

Vom Ende der Welt ins Herz des Biohandels

Autor(en): **Hugi, Beat**

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **61 (2006)**

Heft 1

PDF erstellt am: **12.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-891601>

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.

Vom Ende der Welt ins Herz des Biohandels

Bis Dezember 2004 arbeitete er für knapp zweieinhalb Jahre auf dem neuen biodynamischen Weingut von Donald Hess in Argentinien – in Colomé, viereinhalb Stunden Fahrt auf Schotterstrassen bis zur nächsten Stadt. Seit August letzten Jahres leitet Stefan Möckli den Biogrossisten Via Verde in Pfaffnau. Schwärmen kann er von beidem. Trotz dem Abschied dort und den Aufregungen hier. Hat sich doch Bio-Grosskunde Müller entschieden, seine 26 Reformhäuser und Vital-Shops künftig nicht mehr von Biopartner in Seon, sondern von Via Verde in Pfaffnau beliefern zu lassen. Und dies wenige Monate, nachdem Andi Lieberherr, der die schlingernde Via Verde ad interim geführt und wieder auf Kurs gebracht hatte, in die Geschäftsleitung von Vanadis zurückgekehrt ist.

Am Ende der Welt, sagt Stefan Möckli. Dort, viereinhalb Stunden Schotterstrassen von der nächsten argentinischen Provinzhauptstadt Salta entfernt, liegt das neue Weingut des Berners Donald Hess. Dort werden die höchsten Reben der Welt neu kultiviert. Dort gedeiht urkräftiger Malbec mit Cabernet-Sauvignon-Trauben zum prächtigen Cuvée.

Stefan Möckli war mit seiner Frau auf Ferienbesuch bei Freunden im Calchaquí-Tal im Nordwesten Argentinien, als sie den ehemaligen Valschwimmer und Hobbyboxer im Frühling 2002 getroffen haben. «Ich sah einen stämmigen Mann mit grossem Hut im Weinberg stehen. Ich fragte ihn, ob er Donald Hess sei», erinnert sich Stefan Möckli, «Ja. Und wer sind Sie? Ich antwortete: Ich bin Stefan Möckli aus St. Gallen.»

Hess lud die Besucher aus der Schweiz auf seinen Geländewagen, führte sie durch die Rebberge, zeigte ihnen die Pläne der nächsten Bauten seines Fünfsternehotels, das auf Colomé entstehen sollte. Eine Woche später hatte Stefan Möckli aus St. Gallen, bis zu diesem Zeitpunkt noch Leiter einer Verkaufsregion bei

Hilti, einen neuen Arbeitsvertrag von Donald Hess in der Tasche. Stellenantritt im August 2002.

Aussendienst statt Nadelstreifen

Bei Hilti, dem Schweizer Globalplayer für Befestigungstechnik, hatte Thomas Stöckli nach Abschluss seines Betriebswirtschafts-Studiums an der Hochschule St. Gallen, mit Schwerpunkt Ökonomie und Ökologie, seine erste richtige Herausforderung gefunden.

«Sie haben mir damals ein Auto zur Verfügung gestellt, voll gepackt mit Befestigungstechnik und Werkzeugen. Sie haben mich als Aussendienstmitarbeiter auf die Piste geschickt, weil bei Hilti alle «ganz unten» anfangen, auch die «Studierten». Ich habe in dieser Zeit ungeheuer viel gelernt. Ich habe mich bei den Kunden sehr wohl gefühlt. Nach unserer ersten intensiven Südamerikareise hätte ich auch keinen Job in gutem Tuch und mit Banker-Krawatte annehmen können.»

Stefan Möckli war mit seiner Frau gleich nach dem Studium weit über ein Jahr durch Brasilien, Bolivien und Chile ge-



Seit August arbeitet Weltenbummler Möckli für Via Verde in Pfaffnau.

tramp. Die beiden lebten damals auch für ein paar Monate in Argentinien. In jener Gegend, in der Donald Hess und seine Frau die Bodega Colomé gekauft haben.

Abschied mit Wehmut

Stefan Möckli leitete bis Ende 2003 als stellvertretender Geschäftsführer neben und mit

Patron Donald Hess den Aufbau von Colomé, seine Frau baute den Hotelbetrieb auf. «Als wir im Herbst 2002 ankamen, stand das Hotel im Rohbau. Colomé war für mich unter anderem auch ein Infrastrukturprojekt. Donald Hess hat einen unglaublichen Drive drauf. Wir waren in diesen zwei Jahren stets «mit 200 Stundenkilometern» unterwegs, Tag und

Archiv Möschberg

Das Archiv Möschberg ist integrierender Bestandteil des Archivs für Agrargeschichte AFA. Es dokumentiert die Geschichte des Möschbergs und die Entwicklung des organisch-biologischen Landbaus in der Schweiz. Um unsere Dokumentation zu vervollständigen und noch bestehende Lücken zu schliessen, suchen wir Dokumente, Bücher, Briefe usw., die einen Zusammenhang mit dem Biolandbau, dem Möschberg und/oder den Menschen haben, die dort gewirkt haben.

Insbesondere suchen wir Schriften von Hans und Maria Müller und Hans-Peter Rusch.

Wer hat selber oder von seinen Eltern eines der folgenden Bücher und braucht es selber nicht mehr?

- Müller Maria: Was die Bauernfamilie von der neuzeitlichen Ernährung wissen müsste
- Rusch Hans-Peter: Naturwissenschaft von morgen
- Rusch Hans-Peter: Wo bleibt das Gift? Über den Kreislauf der lebenden Substanz
- Howard Sir Albert: Mein landwirtschaftliches Testament
- Howard Louise: Die biologische Kettenreaktion
- Briefwechsel mit dem Ehepaar Müller
- usw.

Wir danken für jeden Hinweis. Sendungen von «Fundstücken» sind erbeten an:

**Werner Scheidegger, Mostereiweg 1, 4934 Madiswil,
Tel. 062 965 07 83, Fax 062 965 07 82, wernerrose@bluewin.ch**

Möschberg

seminar - kultur - hotel

ein haus und ein team mit weitblick
für seminare, tagungen und bankette

der bunte vogel im emmental
für feste, hoch- und andere zeiten

kreativ - herzlich - familiär

öko-hotel mit der höchsten auszeichnung
von fünf steinböcken

biologisch - regional - nachhaltig

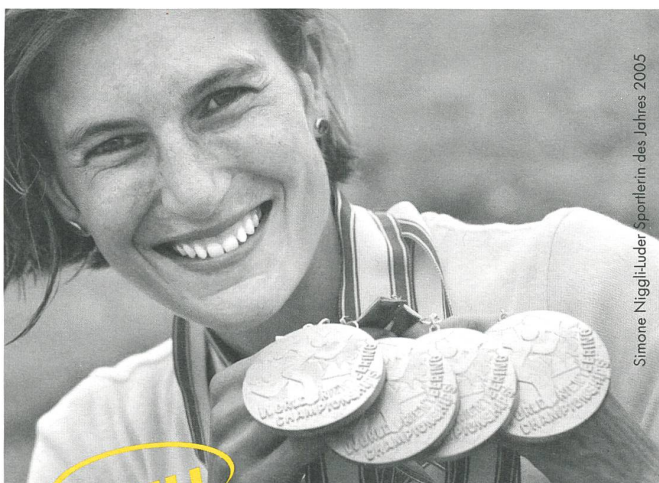


seminar kultur hotel möschberg

antoINETTE und marcel schneiter
3506 grosshöchstetten

fon 031 710 22 22 fax 031 711 58 59

info@hotelmoeschberg.ch
www.hotelmoeschberg.ch



Simone Niggli-Luder Sportlerin des Jahres 2005

NEU



SPITZENPRODUKTE - FÜR SPITZENLEISTUNG!
LASSI - JOGURTGETRÄNK NACH INDISCHER ART

Molkerei Biedermann AG

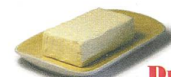


BIO FORUM Schweiz

Das Bioforum Schweiz sucht Menschen, die mitdenken und mithandeln wollen, wenn es darum geht, ökologische, soziale und wirtschaftliche Zusammenhänge zu knüpfen und konkrete Lösungen lokal und global umzusetzen. Als Mitglied des Bioforums Schweiz setzen Sie mit 60 Franken/50 Euro jährlich ein persönliches Zeichen. Jetzt. Die Zeitung kultur und politik bekommen Sie dafür 6-mal jährlich kostenlos ins Haus geliefert. Wir freuen uns auf Sie!

Wendy Peter, Geschäftsstelle
Bioforum Schweiz, Wellberg,
6130 Willisau, 041 971 02 88,
E-Mail bio-forum@bluewin.ch
oder www.bioforumschweiz.ch

Das ist die Basis



Druck

Verlangen Sie eine Offerte. Wir nehmen Ihnen nicht die Butter vom Brot.



Gestaltung

Lassen Sie unsere Grafikabteilung die Früchte ihrer Arbeit versüssen.



Satz

Kein Käse! Wir setzen nach ihren Wünschen oder layouten Periodikas.

Versand

Wir machen nicht in Salamitaktik und offerieren Ihnen gerne auch einen umfassenden Preis für Ihre Produkte von der Gestaltung bis zum Versand.



**BASIS
DRUCKUND
GESTALTUNG**

der selbstverwaltete betrieb 1980 - 2005
waldhöheweg 33a · box 688 · 3000 bern 25
fon 031 332 90 11 · fax 031 332 48 46
info@basisdruck.ch · www.basisdruck.ch

Nacht. Mit bis zu 150 Bauarbeitern, in einem Land, das eine sehr unterschiedliche Arbeitsethik zur Schweiz aufweist.»

Kurz nachdem er per Januar 2004 die Geschäftsleitung der ganzen Firma, Hotel und Weinbau übernommen hatte – wie im ersten Arbeitsvertrag schon vereinbart – entschied sich das Paar aus persönlichen Gründen für die Rückreise in die Schweiz. Möcklis kündigten bei Donald Hess und seiner Frau. «Wir verliessen eine geniale Gegend. Trocken. 2300 Meter über Meer. Indianische Bevölkerung, wunderschöne Menschen, eine ursprüngliche Kultur. Ein unglaubliches Klima. 330 Tage im Jahr blauer Himmel. Und wenn es einmal regnete, fielen die Bäche von den Hügeln, und kleine Flüsse wurden zu reissenden Strömen.»

Stefan Möcklis Stimme klingt weich, wenn er von «damals» spricht. Aller Entbehrungen und harter Arbeit zum Trotz, die mit dem ganzen Engagement auf Colomé verbunden waren: «Ich bin vom Naturell her ein «Chrampfer», da macht mir das gar nichts aus.»

Möckli scheint das, was er angeht, stets mit grosser Leidenschaft und Herz zu tun. Denn genauso, wie er für die Bodega Colomé schwärmt, schätzt er seinen neuen Arbeitsort Pfaffnau – Luzerner Hinterland, aber mitten in der Schweiz. Ein Nabel des Biohandels im Land: «Ich erlebe bei Via Verde eine sehr interessante Zeit. Ich könnte jetzt auch nicht sagen, in Colomé sei es um einiges spannender gewesen. Es war einfach anders.»

Mit anderen Augen

Er sei in der Schweiz und Europa viel neugieriger unterwegs als vor den letzten zwei Jahren in Argentinien. Er staune über Kleinigkeiten, die er früher nicht wahrgenommen habe. Zum Beispiel über die alltäglichen Kunststücke der Busfahrer in Wil, dem Wohnort seiner Eltern, dort,

wo er aufgewachsen ist. «Ich sass im Bus. Der Chauffeur hielt an der nächsten Haltestelle. Draussen stand eine Frau mit Kinderwagen. Plötzlich neigte sich der Bus sachte nach rechts zu ihr, die Frau stieg fast ebenerdig und bequem mit dem Wagen ein. Der Bus kippte in seine Urlage zurück und fuhr weiter. Unsere Welt hier ist voller Wunder! Diese Dinge sehen sie nicht, wenn sie nicht einmal richtig im Ausland gelebt haben!» So erlebe er die Schweiz heute anders. Mit geschärfter Sensibilität, aber auch mit grosser Dankbarkeit für die kleinen und grossen Dinge, gepaart mit einer leichten Distanz, vieles habe sich ein bisschen relativiert. Geblieben aber ist ihm seine Art, im richtigen Moment den Bauch entscheiden zu lassen.

Bauch und Herz

Wie damals, als er beschloss, nach der KV-Lehre die Matura nachzuholen, zu studieren, bei Hilti anzufangen, in Argentinien zu arbeiten, zurückzukehren, und statt wieder ins Ausland zu gehen, beim Biogrossisten Via Verde in Pfaffnau die Stelle als Geschäftsführer anzunehmen. Nicht, dass er wegen der delikaten Geschichte des Hauses gezögert hätte, viel eher liess er seinem Bauch genug Zeit, die Berufswege eines bald Vierzigjährigen neu mitzubestimmen. Das Resultat bereut er keine Sekunde: «Via Verde ist eine Firma, die sehr authentisch daherkommt, schnörkellos und echt. Sie ist leistungsfähig. Wir können, nicht zuletzt geprägt durch die früheren Leidenswege, problemlos ein, zwei Gänge hochschalten. Das haben wir auch gemerkt, als wir in dieser Kurzfristigkeit einen grossen neuen Kunden beliefern durften. Wir haben es mit viel Feuer und Begeisterung in den Griff gekriegt. Weil in der Via Verde Menschen arbeiten, die viel von ihrem Handwerk verstehen und die ihre Aufgaben gemeinsam mit Dynamik und Leidenschaft angehen.»

Nicht, weil sie eben mit dem Zuschlag der Reformhauskette Müller mit einem Kunden mächtig an Marktanteil zugelegt hätten, sei er so begeistert. «Ich nähre mich nicht nur von erungenem oder erreichtem Geschäftserfolg, sondern vor allem mit dem, was und wie ich es in der täglichen Arbeit und in den Begegnungen mit Menschen erlebe.»

Die Krux der Konkurrenz

Umso mehr habe ihn die Reaktion der Mitbewerber aus Seon tief getroffen, gibt er gerne zu, obwohl er lieber von anderen, wichtigeren Dingen reden möchte, als von den bitteren Vorwürfen und Beschuldigungen, die Biopartner kürzlich in einem Brief an die Biobranche gegen ihn und sein Unternehmen erhoben habe, nachdem ein Stammkunde entschieden hatte, sich künftig von Via Verde statt von Vanadis und Eichberg beliefern zu lassen. Stefan Möckli: «Wir von Via Verde wollten niemandem wehtun. Erst recht nicht meinem Vorgänger Andi Lieberherr, der Via Verde mit Unterstützung von Vanadis in den letzten Monaten geführt und stabilisiert hat. Ihm habe ich einiges zu verdanken. Ihm fühle ich mich auch emotional stark verbunden. Ich bin jedoch überzeugt, dass der Entscheid wichtig und richtig ist, dem Biofachhandel mit einer starken Via Verde die Wahl zu garantieren, von wem er sich mit Broccoli, Milchprodukten, Tofu oder Trockenprodukten in Bioqualität beliefern lassen will. Ein gewisser Wettbewerb tut gut. Wir wollen um unsere Kundinnen und Kunden genauso wie Biopartner werben. Wir wollen ihnen attraktive Produkte anbieten, frisch, von bester Qualität, gepaart mit starken Dienstleistungen, Service und Freundlichkeit. Wir wollen die Bedürfnisse des Handels noch besser kennen lernen, ernst nehmen und befriedigen. Das Vertrauen in uns wächst aus

unserer täglichen Leistungsfähigkeit. Pünktlich, ordentlich, sauber, präzise und von höchster Qualität.» Via Verde hat letztes Jahr ohne den letzten grossen Neuzugang rund 20 Millionen Umsatz verbucht. «Für mich der beste Beweis für das Bedürfnis des Marktes, mehrere Frische-Lieferanten zu haben. Mit dieser Auswahl steigert jeder Einzelhändler seine Möglichkeiten, attraktiv auftreten zu können.» So habe der Kunde heute auch die Möglichkeit, zwischen dieser oder jener Demeter-Linie zu wählen. Genau so wie zwischen diesem oder jenem Fenchel. «Die Vielfalt ist übrigens auch für die Produzenten



wichtig. Ein weiterer Grossist garantiert die Abnahme der Rüebli von mehr Produzenten. Der Biomarkt kann und wird wachsen. Bleibt die Frage, wie wir Grossisten künftig miteinander umgehen», schiebt Stefan Möckli noch nach.

Er will mit Via Verde als Partner von «Echt Bio» aus Seon auch weiterhin dafür sorgen, dass der Fachhandel zu griffigen Marketinginstrumenten kommt und sich weiter professionalisieren kann. Und er sieht mit dem finanziellen Einstieg seiner Mitbewerber beim Biosupermarkt Yardo auch die Kehrseite der Medaille:

«Natürlich ist der Weggang des grössten Kunden ein Einschnitt. Andererseits packen Biopartner ihre Chance in den Yardo-Märkten. Da werden wir dann ausgeklammert – bis heute wenigstens.»

Bio ist für Stefan Möckli mehr als nur Business. «Ich weiss seit Colomé, was es heisst, zu produzieren. Was einer an Kreativität, Können, alternativen Methoden, finanziellen Mitteln und Entbehrungen einbringen muss, um Bio-Produkte von solcher Qualität anbieten zu können, wie wir sie vertreiben dürfen. Auch das übrigens ist ein wunderschönes Erlebnis, das mir keiner mehr nehmen kann.»

Deshalb auch wäre er heute lieber unterwegs, um es seinen Produzenten, den Bäuerinnen und Bauern, persönlich zu sagen. Und die Kundinnen und Kunden des Bio-Fachhandels gleichzeitig nach ihren aktuellen Bedürfnissen zu fragen, statt mit einem Journalisten zu parlieren. Stefan Möckli lacht. Seit ein paar Tagen arbeitet eine erste Kundenberaterin im Aussendienst bei Via Verde. Und er werde es bis Mitte Jahr sicher auch noch schaffen, mehr aus dem Haus zu kommen.

Dann spurtet er kurz aus dem Zimmer und kommt mit einem Buch zurück. Das habe er sich für dieses Gespräch speziell zurecht gelegt, sagt er. Weil es ihm wichtig erscheine. Er liest vor, was er sich im Buch «Mit sich selbst befreundet sein» des deutschen Philosophen Wilhelm Schmid mit Leuchtstift angezeichnet hat: «Wenn wirklich, wie es heisst, die Liebe durch den Magen geht, dann gilt dies auch für die Liebe zu sich selbst. Die Ernährung ist der Ausdruck dieser Liebe, dem intimsten Akt, der das Selbst tagtäglich mit sich vollzieht ... denn es geht um die dauerhafte Verschmelzung des Selbst mit dem, was es zu sich nimmt.» Er schaut hoch: «Die dauerhafte Verschmelzung des Selbst mit dem, was es zu sich nimmt. So gut! Und so klar wahr. Du bist, was du isst.»

Die biologische und biodynamische Ernährung müsse und werde in Zukunft noch viel mehr Erfolg haben als heute: «Ernährung ist ein intimes Thema. Diese Intimität wird für viele Menschen immer wichtiger. Sie werden sehen!»

Keine Frage also, dass Via Verde anders als Biopartner in Seon weiterhin auch Kundinnen und Kunden beliefern wird, die jährlich zwar weniger als 10000 Franken Umsatz, aber dafür Bioprodukte bewegen? «Natürlich. Warum denn nicht. Bei uns steht jeder Kunde und jede Kundin im Mittelpunkt, unabhängig davon, wo sie oder er auch immer im Umfeld Bio stehen und verkaufen.»

Beat Hugli

Entzugsbeschwerden und Bezugsberechtigung

Eichberg und Vanadis, in Seon als Biopartner vereinte Schweizer Biogrossisten, haben Anfang Jahr ihren grössten Kunden an die eben noch gemeinsam vor dem Konkurs geschonte Via Verde verloren. Sie haben den Verlust von rund fünf Millionen Umsatz der Reformhauskette Müller in einem offenen Brief an die Kunden umgehend mit bitteren Worten beklagt. Kurz zuvor hatten schon die Lieferanten Post aus Seon erhalten, kurz darauf all jene Kunden, die an einer Limite zur Bezugsberechtigung bei Biopartner von 10000 Franken zu scheitern drohen. Grund genug für k+p, Geschriebenes und Geschehenes auch mit Eichberg-Chef Markus Mahler und Vanadis-Kopf Markus Schamberger genauer anzuschauen.

kultur und politik: Bereuen Sie heute, im Sommer 2004 die Rettung der Via Verde als Biopartner überhaupt erst ermöglicht zu haben?

Markus Schamberger: Nein. Ob wir es heute nochmals tun würden, ist eine andere Frage. Bereuen aber, es damals gemacht zu haben, auf keinen Fall.

Markus Mahler: Es ist auf alle Fälle richtig gewesen. Als Teil eines ganzen Pakets von Plänen und Absichten. Es ist und bleibt eine wichtige Phase für unsere beiden Unternehmen, auch wenn es heute vielleicht nicht ganz so aussieht. Die Zeit dreht weiter. Wir arbeiten weiter an unseren Vorstellungen.

Schamberger: Nach der Stabilisierung haben wir das Geschäft quasi wieder übergeben, indem Andi Lieberherr nach Seon zurückgekehrt ist. Was nun daraus wird, liegt nicht in unseren Händen. Wichtig war unsere Mithilfe, grossen Schaden von der Biobranche abzuwenden. Das ist uns auch gelungen. Wobei es für Vanadis vermutlich wenig problematisch geworden wäre, wenn Via Verde Konkurs angemeldet hätte. Der Umsatzanteil an Trockenprodukten, der damals über Via Verde lief, hätten wir auffangen können. Anders bei den Frischprodukten. Aber auch das wäre von uns zu stemmen gewesen, wenn es auch in einzelnen Läden zu kurzen Engpässen hätte führen können. Das wollten wir nicht. Nun wird die Zukunft weisen, wen es braucht und wen nicht.

Würden Sie den Brief an Ihre Kunden nach dem Wechsel von Müller zu Via Verde heute auch nochmals so schreiben?

Schamberger: Schwierig zu sagen. Grundsätzlich spielen in solchen Momenten Emotionen eine grosse Rolle. Es war ein emotionaler Brief. Und das darf er auch sein. Es scheint mir wichtig, dass man auch aktuelle Emotionen zeigt. Im Grundtenor würde der Brief heute also ähnlich aussehen, ja.

Mahler: Ich würde ihn wieder so schreiben, ja. Wir waren unseren Partnerinnen und Partnern Informationen schuldig. Zu diesem Zeitpunkt ist auch das Kapitel, von dem wir eben gesprochen haben, beendet worden. Weil wir hier in Seon die grössten Volumen bewegen, stellt man an uns auch hohe Erwartungen. Dann ist es auch wichtig, dass wir kommunizieren, was passiert ist. Zumal sicher aus irgendwelchen Kreisen wieder die Forderungen nach einer Zusammenarbeit mit Via Verde kommen werden. Warum wir auf solche Forderungen nicht mehr so schnell einsteigen werden, ist damit klar gesagt. Es war wichtig, das so zu sagen.

Würden Sie auch Geschäftszahlen eines Kunden veröffentlichen? Die fünf Millionen Biopartner-Umsatz der Reformhauskette Müller.

Schamberger: Diesen fünf Millionen stehen zehn Arbeitsplätze bei Biopartner ge-