

«Schweizer Bauer»
3001 Bern
031/ 330 34 44
www.schweizerbauer.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 31'332
Erscheinungsweise: 2x wöchentlich

Themen-Nr.: 541.3
Abo-Nr.: 1008268
Seite: 7
Fläche: 38'258 mm²

BIO SUISSE: Eine Zusammenarbeit mit den Discountern drängt sich nicht auf

«Wir erwarten ein Zeichen»



Dürften sich nicht so schnell einig werden: Aldi und Bio Suisse. (Bild: Bio Suisse,

Die deutschen Discounter würden liebend gerne ihr Sortiment mit Knospe-Artikeln vergrössern und frohlocken mit einem weiteren Vertriebskanal. Bio Suisse erwartet ein Zeichen in Form einer Vorleistung für den Biolandbau.

RETO BLUNIER

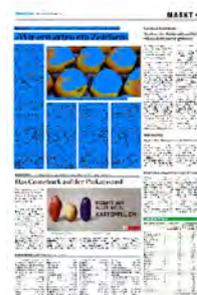
Die Artikelserie in der «SonntagsZeitung» zum Thema Bio Suisse und Discounter findet erneut eine Fortsetzung. In der jüngsten Ausgabe werden die Preise für Bioeier bei Aldi, Migros und Coop verglichen. Dabei stellt sich heraus, dass der Discounter die sechs Eier mit Knospe-Siegel um 96 Rappen billiger verkauft als Coop. Die «SonntagsZeitung» folgert dar-

aus, dass bei den Verkaufspreisen noch Spielraum nach unten bestünde.

Aldi: Vorteile für Bauern

Aldi sagt auf Anfrage des «Schweizer Bauer», dass für den Discounter die Qualität der Produkte und die nachhaltige Schweizer Produktion im Vordergrund stünden. Zudem setze sich Aldi für ein einheitliches Labelsystem ein. Ausserdem besitze die Knospe bei den hiesigen Konsumenten eine hohe Bekanntheit und Glaubwürdigkeit. Mit diesen Argumenten kann Aldi auch bei den Konsumentenorganisationen punkten. Aber löst der Discounter durch seine tieferen Preise nicht eine negative Preisspirale aus? «Aldi strebt mit seinen Produzenten ein partnerschaftliches Verhältnis an. Wir sind in der Branche bekannt, dass wir faire

Produzentenpreise bezahlen», erklärt Aldi-Sprecher Alain Bollschweiler. Die günstigeren Verkaufspreise erziele der Discounter aufgrund schlanker Strukturen, eines begrenzten Sortiments und effizienter Logistik. Aldi ist überzeugt, dass ein weiterer Vertriebskanal die Nachfrage nach Bio-Suisse-Produkten erhöhen würde und zusätzliche Bauern auf den Biolandbau umsteigen würden. Die Wettbewerbskommission (Weko) hat das Verhalten von Bio Suisse, welches den Discountern das Benützen des Knospe-Logos untersagt, kritisiert. Dies sei wettbewerbsrechtlich nicht ganz unproblematisch, liess diese verlauten. Will nun Aldi mithilfe der Weko Bio Suisse zur Zusammenarbeit zwingen? «Aldi sucht grundsätzlich den partnerschaftlichen Weg für eine Einigung mit



«Schweizer Bauer»
3001 Bern
031/ 330 34 44
www.schweizerbauer.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 31'332
Erscheinungsweise: 2x wöchentlich

Themen-Nr.: 541.3
Abo-Nr.: 1008268
Seite: 7
Fläche: 38'258 mm²

Bio Suisse», so die Antwort des Aldi-Sprechers. Das Angebot des Discounters, Forschungsprojekte zu unterstützen, wurde ausgeschrieben.

Bio Suisse: Kein Druck

Bei Bio Suisse reagiert man auf die Aussagen der Weko gefasst. «Unsere Distributionspolitik ist klar festgehalten. Markenprodukte, die mit der Knospe ausgezeichnet sind, und Bioprodukte ohne Verwendung unseres Labels dürfen in allen Kanälen angeboten werden. Wir sehen aktuell keine Veranlassung, daran etwas zu ändern», beantwortet Sabine Lubow, Leiterin

Öffentlichkeitsarbeit von Bio Suisse, eine Anfrage des «Schweizer Bauer». Lubow hält fest, dass seit Sommer 2012 keine Gespräche mehr stattfanden (wir berichteten). Es bestehe kein Druck vonseiten der Discounter. Aber weshalb will Bio Suisse keine Zusammenarbeit mit den Discountern? Biobauern sollen für ihre Produkte einen fairen Preis erhalten. «Ein starker Preisdruck oder Preiskampf im Detailhandel auf Kosten der Produzenten wäre kontraproduktiv, würde den Biolandbau gefährden und niemandem Nutzen bringen», hält Lubow fest. Macht Coop Druck,

dass keine Zusammenarbeit zustande kommt? Man arbeite gut zusammen, von Druck könne keine Rede sein, betont Lubow. Aber was müssten die Discounter tun, damit eine Zusammenarbeit möglich wäre? «Wir erwarten sichtbare Zeichen einer Vorleistung in Zusammenhang mit einem längerfristigen und konkreten Engagement für den Biolandbau. Dies ist und war seitens der Discounter bislang nicht der Fall. Denn wer seinen Bauernbetrieb auf Bio umstellt, nimmt eine zweijährige Umstellzeit in Kauf und ist somit zu einem Bekenntnis mit Vorleistung bereit», sagt Lubow.