

- 2 Impressum
- 4 Kurzfutter

## Lohnverarbeitung

- 6 Gemeinsam Wert schöpfen
- 8 In Perroy erfindet sich die Lohnkeltere neu
- 10 Standbein mit Fleisch am Knochen
- 11 «Wir können fehlende Zutaten beisteuern» – Paul Brunner, Beyeler Lebensmittel

### Landwirtschaft

- 12 Ackerbau Eigenheiten des Streifenanbaus
- 14 Ackerbau Mittel und Wege zur Ertragsoptimierung
- 16 Stallmanagement Brände verhüten
- 18 Schweinehaltung Wasser füttern
- 20 FiBL-Beratung

### Verarbeitung und Handel

- 21 Handel und Preise

### Bio Suisse und FiBL

- 22 Interview «Bio allein kann nicht alle Probleme lösen» – Bernard Lehmann
- 24 Bio Suisse Herbst-DV (Traktanden)
- 26 Bio Suisse News
- 27 FiBL News
- 29 Agenda/Marktplatz

## Es muss sich lohnen

Die Lohnverarbeitung ist keine Idee der Neuzeit. Eine der nachweislich ältesten Formen ist das Mahlen von Getreide gegen Entgelt. Laut dem Historischen Lexikon der Schweiz stammen erste Belege für Wassermühlen in Avenches VD und Cham ZG aus der Römerzeit. Im späten Mittelalter war unser Land schliesslich von einem dichten Mühlennetz durchzogen. Diese Mühlen waren «per se Kundenmühlen», wie es im Lexikon heisst, und zwar bis ins 19. Jahrhundert: «Als öffentliche Dienstleistungsbetriebe waren sie verpflichtet, das Mahlgut ihrer Kunden für einen fixen Lohn zu mahlen.» Statt selbst in eine Mühle investieren zu müssen, nutzten die Bauern und Bäuerinnen also die schon vorhandene Infrastruktur. Wenn auch nicht immer in einem freien Markt, wegen Monopolen und der Obrigkeit.

Die grundlegende ökonomische Logik hinter der Lohnverarbeitung – ob Mahlen, Keltern, Metzgen oder Ölpresen – gilt bis heute und ist mit der Frage verknüpft: Wie kann ich meine Rohwaren veredeln, ohne selbst in Anlagen, Personal und Know-how investieren zu müssen? Eine Frage, die insbesondere für direktvermarktende Biobetriebe essenziell ist, wie unser Schwerpunkt ab Seite 6 zeigt. Denn wenn mancherorts lokale Verarbeitungsstrukturen verschwinden oder konventionelle Lohnverarbeiter aus Kontroll- und Kostengründen die Biozertifizierung scheuen, entstehen Lücken. Diese gilt es zu füllen. Denn eine funktionierende Biowertschöpfungskette, die sich für alle lohnt und lohnen muss, braucht nicht nur gute Rohwaren und eine kaufbereite Kundschaft, sondern auch die Dienstleister dazwischen.



René Schulte  
Chefredaktor

**Titelbild:** Die Kundenmetzgerei von Biolandwirt Martin Steiner und seiner Frau Andrea bietet lokalen direktvermarktenden Viehbetrieben einen wichtigen Service. *Bild: Christian Pfister, FiBL*