



Mohn für die Opium-Produktion in Afghanistan: Viele Landwirte in dem Krisenstaat verdienen so viel Geld.

FOTO: Goran Tomasevic/Reuters

Ein Duft gegen Drogen

Die kanadische Unternehmerin Barb Stegemann produziert Parfüm mit Blumenölen aus Afghanistan. Damit bietet sie den Bauern am Hindukusch eine Alternative zum Anbau von Mohn

VON BERNADETTE CALONEGO

Dieses Parfüm soll der Schrecken der Taliban werden. Es riecht nach Orangenblüten oder Rosenblättern – und nach Freiheit für Kleinbauern in Afghanistan. Das jedenfalls ist der Plan der kanadischen Geschäftsfrau Barb Stegemann: Sie kauft den afghanischen Bauern ätherische Öle für die Parfümproduktion ab – und will sie auf diese Weise davon abbringen, Mohn anzubauen, aus dem Opium gewonnen wird. Ein kleiner Schlag gegen die aufständischen Taliban, denn der Drogenhandel ist eine ihrer Hauptfinanzierungsquellen.

Es ist ein Geschäft, von dem auch sie profitiert. Von Almosen hält Stegemann nämlich nichts. „Wohltätigkeit funktioniert nicht. Ich will Geld verdienen“, sagt die 42-jährige Unternehmerin aus Halifax.

Aller Anfang ist bescheiden, aber Stegemann glaubt an kleine Schritte. Für ihre erste Sendung Duftöl aus dem afghanischen Stadt Dschalalabad hat sich die verheiratete Mutter zweier Kinder mit ihrer Kreditkarte verschuldet. Ihr Arbeitsplatz war zunächst die Garage. Inzwischen ist Stegemanns Parfüm „The Noble Rose of Afghanistan“ (Die edle Rose aus Afghanistan) in allen Läden der ältesten Warenhauskette Nordamerikas The Bay erhältlich.

Eigentlich hätte schon längst jemand auf die Idee kommen können. Es muss doch eine Alternative zum Mohn-Anbau geben, eine, die lukrativ genug ist, damit die Bauern Afghanistans aus dem Drogengeschäft aussteigen. „Man kann endlos palavern, was man tun könnte“, sagt Stege-



Investorin Stegemann: Für 60 000 Euro ätherische Öle gekauft. FOTO: OH

mann, „aber ich sage immer: Fangt doch einfach mal an! Lösungen ergeben sich dann von alleine.“ Das klingt ziemlich pragmatisch für eine ehemalige Journalistin, die ein Universitätsdiplom in Soziologie und Philosophie besitzt.

Den Anstoß für Stegemanns Initiative gab ein Freund, der als kanadischer Soldat in Afghanistan war und dort schwer verletzt wurde. Beide wollten etwas für den

Frieden am Hindukusch tun. Bei Recherchen im Internet stieß Stegemann auf einen Bericht über einen Blumenfarmer namens Abdullah Aarsala in Dschalalabad. Stegemann las, mit welchen Problemen er kämpfte. „Seine Geschichte bewegte mich zutiefst“, erinnert sie sich. Aber der Bericht brachte sie auch auf eine Idee.

Es war nicht leicht, Abdullah aufzuspüren. Stegemann spannte die Behörden in Ottawa und einen ehemaligen Botschafter ein. Ihr erstes Geschäft mit Abdullahs Firma Gulestan war auch ein Gelöbnis: „Ich versprach ihm, dass ich ihn nie im Stich lassen werde.“ Sie kaufte alles Öl, das er damals auf Lager hatte, einen Becher voll für umgerechnet 1500 Euro. Das reichte dennoch für Tausende Parfümflaschen. Kompliziert war dann der Transport des Blumenöls über bombenverseuchte Straßen, doch auch das gelang.

Stegemann fand eine Designerin in Toronto, die sie mit der Kreation des Parfüms beauftragte. Zunächst wurde es in kleinen Boutiquen verkauft, bis Stegemann in der populären kanadischen Fernsehsendung „Dragon's Den“ auftrat, in der bekannte Investoren Projekte für Unternehmensgründungen beurteilen. Stegemanns Idee schlug ein, drei der Investoren beteiligten sich zu 15 Prozent an ihrem Geschäft.

Ein 50-Milliliter-Flakon „Noble Rose of Afghanistan“ kostet rund 53 Euro. Wenn Stegemann gefragt wird, wie viel sie den Afghanen pro Flasche spende, antwortet sie: „Nicht einen Cent. Aber wir zahlen Abdullah mehr als den Marktpreis.“ Bislang hat sie nach eigenen Angaben für 60 000 Euro ätherische Öle von ihm gekauft.

Barb Stegemann hat ihren Geschäftspartner Abdullah nie persönlich getroffen, sie war noch nie in Afghanistan. Hilfsorganisationen wie Peace Dividend Trust überprüfen für sie die Produzenten am Ort auf ihre Tauglichkeit. Von ihnen hat sie offenbar nur Gutes über Abdullah erfahren: Er sei selbst ein Wohltäter, habe eine Schule für Mädchen gebaut, erzählt sie. Stegemann ist versiert genug, um die Ausstrahlung solcher Geschichten zu kennen –

Almosen? Nein. „Wohltätigkeit funktioniert nicht. Ich will Geld verdienen“

auch die Faszination der eigenen Biografie: der Aufstieg eines hörbehinderten Mädchens, das mit der Mutter in einem Wohnwagen aufwuchs und von der Sozialhilfe lebte. Wegen ihres Engagements für Afghanistan ist Stegemann heute Ehrenoberster der kanadischen Luftwaffe, und das US-Außenministerium zeichnete sie als innovative Unternehmerin aus.

Sie sucht nun Vertriebspartner in Deutschland und England. Neben dem Parfüm verkauft Stegemann auch ihr Buch, einen Ratgeber über Tugenden im Leben. Sie lebe von Vorträgen und vom Buchverkauf, sagt sie: „Die Einnahmen aus dem Parfümverkauf dagegen stecke ich alle zurück in die Produktion.“ Jetzt arbeitet sie an einem Parfüm, das Kleinunternehmern in Haiti Arbeit geben soll. Und sie wirbt dafür, dass auch andere Unternehmer mit Düften gegen Drogen kämpfen: „Für Seifen gibt es bestimmt einen Markt.“