im Gegensatz zum Bereich der Produktion, siehe 2.2). Bei einigen Unternehmen spielen familiäre Verbindungen keine oder keine große Rolle. Eine Befragte arbeitet an dem *yaqona*-Stand eines Jugendclubs von dem sie angestellt ist. Es kommt auch vor, daß mehrere Brüder zwar *yaqona* verkaufen, dies allerdings in getrennten, jeweils eigenen Unternehmen tun. Einige Unternehmen stellen zusätzlich bezahlte Arbeiter ein. Entweder sind diese fest angestellt (die, die am Marktstand verkaufen), oder kurzfristig für einen begrenzten Zeitraum beschäftigt in Phasen, in denen es besonders viel zu tun gibt. Letzteres kommt vor allem bei Unternehmen vor, die auch selbst produzieren (zusätzliche Arbeitskräfte für die Ernte z. B.) oder die neben dem Einzelhandel auch Großhandel betreiben, denn der Marktverkauf allein ist bezüglich seiner Anforderungen an die Arbeitskräfte relativ berechenbar und konstant. Als Faustregel kann gelten, daß die Anzahl der angestellten Arbeitskräfte eines Unternehmens dessen Umsatz widerspiegelt. Die Größe der unternehmerischen Einheiten variiert also zwischen allein arbeitenden Marktverkäufern und Unternehmen wie den Western Kava Dealers, in denen 15 Familienmitglieder und 20 Angestellte zusammen arbeiten.

Ein Angestellter des Unternehmens Ram Karan Kava Dealers Ltd. sagte, daß er 100 F\$ pro Woche verdient (Informant 15). Er könnte sich auch dafür entscheiden nur 25 oder 30 F\$ Grundgehalt zu bekommen und sich dann an den Verkäufen beteiligen.

Von 33 Marktverkäufern gaben 18 an, daß sie dieser Beschäftigung hauptberuflich und ganztagig nachgehen. Elf der Befragten sind selbst Produzenten, wobei eines dieser Unternehmen auch Großhandel und ein anderes auch Exportgeschäfte mit *yaqona* betreibt. Ein weiterer Produzent, den ich auf dem Markt in Nadi antraf, war nur dort, um seine Ernte zu verkaufen. Dafür veranschlagte er drei Wochen (er wohnt solange bei Verwandten). Drei der anderen *yaqona*-Verkäufer sind außerdem Großhändler, einer von diesen hat zusätzlich eine Zuckerrohrfarm bei Tavua (ein Verkäufer in Lautoka gehört zu demselben Unternehmen). Die Erträge aus dem Zuckerrohranbau sind für ihn genauso wichtig wie der Handel mit den Wurzeln. Eine Verkäuferin in Sigatoka erzählte mir, daß sie auch Töpferin sei (Einige Dörfer an der Mündung des Sigatoka River sind in ganz Fidschi berühmt für ihre Töpferinnen. In Nayawa sagte man mir, daß alle Frauen des Dorfes Töpferinnen seien). Sie verdient zwar mehr Geld mit dem *yaqona*-Verkauf, das Töpfern, dem sie nach der Arbeit auf dem Markt noch Zuhause nachgeht, sei aber ihre Leidenschaft. Von den zwei verbleibenden Interviewten fehlen mir die Angaben dazu, ob sie neben

dem Verkauf auch anderen Tätigkeiten nachgehen.

Ein Verkäufer aus Nadi erzählte, daß er erst nach seiner Pensionierung mit diesem Beruf begonnen habe, er arbeitete in seiner Jugend auf den Zuckerrohrfeldern und dann als Techniker. Auch eine Verkäuferin aus Lautoka sagte mir, daß sie und ihr Mann erst nach dessen Ausscheiden aus seinem vorherigen Beruf mit dem Verkauf begonnen haben.

Nach Jiten Mangal ergab ein 1986 auf dem Markt in Suva durchgeführter Survey, daß nur vier von 42 Verkäufern selbst Farmer waren (er nennt sie "Producer-Vendors" im Gegensatz zu "Non-Producer Vendors"). Freitags und samstags, wenn auch Bauern zum Markt kommen, um ihre Produkte zu verkaufen, seien es mehr als an den anderen Tagen der Woche (Mangal 1988: 65). Diese Verhältnisse haben sich bis heute offenbar geändert (zumindest was den Markt in Suva betrifft). Zwar kommen am Wochenende die Produzenten aus dem Umland zum Markt, die dann draußen vor der Markthalle ihre frischen Produkte verkaufen (das gilt auch für die anderen Märkte Fidschis), und weil sich mehr Kunden draußen aufhalten, gehen dann auch einige Marktverkäufer, die sonst drinnen ihren festen Stand haben, ins Freie. Der *yaqona*-Verkauf wird davon jedoch nicht beeinflusst, die *yaqona*-Verkäufer bleiben stets in den schattigen Markthallen an ihrem angestammten Platz. Die Märkte werden in verschiedene Areale für die unterschiedlichen Waren geteilt. Die am deutlichsten abgetrennten Bereiche sind die für Fisch (welcher vor allem früh morgens gekauft wird und oft mittags schon gänzlich verkauft ist) und der für *yaqona*. In der sehr großen, zweistöckigen Markthalle in Suva wird im oberen Stock neben einigen Gewürzen, Importgemüsen und Tabak nur *yaqona* verkauft. Auf kleineren Märkten (z. B. Tavua) sind die Bereiche weniger deutlich sichtbar voneinander getrennt. Ein Farmer von außerhalb müßte also einen Stand mieten, an dem er verkaufen kann, da er das *yaqona* nicht draußen anbieten darf (Eine Ausnahme bietet der Verkauf von bereits abgepacktem, zerkleinertem *yaqona*. So gibt es beispielsweise in Nadi auch Verkäuferinnen, die vor dem Markt an der Straße *yaqona* verkaufen und mixen. Siehe auch Anmerkung ⁵⁰). Zudem brauchen die Verkäufer im Markt eine generellen "business licence" (165 F\$ mit Mehrwertsteuer, Informant 10), welche jedoch nicht speziell für *yaqona*, sondern für sämtliches Grünzeug gilt. Die Verkäufer sagten, daß sie die Standmiete auch dann bezahlen müssen, wenn sie einmal wegen einer Verknappung oder aus anderen Gründen gar nicht verkaufen, denn sonst wird der Stand an jemand anderen vergeben. Möchte man auf dem Markt verkaufen, muß zunächst ein Antrag an den Town Council der jeweiligen Stadt gestellt werden. Dieser leitet die Anfrage an den Market Master weiter, der dann prüft, ob noch Stände zu

vergeben sind. Ist das nicht der Fall, muß man solange warten, bis es Platz gibt. Einen Stand zu bekommen ist also unter Umständen nicht so einfach und bietet sich auch nicht für jemanden an, der nur gelegentlich oder an zwei Tagen in der Woche davon Gebrauch machen kann. Die Standmiete, die die Einzelhändler zu entrichten haben, hängt davon ab, welche Waren sie verkaufen. Die Miete für die "Grog"-Stände ist höher als die für Stände, an denen einheimische Gemüse und Früchte feilgeboten werden. Die Stände setzten sich aus mehreren "Stalls" zusammen. Als ein "Stall" gilt das Maß von etwa einem Meter Tischfläche. In Suva kostet ein solcher Tisch im *yaqona*-Bereich 3,85 F\$ pro Tag (es kann sein, daß ein "Stall" hier etwas größer als ein Meter ist; im Erdgeschoß beträgt der Mietpreis für andere Waren nur 3,29 F\$), während in Nadi ein Tisch nur 61 ¢ kostet. Die *yaqona*-Verkäufer benötigen je nach Standgröße zwei bis neun "Stalls". Einige größere Unternehmen haben mehrere Stände auf einem Markt, also zum Beispiel neun "Stalls" auf vier Stände verteilt (in Suva muß jeder Stand eine andere Bezeichnung haben, so daß Stände unterschiedlichen Namens unter Umständen dennoch zum gleichen Unternehmen gehören, z. B. Tanoa Kava Dealers und Vanua Kava Dealers). Der Market Master, der auf dem Markt ein Büro hat, führt die Aufsicht über das Marktgeschehen. Er, beziehungsweise ein Helfer oder eine Helferin, geht einmal am Tag zu jedem Stand, um die Tagesgebühr einzusammeln. Die Verkäufer erhalten dann eine Art Quittung, ein kleiner Zettel, ähnlich den in Fidschi üblichen Bus-Tickets (*risiti*, aus dem Englischen: "Receipt"). Manche Verkäufer zahlen die Gebühren monatlich. Auf den Märkten in Suva und Sigatoka haben die Marktverkäufer sogar einen Telefonanschluß an ihrem Stand. In Rakiraki sind die *yaqona*-Stände nicht in einer Markthalle, sondern in einzeln freistehenden Buden untergebracht.

Der Anteil der Produzenten, die auf dem Markt in Suva verkaufen, hat sich gleichwohl seit 1986 vergrößert. Nun sind es allerdings nicht mehr einzelne Farmer, die kommen, um ihre Ernte zu verkaufen, sondern organisierte Familienunternehmen, deren Mitglieder zum Teil in Suva und zum Teil im jeweiligen Anbaugebiet leben und die abgesehen von ihrer eigenen Produktion für einen konstanten Nachschub auch von anderen Produzenten aufkaufen.

Die Mehrheit der Händler gibt ihr *yaqona* nur an die Kunden auf dem Markt ab. Auf fast allen Märkten gibt es aber auch Großhändler, die daneben auch an Einzelhändler, Mittelsmänner oder Exporteure weiterverkaufen. Manche Händler verkaufen zwar eigentlich nur an Verbraucher, helfen sich untereinander jedoch aus, wenn es zu einer Verknappung kommt und der eine oder andere Schwierigkeiten hat, versorgt zu werden. Einige verkaufen *waka* und *lewena* nur auf dem

Markt an Verbraucher, beliefern daneben aber Mittelsmänner und Exporteure mit *civicivi* und *kasa*. Auf dem Markt in Suva gibt es besonders viele Großhändler. Eines dieser Unternehmen beliefert auch die Armee (siehe dazu auch 6.1 und Kapitel 8).

18 der befragten Marktverkäufer verkaufen nur von ihrem Stand auf dem Markt aus, sieben sagten, sie würden auch von Zuhause aus verkaufen, allerdings betonte einer von ihnen, daß er dort nur ausgewählte Kunden bediene. Eine Verkäuferin aus Nadi verkauft Zuhause nur kleine 1-F\$-Päckchen mit zerkleinertem *yaqona*, kein *waka*. Ein Verkäufer aus der gleichen Stadt sagte, daß man ganztägig auch Zuhause bei seinem Sohn kaufen könne, sogar bis 1 Uhr nachts. Ob die Händler auch von Zuhause aus verkaufen oder nicht, hängt zum einen davon ab, ob sie Berufsleben und Privatssphäre strikt voneinander trennen möchten, zum anderen auch davon, wo sie wohnen: zwei Verkäufer aus Suva erklärten mir, daß derjenige von ihnen, der von Zuhause aus verkauft, im Stadtteil Samabula wohne, der andere aber, der nur an seinem Marktstand verkauft, in Nasese lebe, was näher am Stadtzentrum liegt. Für den Verkauf von Zuhause aus braucht man eigentlich eine Lizenz, was in der Innenstadt offenbar besser nachgeprüft wird als an der Peripherie. Ein Händler vom Markt in Suva, der auch ein Lebensmittelgeschäft in einem anderen Stadtteil der Hauptstadt hat, bietet auch hier *yaqona* an. Ich traf nur auf zwei Unternehmen, die auf mehreren Märkten Fidschis verkaufen, zum einen Satish Kumar Sharma in Tavua und Lautoka, zum anderen Western Kava Dealers in Nadi und Labasa. Beide Unternehmen sind auch Großhändler.

Von fünf befragten Verkäufern fehlen mir die Angaben dazu, wie lange es ihr Unternehmen schon gibt. Nur drei Verkäufer und Verkäuferinnen gaben an, daß sie unter einem Jahr dieser Tätigkeit nachgehen, acht Händler und Händlerinnen tun das seit über 1 bis 5 Jahren, 13 Unternehmen bestehen seit 6 bis 15 Jahren und vier Familienunternehmen gibt es bereits seit 16 bis über 30 Jahren. Diese Verteilung spricht für die Bedeutung und Stabilität des lokalen Marktes. Da nur drei der Interviewten angaben, erst kürzlich ihre Tätigkeit aufgenommen zu haben, scheint der Kava-Boom keinen besonderen Anreiz geboten zu haben, in den Einzelhandel mit *yaqona* einzusteigen (zwei von ihnen nahmen ihre Tätigkeit erst auf, als der Boom schon abgeebbt war). Vielleicht war aufgrund der eher negativen Auswirkungen der hohen Nachfrage von Übersee auf den Lokalmarkt (siehe Kapitel 8) sogar das Gegenteil der Fall.

Manche Verkäufer trinken selbst viel von dem *yaqona*-Getränk, während der Arbeit und Zuhause. Viele antworteten aber auf die diesbezügliche Frage, daß sie nur wenig trinken. Ein indisches

Familienunternehmen aus Rakiraki, das bereits in der dritten Generation mit den Wurzeln handelt, ist vollkommen abstinente. Es gibt Verkäufer, die sagen, daß sie manchmal den Kunden zuliebe trinken oder nur trinken, um die Qualität zu testen. Ein indischer Verkäufer aus Sigatoka sagte sogar, daß der *yaqona*-Genuß eine schlechte Sache sei.

4.2 Bezugsquellen

Es fällt auf, daß die einheimischen Marktverkäufer, die selbst auch produzieren (11 von 36 Befragten produzieren, neun davon sind Einheimische) zumeist aus der gleichen Region (oder von der gleichen, kleineren Insel) und am ehesten von Verwandten und Bewohnern des eigenen Dorfes oder der Nachbardörfer *yaqona* kaufen. So kommt es, daß man auf den Märkten häufig *yaqona*-Stände sieht, die auf Schildern den Herkunftsort ihres "Grog" bekanntgeben insbesondere, wenn es sich um ein renommiertes Anbaugebiet handelt (z. B. Ovalau, Koro und Kadavu). Auf einem solchen Schild steht beispielsweise:

"Ovalau Golden Kava: NA YAQONA UASIVINI NOAVA"

– das heißt: 'Goldenes Ovalau-Kava: das exzellente *yaqona* von Noava' (Ovalau ist eine Insel vor der Ostküste von Viti Levu, Noava ist der Name des Unternehmens). Außerdem ist meist die Telefonnummer dazugeschrieben und oft werden *yaqona*-Wurzeln oder eine gefüllte *tanoa* oder *bilo* daraufgemalt (*tanoa* ist die hölzerne Schale, in der das *yaqona*-Getränk zubereitet wird, und *bilo* ist das Kokosnußschälchen, aus dem man es trinkt; siehe Kapitel 6).

Viele der Verkäufer, die nicht selbst pflanzen, erstehen das *yaqona* sowohl direkt von Farmern, als auch von Mittelsmännern – es sei denn, sie leben in einer Stadt, die weit weg von den wichtigen Anbaugebieten liegt, etwa im Nordwesten von Viti Levu, so daß sie nicht mit Farmern in direkten Kontakt treten können. Da sie in Herkunft und Verwandtschaft keine besonderen Beziehungen zu einem der Anbaugebiete haben, sind die Einkaufskriterien hier am ehesten Angebot und Qualität der Ware. Entweder zahlen die Verkäufer im voraus und erhalten dann die Wurzeln, oder sie warten die Lieferung ab und überweisen dann (entweder zu einer Bankfiliale oder, wenn keine solche vorhanden ist, zur Poststation).

Die Farmer kommen, da, wo es möglich ist, zum Markt, um ihre Erzeugnisse an den Ständen der Verkäufer anzubieten. Wie schon erwähnt, ziehen es viele Einzelhändler vor, direkt von den Produzenten zu kaufen. Zum Teil kennen sich Produzenten und Einzelhändler bereits von früheren Transaktionen, oft sind es aber so viele verschiedene Farmer, die zum Marktstand

kommen, daß man zum Teil Schwierigkeiten hatte, für mich ihre Anzahl abzuschätzen (so antwortete jemand: "...hundreds!"). Selbst in Gebieten, in denen man leicht von Farmern *yaqona* erhandeln könnte, beziehen jedoch einige ihre Wurzeln nur von Mittelsmännern, zum Teil sogar nur von einem einzigen. Vermutlich bedeutet dies eine Arbeitserleichterung gegenüber Verhandlungen mit vielen unterschiedlichen Bauern.

Tabelle 7: Preisstaffelung beim *yaqona*-Verkauf
(am Beispiel vom Markt in Suva, Herbst 1999)

Gramm	Preise für		
	dünneres / kurzes <i>waka</i>	längeres / dickes <i>waka</i>	Pulver aus <i>waka</i> -Resten & <i>lewena</i>
100 g	3,80 F\$	4, 50 F\$	3 F\$
200 g	7 F\$	[7,60]* 9 F\$	5 F\$
300 g	12 F\$	[11,40] -	7 F\$
400 g	16 F\$	[15,20] -	-
500 g	19 F\$	-	-
600 g	23 F\$	[22,8] -	-
700 g	27 F\$	[26,6] -	-
800 g	31 F\$	[30,4] -	-
900 g	35 F\$	[34,2] -	-
1000 g	38 F\$	45 F\$	24 F\$

*Anmerkung:
In Fidschi werden Preise anders gemacht als bei uns. Von dem in Deutschland üblichen 'Dezimal-Preisen' hält man auf einem fidschianischen Markt offenbar nicht viel. Man bevorzugt stets gerade Zahlen. Außerdem ist es nicht unbedingt so, daß man bei größerer Menge, die man abnimmt, einen Rabatt bekommt, wie die Preise in den Klammern zeigen: neun 100 g-Päckchen zu je 3,80 F\$ würden weniger kosten, als eine 900 g Packung. Wer wirtschaftlich einkaufen möchte, sollte sich also für das 200 g-Päckchen entscheiden. Anders verhält es sich in diesem Fall mit dem zerkleinerten Pulver, wo man großzügiger zu sein scheint. Die restlichen Preise fehlen leider, da ich, das muß ich gestehen, ihre Unregelmäßigkeit nicht sofort bemerkte und zu bequem war, sie alle abzuschreiben ...

Auf den Märkten der Städte im Norden und Westen von Viti Levu, Nadi, Lautoka, Ba und Tavua, findet man *yaqona* aus den meisten Anbaugebieten im Norden und Osten, außerdem aus dem Innern von Viti Levu (Hinterland von Rakiraki). Die drei Marktverkäufer in Rakiraki beziehen hauptsächlich *yaqona* aus dem Hinterland der Stadt, vielleicht ist das der Grund dafür, daß die Marktpreise hier vergleichsweise niedrig liegen (siehe Tabelle 8). In Savusavu sammelt sich "Grog" aus ganz Vanua Levu, Taveuni, Qamea und Rabi. Auf dem Markt in Savusavu gibt

es kein *yaqona* von südlich gelegenen Inseln, denn die Produktion von dort wird nach Suva verschifft (siehe Abbildung 10). In der Hauptstadt kommen Lieferungen von Kadavu, Koro, Moala und Gau, wie auch von den nördlichen Anbaugebieten (Vanua Levu, Taveuni, Qamea und Rabi) und dem Innern von Viti Levu (Namosi) zusammen. Der Markt in Sigatoka wird zusätzlich von Beqa und mit *yaqona* aus dem Tal des Sigatoka River versorgt. Ich nehme an, daß ein Großteil der Produktion aus dem Sigatoka Valley im Westen der Hauptinsel verbraucht wird und nicht nach Suva gelangt. In den Markthallen von Nadi, Lautoka, Ba und Suva kann man auch Kava aus Vanuatu und Tonga kaufen. Die meisten Marktverkäufer sagten, daß es zuweilen zu Verknapptungen kommt. Als Ursachen wurden die in 2.4 und 2.5 besprochenen Faktoren, die die *yaqona*-Produktion schädigen, genannt, am häufigsten Regen. Bei Schwierigkeiten mit dem Nachschub kaufen manche Händler beispielsweise fünf Kilogramm feuchte Wurzeln zum Preis von zwei Kilogramm trockenem *yaqona* und trocknen sie selbst. In den Monaten November und Anfang Dezember kommt es nach Aussagen der Verkäufer am häufigsten zu wetterbedingten Verknapptungen⁴⁵. Ein Verkäufer aus Suva beklagte, daß in dieser Zeit oft Händler von der Westseite von Viti Levu zum Hafen kommen und gute Preise bieten für das "Grog", daß dort ankommt und zum Teil vom Hafen aus verkauft wird. So kommt es, daß sie insgesamt höhere Preise erwirken. Wenn der *yaqona*-Nachschub knapp wird, sind die Händler bemüht, die Preise beizubehalten, allerdings kaufen sie dann minderwertigeres und damit billigeres *yaqona* ein. Das "Grog" aus der Provinz Tailevu (östliches Viti Levu) ist beispielsweise verhältnismäßig preisgünstig. Es gibt immer genug davon, es ist jedoch von schlechter Qualität, da es noch nicht reif genug ist (Informant 15). Ähnliches gilt für *yaqona* aus Navosa (südöstliches Viti Levu). Übrigens werden auch Verknapptungen in Vanuatu und Tonga spürbar, wie mir ein Verkäufer von überseeischem Kava aus Nadi sagte, denn dann kommen mit den Flugzeugen keine Lieferungen mehr. Neben feuchtem Wetter beeinträchtigte im letzten Jahr allerdings vor allem der Exportmarkt die Versorgung des lokalen Marktes in Fidschi. Exporteure belieferte die Mittelsmänner zahlten den Farmern bessere Preise, als die Einzelhändler. Mir wurde allerdings nie berichtet, daß wegen der hohen Preise Unternehmen eingegangen sind. Das liegt wohl daran, daß die Einzelhändler notgedrungen ebenfalls höhere "Farm-Gate"-Preise zahlten und den Preisdruck an die Konsumenten weitergaben (siehe auch Kapitel 8).

⁴⁵ Der Regen verfolgt das *yaqona* bis zu den Verkaufsständen: 1997 gab es in Nadi nachts eine Flut wegen starker Regenfälle und das Wasser drang bis in die Markthalle. Viel von dem *waka* war verloren, sozusagen

Tabelle 8: Durchschnittliche *yagona*-Preise (in F\$ pro Kilogramm) nach Märkten, Produkten und Jahren

Markt	<i>waka</i>				<i>lewena</i>		"Pounded"	Jahr	
	kurz/klein	mittel	lang/groß	Ø	'am Stück'	<i>waka & lewena</i>	<i>lewena & kasa</i>		
Lautoka	-	-	-	15,8	12,3	-	-	-	1994*
	-	-	-	19,3	12,4	-	-	-	1995**
	-	-	-	21,3	12,4	-	-	-	1996***
	29,3	32,5	35,8	32,5	20	15-35	-	-	1999
Ba	-	-	-	20,5	12,3	-	-	-	1995°
	-	-	-	21,3	15,2	-	-	-	1996***
	27,5	-	37,5	32,5	-	(35)	20	1999	
Tavua	27,5	31	35	31,2	-	25-30	24	1999	
Rakiraki	-	-	-	15,7	12	-	-	-	1994*
	-	-	-	17,3	12,3	-	-	-	1995°°
	26,5	28	30	28,2	19,5	20-30	-	1999	
Savusavu	20	-	30	(25)	-	25-30	-	1999	
Labasa	-	-	-	22	15,2	-	-	-	1996°°°
Suva	-	-	-	16,7	12	-	-	-	1994*
	-	-	-	18,9	13	-	-	-	1995**
	-	-	-	21,5	14,8	-	-	-	
	36,4	38,3	43,3	39,3	24,6	20-30	20-25	1999	
Sigatoka	-	-	-	16	12	-	-	-	1994*
	-	-	-	18,8	12,3	-	-	-	
	-	-	-	19,2	13,7	-	-	-	
Nadi	31	37,6	39	35,9	26	24-32	18	1999	

*nach: Market News Vol. 6 & 7 (errechnet aus den monatlichen Durchschnittspreisen von April bis September)
**nach: Market News Vol. 9, 10 & 1 (errechnet aus den monatl. Durchschnittspreisen von Januar bis Juni und Oktober bis Dezember)
***nach: Market News Vol. 12 & 13 (errechnet aus den monatl. Durchschnittspreisen von Januar bis Juni)
°nach: Market News Vol. 10 & 11 (errechnet aus den monatl. Durchschnittspreisen von März bis Juni und Oktober bis Dezember) °°nach: Market News Vol. 9 (errechnet aus den monatl. Durchschnittspreisen von Januar bis März)
°°°nach: Market News Vol. 13 (errechnet aus den monatl. Durchschnittspreisen von April bis Juni)

Anmerkungen:
• eingeklammerte Ziffern bedeuten, daß dieser Preis nicht als repräsentativ gelten kann
• Ein Verkäufer in Rakiraki verkauft nur 30 F\$-"Grog". Das wurde nicht zur Errechnung des Durchschnittes miteinbezogen, der Durchschnittspreis in Rakiraki könnte also auch insgesamt etwas höher liegen. Ähnliches gilt für Sigatoka: einer der Verkäufer bietet hier ebenfalls nur 30 F\$-"Grog" an, der Durchschnittspreis in Sigatoka könnte also etwas niedriger sein als die errechneten 32,7 F\$.

weggeschwommen, das Pulver natürlich verdorben. Aber Reste des *waka* konnte man wieder trocknen (Informantin 16).

4.3 Qualität

Die Einzelhändler kaufen ebenso alle *yaqona*-Sorten auf, wie die Mittelsmänner, von denen sie ihre Ware zum Teil beziehen. Nur ein indischer Verkäufer äußerte Bedauern darüber, daß es noch so wenige Erkenntnisse über die Eigenschaften der unterschiedlichen Arten gäbe und daß das MAFF mehr in die Forschung investieren sollte. Die Marktverkäufer messen die Qualität der Wurzeln nach deren Durchmesser, Länge, Sauberkeit und Trockenheitsgrad. Sie werben gegebenenfalls mit dem Herkunftsort und dem Alter, falls sie es in Erfahrung bringen können. Diese Eigenschaften sind wichtig für Kunden und Verkäufer, die *yaqona*-Sorte wird gar nicht beachtet, niemals sah ich ein Schild, das auf sie aufmerksam gemacht hätte (im Gegensatz zum Herkunftsort, siehe 4.2). Einige Kunden brechen die Wurzeln, um zu sehen, ob sie trocken sind, und kauen sie, um die Stärke des Geschmacks zu testen. Manche probieren sogar das *yaqona*-Pulver⁴⁶. Von Hand zerstampfte Wurzeln werden den maschinell zerkleinerten vorgezogen, das Etikett "Hand Pounded *Waka*" gilt somit als Qualitätsmerkmal. Allerdings werden sie nur selten angeboten.

Viele Marktverkäufer, die direkt von Farmern kaufen, klagten über Betrügereien. Abgesehen davon, daß die Farmer zu früh ernten, sie das *yaqona* nur unzureichend trocknen oder trocknen, aber nicht waschen, gibt es Beschwerden darüber, daß einige Bauern Zweige innen in die *yaqona*-Bündel stecken, um ihnen mehr Gewicht und Volumen zu geben, und daß sie *kasa* ins *lewena* mischen. Die Bündel enthalten zum Teil auch Pflanzenteile, die den Wurzeln des *yaqona* ähnlich sehen, zum Beispiel von *yaqoyaqona* (*Piper puberulum*). Als weitere, ähnliche Pflanzen wurden mir *yaqona veikau*, *qonaqona* und *yaqona ni toga* genannt (die botanischen Bezeichnungen dieser Pflanzen sind mir nicht bekannt). Feuchtes oder ungewaschenes *yaqona* hat nicht nur den Nachteil, daß die Verkäufer zuviel dafür zahlten, sondern auch den, daß sie die Arbeit haben, es erneut trocknen zu müssen – womit sie selbst, beispielsweise im regnerischen Suva, Schwierigkeiten bekommen können. Informant 15 berichtete von einer 36-kg-Lieferung aus Koro, in der vier Kilogramm Steine enthalten waren. Es kommt häufig vor, daß Händler für eine

⁴⁶ In einem Selbstversuch kaute ich während einer Busfahrt auf einigen Wurzelstückchen herum, um festzustellen, wie die rohen Wurzeln schmecken. Ich war froh, als ich am Ziel war, mir eine Flasche Cola kaufen und damit den Mund ausspülen konnte ... Kurz nach dem Zerkauen einer nur geringen Menge sorgt der scharfe Geschmack der Wurzeln für ein kribbelndes Gefühl auf Zunge und Gaumen, etwas später kommt es zu einer leichten Taubheit des vorderen Mundraumes, die einige Minuten anhält. Das *yaqona*-Kauen scheint die Speichelproduktion anzuregen. Für mich (als Laie) ist es schwer vorstellbar, daß jemand zwischen diversen Geschmäckern verschiedener Wurzeln unterscheiden kann.

Lieferung den Preis von *waka* zahlen, tatsächlich aber Wurzelstücke bekommen an denen noch viel *lewena* oder sogar *kasa* belassen wurde. Diese Qualitätsprobleme treten seit dem gesteigerten Exportaufkommen häufiger auf als vorher. Während der vertraglich ungebundene Farmer vielleicht nur einmal das Geschäft mit dem Händler macht und nach dessen Abschluß nicht mehr belangt werden kann, können die Händler ihrerseits die Farmer schlecht betrügen. Sie reagieren, indem sie die Preise drücken. Hierdurch mögen Qualitätsmängel und unerwünschte Beimengungen beim Einkauf aufgewogen werden, und es ergibt sich letztlich eine Balance. Natürlich gibt es auch gute Beziehungen zwischen Produzenten und Händlern, die voneinander wissen, daß sie verlässliche Geschäftspartner sind.

4.4 Kosten der Einzelhändler

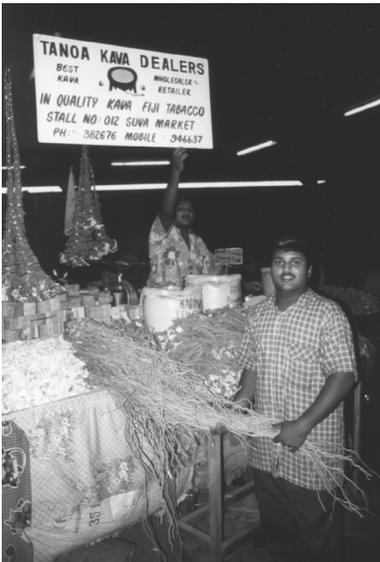


Abbildung 11:

Stand der Tanoa Kava Dealers in Suva, im Vordergrund besonders langes *waka*

Auf die Standgebühren wurde schon eingegangen. Einige Händler auf dem Markt in Suva haben gegen die, wie sie finden, hohen Parkgebühren protestiert, die sie zahlen müssen, wenn sie zum Be- und Entladen auf das Marktgelände fahren wollen: 36 F\$ im Monat oder 55 ¢ beim Reinfahren und 55 weitere für jede Stunde (Informant 15). Die Höhe der Transportkosten, die ein Marktverkäufer zu decken hat, kann sehr unterschiedlich sein. Einige haben kaum Unkosten, wenn Farmer zu ihnen kommen oder Mittelsmänner, beziehungsweise CDP sie direkt beliefern. Viele lassen ihr *yaqona* auf dem Markt, denn die Halle wird abgeschlossen. Es wird einfach mit einer Plane (*tavuleni*) abgedeckt. Manche Marktstände sind fest ummauert und vergittert. Die *yaqona*-Stände gehören zu den etabliertesten Ständen auf dem Markt, das heißt, daß die Händler jahrelang an der gleichen Stelle

verkaufen. Einige haben sich daher hölzerne, abschließbare Kästen gefertigt oder solche aus Metallgitter, in denen sie die nicht verkaufte Ware verstauen. Die Halle wird nach Marktschluß

abgeschlossen. In der Nacht vom 22. zum 23. September 1999 wurde in die Markthalle in Ba eingebrochen, obwohl diese von einem Nachtwächter bewacht wurde. Bei solchen Einbrüchen haben die Diebe es auf die Wurzeln abgesehen, da diese bei relativ leichtem Gewicht die kostbarste Ware darstellen. Als ich am nächsten Tag nach Rakiraki kam, wußten die dortigen Marktverkäufer bereits Bescheid.

Falls die Wurzeln täglich nach Hause transportiert werden müssen, ist ein eigenes Fahrzeug notwendig. Die meisten von mir befragten Marktverkäufer und -verkäuferinnen wohnen im Stadtgebiet oder in einem Dorf unweit davon. Manchmal muß ein "Carrier" gemietet werden, um die Lieferung irgendwo abzuholen, zum Beispiel am Hafen in Suva. Sind die Verkäufer auch Produzenten, fällt der relativ kostspielige Transport aus den Anbaugebieten zum Markt an (wie in 3.2 beschrieben).

Manche Einzelhändler beziehen bereits zerkleinertes *yaqona* von Mittelsmännern oder Betreibern einer sogenannten "Pounding Factory" (Näheres dazu in Kapitel 7). Es sind dies jedoch wohl meist diejenigen, die nur nebenher in einem Kiosk oder Ähnlichem etwas *yaqona* verkaufen und möglichst wenig Aufwand betreiben wollen, oder die, die das *yaqona*-Getränk ausschenken (siehe Kapitel 5). Die meisten Marktverkäufer kaufen die Wurzeln sozusagen am Stück und lassen diese in einem Zerkleinerungsbetrieb zu Pulver verarbeiten. Das Stampfen der Pflanzenteile kostet sie normalerweise pro Kilogramm 50 bis 80 ¢ (in Savusavu ist es etwas teurer, siehe Kapitel 7). Größere Betriebe können sich eigene elektrische Zerkleinerungsmaschinen leisten. Nur ein Verkäufer aus Rakiraki sagte, daß er die Wurzeln per Hand zerkleinert.

Abgesehen vom Ein- und Verkauf müssen die Händler das gelieferte *yaqona* also auf Feuchtigkeit und Verunreinigungen überprüfen und dann zum Verkauf aufbereiten. Oft werden die *yaqona*-Ballen am Marktstand geöffnet und die darin befindlichen Wurzeln sortiert. Das *waka* wird in drei verschiedene Güteklassen geteilt (A, B und C-"Grade", bzw. 1. "Grade", 2. "Grade" usw.), es gibt aber auch Marktverkäufer, die es zu einem Einheitspreis verkaufen, nur in zwei "Grades" aufteilen, oder andere, die die Wurzeln sogar in vier verschiedene Klassen sortieren. Die verschieden langen und dicken Wurzeln, die zum Teil noch über den Wurzelstock miteinander zusammenhängen, werden mit einem kleinen Fleischbeil auf einem Hauklotz voneinander getrennt und entsprechend in verschiedene Haufen sortiert. Farmer, die von einem näher gelegenen Anbaugebiet zum Markt kommen, verkaufen den Händlern die Wurzeln in sorgfältig verschnürten Bündeln. Zum Verschnüren wird eine Kriechpflanze verwendet. Kommt ein Farmer, um direkt an

einen Händler zu verkaufen, wird sein Bündel am Marktstand gewogen (Abbildung 12). Das verwendete Verpackungsmaterial, in das die Ware für die Kunden eingepackt wird, sind einerseits Plastiktüten (100 Stück kosten 4 F\$), andererseits Papiertüten für das Pulver. Auf dem Markt in Suva geht ein Mann von Stand zu Stand, der alte Zeitungen für 40 ¢ pro Kilogramm anbietet. Darin werden die Wurzeln eingewickelt.

4.5 Produktpreise

Die zumeist indischen Verkäufer benutzen die einheimischen Bezeichnungen für die verschiedenen Pflanzenteile des *yaqona*, die sie verkaufen⁴⁷. Nach meiner Erhebung lag der Durchschnittspreis



Abbildung 12:
Junge Bauern aus dem Sigatoka-Valley lassen ihr *yaqona* wiegen

für *waka* auf den Märkten Fidschis im Herbst 1999 bei 33,2 F\$/kg. Das kleine *waka* ("C-Grade") kostete im Durchschnitt etwa knapp 30 F\$, das mittlere 33 oder 34 F\$ und das große *waka* ("A-Grade") etwa 36 F\$ pro Kilogramm. "White kasa" konnte man in Savusavu für 5 F\$/kg bekommen, der Wert von *civicivi* lag in Nadi bei 3 F\$/kg, in Suva bei 6 F\$/kg. Das in Lautoka, Ba, Suva und Nadi erhältliche Kava aus Vanuatu ist im Schnitt immer etwas teurer als das fidschianische, so kosten die sehr dicken Wurzeln im Durchschnitt etwa 37 F\$ pro Kilogramm, das *lewena* 30 F\$ und das *kasa* 17 F\$. Vereinzelt findet man auch tonganisches Kava angeboten (Lautoka, Nadi), welches günstiger ist als das aus Vanuatu und als weniger stark im Geschmack gilt. Viele Verkäufer binden die Wurzeln zu kleinen Bündeln zusammen (z. B. 150 Gramm für 5 F\$

⁴⁷ Inder in Nadi erzählten mir, daß es eine Ausnahme gibt: *lewena* und *kasa*, also Wurzelstock und die mit den auffälligen Wachstumsknoten bestückten Stammenteile werden von ihnen auch «gaathi» genannt (sprich: gahti), was, wie sie sagten, in erster Linie 'Knoten' oder 'knoten' bedeutet. Das entspricht im zeitgenössischen Hindi Indiens «gañth», beziehungsweise «gañth bandhna» für das Verb (freundliche Mitteilung Aparna Rao).

oder ein Kilogramm für 34 F\$ bis hin zu besonders delikaten Bündeln für besondere Anlässe: 2,2 kg siebenjähriges *waka* von Kadavu für 100 F\$ oder *lewena* von einer achtjährigen Pflanze für 35 F\$ das Kilo usw.), die dann entweder zum Eigengebrauch in Zeitungspapier verpackt sind (man sagte mir, daß Leute, die es eilig haben, solche Bündel kaufen) oder nur mit Schnüren zusammengehalten werden – fertig, um sie als *i sevusevu* zu verschenken (im Hintergrund in Abbildung 11 und 13 zu sehen; zu *i sevusevu* siehe Kapitel 6). Ansonsten werden die Wurzeln grammweise bestellt und entsprechend abgewogen (siehe hierzu Tabelle 7 und Titelbild). *Lewena* wird ungeschält ("Black lewena") oder geschält ("White" oder "Peeled lewena") angeboten. Der Wert des *lewena*, gerade des geschälten, ist an sich relativ hoch, allerdings wird er stets geschmälert durch den mehr oder weniger hohen Anteil an *kasa* (welches dann entsprechend ebenfalls geschält oder ungeschält ist). Diese Vermischung geht wohl in der Regel auf die Farmer zurück, es ist sehr schwer, sagte ein Verkäufer, pures *lewena* überhaupt zu bekommen. Ein Kilogramm *lewena* kostet durchschnittlich etwa 22,5 F\$. Das *kasa* wird nicht häufig einzeln verkauft⁴⁸. Es dient vielmehr dazu, das zerkleinerte *lewena* zu strecken. Je nach Preislage (und Einkaufspreisen für die Händler) ist mehr oder weniger *kasa* in dem Pulver enthalten, das als "Pounded lewena" verkauft wird (das zerkleinerte *yaqona* wird als "pounded" oder, auf fidschianisch, *tuki rawa* bezeichnet). Desgleichen ist "Pounded waka" selten wirklich nur pures *waka*. Für das, gegenüber den ganzen Wurzeln, minderwertige Pulver werden die kleinen Reste aus den Ballen und die Bruchstücke, die beim Sortieren entstehen, verwendet. Daher ist auch ein guter Anteil *lewena* enthalten. Trotzdem wird das *waka*-Pulver häufig als "pure" ausgegeben. "Mix" ist ein stehender Begriff für gemischtes Pulver entweder von *waka* und *lewena* oder von *lewena* und *kasa*. Der Preis ergibt sich aus dem Mischungsverhältnis (50 / 50 oder 70 / 30, die höhere Zahl entspricht dem wertvolleren Bestandteil). Wegen der jeweils verschiedenen Zusammensetzungen des Pulvers ist es schwierig, einen Durchschnittspreis zu ermitteln. Daher habe ich in Tabelle 8 meist eine Preisspanne angegeben. Beim zerkleinerten *yaqona* ist es für die Händler leicht, Preisschwankungen durch unterschiedliche Mischungsverhältnisse auszugleichen⁴⁹. Das "Pounded Grog" wird in verschiedensten Mengen abgepackt: von den kleinen 1-F\$-Tütchen (sie enthalten eineinhalb bis drei Löffel, bzw. etwa 30 - 50 Gramm für den Mix einer Schale des *yaqona*-

⁴⁸ Hochwertiger ist das *kasa* nahe der Stammbasis, als "Low Grade Stem" gelten Teile des Stammes von weiter oben. Diese Unterscheidung kommt im Marktverkauf jedoch nicht zum Ausdruck.

⁴⁹ Wie ich gehört habe, findet diese Taktik auch beim Handel mit 'Pulverprodukten' im großen Stil Anwendung: bei steigenden Kaffeepreisen wird dem brasilianischen Kaffee bitterer, westafrikanischer Kaffee beigemischt. Aber der Preis für den Verbraucher in, zum Beispiel, Europa, bleibt erhalten.

Getränk, siehe auch Kapitel 5) abgesehen, wird es in Papierbeutel verpackt, deren Inhalt in 100- oder 50-Gramm-Schritten gestaffelt ist (siehe Tabelle 7). Dem Strecken des *waka*, beziehungsweise *lewena*-Pulvers sind jedoch gewisse Grenzen gesetzt, denn nach dem Mixen des Getränkes kann der Kunde die Qualität schmecken. Das Qualitätsniveau darf also nicht zu sehr absinken, wenn die Verkäufer ihre Kunden nicht verlieren wollen. Allerdings gibt es auch immer wieder Fälle, in denen *yaqona*-Pulver mit ganz anderen Substanzen gestreckt wird, beispielsweise mit Mehl oder zerstampftem Reis⁵⁰.

Etwa die Hälfte der befragten Marktverkäufer verkaufen pro Woche unter 100 kg *yaqona* (alles zusammengenommen: *waka*, *lewena* und Pulver). Einige Verkäufer gaben an, bis zu 500 kg pro Woche zu verkaufen, Marktverkäufer, die gleichzeitig Großhändler sind und andere beliefern, verkaufen bis zu 1000 kg und mehr in einer Woche. Einige sagten, daß sie mehr "Pounded Grog" verkaufen, weil es für die Verbraucher günstiger ist. Generell wird an Wochenden mehr verkauft als in der Woche, wohl, weil dann mehr Kunden zum Markt kommen, sowohl von außerhalb, als auch solche aus der Stadt, die die frischen Produkte der Farmer aus dem Umland kaufen möchten. Vor Diwali, einem wichtigen hinduistischen Fest, das in Fidschi von den Indern ausgiebig gefeiert wird, und auch vor anderen Feiertagen, verkaufen die Händler besonders viel. Ein Verkäufer in Rakiraki sagte, daß er einigen Kunden einen 'Kredit' gewähre, ihnen also *yaqona* herausgibt, daß sie beispielsweise erst nach einer Dreiwochenfrist bezahlen, wenn sie ihren Lohn für die Arbeit auf den Zuckerrohrfeldern ausbezahlt bekommen haben. Die meisten Verkäufer gaben an, daß die Marktpreise häufig Schwankungen unterliegen, zum Teil werden diese als Problem empfunden. Die *yaqona*-Preise unterscheiden sich von einem Markt zum anderen (siehe Tabelle 8), und auch, allerdings in nur geringem Maße, von Stand zu Stand auf einem Markt. Der Marktpreis ist abhängig 1. vom "Farm-Gate"-Preis, welcher wiederum durch Wetterlage und, vor allem in den letzten zwei Jahren, auch durch die Nachfrage von Übersee (Export) bestimmt wird, 2. davon, wieviel die Mittelsmänner und Großhändler aufschlagen (was eine relativ konstante Größe sein dürfte, denn die Preise der Mittelsmänner müssen konkurrenzfähig bleiben gegenüber den Preisen der Farmer, die direkt an Einzelhändler verkaufen; schließlich haben sie kein Monopol), 3. von den Marktverkäufern selbst. Was die Fluktuation der Preise angeht, stellt *yaqona* im Vergleich zu

⁵⁰ Ein mit gestrecktem *yaqona* betrogener Trinker sagte gegenüber der *Fiji Times*: "Kava is one of the important things in Fijian culture, and when this happens it debases it" (Anonym, *The Fiji Times*, 12. 5. 1982). 1982 wurde noch außerhalb des Marktes *yaqona* verkauft und Market Master Tiko Vala bemerkte dazu: "The market is closed on sunday, so he can't have bought it from inside. Any Tom, Dick or Harry can sell their grog outside" (ebd.).

anderen Nutzpflanzen einen Sonderfall dar. Die Unterschiede zwischen den monatlichen Durchschnittspreisen von Taro bewegten sich im Jahre 1996 innerhalb einer Spanne von etwa 30 ¢, während es beim *yaqona* etwa 4 F\$ waren (nach einer Aufstellung von *Market News*). Als regelmäßige Preisschwankungen treten beispielsweise der wetterbedingte Preisanstieg im November und Anfang Dezember auf und kurz darauf der Preissturz Ende, beziehungsweise Anfang des Jahres (Weihnachten, Neujahr und der Schulbeginn im Januar bieten Anlaß zur Ernte). Mittelsmänner und direkt beziehende Einzelhändler können dann zwar günstig kaufen, aber die Qualität des *yaqona* ist oft schlecht⁵¹. Die Farmer ernten zwar zu verschiedenen Zeiten im Jahr unterschiedlich viel, das allein, und auch die etwas variierenden "Farm-Gate"-Preise, sorgen jedoch nicht für die Schwankungen des Marktpreises, denn, wie mir einige Verkäufer sagten, gehört die Spekulation mit diesen Preisunterschieden zur Strategie der Einzelhändler, Profit zu machen. In trockeneren Jahreszeiten drücken die Händler und Mittelsmänner den Preis in günstigen Phasen (etwa zur Ferienzeit, siehe auch 3.1.1), kaufen also zu einem niedrigen Preis ein. Der Marktpreis wird dennoch aufrechterhalten. Zu anderen Zeiten, wenn von den Produzenten weniger *yaqona* angeboten wird, kaufen sie zwangsläufig zu höheren Preisen, heben jedoch nicht den Marktpreis an. Dieser wird von vorneherein so kalkuliert, daß selbst der ungünstigere Einkaufspreis noch eine ausreichende Gewinnspanne erlaubt. Ich möchte an dieser Stelle noch einmal auf die schon in 3.1.1 angesprochene Lagerung zurückkommen. Einige Farmer unterstellen den Mittelsmännern und Händlern, *yaqona* zu lagern, so daß sie Kraft ihrer Rücklagen einen Einfluß auf die "Farm-Gate"-Preise zu ihren Gunsten nehmen können. Dazu bekam ich nun zwei Stellungnahmen der Marktverkäufer: 1. es ist zu riskant größere Mengen *yaqona* über einen längeren Zeitraum zu lagern, weil die Wurzeln schimmeln könnten, man kann daher nur soviel aufheben, wie man voraussichtlich in einer Woche oder einem Monat verkaufen wird, und 2. große Unternehmen, wie etwa Ram Karan Kava Dealers Ltd., lagern sehr wohl große Mengen; Informant 15 sagte, daß diejenigen Verkäufer, die nur wenig *yaqona* lagern, im Falle einer Verknappung zum Beispiel bei Ram Karan kaufen müssen. Das Unternehmen ist dann in der Position, die Preise anzuheben. Er sagte, sie lagern zehn Tonnen *lewena* und fünf Tonnen *waka*. Unternehmen wie Ram Karan Kava

Vielleicht ist die Qualitätskontrolle ein Grund dafür, daß die Verkaufsbereiche für *yaqona* heute ihren festen Platz haben.

⁵¹ Die große Erntemenge in den letzten Quartalen der Jahre 1997 und 1998 steht der Äußerung vieler Marktverkäufer entgegen, daß es in den Monaten November und Dezember oft zu Nachschubschwierigkeiten kommt. Die zweite Jahreshälfte 1998 kann man wegen der großen Nachfrage von Übersee sicherlich als Sonderentwicklung betrachten. Vielleicht wurden die eingeübten Mengen ab Mitte Dezember 1997 wieder durch verstärktes Ernten vor Weihnachten und Neujahr aufgeholt.

Dealers Ltd. verfügen über geeignete Lagerräume, die sich kleinere Unternehmer nicht leisten können und kalkulieren den Großhandel, also die Versorgung anderer Händler mit ein. Sie lagern zwar aufgrund der besseren Speicherkapazitäten länger, da sie das Risiko von Schimmel eher ausschließen können, doch übersteigt die Lagerungszeit auch hier nicht zwei oder drei Monate. Der vergleichsweise hohe Marktpreis in Suva (siehe Tabelle 8) kann nicht in hohen Transportkosten begründet sein (andere Städte liegen weiter weg von den Anbaugebieten und weisen dennoch niedrigere Marktpreise auf). Daß die Preise auf dem großen Markt der Hauptstadt so viel höher liegen als auf den anderen Märkten scheint eine neue Entwicklung zu sein, denn die Preise der Jahre 1994 bis 1996 waren ähnlicher⁵². Ich nehme an, daß die hohen Preise mit der Konkurrenz durch Exporteure (die sich fast alle in Suva aufhalten) für den Lokalmarkt in Verbindung stehen. Die durch eine Verknappung aufgrund von feuchtem Wetter oder Zyklonen angestiegenen Preise liegen nur ein bis vier F\$ über dem sonstigen Marktpreis, die Nachfrage von Übersee hingegen kann einen hohen und vor allem dauerhaften Anstieg des Preises bewirken, wie sich jüngst gezeigt hat.

4.6 In Ergänzung zu *yaqona* verkaufte Produkte

13 von 33 befragten Marktverkäufern (die drei Kurzinterviews werden hier ausgeklammert) haben sich gänzlich auf den *yaqona*-Verkauf spezialisiert. Die am häufigsten in Ergänzung dazu verkauften Waren sind Kokosnüsse und "Fijian Tobacco". Jeweils sieben der 33 Verkäufer führten diese Produkte. Kokosnüsse sind wie *yaqona* ein haltbares agrarisches Produkt, die Kokosnußplantagen liegen teilweise in den Anbaugebieten der *yaqona*-Produktion (südliches Vanua Levu, Taveuni). Der Verkauf von fidschianischem Tabak und zum Teil der dazugehörigen Deckblätter und auch von amerikanischen Zigaretten bietet sich an, weil während des *yaqona*-

⁵² Im Vergleich zu den "Farm-Gate"-Preisen (aufgeführt in Abbildung 9) liegen die Marktpreise der Jahre 1995 und 1996 zu niedrig. Ich habe sie in Tabelle 8 dennoch aufgeführt, weil vielleicht zumindest das Verhältnis der Preise auf den verschiedenen Märkten eines Jahres zueinander stimmt. Die fettgedruckten Preise des Jahres 1999 beziehen sich auf den Stand im Herbst, sie wurden aus den von mir in Interviews erhobenen Angaben errechnet. Zum Vergleich seien hier noch einige Preise aus den achtziger Jahren aufgeführt:

1984:				
Suva:	<i>waka</i>	8 bis 11 F\$/kg	<i>lewenā</i>	5,50 bis 6,50 F\$/kg
Lautoka:		9 bis 12 F\$/kg		5,50 F\$/kg
Rakiraki:		8 bis 10 F\$/kg		6 bis 7, 50 F\$/kg
Labasa:		-		9 F\$/kg
1985:				
Suva:		11 bis 13 F\$/kg		7 bis 9,50 F\$/kg
Labasa:		8,50 F\$/kg		9 F\$/kg

(*The Fiji Times*, 15. 6. 1984, "To market" & 8. 3. 1985 "To market").

Trinkens viel geraucht wird. Die Tabakblätter sind in sich zu einer langen Rolle verdreht, welche wiederum zu einem aufrecht stehenden Zylinder aufgerollt ist. Etwa fingerlange und -dicke Stücke dieser zusammengerollten Tabakblätter werden den Kunden für 20 bis 50 ¢ abgeschnitten. Die Deckblätter stammen von einer Pflanze, die vor allem im Sigatoka Valley angebaut wird, sie wächst nicht überall in Fidschi⁵³. Der gelegentliche Verkauf von Süßwaren (keine Schokolade, sondern Lollies und Lutschbonbons) steht ebenfalls in Verbindung mit dem *yaqona*-Genuß (siehe Kapitel 6).

An einigen *yaqona*-Ständen kann man auch diverse einheimische Früchte oder Gemüse bekommen, meist handelt es sich allerdings um Kartoffeln, Zwiebeln und Knoblauch, also keine fidschianischen Erzeugnisse. Ein Verkäufer in der Hafenstadt Savusavu handelt auch mit Fisch, den er frisch von den Fischern bezieht und an seinem Stand in großen Tiefkühltruhen aufbewahrt. Als Ausnahmen können zusätzlich zu den Wurzeln verkaufte Waren wie Kokosnußöl, Marmelade, Eier, Kuchen, fidschianische Türmatten und Besen (*sasa*; aus Teilen von Palmwedeln hergestellt) gelten. Jeder der Verkäufer und jede der Verkäuferinnen bieten die genannten Waren jedoch nur in kleinen Mengen und in Ergänzung zum "Grog" an, ihr wichtigstes Handelsgut ist stets das *yaqona*. Abgesehen davon, daß die Konzentration allein auf *yaqona* vergleichsweise gewinnbringend und bequem ist, könnte ein weiterer Grund für die (weitgehende) Spezialisierung sein, daß es nicht lohnen würde, Gemüse und Früchte in größeren Mengen an den teureren Ständen im *yaqona*-Sektor anzubieten, wo die Kunden diese Waren ohnehin nicht suchen. Ein Verkäufer aus Suva, der früher auch Gewürze neben seinem *yaqona* verkaufte, sagte, daß deren Geruch in das *yaqona* zog, deshalb verkauft er nun nur noch "Grog". An den *yaqona*-Ständen werden ab und zu die Taschen verkauft, die zum Mixen des Getränkes benutzt werden (*i sulu ni yaqona*, ein Stück für 1 F\$; siehe auch Kapitel 6); die Trinkschälchen, die man aus halben Kokosnußschalen fertigt (*bilu*), werden in Suva außerhalb des Marktes auf der Straße von alten Männern angeboten.

⁵³ Ein aus dem Tabakröllchen herausgelöstes Stück Tabak wird in das trockene, längliche Blatt zu einer langen, dünnen Zigarette zusammengedreht. Raucher, die diese Deckblätter nicht bekommen können, benutzen die *Fiji Times* zum selben Zweck. Diese Zigaretten aus fidschianischem Tabak sind stärker als Pall Mall und Benson & Hedges, die beiden in Fidschi erhältlichen Zigarettenmarken.

4.7 Sonderform Kava-Shops

In Städten gibt es auch außerhalb des Marktes die Möglichkeit *yaqona* zu kaufen. Neben dem schon erwähnten Verkauf von Privathäusern aus und dem Verkauf im kleinen Umfang von Kiosken und Lebensmittelgeschäften außerhalb der Innenstadt, gibt es eigens zu diesem Zweck auch Kava-Shops in den Wohngebieten. Der Verkaufsraum dieser Geschäfte ist durch Gitter gesichert (abgesehen von den großen Supermärkten ist das auch in anderen Läden Fidschis üblich), das heißt, man bestellt, was man haben möchte und bekommt es dann nach Bezahlung durchgereicht. Wie an den Marktständen wird hier *yaqona* also als "Take-Away" verkauft, man kann es hier nicht als Getränk bestellen. Die Preise entsprechen weitgehend denen der Markthändler. Das *yaqona*-Pulver ist in den Läden häufig schon abgepackt und wird nicht erst für den Kunden abgefüllt, wie es meist auf dem Markt der Fall ist. Die vorbereiteten Beutel haben kundenfreundliche, gerade Preise, auch wenn die Füllmenge dann eher ungewöhnlich ist, zum Beispiel 770 g für 20 F\$. Man kann hier auch Zigaretten und Lollis kaufen, letztere werden von einigen Trinkern nach ausgiebigem *yaqona*-Konsum gelutscht. Das Premium Kava Shop in Suva (Stadtteil Flagstaff) hat 24 Stunden geöffnet, als nächtliches Klientel kommen beispielsweise Polizisten und Nachtwächter. Der fidschianische Verkäufer, der sich die 24-Stunden-Schicht mit seinem Sohn und seiner Tochter aufteilt, sagte, daß das Ladenlokal 350 F\$ Warm-Miete koste. Der Besitzer, ein Chinese, braucht eine Lizenz vom Suva City Council.

5 Kommerzieller *yaqona*-Ausschank

Die in Fidschi zu praktisch jeder Tages- und Nachtzeit stattfindenden *yaqona*-Umtrünke sind nicht beschränkt auf zeremonielle Anlässe und den privaten Kreis der Familie oder Freunde, sondern sind auch in der Öffentlichkeit zu beobachten (siehe Kapitel 6). Abgesehen von der auf dem Markt angebotenen Produktpalette an getrockneten Pflanzenteilen zur eigenen Zubereitung ist es dem städtischen Trinker auch möglich, gegen Bezahlung das fertige Getränk zu erwerben. 'Kavabars' sind eine urbane Erscheinung. Sie sind meist kaum mehr als ein mit Wellblech überdachtes Plätzchen im Freien mit schmalen Holzbänken. Es gibt sie aber auch in richtigen Ladenlokalen, wie beispielsweise beim neuen Talanoa Kava Salon in Savusavu.

Der Ausdruck *vale ni yaqona* kann sowohl eine Bar in unserem Sinn (zum Alkoholausschank) bedeuten, wie auch einen Platz bezeichnen, an dem *yaqona* als fertiges Getränk zu kaufen ist. Für 'Kava-Bars', von denen hier die Rede ist, wurde mir keine griffige, allgemein gebräuchliche Bezeichnung genannt. Eine Lizenz zum Ausschank scheint bislang nicht notwendig zu sein, zum Teil muß jedoch beim jeweiligen Town Council (bzw. City Council) eine Gebühr entrichtet werden⁵⁴.

Im zweiten Stock der Markthalle in Suva ist der 'Bar-Bereich' gelegen, welcher über eine Außentreppe gesondert zugänglich ist. Undichte Plastikplanen schützen die in kleinen Gruppen zusammensitzenden Trinker vor dem hier häufigen Regen. Die etwa zwölf *yaqona*-Wirte bewahren das *yaqona* in Schränken mit Vorhängeschlössern auf. Dem Suva City Council wird eine Standmiete gezahlt (das sind 3 oder 4 F\$ pro Tag). Der Ausschank geht von montags bis samstags jeweils bis 21 Uhr abends vonstatten (was verhältnismäßig spät ist, wenn man bedenkt, daß es in Fidschi um 19 Uhr bereits stockfinster ist und die Markthalle schon am späten Nachmittag schließt).

Der *yaqona*-Trank wird oft an Ständen innerhalb der Markthallen angeboten, zum Teil auch von Marktverkäufern verkauft. Die Grenzen zwischen Ausschank mit Verkauf von *yaqona*-Pulver usw. und Marktverkauf mit Ausschank nebenher, verschwimmen. Die *yaqona*-Wirte sind zum Teil selbst Produzenten (oder haben Farmer in ihrer Familie) und (beziehungsweise oder) beziehen ihre Wurzeln sowohl von Farmern als auch von Mittelsmännern oder kaufen sie auf dem Markt

⁵⁴ Die Sparte des *yaqona*-Ausschankes ist in Fidschi anscheinend nicht besonders bürokratisiert und überwacht. Beim Suva City Council konnte man mir jedenfalls keine genaueren Informationen geben, außer, daß der Ausschank eigentlich "health requirements" erfordere.

von den Einzelhändlern. Oft kaufen sie bereits pulverisiertes und gemischtes *yaqona*, zum Teil von den Leuten, die den Arbeitsschritt des Zerkleinerns vornehmen (siehe Kapitel 7). Der Markt eignet sich gut zum Ausschank des Getränkes, was ansonsten eher zur Dämmerung getrunken wird, da er einen Treffpunkt darstellt. Vorbeikommende Einkäufer treffen Freunde und bleiben für ein, zwei oder mehr Runden auf einen Schwatz. Einige *yaqona*-Wirte begeben sich bereits sehr früh zu ihrem Stand, sobald der Markt öffnet. Schon ab 9 Uhr morgens kommen die Trinker.

Auf dem Markt in Savusavu mietet ein Ehepaar vom City Council drei Tische, die insgesamt 3,80 F\$ pro Tag kosten, was mehr ist, als die Stadtmiete für Gemüseverkäufer. Die höhere Gebühr rechtfertigt sich wohl dadurch, daß sie das Wasser aus der Wasserleitung der Markthalle zum Mixen benutzen (Informantin 17)⁵⁵. Der Betreiber des Talanoa Kava Salon bezahlt 200 F\$ Kaltmiete pro Monat, hat also mehr als doppelt so hohe Unkosten zu decken wie seine Kollegen vom Markt. Dafür ist er unabhängig von Marktöffnungszeiten. Ein bemaltes Schaufenster wirbt für sein Getränk. Bei der Eröffnung der 'Bar' hatte er sogar eine Werbeanzeige in die vielgelesenen *Fiji Times* gesetzt (Informant 18).

Man kann, sozusagen als "Take-Away", auch kleine Portionsbeutel mit zerkleinertem *yaqona* bei den Wirten kaufen. Eines der braunen Papiertütchen kostet 1 F\$. Dies ist eine 'feste Größe', wie 5 DM für eine Schachtel Zigaretten bei uns. Es sind dieselben Portions-Päckchen, die es auch bei den Einzelhändlern zu kaufen gibt⁵⁶. Zuweilen findet man Pulver von *waka* und Pulver von *lewena* getrennt angeboten. Bei den unspezifizierten 1-F\$-Päckchen handelt es sich sicherlich meist um eine Mischung aus *waka* und *lewena* oder sogar *kasa*. Wenn der Marktpreis für *yaqona* steigt, wird eher weniger Pulver abgepackt, als daß man den Preis für eine Tüte erhöht. Manche Wirte verkaufen auch kleine, fertig abgepackte Bündel *waka*.

Die Mixer, mit denen ich sprach, verwenden prinzipiell die Wurzeln und Stämme aller Sorten von *yaqona*-Pflanzen. Da viele von ihnen bereits zerkleinertes Material beziehen, ist ohnehin relativ unwahrscheinlich, daß sich noch nachverfolgen läßt, um welche Sorte es sich handelt (siehe auch 2.6.2).

Eine 'Kava-Bar' im Hafen von Savusavu hat angeblich 24 Stunden jeden Tag in der Woche geöffnet (sogar sonntags, jedoch nicht an Feiertagen, wie zum Beispiel Fiji Day). Bei einem solchen

⁵⁵ Abgesehen von den Standgebühren, dem *yaqona* und eventuell den Kosten für dessen Zerkleinerung, fallen Unkosten für die Papiertütchen an: sie werden nach Gewicht berechnet, ein Kilogramm kostet um die 5 F\$. Informantin 17 kauft täglich 100 - 200 g im chinesischen Krämerladen von Savusavu.

⁵⁶ Als ich Informantin 17 danach fragte, wieviel Pulver in die kleinen Tütchen abgefüllt wird, sagte sie: "Not grams! Fijian style! Two spoons or something ...". Bei Abfüllung der kleinen Tüten ist der Löffel verbreitetes Maß.

Unternehmen müssen Leute eingestellt werden, da natürlich der Betreiber allein den Arbeitsaufwand nicht leisten kann.

5.1 Zubereitung des *yaqona*-Getränkes

Lose bedeutet drücken oder wringen. Man versteht darunter aber auch die Zubereitung des *yaqona*-Getränkes (*Ko loseyaqona* ist die Person, welche diese Aufgabe bei einer Häuptlingszeremonie übernimmt). *Lose* bezeichnet daher die Tätigkeit der so genannten *bameti*, das sind die 'Bar-Keeper' in einer Kava-Bar. Das Wort ist wohl eine Entlehnung des englischen "barmaid", wird in seiner fidschianischen Form aber für beide Geschlechter verwendet. Die meisten der *bameti* sind Einheimische.

Der oder die *bameti* schüttet etwa 50 g (oder ein Tütchen) des mehr oder weniger groben *yaqona*-Pulvers auf ein Stück feines Tuch und wickelt es sich so um die Handfläche, daß das Pulver nicht hinausgeschwemmt werden kann. Wichtig ist es, ein dünnes und genügend durchlässiges Textil zu verwenden, um feinste Teile des Pulvers in das Wasser zu entlassen, welches über den Tuchsack geschüttet wird (etwa ein knapper Liter). Zuweilen halten auch zwei Personen das Tuch oder es wird ein kleiner, zusammengenähter Sack verwendet, der nur an einer Seite offen ist und so die Prozedur erleichtert. Man nennt das Tuch *i sulu ni yaqona*. Die traditionelle Form (*vau ni yaqona* oder *bo ni yaqona*) wurde aus einem Stück der inneren Rinde eines Hibiskusgewächses (*vau; Hibiscus tiliaceus*) gefertigt. Trinker sagten mir, daß sie auch heute noch bei Häuptlingszeremonien Verwendung findet. Durch Kneten des in dem Tuch befindlichen Pulvers und Zuschütten von kaltem Wasser entsteht eine zement- bis ockerfarbene Brühe. Das im ausgewrungenen Filtertuch befindliche Pulver wird zum Teil bei Zubereitung der zweiten Schale nochmals verwendet.

Statt der schönen, vier- oder sechsbeinigen *tanoa*, einer wohl erst um 1750 von Tonga eingeführten Schale (Clunie 1986 und Tora 1986, nach Lebot, Merlin & Lindstrom 1992: 105), die aus dem harten Holz des *vesi*-Baumes (*Intsia bijuga*) gefertigt wird und bei familiären und offiziellen Trinkerrunden Verwendung findet, benutzen die *bameti* meist Plastikschüsseln, die somit einfach als "Basin" bezeichnet werden. Die *bameti* verwenden oft die bereits abgepackten 1-F\$-Päckchen für die Mischung einer kleineren Schüssel (die Tütchen werden also wieder geöffnet). Bei viel Betrieb werden mehr oder weniger ständig 1-F\$-Rationen vorbereitet und auf Bestellung der Trinker in eine größere Schüssel umgeschüttet (Abbildung 13). Zuweilen wird ein

fertig gemixtes "Basin" vor dem Trinken durch ein Sieb in ein weiteres geschüttet. In Suva kostet eine halbvolle, kleinere Plastikschüssel *yaqona* 2 F\$, eine ganze 4 F\$. In Nadi kosten sie entsprechend 1 und 2 F\$. Der oder die *bameti* sitzt in der Runde der Trinker oder mischt in unmittelbarer Nähe derselben. Die Zubereitung des Getränkes wird zwar nicht berechnet, aber die *bameti* trinken dafür selbst häufig mit.

Das Getränk wird je nach Bedarf frisch zubereitet, was den Vorteil hat, daß die *bameti* kein fertiges, überschüssiges Kava-Getränk wegschütten müssen, wie das zuweilen bei dem aus frischen, ungetrockneten Wurzeln bereiteten Getränk in den «nakamal» (Bislama-Bezeichnung für Kava-Bar) in Port Vila (Vanuatu) vorkommt. Die *bameti*, mit denen ich sprach, gaben an, pro Woche zwischen 8 und 15 Kilogramm Pulver für das Mixen des Getränkes zu benötigen.

5.2 Soziale Relevanz von 'Kava-Bars'

Wenn ein solcher öffentlicher Ausschank von *yaqona* auch kommerzieller Natur ist, so unterscheidet er sich äußerlich von spontanen, privaten Trinkerrunden kaum. Denn auch hier spielt die Geselligkeit beim Trinken eine große Rolle. Der oder die *bameti* bedient jeweils nur eine Gruppe von Trinkern, wobei sich jeder einzelne davon als Teil der Gruppe sieht, also die Reihenfolge des Trinkens beachtet, an der gemeinsamen Konversation teilnimmt usw.

Die Trinker, die sich in einer 'Kava-Bar' treffen, kennen sich meist, sind Stammkunden. Die 'Bar' stellt einen Treffpunkt für Freunde dar, mit der Funktion einer Art Stammtisch. Hier werden Männerfreundschaften gepflegt. So ergibt sich letztlich doch ein recht privater, intimer Charakter des Beisammenseins, auch wenn Fremde willkommen sind. Eine '*yaqona*-Sitzung' wird auf die übliche Weise zusammen beendet: über der geleerten *tanoa* kreisen die zusammengelegten Hände desjenigen, der das *yaqona* ausgeteilt hat, gemeinsam wird geklatscht. In einer 'Kava-Bar' in Savusavu gehört gemeinsames Singen der Trinker zu einem gelungenen *yaqona*-Abend quasi dazu. Mit einem batteriebetriebenen Keyboard und einer Gitarre werden hier oft englischsprachige Evergreens gemeinsam zum Besten gegeben (siehe auch Kapitel 6). Es kommt auch vor, daß bei einem wichtigen Rugby-Spiel ein Fernseher in der Kava-Bar aufgestellt wird, ähnlich wie man sich hierzulande in Biergärten trifft, um gemeinsam Fußball-Spiele zu verfolgen⁵⁷. Abends sind die

⁵⁷ Rugby ist sozusagen der fidschianische Nationalsport (die Kommentare zu den Spielen werden auch auf Fidschianisch gesprochen), wengleich unter der indischen Bevölkerung Fußball populärer ist. Bei Sportveranstaltungen, in denen die pazifischen Staaten gegeneinander antreten, oder bei den Commonwealth Games, kommt es allerdings vor, daß die Live-Übertragungen der beispielsweise in Singapur stattfindenden Spiele, spät in

Trink-Plätze, die nicht an die Öffnungszeiten der Märkte gebunden sind, am besten besucht. Ab 9 Uhr morgens kommen die Kunden jedoch schon regelmäßig zu Solo, dem '24-Stunden-Mischer' (Informant 19). Bei besonderen Anlässen in der Stadt, in Savusavu ist es beispielsweise samstags ein Fußballspiel, machen die *bameti* auf dem Markt einen besonders guten Umsatz (5 bis 6 Kilogramm werden dann zur Zubereitung verbraucht, Informantin 17).



Abbildung 13: *bameti* beim Mixen des *yaqona*-Getränkes auf dem Markt in Savusavu

der Nacht zu sehen sind. Eine Kava-Bar, die einen Fernseher organisieren kann, ist der ideale Treffpunkt, zumal wenige Leute einen eigenen Fernseh-Apparat besitzen. Auch während privater *yaqona*-Runden werden über das Radio ganze Spiele verfolgt.

6 *Yaqona*-Konsum

Der Pflanze *Piper methysticum* kommen im Pazifikraum eine Fülle an sozialen Bedeutungen und Funktionen zu. An dieser Stelle kann jedoch kaum darauf eingegangen werden, es sollen uns hier vor allem die in wirtschaftlicher Hinsicht relevanten Aspekte interessieren.

Die *yaqona*-Pflanze liefert keine Früchte und ist nicht als Nutz- oder Brennholz zu gebrauchen. Neben der Verwendung für das *yaqona*-Getränk wird sie auch für medizinische Zwecke genutzt. Bei den traditionellen Anwendungen der Pflanze als Medizin (siehe 6.3) werden die Wirkstoffe des *Piper methysticum* aus dem Getränk oder den rohen Pflanzenteilen aufgenommen. Aber auch Arzneien in modern aufbereiteter Form, also Kava-Extrakte in Kapseln oder ähnlichem, haben inzwischen in Fidschi Eingang gefunden (siehe 7.3).

6.1 *Yaqona* als Getränk

Das aus Wurzeln und Stamm hergestellte Getränk ist kein eigentliches Nahrungsmittel (das heißt, es dient nicht der Ernährung), sondern wird als Genußmittel konsumiert, vielleicht vergleichbar mit Kaffee oder Wein bei uns. In Fidschi hat der *yaqona*-Trank darüber hinaus auch wichtige Funktionen als Bestandteil von Zeremonien, wie sie bei Geburten, Hochzeiten, Beschneidungen und Beerdigungen abgehalten werden. In früherer Zeit war das *yaqona*-Trinken weniger verbreitet als heute und außerdem nur auf die verheirateten Männer beschränkt, junge Männer und Frauen tranken nicht (Toren [o. A.]: 102). Es wurde nur zu besonderen Anlässen getrunken, etwa bei Zeremonien, bei denen ein neuer Häuptling eingesetzt wurde. Heute ist *yaqona* außerdem zu einem allabendlichen Genußmittel geworden und hat den Status eines Nationalgetränkes (zuweilen wird es als *wai ni vanua* bezeichnet, Wasser des Landes). Somit fand auch ein Wandel in der Bedeutung des Getränkes statt – der zeremonielle Charakter bleibt zwar (für die einheimische Bevölkerung) bei vielen Anlässen erhalten, aber dazu kommt ein anderer, mehr konsumorientierter.

Die heute in Fidschi als traditionell geltenden Abläufe der *yaqona*-Zubereitung und des Trinkens gehen auf tonganische Einflüsse zurück. Vor Mitte des 18. Jahrhunderts wurden die Wurzeln zermahlen, nicht zerkaut und man verwendete statt des *bo ni yaqona* die Blätter eines Farns als Filter (*i vuti-ni-yaqona*). Als Gefäße dienten Löcher im Boden und flache Schalen aus Holz oder Keramik aus denen direkt oder durch einen Strohalm aus Farnblättern das Getränk eingesogen

wurde (auf dem Bauch liegend), es wurden also keine Trinkbecher aus Kokosnußschalen verwendet (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 105 / Lester 1942: 112). Nach Lester soll die Zubereitung des Getränkes in Löchern im Boden am oberen Rewa-Fluß (östliches Viti Levu) Anfang der 40er Jahre noch üblich gewesen sein (Lester 1942: 111). Die mehr melanesisch geprägten Zeremonien standen in Zusammenhang mit der Ahnenverehrung (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 105). Nach Clunie waren es die Missionare, die in Fidschi die tonganische Form des Kava-Trinkens propagierten, um das Trinken nach Art des *burau* (alte Methode, siehe oben), welches wichtiges religiöses Element war, durch eine mildere, für die Missionare akzeptable Form des Kava-Trinkens zu ersetzen (Clunie 1986, nach Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 106). Jeder Schritt der Zubereitung des *yaqona* wurde bei einer Häuptlingszeremonie (*yaqona vakaturaga*) von einem bestimmten Ritual begleitet, so dem gemeinsamen Händeklatschen oder Singen der *meke-ni-yaqona* (traditioneller Gesang und Tanz zu diesem Anlaß). So bestimmte die Zubereitung des Getränkes den Ablauf der Zeremonie (Derrick 1950: 10). Von der *tanoa* aus wurde eine geflochtene Kordel aus Kokosbastfaser (*wa tabu* oder *magimagi*) mit weißen Kaurimuscheln (*buli*), die an der Schlüssel befestigt war, zum Platz des Häuptlings (*turaga*) ausgelegt. Bei Todesstrafe war es verboten, darüberzusteigen (*kau-bale-ta* bezeichnet das Darübersteigen). Die Sänger befanden sich zu Seiten des Häuptlings, dahinter die rangniedrigeren Häuptlinge und das gemeine Volk. Wenn das *yaqona*-Getränk fertig war, wurde die Kordel aufgewickelt und der 'Überbringer der *bilu*' (der so genannte *tu yaqona*), nahm eine Trinkschale vom *qaravi yaqona*, der direkt an der *tanoa* saß, entgegen und hielt diese mit ausgestreckten Armen hockend in Richtung des Häuptlings. An der entsprechenden Stelle des Gesanges richtete er sich auf, ging auf den Häuptling zu, hielt inne, füllte das Getränk aus der von ihm gehaltenen, in dessen Trinkschale und kauerte sich vor ihm nieder. Der Häuptling trank diese aus und schleuderte sie unter Händeklatschen und *maca*-Rufen (*maca* bedeutet 'leer!') der Anwesenden auf die Matte (Derrick 1950: 10). Der Häuptling hatte eine eigene *bilu*, während die anderen aus einer gemeinsamen tranken. Beim Trinken wurde die Reihenfolge nach Rang der Häuptlinge befolgt, der Herold (Bote, *mata-ni-vanua*) eines hohen Häuptlings trank direkt nach diesem (Die Portionen für den Häuptling und dessen Herold gelten zusammen als 'erste Schale'. Man nennt das Trinken des Herolds als zweiter *rabe*). Die Zeremonie variierte nach lokaler Tradition⁵⁸. Das *yaqona vakaturaga* und das *yaqona meketaki* wurden nur bei besonderen Anlässen und hohem Besuch

⁵⁸ Die Häuptlingszeremonien werden so oder so ähnlich auch heute noch abgehalten.

veranstaltet (Derrick 1950: 10). Einer dieser Anlässe waren sicherlich kriegerische Auseinandersetzungen. Es heißt, daß eine besondere Keulenform (verschiedenste Keulen waren früher wichtige Kriegswaffen in Fidschi) dazu dienen sollte, den Gegner so zu erschlagen, daß aus seinem Schädel anschließend noch *yaqona* getrunken werden konnte.

Das private Trinken von *yaqona* unter Freunden findet heute in ländlichen Bereichen und Dörfern meist abends nach dem Essen statt. Zuvor waschen sich die Männer und ziehen sich bessere Kleidung an, als sie tagsüber bei der Arbeit trugen, zum Anlaß des *yaqona*-Trinkens möglichst den heute als traditionell geltenden *i sulu*⁵⁹. Sie treffen sich in einer größeren Hütte bei einem von ihnen, wo man auf dem mit Matten belegten Boden Platz nimmt. Von den verwandtschaftlichen Beziehungen der Trinker zueinander ist abhängig, wer das Getränk mischt und austeiht. Meist ist es ein jüngerer Mann. Ihm kommt diese Aufgabe die gesamte Dauer des Abends zu, sie wird als Dienst für die älteren Männer verstanden. Während der ersten Runde nach der gemeinsamen Eröffnung der 'Sitzung' wird gewöhnlich geschwiegen. Derjenige, der das *yaqona*-Getränk austeiht, entnimmt es entweder direkt mit der *bilu*, aus welcher getrunken wird, der *tanoa*, oder verwendet ein Schälchen, um es aus der großen Schale zu entnehmen und schüttet es dann daraus in das eigentliche Trinkschälchen um. Bekommt man die *bilu* gereicht, klatscht man normalerweise einmal in die Hände (*cobo*) und nimmt sie dann mit dem Wort „*bula*“ entgegen (das bedeutet in diesem Zusammenhang soviel wie 'Zum Wohl!'). Die Reihenfolge, in der getrunken wird, richtet sich nach dem Status der jeweiligen Teilnehmer. Mir als Gast wurde meist als zweitem oder drittem die *bilu* gereicht. Man leert das Kokosnußschälchen stets in einem Zug (es enthält 100 ml oder mehr), Genießer verziehen das Gesicht ob der Strenge des Getränkes und manche schütten den in der *bilu* verbleibenden Bodensatz in einer kurzen Bewegung nach hinten über die Schulter. Noch während jemand trinkt oder kurz darauf, klatschen die anderen etwa gleichzeitig dreimal in die Hände (eine Dankbarkeitsbezeugung dafür, daß man das Getränk angenommen hat). Beim Zurückgeben der Trinkschale sagt der Trinker (und Umsitzende zum Teil auch) „*maca*“ und klatscht seinerseits dreimal in die Hände. Darauf wird ihm von den anderen „*moli*“ geantwortet, was soviel bedeutet wie 'Danke'. Hat jeder Anwesende eine Portion bekommen, beginnen die Trinker zu plaudern und zu rauchen. Ich hatte einige Male den Eindruck, daß sich die oben beschriebenen Abläufe mit jeder Runde lockern, so klopfte man sich später nachlässiger mit der

⁵⁹ Der fidschianische *i sulu* ist in seiner einfachen Ausführung ein sarongähnliches Tuch, daß sowohl von Männern, als auch von Frauen um die Hüften getragen wird. Ungeachtet der Tatsache, daß es erst von Missionaren eingeführt

Hand auf die nackten Schienbeine statt in die Hände zu klatschen, oder läßt es ganz. Zuweilen wird die *tanoa* zwischen den Trink-Runden mit einem Brett abgedeckt. Ist jemand der Anwesenden der Ansicht, daß eine neue Runde ausgeschenkt werden sollte, sagt er „*talo!*“ oder „*taki!*“ (was traditionell nur der Herold des Häuptlings tat). Vor dem erneuten Ausschank wird das Getränk mit der *bilo* umgerührt (*uli*) und man läßt die grau-braune Flüssigkeit aus der gefüllten *bilo* einige Male in die *tanoa* zurückfließen (*taki*), denn das etwas abgestandene Getränk weißt unten in der Schale eine höhere Konzentration auf, als an der Oberfläche. Das Trinken kann viele Stunden dauern. Man unterhält sich, spielt Karten und scherzt⁶⁰. Bei einer *yaqona*-Runde (die später zu einem ausgiebigen Trink-Gelage wurde), an der ich im Herbst 1998 in dem Dörfchen Ravuka auf Vanua Levu teilnahm, kehrten die Männer gar nicht in ihre Hütten zurück, sondern schliefen an Ort und Stelle ein.

Bei Christina Toren findet sich eine gute Beschreibung der Vorbereitung und des Ablaufes einer dörflichen *yaqona*-Zeremonie, bei der auch die Rolle der Teilnehmerinnen beleuchtet und ein Beispiel gegeben wird für die Hierarchien in der Sitzordnung (welche sich durch Status und Verwandtschaft ergeben) (siehe Literaturverzeichnis).

Die Notwendigkeit zur heutigen Kommerzialisierung von *yaqona* wird augenfällig, wenn man bedenkt, wie enorm verbreitet das Getränk gegenüber früher ist. Man findet es in vielen Lebensbereichen wieder. Bei einem Fußballspiel in Koronubu bei Ba wurden beispielsweise 1 F\$-Schälchen *yaqona*-Getränk verkauft. Hier wird auf das sonst übliche Klatschen wie auch sonst jeden zeremoniellen Rahmen verzichtet – es dient hier einfach als Erfrischungsgetränk, sozusagen statt Bier, wie es bei uns zu diesem Anlaß üblich ist. Gemütlich ist es überall da, wo es *yaqona* gibt: sogar neben den Zapfsäulen an der Tankstelle in Lautoka⁶¹. Einheiten der fidschianische

wurde, gilt es heute als Zeichen fidschianischer Identität (abgesehen von einigen Schuljungen, die es als Teil ihrer Schuluniform anziehen, tragen Inder keine *i sulu*).

⁶⁰ Wie Andrew Arno anschaulich beschreibt, bestimmen Art und Grad der Verwandtschaft, wer mit wem über welches Thema scherzen (*veivali*) und wer wen spaßeshalber ärgern kann (*veisamei*). Der Umgang zwischen Kreuz-Cousins (*vei-tavale-ni*) und entfernteren Verwandten ist unproblematisch, während zwei Brüder beispielsweise (Verwandte aus der Partiline) in einer hierarchischen Tabu-Beziehung zueinander stehen (*veitabui*) (Arno [o. A.]: 81, 85, 86, 103). Da sie über bestimmte Themen nicht frei diskutieren und lachen können, kommt es nach Arno nicht häufig vor, daß (biologische) Brüder gemeinsam *yaqona* trinken. Mir selbst fehlt die Erfahrung, um beurteilen zu können, inwieweit verwandtschaftliche Beziehungen auch heute noch eine Rolle beim Trinken von *yaqona* spielen (Arnos Angaben beziehen sich wohl auf die 70er und 80er Jahre). Der typisch gesellige Charakter der privaten *yaqona*-Runden ist so sprichwörtlich, daß im Internet ein pan-pazifischer Chat-Room den Namen Kava-Bowl Forums trägt. Es kann beim Trinken von *yaqona* allerdings auch geradezu feierlich zugehen. Anlässlich einer Taufe wohnte ich in Suva einer *yaqona*-Runde von Männern bei, die ursprünglich von einer Insel der östlich gelegenen Lau-Gruppe stammen. Irgendwann wurden die Spielkarten beiseite gelegt und die Gesangsbücher hervorgeholt. Ernst und inbrünstig sangen die Männer mehrstimmig die ins Fidschianische übersetzten Kirchenlieder.

⁶¹ Mir war angesichts der brennenden Zigaretten nicht ganz so gemütlich zumute...

Armee und Polizei sind schon lange in verschiedenen Teilen der Welt im Einsatz. Abgesehen von Rationen im Privatgepäck der einzelnen Polizisten wurden beispielsweise 1989 30 oder 40 kg *yaqona* samt *tanoa* und Trinkschälchen mit zum Einsatz nach Namibia geführt (u. a. Informant 20, siehe auch Kapitel 8). In Korotogo (Coral Coast) traf ich spät abends indische Angler am Strand, die sich fertig gemischtes *yaqona* in Plastikflaschen mitgebracht hatten, sozusagen anstelle einer Thermoskanne mit Tee oder Kaffee.

Es kommt kaum vor, daß jemand allein *yaqona* trinkt. Der einzige Trinker, den ich allein antraf, saß mitten in der Markthalle in Sigatoka und hätte wohl nicht lange dort allein gesessen – und als ich mich zu ihm gesellte, war er es auch nicht mehr. Ein Trinker in Savusavu (Informant 21) sagte scherzend, daß von jemandem, der allein *yaqona* trinkt, gesagt würde, daß er Voodoo betreibe. Offenbar gelten (oder galten) einsame Trinker in Fidschi tatsächlich als Hexer, denn Christina Toren schreibt:

"To accuse someone of drinking *yaqona* alone is to accuse the person of witchcraft. Only one intent upon evil magic would prepare and drink *yaqona* alone behind closed doors. (...) In pouring out the first bowl as a libation to the god and drinking the second, one makes oneself like a chief's *matanivanua* or herald – traditionally his mouthpiece or executive – a position that used to entail material power. (...) The witch who 'drank *yaqona* on his own' initiated the flow of *mana* [übernatürliche Kraft / Macht] only to misdirect it to selfish ends. (...) Drinking *yaqona* is a social act in every sense of the word, and it is because it *is* the quintessential social act that drinking alone cannot be countenanced and is an idiom for the practice of witchcraft" (Toren [o. A.]: 104, 105, 106).

In der Tat hat die soziale Bedeutung des *yaqona*-Trinkens ein derartiges Gewicht, daß auch Fidschianer, die das Getränk nicht mögen, in einer geselligen Runde wenigstens einige wenige Schälchen trinken (Toren [o. A.]: 106).

Sicherlich ist die Mehrzahl der *yaqona*-Trinker in Fidschi männlich. Es ist nur zu besonderen Anlässen üblich, daß beide Geschlechter gemeinsam trinken, wenn es auch durchaus vorkommt, daß sich eine Frau zu männlichen Trinkern gesellt und ein paar Runden mittrinkt. Man erzählte mir, daß in einigen Dörfern die Teilnahme an den Trinker-Runden der Männer für Frauen tabu (*tabu*) sei. Die Frauen finden sich zu eigenen *yaqona*-Runden zusammen. Ich nahm nur einmal an einer Frauen-Runde teil; hierbei bemerkte ich keinen nennenswerten Unterschied zu den Zusammenkünften der Männer, wenn auch nicht so viel geraucht wurde und die Frauen sicherlich nicht so exzessiv und lange trinken wie viele Männer. Manchesmal wurde ich jedoch von Trinkern darauf hingewiesen, daß gerade einige Frauen 'jeden unter den Tisch' trinken könnten (wenn es einen gäbe). Bei meinen Fidschi-Aufenthalten hatte ich den Eindruck, daß weitaus weniger indische Frauen *yaqona* trinken als fidschianische Frauen. Auf dem Markt in Sigatoka fiel mir eine

fidschianische Frau auf, die eine angebotene *bilo* mit der Begründung ablehnte, daß diese für sie *tabu* sei. Auf mein Nachfragen erklärte sie, daß sie frisch verwitwet sei und 100 Nächte nach dem Tod des Ehemannes kein *yaqona* trinken dürfe.

Trinker, die sich selbst als "moderate drinker" einstufen würden, verbringen schon verhältnismäßig viel Zeit mit ihrer Angewohnheit: an vier bis fünf oder mehr Tagen in der Woche jeweils drei bis vier Stunden. Werden pro Stunde vier bis fünf "Basins" in einer Kava Bar geleert, belaufen sich die Ausgaben für einen Abend pro Trinker auf 5 bis 20 F\$ (je nachdem, wieviele andere Trinker dabei

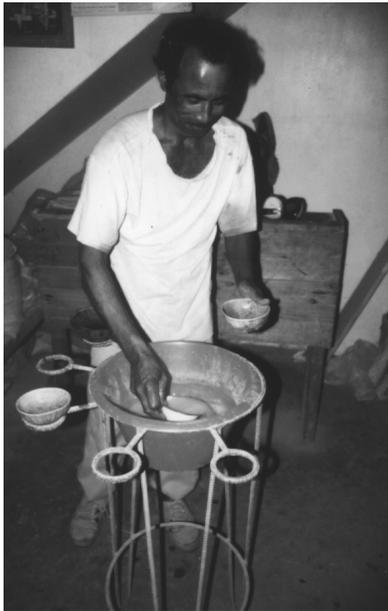


Abbildung 14:
Gestell für ein "basin" mit Halterungen
für die Trinkschalen der einzelnen Trinker

sind und wer zahlt) (Gespräch mit Herrn Fatafili, Informant 21 und andere). Das ist relativ viel Geld. Abgesehen von der herkömmlichen, hölzernen *tanoa* gibt es eine besondere *yaqona*-Schale, die sogenannte *dare*. Sie wird nur in der Gegend um Sigatoka aus Ton hergestellt, der mit Sand vermischt und dann gebrannt wird, um schließlich eine Lasur aus einem bestimmten Baumharz zu erhalten. Zuweilen richtet sich die Haltung zum Trinken von *yaqona* nach der jeweiligen ethnischen Zurechnung. Sicherlich lehnen einige Inder den Genuß des Getränkes ab, da es für sie erstens etwas typisch Indigen-Fidschianisches verkörpern mag, und sie zweitens die Folgen des starken Konsums (vielleicht auch aufgrund ihrer sonstigen Einstellung

zur Arbeit) besonders gering schätzen⁶². Während die Einheimischen das Getränk aus einer gemeinschaftlichen *bilo* trinken, die die Runde macht, haben Inder oft jeweils eigene Trinkschälchen (Abbildung 14).

⁶² Ich gebe hier ein in Fidschi gängiges und sowohl von vielen Fidschianern und Fidschi-Indern, als auch von Ausländern geschürtes Vorurteil wieder, das man so formulieren könnte: Fidschianer sind in den Augen 'der Inder' angeblich oft faul und arbeitsscheu, sie ruhen sich darauf aus, daß sie Land besitzen (siehe 2.7) und lassen die Inder arbeiten, um die Wirtschaft des Landes in Schwung zu bringen. Der Konsum von *yaqona* verstärkt diesen Hang noch, ist also deswegen abzulehnen. Die Inder hingegen sind in den Augen 'der Fidschianer' angeblich häufig nur gewinnorientiert und raffgierig. "Business-minded" ist ein häufig benutztes Schlagwort in diesem Zusammenhang.

6.1.1 Geschmack

Den Geschmack des *yaqona*-Getränkes zu beschreiben ist nicht leicht. Für einen Nicht-Insulaner, der es probiert hat, ist es oft ebenso schwer zu verstehen, warum es so viele Menschen in Fidschi gern trinken. Das Getränk, das aus getrockneten Wurzeln hergestellt wird, schmeckt je nach Mischungsverhältnis (*yaqona*-Pulver zu Wasser) erdig-fad bis streng. Man kann es kräftig mischen, indem man wenig Wasser für eine größere Menge Pulver verwendet. Ein *yaqona*-Pulver kann aber auch an sich ein strengeres Getränk ergeben als die entsprechende Menge eines anderen Pulvers. Von einem streng (scharf oder stark) schmeckenden Getränk sagt man, es sei *sosoko*. Das Gegenteil dazu ist *wai cala*, was man wörtlich mit 'falsches Wasser' übersetzen könnte. Je kräftiger der Geschmack des "Grog" ist, desto mehr wird er in der Regel von den Einheimischen geschätzt. Der Geschmack des *yaqona*-Getränkes verrät dem geübten Trinker eine Menge über die Qualität, Art, Herkunft und Trocknung der Wurzeln. So ist es einigen Leuten möglich, die unterschiedlichen Varietäten herauszuschmecken. Allerdings können das meist nur die Farmer, die diese Sorten selbst anbauen. In verschiedenen Gegenden hört man verschiedene Meinungen dazu, welche Sorte die kräftigste ist: Honolulu scheint allgemein als relativ streng im Geschmack empfunden zu werden (z. B. auf Koro und in Savusavu), *yaqona damu* wird oft als strengste Sorte genannt (Savusavu, Taveuni, Gau), in Sigatoka soll es *yaqona loa* sein. *Yaqona vula leka* habe einen guten Geschmack, sagte man mir. Ich, der ich lediglich den Unterschied zwischen einer strengen und einer schwachen Mischung erschmecken kann, stelle mir das etwa vor wie mit den verschiedenen Kölsch-Sorten: ein echter Kölner (Biertrinker) schmeckt den Unterschied eben – ich nicht. Der Geschmack hängt offenbar auch von dem Grad der Trockenheit ab. Im "drier" getrocknetes *yaqona* wird allgemein gering geschätzt, da es nach Rauch riecht und schmeckt. Daher wird von vielen Fidschianern Taveuni-"Grog" als eher minderwertig eingestuft. Als sehr gutes *yaqona* gilt das von der kleinen Insel Qamea und auch Koro, Kadavu und das südöstliche Vanua Levu stehen in der Regel für Qualität. Vor allem spielt jedoch eine Rolle, welche Pflanzenteile zu dem Pulver zerstampft wurden, das zur Zubereitung des Getränkes verwendet wird. Die eigentlichen Wurzeln, *waka*, ergeben das hochwertigste Getränk. *Lewena* ist im Geschmack milder; das *kasa* dient nur der Streckung von Pulver aus den beiden erstgenannten, es wird nie pur zur Bereitung des Getränkes benutzt.

Die Gewohnheit des *yaqona*-Trinkens ist längst nicht mehr auf die einheimische Bevölkerung beschränkt. Auch unter den Fidschi-Indern sind viele leidenschaftliche *yaqona*-Trinker zu finden.

Einige von ihnen haben eine Vorliebe für das hellere Getränk aus geschältem *lewena*. Ich bekam sogar einmal *yaqona* angeboten, das mit geschältem *waka* zubereitet worden war⁶³. Anscheinend spielt für einige Inder die Farbe des Getränkes eine größere Rolle als dessen Geschmack. Einheimische Fidschianer sagten mir einmal, daß *lewena* 'mehr was für Frauen' sei. Es kann sein, daß einige Frauen den milderen Geschmack bevorzugen, aber ich glaube nicht, daß man das verallgemeinern kann (zumal es Männer, nicht Frauen waren, die das sagten).

Es wurde bereits in 4.3 erwähnt, daß einige Trinker die trockenen Wurzeln oder das Pulver auf dem Markt probieren, um dessen Geschmacksintensität zu testen. Die Trinker machen außerdem eine geschmackliche Unterscheidung an der Art der Zerkleinerung der Wurzeln fest: *yaqona*, das maschinell zerkleinert wird (siehe Kapitel 7), ergibt ein weniger schmackhaftes Getränk als Pflanzenteile, die per Hand zerstampft werden. Das mit der Zerkleinerungsmaschine erzeugte Pulver ist feiner als das von Hand zerstampfte. Dadurch dringen mehr kleine Teile durch den Textilfilter in das Wasser. So sind dort nicht nur die herausgeschwemmten, erwünschten Wirkstoffe, sondern auch überflüssiges, und als Rückstand in der *bilo* verbleibendes Pflanzenmaterial enthalten. Das ist der Grund dafür, daß das maschinell zerkleinerte *yaqona* nicht so konzentriert gemixt werden kann, denn sonst wird der Anteil an in die *tanoa* ausgewaschenem *yaqona* zu groß (Informant 21).

Die Wurzeln wurden früher von jungfräulichen Mädchen (zum Teil auch Jungen) oder Frauen zerkaut (zu anderen Formen der Zerkleinerung siehe Kapitel 7)⁶⁴. Auf meine Frage, was er vom Kauen von *yaqona* als Methode der Zerkleinerung halte, antwortete ein Trinker, daß die Frauen früher dabei ja schon den ganzen Saft und damit die Wirkstoffe aus den Wurzelstücken gesogen hätten, es müßte dem Geschmack also eher abträglich sein (Informant 21). Viele Autoren betonen allerdings, daß durch Kauen zerkleinerte Wurzeln ein viel stärkeres Getränk ergeben (Steinmetz 1960, Gajdusek 1967 & Weil 1997, nach Dentali 1997: 5). Zwei Frauen aus der Namosi-Provinz erzählten mir, daß im Inselinneren von Viti Levu noch immer alte Frauen beim Weben die Wurzeln zerkauen (*mama*), sie ausspucken und sich dann das *yaqona*-Getränk daraus mixen (Informantin 22 und ihre Schwägerin).

Das Getränk, das aus den frischen Wurzeln (*vu droka*) von *Piper methysticum* zubereitet wird,

⁶³ Es ist sicherlich eine ungleich größere Arbeit, die Wurzeln zu schälen als das *lewena*. Lester berichtet, daß früher auch von Fidschianern die Außenhaut der Wurzeln entfernt wurde (*kari*) (Lester 1942: 111).

⁶⁴ Junge Leute waren es wohl vor allem wegen ihrer kräftigen Zähne. Offenbar nehmen die Wurzeln den Speichel wie ein Schwamm auf. Nach Derrick hat 1875 ein gewisser Dr. William Macgregor ausgewogen, daß *yaqona* von einem

wie dies in Vanuatu der Fall ist, schmeckt und wirkt beträchtlich stärker, als dasjenige aus trockenen Kava-Wurzeln (*vu sigani*). Das Kava-Getränk aus Vanuatu ist für seine Stärke in Fidschi bekannt. Um so erstaunlicher fand ich, daß mir Bauern auf Koro sagten, sie hätten die Wurzeln auch einmal frisch probiert und das Getränk als fad empfunden: "Just like you cook some food without taste". Auch in Fidschi werden in der Namosi-Provinz auf Viti Levu und wohl auch im Inselinnern von Vanua Levu, sowie auf Ovalau zum Teil die frischen Wurzeln verwendet (Informantin 22 und andere).

Einige Männer lutschen gern Bonbons oder Lollis, wenn sie viel *yaqona* getrunken haben. Das soll angeblich gegen den rumorenden Magen helfen, es wird aber wahrscheinlich auch als angenehm empfunden, wenn die Süßigkeiten den strengen Geschmack des Getränkes etwas mildern⁶⁵.

6.1.2 Wirkung

In Deutschland führte L. Lewin schon seit den 70er Jahren des 19. Jahrhunderts Untersuchungen zu den Wirkstoffen der Wurzeln des *Piper methysticum* durch (Veröffentlichungen 1886 in Berlin und Paris, nach Lebot, Merlin & Lindstrom 1992: 57 / Blaszczyk 1996: 28). Es folgten Publikationen, die weitere Erkenntnisse zur physiologischen Wirkung erbrachten von Van Veen (1939), Steinmetz (1960), Meyer (1966), Lebot (mehrere Publikationen in den 80er Jahren) und Gregory (1988) (Blaszczyk 1996: 28 / Volz & Hänsel 1994: 33). Der Freiburger Pharmakologe H. J. Meyer bewies im Jahre 1966, daß die so genannten Kavapyrone für die Wirkung von *Piper methysticum* verantwortlich sind (Volz & Hänsel 1994: 33). Nach Hänsel und Kammerer ist der Effekt der Wirkstoffe entspannend und angstlösend ohne die körperliche und geistige Leistungskraft zu beeinträchtigen (Hänsel & Kammerer 1996: 3).

Zur desinfizierenden Wirkung von *yaqona* schrieb Lester Anfang der 40er Jahre: "(...) the beverage is frequently mixed in water of very doubtful purity, is drunk from communal cups, and brewed under most unhygienic conditions" (Lester 1942: 98).

Das *yaqona*-Getränk enthält keinen Alkohol. Das bereits erwähnte Kauen der Wurzeln dient lediglich der Zerkleinerung, nicht der Fermentation. Die stärkere Wirkung des durch Kauen

Gewicht von 6 Unzen nach dem Kauen 17 Unzen schwer gewesen ist (Cuming 1882, nach Lester 1942: 99 / Derrick 1950: 10).

⁶⁵ Den geschmacklichen Kontrast zwischen etwas Süßem und dem bitteren Kava findet man auch in mythologischen Gegenüberstellungen der Kava-Pflanze und des Zuckerrohrs wieder. Ursprungsmythen aus dem Pazifikraum, die die Entstehung und Entdeckung der einen Pflanze schildern, erklären zum Teil auch die Herkunft der anderen Pflanze. Der Saft des Zuckerrohrs wurde früher ausgesaugt, um damit den bitteren Geschmack des Kava zu überlagern (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 131). Eine Gegenüberstellung der beiden Nutzpflanzen drängt sich neuerdings zumindest in Fidschi vor allem auch auf wirtschaftlicher Ebene auf.

zerkleinerten Kava-Trankes beruht darauf, daß die wirkenden Bestandteile besser im Wasser emulgieren, als das bei Zerkleinerung durch Stampfen oder Mahlen der Fall ist (Van Veen 1939, nach Lebot, Merlin & Lindstrom 1992: 57).

Das fidschianische Wort für 'betrunken' ist *mateni* (speziell für *yaqona*: *mate-ni-yaqona*, was wörtlich bedeutet: krank durch *yaqona*). *Mateni* wird heute sowohl für Betrunkenheit durch *yaqona*, wie auch Betrunkenheit, die durch alkoholische Getränke bedingt ist, angewandt⁶⁶. Sehr populär ist in Fidschi aber auch der treffende Ausdruck "groggy". Daneben findet sich im fidschianischen Hindi eine interessante Neuschöpfung: «*naqonchi*» (sprich: *nagontsch*) ist abgeleitet von *yaqona* und bedeutet 'betrunken sein von *yaqona*'⁶⁷. Nach Aussage der Trinker trägt *yaqona* zur Geselligkeit und Zufriedenheit bei. Zunächst werden die Trinker gesprächig, später eher ruhig. Es heißt, man würde gut träumen. Manche, erzählte man mir, würden sich allerdings auch dermaßen betrinken, daß sie nicht mehr richtig laufen können. Interessant sind die Stellungnahmen einiger Trinker zur Verkehrstauglichkeit nach dem *yaqona*-Genuß. Gegenüber der *Fiji Times* sagte jemand: "It has some effect on me like I'm doped, but it doesn't effect my driving at all". Ein Busfahrer sagte: "Grog does effect my driving to some extent. At times I'm a bit slow in making decisions on gear change and so on, otherwise it's ok [sic] as far as I am concerned" (Koroi, *The Fiji Times*, 8. 5. 1986). 1986 entschied ein Richter, daß *yaqona* im Sinne der Straßenverkehrsordnung (Section 19 des Traffic Act) eine Droge sei, und daß Fahrer, die nach übermäßigem *yaqona*-Genuß nicht fähig sind, ihr Fahrzeug zu kontrollieren (die Rede war von zeitweiliger Lähmung der Gliedmaßen), eine Straftat begehen (Anonym, *The Fiji Times*, 7. 5. 1986). Dem Verfahren wurde von Seiten des Gerichtes der Charakter eines Präzedenzfalls verliehen, indem es auf die ungewöhnlichen Umstände hinwies und den Angeklagten nicht zur vollen Strafe verurteilte, die sonst bei Trunkenheit am Steuer fällig gewesen wäre. Der Richter sagte: "The court is aware of the somewhat far-reaching and disturbing implications of this decision (...)" (Anonym, *The Fiji Times*, 7. 5. 1986). Heute gilt *yaqona* in Fidschi nicht als Droge. Ist jemand, der zuvor viel *yaqona* getrunken hat, in einen Verkehrsunfall verwickelt, so kann er nicht wegen Drogenmißbrauch oder Trunkenheit am Steuer belangt werden (Informant 20).

⁶⁶ Capell gibt jedoch für die Bedeutung 'betrunken sein durch Alkohol' an: *lialia ni yaqona* (Capell 1991: 143); wörtlich: verrückt vom *yaqona*. Ein weiterer Ausdruck ist: *kasou* (Capell 1991: 87).

⁶⁷ Die Schreibweise, wie sie mir von Fidschi-Indern genannt wurde (siehe auch Nageshwar, *The Fiji Times*, 12. 1. 1984), hat offenbar nicht mehr viel mit dem Hindi Indiens gemein; immerhin läßt sich im gesprochenen Wort eine Ähnlichkeit zum fidschianischen *yaqona* erkennen. Nageshwar gibt als Übersetzung "grog addict" an (Nageshwar, *The Fiji Times*, 12. 1. 1984), Betrunken sein durch Alkoholgenuß wird, so meine Informanten, mit «*naseri*» bezeichnet, einen Marihuana-Rausch haben, nennt man «*ganjeri*».

Dennoch ist die physisch einschränkende Wirkung von *yaqona* natürlich hinlänglich in Fidschi bekannt. Das äußert sich zum Beispiel darin, daß Polizisten im Dienst eigentlich nichts trinken dürfen⁶⁸.

Die verschiedenen Varietäten entfalten als Getränk verarbeitet auch eine unterschiedliche Wirkung. Die hohen Anteile an Dihydrokavain und Dihydromethysticin führen bei der Sorte «tudei» (siehe Anmerkung ²⁶) aus Vanuatu beispielsweise zu Übelkeit, während ein großer Anteil an Kavain und nur ein geringer an Dihydromethysticin nach Lebot, Merlin und Lindstrom die positivsten Effekte erzielt (Lebot, Merlin & Lindstrom 1992: 76, 78). Es kommt auch vor, daß sich Leute, die zuviel getrunken haben, Kopfschmerzen bekommen oder sich übergeben müssen. Bei Gewohnheitstrinkern dürfte die hervorgerufene Übelkeit eher an der großen Menge aufgenommener Flüssigkeit liegen, als am Geschmack (Toren [o. A.]: 95). Einige Trinker erzählten mir von der Unterscheidung zwischen einem Tages- und einem Nachtmix, letzterer sei stärker.

Einen Kater gibt es auch nach übermäßigem Genuß von *yaqona*, allerdings fällt er anders aus, als nach dem Konsum zu großer Mengen Alkohols. Man fühlt sich schläfrig. Ein Marktverkäufer sagte, daß man einen typischen "Grog"-Trinker daran erkennt, daß er eine Sonnenbrille trägt, um seine geröteten Augen zu verbergen oder zu schützen. Informant 21 berichtete von steifen Gelenken in der Nacht nach dem Trinken, ein Effekt, der am Morgen aber wieder verfliegen ist. Die Wirkung, die das Getränk, beziehungsweise die Kavalaktone auf den Trinker oder die Trinkerin haben, wird in diverser Literatur, angefangen mit den frühen Berichten aus ersten Kontaktsituationen der Europäer, in einem recht breiten Spektrum beschrieben, teilweise stehen die Angaben sogar im Gegensatz zu einander. Das ist sicherlich unter anderem in der Verwendung unterschiedlicher Sorten und Pflanzenteile, sowie in den verschiedenen Zubereitungsmethoden (damals wie heute) begründet. Außerdem ist die Wirkung natürlich von der Dosierung abhängig. Dennoch – vergleicht man die oben genannten Effekte mit den Werbeformeln der deutschen Pharmazieunternehmen, könnte man meinen, daß es sich um eine ganz andere Pflanze handelt: Kava-Kava-Medikamente, heißt es da, schützen die Reizfilter im Gehirn vor Überflutung und steigern die Leistungs- und Konzentrationsfähigkeit.

⁶⁸ Aber, wie vieles in Fidschi, so wird auch dies relativ locker gehandhabt: ich sah einen Polizisten, der auf dem Markt *yaqona*-Pulver kaufte und auch noch eine *bilo* "for the road" leerte. Bei gegebenem Anlaß gibt es auch auf dem Revier manchmal einen Schluck ("A few bowls do no harm", Zitat Informant 20). Es geht allerdings nicht soweit, daß die Polizisten jeden Tag auf dem Revier zusammensitzen und mixen.

6.1.3 Yaqona und Alkohol

Seit europäische Entdecker auf die Verwendung von *Piper methysticum* im Pazifikraum aufmerksam geworden und seit gleichzeitig die Insulaner mit dem Alkohol konfrontiert worden sind, scheint eine besondere Beziehung zwischen beiden Genuß-, beziehungsweise Rauschmitteln zu bestehen. Die fidschianische Bezeichnung für Alkohol ist *yaqona ni vavalagi*. Das heißt nichts anderes als 'yaqona des Weißen'. Wie schon erwähnt kann *vale ni yaqona* (Haus des *yaqona*) eine Bar bezeichnen. Ich vermute, daß andersherum die heute weit verbreitete Bezeichnung "Grog" für *yaqona* früher übernommen wurde von dem Grog der Seeleute (heißes Wasser mit Rum). Auch in dem Ausdruck *lialia ni yaqona* (betrunken, siehe Anmerkung ⁶⁶) wird deutlich, daß die beiden Genußmittel miteinander in Bezug gesetzt werden. Einige jüngere Männer, nehmen nach dem Trinken von *yaqona* auch Alkohol zu sich (nicht in umgekehrter Reihenfolge). Andere erzählten mir, daß sie am Wochenende nur Alkohol trinken, sie nennen das "Clean the System" oder "Wash-it-up". Das erdige *yaqona*-Getränk wird hier als *dukadukali* verstanden, als dreckiges Wasser (wörtlich: Dreck). Dem wird der klare, zum Teil starke Alkohol (zum Beispiel Bounty Rum, siehe unten) zur Reinigung entgegengesetzt – der Alkohol als sauberes Wasser (*wai savasava*).

Angehörige einiger christlicher Konfessionen, am verbreitesten wohl die Siebter-Tags-Adventisten, trinken weder Alkohol, noch Kaffee oder Tee und rauchen keine Zigaretten. Auf den Genuß von *yaqona* verzichten sie ebenfalls. Auch die Assemblies of God (AOG) nehmen kein *yaqona* zu sich. Den Hindu-Tempel in Nadi darf man nicht betreten, wenn man Fleisch gegessen oder Alkohol getrunken hat. Das vorherige Trinken von *yaqona* schließt das Betreten ebenso aus. *Yaqona* wird in diesen Fällen also gleichgesetzt mit Alkohol oder 'unreiner' Nahrung, man betrachtet es als schädlich.

Die Wahrnehmung von Kava wird in Deutschland stark von der Werbung für pharmazeutische Produkte aus den Wurzeln geprägt. Viele, die die Kava-Pflanze oder das Getränk kennen, mögen überhaupt durch die Werbung davon erfahren haben. Dementsprechend haben die Wurzeln hierzulande ein ausgesprochen gutes Image – schließlich entfalten sie als mildes Naturprodukt einen positiven Effekt ohne Nebenwirkungen und führen auch nicht zu Abhängigkeit. Das wird in Fidschi anders gesehen. Von den sozialen Bedeutungen abgesehen, gibt es viele, die das Trinken von *yaqona* aus anderen sozialen Gründen gering schätzen. Die Kritik am *yaqona*-Konsum religiöser Fidschianer nimmt zuweilen geradezu fanatische Züge an. Anfang des Jahres 1998

druckte die *Fiji Times* einen Leserbrief ab, dessen Verfasser nicht zögerte, auch anderen Konfessionen als seiner eigenen ein Armutszeugnis auszustellen:

"Sir, I wish to comment on the problem *yaqona* creates. (...) In reality *yaqona* is a damaging drug. I do believe it is high time that we realise that we are a truly a [sic] drug addicted nation. Make a trip to Parliament house and check it out on tea breaks. (...) Check your nearest police station and witness addicts on the job with a bowl or *tanoa* of *yaqona* within reach, 24 hours a day. (...) Let us take a look at some of our churches. Some are finding it hard to stop the abuse of *yaqona* by its members. (...) There are a lot of church leaders who are hiding behind the coat of religion, but in reality are drug addicts. (...) Last but not least the drinking of *yaqona* is demon worshipping. (...) Why do drug addicts get snake skin? (...) Jesus Christ is the only hope for Fiji's freedom. (...)" (Koroivuki, *The Fiji Times*, 3. 1. 1998).

Das *yaqona*-Getränk hat gegenüber dem Alkohol jedoch aufgrund seiner Eigenschaft als Nationalgetränk noch ein besseres Image. Trinker charakterisieren die Wirkung von *yaqona* und Alkohol im Vergleich so: *yaqona* wirkt sedativ, der Alkohol stimulierend. Arno schreibt:

"Having explored the practice of *yaqona* drinking in the village for some time, I became curious about homebrew drinking, which was much talked about and seemed to have some social importance. In some ways it appeared to be the antithesis of *yaqona* drinking, being improper, nontraditional, and tending to result in disorder and uncontrolled conflict." (Arno [o. A.]: 89).

Erstaunlich ist, daß Trinkgewohnheiten aus dem Bereich des *yaqona*-Konsums für das Trinken von Bier übernommen wurden. Eine Gruppe von Leuten, die sich abends oder nachts amüsieren will, trifft sich irgendwo im Freien, zum Beispiel am Strand. Jemand hat dann einen Karton mit einigen 750 ml-Flaschen Fiji Bitter und ein einziges kleineres Glas mitgebracht. Die erste Flasche wird geöffnet und nacheinander bekommen alle ein Glas Bier. Das Glas wird in einem Zug geleert, ganz wie eine *bilo* mit *yaqona*. Nach einer Pause wird die nächste Runde ausgeschenkt usw. Ist die erste Flasche leer, wird die nächste geöffnet. So trinkt jeder der Beteiligten die gleiche Menge Alkohol. Manche trinken ihr Bier ebenfalls in dieser Weise. Auch bei dieser Gelegenheit wird zuweilen musiziert.

Unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten betrachtet, kann man Bier und andere alkoholische Getränke als Konkurrenz für die *yaqona*-Industrie ansehen. Vielleicht könnte man das Verhältnis zwischen dem Bier- und dem *yaqona*-Trinken mit dem Genuß von Tee und Kaffee vergleichen. Einige bevorzugen eindeutig eines der beiden Getränke, andere Konsumenten scheinen *yaqona* auch als Alternative zu Bier zu begreifen. Im Jahre 1986 stellte Praneeta Chand von der *Fiji Times*

fest, daß wegen hoher Preise der Konsum von gekauftem Bier zurückging, während der Verkauf von so genannten Homebrew Beer Kits, die man damals beim MH-Supermarkt für 39,95 F\$ erstehen konnte, zunahm⁶⁹. Angestellte des MH-Supermarktes in Sigatoka sagten, daß sie prinzipiell zwar ein Homebrew Kit mit 30 Liter Kapazität im Programm führen (149 F\$ Normalverkauf, 129,50 F\$ als Sonderangebot), daß sich der Verkauf momentan in Sigatoka jedoch nicht lohnt. Der Verkäufer der Spirituosen (in jedem größeren Supermarkt gibt es eine Abteilung nur für Spirituosen ohne Selbstbedienung) sagte, daß das *yaqona* das selbstgebraute Bier abgelöst habe. Vor zehn Jahren war die Herstellung von "Rice and Jack" (RJ, eine Slang-Bezeichnung für selbstgebrautes Bier) mit Hefe und Zucker verbreitet.

Die Preise einiger alkoholischer Getränke in Fidschi sind in Anhang 2 aufgeführt. Heute ist Fiji Bitter, ein Bier von der australischen Carlton Brewery (Fiji) Ltd., das aber in Fidschi produziert wird, das beliebteste alkoholische Getränk. Diejenigen, die hochprozentigen Alkohol bevorzugen, greifen meist zum Branntwein aus Zuckerrohr, Bounty Overproof Rum, der in Lautoka von den South Pacific Distilleries Limited (SPD) hergestellt wird. Wein ist weniger populär, aber der bereits erwähnte Verkäufer in Sigatoka sagte, daß seit einigen Jahren Riesling in großen 2 Liter-Flaschen gut verkauft wird (die anderen Weinsorten in den 750 ml-Flaschen werden, sagte er, vor allem von Touristen gekauft).

Die Tatsache, daß man für den Ausschank und Verkauf von *yaqona* keine besondere Lizenz braucht, stellt einen Vorteil gegenüber dem Alkohol dar. Denn so muß es keinen Schwarz-Markt für Wurzeln geben, wie es beim Alkohol der Fall ist. Mir wurde erzählt, daß in den Dörfern illegal Alkohol gehandelt wird. Doch auch in Suva gibt es Alkohol, wo es ihn nicht geben dürfte. Eines abends fragte ich dort in einem kleinen Lebensmittelladen nach Bier und bekam auch welches. Die Flaschen waren bereits jeweils in Papier eingepackt und wurden dann in eine Plastiktüte gesteckt. Ein Marktverkäufer in Suva erklärte mir, daß Leute, die wenig verdienen, *yaqona* kaufen und trinken, weil sie sich keinen Alkohol leisten können. Demgegenüber sagte ein Trinker, Informant 21, daß letztendlich der Alkoholgenuß doch billiger sei, weil man Alkohol allein trinken kann.

⁶⁹ Das Homebrew Beer Kit bestand aus Kunststoff, es hatte ein Volumen von 5-Litern. Die Zutaten zur Bierherstellung wurden unter dem Markennamen John Bull für 7,50 F\$ verkauft ("Lager", "Bitter" oder Stout). Eine Flasche Bier, die mit dem Homebrew Kit hergestellt wurde, kostete nur 40 cents. Ein Glas Bier kostete damals 45 bis 70 cents. Manche Leute benutzten andere Behältnisse für den selben Zweck (Chand, *The Fiji Times*, 16. 3. 1986). Arno berichtet von an den Strand gespülten Plastikbojen von Fischnetzen, die zum Brauen von Bier verwendet wurden (Arno [o. A.]: 90). Er schreibt, daß man ihm "Homebrew" in verschiedenen Geschmacksrichtungen angeboten habe: Banane, Ananas und Maniok. Er schreibt allerdings auch: "I discovered later that they all taste the same" (Arno [o. A.]: 90). Heute ist das Brauen von Bier nicht mehr so verbreitet.

In entlegenen Gegenden Nord- und Nordwestaustraliens kam es seit Anfang der achtziger Jahre zu einem regelrechten Kava-Mißbrauch unter Aboriginies mit Alkoholproblemen⁷⁰. Nick Heather und Grant McCall vom National Drug and Alcohol Research Centre organisierten ein Symposium zu diesem Thema, daß im November 1988 an der University of New South Wales abgehalten wurde (Prescott & McCall 1989: i). Bezeichnenderweise waren es fidschianische Missionare, die den Aboriginies das Kava an Stelle von Alkohol anboten.

Bei den Einsätzen der fidschianischen Militäreinheiten im Ausland, ist der Genuß von Alkohol verboten, *yaqona* aber ist erlaubt (siehe auch 8.1.1).

Wie es beim Thema dieser Arbeit unausweichlich war, mit Leuten aus der *yaqona*-Industrie zusammenzukommen, so unausweichlich war es auch, *yaqona* zu trinken, welches mir überall und zu jeder Tageszeit angeboten wurde. Es hat vielleicht sein Gutes, daß ich keine allzu genauen Forschungen zum Thema Rum unternehmen mußte ...

6.1.4 kanikani

Die unangenehmste Nebenwirkung des *yaqona*-Genusses ist eine Krankheit namens *kanikani*. James Cook beschrieb sie folgendermaßen:

„Trinkt man aber zu häufig und zu viel davon, so verbrennt gleichzeitig der ganze Körper mit trockener Hitze, dann werden die Augen gerötet, die Haut trocknet aus und blättert in Schuppen ab, die schließlich in lepröse Geschwüre ausarten, Vorboten einer allgemeinen Magerkeit und Auszehrung.“ (Cook Vol. 1, nach Hänsel & Kammerer 1996: 10).

Kanikani tritt auf der Haut starker Trinker in Erscheinung. Zunächst an Handgelenken, Ellbogen und Taille, wird in schweren Fällen am ganzen Leib des Trinkers die Haut trocken und schuppig. Trinker sagten mir, daß *kanikani* (wohl noch in einer gemäßigten Intensität) innerhalb einer Zeitspanne von ein bis zwei Monaten für etwa eine Woche aufträte und dann wieder verschwinde. Die Haut juckt an diesen Stellen und außerdem hat *kanikani* in gesellschaftlicher Hinsicht den Nachteil, das jedermann sieht, was für ein schwerer Trinker man ist⁷¹. Angeblich soll eine blaßgelbe Substanz von den Augen und Hautporen abgesondert werden (Lester 1942: 98). Lester schreibt, daß *kanikani* vor allem in den Gegenden Fidschis auftritt, in denen die frischen

⁷⁰ "Such media reports caused considerable alarm among the growing colonies of South Pacific Islanders (notably Tongans, Fijians & Samoans) who have come to reside in Australia over the last few years. For them, it was a threat to their community ceremonial life (...)" (Prescott & McCall 1989: i).

Wurzeln (*na vu droka*) konsumiert werden (Lester 1942: 98). Außerdem erzählte man ihm, daß exzessiver *yaqona*-Genuß zu Unfruchtbarkeit führt, zumindest vorübergehend. Makans Drugs and Pharmaceutical Supplies aus Lautoka entwickelten eine Rezeptur, nach der eine neuseeländische Firma eine Lotion gegen die Symptome von *kanikani* herstellt. Im Jahre 1984 kam diese "Grog Lotion" auf den Markt. Damals kostete eine 100 g-Tube 1,95 F\$. Einer der Bestandteile dieser Lotion ist Elastin, welches die Haut mit Proteinen versorgt (Anonym, *The Fiji Times*, 10. 1. 1984). Für die "Grog Lotion" wird auch in der Tageszeitung geworben (*The Fiji Times*, 22. 1. 1990). Auch heute noch kann man sie für knapp 4 F\$ in Apotheken kaufen. Apotheker und Apothekerinnen sagten mir allerdings, daß sich Glycerin besser für denselben Zweck verkauft (es wird von den Apothekern aus Kanistern selbst in kleinere Flaschen abgefüllt und ebenfalls für etwa 4 F\$ verkauft), wenngleich es die Haut aufheizt (Anonym, *The Fiji Times*, 10. 1. 1984). Viele verwenden auch das 'traditionelle' Kokosöl. Trinker sagten mir, daß arbeiten der beste Weg, *kanikani* zu vermeiden sei. Arbeiten ist hier vor allem im Sinne von körperlicher Arbeit, Schwitzen zu verstehen, das "Grog" soll sozusagen ausschwitzen werden. Durch das Trinken von viel Wasser wird es 'ausgewaschen', wichtig ist, daß das *yaqona* sich nicht 'im Körper sammelt'. Eine ausgewogene Ernährung sagen manche, trägt auch zur Vermeidung von *kanikani* bei.

Mehrfach wurde mir berichtet, daß die starken Trinker *kanikani* besonders bei kühlerem Wetter zu spüren bekommen, das heißt, daß dann die charakteristische Trockenheit der Haut auftaucht.

6.2 I sevusevu

Das Darbieten eines *i sevusevu* stellt eine Anfrage dar, zum Beispiel um eine Erlaubnis etwas tun zu dürfen, oder eine Bitte um einen Gefallen. Man bringt auch ein *i sevusevu*, wenn man bei jemandem um Vergebung bitten möchte. Man nennt eine solche Präsentation *i soro*. Ein *i sevusevu* besteht immer aus *yaqona*, es werden keine anderen Gaben dargeboten. Wird das *i sevusevu* akzeptiert und das *yaqona* getrunken, wird die Verfehlung vergeben oder der Gefallen gewährt (Toren [o. A.]: 104). Wichtig ist die Bedeutung der Gabe, nicht ihr monetärer Wert. Die Menge spielt also keine große Rolle (wenngleich eine großzügige Gabe besondere Anerkennung findet, Arno o. A.: 79), allerdings wird als *i sevusevu* nur *waka* verwendet, keine minderwertigen

⁷¹ Pranesh Nageshwar schrieb wenige Tage nachdem die "Grog lotion" auf den Markt kam: "At this stage, many a grog swiper flaunts the newly acquired skin texture which can also serve as a ticket to heavy grog sessions with veterans" (Nageshwar, *The Fiji Times*, 12. 1. 1984).

Pflanzenteile, was letztlich zumindest symbolisiert, daß man sozusagen nichts Billiges präsentiert.

Als ich auf die Insel Koro kam, bat ich eine alte Dame, die die Aufgaben des verstorbenen *mataqali*-Oberhauptes übernommen hatte, um Erlaubnis, einige Tage bei einer Familie in Nadakeke bleiben zu dürfen (Informant 4) und den Farmern Fragen zu stellen. Dazu hatte ich ein Bündel *waka* auf dem Markt in Suva gekauft (und zwar von einem Verkäufer, der selbst auch produziert und aus dem gleichen Dorf in Koro stammt). Mein Gastgeber brachte stellvertretend für mich mein Anliegen vor. Der rituelle Charakter dieser Anfrageform wird schon dadurch deutlich, daß sie stets auf fidschianisch vonstatten geht. Das *i sevusevu*, daß die Oberhäupter oder Häuptlinge bekommen, wird bei deren Einwilligung sogleich wieder in Form des zubereiteten Getränkes an die Gäste verteilt. In diesem Fall akzeptierte die alte Frau zwar, trank aber gar nicht selbst mit. Für den Ethnographen stellt diese übliche Form der Präsentation eines *i sevusevu* eine recht unkomplizierte Art dar, sich eine Erlaubnis für Aufenthalt und Befragungen zu erbitten. *Yaqona* kommt in dieser Funktion auch bei höchsten Staatsangelegenheiten zum Einsatz: bei der Übergabe des Landes durch den Häuptling Cakobau an die Britische Krone im Jahre 1874, gab der Häuptling dem Repräsentanten Sir Arthur Gordon ein Stück *yaqona*-Wurzel in die Hand (Legger 1958, nach Toren [o. A.]: 103).

6.3 Traditionelle medizinische Verwendungen

Die europäische Schulmedizin übernahm bisher nur selektiv einige der Verwendungsmöglichkeiten von *Piper methysticum*.

Schwangere Frauen trinken, wenn sie im siebenten oder achten Monat schwanger sind bis zur Geburt ein oder zweimal in der Woche das Getränk aus *waka* gemischt, jeweils eine etwas geringere Menge, als ein Mann normalerweise trinken würde. Sicherlich trägt der Konsum bei zum Streßabbau und zum Entspannen, mir wurde aber gesagt, daß die Mütter, die zuvor *yaqona* getrunken haben dann 'leichter' gebären. Informantin 22 sagte, daß die Säuglinge ruhiger sind und mehr schlafen, wenn die Mutter während der Schwangerschaft *yaqona* getrunken hat. Nach Lester wurde schwangeren Frauen auf Viti Levu früher abgeraten *yaqona* zu trinken (Lester 1942: 98). Heute tun es einige gerade weil sie schwanger sind – selbst wenn sie es nicht mögen. Allerdings gehört der *yaqona*-Genuß während der Schwangerschaft nicht zu den von Repräsentanten der Schulmedizin angewandten Mitteln. Abgesehen von endogenen Depressionen, ist der Fall einer

Schwangerschaft übrigens der einzige Anlaß, bei dem deutsche Pharmazeutiker von der Einnahme von Kava-Medikamenten abraten.

In letzter Zeit wird Kava auch zur Muskelentspannung von Sportlern eingesetzt.

Früher wurden die Blätter der *yaqona*-Pflanze in Fidschi zur Empfängnisverhütung gekaut und gegessen (Rougier 1907, nach Lebot, Merlin & Lindstrom 1992: 116). Außerdem wurden (oder werden) die erwärmten Blätter als Umschläge auf Eiterungen aufgebracht (Degener 1949, nach Lebot, Merlin & Lindstrom 1992: 116).

Yaqona wird in nur geringer Menge, dafür aber als sehr kräftige Mischung (*sosoko*) gegen Durchfall getrunken. Auch Kinder bekommen dann *yaqona* verabreicht⁷².

⁷² Normalerweise trinken Kinder kein *yaqona*. Der jüngste Trinker, von dem ich einmal irgendwo gelesen habe, war erst 12 Jahre alt, das kann allerdings als seltene Ausnahme gelten.

7 Weiterverarbeitende Industrien

Berücksichtigt man die Auswahl der verschiedenen Pflanzenteile und deren Bearbeitung, summieren sich die Produkte, die von der *yaqona*-Pflanze gewonnen und auf dem lokalen Markt in Fidschi verkauft werden, bereits zu einer gewissen Vielfalt. Darüber hinaus werden Wurzeln, Wurzelstock, Stamm und Rinde auch weiterverarbeitet. Jedes der Zwischenprodukte, die auf den verschiedenen Ebenen der Weiterverarbeitung hergestellt werden, wird bereits als solches vermarktet.

7.1 Zerkleinerung

Zunächst möchte ich an dieser Stelle auf die verschiedenen Formen der bereits angesprochenen Zerkleinerung der Pflanzenteile eingehen, wie sie sich im Laufe der Zeit in Fidschi entwickelt und abgelöst haben. Für alle weiteren Verarbeitungsprozesse ist zunächst die Zerkleinerung durch Zerstampfen oder Mahlen Voraussetzung.

Wie auch in anderen Teilen des Pazifik, wurden die Pflanzenteile früher mitunter zerkaut. Dentali deutet an, daß diese Methode der Zerkleinerung in Fidschi vielleicht gar keine lange Tradition hatte (Dentali 1997: 4 f.). Im 19. Jahrhundert sorgten Kolonialadministratoren und Missionare dafür, daß Kava zerstampft oder zermahlen wurde, da sie das Kauen als unhygienisch empfanden. In den Dörfern kauten die Fidschianer jedoch noch eine Weile weiterhin ihre Wurzeln, da sich so ein kräftigeres Getränk herstellen läßt (Lebot, Merlin & Lindstrom 1992: 107). Es wurde bereits erwähnt, daß in der Namosi-Provinz anscheinend heute noch einige alte Leute die Wurzeln zerkauen.

7.1.1 Die Zerkleinerung von Hand

Archaische Steinmörser, beziehungsweise Steinreiben, sind aus verschiedenen Teilen des Pazifik bekannt, etwa von den mikronesischen Inseln Pohnpei und Kosrae (Lebot, Merlin & Lindstrom: 104 f.). Auch in Fidschi wurden sie verwendet, man bezeichnet sie als *i yaca* oder *bulewa* (Lester 1942: 111). Zwei Frauen erzählten mir, daß in der Namosi-Gegend, aus der sie stammen, heute noch zum Teil *yaqona* auf Steinen zerrieben wird (Informantin 22 und deren Schwägerin). Sie schilderten mir auch eine dort verwendete *yaqona*-Reibe aus Wellblech: in ein Stück Wellblech werden mit der spitzen Seite eines Hammers Löcher eingeschlagen. Dreht man das Blech um, kann

man die in Schlagrichtung entstandenen scharfen Zinken als Reibe benutzen, ganz nach dem Prinzip einer Küchenreibe zum Zerkleinern von Gemüse.

Aus dem harten Holz des *vesi*-Baumes wurden Mörser (*tabili*) und Stößel gefertigt, bevor selbige aus Eisen hergestellt wurden. Die heute üblichen Mörser sind schwere eiserne Zylinder, die auf den Boden gestellt werden. Auch sie werden *tabili* genannt. Als Stößel (*i tuki*) verwendet man schwere Eisenstangen, die am unteren Ende, wohl infolge des Stoßens, oft einen kleinen Grat aufweisen. Die Männer, die das *yaqona* zerkleinern, lassen die Stange beim Hochziehen flüchtig an die Wandung des Gefäßes stoßen, was einen charakteristischen und weit hörbaren Klang verursacht. Durch diese Bewegung fallen auf dem Grad befindliche Pulverreste auf den Boden des Mörsers zurück. Die Wurzeln werden einfach am Stück in den Mörser gelegt und solange bearbeitet, bis sie zu einem Pulver, ähnlich feinem Holzmehl, zerstampft sind. Das holzige *kasa* zu zerkleinern, ist mühsamer, als Wurzeln und *lewena* zu zerstampfen.

7.1.2 "Pounding-Machine" und "Grinder"

Zur Zerkleinerung der großen Mengen *yaqona* entwickelte man die "Pounding-Machines". Die erste Maschine dieses Typs wurde Anfang des 20. Jahrhunderts in Suva in Betrieb genommen und zumindest bis 1982 noch verwendet (Joe, *The Fiji Times*, 19. 8. 1982: 19)⁷³. Die kleine, einfache Ausführung hat nur einen Stößel ("Hammer"), von der Art, wie man ihn auch für das Zerstampfen von Hand verwendet. Ein Elektromotor dreht das wellenförmig geschnittene Stück eines Autoreifens und hebt so den Stößel an, um ihn dann wieder herunterfallen zu lassen. Die Maschinen werden in Lautoka hergestellt und kosten neu etwa 1000 - 1200 F\$ (Informantin 23). Vier Kilogramm Pflanzenmaterial kann man auf einmal zerstampfen lassen, das dauert etwa eine Stunde. Währenddessen muß man die Wurzeln zuweilen mit einem Holzstock etwas verteilen. Mindestens ein Kilogramm muß in der Maschine sein, um sie nicht zu beschädigen, dessen Zerkleinerung dann 10 Minuten dauert, wenn die Wurzeln trocken sind. Wenn nicht, kann es auch eine halbe Stunde dauern – einmal mehr kommt es also auf den Trockenheitsgrad des *yaqona* an. Einige Großhändler, für die es sich lohnt, besitzen ein oder zwei Maschinen zuhause. Andere bringen das "Grog", das sie zerkleinert haben wollen, zu einem Dienstleister mit einer solchen Maschine und lassen es dort stampfen. In Savusavu ist das mit 2 F\$ pro Kilogramm relativ teuer. Leute, die Zerkleinerungsmaschinen betreiben, verkaufen teilweise auch *yaqona*-Pulver, meist

⁷³ Zunächst wurde ihr Funktions-Mechanismus durch eine Holzabdeckung geheim gehalten (Joe, *The Fiji Times*, 19. 8. 1982: 19).

kann man Tag und Nacht etwas bei ihnen bekommen (also im 24-Stundenservice). Eine größere "Pounding-Factory" befindet sich in einem Industriegebiet im Stadtteil Vatuwaqa von Suva⁷⁴. "Pounding-Machines" können auch mehr als eine Stange haben, die das *yaqona* zerstampfen. Man bezeichnet sie dann je nach dem, als zwei- bis achthämmerig. Eine achthämmerige Maschine, die Informant 24 betreibt, hat in Lautoka, wie er sagt, neu 22.000 F\$ gekostet⁷⁵. Die mehrhämmerigen Maschinen sind robuster und aufwendiger gebaut, als die einfache 1-Hammer-Ausführung. Die Hämmer drehen sich etwas um die eigene Achse und zermahlen so zusätzlich mit ihrer kreuzschlitzförmig profilierten Spitze die Wurzeln. In einer "Six-Hammer"-Maschine dauert es beispielsweise 20 bis 30 Minuten, 40 Kilogramm *yaqona* im ersten Durchgang zu stampfen (Informant 24). Das Pulver wird dann in ein elektrisch hin- und her bewegtes Sieb geschüttet, wobei das bereits feine Pulver durchfällt, und das noch zu grobe oben verbleibt. Letzteres wird dann erneut in die Zerkleinerungsmaschine gegeben. Dieser Vorgang wiederholt sich, bis das gesamte Pulver fein genug ist.

Vor und nach dem Zerkleinern wird die vom Kunden in Auftrag gegebene Menge stets in dessen Beisein gewogen. Neue oder mißtrauische Kunden können während der Zerkleinerung dabei bleiben und ihr *yaqona* danach gleich wieder mitnehmen. Da beim Zerkleinerungsprozess Wärme entsteht, verlieren die Wurzeln erneut Feuchtigkeit, was wiederum einen Gewichtsverlust mit sich bringt. Auf 100 kg sind das normalerweise drei bis fünf Kilogramm. Wenn das *yaqona* noch relativ feucht ist, dauert das Stampfen länger und ist der Gewichtsverlust höher. Bei 100 kg vorherigem Gewicht können bis zu 13 kg verloren gehen (Informant 24).

Informant 24 berechnet 60 ¢ pro Kilogramm, und zwar für alle Pflanzenteile (*waka*, *lewena*, *kasa*). An einem Tag, sagt er, werden manchmal 1700 bis 2000 kg zerkleinert.

Informant 25, Experteur, besitzt drei Zerkleinerungsmaschinen, die das Unternehmen selbst hergestellt hat. Die größte kann 60 bis 80 kg auf einmal zerstampfen, eine Maschine mittlerer Größe schafft 40 bis 50 kg und die kleinste 20 kg.

Eine andere Maschine, die zur Zerkleinerung von *yaqona* verwendet wird, ist der sogenannte "Grinder", in dem die Pflanzenteile zermahlen werden. Es ist nicht üblich, *yaqona*, das zum Getränk verarbeitet werden soll, im "Grinder" zu zermahlen, denn das so erzeugte Pulver ist noch viel feiner, als dasjenige aus der "Pounding-Machine" und so noch weniger zum Mixen geeignet.

⁷⁴ Es handelt sich zwar, für fidschianische Verhältnisse, um ein größeres Unternehmen, aber dennoch betreibt der Inhaber daneben auch eine Autowerkstatt.

Außerdem verliert es, durch die beim Mahlprozeß entstehende Hitze, an Geschmack und kann aufgrund seiner Konsistenz leicht mit Mehl oder zerstampftem Reis gestreckt werden (Joe, *The Fiji Times*, 19. 8. 1982: 19). Der "Grinder" wird von Exporteuren zusätzlich zu den anderen Maschinen eingesetzt, wenn sie innerhalb kurzer Zeit große Mengen von zerkleinertem *yaqona* nach Übersee liefern müssen oder wenn sie nur kleine Mengen zerkleinern wollen, zu wenig, um es von einer große Maschine zerstampfen zu lassen (Informant 25).

7.2 Extraktion

Bislang gab es in Fidschi keine industriellen Einrichtungen, die über die Zerkleinerung und Aufbereitung für den lokalen Markt hinaus das Produkt *yaqona* weiterverarbeiteten. Sämtliche weiterverarbeitenden und somit wertsteigernden Arbeitsschritte wurden außerhalb des Landes unternommen. 1997, als sich bereits abzeichnete, daß *yaqona* in Zukunft größere Gewinne auf dem Weltmarkt erwirtschaften könnte, schlugen zwei Amerikaner der fidschianischen Regierung die Errichtung einer Extraktionsfabrik vor. Heute haben sie die Regierung, die ein Interesse am Gelingen der Extraktproduktion hat, hinter sich (gemeint war allerdings noch die Regierung unter Mahandra Chaudry vor dem Putsch im Mai 2000). Im Juni 1998 begann das Paar Jo Ann B. Johnson und Chris Johnson (Informant 26) in einem alten Lagergebäude am Hafen von Savusavu mit Versuchen zur Extraktion von *yaqona*.

Die Johnsons, die ursprünglich aus Californien stammen, begannen zunächst mit dem Export von 'Roh-Kava'. Sie belieferten auch Firmen, von denen sie sich eine Zusammenarbeit in technischen Angelegenheiten erhofften. Diese Firmen schlugen allerdings nur Technologien vor, die in den USA oder Europa, nicht aber unter den Bedingungen eines tropischen 'Dritt-Welt-Landes' funktionieren konnten. Die digitalen, computerkontrollierten Systeme waren für das Klima und die Infrastruktur Fidschis einfach nicht geeignet. Letztendlich wurde die Lösung in Form eines analog kontrollierten, chinesischen Fabrikats gefunden, das einem technischen Stand von 1965 entspricht, weniger mechanische, dafür mehr menschliche Arbeitskraft benötigt – und funktioniert. Umfangreiche Renovierungsarbeiten an dem Gebäude, das natürlich dem Zweck der Extraktionsfabrik nicht Genüge leistete, verzögerten die ersten Testdurchläufe zur Extraktion. Schließlich gelang es unter diesen Bedingungen, einen fast 80%-igen Kavalaktonextrakt

⁷⁵ Informant 24 hat mehrere mehrhämmerige Maschinen: die sechshämmerige Maschine kostete etwa 18.000 F\$, die vierhämmerige etwa 14.000 F\$ und die zweihämmerige 7.500 oder 7.700 F\$.

herzustellen. Der Extrakt erfüllt durchaus die europäischen und amerikanischen Qualitätsstandards. Letztere geben an, wie hoch die Anteile der sechs Hauptlaktone des *yaqona* im Extrakt sein müssen. Getestet wird außerdem der Schwermetall- und Feuchtigkeitsgehalt (Informant 26). Insgesamt war die Fabrik jedoch nur sieben Monate in Betrieb. Während dieser Zeit wurden etwa 1,5 t *yaqona* verarbeitet. Dazu wurde nur *waka* verwendet, und zwar möglichst von höherer Qualität. Die Wurzeln wurden mit einem "Grinder" zu möglichst feinem Pulver zermahlen (Informant 26).

Das Produkt, das die Johnsons durch das Extrahieren herstellen, ist eine dunkelbraune Paste, die den typischen *yaqona*-Geschmack aufweist, allerdings um ein Vielfaches stärker als das *yaqona*-Getränk. Die Menge nur einer Messerspitze davon reicht aus, um im Mundraum noch eine Stunde später den strengen Geschmack zu spüren. Diese Paste, die die beiden Amerikaner an Pharmakonzerne verkaufen wollen, stellt nur ein Zwischenprodukt auf dem Weg zum fertigen Medikament dar. Sie wird dann von den Abnehmern zu einem gelblichen Pulver weiterverarbeitet, welches, den internationalen Standards gemäß, einen 30%-igen Extrakt darstellen sollte⁷⁶. Wegen der hohen Luftfeuchtigkeit können die Johnsons dieses Pulver nicht selbst herstellen, denn es würde schimmeln. Ihnen fehlt momentan das Geld, um dazu erforderliche Einrichtungen anzuschaffen.

Als schließlich alles zur Extraktion für die Vermarktung fertig war, ebte der Kava-Boom (zumindest was den Einkauf von Rohmaterial angeht) bereits wieder ab. Die Johnsons hoffen allerdings auf ein Wiederaufleben der Nachfrage. Außerdem arbeiten sie daran, Extrakte aus weiteren, in Fidschi heimischen Pflanzen zu erzeugen, die zum Teil ebenfalls eine medizinische Wirkung aufweisen. Ingwer und *noni* (oder *kura*, *Morinda citrifolia*) hält Chris Johnson momentan für am vielversprechendsten.

Erklärtes Ziel Johnsons ist unter anderem, daß im Laufe der Zeit fidschianische Ingenieure, Qualitätskontrolleure usw. in ihrem Unternehmen arbeiten sollen. Momentan, sagt Johnson, sei ein ausländischer "Process Engineer" für einen Zeitraum von drei Jahren an der University of the South Pacific (USP), um einheimische Studenten auszubilden. Wenn die Johnsons auch als erste mit ihrer Extraktionsfabrik in Fidschi Pionierarbeit leisten und sich um die Integrierung einiger Insulaner bemühen, bleibt Kava Extracts International Ltd. letztenendes eine Firma, die von

⁷⁶ Die Standard-Extrakte sind: 30, 40 oder 55 %-ig. In China wird 1 Kilogramm 30 %-iger Extrakt momentan für 135 US\$ verkauft (Stand Herbst 1999, Informant 26). Demnach müßte 1 Kilogramm ihres 80 %-igen Extraktes etwa 360 US\$ wert sein.

Ausländern geführt und besessen wird. Sie wollen in absehbarer Zeit zwar ein neues Gebäude bauen, das dem Verwendungszweck besser entspricht, werden aber weiterhin zu kämpfen haben mit Nachteilen wie beispielsweise der unregelmäßigen Stromversorgung. Johnson wägt alternative Versorgungsmöglichkeiten für die Zukunft ab. Dabei geht es um die Frage, ob der Kavalaktongehalt von Jungpflanzen (1 1/2-jährig) bereits ein Extrahieren lohnenswert machen würde (der maximale Laktongehalt wird nach 18 Monaten Wachstum erreicht, es bleibt allerdings festzustellen, ob die Wurzelmenge dieser jungen Pflanzen noch zu gering ist oder nicht). In diesem Falle wäre es den Farmern möglich, einen Teil der Pflanzen schon viel früher zu verkaufen. Außerdem verringert sich dadurch das Risiko der Schädigung durch Krankheiten, Insekten oder Stürme. Dies würde allerdings eine enge Zusammenarbeit mit dem MAFF und vor allem den Farmern erfordern und eine Umstellung der bisher gängigen Erntegewohnheiten bedeuten. Gemeinsam mit Mitarbeitern der Waiginata Research Station und Farmern aus der Umgebung versucht Johnson herauszubekommen, welche der verschiedenen *yaqona*-Varietäten auf welchen Böden die besten Voraussetzungen zur Extraktion auf der einen, und zur Verwendung als Getränk auf der anderen Seite entwickeln.

Die Johnsons fragen die Farmer, von denen sie ihr Rohmaterial bekommen, nach dessen Herkunftsort. Wenn es sich um größere Mengen handelt, zum Beispiel 300 kg eines bestimmten *mataqali*, merken sie sich die Angaben zu den Wurzeln und stellen nach der Verarbeitung zum Extrakt fest, wie ergiebig das *waka* für ihren Zweck gewesen ist. Sie können dann versuchen, mehr über die Bedingungen zu erfahren, unter denen das *yaqona* aufgezogen wurde. In einem eigenen Gewächshaus auf dem Gelände ziehen die Johnsons auch kleine Pflanzen aus Stecklingen. Können sie Stecklinge guter Pflanzen (bezüglich des Laktongehaltes) bekommen, versuchen sie Pflanzen zu ziehen, die sie dann wiederum Farmern zurückgeben können. 1500 bis 2000 Jungpflanzen könnten sie so alle sechs bis acht Wochen an Bauern verteilen, um Jahre später wiederum selbst davon zu profitieren. So würde es möglich, Langzeitstudien durchzuführen. Wenn sie beispielsweise Ende 1999 eine kleine Pflanze an einen Farmer gegeben haben, kaufen sie sie im Jahre 2004 geerntet zurück und können dann feststellen, wie sie sich entwickelt hat. Chris Johnson würde Farmer gern dazu ermutigen, auf die Bedingungen des Anbaus in diesem Sinne acht zu geben. Um sie dazu zu bringen, hat er sich auch etwas ausgedacht: das *waka*, das ein Bauer bringt, wird im Labor auf seine Laktonkonzentration hin untersucht. Es wird dann nach dem gerade aktuellen Marktpreis zuzüglich eines 'Lakton-Bonus' bezahlt, der sich nach dem ermittelten

Qualitätsfaktor richtet. Zunächst warten die beiden Amerikaner jedoch bessere Zeiten für den Kava-Handel ab.

Die Johnsons bezogen die Wurzeln aus der Gegend um Savusavu, teilweise auch von Taveuni und Rabi⁷⁷. Sie wählten Savusavu als Standort, weil es im Zentrum des größten zusammenhängenden Anbaubereiches im Pazifik liegt (Informant 26). So sind sie an der Quelle, können mit Farmern direkt in Kontakt treten; Suva wäre trotz besserer Infrastruktur weniger geeignet. Die Regierung ist ohnehin bemüht, die Industrie im Land zu dezentralisieren (die meisten Industrieanlagen befinden sich um Suva und Lautoka), um der Abwanderung der Landbevölkerung in die Städte vorzubeugen (Informant 26).

In einem weiteren Punkt wird das amerikanische Unternehmen den Interessen der Regierung gerecht: es werden keine Abwässer in den Savusavu Bay und keine Dioxine oder anderen giftigen Gase in die Luft entlassen (Informant 26).

Die Fidschianische Regierung versucht durch Steuervergünstigungen ausländische Firmen und Investoren ins Land zu holen. Die dazu genutzten Instanzen sind das Fiji Trade Investment Board (FTIB) oder die Fiji Development Bank (FDB). Es ist jedoch jeweils sorgfältig zu prüfen, ob derartige Unternehmungen im Interesse der davon betroffenen Bevölkerung und damit tatsächlich im nationalen Interesse sind. 13 ausländische Firmen haben bislang eine Anfrage an das FTIB gestellt, Extraktionsanlagen in Fidschi aufbauen zu dürfen (Stand Oktober 1999; Williams 1999b: 4). Auch ein fidschianisches Exportunternehmen, Meetex (Fiji) Limited, plant angeblich in Zukunft ebenfalls einen Extrakt aus den Kava-Wurzeln herzustellen (Informanten 27).

7.3 Endprodukte

Seit Neuestem gibt es in Fidschi auch die Aussicht auf eine Weiterverarbeitung von *yaqona*-Wurzeln bis zum Endprodukt, Kava-Kava-Medikamenten. Das neuseeländische Unternehmen Douglas Pharmaceuticals erwarb im Februar 1998 für 190.000 F\$ drei "acres" Land ("Freehold Land") in Nadi (Vuni Vai Vai Estate). Im September 1998 wurde auf einem "acre" davon mit dem

⁷⁷ Auf Rabi bauen Mikronesier, die von der Insel Banaba (Ocean-Insel) ausgewandert sind, Kava an, obwohl diese Pflanze in ihrer Heimat nicht wächst und daher auch das Kava-Trinken bei ihnen keine Tradition hat. Der Ethnologe Wolfgang Kämpf (Heidelberg) forschte bei den Banaba-Insulanern auf Rabi und bezog auch ihre Beziehungen zu den Johnsons mit ein.

Bau einer modernen Produktionsanlage – Douglas Pharmaceuticals (Fiji) Ltd. – begonnen, der im Juli 1999 abgeschlossen wurde⁷⁸.

Die beiden Manager der Niederlassung in Fidschi (Informanten 27) sagten, daß sie vorhaben, hier auch Kava-Kava-Medikamente herzustellen, wenngleich sie noch zögern, da der internationale Markt momentan nicht viel versprechend wirkt (als Indikator dafür nannten sie, daß es momentan kaum Kava-Exporte aus Fidschi gibt). Douglas Pharmaceuticals wollen da ansetzen, wo die Johnsons aufhören – den Extrakt werden sie nicht selbst herstellen, sondern von der Extraktionsfabrik in Savusavu beziehen (als ich Peter Lehrke zwecks einer Anfrage zum ersten Mal anrief, war er gerade am Flughafen, um zu den Johnsons zu fliegen). Die Extrakt-Paste kann direkt zu Soft-Gel Dragees (mit Öl) oder in Getränken, die Kava enthalten, weiterverarbeitet werden (siehe 8.1.2). Verbreiteter ist jedoch die Verwendung des Extrakt-Pulvers (Informant 26). Der Betrieb stellt Tabletten, Kapseln, Flüssigpräparate und Cremes aus medizinischen Pflanzen her. Da die Produktpalette breit gefächert ist und sich das Unternehmen nicht auf ein Erzeugnis konzentriert, werden auch die Kava-Kava-Medikamente nur etwa 5 % der gesamten Produktionsmenge ausmachen. Im November 1999 war man noch in der Testphase, es wurden noch keine Medikamente zur Vermarktung hergestellt.

Douglas Pharmaceuticals exportieren nach Australien, Hongkong, Taiwan, Sri Lanka, zu den Philippinen und in Staaten des südostasiatischen Festlandes.

Obwohl alle Materialien allein für den Bau der Anlage importiert werden mußten, kann in Fidschi viel billiger produziert werden als in Neuseeland, denn die Arbeitslöhne liegen in Fidschi deutlich niedriger als in Neuseeland. Ein Mitarbeiterstab von 70 Leuten ist geplant.

Es gibt in fidschianischen Apotheken bereits ein Medikamente namens 'Kava Kalm' zu kaufen. Es wird von der neuseeländischen Firma Nutrition Laboratories Ltd. in Auckland hergestellt und wird als "Diatary Supplement" ausgegeben. Das Medikament, das 200 mg standardisierten Extrakt (30 %-ig) enthält, kann man rezeptfrei erhalten. Die 20 Kapseln kosten 12,95 F\$.

⁷⁸ Bis hin zu den Lamellen-Gardinen besteht das Gebäude aus Baumaterial, das in Fidschi nicht zu bekommen ist. Aber Douglas Pharmaceuticals wurde ermöglicht, alles steuerfrei ins Land zu bringen, sie müssen also nur die Transportkosten zahlen.

8 Export

Fidschi ist der größte Kava-Exporteur der produzierenden Südseestaaten (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 9). Das Land exportiert sowohl in andere Nationen der Pazifikregion, als auch zu allen Kontinenten dieser Erde (siehe 8.1 und Tabelle 9).

Tabelle 9: Auflistung der *yaqona* importierenden Länder für den Zeitraum 1990 - 98 (alphabetisch), die *yaqona*-Exporte dorthin im Jahre 1998 und deren Wert

Amerikanisch Samoa	-	
Australien	8.423 kg	152.212 F\$
Belgien*	-	
China (Volksrepublik)	48.111 kg	1.902.841 F\$
Cook-Inseln	-	
Dänemark	-	
Deutschland	192.763 kg	6.571.097 F\$
England	2.000 kg	44.619 F\$
Frankreich	218.882 kg	3.876.296 F\$
Gambia	-	
Griechenland	2.000 kg	34.519 F\$
Guadalupe (Mexiko)	1 kg	22 F\$
Guyana (Guayana)	-	
Heard & McDonald-Inseln	-	
Hong Kong	1.500 kg	51.546 F\$
Indien	2.025 kg	66.670 F\$
Italien	252 kg	9.128 F\$
Japan	36 kg	735 F\$
Kanada	2.000 kg	113.137 F\$
Kiribati	565 kg	13.175 F\$
Lao (People's Democratic)	2.000 kg	65.028 F\$
Nauru	175 kg	2.700 F\$
Neukaledonien	-	
Neuseeland	39.636 kg	810.419 F\$
Niue	-	
Salomonen	-	
Saudi Arabien	-	
Schweden	5 kg	176 F\$
Schweiz	43.924 kg	1.623.613 F\$
Somalia	1.005 kg	44.689 F\$
Spanien	231.443 kg	5.072.686 F\$
Tahiti (Französisch Polynesien)	-	
Tonga	-	
Tuvalu	50 kg	1.500 F\$
USA	384.782 kg	10.716.732 F\$
Wallis & Futuna	-	
West Samoa	21.500 kg	285.500 F\$
Sonstige	-	

*taucht im Export-Report 1996 als "Belgium -Luxembourg" auf
Quelle: Export Reports 1990 - 1998, siehe Literaturverzeichnis

Tabelle 10: Auflistung der *yaqona*-Exporte 1998 nach Menge

Guadalupe (Mexiko)	1	kg	22	F\$
Schweden	5	kg	176	F\$
Japan	36	kg	735	F\$
Tuvalu	50	kg	1.500	F\$
Nauru	175	kg	2.700	F\$
Italien	252	kg	9.128	F\$
Kiribati	565	kg	13.175	F\$
Somalia	1.005	kg	44.689	F\$
Hong Kong	1.500	kg	51.546	F\$
Kanada	2.000	kg	113.137	F\$ [56,6 F\$/kg]
Lao (People's Democratic)	2.000	kg	65.028	F\$ [32,5 F\$/kg]
England	2.000	kg	44.619	F\$ [22,3 F\$/kg]
Griechenland	2.000	kg	34.519	F\$ [17,3 F\$/kg]
Indien	2.025	kg	66.670	F\$
Australien	8.423	kg	152.212	F\$
West Samoa	21.500	kg	285.500	F\$
Neuseeland	39.636	kg	810.419	F\$
Schweiz	43.924	kg	1.623.613	F\$
China (Volksrepublik)	48.111	kg	1.902.841	F\$
Deutschland	192.763	kg	6.571.097	F\$ [34 F\$/kg]
Frankreich	218.882	kg	3.876.296	F\$ [17,7 F\$/kg]
Spanien	231.443	kg	5.072.686	F\$ [21,9 F\$/kg]
USA	384.782	kg	10.716.732	F\$ [27,9 F\$/kg]
Gesamt	1203,078	t		

Bis 1983 war die Regierung in Form der National Marketing Authority (NMA, heute National Trading Corporation Ltd.) in den *yaqona*-Handel involviert. Die Wurzeln wurden in den Anbaugeländen eingekauft, in den Lagerhallen gesammelt und von dort aus nach Übersee oder an lokale Mittelsmänner und Einzelhändler verkauft (Mangal 1988: 63). Im Oktober 1983 übernahm die Agriculture, Marine and Export Division der Fiji Co-operative Association Ltd. diese Aufgaben. Anfang 1984 war diese Abteilung des Verbandes der größte "Grog-Dealer" im Land (Anonym, *The Fiji Times*, 3. 3. 1984). Die Fiji Co-operative Association Ltd. wurde zunächst subventioniert, wirtschaftete ab 1986 aber wie ein Privatunternehmen. Zweck des Verbandes war es unter anderem, eine Infrastruktur zu schaffen, nach der Produkte der Kleinbauern zentralisiert vermarktet werden können (Mangal 1988: 65). Lokale Genossenschaftsverbände im Land arbeiteten mit der zuständigen Abteilung des Verbandes zusammen. Sie kauften von den Farmern das *yaqona* auf und schickten es zur Zentrale des Verbandes in der Walu Bay (Industriegebiet am Hafen von Suva). Dort wurden die Pflanzenteile sortiert und dann exportiert, beziehungsweise an einheimische Händler verkauft (Anonym, *The Fiji Times*, 1. 5. 1985). Der Verband verarbeitete

die Wurzeln auch teilweise zu Pulver und begann Mitte des Jahres 1984 100 g-Päckchen sowohl für den Export, als auch für den lokalen Einzelhandel abzufüllen (Anonym, *The Fiji Times*, 27. 8. 1984). Heute gibt es die Fiji Co-operative Association Ltd. in dieser Form nicht mehr. Der private Sektor ist, wie gesagt, der Agens des *yaqona*-Handels.

Das Fiji Trade Investment Board (FTIB) verleiht mit Hilfe einiger Sponsoren die "Exporter of the Year Awards" an Exporteure aller Branchen und Größenordnungen⁷⁹. Die Bewerbung muß Informationen über die gehandelten Güter, die Export- und Problemlösungsstrategien und den Umsatz der betreffenden Firma enthalten. Die Sieger bekommen je nach Award verschiedene Vergünstigungen, vor allem aber das Recht, das "Exporter of the Year"-Logo in ihrer Werbung und auf Verpackungen für den Zeitraum eines Jahres zu verwenden (FTIB 1999: [1 -4]). Der *yaqona*-Exporteur Sunil Prakash Karan (Informant 28) bewarb sich mit seiner Firma Ram Karan Kava Dealers Ltd. und gewann den Preis für die mittlere Ertragskategorie "The Network Medium Exporter" 1998⁸⁰.

Schätzungsweise wurden 1997 10 - 11% der gesamten *yaqona*-Produktion exportiert (Anonym 1999: 16). 1998 war es nach Tonnen mehr als dreimal soviel (vergleiche Tabelle 11). Nach George Williams (RBF) sollen es gar 57 % von der Gesamtproduktion gewesen sein⁸¹. Die Exporte und Importe von *yaqona* in den 90er Jahren sind in Tabelle 12 aufgeführt.

Selbst bei Exporteuren, die mit größeren Mengen *yaqona* handeln, ist es offenbar nicht üblich, schriftliche Verträge mit ihren Zulieferern abzuschließen. Die Verhandlungen und Bestellungen werden telefonisch abgewickelt (Informanten 11, 12, 28 & 29)⁸². Allerdings gibt es natürlich Verträge mit den Kunden in Übersee: beispielsweise wird ein Vertrag über 10 t *yaqona* abgeschlossen, die innerhalb eines Monats geliefert werden sollen (Informant 12).

⁷⁹ Jede Firma, die an den Wettbewerben teilnehmen möchte, ordnet sich einer der folgenden Kategorien zu: The Fijilive Small Exporter of the Year Award (Erträge bis zu 1 Millionen F\$), The Network Medium Exporter of the Year Award (1 - 4 Millionen F\$-Erträge) oder The Review Large Exporter of the Year Award (Erträge von über 4 Millionen F\$ im betreffenden Jahr). Außerdem können sie für regional gebundene Spezialauszeichnungen nominiert werden: The Freedom Fones Exporter to New Zealand Award, The Bank of Hawaii Exporter to the US Award und The Fiji-Australia Business Council Exporter to Australia Award. Weitere Awards honorieren erfolgreiche Neueinsteiger und Entdecker von Marktlücken (Exporter of the Year Awards. Application Form '99).

⁸⁰ Eine weitere, *yaqona*-exportierende Firma, Meetex (Fiji) Limited, gewann 1998 einen Exportpreis des FTIB: Special Commendation Award for Excellent Export Performance.

⁸¹ Es ist allerdings wahrscheinlich, daß diese Zahl zu hoch gegriffen ist. George Williams gibt an, daß der Verkauf auf dem Lokalmarkt im Jahre 1998 Erträge in Höhe von 77,9 Millionen F\$ einbrachte, während es auf dem Exportmarkt angeblich 36,4 Millionen F\$ waren – Verhältnisse, die so nicht stimmen können, wenn es insgesamt nur 93,1 Millionen F\$ waren (wie Williams übrigens selbst angibt ...: Williams 1999b: 3).

⁸² Informant 29 und ein mit ihm in geschäftlicher Verbindung stehender einheimischer Farmer versicherten mir, daß sie einen mündlichen Vertrag abgeschlossen hätten, der auf gegenseitigem Vertrauen basiert: "Black mans' contract all verbal". Dieser sei nicht legal bindend, sondern mehr als das. Bemerkenswert finde ich hier übrigens die gemeinsame Identifizierung eines Fidschi-Inders und eines Fidschianers als "black".

Gegenüber dem Vorjahr gab es 1999 einen drastischen Rückgang der Nachfrage nach *yaqona* von Übersee. Für einen Großteil dieses Rückgangs ist wohl ein Nachlassen an Interesse am Rohmaterialnachschub für den pharmazeutischen Sektor verantwortlich. Von in verschiedenen Bereichen der *yaqona*-Industrie Tätigen wird dies darauf zurückgeführt, daß sich Fidschi seit dem Boom 1998 angeblich einen schlechten Ruf als Kava exportierendes Land eingehandelt hat. Dies kann mehrere Gründe haben. Einige Geschäftsleute, die bereits irgendein Unternehmen führten und so das nötige Kapital besaßen, bemerkten die guten Verdienstmöglichkeiten und wurden kurzfristig 1998 zu *yaqona*-Exporteuren (wie z. B. Informant 12). Vielen fehlte jedoch das entsprechende Fachwissen zu den Wurzeln. Die ebenfalls oft unkundigen Abnehmer aus dem Ausland kauften ihnen große Mengen ab und verhalfen so diesen Neueinsteigern in kurzer Zeit zu verhältnismäßig viel Geld. Als der Boom abebbte, verschwanden diese 'Kurzzeitexporteure' wieder schnell vom Markt. Die schon seit längerem etablierten Exporteure (wie Informant 28) beklagen diese Entwicklungen, denn die Ausfuhr schlechter Produkte fällt langfristig gesehen auf sie zurück. Informant 28 sagte, daß es 1998 über 100 Exporteure in Fidschi gegeben habe, jetzt seien es nur noch zehn oder zwölf. Nach dem Report of the Proceedings of the Fiji National Yaqona (Kava) Workshop waren es 1998 41 lizenzierte Exporteure, 1997 gab es nur 28 (Anonym 1 1999: 16). In Anhang 3 habe ich eine aktuelle Liste der Exporteure in Fidschi zusammengestellt, die jedoch sicherlich nicht ganz vollständig ist. Man findet sie auch in den "Yellow Pages 1999" der Telecom Fiji. Kumar, Kaitetara und Mudaliar nennen sieben weitere Exporteure, die ich nicht mit in die Liste aufgenommen habe, da die Veröffentlichung dem Stand Mai 1998 entspricht und ich nicht überprüft habe, ob sie tatsächlich noch im Geschäft sind (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 43). Fest steht allerdings, daß die Zahl der Exporteure 1999 wieder stark abgenommen hat. Das eigentliche Problem mit den Neulingen im *yaqona*-Export war, daß sie zum Teil "Grog" von schlechter Qualität (das heißt vor allem: nicht ausreichend getrocknet oder noch unreif) verschifften – was jedoch ebenso für alte Hasen im Métier gelten kann. In Fidschi gehen nun viele davon aus, daß diese schlechten Ladungen dafür sorgten, daß die ausländischen Kunden Fidschis Kava, beziehungsweise dessen Verschiffung, insgesamt als minderwertig betrachten und somit auf andere Märkte (Vanuatu oder Samoa) ausgewichen sind. Chris Johnson, der Betreiber der Extraktionsfabrik in Savusavu (Informant 26), hat eine andere Erklärung für das nachlassende Interesse an Rohmaterialnachschub der pharmazeutischen Industrie. 1998 kam es zu einer Art 'Panikkauf' der Extrakteure und Pharmakonzerne, da jeder darum bangte, nicht genügend

Rohmaterial abzubekommen. Er vermutet, daß weltweit mindestens 30 bis 40 t Kava-Extrakt gelagert werden, eine Menge, die für Millionen von Kava-Kapseln und ähnlichem ausreicht. Da der Extrakt lange haltbar ist (beispielsweise in Form der Paste) ist der Markt fürs erste gesättigt. Während meines Aufenthaltes im Herbst 1999 traf ich viele Leute aus der *yaqona*-Branche, die sagten, daß es allgemein heißt, der Export käme im nächsten Jahr, also 2000, oder noch im Dezember 1999 wieder in Gang.

Wie sich also zeigt, ist auch der Beruf des *yaqona*-Exporteurs nicht ohne Risiko. Gerade Exporteure haben neben dem *yaqona*-Export daher zumeist eine weitere Beschäftigung: Informant 12 importiert und verkauft Autoersatzteile, Informant 25 betreibt ein Kava-Shop, Informant 30 ist Mittelsmann und besitzt Immobilien. Als zusätzlicher Erwerb exportiert das Unternehmen Ram Karan Kava Dealers Ltd. von Informant 28 etwa 23 verschiedene frische oder gefrorene Gemüse und Früchte aus Fidschi, darunter *dalo tausala*, *wi* (Baumfrucht), *bele* (Gemüse, dessen Blätter gegessen werden), *duruka*, *vouvou* und *dalo ni tana*. Außerdem werden gefrorenen Fische und Meeresfrüchte exportiert. Den Award bekam das Unternehmen 1998 für seine Gesamtexportleistung. Das Grünzeug brachte allerdings nur 300.000 bis 400.000 F\$ des Ertrags ein, während den Großteil das *yaqona* mit 150 bis 200 t exportierter Menge ausmachte und damit entsprechend mehr Erträge erbrachte (Informant 28)⁸³. Bis zum Herbst 1999 exportierte Ram Karan 60 t Gemüse pro Monat und immerhin etwas mehr als 100 t *yaqona* verglichen mit anderen Exporteuren ist das für das Jahr 1999 schon eine ganze Menge. Er sagt, daß bislang das *yaqona* immer noch die wichtigste Exportware für sein Unternehmen ist, aber es sieht so aus, als würden die Gemüse und Früchte demnächst die größere Rolle spielen (Informant 28).

Exporteure brauchen zum einen eine Lizenz für jede Ladung, die sie verschicken, zum anderen eine allgemeine Lizenz (welche die Lagerung, Einhaltung von Hygienevorschriften usw. betrifft), die jährlich erneuert werden muß. Nach einem Gesetz von 1976 kostet diese Lizenz für Exporteure inklusive Mehrwertsteuer (VAT) nur 110 F\$. 1993 wurden die Gesetze (Schedule of Licences) neu durchgesehen, aber nicht alle geändert. Dieser Betrag ist sehr gering gemessen am Verdienst einerseits der Exporteure und andererseits der Großhändler (hier betragen die Lizenzkosten 275 F\$) und Einzelhändler (165 F\$). Die geringen Lizenzkosten erklären sich aus der Tatsache, daß es 1976 noch kaum Exporte gab (Informant 10). Die überholte Gesetzgebung auf der einen und die

⁸³ Stimmen die Angaben aus den Tabellen 11 und 12, entspräche das etwa einem Anteil von einem Siebtel am Gesamtexport Fidschis.

heutige wirtschaftliche Realität auf der anderen Seite machen die Entwicklung augenfällig, die sich inzwischen vollzogen hat. Vielleicht wurden die Lizenzbestimmungen bislang bewußt nicht verändert, um die Exporteure zu ermutigen, Produkte aus Fidschi auf den Weltmarkt zu bringen. Informant 28 erzählte, daß sein Unternehmen 13 Jahre steuerfrei exportieren darf, eine Unterstützung, wie er sagt, damit er mehr in das Marketing investieren kann und dadurch wiederum die Exportmenge steigt.

Neben den erforderlichen Speicher- und Transportmöglichkeiten sind gute Kontakte für den Exporteur am wichtigsten – und zwar sowohl im Land zu Mittelsmännern oder Farmern, als auch, und vor allem, nach Übersee. Die Unternehmen verfügen über moderne Kommunikationssysteme wie Faxgeräte, meist auch E-Mail, und haben zum Teil sogar eine Website. Die Exporteure, mit denen ich sprach, berichteten von gelegentlichen Schwierigkeiten bei Verhandlungen über das Telefon (z. B. mit deutschen Unternehmen) aufgrund der Sprachbarriere, dem Zeitunterschied usw.

Von den am Handel mit *yaqona* beteiligten Personen sind von fidschianischer Seite einige der Exporteure wohl die einzigen, die finanziell in der Lage sind, zum Teil sehr weite Geschäftsreisen zu unternehmen, wie beispielsweise Informant 28, der im Juli 1999 in Deutschland gewesen ist (eine Reise, die sich, wie er sagt, positiv auf seine Geschäfte ausgewirkt hat).

Einige Exporteure wurden auch in Suva von den Agenten der Firmen, an die sie liefern aufgesucht. So kam ein Vertreter eines deutschen Extraktionsunternehmens, welches viele deutsche Hersteller von Kava-Kava-Medikamenten beliefert, zu Sunil Prakash Karan. Zwei Mittelsmänner, die ich unabhängig voneinander zum Exportumfang eines Exporteurs befragte, an den sie liefern, wissen offensichtlich wenig zu dessen Geschäften mit den ausländischen Kunden. Der eine nannte völlig übertriebene und der andere völlig untertriebene Exportzahlen, wie ich herausfand, nachdem ich den betreffenden Exporteur selbst dazu befragt hatte. Darüber, was auf der nächsten Ebene des *yaqona*-Handels vor sich geht, ist also auch Mittelsmännern nicht immer bekannt.

Die *yaqona* exportierenden Unternehmen sind gegenüber denen des Einzelhandels vergleichsweise groß, da die größeren Mengen an Pflanzenteilen mehr Arbeitskräfte erfordern. Informant 28 hat zehn Vollzeitbeschäftigte eingestellt, zuweilen kommen noch zusätzliche Arbeitskräfte dazu (das bezieht sich nur auf die Arbeiten, die mit *yaqona* zu tun haben, insgesamt arbeiten 30 bis 40 Leute

Tabelle 11: Anteil der *yaqona*-Exporte an der Gesamtproduktion von 1990 - 98

Jahre	Gesamtproduktion in Tonnen	Exporte in Tonnen	Anteil der Exp. an Ges.-produkt. in %
1990	2582	145,5	5,6
1991	(852)	147,0	(17,3)
1992	(165,9)	236,1	-
1993	(1181)	280,0	(23,7)
1994	(900)	328,6	(36,5)
1995	-	315,4	-
1996	3329	272,1	8,2
1997	3233	363,7	11,2
1998	-	1.203,1	-

Für authentisch halte ich leider nur die Produktionszahlen der Jahre 1990, '96 und '97
Quelle: Export Reports, siehe Literaturverzeichnis

für ihn). Donny J. Yee von Lami Kava (Informant 25) beschäftigt etwa zehn Mitarbeiter, gelegentlich sind es auch mehr. Für Josateki T. Nawalowalo von Pharma Kava (Pharmaceutical Kava Marketing Co) arbeiten zwölf Angestellte (Informant 31). Eine bemerkenswerte Ausnahme bildet das Unternehmen Gurdial Singh Bros. Ltd. bei dem einer der Brüder (der Gründer des Unternehmens ist verstorben) mit seinem Neffen angeblich sämtliche physische Arbeit allein bewältigt. Eine Angestellte erledigt Büroarbeiten (allerdings auch zu anderen Bereichen, nicht nur *yaqona*) (Informant 30).

Tabelle 12: *Yaqona*-Exporte und Importe und deren Wert in den Jahren 1990-98

Jahre	Exp. (kg) gesamt	Wert in F\$	Exp. (kg) nach Deut.	Wert in F\$	Imp. (kg)	Wert in F\$	Ø-Preis pro kg in F\$*
1990	[145.500]	[1.138.000]	-	-	13.199 (a)	86.255	-
1991	147.097	1.203.673	32.651	231.485	1.391(b)	9.039	4,47
1992	236.133	1.327.050	140.456	546.215	50 (c)	83	0,88
1993	280.014	1.914.015	88.463	506.705	1.010 (a)	7.830	6,80
1994	328.630	2.556.451	112.663	836.697	5.010 (d,e)	29.702	6,63
1995	315.442	2.745.429	169.400	1.376.180	11.582 (a,e)	74.372	-
1996	272.123	2.402.221	11.372	92.884	104.749	1.039.338	8,17
1997	363.709	3.365.913	169.628	1.563.252	101.935 (a,e,f)	1.243.446	(7,94)
1998	1.203.078	31.459.640	192.763	6.571.097	40.600 (a,b,d,e,g,h)	416.510	38,96

(a): aus West-Samoa (e): aus Tonga (c): aus Indien (g): aus Togo
(b): aus Vanuatu (f): aus Taiwan (d): aus Neuseeland (h): aus dem Vatikan (!)

*gilt für den Monat Dezember des jeweiligen Jahres und nur für die Exporte nach Deutschland

Nach: Export Reports. Trade Statistics Tabulation System 1 Exporte (SITC Code 291.401) 1990, 90 (6.3.'98); 1991, 64 f. (28. 1.'92); 1992, 61 (15.2.'94); 1993, 60 & 31 (9.2.'94); 1992, 116 (26.2.'94); 1992, 86 (15.2.'94); 1993, 94 (9.2.'94); 1994, 61; 1997, 144 (16.4.'98) [von Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998]

8.1 Exportmärkte

In Tabelle 9 sind alle Länder aufgeführt, in die in den 90er Jahren (1990-98) von Fidschi exportiert wurde.

Als schädigend für die gesamte *yaqona*-Industrie in Fidschi wurde ein Einfuhrverbot nach Australien angesehen, das im Mai 1995 verabschiedet und im November 1997 wieder aufgehoben wurde. Die Einfuhr von Kava nach Australien wird jedoch immer noch kontrolliert. Ab Mai 1995 wurde zwar nach dem Australien Food Standart Code verboten, Kava als Nahrungsmittel zu handeln, der Besitz einer kleinen Menge zum Eigenkonsum war jedoch weiterhin erlaubt (aufgrund Klausel 7.1 des Imported Food Control Act 1992, nach *Market News*, Vol. 10). Mengen ab zehn Kilogramm durften nicht auf den australischen Markt gebracht und mußten re-exportiert werden

(*Market News*, Vol. 10). Bis zum Zeitpunkt des Einfuhrverbotes größerer Mengen war Australien Fidschis zweitgrößter Absatzmarkt für *yaqona* (*Market News*, Vol. 11). Vor einem Aufheben des Einfuhrverbotes sollten sich alle Importeure und Händler in Australien beim Australien Kava Code Management registrieren lassen und sich an deren Bestimmungen halten. Informant 28 war bei einem Treffen dieser Vereinigung in Darwin dabei (als einziger Teilnehmer aus Fidschi, wie er angibt).

Die Einfuhr von Kava in die Vereinigten Staaten von Amerika war laut einer Zusatzklausel zum U.S. Food, Drug and Cosmetic Act von 1958 ebenfalls verboten (ausgenommen wurden Importe von Pharmakonzernen, die die Wurzeln zu Forschungszwecken bezogen; Anonym, *The Fiji Times*, 19. 4. 1985). Die Wurzeln von *Piper methysticum* galten in den USA als Droge. Die amerikanische Botschaft in Suva erfuhr davon zum ersten Mal im November 1982, als Behörden in San Francisco die Lieferung eines fidschianischen Exporteurs beschlagnahmten und später auf dessen Kosten nach Fidschi zurücksandten (Anonym, *The Fiji Times*, 19. 4. 1985). Mitte der achtziger Jahre machte sich die U.S. Agency for International Development (USAID) daran zu prüfen, inwieweit Kava eine unbedenkliche Substanz darstellt (Anonym, *The Fiji Times*, 19. 4. 1985). Der Staatssekretär George P. Shultz wies im Juli 1985 bei einem Fidschi-Besuch den amerikanischen Botschafter Edward Dillery in Fidschi an, sich bei der U.S. Food and Drug Administration um eine Aufhebung des Importverbotes zu bemühen (Oberdorfer, *The Washington Post*, 17. 7. 1985 / Shaheem *The Fiji Times*, 17. 7. 1985). Heute gilt Kava in den USA als "Food Supplement". Entscheidend für den Export und damit die gesamte *yaqona*-Industrie ist also, als was die Wurzeln im importierenden Land (oder potentiell importierenden Land) in erster Linie gesehen werden: Droge, Arznei oder Nahrungsmittel.

Wie schon erwähnt, gibt es auf fidschianischen Märkten Importe von Tonga und Vanuatu zu kaufen, welche auch als solche gekennzeichnet werden. Dabei hat man allerdings eher den Eindruck, daß Vanuatu-"Grog", zum Beispiel, als besonderer Leckerbissen gilt, denn als Ersatz für fehlende Bestände.

Obwohl von Fidschi Kava exportiert wurde, waren auch Importe vor allem von Samoa und Tonga zu verzeichnen (Lebot, Merlin und Lindstrom geben 50 t pro Jahr an, sie beziehen sich wohl auf die achtziger Jahre, siehe Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 191 f. / die Importe in den neunziger Jahren sind in Tabelle 12 aufgeführt). Ziel des MAFF ist es, keine Importe mehr ins Land nehmen zu müssen, auch, weil hierbei 'falsches' *yaqona* wie *yaqona ni toga* eingeschleust werden kann

(Informant 5). 1998 waren es noch 40,6 t importiertes Kava, weniger als die Hälfte der importierten Menge in den Jahren 1997 und 1996 (Tabelle 12). Auch aus den nicht produzierenden Staaten Togo, Neuseeland und dem Vatikan – anscheinend gibt es Geschäftsleute, die mit den Wurzeln auf internationaler Ebene Großhandel betreiben und re-exportieren.

Meine Informanten sagten, daß die meisten Exporte nach Europa, vor allem Deutschland gingen und daß die Vereinigten Staaten von Amerika erst 1998 begannen größere Mengen zu importieren. 1997 bezogen Käufer aus den USA 90,4 t aus Fidschi, im darauf folgenden Jahr waren es fast 385 t (Export Reports 1997 & 1998). Ich wurde darauf hingewiesen, daß einige Werke in Frankreich und Spanien deutschen Firmen angehören. Es wird unter Umständen also Kava in diese Länder exportiert, welches dann dort auch weiterverarbeitet wird, letztlich aber als deutsches Produkt auf dem deutschen Markt gebracht wird. USA, Spanien, Frankreich und Deutschland sind momentan die Hauptabnehmer fidschianischen Kavas (siehe Tabelle 12). England ist im Kava-Business, obwohl ehemalige Kolonialmacht, keine nennenswerte Größe. Wie in Tabelle 12 ersichtlich, wurde das Kava 1998 zu sehr unterschiedlichen Preisen an die Abnehmer in den verschiedenen Nationen verkauft. Da in den Exportstatistiken nicht aufgeführt wird, um welches Produkt der *yaqona*-Pflanze es sich genau handelt (*civicivi* und *waka* haben beispielsweise einen sehr unterschiedlichen Wert), können die Preisunterschiede zum Teil hierin begründet sein – allerdings nicht nur, denn schließlich wird hauptsächlich *waka* verschickt. Wie groß die Preisunterschiede waren, wird am Beispiel der Käufe aus unterschiedlichen Nationen deutlich, welche alle 2.000 kg bezogen haben: während die kanadischen Käufer 56,6 F\$ pro Kilogramm Kava bezahlten, konnten die Griechen für nur 17,3 F\$ pro Kilogramm importieren (siehe Tabelle 10). Die Unterschiedlichkeit der Preise findet sich ebenfalls, wenn auch nicht in so extremem Maße, bei den Importen der vier Großabnehmer: deutsche Extraktions- und Pharmazie-Unternehmen kauften 1998 für 34 F\$ pro Kilogramm, während es für die Franzosen fast nur die Hälfte kostete (17,7 F\$/kg). Spaniens Unternehmen kauften für 21,9 F\$ und Käufer aus den USA für 27,9 F\$ pro Kilogramm (Tabelle 10).

Informant 12 gab an, die Wurzeln 1998 für 16, 18 oder 20 US\$ pro Kilogramm verkauft zu haben, je nachdem, wie er sagt, was die Kunden in Übersee zahlen wollten (die verschiedenen Preise haben also nichts mit Qualitätsunterschieden zu tun). Die Durchschnittspreise des Monats Dezember der jeweiligen Jahre (Tabelle 12), die im Bureau of Statistics einzusehen sind, erscheinen abgesehen vom Jahr 1998 recht unglaubwürdig, wenn man sie mit den Preisen des

lokalen Marktes und den "Farm-Gate"-Preisen dieser Jahre vergleicht (Tabelle 8, Tabelle 5 und Abbildung 9). Bei einem "Farm-Gate"-Preis von 10 F\$ pro Kilogramm im Jahre 1992, kann nicht im selben Jahr für 88 ¢/kg exportiert worden sein.

Im Gegensatz zu den Angaben, die ich zur Produktionsmenge der jeweiligen Jahre gefunden habe (aufgeführt in Tabelle 3), scheinen mir die Angaben zur Exportmenge (in den Tabellen 11 & 12 aufgeführt) zuverlässiger zu sein, schließlich ist deren Erhebung gewissermaßen dadurch abgesichert, daß Lizenzen notwendig sind. Die Menge des 'Schwarzexportes' schätze ich eher als gering ein, denn, wie gesagt, sind für den Export gleich zwei Lizenzen erforderlich. Es ist jedoch leicht möglich, kleinere Mengen (wenige Kilogramm) aus dem Land zu schicken oder auszuführen⁸⁴.

8.1.1 Trinker in Übersee

Die Inseln der Südsee, unter denen Viti Levu und Vanua Levu noch mit zu den größten zählen, sind ein räumlich stark begrenzter Lebensraum. Die nach modernen Maßstäben schlechten wirtschaftlichen Möglichkeiten für die Einheimischen haben dazu geführt, daß heute viele Pazifik-Insulaner in den großen, an den Pazifik angrenzenden Staaten USA (Küste des südlichen und nördlichen Kalifornien, Anonym 1 1999: 18), Kanada, Neuseeland oder Australien leben⁸⁵. Diese Gemeinschaften konsumieren 10 t pro Jahr (Stand 1990, Vanuatu Commodities Marketing Board nach Lebot, Merlin & Lindstrom: 192). Nach Lebot, Merlin & Lindstrom bieten die anderen melanesischen Länder für Vanuatu (und Fidschi) einen viel versprechenden Exportmarkt, da hier Kava von Seiten der Regierungen zum Entzug von Alkohol eingesetzt werden könnte (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 192). Allerdings wurden bereits schlechte Erfahrungen mit einem solchen Versuch gemacht (siehe 6.1.3)⁸⁶.

Ein Trinker-Markt ganz anderer Art könnte in Zukunft Hawaii sein – und zwar einerseits aus Beweggründen der nationalen Revitalisierung (*awa*-Trinken als Teil der alten

⁸⁴ Ob die nicht registrierte und lizenzierte Ausfuhr auch kleiner Mengen legal ist, weiß ich allerdings nicht.

⁸⁵ Im Report of the Proceedings of the Fiji National Yaqona (Kava) Workshop wird angegeben: "Based on anecdotal evidence only, this suggests a total potential market of around 150.000 [Menschen in Kalifornien]" (Anonym 1 1999: 18). In Kanada sind es gut über 100.000 Insulaner. Allerdings gibt es anscheinend eine Einfuhrbeschränkung von Roh-Kava – egal ob als Wurzel oder als Pulver. Anscheinend ist auf illegalem Wege Kava ins Land gekommen. Sue Neales gibt an, daß nach Gerard Ward, Professor für Humangeographie in Canberra, sich 400.000 Menschen, die ihrer Herkunft nach Pazifik-Insulaner sind, folgendermaßen aufteilen: Neuseeland 170.000, USA 145.000, Australien 85.000 (Neales, *Geo Special*, April / Mai 2000).

⁸⁶ Damals (achtziger Jahre) galt Kava in Australien noch als "food substance" (Gregory & Cawte 1989: 29). Ein Marktverkäufer in Suva, der Kava-Exporte befürwortet, äußerte entrüstet, daß die "Abos" alles verdorben hätten (gemeint ist, daß sie den Exportstopp nach Australien zu verantworten haben).

hawaiianischen Tradition) und andererseits, auf einer anderen Ebene, – als Marktlücke im Bereich des Tourismus (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 192, 210).

Zu den Trinkern im Ausland gehören schließlich auch die in verschiedenen Ländern stationierten Einheiten des fidschianische Militärs (sie waren im Sinai, Libanon und in Namibia; sind noch im Kosovo und 100 Mann gingen im Herbst 1999 nach Ost-Timor). Das Unternehmen Pharma Kava hat sich für diese Konsumentengruppe etwas besonderes ausgedacht: fertig zerkleinertes *yaqona* in verschraubbaren Plastikdosen. Informant 31 erklärte mir, daß es auf dem Schlachtfeld, beziehungsweise im Lager, gefährlich sei, die weithin hörbaren Metallmörser (*tabili*) zur Zerkleinerung der Wurzeln zu gebrauchen – dennoch sei das gängige Praxis der Armee. Mit den handlichen 1000 g-Boxen, die sozusagen 'Instant-Kava' enthalten (was nichts anderes ist als normales "pounded grog"), können die Soldaten sich auch beim Marschieren etwas mischen und in ihre Wasserflaschen füllen⁸⁷.

8.1.2 Pharmazeutischer Markt

Deutschland im besonderen und Europa allgemein (vor allem Frankreich und Spanien) gelten als der hauptsächlichliche pharmazeutische Markt für Kava.

Schon in der *British Pharmacopeia* von 1914 wurde Kava als "urinal-genital antiseptic" empfohlen (Lester 1942: 98) und Parham berichtet von einer Nutzung der Pflanzenteile zur Herstellung harntreibender Mittel (Parham 1972: 308). Inzwischen wird Kava als so genanntes Psychophytopharmakon zur Behandlung von Angststörungen eingesetzt (Hänsel, Woelk, Volz & Faust 1999: 7).

Das Kava, das beispielsweise am Hamburger Containerhafen ankommt, geht meist nicht direkt an die Pharmakonzerne, sondern an Firmen, die sich auf die Extraktion spezialisiert haben. Das sind weitaus weniger in Deutschland, als es Pharmazie-Unternehmen gibt. Die von mir kontaktierten Pharmazie-Unternehmen gaben entweder die Firma Finzelberg in Andernach oder die Firma Gerlicher in Eurasburg als Quelle für den von ihnen verarbeiteten Extrakt an. Es gibt aber auch Unternehmen, die beide Arbeitsschritte, den der Extraktion und den der Verarbeitung zum Endprodukt, unternehmen. Dazu zählt die Kölner Firma Madaus, die in Spanien Extraktionswerke unterhält. Einige Ansprechpartner wollten, wohl wegen befürchteter

⁸⁷ Es war auch schon jemand vom Militär bei Pharma Kava, hat jedoch noch gezögert, da die Erfindung des Unternehmens einen Nachteil gegenüber den Wurzeln am Stück hat. Man kann die zerstampften Wurzeln nach dem Mischen in der Sonne trocknen lassen, erneut stampfen und noch weitere Male verwenden. Das maschinell zerkleinerte Pulver ist hierfür hingegen schon zu fein zerkleinert.

Betriebsespionage, keine Kontaktpersonen oder Firmen nennen. Meine Informanten in Fidschi nannten mir hingegen bereitwillig alle Namen deutscher Firmen, mit denen sie in Verhandlungen standen, oder von denen sie gehört hatten. Einige Vertreter der deutschen Firmen suchten mehrere Exporteure in Suva auf, wohl, um verschiedene Angebote einzuholen.

8.1.3 Kava als 'Erholungstrunk': der "Recreational Market"

Inzwischen gilt das Kava-Getränk in den USA als gesund. Dort wird es momentan als Modegetränk vermarktet, ähnlich wie Guarana vor einigen Jahren in Deutschland.

Es ist in Form des Pulvers in "health food-" und "herbalist stores" erhältlich (Lebot, Merlin & Lindstrom 1997: 192). Beim Vertrieb dieser Produkte spielt sicherlich auch das Internet eine Rolle – zumindest finden sich dort viele Anbieter. In Deutschland ist Kava als Getränk nicht zu finden, allerdings gab mir eine Freundin ein Paket sehr feinen Kava-Pulvers, daß sie auf dem Remscheider Wochenmarkt gekauft hatte. Es wurde gemeinsam mit anderen pflanzlichen Produkten verkauft und wurde als 'Botanisches Anschauungsmaterial' deklariert. Was unter Kava als Erholungs- oder Freizeit-Trunk zu verstehen ist, wird vielleicht durch das folgende Zitat deutlich:

"One innovative example was seen in Los Angeles with the entrepreneur trying to adapt the traditional islander beverage use to Western/American use. Extracts are taken from the plant and combined with a number of thickening agents to produce a chocolate colored thick syrup. This is then combined with steamed milk comparable with cappuccino/cafe latte/hot chocolate. In its delivery the product is aimed squarely at the yuppie coffee drinker." (Anonym 2 1999: 18).

Es gibt jedoch auch bereits in Fidschi Pläne, Kava als Food-Supplement zu gebrauchen. Informant 31 berichtete von einer Firma in Fidschi, die in einem Gemeinschaftsprojekt mit einer amerikanischen Firma an der Entwicklung von "Kava-Cola" arbeitet. Einzelheiten wollte er allerdings nicht verraten.

8.2 Aufbereitung

Die Exporteure kaufen in der Regel die rohen Wurzeln, wie Einzel- oder Großhändler auch. Daher fallen auch hier Arbeiten wie das Nachtrocknen der Wurzeln an. Die Trocknung wird mit, zum Teil aufwendigen Apparaturen vorgenommen, Container, die ein Motor mit Heißluft füllt. Zwar bevorzugen auch die Exporteure, in der Sonne zu trocknen, aber gerade in Suva regnet es häufig und unvermittelt.

Zu den weiteren Tätigkeiten eines exportierenden Betriebs gehört das Verpacken der Pflanzenteile. Es werden Plastiktaschen verwendet, die mit Löchern zur Sauerstoffzirkulation versehen sind. In die zum Verschiffen beladenen Container werden auch kleine Packungen feuchtigkeitsabsorbierender Chemikalien gelegt. Die für den Transport wesentlichen Informationen werden außen auf die Verpackung aufgesprüht (Informant 28).

Ich traf keinen Exporteur, der die Blätter der *yaqona*-Pflanze exportiert, mir wurde aber mehrfach berichtet, daß es Exporteure gibt, die das tun.

8.3 Transport nach Übersee

Grundsätzlich gibt es, da es sich bei Viti Levu schließlich um eine Insel handelt, die Möglichkeiten des Transportes per Luftfracht und per Schiffsfracht. *Yaqona*-Exporteure nutzen beide Möglichkeiten. Es gibt bei der Luftfracht zwei Abrechnungsmöglichkeiten. Entweder zahlt der Empfänger ("Freight on Board", FOB) oder derjenige, der es verschickt ("Cost Insurance Freight", CIF). Informant 28 gab an, daß es 5 F\$ kostet, 1 kg von Fidschi nach Hamburg zu schicken. Ein Container für 5 t kostet 2500 US\$. Auch wenn man nur drei Tonnen verschicken will, muß man trotzdem für diese Summe einen Container mieten. Natürlich ist es viel billiger einen Container zu mieten, als kleine Mengen zu verschicken (0,5 US\$ für 1 kg, wenn ganze 5 t verschickt werden). Auf dem langen Seeweg trocknen die Wurzeln noch nach. Ein Exporteur erzählte mir von einem extremen Gewichtsverlust dadurch, daß das Kava nahe dem warmen Maschinenraum untergebracht wurde.

8.4 Auswirkungen auf den lokalen Markt in Fidschi

Viele Marktverkäufer sehen sich durch den in letzter Zeit enorm intensivierten Export ihrer Handelsware mit Problemen konfrontiert. Auf meine diesbezüglichen Fragen wurde mir häufig geantwortet, daß der Export einen Anstieg der Preise zur Folge hatte, denn die Aufkäufer von Übersee könnten Preise zahlen mit denen die Händler in Fidschi nur schwer konkurrieren können. Es sei während des Booms sowohl schwierig gewesen, die gewünschte Menge, als auch die gewünschte Qualität zu bekommen. Der Export habe eine Verschlechterung der Qualität zur Folge, da die Produzenten zu früh ernten. Einige sagten, daß viele der Käufer von Übersee nichts verstünden von den Kava-Pflanzen, einfach alles aufkaufen würden und somit selbst daran Schuld wären, wenn die gelieferte Qualität schlecht ist. Informant 7 (Mitarbeiter des MAFF) sagte:

"Every Tom, Dick and Harry can come and buy kava!" Er ist der Ansicht, daß es eine Kontrolle geben sollte, damit das *yaqona* nur durch bestimmte Kanäle das Land verläßt und der Exportmarkt so kontrollierbarer wird. Die große Nachfrage aus Europa und den USA bewirkten einen enormen Anstieg der "Farm-Gate"-Preise. Das hatte allerdings zur Folge, daß teilweise auch noch zu junge Pflanzen geerntet wurden. Informant 28 sieht darin die Begründung für einen Rückgang des Nachschubs 1999.

9 Übergeordnete Institutionen

Die Kava-Industrie nimmt unter den verschiedenen agrarischen Produktionsbereichen Fidschis eine besondere Stellung ein, ähnlich dem Zuckerrohr. Haltbarkeit, die Möglichkeit zur Weiterverarbeitung, Nachfrage sowohl auf dem lokalen, als auch auf dem regionalen und internationalen Markt, sowie die verschiedenen sozialen Aspekte, die sich mit dem Genußmittel verknüpfen, räumen den Wurzeln der *yaqona*-Pflanze diese besondere Stellung ein.

Immer wieder wurde Kritik geübt an der bisherigen Nachlässigkeit der Regierung gegenüber der Entwicklung der *yaqona*-Industrie – für mich faßbar einerseits in Zeitungsartikeln⁸⁸ und andererseits auch in den Interviews mit meinen Gesprächspartnern. Viele Akteure auf den verschiedenen Ebenen des *yaqona*-Handels haben mehr oder weniger konkrete Vorstellungen davon, was geschehen sollte, um die *yaqona*-Industrie wirksam auszubauen. So räumte das Ministerium (MAFF) selbst ein, daß im Zuge einer Kommerzialisierung auch eine Art "Yaqona Marketing Board" (Handelskammer) entstehen sollte (Kumar, Kaitetara & Mudaliar 1998: 29). Darüber, daß es Qualitätsstandards geben sollte, sind sich viele Privatunternehmer einig.

9.1 Der National Kava Council of Fiji

Einige derjenigen, die in irgendeinem Bereich des *yaqona*-Handels oder der Produktion tätig sind, meinen, eine Art Handelskammer, wie die der Zuckerindustrie (Sugar Cane Growers Council), würde nur stören und unnötig bürokratisieren. Die *yaqona*-Industrie habe schließlich selbst höchst flexibel auf die Erfordernisse des Marktes beispielsweise 1998 reagiert. Andere sind der Ansicht, daß gerade angesichts der sich verändernden, boomenden Industrie ein Organ der Organisation und Kanalisation benötigt wird.

Der Sektor der *yaqona*-Industrie soll privat bleiben, aber das MAFF sieht die Notwendigkeit, einen Council als Kontroll- und Organisationsinstanz einzusetzen.

9.1.1 Entstehung und Wirkungskreis des Kava Council

Der Kava-Boom auf dem internationalen Markt gab dem *yaqona*-Handel in Fidschi kräftige Impulse. Der Handel liegt bisher allerdings ganz in der Verantwortung der Händler selbst. Um ein

⁸⁸ Beispielsweise in: Leserbrief von Watisoni Bole, *The Fiji Times*, 17. 5. 1986: "In fact, it is the only agro produce that is well and successfully marketed without visible Government support."

regulierendes Organ, an der sich die Industrie orientieren kann, zu schaffen, wurde im März 1998 der National Kava Council of Fiji gegründet (Informant 31). Er soll umfassend für alle Glieder der Handelskette maßgeblich sein und ist somit sowohl um den lokalen, als auch um den internationalen Markt bemüht. Repräsentanten aller beteiligten Berufsgruppen sind Teil des Council. Deren Vertreter (Komitee-Mitglieder) wiederum, treffen sich (im Idealfall) monatlich. Das sind etwa 14 Personen, vier davon sind Farmer, die anderen Gruppen sind durch jeweils ein oder zwei Personen vertreten (Informant 31). Das Sekretariat ist momentan noch im MAFF untergebracht, sie hoffen jedoch, so Ratu Josateki T. Nawalowalo, der Vorsitzende des Council, daß sie im Jahre 2000 in der Lage sein werden, ein eigenes Sekretariat zu eröffnen⁸⁹. Die Finanzierung dafür kommt vom MAFF, aber Nawalowalo hält es für wichtig, daß das Sekretariat des Council getrennt vom Ministerium eingerichtet wird und über einen eigenen Mitarbeiterstab verfügt. Schließlich ginge es, so Nawalowalo, um einen Wirtschaftszweig des privaten Sektor. Er hält schnelle Entscheidungen für wichtig und möchte sich daher von der Bürokratie des Ministeriums abnabeln. Wenn der Council einen festen Rahmen hat, wird auch versucht werden, Mittel von verschiedenen anderen Organisationen zu bekommen.

Als dringlichste Aufgaben für die Zukunft betrachtet Nawalowalo die Forschung nach den geeignetsten *yaqona*-Varietäten und die Steigerung der Produktion, denn Fidschi hat sich bereits auf dem Markt etabliert, ein Markt, den es definitiv in Europa und in den Vereinigten Staaten gibt, wie er sagt. Zu den Aufgaben gehört auch die Information sämtlicher an der Industrie beteiligten Akteure, denn sie alle, so Nawalowalo, haben Einfluß auf das Endprodukt, tragen Verantwortung (Informant 31). Eine weitere Aufgabe ist die Marktforschung.

Der wichtigste Aspekt jedoch, und hier wird die Einmischung des Council für die privaten Unternehmer am spürbarsten werden, ist seine Kontrollfunktion. Seine Verfügungsgewalt basiert in der Einführung und Kontrolle von Qualitäts- und Preisstandards. Damit wird der Kava Council unter Umständen einen großen Einfluß auf die gesamte Industrie nehmen können. Legitimiert wird er durch die Regierung. Das festsetzen der Preisstandards könnte vierteljährlich geschehen. So wie Nawalowalo sich das vorstellt, wäre der Council in Zukunft außerdem befugt, Lizenzen auszustellen. Jeder Beteiligte an der Industrie, sagt Nawalowalo, sollte eine Lizenz haben – bisher ist das nicht der Fall. Die Konditionen, zu denen diese Lizenzen vergeben werden, kann der Council festsetzen. Jeder Handel ohne Lizenz wäre dann illegal, und würde vom Council

⁸⁹ Bislang finden die Treffen, die von Nawalowalo organisiert werden, im Ministerium statt (Informant 31).

geahndet. Nawalowalo sieht die Dringlichkeit Standards zu formulieren und durchzusetzen – und dazu braucht er eben die Autorität der Regierung, beziehungsweise des MAFF. Normen, sagt er, sind auch das, was die geschäftlichen Beziehungen mit den Kunden aus Europa erleichtern würde. Es gab schon Komplikationen deswegen, daher sollte man dem Bedürfnis nach festgelegten Richtlinien nachkommen. Für alle Produkte, die das Land verlassen, sollte es eine Art Markenzeichen geben (etwa: 'geprüft vom Kava Council'). Produkte mit dieser Kennzeichnung genügen offenkundig den Qualitätsansprüchen des Council. Nawalowalo räumt allerdings ein, daß diejenigen Exporteure, die dieses nicht benutzen wollen, auch in Zukunft frei handeln können, allerdings übernimmt der Council in diesem Fall keine Verantwortung. Der Council wird dann für den Käufer von Übersee eine Anlaufstelle und Sicherheit darstellen können, das heißt, eine Instanz bei der man sich im Notfall beschweren kann, im Falle, daß etwas mit einer Lieferung schief gelaufen ist und sich keine Einigung mit dem Exporteur finden läßt. Der Council würde dann als Schiedsgericht in Erscheinung treten. William Aalbersberg (Informant 13), Chemiker an der USP (siehe 9.2) hält es für möglich, daß es in Zukunft auch in Südostasien und Zentralamerika kommerzielle Kava-Produktion geben wird. Die Vereinigung Hawaii Kava Growers (HKG) hat sich darauf geeinigt, keine Stecklinge zu verkaufen, obwohl es Anfragen aus Florida, Costa Rica, Guatemala und Deutschland gegeben hat (Kefford 1997: 1). Umso wichtiger ist, das Kava aus Fidschi sozusagen für Markenqualität stehen kann – ungefähr so, wie bei Champagner aus der Chamagne (Informant 13).

Die *yaqona*-Industrie soll also auf lange Sicht ausgebaut und manifestiert werden, so dass sie einen verlässlichen Stützpfiler in Fidschis (Export-)Wirtschaft einnehmen kann. Nawalowalo sagte, er habe wiederholt seiner Meinung Ausdruck verliehen, daß die *yaqona*-Industrie mit entsprechender Unterstützung der Regierung innerhalb der nächsten fünf Jahre gewinnbringender sein kann als die Zuckerindustrie⁹⁰.

Nawalowalo hat selbst eine Farm auf Kadavu, kennt also die Perspektive des Produzenten. Außerdem ist er Häuptling (wie der Titel *ratu* indiziert) und übernimmt als solcher eine Verantwortung für das Gemeinwohl – in seinem Fall stark auf die Beteiligung der Einheimischen an der *yaqona*-Industrie (auch jenseits der Produktion) bezogen. Dieser Hintergrund und schließlich die Tatsache, daß er selbst von einem Aufkäufer in Suva reingelegt wurde, brachten ihn dazu, sich mit der Handelskette des *yaqona* genauer zu befassen. Er reiste im Zuge dessen auch

nach Europa, nach Deutschland, Spanien, Frankreich und in die Niederlande, um Werke der Pharmazeutischen Industrie zu besuchen. Warum gerade Nawalowalo der Vorsitzende des Council ist, will ich ihn an dieser Stelle selbst erklären lassen:

"What actually happend: I wrote a report, a market-feasibility-report, which I submitted to the minister of agriculture, telling them [sic] of the huge markets overseas, no one knew about it. The guys who were actually exporting prior to '98 were hiding the facts from the people."

"Local guys, or ...?"

"Yeah, they are locals but they're not indigenous people. Chinese, european... indians. They actually did not divulge the fact that there was this huge overseas market out there. So what they were doing was buying the raw material from the farmers at still very cheap prices – not until I came into the picture (...). I submitted in September '97 and that prompted the ministry of Agriculture to call up this meeting, that first meeting, which happend in march [1998], and where we also formed the council. (...) And I said, ey, we are all been tricked, man! Because, you see, the kava is an indigenous plant. All right? By the native people. Not only that, it's part of their culture... it's a drink (...)"⁹¹.

(...) So the indians of course, being the businessmen they are, they were the middlemen. (...) Fijians were never in business. Like us, we were never in business. So they were in control of the market, too, in that sense, right? So here I was, I came into the picture and I say, hey now, this particular commodity is supposed to be run and controlled by the indigeous people. Why should we... you know? ... Be used as, you know, just be used as suppliers? I'm the one who's been encouraging all this movement. People are now recognizing the value of kava. They do now understand the markets. Like never before. They never knew about it. Until I came into the picture. (...)

(...) And of course I'm a chief. Traditionally I am a chief, so... my concern is for the common fijian. And being an educated person, see, (...) what was happening here, we were just been used, manipulated. (...) And I was actually screwed by one of the middlemen. (...) I was not to concerned until I was the one who was hit by the middlemen. (...) And unfortunately it was an indian, who did it. So I had to sell at the price. And of course he laughed all the way to the bank. And that made me think seriously about, when I said, well enough is enough and I had to study the whole industry. Because I knew that the fijians were merely been used. They were merely been manipulated, because they never knew the market. All they knew about was production to the middlemen. From there onwards he [sic] never knew what was happening. So as a result of my involvement now they know what the middleman is all about, all right? And what the exporters are all about and what do expect, in terms of exports, the international markets. (...)

In diesem Interviewausschnitt werden, denke ich, die Spannungen zwischen den Angehörigen der beiden verschiedenen Volksgruppen in Fidschi deutlich, wie auch die jüngsten Ereignisse in Suva im Mai 2000 leider zeigen⁹². Nawalowalo vertritt vehement die Interessen der fidschianischen

⁹⁰ Auf meine Frage, bei welcher Gelegenheit er dies getan habe, antwortete er: "Of course during the boom." (Informant 31).

⁹¹ Das hält ihn jedoch nicht davon ab, sich an der Entwicklung von Kava-Cola zu beteiligen, ein Produkt, das den Weltmarkt erobern soll (siehe 8.1.3).

⁹² Am Freitag, dem 19. 5. 2000 brachte der Putschist George Speight den demokratisch gewählten indischen Premierminister Mahendra Chaudhry und einige seiner Minister in seine Gewalt und setzte ihn eigenmächtig ab. Speight drohte sogar mit dessen Erschießung, wenn nicht auch Präsident Ratu Mara abdankt (Mara, ein Fidschianer,

Bauern, ohngeachtet der Tatsache, daß es auch einige indische *yaqona*-Pflanzer gibt. Es bleibt abzuwarten inwieweit sich der Konflikt zwischen Fidschi-Indern und Einheimischen auf die Handlungsweise des Kava Council auswirken wird. Die Tatsache, daß nach seiner eigenen Aussage immerhin andere das Potential des *yaqona* entdeckt haben, führt ihn nicht zu der Erkenntnis, daß diese Leute daher auch ein gewisses Anrecht auf diesen Wirtschaftszweig beanspruchen können.

9.1.2 Der Pacific Islands Kava Council

Im Juni 1999 gründete sich bei einem von der Regierung Vanuatus gesponserten Treffen der Pacific Islands Kava Council⁹³. Mitgliedsländer dieser regionalen Schirmorganisation sind neben Fidschi die ebenfalls produzierenden Länder Tonga, Samoa, Wallis und Futuna, Vanuatu und der US-Bundesstaat Hawaii. Jedes dieser Länder hat nach dem Vorbild Fidschis ebenfalls einen nationalen Kava-Council gegründet, dessen Vorsitzender gleichzeitig Mitglied des regionalen Council ist (das heißt, des Council der Pazifikregion) (Informant 31). Ratu Josateki T. Nawalowalo, Vorsitzender des Kava Council in Fiji, erklärte mir, daß der regionale Council gegründet wurde, da die kleinen Inselstaaten des Pazifik individuell im internationalen Forum schwieriger Einfluß nehmen können und Gehör finden, als wenn sie sich zusammenschließen und als ein Organ auftreten. Er zieht Vergleiche zur EU und erhofft sich durch den Zusammenschluß der Produzierenden Staaten eine bessere Verhandlungsbasis. Ziel ist es, ein Netzwerk zwischen den Produzentenländern zu schaffen, so daß der Informationsfluß gewährleistet ist. Momentan zum Beispiel weiß Nawalowalo nicht, wie hoch der Preis für Kava in Vanuatu liegt. Es sollte in Zukunft verhindert werden, daß sich die Länder gegenseitig unterbieten (Informant 31). Das setzt allerdings voraus, daß die nationalen Councils jeweils tatsächlich eine Kontrolle über die Preise

mißbilligt den Staatsstreich). Speight gibt vor, im Interesse der einheimischen Bevölkerung zu handeln, unter der er teilweise auch tatsächlich auf eine gewisse Unterstützung rechnen kann. Einher mit dem Coup ging die Plünderung und Brandschatzung von etwa 170 Geschäften in Suva, die von Indern geführt werden. Eine Schlüsselrolle wird dem Großen Rat der Häuptlinge zukommen, die wahrscheinlich einzige Instanz in Fidschi, die Druck auf Speight ausüben kann. Am 13. Juli 2000 wurden die Geiseln wieder freigelassen.

⁹³ Das Sekretariat dieses Council befindet sich in der Hauptstadt von Tonga, Nuku 'alofa, Vorsitzender ist Sione Tuponua. Nawalowalo erklärte, daß Fidschi zwar zuerst einen Council gründete und auch Initiator für das Gründungstreffen des regionalen Council in Vanuatu gewesen ist. Sie versuchen sich jedoch zurückzuhalten, da Fidschi, nach dem Bild, daß die anderen Staaten des Süd-Pazifik von dem Land haben, stets versuche, in regionalen Belangen zu dominieren (Informant 31).

haben. Sione Tupouniua, der Vorsitzende des Pacific Islands Kava Council kam im Januar 1999 zu einigen Sitzungen des National Yaqona Workshop (Gonemaituba 1999: 3)⁹⁴.

9.1.3 Kritik am Kava Council

Als problematisch könnte sich herausstellen, daß der Vorstand des Kava Council nicht durch eine demokratische Wahl bestimmt wurde, sondern sich selbst eingesetzt hat. Ebenso liegt es offenbar in der Hand Nawalowalos sich seine Mitarbeiter und Komitee-Mitglieder auszusuchen. Der Kava Council war es auch, der die Teilnehmer des privaten Sektor beim National Yaqona Workshop auswählte. Nawalowalo sagt selbst:

"Okay, unfortunately at the moment I'm also a dealer. But I'm trying to be fair to everyone. (...) Like I said, I am the champion of the industry. Yeah, and of course I made a few enemies here and there. (...) they think that I'm in control of the industry. I'm not in control of the industry. If it was all regulated maybe I [would] be in control of the industry. But at the moment it's a fair playing field for everybody."

"It all depends on your personality, at the moment."

"Yes, yes, that's true."

Die Kommunikation mit dem Council findet vorläufig über Nawalowalos Privatadresse statt. Exporteure empören sich darüber, daß er, der selbst das große Exportunternehmen Pharma Kava führt, also ein Konkurrent ist, versucht, die *yaqona*-Industrie zu kontrollieren. Außerdem sei es schwierig auseinander zuhalten, wann er bestimmte Kontakte für den Council, und wann für sich ausnutzt. William Aalbersberg von der USP (Informant 13) hält das jedoch nur für ein momentan personelles Problem, welches das an sich gute Konzept des Kava Council nicht in Frage stellt. Informant 28 befürwortet zwar Qualitätsstandards, die sollten seiner Meinung jedoch direkt vom MAFF festgesetzt werden, ein Council, meint er, sei dazu nicht nötig.

Unter den Marktverkäufern stieß ich auf Befürworter von Preisstandards, einer von ihnen erklärte mir ihre Umsetzung so: es sollte Farmern nur gestattet sein, Preise innerhalb einer bestimmten Spanne für ihr *yaqona* zu verlangen, beispielsweise nicht über 15 F\$. Mittelsmänner dürften dann nicht für mehr als 25 F\$ verkaufen usw. Solche Regulierungen würden also künstlich die Preise stabilisieren. Die Umsetzung solcher Vorhaben, die schon in den siebziger Jahren versucht wurde, hatte anscheinend nur begrenzten Erfolg. 1973 gab es ein Einfrieren der Preise durch die National

⁹⁴ Der Workshop wurde im Januar 1999 abgehalten, Vincent Lebot, "the world authority in kava", sowie der General Manager des Native Land Trust Board nahmen auch daran teil. Neben Mitteln des MAFF und der SPC haben auch sechs Exporteure insgesamt 700 F\$ beigetragen, um die Kosten des Workshops zu decken (Gonemaituba 1999: 3, 5, 6).

Marketing Authority (NMA) (insofern mit dem Council vergleichbar, als daß auch sie staatlich autorisiert war und versuchte, regulierend in den Markt einzugreifen), deren 'Preiskontrollleur' Shardha Nand feststellen mußte, daß Produzenten zu illegalen Preisen an Mittelsmänner verkaufen und daher androhte, daß sie der Polizei gemeldet würden (Anonym, *The Fiji Times*, 23. 5. 1973).

Wie schon erwähnt, lehnen es einige Händler und Exporteure aus praktischen Gründen ab, so etwas wie eine Handelskammer für die *yaqona*-Industrie einzurichten.

9.2 University of the South Pacific

Im Labor des Institute of Applied Science werden Kava-Samples auch für Privatpersonen gegen Bezahlung getestet. Zur Durchführung des Lakton-Gehalt-Tests sind nur kleine Mengen Rohmaterial notwendig. 50 Gramm Wurzeln genügen, bei Material vom Stamm braucht man etwas mehr. Die enthaltene Menge der sechs Hauptlaktone testen zu lassen, kostet 50 US\$. Addiert man diese zusammen, erhält man den Gesamtlaktongehalt, der üblicherweise angegeben wird. Bei der Laktongehalt-Analyse wird ein 30%iger Extrakt hergestellt.

William Aalbersberg vom Institute of Applied Science (Informant 13) ist auch involviert in Projekte, bei denen es um die Zusammenarbeit mit den Farmern geht und setzt sich dafür ein, daß diese mehr am Gewinn des exportierten *yaqona* beteiligt werden. Seiner Meinung nach sollten schriftliche Übereinkünfte zwischen den Farmern und den Händlern getroffen werden. Er hält Stiftungen, Gemeinschaftsunternehmen (zwischen Ausländern und Einheimischen) und Weiterverarbeitungsindustrien im Land für sinnvoll und meint, daß dadurch Arbeitsplätze entstehen. Eine Kooperative der Farmer als Teilhaber an einer ausländischen Firma hält er auch für erstrebenswert. Das sind Ideen, die auch die Johnsons in Savusavu verfolgen (Informant 26), mit denen Aalbersberg in Kontakt steht. Bill Aalbersberg arbeitet auch mit Douglas Pharmaceuticals zusammen und ist unter Exporteuren bekannt. Aalbersberg läßt seine Tätigkeiten im Bereich der Kommunalarbeit mit den Bauern auch in die Lehre an der Universität einfließen. Er erzählte mir auch von der Zusammenarbeit mit Thorolf Lipp, einem deutschen Filmemacher, der einen Film über Kava drehte. Der Ethnologe Prof. Asesela D. Ravuvu vom Institute of Pacific Studies arbeitete ebenfalls mit dem Filmemacher zusammen. Er und Aalbersberg nahmen auch Teil an dem National Yaqona Workshop im Januar 1999, welches übrigens in den Räumlichkeiten des Institute

of Applied Science stattfand. Lehrende und Forschende der USP sind also auch in die Zukunftsplanung der *yaqona*-Industrie involviert.

9.3 Ministry of Agriculture, Forests and Fisheries

Daß das Ministerium für die Belange der *yaqona*-Industrie eine wichtige Instanz darstellt, dürfte durch die vorherigen Ausführungen bereits deutlich geworden sein.

Mitarbeiter des MAFF nahmen ebenfalls Teil am National Yaqona Workshop 1999, welches durch das Ministerium mit 7866 F\$ wesentlich mitfinanziert wurde (Gonemaituba 1999: 3). In Zukunft wird das MAFF selbst Laktontests durchführen können, die erforderlichen Gerätschaften befinden sich bereits in der Koronivia Research Station, wurden allerdings noch nicht in Betrieb genommen.

Zur Orientierung ausländischer Investoren bringt das MAFF einen Investment Guide heraus, in dem auf die Möglichkeiten hingewiesen wird, die Fidschi als Standort für Industrie und kommerzielle Produktion zu bieten hat (Broschüre 2). Berücksichtigt werden Angaben zu Infrastruktur, Potential an Arbeitskräften usw.

Zukünftig mag dem MAFF bezüglich der *yaqona*-Industrie insofern eine große Bedeutung zukommen, als daß es als verantwortliches Organ der Regierung dem Kava Council Befugnisse zur eingreifenden Regulierung des privaten Sektors gewährt.

9.4 South Pacific Forum Secreteriat

Das South Pacific Forum besteht aus Vertretern der vierzehn unabhängigen Pazifikstaaten von Melanesien, Polynesien und Mikronesien, sowie Neuseeland und Australien. Es soll die politische und wirtschaftliche Kooperation zwischen diesen Nationen fördern. Das South Pacific Forum Secreteriat (SPFS), das Verwaltungszentrum der Organisation, befindet sich in Suva⁹⁵. Hier werden auch einige der Programme und Aktivitäten, die vom Forums-Vorstand beschlossen wurden, von den etwa 60 Mitarbeitern durchgeführt (Broschüre 4 1997: [1]). So wurde von Edgar Cocker in Zusammenarbeit mit der South Pacific Commission (siehe 9.5) und der USP ein Kava-Symposium organisiert und im Oktober 1998 durchgeführt. Edgar Cocker war 1995 als Project Officer der Trade & Investment Division (eine von vier Abteilungen des SPFS) auch

⁹⁵ 1972 wurde es unter dem Namen Trade Bureau gegründet, hieß dann South Pacific Bureau for Economic Cooperation und bekam 1988 die heute gültige Bezeichnung.

Ansprechperson in Bezug auf das Einfuhrverbot nach Australien (*Market News*, Vol. 11). Das Forum Secretariat stellt bei den Exporter of the Year Awards des FTIB einen Teil der Jury.

9.5 South Pacific Commission

Die South Pacific Commission (SPC), ehemals Secretariat of the Pacific Community, ist eine regionale Organisation (neben den Inseln des Südpazifik sind Australien und Neuseeland eingeschlossen), die unter anderem um agrarische Forschung im Pazifikraum bemüht ist. Die SPC arbeitet im Pacific German Forestry Project (PGRFP) zusammen mit der deutschen GTZ (siehe 2.1.1). Die SPC war involviert in die Gründung des National Kava Council of Fiji. Reginald Sanday, Wirtschaftswissenschaftler bei der SPC, war Vorsitzender beim National Yaqona Workshop im Januar 1999, welches vom Kava Council, vom MAFF und der SPC ausgerichtet wurde. Die SPC steuerte 5000 F\$ zu dessen Finanzierung bei (Gonemaituba 1999: 3). In Zusammenarbeit mit dem Kava Council gibt die Organisation den "Kava Producers Guide" (Osborne 1999) heraus, der demnächst in allen Kava produzierenden Ländern erhältlich sein wird.

10 Fazit

In diesem Kapitel möchte ich kurz auf einige Faktoren eingehen, die mir für die zukünftige Entwicklung des *yaqona*-Marktes wesentlich erscheinen.

10.1 Quantitatives und qualitatives Informationsmaterial als Grundlage für die Marktanalyse

Aufgrund des besonderen Stellenwertes von *yaqona* in Fidschi, finden sich zahlreiche Anknüpfungspunkte an das Thema *yaqona* und auch eine Fülle guter Informationen dazu. Das in Fidschi verfügbare quantitative Datenmaterial zu den einzelnen Bereichen der *yaqona*-Industrie, welches man für eine Bewertung der wirtschaftlichen Lage benötigt, ist hingegen häufig ungenau und sogar widersprüchlich (jedenfalls nach meinen Erfahrungen). Es gibt weder detailliertes Datenmaterial zu den Produktionskosten, noch zur Produktionsmenge und zum Umfang der Anbaufläche. Einen Farmer, der die Pflanzen, das Wetter, den Boden und seine eigene Leistungskraft gut einschätzen kann, mag das nicht sonderlich in seiner Arbeit beeinträchtigen, aber auch unter den Produzenten besteht ein Interesse an der Gesamtindustrie und an dem, was mit ihren Wurzeln auf dem internationalen Markt geschieht. Eine gute Information der Farmer kann für den Bereich der Produktion von Belang sein, sie kann beispielsweise dazu beitragen, Produktionsverluste durch Schädlinge und Krankheiten geringer zu halten oder vor 'falschem', eingeschlepptem *yaqona* warnen und helfen, solches zu erkennen. Aber auch im Bereich des Handels kann ein besserer Informationsfluß helfen, die Marktstrukturen zu verbessern. Hier sind beispielsweise die momentan wenig an die aktuelle Situation angepaßten Lizenzgebühren zu nennen. In der Zusammenarbeit mit den anderen Kava produzierenden Staaten werden Informationen zur *yaqona*-Industrie in Zukunft für Institutionen wie den Kava Council oder das MAFF wichtige Grundlage zur Einschätzung des eigenen Potentials. Berechnungen und Kalkulationen sind schließlich nur so verläßlich, wie ihr Ausgangsmaterial.

Ein Informationsdefizit besteht allerdings auch von Seiten der 'westlichen' Aufkäufer. Mehrfach beschwerten sich meine Informanten darüber, daß die Ausländer nur über sehr dürftiges Wissen über die Ware, die sie aufkaufen, verfügen. Letztlich, so sagten sie, schadet auch das der Industrie und dem gesamten internationalen Markt. Zu meiner Verwunderung war man bei dem neuerdings in Fidschi ansässigen Unternehmen Douglas Pharmaceuticals erstaunt, von medizinischen

Verwendungen des *Piper methysticum* nach fidschidschianischer Tradition, etwa bei Schwangerschaft, zu hören. Es kommt allerdings auch vor, daß einige deutsche Unternehmen, die einen Kava-Extrakt von einem Extrakteur beziehen, noch nicht einmal wissen, woher die Wurzeln eigentlich genau kommen – geringe Information über die weiteren Handelsstationen gibt es also auch bei uns.

Grundlegend für die Beurteilung einer Marktsituation ist sicherlich, über ausreichende Informationen zu den einzelnen Sektoren zu verfügen. Diese kann als rein 'kaufmännisches' Datenmaterial in Statistiken vorliegen und über Mengen, Preise, Produktion pro Flächen- oder Zeiteinheit usw. Auskunft geben.

Wie die Daten der neunziger Jahren aus dem Bereich der *yaqona*-Produktion zeigen, bedeutet eine große Anbaufläche (bzw. abgeernteten Fläche) eines Jahres nicht unbedingt auch eine große Produktionsmenge. Es hat sich gezeigt, daß die Marktsituation einen großen Einfluß auf die monetären Erträge haben kann: trotz etwas geringerer Anbaufläche und Produktionsmenge ergaben die *yaqona*-Ernten von 1998 gegenüber denen von 1997 einen Mehrverdienst von 25,2 Millionen F\$. Es ist also umgekehrt davon auszugehen, daß eine Steigerung der Produktion bei widriger Marktlage nicht unbedingt automatisch zu höheren Erträgen führt. Soweit kann man die Statistiken interpretieren. Die den Markt bestimmenden Mechanismen sind vielfältig. Die *yaqona*-Industrie ist abhängig vom Wetter (Regen, Stürme und, ferner, Dürren), welches wiederum zum Teil das Aufkommen von Krankheiten bedingt. Der Erntezeitpunkt kann durch diese Faktoren beeinflusst werden. Außerdem richten die Farmer ihre Ernte nach Schultermen, Jahreshighlights (wie dem Hibiskusfestival in Suva) und Feiertagen (wie Ostern und Weihnachten) aus. Eine Fülle von Umwelt- und 'Sozialfaktoren' ist also für den Erntezeitpunkt verantwortlich, der wiederum, je nachdem, wie vorhersehbar er für die Mittelsmänner, beziehungsweise wie offensichtlich er ist (z. B. nach einem Zyklon), einen Preissturz mit sich bringt.

Ich denke, daß die Wirtschaftsethnologie einen Beitrag zur Durchleuchtung solcher Zusammenhänge bringen kann, welcher nicht immer nur auf ihren eigenen Gegenstandsbereich bezogen bleiben muß, sondern durchaus auch von weiterem Interesse sein kann – beispielsweise im Falle des international beachteten Kava.

10.2 *Yaqona* als Exportschlager?

Es gibt verschiedene Gründe, warum *yaqona* als Exportware gut geeignet ist. Erstens: es ist bei guter Lagerung im Prinzip unbegrenzt haltbar (abgesehen vom Risiko des Schimmels und des Wertverlustes durch Nachtrocknung) – im Gegensatz zu den meisten anderen agrarischen Produkten; zweitens: es ist gegenüber dem Erntezeitpunkt sehr flexibel – schlechtes Wetter oder eine ungünstige Marktlage kann zumindest theoretisch ohne Verluste abgewartet werden; drittens: verglichen mit anderen agrarischen Erzeugnissen ist *yaqona* sehr wertvoll, kleine Mengen erbringen also große Erträge. Zum Teil ergänzen sich sogar die Bedürfnisse des lokalen und des internationalen Marktes (so der Fall bei der Produktion von *civcivi*, bzw. "white lewena" und "white kasa").

Derzeit ist nicht zu erwarten, daß das internationale Interesse an den Wurzeln des *Piper methysticum* bald nachläßt. Die geringere Nachfrage im Jahr 1999 ist wahrscheinlich nur vorübergehender Natur, wenn auch der Boom von 1998 vielleicht einmalig bleibt.

Die derzeitigen Produktionsvoraussetzungen führten bereits zu einem, wenn man so will, guten Ergebnis. Die agrarische Jahresproduktion 1998 und die Produktion des zweiten Quartals 1999 (abgesehen von Zucker) zeigten, daß *yaqona* bei einer vergleichsweise sehr geringen Produktionsmenge einen großen Teil des Gesamtertrages ausmachte. Auf dem gesamten agrarischen Sektor rangiert *yaqona* heute also direkt hinter Zucker. Die Tatsache, daß gleich zwei *yaqona*-exportierende Firmen 1998 einen Export Award gewannen, läßt sich als Indikator für die öffentliche Realisierung der Bedeutung von *yaqona* als Exportgut deuten.

Bei alledem sollte man jedoch nicht vergessen, daß der für die *yaqona*-Industrie wichtigere Absatzmarkt im Land selbst liegt. Dementsprechend ist im Interesse des Lokalmarktes (bzw. letztendlich im Interesse der nationalen Wirtschaft) darauf zu achten, daß man vornehmlich dessen Bedürfnissen nachkommt. Für den Lokalmarkt ist festzustellen, daß *yaqona* von einer breiten Spanne von Händlern verkauft werden kann, von kleinen Ein-Personen-Unternehmen, mit nur geringem Umsatz, bis hin zu Großhändlern. Trotz der geringeren, durch den Exportmarkt erwirtschafteten Erträge, war dieser verantwortlich für die enormen Preissteigerungen auf dem Lokalmarkt seit 1998. So mußte ich entgegen meiner anfänglichen Vermutung, daß in Gegenden, in denen kein *yaqona* angebaut wird (z. B. im Nordwesten von Viti Levu), der Marktpreis wegen Transportkosten am höchsten liegen müßte, feststellen, daß die Marktpreise auf Viti Levu relativ konstant waren (mit Ausnahme von Rakiraki), und daß es gerade Suva ist, die '*yaqona*-Schleuse

Fidschis', wo der Marktpreis deutlich höher liegt. Die hohen Preise hängen vermutlich mit der Tatsache zusammen, daß Suva nicht nur den wichtigsten Umschlagplatz für den Binnenhandel darstellt, sondern vor allem, daß von hier aus die Verschiffung von *yaqona* auf die internationalen Märkte vorgenommen wird – schließlich sind die hohen Marktpreise in Suva erst eine neuere Erscheinung und daher nicht allein durch regen Binnenhandel zu erklären.

Yaqona weißt als Exportgut jedoch auch einige Nachteile im Vergleich zu anderen agrarischen Produkten auf. Zum einen bestehen noch immer gewisse Vorbehalte gegenüber den Wurzeln, die zum Teil als Droge eingestuft werden. Sie haben, gerade im Pazifikraum, kein eindeutig gutes Image (in Deutschland gelten die 'Wurzeln aus dem Paradies' als Naturheilmittel, während sie in Australien z. B. von den Medien als Ersatzdroge alkoholabhängiger Minderheiten dargestellt wurden). Zum anderen erschwert die große Fluktuation des Marktpreises die Kalkulationen der Geschäftsleute auf dem internationalen Markt und verunsichert diese (Die Manager des neuseeländischen Unternehmens Douglas Pharmaceuticals hatte der Nachfragestopp beispielsweise zunächst abgeschreckt).

10.3 Die Rolle der 'Kava-Forschung'

Die verschiedenen *yaqona*-Varietäten stellen ein bislang noch relativ unerforschtes Gebiet dar – sicherlich können bei intensiveren Langzeitstudien noch einige offene Fragen beantwortet werden, die dann auch in wirtschaftlicher Hinsicht Konsequenzen haben werden (insofern ist der Name Programm, wenn 'Neuzüchtungen' *bisinisi* bzw. *makete* getauft werden). Bislang haben sich – abgesehen natürlich von den Lokalmärkten der produzierenden Staaten – drei Exportmärkte für die Kava-Industrie herausgebildet: erstens sind es die Pazifik-Insulaner im an den Pazifikraum grenzenden Ausland (Australien, Neuseeland, Kanada und USA), zweitens ist es der pharmazeutische Markt (hauptsächlich in Europa, also Deutschland, Frankreich und Spanien, aber auch in Australien, Neuseeland, den USA und China) und drittens die Vermarktung des Kava-Trankes als Freizeitgetränk (USA). Jeder dieser Märkte erscheint momentan als viel versprechend. Eine genauere Ermittlung, welche Sorten (bzw. Chemotypen) der Pflanze für welchen Markt am geeignetsten sind, könnte die Produkte der jeweiligen Sparte optimieren. Anfänge wurden diesbezüglich bereits in der Koronivia Research Station und in der Wainigata Research Station unternommen. Sollten die verschiedenen *yaqona*-Varietäten mit einem Male wichtig werden, erfordert das eine andere Behandlung der Wurzeln von Mittelsmännern, Händlern

und Zerkleinerern, als dies bisher der Fall war. Es würde jedenfalls einen Mehraufwand an Arbeit bedeuten, beziehungsweise würden sich die Merkmale für Qualität auch im Marktverkauf verschieben und weiter ausdifferenzieren.

Vielleicht würde es sich lohnen, in Zukunft verstärkt die verschiedenen Pflanzenteile den unterschiedlichen Märkten zuzuführen. Kostbares *waka* könnte man dann zum Konsum als Getränk aufsparen, statt es zur Herstellung von Medikamenten zu benutzen, bei denen es auf den Geschmack nicht ankommt (eventuell genügt es bei entsprechenden Extraktionsverfahren hierfür *civicivi* oder *kasa* zu verwenden). Auch ist zu klären inwieweit Geschmack und Chemotyp der Pflanzen miteinander in Verbindung stehen, beziehungsweise welche Umwelteinflüsse und Bodenbeschaffenheiten welche geschmacklichen Facetten bedingen. Ferner könnte man versuchen, den idealen Erntezeitpunkt zu ermitteln, nämlich in Abwägung des Zuwachses an Biomasse im Bereich der Wurzeln auf der einen und Zeit, die zu diesem Zuwachs benötigt wird, auf der anderen Seite. Durch diese Gegenüberstellung von Menge und Zeit könnte man Aufschluß darüber erhalten, ob es sich ab einem bestimmten Alter eher lohnen würde, die Pflanze zu ernten und neue zu pflanzen (auch das wäre dann im Sinne der Produktionssteigerung).

10.4 Produktionssteigerung: Kleinbauern oder kommerzielle Produktion?

In den aktuellen Publikationen des MAFF, sowie in den Berichten zu Kava-Symposien, den Zielsetzungen des Kava Council und in den Bemühungen des FTIB und der FDB, ausländische Investoren nach Fidschi zu bringen, wird deutlich, daß von staatlicher Seite eine Produktionssteigerung von *yaqona* angestrebt wird. Erste Schritte in Richtung einer kommerziellen Produktion wurden bereits unternommen. Bislang sind es überwiegend Kleinbauern, die *yaqona* in einer Mischkultur und weitgehend ohne mechanische Hilfsmittel anbauen. Es stellt sich nun die Frage, ob die Produktion weiterhin in den Händen der ländlichen (und vorwiegend einheimischen) Bauern liegen wird (welche dann in Zukunft möglicherweise zum Teil ihre Anbaumethoden modernisieren und die Produktion weiter über den Bedarf des 'Subsistenzlers' hinaus ausbauen werden), oder, ob Unternehmen die *yaqona*-Produktion übernehmen werden, die mit den sozialen und dörflichen Strukturen der Kleinbauern nicht mehr viel zu tun haben.

Fest steht, daß eine Umstellung der Anbaumethoden Geld kostet, als Unkosten fallen an: 1. künstliche Beschattung der Sprößlinge (falls kein Taro mehr mit *yaqona* zusammengepflanzt

wird), 2. Pflanzenvertilgungsmittel (wenn keine den Boden bedeckenden Zwischenpflanzen mehr zwischen dem *yaqona* stehen), 3. Düngemittel (da dem Boden bei einseitiger Nutzung in der Monokultur bestimmte Nährstoffe zugeführt werden müssen, vor allem wenn Brachezeiten und Rotationsverfahren nicht eingehalten werden) und 4. Pflanzengifte (wenn Zwischenpflanzen nicht mehr der Verbreitung von Krankheiten und Schädlingen vorbeugen können). Auch Anleihen, die in Anspruch genommen werden könnten, um diese Unkosten zu bezahlen, bedürfen eines nicht geringen Eigenanteils.

Um die Vorteile mechanisierter Anbaumethoden ausnutzen zu können (beispielsweise bequemes Jäten), müßten jedoch die Anbaugelände ins Flachland verlegt werden. Es ergibt sich das Problem der Landbeschaffung. Ein Landwirt müßte sich zunächst mit dem betreffenden *mataqali*, auf dessen Land er *yaqona* anbauen möchte einigen, was sich sicherlich nur lohnt, wenn er eine Produktion in größeren Mengen plant. Ist es nicht sein eigener *mataqali*, so wird er eine Pacht zahlen müssen. Diese Ausgaben bis zur ersten Ernte, die erst Jahre später wieder eingeholt werden können, kommen an Unkosten also noch hinzu. Angesichts all dieser Kosten, werden sich vermutlich nur größere Unternehmen leisten können, in die kommerzielle Produktion einzusteigen. Die Problematik der Landbeschaffung könnte allerdings ein Hindernis auf dem Weg zur kommerziellen Produktion darstellen, vor allem für Projekte ausländischer Investoren, denn nur insgesamt etwa 17 % des Landes befinden sich in Privatbesitz oder im Besitz der Regierung. Dem NLTB wird daher sicherlich als Vertreter der fidschianischen Landbesitzer eine Vermittlerrolle zukommen (wohl auch der Land Development Authority). Fraglich ist, wie schon erwähnt, ob ausländische Investoren oder auch Unternehmer aus Fidschi dazu bereit sind, in Produktionsstätten zu investieren, die sie nicht kaufen können – zumal nach den erneuten politischen Unruhen im Frühjahr und Sommer 2000, die zum Teil gerade in Landfragen begründet sind.

Mit den Besitzverhältnissen von Land hängt auch zusammen, daß relativ wenige Inder außerhalb der Zuckerrohranbaugelände Landwirtschaft betreiben. Ihnen kommt im Bereich der *yaqona*-Industrie eher der Bereich des Handels zu, eine Tätigkeit, bei der man kein Land benötigt. Die meisten Mittelsmänner und auch der Großteil der Marktvorkäufer und Exporteure sind Fidschi-Inder. Es scheint sich auch innerhalb der *yaqona*-Industrie aufzutun: das Spannungsfeld zwischen den Indern, die die Wirtschaft des Landes dominieren (von denen zuweilen pauschal behauptet wird, daß sie "business-minded" seien und besser mit Geld umgehen können, als die Fidschianer)

und den Fidschianern, die das Land besitzen (jedoch allmählich mit fortschreitender Verwestlichung und Abwanderung in die Städte den hierarchischen Strukturen der 'traditionell-dörflichen' Gemeinschaft zugunsten der Individualisierung entfliehen). Viele jüngere Menschen auf den Fidschi-Inseln träumen davon, nach Australien, Neuseeland oder in ein anderes Land auszuwandern.

11 Literaturverzeichnis

In eckigen Klammern stehen von mir ergänzte Erscheinungsjahre und -orte bei fehlenden Angaben.

Aalbersberg, William 1993. *Agriculture and Climate Change: Double Feedback*. In: Climate and Agriculture in the Pacific Islands. Future Perspectives. Institute of Pacific Studies. Suva.

Anonym 1999. *Report of the Proceedings of the Fiji National Yaqona (Kava) Workshop*. O. A. [Suva].

Arno, Andrew o. A. *The World of Talk on a Fijian Island: An Ethnography of Law and Communicative Causation*. Ablex Publishing Corporation. Norwood.

Bild am Sonntag. Anonym, 9. 4. 2000, „So habe ich meine Angst besiegt!“, S. 46 (halbseitige Anzeige für Laitan von Spitzner Arzneimittel).

Bolabola, Cema 1986. *Fiji: Customary Constrains and Legal Progress*. In: Land Rights of Pacific Women. University of the South Pacific. Suva.

Blaszczyk, T. 1996. *Welche Erkenntnisse über Kava-Kava liegen vor?* Pharmakologie und Wirkungsspektrum von Piper methysticum G. Forster. In: Naturamed Nr. 5. Kirchheim-Verlag. Mainz.

Broschüre 1. O. A. "About Agricultural Loans". Fiji Development Bank.

Broschüre 2. 1997. "Fiji Islands. Harvesting the Potential of the Agricultural Sector. Investment Guide". The Network dor the Ministry of Agriculture, Fisheries, Forests and ALTA.

Broschüre 3. 1999. "Exporter of the Year Awards". Fiji Trade Investment Board.

Broschüre 4. 1997. "South Pacific Forum Secretariat". SPFS.

Brown, John F. / Kumar, Jainend & Minchinton, Elizabeth J. 1989.

Kava and Kava Diseases in Fiji. In: *Kava and Kava Diseases in the South Pacific*. John F. Brown (Hg.). Australian Centre for International Agricultural Research. Armidale.

Capell, A. 1991. *The Fijian Dictionary*. Government Printer. Suva.

Chung, Margaret 1988. *The Impact of a Road*. In: *Rural Fiji*. John Overton (Hg.). Institute of Pacific Studies. Suva.

Crowley, Terry 1995. *A New Bislama Dictionary*. Institute of Pacific Studies. Suva.

Davis, Richard 1999. *Kava Dieback*. Pest Advisory Leaflet No. 25. Centre for Tropical Agriculture. Mareeba.

Dentali, Steven J. 1997. *Herb Safety Review*. Kava, Piper methysticum Forster f. (Piperaceae). Kava Committee of American Herbal Products Association. Boulder.

Derrick, R. A. 1950. *A History of Fiji*. (Volume I). Government Printer. Suva.

Fiji Times, The (chronologisch nach Vorkommen in der Arbeit)

Anonym, 20. 12. 1983: "Anyone for a Bilo?", S. 12

Anonym, 2. 1. 1984: "Giant Waka", S. 12

Anonym, 17. 5. 1985: "'Whopper' Waka Sold", S. 11

Anonym, 14. 12. 1985: "A Lot of Drinking in This", S. 10

Anonym, 9. 1. 1990: "Wak-a Giant!", S. 8

Takele, N., 15. 6. 1984: "Yaqona Helps to Pay for Homes", S. 16

Anonym, 8. 3. 1985: "Yaqona Sales Displace Copra in Taveuni", S. 20

15. 1. 1990: Werbeanzeige, S. 19

Anonym, 23. 5. 1973: "There'll be no yaqona, say vendors", S. 24

Anonym, 12. 5. 1982: "Grog Party Stops With First Bowl", S. 10
 Anonym, 15. 6. 1984: "To market"; S. 16
 Anonym, 8. 3. 1985: "To market", S. 20
 Koroivuki, 3. 1. 1998: "Yaqona addicts", S. 18
 Anonym, 7. 5. 1986
 Koro, 8. 5. 1986: "Drinkers tell why yaqona is good", S. 10
 Anonym 10. 1. 1984: "Druggist Does Battle With "Kanikani"", S. 2
 22. 1. 1990: Werbeanzeige, S. 9
 Chand, P., 16. 3. 1986: "Where Have All the Beer Drinkers Gone?", S.7
 Nageshwar, P., 12. 1. 1984: "The curse of 'kani'", S.19
 Joe, 19. 8. 1982, S. 19
 Anonym, 3. 3. 1984: "Biggest yaqona Dealer"
 Anonym, 1. 5. 1985: "Grog shop on wheels!"
 Anonym, 27. 8. 1984: "100g of Yaqona"
 Anonym, 19. 4. 1985: "The USA Prohibits Yaqona Imports", S. 14
 Shaheem, F., 17. 7. 1985: "'Fiji's Decision Bold and Wise'", S. 1
 Prasad, Januar 1999
 Watisoni Bole, 17. 5. 1986: "Yaqona business"

Foarete, Hiagi / Turagakula, Aliko & Gonemaituba, Waisiki [1998]. *Fiji Kava Profile*.
 Kava Symposium. Forum Secretariat Headquarters, Suva, Fiji. 26 - 28 October 1998.
 Ministry of Agriculture, Fisheries and Forests. Suva. (vermutlich unveröffentlicht).

Geo Special. Neales, Sue, Nr. 2 April / Mai 2000, „Exodus: Neue Heimat in Übersee“, S. 50 f.

Geraghty, Paul 1994. *Fijian Phrasebook*. (Lonely Planet Language Survival Kit)
 Lonely Planet Publikations. Hawthorn.

Gonemaituba, Waisiki 1999. *1999 National Yaqona Workshop Organising Committee: Project Completion Report*. Ministry of Agriculture, Fisheries and Forests. Suva.
 (unveröffentlichtes Manuskript).

- Gregory, Robert J. & Cawte, John E. [1989]. *The Principle of Alien Poisons: Contrasting the Psychopharmacology of Kava in Oceania and Australia*. In: Proceedings from the Symposium on Kava University of New Wales 11th November 1988. National Drug and Alcohol research Centre. O. A.
- Hänsel, Rudolf & Kammerer, Susanne 1996. *Kava-Kava*. Aesopus Verlag GmbH. Basel.
- Hänsel, Rudolf / Woelk, Helmut / Volz, Hans-Peter & Faust, Volker 1999. *Therapie mit Kava-Kava*. (Praxis Thema). Aesopus Verlag (Unternehmensbereich der Hippokrates Verlag GmbH). Stuttgart.
- Kamikamica, Josevata N. 1987. *Fiji: Making Native Land Productive*. In: Land Tenure in the Pacific. Ron Crocombe (Hg). University of the South Pacific. Suva.
- Kefford, N. P. 1997. *Summary of Presentations and Discussions on Kava at the Workshop on Kava, Noni and Other Hawaiian Medical Herbs*. Hawaii Kava Growers. O. A.
- Knepper, Eric T. 1997 *Economics in Fiji*. Curriculum for Forms 5 & 6 (FSLC). Junior Achievement Society Fiji Inc. Suva.
- Kumar, Surij / Kaitetara, Takaniko & Mudaliar, Tanappa 1998. *Opportunities for the Production of Yaqona in Fiji for Export*. Situation Analysis No. 1. Quality print Ltd. [Suva].
- Lebot, Vincent / Merlin, Mark & Lindstrom, Lamont 1997. *Kava – the Pacific Elixir*. The Definitive Guide to Its Ethnobotany, History, and Chemistry. Healing Arts Press. Rochester, Vermont.
- Lebot, Vincent & Lévesque, J. 1989. *The Origin and Distribution of Kava (Piper methysticum Forst. f., Piperaceae)*. A Phytochemical Approach. In: Allertonia. National Tropical Botanical Garden.

- Lester, R. H. 1942. *Kava Drinking in Viti Levu, Fiji*. Australian Medical Publishing Company Limited. Sydney.
- Mangal, Jiten 1988. *The Marketing of Yaqona*. In: Rural Fiji. John Overton (Hg). Institute of Pacific Studies. Suva.
- Market News*: Vol. 6, 1994 / Vol. 7, 1994 / Vol. 9, 1995 / Vol. 10, 1995 / Vol. 11, 1995 / Vol. 12, 1996 / Vol. 13, 1996. MAFF (Hg). [Suva.]
- Nunn, Patrick D. 1993. *Recent Warming of the Pacific Region*. In: Climate and Agriculture in the Pacific Islands. Future Perspectives. Institute of Pacific Studies. Suva.
- Oberdorfer, D., 17. 7. 1985: "Fiji Welcomes Shultz, U.S. Interest" In: *The Washington Post*.
- Osborne, Tom [1999]. *Kava Producers Guide*. South Pacific Commission. [Suva].
(noch unveröffentlichtes Manuskript).
- Overton, John 1994. *Land Tenure and Cash Cropping in Fiji*. In: Land Issues in the Pacific. Institute of Pacific Studies. Suva.
- Parham, J. W. 1972. *Plants of the Fiji Islands*. Government Printer. Suva.
- Prescott, John & McCall, Grant (Hg) [1989]. *Kava: Use and Abuse in Australia and the South Pacific*. Proceedings from the Symposium on Kava University of New Wales 11th November 1988. National Drug and Alcohol research Centre. O. A.
- Prisma*. Anonym, Nr. 9 / 2000, „Unsicherheit erschwert das Leben“, o. A. (ganzseitige Werbeanzeige für Maoni von Lichtwer Pharma).
- Stoltenhoff, Christiane, Nr. 12 / 2000, „Cook mal, wie cool ich bin“, S. 52 f.

- Ravuvu, Asesela D. 1993. *Climate Change, Ecosystems and People in the Pacific Islands*. In: Climate and Agriculture in the Pacific Islands. Future Perspectives. Institute of Pacific Studies. Suva.
- Schlösser, Eckart 1997. *Allgemeine Phytopathologie*. Georg Thieme Verlag. Stuttgart, New York.
- Toren, Christiana o. A. *Making Sense of Hierarchy*. Cognition as Social Process in Fiji. London School of Economics. London.
- Watkins, Anni 1993. *Potential Effects of Global Warming on Coral Reef Systems*. In: Climate and Agriculture in the Pacific Islands. Future Perspectives. Institute of Pacific Studies. Suva.
- Williams, George 1999a. *Agriculture Crop Extension Report*. Quarter 2 1999 Domestic Activity Forecasting Unit. [Reserve Bank Fiji. Suva.]
- 1999b. *Yaqona Production. (January - December 1998) Revised Version*. Domestic Activity Forecasting Unit. [Reserve Bank Fiji. Suva.]
- Volavola, Mosese 1995. *The Native Land Trust Board of Fiji*. In: Customary Land Tenure and Sustainable Development. Complementarity or Conflict? South Pacific Commission & University of the South Pacific. Suva.
- Volz, Hans-Peter & Hänsel, Rudolf 1994. *Kava-Kava und Kavain in der Psychopharmakotherapie*. o. A.
- Aus "Laws of Fiji":**
- Agricultural Landlords and Tenant Act (ALTA). Chapter 270. (Declaration of Unimproved Capital Values) Order 1985: 2 - 12A.
- Native Land Trust (Leases and Licences) Regulations. Chapter 134. 1985.
- vom Bureau of Statistics:**
- Export Reports: Trade Statistics Tabulation System 1 (SITC Code 291.401) 1990 - 98.

Anhang

Anhang 1: Deutsche Pharmazie-Unternehmen, die Kava-Produkte herstellen*

Ardeypharm GmbH
Biocur Arzneimittel GmbH
Bionorica
Cefak KG
ct-Arzneimittel
Duopharm
Harras (Harras Curarina)
Hevert Arzneimittel (Hevert)
Kanoldt
Klinge Pharma GmbH
Madaus AG
Merck Produkte
Merckle Meuselbach GmbH
Müller Göppingen
Pflüger
Ratiopharm GmbH & Co
Sanofi Winthrop
Schwabe / Spitzner (Schwabe Extracta)

*diese Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit

Anhang 2: Alkoholpreise in Fidschi (Verkaufspreise des Geschäftes
Victoria Wines & Spirits in Suva, Stand Herbst 1999)

Getränk*	Produktbezeichnung	Menge	Preis
Bier	Fiji Bitter	750 ml	2,45 F\$
		375 ml	1,35 F\$
	Fiji Gold	750 ml	2,50 F\$
		375 ml	1,40 F\$
Brauner Rum	Bounty Overproof Rum	1,125 ml	36 F\$ (58 % vol)
		750 ml	18,75 F\$
		375 ml	13,15 F\$
		150 ml	[ca. 6 F\$]
Weißer Rum	Bounty White Rum	1,125 ml	30 F\$ (43 % vol)
		750 ml	18,75 F\$
		375 ml	9,95 F\$
Gin	Regal Gin	1,125 ml	30 F\$
Wein	Riesling	2000 ml	10,95 - 19,95 F\$

*Die Biere werden in der Carlton Brewery (Fiji) Ltd. (Suva und Lautoka) hergestellt, Rum und Gin sind Erzeugnisse der South Pacific Distilleries Limited (SPD, Lautoka). Beim Riesling handelt es sich um verschiedene Marken. Er wird, soweit ich weiß, importiert und in Lautoka in Flaschen abgefüllt.

Anhang 3: Exporteure in Fidschi, Stand Herbst 1999 (alphabetisch)

1. BULA KAVA CO LTD
[Kontakt: powell@is.com.fj]
2. GURDIAL SINGH BROTHERS LIMITED
3. I. A. TRADERS (PTY) LIMITED
4. JNJ CORPORATION (FIJI) LTD
5. LAMI KAVA
5. MEETEX (FIJI) LIMITED
[Kontakt: meetexfj@suva.is.com.fj]
7. MOHAMMED RAFIQ
8. PHARMACEUTICAL KAVA MARKETING CO
[Kontakt: pharmakava@is.com.fj // www. pharmakava.com]
9. RAM KARAN KAVA DEALERS LTD
[Kontakt: karankava@is.com.fj // www.karankava.com.fj]
10. ROBERT BERGMANN (Golden Food Products (Fiji) Ltd.)
11. SHANKAR EXPORTS LTD
12. TONG WAH CO LTD
13. RON GATTY (Spice Fiji Ltd.)

Anhang 4: Glossar

Erstellt nach Capell 1991, nach meinen Informanten oder anderen Quellen. Ich habe mich bemüht, die Vokabeln im Dialekt von Bau ausfindig zu machen, es können allerdings einige Ausdrücke aus anderen fidschianischen Dialekten enthalten sein. Es ist nur die für den Kontext relevante Bedeutung angegeben, viele Worte können darüber hinaus andere Bedeutungen haben.

<i>baidrau</i>	<i>yaqona</i> -Sorte
<i>balavu</i>	lang
<i>bameti</i>	Schankwirt(in) für <i>yaqona</i>
<i>bele</i>	<i>Hibiskus manihot</i> , die jungen Blätter werden als Gemüse gegessen
<i>bito</i>	halbe Kokosnußschale aus der <i>yaqona</i> getrunken wird
<i>bisinisi</i> (oder: <i>makete</i> , Honolulu)	<i>yaqona</i> -Sorte
<i>bulewa</i>	Steinreibe
<i>buli</i>	weiße Kaurimuscheln an der <i>wa tabu</i>
<i>cago</i>	Kurkuma, Gelbwurz (<i>Curcuma longa</i>)
<i>civicivi</i>	Schale von geschälten Wurzel- und Stammstücken der <i>yaqona</i> -Pflanze
<i>dabea</i>	<i>yaqona</i> -Sorte
<i>dalo</i>	Taro (<i>Colocasia esculenta</i>). Wurzeln und Blätter werden in Fidschi gegessen. Es gibt zahlreiche Sorten.
<i>damu</i> (auch: <i>damudamu</i>)	rot / braun
<i>dare</i>	irdene <i>yaqona</i> -Schale aus der Gegend um Sigatoka
<i>doko</i> (auch: <i>dokobana</i>)	hölzerner Grabstock / <i>dokobana</i> auch <i>yaqona</i> -Sorte
<i>dokobana</i>	<i>yaqona</i> -Sorte (siehe auch: <i>doko</i>)
<i>dovu</i>	Zuckerrohr (<i>Saccharum officinarum</i>)
<i>duruka</i>	ein dem Zuckerrohr ähnliches Gras (<i>Saccharum edule</i>). Die Knospen werden in Fidschi gegessen.
<i>i sevusevu</i>	Präsentation von <i>yaqona</i> als (Gast-)Geschenk
<i>i sulu ni yaqona</i>	Textilsieb für das <i>yaqona</i> -Pulver beim Mischen
<i>i teitei</i>	Garten

<i>i tokatoka</i>	Großfamilie (meist Untereinheit des <i>mataqali</i>)
<i>i tuki</i>	Stößel zum Zerkleinern von <i>yaqona</i>
<i>i yaca</i>	Steinreibe
<i>jaina</i>	Banane (chinesische Sorte)
<i>jiria</i> (auch: <i>diria</i>)	<i>yaqona</i> -Sorte
<i>kanikani</i>	Hautkrankheit bei übermäßigem <i>yaqona</i> -Genuß
<i>karawa</i>	<i>yaqona</i> -Sorte
<i>kasa</i>	Steckling, ein bis drei Wachstumsknoten umfassende Stammartie der <i>yaqona</i> -Pflanze / getrocknet und pulverisiert als Zusatz zu <i>yaqona</i> -Wurzeln oder <i>lewena</i> .
<i>kere ni vanua</i>	eine Pachtzahlung in Waren, z. B. ein Teil der Ernte
<i>kerekere</i>	ein fidschianischer Brauch des Austausches, bei dem Dienste oder materielle Güter von jemandem erbeten werden.
<i>kumala</i> (oder: <i>kawai-ni-avalagi</i>)	Stüßkartoffel (<i>Ipomoea batatas</i>)
<i>leka</i> (auch: <i>lekaleka</i>)	kurz
<i>lewena</i>	ähnlich einem Wurzelstock oder Rhizom, Teil der <i>yaqona</i> -Pflanze / Bezeichnung für das Pulver, das daraus hergestellt wird
<i>leweti</i> (oder: <i>weleti</i>)	Papaya
<i>liga ni marama</i>	Bananensorte (wörtlich etwa: Damenhand)
<i>loa</i> (auch: <i>loaloo</i>)	schwarz
<i>lose</i>	mischen, wringen
<i>maca</i>	leer (Ausruf beim <i>yaqona</i> -Trinken)
<i>makete</i> (oder: <i>bisinisi</i> , Honolulu)	<i>yaqona</i> -Sorte (wörtlich: Markt)
<i>malavo</i>	<i>yaqona</i> -Sorte
<i>masi</i> (oder: <i>malo</i>)	Tapa (textil-, oder papierartige Bahnen, die aus dem Bast des Maulbeerbaumes hergestellt werden / Maulbeerbaum (<i>Broussonetia papyrifera</i>)
<i>matakaro</i>	<i>yaqona</i> -Sorte (wörtlich: gesprenkelt)

<i>mata-ni-dalo</i>	mittlerer Teil der Taro-Pflanze, welcher neben dem Verzehr als Steckling zur vegetativen Vermehrung verwendet wird.
<i>mata-ni-vanua</i>	Herold, Bote eines Häuptlings
<i>mataqali</i>	erweiterte, exogame und meist patrilineare Verwandtschaftsgruppe, wichtige soziale Einheit in Fidschi
<i>mateni</i>	betrunken (von <i>yaqona</i> : <i>mate ni yaqona</i>)
<i>meke-ni-yaqona</i>	traditioneller Gesang und Tanz mit <i>yaqona</i> -Umtrunk bei einer Häuptlingszeremonie
<i>niu</i>	Kokosnußpalme (<i>Cocos nucifera</i>)
<i>noni</i> (oder: <i>kura</i>)	<i>Morinda citrifolia</i>
<i>qaisalu</i>	<i>yaqona</i> -Sorte
<i>qila</i>	<i>yaqona</i> -Sorte von der Insel Taveuni
<i>rabe</i>	<i>yaqona</i> als zweiter trinken (nach dem Häuptling)
<i>ratu</i>	Titel eines Häuptlings
<i>risiti</i>	Quittung
<i>sasa</i>	Besen aus Teilen von Palmwedeln hergestellt
<i>sosoko</i>	streng, scharf, stark (Geschmack)
<i>tabana</i>	Stamm
<i>tabili</i>	Mörser zum Zerkleinern von <i>yaqona</i>
<i>tabu</i>	tabu, verboten, heilig
<i>tanoa</i>	Schale aus Hartholz, in der das <i>yaqona</i> -Getränk zubereitet wird
<i>tausala-ni-Samoa</i>	Taro-Sorte
<i>tavioka</i>	Maniok (<i>Manihot utilissima</i>)
<i>tavuleni</i>	Kunststoffplane
<i>Tui Cakaudrove</i>	fidschianisches Amt, Herrscher über die Provinz Cakaudrove
<i>tuki rawa</i>	zerkleinert (<i>yaqona</i> -Pulver)
<i>turaga</i>	Häuptling, Oberhaupt (<i>turaga i taukei</i> : Häuptling der

	Region)
<i>uli</i>	rühren
<i>uto</i>	Brotfruchtbaum (<i>Artocarpus altilis</i>) / Brotfrucht
<i>uvi</i>	Yams (<i>Dioscorea alata</i>)
<i>vale ni yaqona</i> (auch: <i>bo ni y.</i>)	Bar / Kavabar (wörtlich: Haus des <i>yaqona</i>)
<i>vakabulabula niqele</i>	Dünger
<i>vau</i>	Baum (<i>Hibiscus tiliaceus</i>), dessen Rinde früher als Sieb oder Filter benutzt wurde (<i>vau ni yaqona</i>)
<i>vau leka</i>	<i>yaqona</i> -Sorte
<i>vakavanua</i>	traditionelle Form der Landverpachtung
<i>veiwali</i>	scherzen
<i>vesi</i>	Baumart (Hartholz)
<i>voivoi</i>	eine Art Pandanus (<i>Pandanus thurstonii</i>), dessen Blätter zum Flechten von Matten verwendet werden
<i>vonu</i>	Schildkröte / hier: <i>yaqona</i> -Sorte
<i>vosa vakabau</i>	Der Dialekt von Bau (heute neben Englisch offizielle Landessprache)
<i>vudi</i>	Banane (fidschianische Sorten)
<i>vu droka</i>	frische (grüne) Wurzeln
<i>vula</i>	weiß
<i>vu sigani</i>	getrocknete Wurzeln
<i>vutivuti</i>	jäten (mit der Hand)
<i>vutivutina</i>	dünne Seitenwurzeln des <i>yaqona</i>
<i>wai cala</i>	fad, schwach (Geschmack; wörtlich: falsches Wasser)
<i>waka</i> (auch: <i>wakana</i>)	Wurzel(n) / Bezeichnung für das Pulver, das aus den Wurzeln der <i>yaqona</i> -Pflanze hergestellt wird
<i>wa tabu</i> (oder: <i>magimagi</i>)	geflochtene Kordel aus Kokosfaser, die an der <i>tanoa</i> befestigt ist
<i>werewere</i>	jäten (mit dem Messer)
<i>wi</i>	Baumfrucht (<i>Spondias dulcis</i>)
<i>yalu</i>	<i>yaqona</i> -Sorte

<i>yaqona</i>	Kava-Pflanze (<i>Piper methysticum</i>) / Kava-Wurzeln und sonstige getrocknete Pflanzenteile / Kava-Getränk
<i>yaqona ni toga</i>	dem <i>Piper methysticum</i> ähnliche Pflanze (nicht näher bestimmt; wörtlich: <i>yaqona</i> aus Tonga)
<i>yaqona ni vavalagi</i>	Alkohol
<i>yaqoyaqona</i>	<i>Piper puberulum</i>
<i>yavusa</i>	größte verwandtschaftliche Einheit in Fidschi (umfaßt in der Regel mehrere <i>mataqali</i>)

Anhang 5: Informaten (Auswahl)

Die Nennung der Namen (wo angegeben) und Berufe erfolgt mit Einwilligung der Informaten.

Informant 1: Kishore Kumar, Bauer und Marktverkäufer
Lautoka, Viti Levu
Interview vom 21. 9. '99

Informant 2: Manoj Raj, Bauer
Naqara, Taveuni
Interview vom 18. 10. '99

Informant 3: Maika Kalisito, Bauer
Delaivuna, Taveuni
Interview vom 15. 10. '99

Informant 4: Filimone Komainaua, Bauer
Nadakeke, Koro
Interviews vom 4. 10. und 5. 10. '99

Informant 5: Metaiasi Dregaso, Mitarbeiter des MAFF
Savusavu, Vanua Levu
Interview vom 12.10. '99

Informant 6: Viliame Madden
Matei, Taveuni
Interview vom 19. 10. '99

Informant 7: Uraia Waibuta, Mitarbeiter des MAFF
Waiyevo, Taveuni
Interview Mitte Oktober 1999

- Informant 8: Chris Johnson, Extrakteur
Savusavu, Vanua Levu
Interview vom 12. 10. '99
- Informant 9: Pio Manoa, Mitarbeiter des NLTB
Suva, Viti Levu
Interview Herbst 1999
- Informant 10: Ieli, Mitarbeiter des Suva City Council
Suva, Viti Levu
Interview Herbst 1999
- Informant 11: Rajesh Prasad, Mittelsmann
Savusavu, Vanua Levu
Interview vom 11. 10. '99
- Informant 12: Mohammed Rafiq, Exporteur
Suva, Viti Levu
Interview vom 1. 11. '99
- Informant 13: William Aalbersberg, Chemiker, Institute of Applied Science (USP)
Suva, Viti Levu
Interview Herbst 1999
- Informant 14: Anonym, Mitarbeiter von CDP in Savusavu
Savusavu, Vanua Levu
Interview vom 8. & 11.10. '99
- Informant 15: Anonym, Marktverkäufer, angestellt bei Ram-Karan Kava Dealers Ltd.
Suva, Viti Levu
Interview Herbst 1999

Informantin 16: Luisa Limairi, *bameti* (*yaqona*-Wirtin)

Nadi, Viti Levu

Interview vom 12. 11. '99

Informantin 17: Frau Emitai, *bameti* (*yaqona*-Wirtin)

Savusavu, Vanua Levu

Interview vom 9. 10. '99

Informant 18: Dan Prasad, Betreiber einer Kava-Bar

Savusavu, Vanua Levu

Interview vom 9. 10. '99

Informant 19: Solo, *bameti* (*yaqona*-Wirt)

Savusavu, Vanua Levu

Interview vom 8. 10. '99

Informant 20: Anonym, Polizist

Savusavu, Vanua Levu

Interview vom 9. 10. '99

Informant 21: 'Scatter', *yaqona*-Trinker

Savusavu, Vanua Levu

Interview vom 8. 10. '99

Informantin 22: Anonym, Marktverkäuferin

Nadi, Viti Levu

Interview vom 12. 11. '99

Informantin 23: Anonym, zerkleinert *yaqona*

Savusavu, Vanua Levu

Interview vom 7. 10. '99

Informant 24: S. R. Shankar, Inhaber einer "Pounding-Factory"

Suva, Viti Levu

Interview vom 2. 11. '99

Informant 25: Donny Jason Yee, Exporteur

Suva, Viti Levu

Interview Herbst 1999

Informant 26: Chris Johnson, Extrakteur

Savusavu, Vanua Levu

Interview vom 12. 10. '99

Informanten 27: Peter Lehrke (General Manager) & Dr. Peter Surman

(Laboratory Manager) von Douglas Pharmaceuticals (Fiji) Ltd.

Nadi, Viti Levu

Interview Herbst 1999

Informant 28: Sunil Prakash Karan, Exporteur (Ram Karan Kava Dealers Ltd.)

Suva, Viti Levu

Interview Herbst 1999

Informant 29: Anonym, Mittelsmann

Naqara, Taveuni

Interview vom 2. 11. '99

Informant 30: Gurdial Singh, Exporteur

Suva, Viti Levu

Interview Herbst 1999

Informant 31: Ratu Josateki T. Nawalowalo, Exporteur, Farmer und *yaqona*-Händler
(Pharmaceutical Kava Marketing Co), außerdem Vorsitzender des
National kava Council of Fiji
Suva, Viti Levu
Interview vom 28. 10. '99