Zeitschrift: Kultur und Politik : Zeitschrift für ökologische, soziale und wirtschaftliche Zusammenhänge

Herausgeber: Bioforum Schweiz

Band: 69 (2014)

Heft: 2

Artikel: Geht Bio-Regionalwirtschaft mit Grosshändler?

Autor: Patzel, Nikola

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-891155

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 16.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Geht Bio-Regionalwirtschaft mit Grosshändler?

Für die breite Bevölkerung sind Grosshändler die unsichtbarsten Akteure der Lebensmittelwirtschaft. Scheinbar sind die Besitzer dieser Lastwagen-Fuhrparks und Grosslagerhallen die «unsichtbaren Hände des Marktes». Doch bei näherem Hinschauen sieht man, wie die Beziehungen der Grosshändler zu Bauern, Supermarktketten und Einzelhändlern auch mitbestimmen, wie sich (Bio-)Regionalwirtschaft entwickelt.

Nikola Patzel. «Was kümmert euch Regionalwirtschaft?», frage ich den Co-Geschäftsführer Sascha Damaschun vom süddeutschen Biolebensmittel-Grosshändler Bodan. **«Ihr müsst doch im nationalen Wettbewerb überleben!» «Eben deshalb», meint der Agrarwissenschaftler, «brauchen wir die regionalen Netzwerke.»**

Deutschland ist das europäische Land mit den brutalsten Preiskämpfen im Nahrungsmittelbereich. In diesem System werden Bio-Lebensmittel grundsätzlich genauso verhandelt wie alle anderen. Viele national agierende Firmen und Filialistennetze versuchen, mit Hilfe ökonomischer Skaleneffekte[1] alle anderen Handelsstrukturen zu Nischenbewohnern zu machen, was zu **oligarchischen Konzentrationen von Handelsmacht** tendiert. «Wir müssen dem ideell und ökonomisch etwas entgegenhalten», meint Damaschun. Deshalb hätten sich im Biobereich zehn nicht landesweit handelnde Grosshändler zum Verbund «Die Regionalen» zusammengeschlossen. Sie stellen ihren Kunden, den lokalen Einzelhändlern, die Kampagnen «[ECHT BIO]» und «Regional ist erste Wahl» zur Verfügung. Um wirtschaftlich bestehen zu können, sei aber weit mehr notwendig: Eine multipolar kooperierende Handelsform mit vernetzter Logistik und gegenseitiger Eigentumsbeteiligung, an der sowohl die jeweiligen Mitarbeiter als auch die liefernden Bauernhöfe wirtschaftlich beteiligt seien, ist die angestrebte Zukunft. Wie kann das gehen?

Bodan-Stammlieferanten schenkten dem Grosshändler zum 25-Jahr-Jubiläum ein «Familienfoto». Foto: Sonja Würden

Lieferanten: Zusammenarbeit ohne Verträge?

Beispiel Bodensee-Region: Rund 40 Bauernhöfe bilden die regionale Basis des Grosshändlers Bodan. Mit diesen Partnern zusammen macht Bodan jeden Winter eine gemeinsame Anbauplanung für das Folgejahr. Ein Mitarbeiter des Grosshändlers schaut, was im Vorjahr gelaufen ist und macht ein Gesamttableau des Bedarfs an Feld- und Feingemüse. Auf gemeinsamen Sitzungen und in kleineren Gruppen zwischen den Bäuerinnen und Bauern wird dann ausgehandelt, wer was wann in die Vermarktung bringt und wie das in die jeweiligen Fruchtfolgen passt. **«Die Anbauplanung ist kein Vertrag, sondern ein gemeinsamer Beschluss von Leuten, die sich oft sehen.»** Und das klappt? «Meistens. Unsere Einkäufer fühlen sich oft mehr daran gebunden als die Produzenten, die auch mal spontan etwas anderes anbauen, wenn es gerade reinpasst. Da gab es schon auch Missverständnisse und gefühlte Verbindlichkeitslücken. Man muss im Jahresverlauf immer wieder darüber reden, und inzwischen ist das gut eingespielt.» Auch die Stammlieferanten verkaufen nur etwa die Hälfte ihrer Ernte an Bodan. Die andere Hälfte vertreiben sie über Hofläden, Marktstände oder mit Abo-Kisten; oder sie liefern es dem nationalen Marktführer Edeka oder einem Regionalfilialisten mit Bio-Sortiment. Das heisst: Die Lieferanten gehen zwar Bindungen ein, sind aber nicht von nur einem Abnehmer wirtschaftlich abhängig.

Viele Höfe sind kurz vor oder nach einem Generationenwechsel. – Was bedeutet das für die Zusammenarbeit? Damaschun zu seinen Erfahrungen: «Bei den ‹Alten› ist die Art und Weise, miteinander zu arbeiten, sehr stark individuell geprägt. Wenn es eng wird, dann klemmt es auch mal und dann kommen starke Persönlichkeiten und Eigeninteressen raus. Die ‹Jungen› gehen viel lockerer damit um, stellen die betriebliche Zusammenarbeit nicht so schnell in Frage, tauschen auch sehr kooperativ nach Bedarf ihre Produkte untereinander aus. Ich dachte erst: Das sind alles taffe, produktionsorientierte Leute auf ihren gut organisierten Einzelbetrieben. Aber jetzt sehe ich, dass da ergänzend eine **lebendige soziale Kultur** besteht. Das trägt ungemein.» Im Obstbereich gebe es eine eigene Gruppe von rund zehn Höfen. Die stimmen ebenso untereinander ab, welche Sorten sie pflanzen und wer was an Bodan liefert. Bodan unterstützt die Organisation regelmässiger Gesprächsrunden mit allen Anbaupartnern, die im Wechsel auf den verschiedenen Höfen stattfinden. «Das bildet Vertrauen und auch Verständnis für Entwicklungsnöte der einzelnen Betriebe.» Aus der Lieferanten-

[1] *Skaleneffekt: Betriebswirtschaftliches Konzept, wonach der Aufwand pro Produkt oder Handelsgut sinkt, je mehr ein Betrieb davon produziert oder verkauft.*

Kerngruppe haben etwa fünfzehn Höfe eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) gegründet, die mit Kapital als stille Gesellschafter an Bodan beteiligt sind und sich auch im Beirat des Unternehmens engagieren. Das **Ziel der Betriebe** ist aber eine stärkere Form der Beteiligung an der GmbH in Ergänzung mit der Bodan-Mitarbeiter-GbR und anderen Stakeholdern.

Die Kombination von **Regional- und Importware** kann zu Komplikationen im Marktverlauf führen. «Schwierig ist oft der Wechsel zwischen den Saisonphasen: Wann machen wir den Übergang zwischen dem billigen Lauch aus Frankreich und dem teureren regionalen? Wann im Jahr erklären wir unseren Abnehmern, dass wir jetzt nicht mehr den italienischen Broccoli einkaufen, sondern die regionalen Biobauern jetzt ihren ernten müssen, auch wenn der dann im Laden teurer sein muss?» Um das abzufedern, probiert Bodan **Mischkalkulationen** aus, sodass seine Verkaufspreise zugunsten der Regionalstrukturen quersubventioniert werden.

Gibt es regionale Verarbeiter?

Das ist der schwächste Punkt im Gefüge. Mit dem Überlinger Schlachthof, einer ebenfalls regionalen Initiative, gibt es bisher erst wenig Zusammenarbeit. Hier fehlt es an innovativen Bio-Metzgereibetrieben. Die einzige Frischmilch-Molkerei in relativer Nähe ist gegenüber Gentechfutter recht offen und wurde vor einigen Jahren auch mal verurteilt, weil sie jahrelang «Bodensee-Käse» aus Holland verkauft hatte. Bleiben also zurzeit nur die grossen nationalen Bioverarbeiter als Lieferanten, wovon die nächsten in Freiburg und in Bayern bei Salzburg sind (bei Milch mit Ausnahme von 70 Kühen, deren Rohmilch auf dem Hof in Überlingen abgefüllt wird). Dies führt natürlich zu entsprechendem **Transportaufwand**. Nur einfachste Verarbeitungsstufen finden in der Region statt: Kartoffel- und Karottenwaschen (und -polieren) erledigen einige Höfe für sich und die Nachbarn gleich mit. Immerhin gibt es ein paar kleine Käsereien für Kuh- und Ziegenmilch im Hinterland, die sich gut entwickeln. Gewünscht wäre eine Ausweitung der regionalen Verarbeitung, zum Beispiel in Zusammenarbeit mit den sozialtherapeutischen Einrichtungen am Bodensee.

Regio-Grosshändler im Verbund

Dass die Verarbeitung so wenig regional ist und zugleich der Sitz von Bodan in einer Randlage, hat für den Grosshändler eine **«Lange-Wege-hohe-Preise-Logistik»** zur Folge. Die zentral und dicht organisierten Grossverteiler wie Aldi oder das Edeka-Filialnetz sind in der Logistik billiger, was Preisdruck verstärkt. Um diesen Nachteil auszugleichen, arbeitet Bodan an einem **«multipolaren Netzwerk mit regionalen Frischeclustern»**. Zunächst mit der Grosshandelskooperative «Tagwerk» in München und der «Regionalwert AG» in Freiburg. «Unsere Idee ist, diese Initiativen in Süddeutschland als einen Organismus zu denken, ein Netzwerk regionaler Qualitäten, das eine auch ökonomisch schlagkräftige Alternative zum Filialkonzept aufbauen kann. Man muss nicht alles alleine machen. Aber was man macht, muss effizient und herausragend gut sein.» Tiefkühl- und Drogeriewaren könnten auch von einzelnen Partnern im Netzwerk für die anderen organisiert werden, Gemüse sei besser regional und jeweils möglichst nah am Verkaufsgebiet aufgehoben. Aber soll man den Käse zentralisieren und Milch und Joghurt kleinräumig regionalisieren und wie? Das sind Fragen, die ökonomisch und sozial gelöst werden müssen. Bereits im Aufbau ist ein gemeinsamer «Logistikpool» mit Verrechnung dazu, wessen Ware gerade im LKW wessen Grosshändlers mitfährt. «Das Wichtigste bei dieser Zusammenarbeit ist aber, dass wir eine **soziokulturelle Nähe** zueinander aufbauen, und dass wir als Minderheitsbeteiligte Anteile aneinander haben. Das stärkt das Vertrauen und gibt das Gefühl, in der Zusammenarbeit immer auch in die eigene Tasche zu arbeiten, was bei sinkenden Margen Impulse für weitere Integration gibt.» Diese Kooperation solle so gut ausgebaut werden, dass sie richtig trage und neue Entwicklungen ermögliche.

Und die Läden?

Traditionell ist Bodan ein Bioladen-Lieferant, der Filialbetriebe und Einkaufskooperativen von der Belieferung ausgeschlossen hat. Doch an beiden Enden ändern sich die Verhältnisse: In vielen grösseren Städten bilden sich «Lokal-Filialisten», die Einkaufsvorteile mit lokaler Verankerung kombinieren, die aber von bundesweit operierenden Filialisten zunehmend unter Druck gesetzt und teilweise übernommen werden. Vielleicht ist es nicht mehr angemessen, solche Läden nicht zu beliefern? Auf der anderen Seite gebe es eine **Renaissance der Gemeinschaftslandwirtschaft,** darin zeigten sich soziale Grundbedürfnisse der Menschen. «Die Leute machen das, weil es ihnen Spass macht, es ihnen emotional gut tut. Aber was das für Handelsstrukturen der Zukunft bedeutet, wissen wir noch nicht. Noch sind es ja erst punktuelle Initiativen. Aber dass das noch nicht mengenrelevant ist, heisst ja nicht, dass es nicht für die zukünftige Agrar- und Ernährungskultur wichtig ist. Uns aber halten viele Akteure schon eher für ‹Bio-Konvis›, also für Konventionelle, die ihnen fremd und rein ökonomisch orientiert erscheinen.»

Damaschuns Wunsch ist: «Wir wünschen uns von unseren Endkunden, dass sie unsere Beziehungs- und Kulturarbeit mit einer **Verbindlichkeit in der Abnahme** honorieren, weil sie nicht nur die Ware kaufen, sondern auch die Motive und soziokulturellen Bedingungen. Dass sie sich nicht nur für den Bioladen entscheiden, sondern auch für die Landwirtschafts- und Handelskultur. Eine solidarische regionale Landwirtschaft und ergänzend dahinter den grossen Pool des Lebensmittelhandels, der überregionale Waren aus Kooperativen mit demselben Grundgedanken bereitstellt.» ●

Die **BODAN GmbH** ist ein 1997 gegründeter Biogrosshändler mit Sitz in Überlingen am Bodensee. Die Firma beliefert rund 300 selbständige Bioläden und Biosupermärkte in Süddeutschland, Westösterreich und Südtirol. «Die Schweiz ist für uns zollbedingt zu, das bringt uns in eine logistisch ungünstige Halbkreislage.»

Über 10 000 Artikel sind permanent auf Lager, 3000 bis 4000 weitere werden auf Vorbestellung geliefert. Bodan hat rund 200 Mitarbeiter mit 160 Vollzeitäquivalenten. Die Lagerfläche beträgt 9000 m², davon die Hälfte gekühlt. Der Umsatz beträgt zurzeit zirka 60 Mio. €/Jahr, davon über die Hälfte mit Obst, Gemüse und Milchprodukten.

Insgesamt sind 40 % zertifiziertes «Verbandsbio», davon die Hälfte Demeter-Ware, und 60 % EU-Bio. Etwa ein Drittel des Gesamtumsatzes wird mit Herkünften aus Baden-Württemberg und Bayern gemacht, davon ein Drittel aus der engeren Herkunftsregion von zirka 50 km.