

# Biofarm

Objektyp: **Group**

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

Band (Jahr): **56 (2001)**

Heft 4

PDF erstellt am: **13.09.2024**

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

## Verarbeitungsfrüchte: 'Bio' ja – 'Suisse' zu teuer!?

Was vor einem Jahr an dieser Stelle als Erfolgsgeschichte beschrieben wurde, ist zwischenzeitlich in Gefahr geraten: Die Biofarm-Verarbeitungsfrüchte wurden zunehmend von billigen Importen konkurrenziert. Eine Vereinbarung der Marktteilnehmer unter dem Dach der BIO SUISSE soll nun Gegensteuer geben. BIOFARM baut ihre Pool-Funktion aus.

### Gute Vermarktungskonzepte sind entscheidend

Es wird von Jahr zu Jahr deutlicher: Je stärker der Biolandbau aus der Nische und dem direkten Konsumentenkontakt hinauswächst, umso rauher weht der bekannte Wind des Warenmarktes. Auch der Biolandbau kommt stärker unter Druck und droht fremdbestimmt zu werden. Gut durchdachte Entwicklungs- und Vermarktungsstrategien der Biobauern und -bäuerinnen werden überlebenswichtig. Das Beispiel Verarbeitungsfrüchte soll deshalb hier als mögliches Modell und Denkmuster dargestellt werden, insbesondere für Produktgruppen mit wenig Grenzschutz.

### Zur Vorgeschichte

In den letzten zehn Jahren konnte die Biofarm eine ansehnliche Produktion und Vermarktung an Verarbeitungsfrüchten aufbauen: Hauptprodukte sind die Kirschen, Erdbeeren und Himbeeren in Mengen von je 15 bis über 30 Tonnen. In jüngster Zeit ist die Nachfrage viel stärker gestiegen als die Inlandproduktion. Fast unbemerkt wurden die Bedarfslücken mit Importfrüchten aus dem Osten und Süden geschlossen, offenbar problemlos, meist mit Knospenzertifikat. Die Importmengen betragen im Jahr 2000 bei Erdbeeren bereits 100 Tonnen, bei Himbeeren 30 Tonnen. Die Importpreise schwanken stark, liegen aber im Durchschnitt nur ungefähr beim halben

Inlandpreis (Biofarmpreis, basierend auf Produktionskostendeckung). Im Gegensatz zu frischen Früchten besteht bekanntlich bei verarbeiteten oder tiefgefrorenen Früchten kein Grenzschutz und nur ein unbedeutender Zoll.

Dies führte vor der diesjährigen Saison dazu, dass plötzlich auch die bisher treuen Abnehmer der Verarbeitungsindustrie nicht mehr bereit waren, die teureren Inlandfrüchte zu bestellen. Die Konkurrenz konnte mit Import viel billiger produzieren. Nun musste etwas passieren, insbesondere bei der Ausstellung der Knospen-Import-Zertifikate durch Bio Suisse.

### Das neue Konzept: Inlandpool mit Absatzpriorität

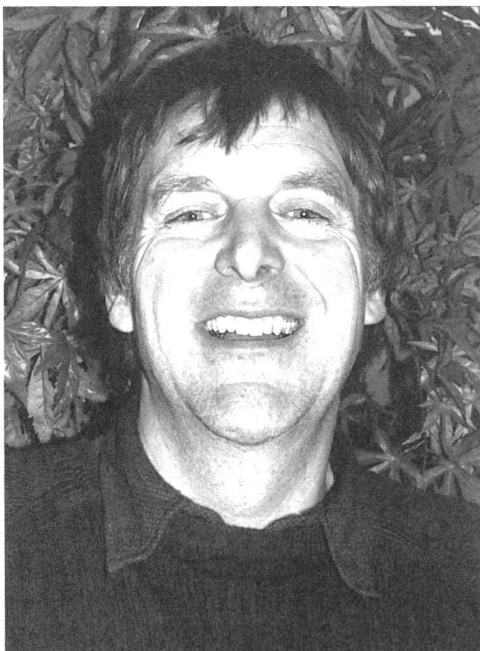
Auf Initiative der BIOFARM und unter Leitung von BIO SUISSE trafen sich im April die industriellen Fruchteverarbeiter sowie Vertreter der Fachkommission Bioobst, der Biofarm und der Marktkoordination/Importzertifizierung Bio Suisse zu einer Koordinationssitzung. Seitens der Produzenten war klar, dass angesichts der grossen Mengennachfrage die Inlandproduktion sollte ausgedehnt werden können und dass die bisherigen Preise zur Kostendeckung beibehalten werden müssen. Seitens der Verarbeiter kam neben dem bekannten Preisargument vor allem die Frage der

Liefersicherheit bzw. der rechtzeitigen Planbarkeit der Importmengen zur Diskussion. Eine andere Frage sei, wie das Inlandargument bis zur Konsumentenschaft übermittelt werden kann, insbesondere bei Mischprodukten und bei Lücken im Inlandangebot, und ob es dann auch preiswirksam überzeuge.

Bei allen Beteiligten konnte jedoch Konsens erzielt werden, *«dass in Zukunft gemeinsam und partnerschaftlich bei der Planung und Vermarktung die Interessen der Schweizer Biobauern zu wahren sind»*. Durch Mengentransparenz und anteilmässige Zuteilung sollen unter den Verarbeitern gerechte Bedingungen geschaffen werden. Biofarm soll die Poolfunktion übernehmen und als Ansprechpartner für alle da sein.

### Die konkrete Umsetzung

Jeweils im Frühjahr erhebt Bio Suisse den Gesamtbedarf an Biofrüchten der einzelnen Verarbeiter für die kommende Saison sowie Bedarfsprognosen für das Folgejahr. Gleichzeitig wird umgekehrt die erwartete, noch verfügbare Erntemenge des Inlandpools kommuniziert: Anbauverträge minus bereits vorverkaufte Mengen. Anschliessend erfolgt die provisorische, anteilmässige Zuteilung der freien Inlandmenge. Definitive Zuteilung nach der Ernte.



Hans-Ruedi  
Schmutz



Biofarm setzt die Bedarfsmengen und -prognosen laufend als Anbauempfehlungen bei den Produzenten um. Gleichzeitig engagiert sich Biofarm bei der Umsetzung qualitativer Anforderungen und Wünsche der Verbraucher. Damit auch die Ergänzungsimporte planbar sind, stellt Biofarm die Zahlen der geplanten Anbaumengen für das kommende Jahr bereits ab Herbst zur Verfügung.

### **Was bleibt zu tun? – Ein Kommentar**

*Einmal mehr drohte der bekannte Film abzulaufen: Für den Marktaufbau sind die hiesigen Biobauernfamilien und ihre Organisationen gut – sobald das Geschäft läuft, geht's nach dem Muster «grenzenloser Markt».*

*Im Sektor Verarbeitungsfrüchte*

*scheint vorerst eine Lösung gefunden. Und ähnlich wie beim Getreide erst noch eine partnerschaftliche. Das ist sympathisch und verdient volle Unterstützung. Doch täuschen wir uns nicht: Gegenwärtig können die Verarbeiter dank beachtlichem Importanteil eine Mischrechnung anstellen. Unser Ziel ist aber weitgehende Inlandproduktion. Zudem folgt der Markt seinen eigenen Gesetzen und die Fruchteverarbeiter sind bloss ein Glied in der Kette. Zwar müssten sie selber ein starkes Interesse an inländischer, regionaler Herkunft und Deklaration ihrer Rohstoffe haben, wenn sie langfristig gegen ihre ausländische Konkurrenz bestehen wollen. Auch sie haben ein*

*Kostenproblem. Doch entscheidend für die Zukunft des hiesigen Biolandbaus bleibt die immer wieder neue Überzeugung der KonsumentInnen, dass es gut ist und dass es sich lohnt, inländische bzw. regionale, biologisch erzeugte Lebensmittel zu kaufen. Die Argumente sind auf unserer Seite, mit jedem Nahrungsskandal, jeder Verkehrsmisere, jeder Umweltkatastrophe, aber auch mit jeder neuen Krankheit an Körper und Seele, werden es mehr. Das Gütezeichen ist die Bio-Knospe, geschaffen und aufgebaut von den Schweizer Biobauern, Biobäuerinnen und ihren Helfern. Auf ihnen und ihren Höfen in Konsumentennähe basiert das Vertrau-*

*en der KonsumentInnen. Ist es zuviel verlangt, wenn wir nun die Bio-Regale in der Schweiz vorab mit einheimischen Produkten füllen wollen?*

***Umgekehrt sind wir als Produzenten gefordert, die bestehende Nachfrage zu befriedigen, die einmal aufgestossenen Türen auch zu benutzen. Sonst dürfen wir uns nicht über Importe beklagen. Wenn wir in den vergangenen Jahren immer genug Beeren angeboten hätten, wäre das Importgeschäft nicht derart in Gang gekommen. Das bestehende Absatzpotential nutzen heisst z.B.: Jetzt Bio-Erdbeersetzlinge bestellen und einen Anbauvertrag für 2002 abschliessen!***

Hans-Ruedi Schmutz  
Tel. 032 392 42 44  
Fax 032 392 42 54