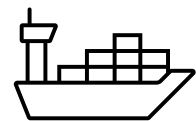
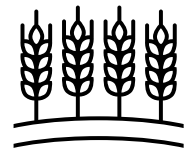


PREISERHÖHUNGEN: ARGUMENTATIONSHILFE FÜR WELTLÄDEN

- Handelspartner haben als direkte oder indirekte Folge der Pandemie **Einkommenseinbußen und höhere Kosten**, unter anderem durch Erkrankungen, Lockdowns, Hygienemaßnahmen sowie gestiegene Kosten für Lebensmittel und Rohstoffe. Daher erhalten sie für ihre Produkte höhere Preise, was sich wiederum auf die Kosten und die Preiskalkulation der Fair-Handels-Importeure auswirkt.
- Die **Frachtkosten**, insbesondere aus Asien, haben sich massiv erhöht, zum Teil verzehnfacht. Die gleichzeitige Knappheit von Seecontainern und doppelte bis dreifache Seefrachtlaufzeiten führen zu massiven Störungen der Lieferketten.
- **Fair-Handels-Importeure stehen zu ihren Vereinbarungen.** Sie haben, im Gegensatz zum konventionellen Handel, Bestellungen weder im Preis gedrückt noch storniert. Zumindest einen Teil ihrer gestiegenen Kosten müssen sie weitergeben, um die Waren nicht mit Verlust zu verkaufen.



Beispiel Kaffee: Nicht nur die Pandemie, sondern auch Ernteauffälle aufgrund des Klimawandels führen zu höheren Preisen für Rohkaffee. Dazu kommen höhere Kosten für Verpackungs- und Transportkosten (bis zu 100 %) sowie gestiegene Verarbeitungskosten in Deutschland, im Wesentlichen getrieben von höheren Energie- und Personalkosten.

