

# Das heimische Biotännchen, ein harziges Geschäft

Die Nachfrage nach Bioweihnachtsbäumen steigt. Grossverteiler Coop will das Angebot erhöhen und wirbt unter den Produzenten fürs Umstellen. Doch viele Landwirte schrecken vor dem Mehraufwand und den Anbauproblemen in der Biokultur zurück.

**E**s dauert mindestens sechs Jahre, bis aus einem Setzling ein Weihnachtsbäumchen wird; ein stattlicher Baum will acht bis elf Jahre lang wachsen. Dagegen nehmen sich die Feiertage, an denen der Baum in der Stube steht, kurz aus. Dennoch sind die Erwartungen der Konsumentinnen und Konsumenten an ihren Christbaum hoch: Gleichmässig im Wuchs soll er sein, das Grün bitteschön satt.

So ein Prachtstück gedeiht nur unter entsprechenden Anbaubedingungen. Staunässe schadet dem Christbaum ebenso wie Spätfrost, eine lange Vegetationszeit oder übermässig viel Stickstoff.

Im konventionellen Anbau von Weihnachtsbäumen werden Pilzkrankheiten und Insekten mit Pflanzenschutzmitteln ferngehalten; Herbizide bekämpfen Unkraut. Doch einige Landwirte in der Schweiz bauen Weihnachtsbäume unter dem Bio Suisse Gütesiegel an. Für die Setzlinge, die in der Regel nicht aus biologischen Forstbaumschulen stammen, benötigen die Landwirte eine Sonderbewilligung von der Saatgutstelle des FiBL – Biosetzlinge sind bis anhin Mangelware.

## Schlimme erste Jahre

Hans-Jakob Fünfschilling und sein Sohn Simon stellten ihre Produktion 2007 auf Bio um. Auf 17 Hektaren bauen sie Nordmann-tannen, Rot- und Blautannen an. Nach Jahrzehnten konventionellen Anbaus sagt Hans-Jakob Fünfschilling: «Die ersten Biojahre sind eine Katastrophe.» Der Aufwand sei kaum zu bewältigen. Die Hauptsorge bereitet ihm das Gras, dessen er nicht Herr wird. Der Landwirt versuchte, die Bäume mit Pflöcken vor der Mähmaschine zu schützen – mit dem Ergebnis, dass der Pfahl die Wurzeln behinderte. 20 bis 30 Prozent der Bäume seien kaputt gegangen. Dazu kommen Läuse. Wuchernde Brombeeren müssen jedes Jahr zurückgekämpft werden.

Fünfschilling sagt: «Die Ansprüche an Biobäume sind hoch; die Leute ver-

gleichen mit den konventionell angebauten. Mit biologischer Kulturführung sei aber nicht das gleiche Resultat zu erzielen. Während im konventionellen Anbau einige Mittel zur Verfügung stehen, um das Wachstum besser zu steuern, müssen Biolandwirte Zeit und Handarbeit investieren. Allenfalls muss die Kultur zwei oder drei Jahre länger stehen, um Qualitätsmängel noch auszugleichen. Die Farbe lässt sich mit synthetischen Düngemitteln beeinflussen. Doch die Knospe-Richtlinien verbieten synthetische Pflanzenschutzmittel und Dünger – Biobäume sind daher oft etwas blasser als die konventionelle Konkurrenz.

## Schwacher Euro, starke Konkurrenz

Deshalb steht Fünfschilling jetzt vor dem Problem, dass der langjährige Abnehmer Coop jeden fünften der vom Landwirt markierten Bäume als ungenügend aussortiert hat. Der Preis fürs Bioprodukt soll etwa zehn Prozent über dem für Bäume aus konventionellem Anbau liegen. «Für uns ist der Preis in Ordnung. Aber wenn die Qualität nicht stimmt, wird es trotzdem schwierig», so Fünfschilling. Geht die erste Wahl an Coop, bleibt für andere Abnehmer der Rest – die zahlen allerdings nur den Preis für konventionell angebaute Bäume. Und da der Markt wegen des schwachen Euros ohnehin unter Druck ist, verspricht Fünfschilling

sich nicht allzu viel vom diesjährigen Gewinn. «Wir sind schlicht nicht konkurrenzfähig.»

Darum hofft er, dass einerseits die Ansprüche der Abnehmer an Biochristbäume sinken. Auch andere Produzenten finden es nicht motivierend, ihre Bioexemplare mit gleich schönen oder gar schöneren Bäumen zum gleichen Preis messen zu lassen. Andererseits sollte Bio Suisse ihre Anforderungen senken, findet Fünfschilling. Der Landwirt ist frustriert. Trotzdem will er nicht hinschmeissen und zur konventionellen Methode zurückkehren. Man habe A gesagt, jetzt müsse man auch B sagen.

## Coop lockt, Produzenten teils skeptisch

Diese Haltung kann Coop nur recht sein. Der Detailhändler will mehr Nordmann-tannen und Blautannen in Bioqualität verkaufen. Zu den Anforderungen sagt Mediensprecherin Sabine Vulic: «Grundsätzlich gelten für Biobäume aus Sicht des Kunden keine anderen Kriterien als für konventionelle – sie müssen schön sein und gefallen.» Schwierig seien kleine Biobäume, die ungleichmässiger wachsen als in konventionellen Kulturen. «Das gleicht sich mit zunehmendem Wachstum aber aus.» Verwachsene Bäume können als Tannen-Handbünde verwertet werden.

Verkauft werden die Biobäume



Bild: Heikki Sarvaho, Keystone

ausschliesslich in Bern und in der westlichen Schweiz. In den Coop-Filialen, wo Knospe-zertifizierte Bäume und mit dem Eigenlabel Oecoplan ausgezeichnete Bäume angeboten werden, gibt es keine konventionelle Alternative.

Nachdem Coop die Landwirte zum Umsteigen auf Bio angeregt habe, verhalte sich das Unternehmen loyal gegen-

## Waldsystem als Kundenmagnet

Der Umstieg eignet sich vor allem für Landwirte, die bereits über einen Baumbestand verfügen. Denn erst zwischen dem sechsten und zehnten Jahr werfen die Bäume einen Ertrag ab. Werden kontinuierlich Bäume geschlagen, fliessen auch laufend Erträge. Gerade auf kleinen Flächen bietet sich diese Variante im Waldsystem in Kombination mit Direktvermarktung an.

«Es ist auch für die Kundinnen und Kunden attraktiv, wenn der Bestand nie ganz verschwindet und sie sich allenfalls sogar selbst einen Baum aussuchen können», sagt Martin Lichtenhahn vom FiBL.

Je grösser die Anbaufläche ist, desto eher geht die Tendenz mit Blick auf Grossabnehmer dahin, ganze Flächen aufs Mal abzuholzen. Zudem kann die Arbeit rationeller organisiert werden, sowohl beim Aufforsten als auch in der Pflege. ava

über den Produzentinnen und Produzenten, sagt Berater Martin Lichtenhahn vom FiBL. Im Vergleich zum Verkauf ab Hof ist der Absatz über den Grossverteiler mit weniger Aufwand verbunden. Dennoch, und trotz des höheren Biopreises, ist der Anreiz für Landwirte gering. Lichtenhahn weiss: «Die Vermarktung von konventionell produzierten Weihnachtsbäumen ist unproblematisch, der Druck für Alternativen ist klein.» Die Skepsis hingegen ist umso grösser: Viele Produzenten sind Grossabnehmern gegenüber eher skeptisch, zudem bedeutet Bio einen beträchtlichen Mehraufwand. Von den 180 Landwirten, die in der IG Suisse Christbaum organisiert sind, produzieren nur zehn biologisch.

## Schafe als Unkrautvertilger

Das Ausmähen des Unterwuchses ist eine der grössten Herausforderungen in der biologischen Produktion von Weihnachtsbäumen. Weil leistungsfähige Maschinen zwischen den Bäumen kaum Platz haben, kommen teilweise Maschinen mit Tastarmen zum Einsatz, Handarbeit ist gefragt. Laut Lichtenhahn muss



Marke Eigenbau: Mit dieser «Wischmaschine» halten Spaltensteins das Bündchengewebe in den Reihen sauber.

INSERAT

## Die Kleinbauern-Vereinigung gratuliert Bio Suisse zum 30-jährigen Bestehen!

Um neue Ideen in die Landwirtschaftspolitik einzubringen, braucht es zuverlässige Partner. Wir danken Bio Suisse für die gute Zusammenarbeit und das Engagement für eine vielfältige und ökologische Landwirtschaft.



[www.kleinbauern.ch](http://www.kleinbauern.ch)



## Dahinter stehen 40 Jahre Bio-Süssmost Tradition



Seit 40 Jahren wird in der Mosterei Möhl Bio-Süssmost aus Demeter- und Knospenqualität gepresst. Das Obst stammt vor allem von Hochstamm-Bäumen der Bio-Bauern aus der nächsten Umgebung, deren Höfe und Baumbestand nach den Richtlinien der BIO SUISSE bewirtschaftet werden.

Der frisch gepresste Saft wird unter Kohlendruck eingelagert. Erhältlich in Retourflaschen beim Getränkehändler, in SPAR-Läden oder im Reformhaus.



Mosterei Möhl AG, 9320 Arbon  
Telefon 071 447 40 74  
[www.moehl.ch](http://www.moehl.ch)

vor allem in den ersten drei Jahren häufig ausgemäht werden. Sobald die Bäume etwas kräftiger sind, wird die Arbeit einfacher.

Hilfreich können Shropshire-Schafe sein. Die Rasse hat auf alles Appetit – ausser auf Bäume. «Das Weidemanagement ist sehr anspruchsvoll, aber die Schafe sind auch aus Imagesicht eine elegante Methode zur Unkrautbekämpfung», sagt Lichtenhahn. Getestet wird ausserdem Bändchengewebe, das als Unkrautstopper in der Baumreihe auf dem Boden liegt. Aus dem Gartenbau ist das Produkt schon lange bekannt. Noch unklar ist jedoch, wie lange es in Baumkulturen hält und wie es sich auf die Versorgung der Bäume mit Nährstoffen auswirkt.

## Mehr verkaufsfähige Bäume dank guter Pflege

Während Hans-Jakob Fünfschilling konstatiert, dass nach dem zweiten Jahr Blätter und Erde auf dem Gewebe liegen bleiben und einen Nährboden für Unkraut bilden, machen Verena und Alfred Spaltenstein auf ihren neun Hektaren Weihachtsbaumland gute Erfahrungen mit der Kombination aus Bändchengewebe, Shropshire-Schafen und Handarbeit. Seit vier Jahren decken die Landwirte die Böden mit der Folie ab. Damit das Gewebe nicht unter Erdschichten verschwindet, bastelten die Landwirte eigens eine Art Wischmaschine, die den Schmutz wegbürstet.

Alfred Spaltenstein, Präsident der IG Suisse Christbaum, schätzt, dass in konventionelle Anbauflächen 80 Stunden voll mechanisierter Arbeit pro Jahr und Hektare investiert werden müssen. Er dagegen wendet jährlich 200 Stunden pro Hektare auf. Der Ertrag gibt ihm Recht: Mit wenig Aufwand kommt man

## Importland Schweiz

Die Schweiz importiert die meisten Weihnachtsbäume: Nur etwa 40 Prozent der geschätzten Million verkaufter Bäume werden hierzulande geschlagen. Coop fördert den Anbau von Bio-bäumen. Der Detailhändler wirbt direkt bei Produzenten sowie bei der IG Suisse Christbaum für die Umstellung auf biologische Produktion. Inzwischen tragen etwa 20 Prozent der von Coop verkauften Bäume das Bio Suisse Label. Biologisch produzierte Pro-Montagna-Bäume aus Berggebieten machen 35 Prozent des biologisch produzierten Baumsortiments aus. ava



Bilder: Yolanda Hürlimann

Shropshire-Schafe fressen den Unterwuchs, nicht aber die Bäume.

auf eine Ausbeute von 60 bis 70 Prozent, bei guter Pflege sollte dieser Anteil zwischen 80 und 90 Prozent liegen. Spaltenstein kommt auf 90 Prozent. Geht man also beispielsweise davon aus, dass auf einer Hektare statt 7000 bis zu 9000 Bäume die Qualitätskriterien erfüllen, ergibt das bei einem Engrospreis von 30 Franken pro Baum einen zusätzlichen Ertrag von 60'000 Franken «Die richtige Pflege entscheidet also darüber, ob man bloss die Kosten deckt oder ob man etwas verdient», sagt er. Der schwächelnde Euro bereitet auch ihm Sorgen. Als er 2006 umstellte, verlangte er keinen Mehrpreis für Bio – jetzt wird er den Preis nicht reduzieren.

## Ein Käufer für jeden Baum

Pro Jahr nimmt Alfred Spaltenstein etwa 6000 Bäume aus seinen Kulturen. Weil die Nachfrage gross ist, kauft er weitere 2000 Bäume zu. Verkauft wird an Bauern sowie kleinere Händler in der Region. Ausserdem betreut Verena Spaltenstein sieben Verkaufsstände. Der kleinste Baum ist schon für acht Franken zu haben; ein Prachtexemplar von sechs Metern kostet 200 Franken. Die Meterpreise für den Direktverkauf liegen für Rottannen bei 17 Franken, ein Meter Weisstanne kostet 20 Franken, Blaufichte 25 und Nordmanntanne 38 Franken pro Meter.

Weil schon die vorhergehende Generation Weihnachtsbäume verkaufte, ist die Stammkundschaft gross. «Seit einigen Jahren fallen mir auch die vielen jungen Familien mit Kindern an unseren Ständen auf», sagt Verena Spaltenstein. «Die kennen uns zwar nicht, kaufen aber ihre Lebensmittel bewusst ein und wollen das auch bei Christbäumen tun.» Nicht zur Diskussion steht bei Spaltensteins, dass Hofbesucher ihre Bäume selber schlagen. «Es wäre für uns viel zu aufwendig, mit jedem Kunden so lange durch die Kulturen zu laufen, bis er sich für einen Baum entschieden hat», sagt Verena Spaltenstein. Eine clevere und zeitsparende Alternative sind Events zum Selberschneiden, wie sie beispielsweise Firmen für ihre Mitarbeitenden buchen können.

Die Bäume vom Hof der Spaltensteins kommen im direkten Vergleich mit konventioneller Ware vielleicht weniger gut weg – und im Rahmen der standardisierten Qualitätsnormen von Grossverteilern mag das ein Nachteil sein. Doch in der Direktvermarktung gelten andere Regeln. Spaltenstein glaubt, dass Bio-käufer eher Verständnis für einen nicht so perfekt gewachsenen Baum aufbringen. Und auch Lichtenhahn vom FiBL ist überzeugt: «Jeder Baum findet seinen Käufer.» Annett Altwater