

Zeitschrift: Kultur und Politik : Zeitschrift für ökologische, soziale und wirtschaftliche Zusammenhänge
Band: 32 (1977)
Heft: 3

Artikel: "Organisch-biologisch erzeugte Lebensmittel im Urteil der Kunden"
Autor: Rinklin, Wilhelm
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-892730>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 15.10.2024

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

bei Pestiziden – Rückstandstoleranzen festgelegt und Anbau-beschränkungen erlassen werden konnten.

Diese Auswahl von Beispielen – sie stehen nicht allein da – be- weisen die Unhaltbarkeit der von Interessenten propagandistisch herausgestellten Unbedenklichkeit der Pestizide und Herbizide durch einseitiges Betonen ihrer kaum vorhandenen akuten Toxi- zität bei sachgemäßer Anwendung. Sie verschweigen dabei bewußt ihre mögliche chronische Toxizität, die selbst bei sach- gemäßer Anwendung als schleichende gesundheitliche Schäden erst nach längerer oder sehr langer Zeit, z. B. infolge muta- gener, teratogener und carcinogener Wirkung bekannter Pesti- zide und Herbizide auftreten können.

«Organisch-biologisch erzeugte Lebensmittel im Urteil der Kunden»

Dieses Urteil wurde im vergangenen Jahr einige Male recht gründlich in Frage gestellt und erschüttert. Feststellen konnten wir dies zunächst an den Umsatzzahlen. «Da hat man es euch ge- zeigt.» «Das Geschäft mit der Angst hat man euch gründlich versalzen!» So lauteten einige Antworten in Gesprächen, die ich mit Verbrauchern in den Reformhäusern führen konnte. Nach den Veröffentlichungen in «Test» und dem ZDF-Gesundheits- magazin «Praxis» sah es vermeintlich böse aus mit dem Verkauf der Produkte aus unseren Betrieben. Jedesmal das gleiche Bild: Umsätze gingen zurück und einige negative Äußerungen bei den ersten Kundenkontakten.

Aber das hielt nicht lange an. Darüber waren wir sehr froh. Sollte der gute Kontakt, den wir seit Jahren mit unseren Kunden pfleg- ten, so leicht durch Presseerzeugnisse zu stören sein? Die Um- sätze erholten sich rasch wieder. Auch unsere Kunden hatten nach einigen Einkäufen an andern Orten den Weg zu uns zurück- gefunden. Nicht alle gaben es so freimütig zu wie jener, der be- kannte:

«Ich stand zwischen den Veröffentlichungen von ‚Test‘ und meiner Erfahrung mit Eurem Gemüse. Nach der Lektüre von ‚Test‘ habe ich in einem Kaufhaus 5 kg Golden Delicious gekauft. Weil keiner in der Familie richtig dranging, reichten 5 kg solange wie 20 kg von Euch. Gerade bei dieser Sorte scheint der Unterschied zwischen der biologisch erzeugten und der aus Kunstdüngerlandwirtschaft stammenden Ware besonders kraß hervorzutreten.»

Diese Meinung erhärtet auch meinen persönlichen Eindruck, daß gerade die auf hohe Kunstdüngergaben hin entwickelten «Hochleistungssorten» durch das Treiben mit wasserlöslichen Düngersalzen sehr stark an wertgebenden Inhaltsstoffen verlieren.

Durch diese und ähnliche Publikationen kamen wir mit der Meinung unserer Kunden erst so richtig ins Gespräch. Sonst sind wir im Jahresablauf auf die Reaktionen unserer Kunden angewiesen. Ein Beispiel: Im vergangenen Frühjahr war es, da bot der Supermarkt Kohlrabi (Unterglasware) zu einem Preis von DM -.13 das Stück an. Dieser Preis konnte zu diesem Zeitpunkt nicht einmal die Kosten des Erzeugers decken. Man mußte also die Ware zu einem ungerechtfertigten Preis beim Gärtner einkaufen und dazu noch unlauter kalkulieren; dennoch bevorzugten die Kunden die teureren Kohlrabi aus organisch-biologischem Anbau. So wie in diesem Beispiel wird die Treue unserer Kunden selten geprüft. Selbst wenn eines Tages unsere Neider und Gegner ein Verbot des Wortes «biologisch» erreichen sollten, wird eine große Zahl von Kunden unser Gemüse suchen. Wer dieses kennt, läßt sich nicht zu einer Beurteilung nach «‰», «‰‰», ppm oder Handelsklassen zwingen, sondern kehrt dorthin zurück, wo er die wertvollsten Lebensmittel bekommt. Und daß der wahre Wert unserer Nahrung von der lebenden Substanz, die der Organismus aufnimmt, abhängt, haben uns Männer wie Rusch, Aehnelt, Hahn, Gottschewski, Hindhede u. a. gelehrt. Das wissen viele unserer Kunden auch.

Nun haben wir neben den vielen Abnehmern, die Endverbraucher sind, auch solche, die durch den Wiederverkauf und die Verarbeitung unserer Produkte mit uns zusammenarbeiten. Von ihnen hören wir Urteile aus ganz anderer Sicht! Dazu ist es wichtig zu wissen, welche Frage diese mit dem Gesetzgeber zu

lösen haben. Die Vorschriften verlangen von einem Produkt, das als biologisch auf den Markt gebracht wird, absolute Freiheit an meßbaren Rückständen. Das ist eine sehr hohe Anforderung. Wir müssen sie erfüllen.

Da freute es mich besonders, als mir ein Müller berichtete, daß er mit Produkten aus unserer Anbauergruppe noch nie Schwierigkeiten hatte. Ein Gemüsegroßhändler, der aus unserer Gruppe – wie er sagt, von den «Müller-Leuten» – Tomaten, Zwiebeln, Möhren, Rote Beete, Feldsalat und Gurken bekam, lobte: «Mit denen habe ich keine Beanstandungen der Handelsklassen durch den Wirtschaftskontrolldienst. Noch keine Gemüseprobe, die ich im Labor untersuchen ließ, wurde beanstandet.»

Nun sollten all diese Worte nicht ein Loblied auf uns selbst sein. Wir wissen alle gut genug, wie leicht etwas schief gehen kann, wie leicht wir die Erwartungen unserer Kunden nicht erfüllen. Es soll aber zum Ausdruck bringen: Nur wer sich laufend weiterbildet, wer immer wieder nach neuen verwertbaren Erkenntnissen sucht und sich in jeder Situation zum Erreichen des Besten müht, verdient es, zu einer gut geschulten Erzeugergruppe gezählt zu werden. Ich sehe es auch in unserer Gruppe: Die Probleme häufen sich dort, wo der Betriebsleiter «alles schon besser weiß» oder «keine Zeit» hat. Wilhelm Rinklin

Aus der Praxis des organisch-biologischen Land- und Gartenbaues

Auch Du möchtest Deinen Betrieb auf organisch-biologischen Landbau umstellen —

werden da nicht Ertragsausfälle eintreten? Wie muß Du mit der Umstellung beginnen?

Die zweite Frage ist entscheidend, je nachdem, wie geschickt und konsequent die Umstellung gemacht wird, umso unbedeutender werden die Ertragsausfälle sein.

Der ganze Betrieb muß umgestellt werden; weg mit Kunstdünger und Giftmittel! Einen Kompromiß in dieser grund-