

Inhalt

Einleitung | 7

ZUGÄNGE | 23

Neue Räume | 24

Globale Agri-Food-Systeme | 31

Sicherheit | 42

Handlungsspielräume | 50

Analyserahmen | 54

KONTEXTE: DER SOUSS | 57

Aufschwung zur Boomregion | 60

Das Erbe des französischen Protektorats | 60

Entkolonialisierung und Bewässerungspolitik | 64

Liberalisierung und Großkapital | 73

Zentrum der Exportproduktion | 85

Bekenntnisse: Privatisierung und Freihandel | 85

Regionale Netzwerke: Anbau, Verpackung, Export | 99

Machtkonzentration: Produktion und Vermarktung | 111

Natürliche Ressourcen: Überausbeutung und Akkumulation | 116

Fazit: Der Souss im globalen Agri-Food-System | 125

INTEGRATIONEN | 129

Aufwärtsmobilitäten: Gründungsgeschichten im Export | 134

Familienbetrieb: ›Wir haben klein angefangen‹ | 135

Jungunternehmer: ›Ein Bürojob, das war nicht mein Fall‹ | 147

Investoren: Exportlandwirtschaft als Kapitalanlage | 159

Europäische Akteure: Auslagerung von Produktionen | 164

Einbindungen: Handlungsmacht im Export | 172

Zulieferer: Anschluss an starke Partner | 174

Kooperative: Stärke durch Zusammenschluss | 182

Exportgruppe: Administrative und logistische Dienstleister | 191

Partnerschaft: Wechselnde Koalitionen und Anteile | 198
Vertikale Integration: Kontrolle über mehrere Ebenen | 204

Ausdifferenzierungen: Strategien und Konfliktlinien | 207

Absatzmärkte und Konkurrenz | 208
Verlagerungen und Machtpolitik | 213

Fazit: Mechanismen der Integration | 221

EXKLUSIONEN | 225

Heterogenitäten: Einblicke ins Lokale | 234

Chtouka: Transformationsbrüche im Plastikmeer | 234
Lagfifat: Hybride Nutzungen des Arganwalds | 259
Ahmar: Landtransaktionen am Fuß des Hohen Atlas | 273
Ländlicher Sous: Sozioökonomische Sicherheit | 283

Ausdifferenzierungen: Querschnittsperspektiven | 286

Interregionale Differenz: Die Bedeutung des Orts | 290
Lokale Landwirtschaft: Die Bedeutung von Ressourcen | 293
Partizipation: Die Bedeutung von Märkten | 306
Ländlicher Sous: Typen lokaler Landwirtschaft | 310

Fazit: Mechanismen der Exklusion | 312

BRUCHZONEN MAROKKANISCHER LANDWIRTSCHAFT | 315

Anmerkungen | 327

Literatur | 347

Verzeichnisse | 377

Dank | 381

Einleitung

Einblicke

Erste Zugänge

September 2006. Um den marokkanischen Tomatenexport zu erkunden, bin ich in den Souss gekommen. Wer baut in dieser Ebene im Südwesten Marokkos Tomaten für den Export an, von wem und wie werden sie exportiert und wie sind Produktion und Export organisiert? Das sind die Fragen, die sich mir anfangs stellen. Schnell kristallisiert sich heraus, dass es hier um mehr als Tomaten geht, und mich vor allem die Exportlandwirte selbst interessieren, ihre Hintergründe, Erfahrungen und Strategien. Doch wie konnte ich sie kontaktieren? Zwar ist die intensive Landwirtschaft durch ihre Gewächshäuser und Plantagen sehr präsent im Souss, doch nur selten wohnen auch ihre Besitzer in der Nähe der Felder. Meine ersten Anlaufpunkte sind daher das ORMVA/SM (*Office Régional de Mise en Valeur Agricole du Souss Massa*), das EACCE (*Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations*) und die Produzentenorganisation APEFEL (*Association Marocaine des Producteurs et Producteurs Exportateurs de Fruits et Légumes*). Studenten aus Marokko, aber auch aus Europa, die ihre Abschlussarbeiten zum Exportsektor im Souss – meist mit Fokus auf den politisch sensiblen Tomatenexport – schreiben, sind für die Mitarbeiter dieser Institutionen nichts Ungewöhnliches. In der Regel geben sie bereitwillig ein paar Basisinformationen heraus – überwiegend Statistiken zur landwirtschaftlichen Produktion im Souss und zur Entwicklung der Frühgemüseexporte. Kontakte zu Landwirten jedoch, die hätten sie nicht, so erfahre ich.

Eine Mitarbeiterin der APEFEL empfiehlt mir stattdessen, die Exportgruppen zu kontaktieren, und gibt mir eine Liste mit Adressen und Telefonnummern. Dies tue ich und erhalte schließlich einen ersten Termin mit dem Vertreter einer Exportgruppe – unser Gespräch verläuft allerdings nicht ganz so, wie von mir erhofft. Statt dass ich dazu komme, meine im Vorfeld zusammengestellten Fra-

gen zu stellen, werde ich vielmehr selbst auf meinen Wissensstand hin geprüft und – nachdem dieser für mangelhaft befunden wird – darüber belehrt, was ich alles noch nicht über den marokkanischen Exportsektor weiß. Schließlich erfahre ich, dass es uninteressant sei, mit Landwirten zu sprechen, denn diese könnten meine Fragen sowie nicht beantworten. Zum Glück sind jedoch noch weitere Telefonnummern auf meiner Liste und bei einem der darauffolgenden Anläufe habe ich mehr Erfolg. Der Geschäftsführer dieser Exportgruppe, Herr S.M., ist etwa Mitte vierzig, recht beleibt, hat eine leise Stimme und geht auf meine Fragen ein. Unter anderem erläutert er mir Struktur, Organisation und Aufgabenbereich der Gruppe. Sie seien sehr professionell, betont er mehrmals, viele der angeschlossenen Landwirte seien ausgebildete Ingenieure und Agrarwissenschaftler. Diese hohe Professionalität sei notwendig, um die zunehmend anspruchsvollen Märkte zu bedienen – denn die Märkte seien sehr anspruchsvoll geworden, zu anspruchsvoll! Auf mein Anliegen hin, Gemüseexportlandwirte zu treffen, gibt er mir tatsächlich die Handynummern von zwei an die Gruppe angeschlossenen Landwirten – ein erster Zugang zur Zielgruppe ›Exportlandwirt‹ war geschafft, der mir weitere Türen öffnen sollte.

Netzwerke und Kontaktlinien werden sich als entscheidend herausstellen, um mit den Akteuren der Exportproduktion im Souss ins Gespräch zu kommen und den Sektor und seine Protagonisten sukzessive kennenzulernen. Um in die unterschiedlichen Subkontexte und Cliques innerhalb der Exportlandwirtschaft vorzudringen, muss ich jedoch an vielen Stellen anklopfen und versuchen, möglichst unterschiedliche Türen zu öffnen. Denn es existieren Gruppen, die einander nicht kennen oder nicht mögen und neben den Akteuren, die auf Außendarstellung setzen andere, die es bevorzugen, weniger sichtbar zu bleiben. Mal hilft mir der Zufall – doch ein paar Türen werden mir bis zuletzt verschlossen bleiben. Das Netzwerk, das ich mir nach und nach erschließe, verlangt zugleich auch mir selbst eine Positionierung ab – wen genau will ich treffen? Worüber möchte ich sprechen? Und warum? Gespräche können – das hatte mich meine erste Erfahrung gelehrt – heikel sein, nicht nur die Legitimität meiner Forschung, auch meine Qualifikation wird infrage gestellt.

Repräsentativität

Eine der Handynummern von Herrn S.M. ist die von Fathallah Abbad,¹ studierter Wirtschaftswissenschaftler und Präsident einer Frühgemüse exportierenden Kooperative. Als ich ihm berichte, wer mir seine Telefonnummer gegeben hat, ist er sofort zu einem Treffen bereit. Wir vereinbaren als Treffpunkt das Büro der Exportgruppe. Auch Herr S.M. ist wieder da und wir setzen uns in den Konferenzraum, der mit dunklen Möbeln und einem großen ovalen Tisch ausgestat-

tet ist, an dem leicht um die 30 Leute Platz finden. »Dies ist mein erstes Interview«, sage ich zu Fathallah Abbad und berichte, dass es nicht einfach sei, an »echte« Landwirte wie ihn heranzukommen. »Na klar«, entgegnet er und lacht, »Sie gehen den Leuten auf die Nerven, denn Sie halten sie von der Arbeit ab!«

Rund eine Stunde lang sprechen wir über seine Herkunft, Ausbildung und Betriebsgründung, die für ihn, so berichtet er, vor allem eine Möglichkeit war, »seinen Chef loszuwerden«. Er erläutert auch die Struktur der Kooperative, die er gemeinsam mit einer Gruppe gleichgesinnter Landwirte gegründet hat – Exportlandwirte, die ebenso wie er selbst ursprünglich nicht aus dem Souss stammen. Die Stimmung ist herzlich, Fathallah Abbad und Herr S.M. scheinen sich gut zu kennen, sie scherzen oft und viel. Zwei Mal wird Fathallah Abbad auf seinem Handy angerufen, hält die Telefonate jedoch kurz. Auch mit seinen finanziellen Einkünften sei er sehr zufrieden, antwortet er schließlich auf meine letzte Frage hin, natürlich, sonst würde er etwas anderes machen! Auf dem Weg nach draußen wirkt er nachdenklich: »Wissen Sie«, sagt er schließlich, »innerhalb von 20 Jahren hat sich die Zahl der Produzenten im Souss stark verändert. Von 3.500 sind heute vielleicht noch, sagen wir 500 Exportproduzenten im Gemüsesegment übrig. Früher, da waren die Gemüsebetriebe hier in der Region 2, 3 oder 4 Hektar groß – heute sind es viele sehr große Betriebe, 300 oder 400 Hektar! Das sind sehr große Unternehmen ... und vor allem die Bevölkerung hat sich verändert ... die Bevölkerung hat sich sehr verändert.« Er selbst und seine Kollegen seien nicht repräsentativ: »Versuchen Sie, auch die zu treffen, die nicht studiert haben, die nicht so gut integriert sind wie wir.« – »Was habe ich ihnen gesagt«, bemerkt Herr S.M. zum Abschied und wirkt zufrieden, »er ist ein Intellektueller – ein ehrenwerter, gestandener Mann!« Deshalb habe er ihn für mein Interview ausgewählt.

Familienaufstieg

Nach zwei oder drei Telefonaten gelingt es, ein Treffen mit Khalid Taoufiqui zu vereinbaren – auch seine Handynummer ist eine der Abzweigungen im Netz meiner Kontaktlinien. Er ist der erste Exportlandwirt, den ich treffe, dessen Familie aus dem Souss stammt. Unser Treffpunkt ist die Verpackungsstation des Familienbetriebs in Ait Melloul. Vom Türwächter werde ich auf das Gelände der Station gelassen und in einen Empfangsraum geführt, in dem ich auf meinen Interviewpartner warte. Nach einer guten halben Stunde kommt Khalid Taoufiqui zur Tür herein – ein groß gewachsener, schlanker Mann Anfang dreißig, in Jeans und kurzärmligem karierten Hemd – und entschuldigt sich für die Verspätung. »Gar kein Problem«, entgegne ich und beteuere, wie sehr ich mich freue, dass er sich für dieses Treffen Zeit genommen hat. Ich skizziere mein Forschungspro-

jekt und betone mein Interesse an seiner Geschichte in der Exportlandwirtschaft. »Ich bin noch nicht so alt«, witzelt er, »meine Geschichte ist noch nicht so lang!« Routiniert skizziert er seine Laufbahn – das Studium der Agrarwissenschaft am *Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II* in Agadir, Marketingstudium in Frankreich, verschiedene Praktika, die er absolvierte, um ein wenig, wie er sagt, »ein Gefühl für den Handel und das Geschäft« zu bekommen. Dann der Einstieg in den Familienbetrieb mit Mitte zwanzig, den er zunächst ein wenig »auf Vordermann« gebracht und an die neuen Anforderungen im Obst- und Gemüsehandel angepasst habe. Zu seinen Projekten, so zählt er auf, gehörten die Gründung der Familienkooperative, dann die Diversifizierung der Produktion durch Investitionen in Zitrusfrüchte ebenso wie die Umsetzung des lange gehegten Plans der Familie, den Bau der familieneigenen Verpackungsstation.

»Wie sah denn der Familienbetrieb vorher aus?«, frage ich, »wie haben Ihre Eltern und Großeltern in der Landwirtschaft angefangen?« »Kein Vergleich mit heute!«, lacht er und erzählt vom einfachen bäuerlichen Leben seiner Großeltern und wie auch sein Vater »von ganz unten« angefangen habe. Weil sein Vater von klein auf hätte arbeiten müssen, besuchte er nur kurz die Koranschule. Zunächst habe er als Landarbeiter gearbeitet, dann nach und nach seinen eigenen Betrieb aufgebaut und schließlich begonnen, zu exportieren. »In den 1990er Jahren«, kommt seine Erzählung in Schwung, »da setzte die wahre Verwandlung ein! Das war intensive Landwirtschaft. Wir haben 15 Hektar bepflanzt, im Gewächshaus, alles im Gewächshaus, dann 20 Hektar, dann 30, 40 ... und heute sind wir bei 85 Hektar Tomaten, nur Tomaten. Und vor drei Jahren sagte ich: Wir müssen ein bisschen diversifizieren! Und so haben wir ein Projekt von 60 Hektar Zitrusfrüchten auf die Beine gestellt.« All das, sagt er, und zeigt um sich, sei nun das Eigentum der Familie Taoufiqui, all dies hätten sie in den letzten Jahrzehnten aufgebaut und eines könne er mir versichern: »Das ist Eigentum der Familie und finanziert, das kann ich Ihnen sagen, 100 Prozent vom Geld der Familie, wir haben nie bei einer Bank angeklopft, wir haben nie auch nur einen Centime Kredit aufgenommen, das ist ... « er lacht und führt den Satz nicht zu Ende. »Aber«, so fügt er an, »wir haben langsam angefangen, immer nach und nach, nach und nach.«

Unternehmerleidenschaft

Für das Treffen mit dem Stationsleiter eines der größten Exportunternehmen im Souss bin ich ins südlich von Agadir gelegene Chtouka gefahren. Vermittelt wurde mir dieses Treffen von Mouna, einer jungen Marokkanerin, die für das Unternehmen arbeitete und die ich per Zufall kennengelernt hatte. Auch wenn er kein Landwirt sei, G.C. kenne den Export wie seine Westentasche, sagte sie mir,

daher solle ich ihn unbedingt treffen. Als ich in der Station ankomme, stellt mich Mouna Herrn G.C. vor. »Ach ja, das Interview«, erwidert dieser, gerade sei er sehr beschäftigt, aber in einer Dreiviertelstunde würde es vielleicht klappen. Mouna führt mich unterdessen durch die Station, erklärt mir die verschiedenen Arbeitsschritte und ihren eigenen Aufgabenbereich, die Qualitätssicherung. Schließlich erwischen wir Herrn G.C. noch einmal, diesmal bittet er mich in sein Büro. Er ist ein nüchterner Typ und in seinen Antworten auf das Wesentliche beschränkt. Nach einer knappen halben Stunde haben wir die zentralen Eckpunkte des Unternehmens besprochen, Größe und Portfolio der Produktion, Struktur und Organisation der Arbeit, Ablauf des Exports – unaufgeregt berichtet er von den aktuellen Projekten des Unternehmens, der Produktion in Dakhla und den Investitionen in Zitrusfrüchte in Zentralmarokko. Dann verabschieden wir uns und er verschwindet schnell zurück in Richtung Station.

Auf dem Weg nach draußen studiere ich noch die Pläne von Station und Produktion, die an den Wänden hängen, und unterhalte mich kurz mit einer jungen Frau, die ebenso wie Mouna in der Qualitätskontrolle arbeitet. Wir stehen vor der halb geöffneten Tür eines Büros, in dem ein älterer, kräftiger Mann sitzt und raucht. Als er mich sieht, steht er auf, kommt aus seinem Büro und schaut mich neugierig an. Wer ich denn sei und was ich hier machen würde? Ich erzähle kurz von meiner Forschung. »Interessant«, entgegnet er, »ich bin Charles Bertrand.« Charles Bertrand! »Sie sind doch der Chef hier«, sage ich, ein wenig überrumpelt, »ich wusste gar nicht, dass Sie da sind! Gerade habe ich ein Interview mit Ihrem Stationsleiter, Herrn G.C. geführt!« »Er hat hoffentlich auf alle Ihre Fragen geantwortet!«, lacht er. »Haben Sie Zeit für ein Gespräch?«, frage ich spontan. Er nickt und bittet mich in sein Büro.

»Was mich an Ihnen interessiert ist Ihre Persönlichkeit!«, eröffne ich das Interview. »Meine Persönlichkeit?!«, fragt er erstaunt. »Nun ja ... wie hat es sich ergeben, dass sie hierherkamen, nach Marokko, was haben Sie vorher gemacht und wie sind Sie überhaupt zur Landwirtschaft gekommen?«, erläutere ich. Eine gute Stunde und zahlreiche Zigaretten später habe ich erfahren, dass Charles Bertrand nun seit mehr als 30 Jahren in Marokko ist, die meiste Zeit davon als Teilhaber einer marokkanisch-französischen Partnerschaft. Ursprünglich kam er in den Souss, um in einem Rosenbetrieb zu arbeiten, nachdem er zuvor für das gleiche Unternehmen im Senegal war. Davor war er auch mal in Frankreich tätig, aber nur kurze Zeit. Geboren und aufgewachsen ist er in Algerien als Kind von Kolonialfranzosen. Neben diesem kleinen Einblick in seine Lebensgeschichte habe ich auch etwas über das Denken von Exportunternehmern gelernt: ihren Blick auf Ressourcen, ihre Bewertung von Märkten und Handelsabkommen – und was sie antreibt. Es sei nicht nur der Profit, versicherte mir Charles Ber-

trand, sondern auch eine Leidenschaft, dem Traum von der Produktion in der Wüste und dem Export in die USA. – »Da hattest Du aber ganz schön Glück«, raunt mir Mouna zum Abschied zu, »dass Du den großen Chef hier erwischst hast, das kommt selten vor!«

Gegenstand und Anliegen

Tomaten aus Marokko, grüne Bohnen aus Kenia, Erdbeeren aus Spanien – beim alltäglichen Gang in den Supermarkt sind sie ein ebenso selbstverständliches wie unspektakuläres Bild. Frisches Obst und Gemüse aus aller Welt sind Teil eines alltagsglobalisierten Einkaufserlebnisses geworden, das Komfort und Genuss mit dem Versprechen auf Gesundheit und Vitalität vereint. Die ›Obst- und Gemüsetheke‹ im Supermarkt präsentiert Obst und Gemüse losgelöst von zweien ihrer ehemals zentralen Merkmale: ihrer Saisonabhängigkeit und ihrer Verderblichkeit. Unabhängig von der Jahreszeit ist stets ein einheitliches Sortiment verfügbar, erzielt durch ein sekundlich ineinandergreifendes globales System der Abstimmung zwischen Produktion, Transport und Verkauf und Technologien der Kühlung und Haltbarmachung. Dieses System beruht maßgeblich auf der Einbindung von Regionen, die sich auf die gegensaisonale Belieferung des europäischen Markts spezialisiert haben. Auch Marokko gehört zu den Ländern, die seit Jahrzehnten eine exportorientierte Landwirtschaft fördern. Die marokkanische Exportlandwirtschaft, die in sie verflochtenen Akteure und die Bruchzonen, die diese Landwirtschaft hervorbringt, sind der Gegenstand dieses Buchs. Gegenwärtig ist Marokko einer der größten außereuropäischen Lieferanten und bevorzugten Handelspartner für mediterranes Obst und Gemüse in die EU. Diese Position soll auch in Zukunft gefördert und ausgebaut werden, wie die 2008 lancierte und auf das Jahr 2020 hin ausgerichtete nationale Agrarstrategie Marokkos, der *Plan Maroc Vert*, unterstreicht.

Innerhalb Marokkos konzentriert sich die exportorientierte Obst- und Gemüseproduktion auf eine Region, und zwar die im Südwesten zwischen Hohem und Anti-Atlas gelegene und an den Atlantik angrenzende Souss-Ebene. Bereits während der französisch-kolonialen Erschließung als fruchtbare, mit reichen Grundwasservorkommnissen ausgestattete Ebene identifiziert, fand hier im Anschluss an die Unabhängigkeit ein kontinuierlicher, exportlandwirtschaftlicher Boom statt. Es entstand einer der dynamischsten Standorte der intensiven Obst- und Gemüseproduktion im südlichen Mittelmeerraum. Seit den 1990er Jahren ist die Ebene zugleich zur Zielregion von Auslagerungen europäischer, vor allem französischer und spanischer Produktionen geworden. Der Souss gilt als Vorzeigeregion einer modernen Landwirtschaft, die auf höchstem Produktionsniveau

betrieben wird und zahlreiche Qualitätsnormen und Standards erfüllt. Er steht symbolisch für die erfolgreiche Umsetzung der nationalen Exportstrategie, die Erfüllung von ›Exportträumen‹: den Aufstieg Marokkos in die Liga wettbewerbsfähiger Lieferanten für europäische Einzelhandelsketten, die Partizipation am äußerst lukrativen globalen Obst- und Gemüsehandel, das Ergreifen der ›Fresh Business Opportunities‹, mit denen die Fruit Logistica, eine der jährlich stattfindenden Messen für frisches Obst und Gemüse, wirbt.

Der Erfolg der nationalen Exportstrategie spiegelt sich in der Erfüllung der Exportträume einzelner Individuen und Familien wider, denen es gelang, die politische Vision individuell zu verwirklichen und so am kollektiven Exporttraum teilzuhaben. Diese Akteure und ihre Perspektiven zu portraituren ist eine zentrale Zielsetzung dieses Buchs. Einige Facetten dieser Träume zeigten sich bereits in den eingangs geschilderten Begegnungen mit diversen Protagonisten des Exportsektors. So konnte Fathallah Abbad, der in Casablanca und Toulouse Wirtschaft studierte, im Souss seine Vorstellungen von Exportqualität innerhalb einer Gruppe geistesverwandter Landwirte umsetzen und auf diese Weise sowohl sein eigener Chef werden als auch zu Wohlstand gelangen. Als junger, dynamischer Nachfolger in einem Familienexportbetrieb aus dem Souss war Khalid Taoufik bereits mit Mitte zwanzig in der Position, große landwirtschaftliche Projekte in Angriff zu nehmen. Dies war ihm möglich, weil seine Familie zu den sozialen Aufsteigern im Export gehörte, der der Familie zu einer beträchtlichen Erweiterung ihrer Möglichkeitsräume verholfen hatte. Charles Bertrand schließlich, in Algerien geborener und aufgewachsener Franzose, baute im Souss in Kooperation mit einem marokkanischen Partner eines der größten Exportunternehmen Marokkos auf, das seit Mitte der 2000er Jahre darauf abzielt, neben dem europäischen auch den nordamerikanischen Markt zu erschließen. Diese Geschichten stehen stellvertretend für die vielfältigen Exportträume, die im Souss in die Tat umgesetzt wurden. Ihnen gemeinsam ist die Teilhabe an einem der lukrativsten Bereiche der landwirtschaftlichen Produktion, dem Markt, der mit die höchsten zu realisierenden Gewinnspannen in Aussicht stellt.

Der in den Exportträumen gleichfalls enthaltene Begriff der *Exportträume* greift die mit diesen Träumen in Verbindung stehenden räumlichen Dimensionen auf. Er bezeichnet erstens den Handlungsspielraum der Akteure. Dieser hat sich mitunter stark ausgedehnt, wenn über die Jahre aus Kleinbauern große Exportlandwirte und aus Familienbetrieben global agierende Familienunternehmen mit Handelspartnern in Europa, Russland und Nordamerika wurden. Landwirtschaftliche Handlungsspielräume wurden jedoch nicht nur erweitert, sondern zugleich auch beschränkt, was sich bereits in den Äußerungen Fathallah Abbads zur Repräsentativität seiner Person und den strukturellen Veränderungen der

Landwirtschaft im Souss andeutete. Denn den Erfolg und Wohlstand verheißenden Träumen vom Export stehen existenzielle Risiken gegenüber: Nur der Minderheit der Landwirte ist es gelungen, längerfristig am Aufschwung der Obst- und Gemüseproduktion zu partizipieren und dabei zu global agierenden Exportmanagern aufzusteigen. Die Mehrheit der ländlichen Bevölkerung wurde nicht nur von einer Partizipation am Export ausgeschlossen, sondern auch aus der Landwirtschaft selbst verdrängt. Auch diese Akteure werden im vorliegenden Buch zu Wort kommen.

Der Begriff der ›Exporträume‹ bezieht sich somit zweitens auf Prozesse der sozialräumlichen Fragmentierung, die die Souss-Ebene im Zuge der Verfolgung landwirtschaftlicher Exporträume erfasst und weitreichend transformiert haben. Die Verwirklichung von Exportträumen – auch das zeigt das Beispiel des Souss – geht mit ökologischen, ökonomischen und sozialen Kosten einher, die ländliche Räume und ihre sozialen Landschaften nachhaltig verändern. Inmitten des Zentrums der erfolgreichen Partizipation am internationalen Obst- und Gemüsehandel entstehen neue Unsicherheiten, die für weite Teile der ländlichen Bevölkerung zu Prekarisierung und neuen Abhängigkeiten geführt haben und die mit möglicherweise irreversiblen Umbrüchen und Verwerfungen innerhalb der sozialen Gefüge verbunden sind. Diese Umbrüche aufzuzeigen und ihre Implikationen für die sozioökonomische Sicherheit der Akteure zu analysieren ist ein weiteres zentrales Anliegen dieses Buchs.

Hierfür nehme ich eine akteurszentrierte Perspektive ein, die auf die Handlungsspielräume der unterschiedlichen, in den Export verflochtenen Akteure fokussiert und untersucht, auf welche Weise sich diese ausgebildet und verändert haben. An welchen Stellen und in welchen Momenten kommt es zur Ausdifferenzierung von Handlungsspielräumen, wo brechen Handlungsoptionen auseinander und was entscheidet über die Integration in oder die Exklusion aus Exportmärkten? Im Spannungsfeld fortwährender Transformationen innerhalb der globalisierten Agrarproduktion kommt es zu sozialen Verwerfungen und Umbrüchen, für die ich die der Geologie entlehnte Metapher der ›Bruchzone‹ verwende. Sie verweist auf das Auseinanderbrechen sozialer Gefüge und die teils eng verschachtelten, teils vielschichtig fragmentierten sozialen Räume, die ebendiese Verwerfungen und Umbrüche produzieren. Inmitten der globalisierten Obst- und Gemüseproduktion entstehen soziale Bruchzonen, die durch neue Formen von Abhängigkeit, Verwundbarkeit und Unsicherheit charakterisiert sind.

Mit diesem Gegenstand nehme ich eine erhebliche Bandbreite von Akteuren in den Blick, deren Handlungsreferenzpunkte teils weit auseinanderklaffen. Es wird nicht allein eine Akteursgruppe – die der ›Gewinner‹ oder die der ›Verlie-

rer von Globalisierungsprozessen – untersucht, sondern beide Gruppen werden zusammengedacht. Zugespitzt formuliert bedeutet dies, dass sowohl Elemente der Eliten- als auch der Armutsgruppenforschung einfließen, da beide unmittelbar in die Exportlandwirtschaft hinein verwoben sind. Mit Hilfe beider Perspektiven möchte ich aufzeigen, auf welche Weise diese oftmals physisch ebenso wie sozialräumlich voneinander getrennten Akteursgruppen durch die Interaktion ihrer Handlungsspielräume miteinander verflochten sind. Positionierungen innerhalb dieses Systems, so zeige ich, verlaufen nicht immer eindeutig, vielmehr lassen sich vielfältige Grenzziehungen und Konfliktlinien identifizieren, anhand derer und an denen entlang sich soziale Bruchzonen innerhalb agroindustrieller Globalisierungen ausmachen lassen. Mit diesem Erkenntnisinteresse verortet sich das Buch an den Schnittstellen dreier Forschungsfelder: (1) den Neukonzeptualisierungen des Raumbegriffs im Rahmen des *spatial turn* und der handlungsorientierten Sozialgeographie, (2) der Analyse globaler Agri-Food-Systeme und (3) den Debatten zu Sicherheit, Existenzsicherung und Verwundbarkeit im ländlichen Raum.

Mit seinem akteurszentrierten und handlungsbezogenen Fokus unterscheidet sich das Buch grundsätzlich von den bisher vorliegenden Studien zur Exportlandwirtschaft in Marokko, die sich fünf Forschungssträngen zuordnen lassen. Ein erster Schwerpunkt liegt auf der Organisation des Sektors und den Produktions- und Exportstrukturen. Im Vordergrund stehen hier die Exportgruppen und Produzentenkooperativen, deren Aufbau, Ausrichtung und Strategien untersucht werden (vgl. Belkadi 2003, Aznar Sánchez 2004, Chemnitz & Grethe 2005, Tazanli & El Hadad Gauthier 2007, Rastoin et al. 2008, 2009). Ein zweiter Strang analysiert die Wettbewerbsfähigkeit der marokkanischen Produktion, vor allem im Vergleich zur spanischen und französischen, wofür standortbezogene Produktionskosten und Preisbildungsmechanismen herangezogen werden (vgl. Redani 2003, Aznar Sánchez 2004, Desmas 2005, Rastoin et al. 2009).

Die Analyse der EU-rechtlichen Bestimmungen des Imports von frischem Obst und Gemüse ist ein dritter Gegenstand (Chemnitz & Grethe 2005, van Berkum 2013), der mit den Auswirkungen von Qualitätsanforderungen und Zertifizierungen – allen voran der privatwirtschaftlichen Standards – auf marokkanische Exportproduzenten verbunden wird (vgl. Aloui & Kenny 2005, Chemnitz 2007). Viertens wurden das marokkanische Wassermanagement, Wasserkonflikte sowie Möglichkeiten der Konflikttransformation am Beispiel der Souss-Ebene aufgezeigt (Houdret 2010). Seit Jahren werden darüber hinaus Forschungsarbeiten an den agrarökonomisch ausgerichteten Instituten Marokkos (Rabat, Agadir, Meknès) angefertigt, die vorwiegend agrartechnische Themen wie verbesserte

Anbauweisen und -sorten, Bewässerungssysteme oder Pflanzenschädlinge und ihre Bekämpfung zum Gegenstand haben.

Die jüngsten sozialgeographischen Erhebungen im ländlichen Souss gehen hingegen auf die 1970er bis 1990er Jahre zurück und wurden maßgeblich von den Geographen Abdellatif Bencherifa, Herbert Popp und Mohamed Bouchelkha durchgeführt, auf deren Arbeiten im Kapitel ›Kontexte: Der Souss‹ ausführlich eingegangen wird (vgl. Bencherifa 1980, Popp 1983a, Bouchelkha 1995, 2003a, 2005). Die Verflechtung der marokkanischen Exportproduktion in den globalen Agrarhandel und die damit einhergehenden Prozesse der Integration in den Weltmarkt und der Exklusion aus landwirtschaftlichen Produktionszusammenhängen blieben bisher weitgehend unerforscht. Vor dem Hintergrund dieser Literaturlage und der nur begrenzt zugänglichen offiziellen Informationen zum Exportsektor beruht das Buch zu weiten Teilen auf eigener Empirie, auf deren Zustandekommen und Geschichte ich nun eingehen möchte.

Empirische Zugänge

Kernanliegen dieses Buchs ist eine empiriegeleitete, auf Verstehen ausgerichtete Forschung (Bourdieu 1998 [1993]). Im Vordergrund steht die Lebenswelt der Befragten, die vermittelt über ihre Selbstsicht analysiert und verstanden werden soll (Froschauer & Lueger 2003). Der Großteil der in diesem Buch präsentierten Ergebnisse beruht auf selbst erhobenen Daten, die eine Geschichte haben und durch die Methoden strukturiert wurden, die für ihre Generierung zur Anwendung kamen (Gertel 2005a). Es gilt daher, zunächst die empirischen Zugänge, das Zustandekommen der Interviewsituationen und den Prozess von Erhebung und Auswertung transparent zu machen.

Das dem vorliegenden Buch zugrunde liegende empirische Material wurde während vier mehrmonatiger Feldaufenthalte im Souss erhoben, die insgesamt knapp ein Jahr umfassten. Der erste fand zunächst im Rahmen meiner Masterarbeit im Herbst 2006 statt, die weiteren im Zuge der Arbeit an der Dissertation im Frühjahr und Herbst 2008 und im Frühjahr 2009. Die Feldforschung in Marokko wurde durch Interviews mit Obst- und Gemüseimporteuren und Beobachtungen auf Großmärkten in Südfrankreich und in Paris im Sommer 2007 ergänzt. Der Prozess der empirischen Datenerhebung war von mehreren Phasen der Zwischenauswertung begleitet, in denen Fragestellung, Erkenntnisinteresse und weiteres Vorgehen jeweils geschärft und fokussiert wurden.

Während der Feldforschung kam ein Methodenmix aus qualitativen und quantitativen Elementen der empirischen Sozialforschung zur Anwendung, die als einander ergänzend betrachtet und entsprechend miteinander verschränkt

wurden (vgl. Prein et al. 1993, Kelle 2007). Die empirische Vorgehensweise und die gewonnenen Zugänge zu Interviewpartnern spiegeln sich im Aufbau des Buchs und in der Präsentation der Daten wider. Beide reflektieren nicht nur inhaltliche, sich aus dem Untersuchungsgegenstand heraus ergebende Gegebenheiten, sondern auch die sukzessive erschlossenen Zugänge zu und Einblicke in Lebenswirklichkeiten im Souss, die teils auch ein Vordringen gegen Widerstände aus dem ›Feld‹ heraus beinhalteten (vgl. Flick 2005: 86 ff.).

Ausgangspunkt und Basis meiner Feldforschung im Souss war meist die Küstenstadt Agadir. Diese Wahl war in zweifacher Hinsicht infrastrukturell begründet: der in Agadir gegebenen Infrastruktur für Wohnraum und ›Alltagsleben‹ während der Feldforschung einerseits und der im Großraum Agadir räumlich zu erschließenden Kontakte und Netzwerke in die Exportlandwirtschaft hinein andererseits. Viele der ›Schaltzentralen‹ der Exportlandwirtschaft wie Büros von Produzentenorganisationen, Exportgruppen und Kooperativen, aber auch Verpackungsstationen sind hier angesiedelt; auch befinden sich die Vertretungen öffentlicher Behörden wie ORMVA/SM (*Office Régional de Mise en Valeur Agricole du Souss Massa*) und EACCE (*Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations*) sowie Lehr- und Forschungseinrichtungen wie das *Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II/Complexe Horticole* im Großraum Agadir. Darüber hinaus wohnt ein Teil der marokkanischen Exportproduzenten in Agadir ebenso wie die französisch und spanisch dominierten europäischen Communities, die auf diese Weise in Agadir kontaktiert und getroffen werden konnten.

Während der ersten beiden Aufenthalte im Herbst 2006 und Frühjahr 2008, die vor allem der Analyse der Exportstrukturen dienten, bildeten diese Institutionen und Akteure wichtige Anlaufpunkte für die Herstellung von Kontakten, wobei der hohe Organisationsgrad des Exportsektors von Vorteil war. Am erfolgversprechendsten war dabei, wie eingangs geschildert, ein Vorgehen über ›Kontaktlinien‹. Ich versuchte, möglichst unterschiedliche Zugänge über verschiedene Institutionen und Akteursfelder herzustellen, um mir auf diese Weise nach und nach ein breites Netzwerk aus Informanten und Ansprechpartnern zu erschließen. Dies erforderte in der Regel mehrfache Anläufe und zahlreiche Telefonate – war jedoch einmal ein persönlicher Kontakt etabliert, so erschlossen sich darüber oft weitere Interviewpartner. Ob Kontaktaufnahmen sich als ›fruchtbar‹ oder vielmehr als ›Sackgassen‹ entpuppten, hing dabei nicht notwendigerweise von der Institution oder Organisation ab, sondern meist vom jeweils angetroffenen Individuum. Die über längere Zeitabschnitte und -phasen hinweg erfolgten Feldforschungsphasen erlaubten es schließlich, sukzessive ein breites Netzwerk aus Kontakten zu unterschiedlichen Untergruppierungen des Exportsektors zu eta-

blieren und Interviewpartner und Kontaktpersonen auch mehrfach wiederzutreffen. Auf diese Weise konnte ich eine tiefere Vertrauensbasis herstellen und Prozesse über einen längeren Zeitraum hinweg begleiten und dokumentieren.

Das ›Feld‹ der Exportproduktion im Souss ist dabei in den führenden Positionen maßgeblich männlich dominiert. Meine Feldforschung könnte in weiten Teilen als ›Männerforschung‹ charakterisiert werden, was sich in der von mir gewählten Sprache widerspiegelt. Ich verzichte weitgehend auf feminine Bezeichnungen, und zwar deshalb, weil Frauen in meiner Kernuntersuchungsgruppe ›Exportlandwirt‹ so gut wie nicht repräsentiert sind. In den wenigen Fällen, in denen Frauen interviewt wurden, mache ich dies entsprechend kenntlich. Diese Vorgehensweise soll dabei keineswegs suggerieren, dass Frauen nicht exportlandwirtschaftlich tätig sein können, sondern reflektiert lediglich die von mir angetroffene Realität. Frauen sind zugleich ohne Zweifel auf vielfältige Weise in die Exportlandwirtschaft verflochten, allen voran als bevorzugte Landarbeiterinnen für bestimmte Tätigkeiten. Auf diese Aspekte wird kontextspezifisch eingegangen.

Das Datenmaterial umfasst drei Kernbereiche, auf denen die empirischen Teile des Buchs beruhen: (1) qualitative Interviews mit Exportlandwirten, (2) Erhebungen auf der Ebene einzelner Dörfer im Souss und (3) die Erfassung ergänzender Daten auf der Ebene der Verpackungsstationen. Die qualitativen Interviews mit (Export-)Landwirten wurden auf der Basis von Leitfäden (vgl. Flick 2005: 117 ff.) und zumeist in französischer Sprache geführt; nur einzelne Interviews erfolgten im marokkanischen Dialekt, dann mit der Unterstützung von weiteren Akteuren des Felds. Das zentrale Auswahlkriterium für diese Interviews war, dass der betreffende Interviewpartner (einer der) Betriebsinhaber und nicht als Angestellter tätig war. Die Betriebsgrößen der Interviewpartner variierten dabei stark, sie sind jedoch mehrheitlich den großen und sehr großen Betrieben und Unternehmen im Souss zuzuordnen. Die Interviews dauerten zwischen einer halben bis hin zu mehreren Stunden und wurden – das Einverständnis der Interviewpartner vorausgesetzt – aufgezeichnet. Sie fanden überwiegend entweder im beruflichen Umfeld des Interviewten (Verpackungsstation, Exportbüro) oder im öffentlichen Raum statt.

Die Interviews folgten im Wesentlichen einem Leitfaden, der Fragen zu Geschichte und Status Quo des Betriebs, Einbindung und Organisation im Export und zur Familienstruktur beinhaltete. Je nach Gesprächspartner wurden dabei einzelne Elemente ausgebaut oder auch weggelassen. Struktur und Schwerpunkte der qualitativen Interviews veränderten sich über die verschiedenen Aufenthalte hinweg mehrfach, sie wurden dem Verlauf des Erkenntnisprozesses angepasst, teils modifiziert und reflektieren damit zugleich unterschiedliche Feldfor-

schungsphasen, in denen Fragestellungen teils neu aufgenommen oder fallengelassen wurden. Problemzentrierte Elemente, die den ›Status Quo‹ des Betriebs, seine Einbindung in den Export sowie weitere im Zusammenhang mit der Exporttätigkeit stehende Aspekte erörterten, bildeten jedoch stets einen wichtigen Schwerpunkt der Interviews. Ein weiteres durchgängig zentrales Motiv war die ›berufliche Lebensgeschichte‹ des Produzenten, die sich zunächst aus reiner Neugier heraus speiste und dann in der Anwendung biographischer Methoden in Form narrativer Interviews systematischer verfolgt wurde (vgl. Chamberlayne et al. 2000, Völter et al. 2005). Im Fall der Familienbetriebe wurden daneben auch Familienportraits erstellt, beispielsweise um Zusammenarbeit und Aufgabenteilung ebenso wie hierarchische Strukturen innerhalb von Familie und Betrieb zu untersuchen (vgl. Miller 2000, Cheal 2002).

Die Mehrheit der während dieser Phase interviewten Exportlandwirte verfügte über ein sehr hohes Bildungsniveau. Viele von ihnen hatten selbst studiert und in diesem Rahmen auch Abschlussarbeiten geschrieben, so dass sie häufig ihr Verständnis für ›Sinn und Zweck‹ meiner Forschungstätigkeit unterstrichen. Im Anschluss an die Gespräche habe ich jeweils Aspekte zur Interpretation der Interviewsituation festgehalten, so unter anderem zum Zustandekommen des Interviews, zu Umfeld, Rahmenbedingungen und Dynamiken im Gesprächsverlauf, der möglichen Bedeutung des Interviews für die befragte Person und zu den informellen Gesprächen vor und nach dem Interview (Froschauer und Lueger 2003: 74-75). Insgesamt wurden 37 der aufgezeichneten Interviews in die detaillierte Interpretation und Analyse einbezogen; drei der Interviewpartner sind dabei als Besitzer kleiner (< 10 Hektar), 23 als Besitzer mittlerer bis großer (10-65 Hektar) und 11 als Besitzer sehr großer Betriebe (100-1.000 Hektar) einzuordnen. Die zur Auswertung herangezogenen Interviews wurden transkribiert und, sofern sie im Buch wörtlich zitiert werden, ins Deutsche übersetzt. Die Auswertung und Präsentation der qualitativen Interviews beruht auf einer typenbildenden Vorgehensweise (Kluge 1999, Kelle & Kluge 2010), auf die zu Beginn des Kapitels ›Integrationen‹ ausführlich eingegangen wird.

Parallel zu den qualitativen Interviews begann ich im Frühjahr 2008, Kontakte in ausgewählte Gebiete und Dörfer der Souss-Ebene auf- und auszubauen, um die sozioökonomischen Lebensbedingungen im ländlichen Souss, die landwirtschaftlichen Handlungsspielräume der dort ansässigen Landwirte und ihre Verflechtungen in die Exportlandwirtschaft hinein zu untersuchen (vgl. hierzu die Einleitung zum Kapitel ›Exklusionen‹). Die dabei angetroffenen Umbrüche sozialer Landschaften erforderten schließlich neben den qualitativen Elementen auch eine quantitative methodische Vorgehensweise, um die Konsequenzen der intensiven Exportlandwirtschaft und ihre Implikationen für ländliche Räume in

ihrer Breitenwirkung zu erfassen. Die quantitative Kernerhebung erfolgte im Herbst 2008 und umfasste sechs Wochen, während derer ich in den jeweiligen Untersuchungskontexten lebte. In diesem Zeitraum wurde ich von drei marokkanischen Forschungsassistenten, ausgebildeten Agraringenieuren und Absolventen des *Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II/Complexe Horticole d'Agadir*, begleitet. Sie führten unter meiner Anleitung eine Betriebsbefragung durch und unterstützten mich bei Kontaktaufnahmen, Haushaltszählungen und Kartierungen. Zentrale Ansprechpartner und Vermittler zu Landwirten und Dorfbewohnern waren dabei insbesondere die im Souss flächendeckend anzutreffenden lokalen Entwicklungsorganisationen.

Die qualitativen Elemente dieser Forschungsphase beinhalteten Gespräche und Gruppendiskussionen mit Landwirten, weiteren Dorfbewohnern und den Vertretern der Entwicklungsorganisationen sowie Beobachtungen. Die quantitative Erhebung umfasste erstens eine Betriebsstudie, in deren Rahmen 180 in den Dörfern ansässige Landwirte befragt wurden. Der standardisierte Fragebogen der Betriebsstudie bildete den quantitativen Kern der Erhebung und bestand aus drei Teilen, einem Produktions-, einem Vermarktungs- und einem auf die Familienstruktur bezogenen Teil. Die Betriebsstudie wurde zweitens durch Haushaltszählungen zur Vollerfassung der in den Dörfern ansässigen Familien ergänzt. Die Zählung der insgesamt 1.800 Haushalte erfolgte jeweils mit einem Ansprechpartner aus dem entsprechenden Dorf und fragte Haushaltszusammensetzung, Erwerbstätigkeitsfelder sowie Land- und Viehbesitz der im Dorf lebenden Familien ab. Die quantitativen Daten wurden in eine Datenmaske eingespeist und mithilfe des statistischen Datenauswertungsprogramms SPSS analysiert (vgl. Baur & Fromm 2008, Benninghaus 2007). Darüber hinaus wurden unter Rückgriff auf Ausgangsmaterial von *google maps* gemeinsam mit den Dorfbewohnern landwirtschaftliche Besitz- und Nutzungsstrukturen kartiert. Weitere Erläuterungen zum Prozess der Datenerhebung im ländlichen Souss und zur Auswertung der quantitativen Daten erfolgen im Kapitel ›Exklusionen‹.

Die bis hierher skizzierten Erhebungen wurden schließlich mit einer semi-quantitativen Befragung auf der Ebene der Verpackungsstationen im Frühjahr 2009 komplementiert. Diese letzte Forschungsphase erfolgte vor dem Hintergrund der Annahme, dass auf der Ebene der Verpackungsstationen – als wichtigste logistische Schnittstellen in den Export – zentrale Informationen zur Einordnung der bereits vorhandenen qualitativen und quantitativen Daten erhoben werden können. Auf diese Weise sollten zugleich indirekt die Akteure erfasst werden, zu denen kein persönlicher Zugang gewonnen werden konnte, sei es aufgrund ihrer geringen Präsenz im Souss oder ihrer gesellschaftspolitischen Position. Der semi-quantitative Fragebogen beinhaltete die folgenden As-

pekte: Gründungsjahr der Station, ihre Besitzstruktur (u.a. Unternehmen, Kooperative, privat), gegebenenfalls erfolgte Änderungen der Besitzverhältnisse und Anschluss der Station an weitere Organisationen (wie Exportgruppen, Kooperativen). Sofern vorhanden wurden für die an die Station angeschlossene Produktion Produktportfolio, Größe und Lage sowie Zugänge zu Land (Kauf/Pacht) und Wasser (insbesondere Tiefe der Brunnen) erhoben.

Ergänzend wurde nach der Zusammenarbeit mit Zulieferern, den dabei bestehenden Konditionen, Verträgen oder Vorauszahlungen sowie gegebenenfalls getätigten weiteren Zukäufen (wo, auf welche Weise, wie viel) gefragt. Schließlich wurden die Exporttonnage für das Agrarjahr 2007/08, die jeweiligen Exportzielländer und die Organisation des Exports (Exportgruppe, Unternehmen, individuell) sowie die in der Station beschäftigten Arbeitskräfte (Männer/Frauen, Qualifikation, fest/saisonal, Bezahlung) erfragt. Während dieser Phase führte ich 49 Interviews, 19 mit Angestellten von Zitrus- und 30 mit Angestellten von Gemüseverpackungsstationen; weitere 20 Gemüseverpackungsstationen konnte ich auf der Basis von zuvor geführten Interviews ergänzen, so dass die genannten Aspekte insgesamt für 95 Prozent der Zitrusfrucht- und zwei Drittel der Gemüseverpackungsstationen vorlagen. Auch diese Daten wurden in eine SPSS-Datenmaske eingegeben und quantitativ ausgewertet. Sie dienen darüber hinaus der Erstellung der im Kapitel ›Integrationen‹ präsentierten Fallbeispiele.

Aufbau

Mit dem Ziel einer Operationalisierung der Fragestellung nach der Ausbildung, Veränderung und Ausdifferenzierung von Handlungsspielräumen wird im ersten Kapitel ein Analyserahmen erarbeitet, der es erlaubt, den Begriff der Handlungsspielräume konzeptionell zu fassen und einer empirischen Analyse zugänglich zu machen. Hierfür werden vier Theoriestränge – zu Raum, Agri-Food-Systemen, Sicherheit und Handlungen – aufgegriffen, vorgestellt und für die Zwecke des Buchs miteinander verschränkt. Auf dieser Basis werden die zentralen konzeptionellen Annahmen des Buchs formuliert und der Begriff der Handlungsspielräume präzisiert. Im zweiten Kapitel steht mit dem Souss die Untersuchungsregion im Zentrum. Der Fokus liegt auf der Herausbildung und Gegenwart der intensiven Exportproduktion, die jeweils abschnittsweise in den makroökonomischen Kontext eingeordnet werden. Das Kapitel liefert damit den Kontext zum Verständnis der sich anschließenden empirischen Teile des Buchs. Das dritte Kapitel analysiert die Akteure, die gegenwärtig institutionell in den Exportsektor eingebunden sind. Die Prozesse und Mechanismen der Integration werden dabei aus zwei Perspektiven analysiert: Zum einen wird die Geschichte

der Integration der unterschiedlichen Akteure nachgezeichnet, zum anderen ihre gegenwärtig anzutreffende Einbindung in den Export untersucht. Daran anknüpfend werden die Dimensionen der Ausdifferenzierung der Handlungsspielräume dieser Akteure aufgezeigt. Im vierten Kapitel steht die Ebene des ländlichen Souss im Zentrum. Zwei Schritte werden dabei verschränkt: Im ersten Teil werden die sozioökonomische Sicherheit der ländlichen Bevölkerung und die Rolle selbstständiger Landwirtschaft für lokale Existenzsicherung betrachtet; darauf aufbauend werden die landwirtschaftlichen Handlungsspielräume der in den Dörfern ansässigen Landwirte untersucht und Typen lokaler Landwirtschaft herausgearbeitet. Das Fazit stellt schließlich drei Dimensionen der Verflechtung von Handlungsspielräumen innerhalb globalisierter Agrarproduktionen heraus, und zwar erstens das politisch-ökologische Gefüge, zweitens Marktzugänge im globalen Agrarhandel und drittens die Rekonfiguration regionaler Arbeitsmärkte.