



LANDfreund
3302 Moosseedorf
031/ 558 37 87
<http://landfreund.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 12'180
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 541.3
Abo-Nr.: 1008268
Seite: 10
Fläche: 68'128 mm²

«Mit Bio mehr am Markt abholen»

Fritz Glauser hat seinen Betrieb zuerst auf Bundes-Bio umgestellt, ist dann aber im zweiten Jahr zu Bio Suisse gewechselt. Nicht ganz freiwillig.

LANDfreund: Herr Glauser, mit der AP14 werden Ackerbaubetriebe im Tal innerhalb von zehn Jahren voraussichtlich rund ein Drittel ihres Einkommen verlieren. Haben Sie auf Bio umgestellt, um diesen Verlust aufzufangen?

Fritz Glauser: Nein, diese Gedanken waren schon vorher in unserer Familie. Das hat nicht direkt mit der AP14 zu tun.

Aber es wird dazu führen, dass sich ihr Einkommen verbessert?

Glauser: Jein. Wir haben jetzt zwar mehr Einnahmen bei den Direktzahlungen. Aber es gibt auch mehr Aufwände. Ob sich der Mehraufwand für zum Beispiel das Blackenstechen rechnet, wissen wir im Moment noch nicht.

Zumal auch noch Kontroll- und Zertifizierungskosten anfallen.

Glauser: Ich bin mit der Arbeit der Kontrolle zufrieden, da gibt es nichts. Aber die Rechnung hat sich verdreifacht. Und das hat nichts mit dem Volumen der Kontrolle zu tun. Eine Steigerung von zehn, zwanzig Prozent hätte ich ja noch verstanden.

Hat es zu wenig Biobetriebe, um die Fixkosten zu verteilen?

Glauser: Sicher. Aber nicht in diesem Ausmass. Ich denke, es liegt eher daran, dass überall dort, wo Mehrwert geschaffen wird, man damit höhere Tarife rechtfertigt.

Sie holen dafür Geld am Markt: Beim Ge-

treide sind die Biopreise ja rund doppelt so hoch.

Glauser: Das stimmt, wir haben einen guten Preis beim Bio-Getreide und vom Anbau her ist Getreide nicht die schwierigste Biokultur. Es ist ja auch nicht das Getreide, das die Produzenten daran hindert auf Bio umzusteigen.

Sondern?

Glauser: Die anderen Kulturen in der Fruchtfolge wie Kartoffeln, Raps, oder Zuckerrüben.

Bio-Zuckerrüben sind am Markt doch gesucht?

Glauser: Die Grossverteiler wollen aber nicht mehr bezahlen als für Biozucker aus dem Ausland. Und vom Aufwand her kann man genauso gut Rüebli machen, dann ist wenigstens der Erlös besser.

Raps zählt hingegen als Risikokultur.

Glauser: Der Rapsglanzkäser ist auch für den Extensiv-Anbau ein Problem. Da braucht es noch Fortschritte im biologischen Pflanzenschutz.

Wie siehts mit Biokartoffeln aus?

Glauser: Das kommt für uns vom Betrieb her nicht in Frage und die Kultur ist anspruchsvoll. Da sind wir wieder beim Punkt, warum im Ackerbau weniger Bauern umstellen.

Sie haben sich zuerst für Bio gemäss Bio-Verordnung entschieden und stellen nun auf Knospe-Bio um. Warum sind sie nicht

gleich Mitglied von Bio Suisse geworden?

Glauser: Wir liefern unsere ganze Milch ins Gruyère-Segment und es gibt in unserer Gegend keine Käserei, die Bio-Gruyère macht. Zudem ist der Markt für Bio-Gruyère gesättigt. Das hat damit zu tun, dass der Gruyère als AOC-Produkt schon ein sehr naturnahes Produkt und bereits im Hochpreissegment plaziert ist.

Sie könnten aber auch an die Elsa liefern, Sommer-Biomilch ist doch gefragt?

Glauser: Wenn wir Biomilch im Industriesektor verkaufen, haben wir einen tieferen Preis als beim Gruyère. Zudem ist unser ganzer Betrieb auf die silofreie Produktion ausgerichtet. Wir wollen das nicht auf den Kopf stellen. Wir wollen auch nicht neue Investitionen tätigen und dann weniger verdienen. Dazu kommt, dass wir alles im Dorf haben: Die Käserei und einen Saustall in dem die Schotte verwertet wird und von wo der Hofdünger wieder zurück kommt.

Weil wir die Milch an die Dorfkäserei verkaufen und das Futtergetreide selbst auf dem Betrieb verwenden, haben wir uns erst einmal für Bundes-Bio entschieden. Daneben haben wir noch ein paar Privatkunden im Fleisch-Direktverkauf. Die finden das alle super, dass wir jetzt Bio machen. Aber ob das Knospe ist oder nicht, ist denen nicht so wichtig.

Datum: 01.09.2012

LANDfreund



LANDfreund
3302 Moosseedorf
031/ 558 37 87
<http://landfreund.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 12'180
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 541.3
Abo-Nr.: 1008268
Seite: 10
Fläche: 68'128 mm²



Bio-Brotgetreide lässt sich praktisch nur mit Knospe vermarkten.



LANDfreund
3302 Moosseedorf
031/ 558 37 87
<http://landfreund.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 12'180
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 541.3
Abo-Nr.: 1008268
Seite: 10
Fläche: 68'128 mm²

Dann bleibt nur noch das Brotgetreide.

Glauser: Wir hatten Kontakt mit verschiedenen Bauern in der Westschweiz, die auch Bundes-Bio machen wollten. Aber bei den nachgelagerten Stufen stiessen wir an Grenzen. Es bräuchte in der Sammelstelle eine zusätzliche separate Lagerung.

Letzten Endes hätten wir beim Biogetreide vier verschiedene Stufen: Bio Suisse mit Knospe, Import-Knospe, Bundes-Bio und dann noch EU-Bio, bei dem auch der sektorielle Anbau erlaubt ist. Für unsere paar Dutzend Tonnen Brotgetreide lohnt sich das nicht.

Wie gross sind denn die Unterschiede im Getreidebau zwischen Bundes-Bio und Knospe?

Glauser: Null. Ich habe jedenfalls nichts dazu herausgefunden.

Vorerst produzieren Sie noch Umstellgetreide. Wem verkaufen Sie das?

Glauser: Wir haben unter der Einfahrt ein Silo gebaut und lagern unser Umstellgetreide dort.

Sie verfüttern also alles selbst?

Glauser: Genau. Das kann man ja noch in den Folgejahren brauchen. Und wir können dann umso schneller Brotgetreide produzieren. Das ist das Problem mit der Umstellerei: Man hat im Prinzip zwei Jahre lang Kosten auf Bio-Niveau und auf der Einkommenseite nur den konventionellen Preis.

Das kann bei jemanden, der viel Vieh hat und knapp Futter, ein Loch

in die Kasse reissen. Zudem hat man in der Umstellungsphase in der Regel auch schon tiefere Erträge.

Höre ich heraus, dass Sie künftig in Bern dafür werben werden, dass die Umstellbetriebe mehr Geld bekommen?

Glauser: Ich bin für eine starke Unterstützung in der Umstellung. Da braucht es mehr Mittel. Aber ansonsten müssen wir mehr am Markt abholen. Es bringt ja keinen Rappen mehr für die Landwirtschaft, wenn wir innerhalb der Direktzahlungen das Geld einfach umschichten.

Heute versucht jeder möglichst viel vom Direktzahlungs-Kuchen zu bekommen. Der Witz dabei ist, dass nachher die Abnehmer sagen, wir zahlen nicht mehr, ihr habt doch die ergänzenden Direktzahlungen. Wenn wir dagegen am Markt, wo heute für rund zehn Milliarden Franken Produkte verkauft werden, zehn oder zwanzig Prozent mehr abholen für Label-Produkte, dann steigt das Einkommen der Bauern.

Der Bio-Getreidepreis hängt stark vom Importanteil ab. Je mehr billig importiert werden kann, desto eher kann man den Schweizer Preis hoch halten.

Glauser: Die Importe sind tatsächlich viel billiger und man hat beim Biogetreide denselben Zollansatz wie beim konventionellen. Bei einer Mischrechnung mit 25 Prozent Inland und 75 Prozent Import, kann man im Inland je-

derzeit 100 Franken zahlen und das Getreide kostet den Müller oder Bäcker trotzdem nicht mehr als 85 Franken. Bei einem Inlandanteil von über fünfzig Prozent wird das schwieriger.

Stellen manche Getreideproduzenten deswegen nicht um, weil sie fürchten, dass der Preis sinkt?

Glauser: Das glaube ich nicht. Der Getreideproduzent überlegt eher, wo steht der konventionelle Preis in zehn Jahren. Was ich dagegen noch nicht gespürt habe ist, dass diejenigen, die heute Biogetreide machen, im Land herum fahren und sagen komm, mach doch auch Biogetreide.

Bio Suisse zwingt die Lizenznehmer Knospe-Getreide zu kaufen, sie bestimmt auch die Höhe der Importe. Wird beim Zollkontingent überhaupt nach Produktionsform unterschieden?

Glauser: Nein. Wenn man viel Konventionelles reinnimmt, hat es kein Kontingent mehr für Bio. Wir hatten die Situation, dass nur knapp Kontingente für Biogetreideimporte übrig blieben. Ob das eine Strategie war ...? Der Bund ist jedenfalls nicht darauf eingestiegen. Er hat das Kontingent nicht ausgedehnt. Inzwischen läuft das wieder gut und die meisten Verarbeiter haben ja auch Bioware im Sortiment.

Interview: Eveline Dudda