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

Herausgeber: Bioforum Schweiz

Band: 69 (2014)

Heft: 4

Artikel: Wieviel Fairness für Schweizer BiobäuerInnen?

Autor: Kessler, Hans-Georg

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-891177

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 08.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Wieviel Fairness für Schweizer BiobäuerInnen?

Eine beachtliche Zahl von Lebensmitteln ist heute als Produkt aus fairem Handel zertifiziert. Es sind in aller Regel Produkte des Südens. Was wir den Zucker-, Kaffee-, Reis- oder Baumwollbäuerinnen mit Fairtrade zuerkennen sollen, scheint einigermassen klar – wenigstens aus Sicht der «ersten Welt»: kostendeckende Preise, gesicherte Abnahme der Ernten, anständige Arbeitsbedingungen und ein soziales Umfeld mit z. B. Schulbildung für die Bauernkinder. Doch was heisst Fairness für die BäuerInnen des Nordens, zum Beispiel für die BiobäuerInnen in der Schweiz?

Hans-Georg Kessler.[1] Die Diskussion über faire Handelsbeziehungen zwischen Abnehmern und BioproduzentInnen in der Schweiz ist zwar ebenfalls seit geraumer Zeit in Gang. Doch scheint hier weniger Klarheit zu herrschen, was unter Fairness zu verstehen ist. Ein gutes Beispiel dafür liefert das Geschehen um den Bioweizenpreis diesen Sommer (2014). Die roten Köpfe haben seither sicher wieder zu ihrer normalen Gesichtsfarbe zurückgefunden, und ein Teil der Ernte ist bereits verbackt und gegessen. Die Diskussion um die Preise für Biobrotgetreide sorgte aber im kühlnassen Juli für heisses Blut.

Richtpreis oder Supplement?

Die Preise für Bioweizen, -roggen und -dinkel werden jeweils anfangs Juli im Sinne eines Richtpreises zwischen Vertretern der BiobäuerInnen (Fachkommission Ackerkulturen von Bio Suisse, Biofarm und Progana) auf der einen und Vertretern der Mühlen auf der anderen Seite festgelegt. Dieser Richtpreis war vor Jahren, als er geschaffen wurde, eine starke, wichtige Grösse. Ein klarer Preis schafft transparente, verlässliche Verhältnisse – für alle Teilhaber des Marktes: BäuerInnen, Verarbeiter und Handel.

Doch mit dem Einstieg neuer, nicht ausschliesslich im Biolandbau engagierter Unternehmen gewannen Zuschläge zum Richtpreis an Bedeutung. Zwei oder gar drei Franken mehr pro Dezitonne – bei einer rechten Brotgetreidefläche macht das bald einmal einen Hunderter aus. **Nicht wenige, vor allem neu in den Biolandbau eingestiegene BiobäuerInnen sind sich aber ob dem Schnäppchen mit dem Supplement nicht mehr bewusst, dass die wichtige Errungenschaft im Biobrotgetreidemarkt die Entkoppelung vom – viel tieferen! – Import-Biobrotgetreidepreis ist.** Bei Weizen beträgt diese Differenz Fr. 30.–/dt oder mehr! Die Frage stellt sich darum nach dem wirklich wichtigen Partner im Biobrotgetreidemarkt: Ist es der Supplement-Zahler oder der, welcher für einen starken Richtpreis einsteht?

Gute Nachfrage – guter Preis! Oder doch nicht?

Eine hohe Nachfrage führe zu einem höheren Preis, lehren uns die Ökonomen. Also sollten die optimistischen Verkaufszahlen über wachsenden Absatz von Brot und anderen Bioprodukten doch höhere Biomahlgetreidepreise rechtfertigen. Erst recht bei einer Inlandsversorgung von erst rund einem Drittel und zudem einer – zum Zeitpunkt im Juli 2014 noch – eher auf reduzierte Erträge deutenden Ernte-Schätzung.

An der Preisrunde zeigten die Verarbeiter aber kein Musikgehöhr für eine Preiserhöhung von 2 bis 3 Franken pro Dezitonne: «Wir diskutieren hier sicher nicht über mehr als 106 Franken – den bisherigen Richtpreis», liessen die Verarbeiter verbal die Muskeln spielen. Und dies, obwohl alle wussten, dass bisher munter Supplements zum Richtpreis bezahlt und von den Verarbeitern mitgetragen worden waren. Und obwohl alle wussten, dass mittlerweile sogar für Import-Knospe-Getreide, insbesondere für Dinkel, sehr hohe Preise – sogar weit über dem Schweizer Richtpreis – bezahlt wurden. Eine Situation, die sich übrigens wegen des Auswuchsproblems jetzt wiederholt. **Insbesondere ging es bei der von Bauernseite geforderten Preiserhöhung nicht um eine reale Erhöhung des Geldertrages aus dem Weizenanbau, sondern um den Ausgleich des durch die tieferen AP14-17-Ackerbaubeiträge verursachten Ausfalls an Direktzahlungen.** Vom Markt hätte ausgeglichen werden sollen, was Politik, resp. BLW nicht mehr zu tragen bereit sind.

Doch dafür zeigten die Verarbeiter noch weniger Verständnis. Wie gewohnt in solchen Verhandlungen wurde ins Feld geführt, dass die KonsumentInnen höhere Biobrotpreise mit geringeren Käufen quittieren würden. Vielleicht trug auch die Diskussion um die von Seiten der Verarbeiter gewünschte «Qualitätsbezahlung» zu deren Verweigerung zum höheren Richtpreis bei: Wenn schon mehr bezahlt werden soll, dann nur, wenn auch die «Qualität stimmt», sprich: wenn der Bioweizen einen überdurchschnittlichen Protein- und Feuchtkleber-Wert aufweist.

Gespräch ist Basis für fairen Handel

Angesichts dieser für die biobäuerlichen Vertreter konsternierenden Situation hätte man sich auch zur Verweigerung eines Richtpreisbeschlusses hinreissen lassen können. Aber ein solches Ausscheren aus dem bewährten System war für die Mehrheit der ProduzentInnenvertreter keine Option. Nicht nur, um die Gesprächspartner am anderen Ende des Tischs nicht vor den Kopf zu stossen und damit langfristig den runden Tisch infrage zu stellen. Eine Verweigerung des Richtpreises hätte ein Zeichen der Unsicherheit für den Biomarkt ganz allgemein gesetzt. Und diese Unsicherheit hätte die effektive Marktlage ja schlecht widerspiegelt. Ein wichtiger Faktor des fairen Handels ist das Gespräch – das wurde von Bio Suisse richtig erkannt. Gespräche zwischen den Branchenpartnern sind darum ein bedeutendes Element des Bio Suisse-Verhaltenskodexes zum Handel mit Knospe-Produkten. Ein Gespräch führt aber nur dann zu mehr Fairness, wenn die Gesprächspartner bereit sind, aufeinander zuzugehen, dem anderen zuzuhören und dessen Argumente ernst zu nehmen. Das ist im besagten Kodex sinngemäss auch so niedergeschrieben. **Ist es nun fair, wenn an einem runden Tisch offensichtlich die Nicht-Bereitschaft zur Verhandlung offen demonstriert wird? Ist das noch Gesprächsbereitschaft?** Fairness ist zwar auch von den Menschen abhän-

[1] *Der Autor ist Leiter der Abteilung Landwirtschaft bei der Biofarm Genossenschaft in Kleindietwil.*

gig, die an den Gesprächsrunden teilnehmen. Aber die Marktmacht von gewinnorientierten Unternehmen kann Fairness in Frage stellen.

Wer am längeren Hebel sitzt ...

Marktmacht und Fairness sind gewiss nicht leicht unter einen Hut zu bringen. Das ist ja auch aus der Fairtrade-Situation im Süden bekannt. Wie bedeutsam ist für den grossen Partner im Gespräch der kleine – und umgekehrt? Hierzu lässt der Bio Suisse-Kodex Spielraum. Aus der «respektvollen Zusammenarbeit» und der «Wertschätzung der Leistungen des Gegenübers» könnte man allenfalls ableiten, dass das Ausnutzen von Marktmacht ein Verstoss gegen diese Regeln darstellt.

Der im Markt stärkere Partner handelt dann fair, wenn er seine Position nicht – oder wenigstens nicht über Gebühr – ausnutzt; wenn der Schwächere im Markt auch gut mit dem starken Partner leben kann. Was für eine gute zwischenmenschliche Beziehung gilt, sollte auch in Geschäftsbeziehungen gelten. Die beiden Partner gehen aufeinander zu. Derjenige auf dem Ross steigt ab und begibt sich auf Augenhöhe zum andern. Im besagten Kodex findet sich allerdings keine Passage, in welcher die Ausnutzung von Marktmacht explizit angeprangert würde. Wäre dies denn ein zu frommer Wunsch? Oder ist das einfach der Unterschied zwischen freundschaftlichen und Geschäftsbeziehungen?

Alle Akteure an den Tisch!

Im Verhaltenskodex wird gefordert, alle Bioakteure einzubinden. Eine sehr kluge Vorgabe – wie es auch unserer Erfahrung bei Biofarm entspricht. **Denn wenn die für den Verkauf eines Produkts Verantwortlichen direkt von den BäuerInnen hören können, warum diese einen bestimmten Preis für ein Produkt zur Deckung ihrer Produktionskosten benötigen, ist ihre Bereitschaft zum Entgegenkommen eher zu erwarten.** So konnten wir jedenfalls eine Erhöhung des Preises für Raps, für den ein erhebliches Anbaurisiko besteht, den Leuten von Migros gut erklären – und dafür Verständnis ernten.

Umgekehrt kann das Fernbleiben aller Beteiligten oder eine Preisdiskussion mit nur einem Verarbeiter schlicht zu Falschaussagen führen. Der Preisdruck der Grossverteiler wird von den Verarbeitern auch schon mal herbeiphantasiert. Uns ist ein Fall bekannt, wo sich der zuständige Vertreter eines Grossverteilers zu einer geforderten Preiserhöhung gar nicht geäussert hatte – aber der Verarbeiter dennoch mit der Argumentation «Preisdruck von oben» eine Preiserhöhung ablehnte. Ein solches Verhalten wird schliesslich auch vom Markt belohnt – mit höherer Marge. Dass die wirklich Grossen im Markt – Migros und Coop – mit ihren Verkaufsverantwortlichen, den «Category-Managern» bei den Preisverhandlungen am Tisch sitzen sollen, ist darum eine wichtige Forderung. Diese Forderung wird aber in den von Bio Suisse organisierten Richtpreisrunden nicht erfüllt. Denn dagegen wird das Argument der Preisabsprache unter Konkurrenten ins Feld geführt. Das ist vielleicht die Krux der Richtpreisrunde, die allerdings bei Produkten, wo direkte Verhandlungen zwischen Produzent und Verkäufer möglich sind, umgangen werden kann – siehe Beispiel Raps.

«... und unsere täglichen Marktmachtverhältnisse gib uns heute ...» Wie viel Fairness wir mitessen, sieht man dem Brot nicht an. Und auch die Verpackung gibt darüber keine Auskunft.

Foto: © Europäische Kommission

Und die KonsumentInnen?

Im Selbstverständnis des Bio Suisse-Verhaltenskodexes sind auch die KonsumentInnen erwähnt. Nur: Wo sind sie in den Verhandlungen? Und nehmen sie ihre Verantwortung beim Einkaufen auch wahr? **Wir wissen nur allzu gut, dass tiefere Preise eine erkleckliche Zahl von KonsumentInnen von einem Laden zum nächsten und auch über die Landesgrenze bewegt.** Für sie steht nicht das gesunde, natürlich produzierte Lebensmittel zuoberst auf der Prioritätenliste des Einkaufszettels. Und in unserer Zeit der Beliebigkeit gibt es auch nicht wenige KonsumentInnen, die einmal Bio, einmal regional, einmal billig und einmal luxuriös einkaufen – womöglich auch während ein und desselben Einkaufs. In dieser Situation können wir aus bäuerlicher Sicht nicht bedingungslos einen kostendeckenden Preis einfordern. Denn dieser kann seitens von Verarbeitern, Händlern und Grossverteilern einfach nur für eine beschränkte Menge bei den KonsumentInnen realisiert werden.

Wachstum und Fairness

Es gibt nicht wenige, die nicht hören mögen, dass das Wachstum des Biomarktes Grenzen hat. Denn wenn faire Preise ausbezahlt werden sollen, muss die Menge gesteuert werden. **Aber ist das ein ehrlicher Biomarkt, wenn die Spitze der Fahnenstange für faire Preise bereits bei einem Brotgetreide-Inlandanteil von rund einem Drittel erreicht ist, wenn also der Preisdruck schon bei einem so geringen Selbstversorgungsgrad beginnt?** Denken die KonsumentInnen nicht, dass Bio auch regional – eben innerhalb der Landesgrenze – produziert werden müsste?

Ein Gedankenspiel: Könnten wir den Bedarf an Bioweizen zu 100 % aus Schweizer Herkunft decken und würden wir den Produzentenpreis auf dem heutigen Niveau belassen, würde der Brotpreis vielleicht derart steigen, dass wir letztlich keinen Hektar Bioweizen mehr anbauen könnten – einfach weil viel weniger KonsumentInnen das teurere Biobrot noch kauften. Eine pessimistische Prognose, gewiss. Sie führt uns aber an den Punkt, wo wir uns die Frage nach Sinn und Unsinn des Wachstumszwangs auch für den Biomarkt stellen müssen. Es ist daher wichtig, dass wir miteinander reden, über faire Preise, Mengen, Margen, KonsumentInnenbedürfnisse, Wertschätzung der Leistungen des Gegenübers – und über das nachhaltige Wachstum des Biomarkts. ●