

bioaktuell

1/11

DAS MAGAZIN DER BIOBEWEGUNG

FEBRUAR

Extra-
heft
Umstellen
auf Bio



Stich- und nachhaltig:
7 Gründe für den Biolandbau Seite 6

Porträts von Umstellbetrieben Seite 8

Überblick Märkte und Absatz Seite 19



Die Natur weiss, was gut ist.

Deshalb produziert sie für uns täglich frische Produkte wie Bio-Äpfel. Dies ist nur eines von über 1000 Migros Bio-Produkten. Infos auf www.migros.ch/bio

.....



MIGROS
Ein **M** besser.

Bio ist erfolgreich

Ökonomisch erfolgreich, ökologisch weitreichend und sozial verantwortungsbewusst – so sieht die Landwirtschaft der Zukunft aus. Die Bioproduktion kommt dieser Vision nahe und beweist, dass Ökologie und Ökonomie keinen Widerspruch darstellen. Bioprodukte verkörpern Schweizer Grundwerte wie Natürlichkeit und Qualität in hohem Mass. Sie illustrieren auch die Kernelemente unserer Qualitätsstrategie: Die



Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft sichert ihre Qualitätsführerschaft durch nachhaltige, umwelt- und tiergerechte Produktion von Lebensmitteln und durch Partnerschaften innerhalb der Wertschöpfungskette.

Mit Freude stelle ich fest: Bioprodukte sind erfolgreich, der Biomarkt wächst. Es lohnt sich also, die Chance Biolandbau zu ergreifen. Gleichzeitig muss man sich bewusst sein: Die Umstellung auf Bio ist anspruchsvoll; es geht dabei nicht nur um kurzfristige finanzielle Überlegungen. Regelungsdichte und Stabilität der Richtlinien sowie die Einschätzung der eigenen Zukunftsperspektiven spielen eine wichtige Rolle.

Damit wir auch in Zukunft genug zu essen haben, müssen wir unser landwirtschaftliches Potenzial optimal nutzen und die Produktion mindestens im heutigen Umfang erhalten. Um dies bei sich weiter öffnenden Märkten zu erreichen, gilt es, die Qualitätsführerschaft der Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft weiter auszubauen.

Der Bundesrat will dabei nicht allein auf Bio setzen, denn die Bedürfnisse und Ansprüche der Konsumenten sind sehr vielfältig. Neben einem Bio- und Hochpreissegment haben wir auch Mainstream und die Entwicklung Richtung Tiefpreisprodukte. Diese Marktsegmente wollen wir nicht den ausländischen Produzenten überlassen. Deshalb unterstützen wir auch in Zukunft viele Produktionsformen; vorausgesetzt, sie sind der Nachhaltigkeit verpflichtet und leisten einen Beitrag zur Erfüllung der verfassungsmässigen Ziele der Landwirtschaft.

M. Schneider

Johann N. Schneider-Ammann,
Bundesrat,
Vorsteher Eidgenössisches
Volkswirtschaftsdepartement

bioaktuell



8



10



28



32

PRODUKTION

6 Warum auf Bio umstellen?

bioaktuell nennt sieben gute Gründe.

8 Umstellerporträt 1

Als Brigitte und Bruno Bigler 1999 ihren Hof übernahmen, standen Milchwirtschaft und Ackerbau im Zentrum. Heute ist die Tierhaltung auf Mutterkühe und Legehennen umgestellt – und der ganze Betrieb auf Bio.

10 Umstellerporträt 2

Vor dem Wechsel zu Bio betrieb René Stalder intensiven Ackerbau und mästete Schweine. Jetzt liefern Mastremonten einen Teil des Düngers für die grossen Ackerflächen.

FORSCHUNG

16 «Bio braucht neuen Schub»

Was macht den Biolandbau am Markt so erfolgreich? Wie kommt er auch auf der Produktionsseite weiter voran? Interview mit Urs Niggli, Direktor des FiBL.

MARKT UND KONSUM

19 Der Biomarkt im Überblick

Welche Bioprodukte sind besonders gefragt? Wo drohen allenfalls Überschüsse?

22 Stimme der fenaco

Willy Gehriger, Vorsitzender der fenaco-Geschäftsleitung, über die Wachstumsaussichten der Biolandwirtschaft.

25 Was die Konsumenten wollen

Wer kauft Bio? Und worauf achten Biokäuferinnen und Biokäufer?

BIO SUISSE

28 Der Brückenbauer

Gespräch mit Daniel Bärtschi, dem neuen Bio Suisse Geschäftsführer.

RUBRIKEN

32 Ratgeber

34 Notizen

35 Impressum

35 Märtestand

37 Agenda

Titelbild: Aufgestellte Umsteller: Familie Bigler, Vielbringen BE.

Bild: Daniel Fuchs



Für die strengsten Bio-Richtlinien der Schweiz.

Die Knospe von Bio Suisse sowie Demeter gehören zu den weltweit strengsten und am besten kontrollierten Bio-Siegeln. Als Schweizer Bio-Pionier setzen wir schon seit 17 Jahren auf die Knospe. Ohne Kompromisse. Und auch Sie können unseren über 1'600 Naturaplan-Produkten mit der Knospe, die von A bis Z biologisch im Einklang mit der Natur hergestellt werden, bedingungslos vertrauen. Weil man den Unterschied schmeckt: www.coop.ch/naturaplan

naturaplan



Für Bio ohne Kompromisse.

coop

Für mich und dich.

Gesucht: Schweizer Bioproduzenten

In Sachen Bio soll man den Markt entscheiden lassen – das hört man oft. Und tatsächlich: Der Markt hat entschieden. Von Jahr zu Jahr verkauft der Detailhandel rund 5 Prozent mehr biologisch produzierte Lebensmittel. Inzwischen werden für über 1,5 Milliarden Franken Bioprodukte verkauft, Tendenz weiter steigend.

Um die steigende Nachfrage zu decken, stärkt Bio Suisse mit der Biooffensive die bisherigen Biobauern und sucht neue Knospe-Produzenten. Trotz lukrativen Produktionsmöglichkeiten stellen nämlich bislang zu wenig Bauern auf Bio um. Die Schweizer Landwirtschaft verliert so immer mehr Marktanteile ans Ausland.

Die grösste Nachfrage herrscht zurzeit bei Biogetreide, Bioeiweissträgern und Bioweidefleisch. Sind Sie Landwirtin, Landwirt und haben Sie sich schon einmal überlegt, Ihren Betrieb auf Bio umzustellen? Vollkostenrechnungen zeigen, dass der Getreidebau nach Knospe-Richtlinien für Bauernfamilien finanziell attraktiv ist. Umsteller berichten, dass die biologische Produktionsweise ihrer Aufgabe als Landwirt zusätzliche Befriedigung verleiht. Zudem hilft Ihnen Bio bei der Werterhaltung Ihres Betriebes, unter anderem weil vielfältige Fruchtfolgen,



Stephan Jaun, Chefredaktor,
Leiter Information und PR Bio Suisse.

mechanisches Unkrautmanagement und ein natürlicher Nährstoffkreislauf den Boden gesund erhalten – auch für Ihre Hofnachfolger.

Informieren Sie sich jetzt in diesem Heft, in welchen Bereichen des Biomarktes eine hohe Nachfrage herrscht und wo zurzeit der Markt eher gesättigt ist. Bio Suisse informiert Sie über die Marktmöglichkeiten. Das Forschungsinstitut für biologischen Landbau, die kantonalen Bioberater und die regionalen Bioorganisationen stehen Ihnen bei Bedarf beratend zur Seite. Den unternehmerischen Entscheid, ob eine Umstellung für Sie sinnvoll ist, müssen Sie natürlich selber fällen.

Bio Suisse setzt sich mit der Biooffensive auch für ihre bisherigen Mitglieder ein. Sie wird etwa in Bundesbern für einen Aktionsplan Bio vorstellig, um die Rahmenbedingungen für die biologische Landwirtschaft zu verbessern. Von einem ausgewogenen Marktwachstum profitiert zudem die ganze Branche: Wenn zum Beispiel mehr Bioschweinefleisch zur Verfügung steht, können auch mehr Bioschlachtkühe zu Biowurstwaren verarbeitet werden. Und wenn hierzulande mehr Biosonnenblumen wachsen, ist die Ernte plötzlich gross genug, dass die Verarbeiter ein Schweizer Knospe-Sonnenblumenöl pressen können.

In der Schweiz sagt nicht nur der Markt Ja zu Bio, sondern auch die Gesellschaft insgesamt. Die bedeutenden ökologischen Zusatzleistungen des Biolandbaus sind heute angesehen und gefragt. Sorgen auch Sie mit einer Umstellung auf Biolandbau dafür, dass Ihre Produkte und Ihre Arbeit noch mehr Wert erhalten und setzen Sie sich mit uns für eine nachhaltig produzierende Schweizer Landwirtschaft ein. Wir freuen uns darauf!

Stephan Jaun

PS: Laufend aktualisierte Informationen über den Biomarkt und die Biolandwirtschaft finden Sie auch auf www.bio-offensive.ch und www.bioaktuell.ch

bioaktuell



Das Magazin der Biobewegung (Bäuerinnen, Verarbeiter, Handel).
Erscheint monatlich mit zwei Doppelnummern (Juli und Dezember).
Herausgeber: FiBL und Bio Suisse

Ich abonniere «bio aktuell». Zehn Ausgaben kosten mich Fr. 49.– (Ausland Fr. 56.–).

Name

Vorname

Strasse

PLZ/Ort

Datum

Unterschrift

a
b
o

Sieben gute Gründe für den Biolandbau

Der Biomarkt wächst rasant. Kann die Schweizer Landwirtschaft nicht mitziehen, wird sie Marktanteile ans Ausland verlieren. Bio Suisse sucht Bauernfamilien, die ihren Betrieb umstellen. Die Knospe mit dem Schweizer Kreuz ist Garant für eine Schweizer Landwirtschaft mit hoher Wertschöpfung.

Immer mehr Konsumentinnen und Konsumenten kaufen immer mehr Bio-Produkte, sodass der Bedarf nach Erzeugnissen aus biologischer Landwirtschaft laufend steigt. Die Schweizer Biolandwirtschaft vermag diesen wachsenden Bedarf zurzeit aber nicht zu decken trotz guter Produktpreise. Gesucht sind deshalb landwirtschaftliche Betriebe, die auf Biolandbau nach den Knospe-Richtlinien umsteigen. In welchen Bereichen vor allem Betriebe gesucht werden, das zeigt ein Marktüberblick auf den Seiten 19–21.

Bio Suisse, der Dachverband der Schweizer Biolandbau-Organisationen, will im Rahmen der Biooffensive der Branche neue Impulse verleihen, damit mehr Produzenten umstellen und die wachsende Nachfrage nach Schweizer Bioprodukten gedeckt werden kann. Für eine Umstellung sind hier sieben stichhaltige und nachhaltige Gründe aufgeführt.

1. Bio bringt höhere Einkommen

Das jährliche landwirtschaftliche Einkommen von Biohöfen in Tal-, Hügel- sowie Berggebieten ist im Durchschnitt 5300 bis 8800 Franken höher als auf landwirtschaftlichen Betrieben, welche nach

dem ökologischen Leistungsnachweis (ÖLN) produzieren. Das zeigt eine Studie von Agroscope Reckenholz-Tänikon für die Jahre 2006 bis 2008.

Betrachtet man die Zahlen noch genauer und vergleicht biologische und konventionelle Betriebe mit ähnlichen Strukturkennzahlen (Produktionsschwerpunkte, Grösse etc.), so zeigt sich für die Biohöfe ein noch besseres Bild beim Einkommen pro Familienarbeitskraft. Dieses ist um Fr. 8000.– (Bergregion) bis Fr. 15'700.– (Talregion) höher als bei konventionellen Vergleichsbetrieben. Das zeigen Berechnungen des Forschungsinstituts für biologischen Landbau (FiBL) auf der Grundlage der zentralen Buchhaltungsauswertung.

2. Bio hat gute wirtschaftliche Perspektiven

Die Absatzmärkte für Bioprodukte entwickeln sich erfreulich. Wie erste Schätzungen zeigen, stiegen im Jahr 2010 die Verkaufszahlen im Lebensmittelhandel erneut stark an. Schon im Jahr 2009 stiegen sie um 7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Bemerkenswert ist dabei, dass alle Produktgruppen gewachsen sind; besonders deutlich Biofleisch und -fisch sowie Convenience-Produkte. Auch die Direktvermarkter konnten ihren Umsatz

im Jahr 2009 um knapp 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr steigern. Selbst die Wirtschaftskrise der letzten Jahre tat dem Biowachstum keinen Abbruch.

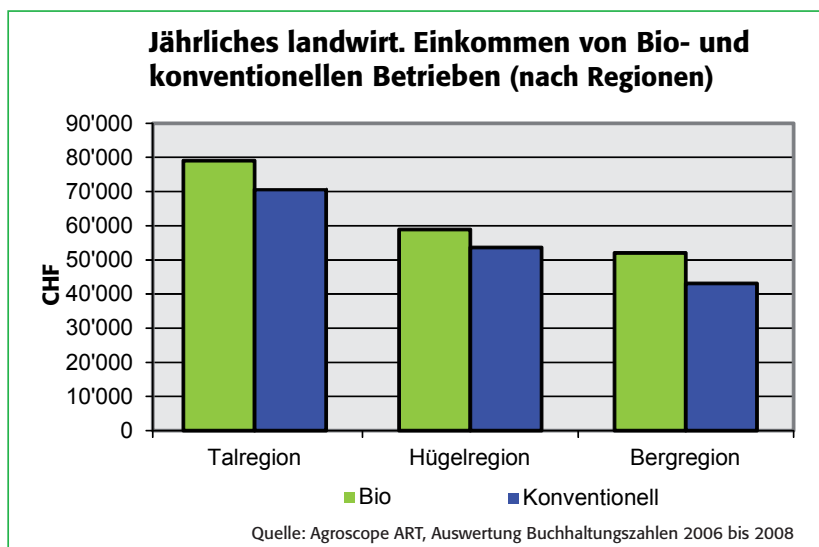
3. Bio entspricht dem langfristigen Trend

Bioprodukte konnten in den letzten Jahren nicht nur umsatzbezogen zulegen, sondern sind auch in der Öffentlichkeit immer stärker verwurzelt. Ein nachhaltiger Lebensstil, zu dem auch der Konsum von Bioprodukten gehört, hat sich etabliert. Aktuelle Marktstudien zeigen, dass rund 60 Prozent aller Konsumenten mehrmals pro Monat Bioprodukte kaufen. Die Knospe, die Qualitätsmarke von Bio Suisse, ist dabei sehr gut positioniert: In einer repräsentativen Studie stuften fast 80% der Befragten die Knospe als «vertrauenswürdig und mehr» ein.

Renommierte Marktforscher wie das Gottlieb Duttweiler Institut in Rüschlikon ZH sind zudem überzeugt vom steigenden Wert des Verkaufsarguments «regionale Herkunft». Die Gründe sind vielfältig: Transparente Herstellungsprozesse, kurze Transportwege, Sehnsucht nach dem Ursprung, Konsumpatriotismus etc. Die biologische Landwirtschaft knüpft in hohem Masse an dieses Kundenbedürfnis an. So gilt für Knospe-Produkte die Inlandbevorzugung, das heisst, Bio Suisse stimmt Importanträgen für Knospe-Produkte nur zu, wenn keine oder zu wenig Inlandprodukte die Nachfrage zu decken vermögen. Bio Suisse trägt also mit der Knospe mit dem Schweizer Kreuz dazu bei, dass sich eine produzierende Schweizer Landwirtschaft mit hoher Wertschöpfung gegenüber dem Ausland behaupten kann.

4. Neue Fachkompetenz wertet den Beruf auf

Die Bio Suisse angeschlossenen Bauernfamilien stehen vor der Herausforderung, ihren Betrieb erfolgreich nach den anspruchsvollen Knospe-Richtlinien zu führen. Es braucht Fachkompetenz, um





BESIGELT

Cartoon von Beat Sigel

mit einem tiefen Kraftfuttereinsatz hohe Lebensleistungen zu erzielen oder um hohe Ackerbauerträge zu erwirtschaften, wenn dafür keine chemisch-synthetischen Pflanzenschutzmittel zur Verfügung stehen. Die Bedeutung der Fachkompetenz der Bäuerin oder des Bauern nimmt auch zu ...

- ... im Technikbereich: Eine ausgefeilte Unkrautbekämpfungsstrategie mit faszinierender und innovativer Landtechnik stellt hohe Ansprüche an Boden-, Kultur- und Unkrautkenntnisse.
- ... beim Betreuen der Pflanzengesundheit: Gegen Pilzkrankheiten und Schädlinge setzt der Biolandwirt auf Strategien wie auf den Einsatz resistenter Sorten, auf vielfältige Fruchtfolgen oder auf Nützlingsweiden.
- ... bezüglich der gezielten Nährstoffversorgung: Bei der Düngung wird der ganze Betrieb mit einbezogen. Bodenbedeckung, Erntereste, Leguminosen, Hofdünger, Kompost und zugekaufte organische Dünger werden gezielt eingesetzt und genutzt, um die Bodenfruchtbarkeit zu erhalten.

Fachkompetenz ist auch beim Risikomanagement verlangt: Ein Biobauer, eine Biobäuerin muss Aufwand und Nutzen richtig abschätzen können. Unkräuter werden eingedämmt, jedoch nicht zu 100 Prozent «eliminiert». Biobauern müssen damit rechnen, dass ihre Felder – gerade bei grossem Krankheitsdruck – ab und zu nicht die gewünschten Erträge bringen. Noch ist nicht gegen alle Krank-

heiten im Biolandbau ein Kraut gewachsen. Zur Fachkompetenz gehört auch, dass Risiken in die Preisgestaltung einkalkuliert werden.

5. Bio hat eine starke Marke

Bio Suisse, der Dachverband der Schweizer Biolandbau-Organisationen, vereinigt über 90 Prozent der Schweizer Biobetriebe, verfügt mit der Knospe über eine sympathische und starke Marke und pflegt ein breites Netzwerk. Das verleiht der Biobewegung Einflussmöglichkeiten gegenüber dem mächtigen nachgelagerten Sektor und gegenüber der Politik und sorgt für Vertrauen bei den Konsumenten.

Zudem haben bei Bio Suisse die Bäuerinnen und Bauern das Sagen: Zweimal jährlich an der Delegiertenversammlung bringen sie ihre Interessen auf Verbandsebene in intensiven Diskussionen ein. Die Delegiertenversammlung ist das oberste Entscheidungsgremium von Bio Suisse.

6. Wissenschaftlich und politisch breit abgestützt

Das Bionetzwerk bietet eine Vielzahl an Beratungs- und Auskunftsstellen. Bio Suisse ist die erste Adresse für Fragen zu Richtlinien, Markt und Politik.

Anbautechnische Fragen zum Pflanzenbau und Fragen zu Tierhaltung und Tiergesundheit werden am besten an die Fachberaterinnen und -berater am FiBL gestellt. Das FiBL ist zudem eine der weltweit führenden Forschungsstellen zur ökologischen Landwirtschaft. Die kan-

tonalen Beratungsstellen sind Ansprechpartner für Umstellberatungen und allgemeine Auskünfte zum Biolandbau in der Region.

Die Politik unterstützt Bio, indem die Biolandwirte für ihre ökologischen Leistungen mit höheren Direktzahlungen entschädigt werden. In Zukunft wird die staatliche Unterstützung noch stärker auf nachhaltige Betriebe ausgerichtet werden.

7. Bio sichert die Zukunft für die Betriebsnachfolger

Ein Leitgedanke im Biolandbau ist das Wirtschaften im Einklang mit der Natur. Natürliche Lebensprozesse werden gefördert und Stoffkreisläufe weitgehend geschlossen. Durch die organische Düngung, die schonende Bodenbearbeitung und den Verzicht auf chemisch-synthetische Pflanzenschutzmittel fördern Biobäuerinnen und Biobauern eine Vielfalt an Bodenorganismen. Das verbessert die Bodenstruktur und hält den Boden leistungsfähig. So bleibt die Bodenfruchtbarkeit erhalten, auch für die nächste Generation. Zudem schützt der Biolandbau weitere Ressourcen, auf die unsere Hofnachfolger angewiesen sind, zum Beispiel sauberes Grundwasser, stabiles Klima oder eine vielfältige Pflanzen- und Tierwelt.

Stephan Jaun und Reto Bergmann, Bio Suisse

i

Zusätzliche Informationen finden Sie auf www.bio-offensive.ch

Die Biolegehennen brachten die Wende

Mit der Umstellung auf Biolandbau haben Biglers aus Vielbringen BE ihrer Arbeit eine neue Perspektive gegeben und ihren Hof als landwirtschaftliches Gewerbe gesichert. Die Aufhebung der Milchkontingentierung bewegte Biglers, auf neue Produktionszweige zu setzen. Und auf Bio.

Wild flatternd rennen die Hennen herbei. Jede möchte die Vorderste sein. Aufgeregtes Gegacker, hektisches Gedränge. Mittendrin steht Bruno Bigler. Er nimmt aus dem Kessel eine Handvoll Körner und lässt sie über die ungeduldig vor ihm wartenden Tiere fliegen. Angelockt vom Pfeifen des Betriebsleiters, kommen auch die Hühner aus dem Stallinnern in den Wintergarten gerannt. Seit rund einem Jahr läuft bei Biglers in Vielbringen bei Worb die Eierproduktion nach Knospe-Richtlinien. Der Legehennenstall ist in einer neuen 40-mal-12-Meter-Halle untergebracht. Ergänzt wird sie durch den integrierten Aussenklimabereich für die 2000 Tiere, einen Kühlraum für die Eier sowie einen Vorraum für Material und Körner.

Ehepaar Bigler vertritt sich gegenseitig

In der Mitte dieses Vorrums steht Brigitte Bigler. Eier rollen vom Band auf den Verlesetisch, an welchem die gelernte Kindergärtnerin steht. Mit flinker Hand füllt sie die Eier in die bereitstehenden Eierkartons. Ein unregelmässiges Muster von weissen und braunen Eiern entsteht. Doch nicht alle Eier genügen Brigitte Biglers prüfendem Blick: Eingedrückte, solche mit Schalenfehler, zu grosse oder zu kleine werden auf separaten Eierkartons

abgelegt. Zwischendurch reibt sie mit dem Trockenschwamm einen Flecken ab, sodass sich die Eier im immer höher werdenden Eierturm makellos präsentieren.

So oft sie kann, führe sie diese Arbeit aus. «Wenn ich nicht da bin, übernimmt Bruno», erklärt sie die Arbeitsorganisation im Hühnerstall. Sie könnten sich gegenseitig voll vertreten.

Bei der Hofübernahme noch Milchkühe

Das war nicht immer so. Bei der Hofübernahme 1999 war alles noch auf Milchwirtschaft und Ackerbau eingestellt. Brunos Vater hatte die Milchviehhaltung ausgebaut. Im Stall standen damals 22 Kühe, das Milchkontingent betrug immerhin 135'000 kg. Trotz Rohmelkanlage und tatkräftiger Mithilfe vom Vater fühlte sich Bruno mit den Milchkühen überlastet. Auch das ständige Angebundensein machte ihm immer mehr zu schaffen.

«Weil ich damals keine wirkliche Alternative sah, hatte ich wohl auch Mühe, mich vom Bestehenden zu trennen», erklärt Bruno. Erst als die Aufhebung der Milchkontingentierung feststand, brachten dies Biglers dazu, etwas zu ändern. Sie verkauften den Kuhbestand und das Milchkontingent und begannen mit Grossviehmast. Nun hatten sie plötzlich

Zeit für etwas anderes – ja mussten sich nach neuen Erwerbsmöglichkeiten umsehen.

Distanz zum Betrieb erleichterte den Entscheid

Bruno Bigler begann als Lastwagenfahrer zu arbeiten. Auch wenn er da nicht die Erfüllung seines Lebens fand, so hatte die Distanz zum Betrieb doch ihr Gutes. Der Landwirt dachte viel über die Ausrichtung des Betriebes nach. Der Ackerbau war auf dem 20-Hektaren-Betrieb mittlerweile zum wichtigsten Bereich geworden. «Doch die Zukunftsaussichten waren auch hier schlecht – mit Ausnahme des Biosektors», schildert Bruno Bigler seine damalige Analyse.

Ausserdem liefen Biglers Gefahr, den Status als landwirtschaftliches Gewerbe zu verlieren. Die Grossviehmast war inzwischen elf Mutterkühen gewichen. Dadurch waren die für das landwirtschaftliche Gewerbe massgebenden Standardarbeitskräfte nochmals zurückgegangen. Mit einer Umstellung auf biologischen Landbau konnten Bruno und Brigitte also gleich zwei Fliegen aufs Mal treffen. Eine Umstellung aus rein rationalen Überlegungen? «Nein, wir haben uns sicher nicht gegen unsere innere Überzeugung entschieden», ergänzt Bruno Bigler.



Biglers 2000er Biolegehennen-Stall ist in einer neuen 40-mal-12-Meter-Halle untergebracht.



«Wenn ich nicht da bin, übernimmt Bruno», erklärt Brigitte Bigler die Arbeit im Hühnerstall.

Betriebsspiegel

Bruno und Brigitte Bigler
3075 Vielbringen BE
Landw. Nutzfläche: 20 ha
580 m ü.M.
Betriebsübernahme: 1999
Umstellung auf Bio: 2008
Standardarbeitskräfte: 1,75
Getreide: 5,5 ha
Hackfrüchte 5,8 ha
Grünland: 8,7 ha
11 Mutterkühe, 2000 Legehennen
Dünger: Hofdünger

Entscheide wieder selber treffen

Mit der Umstellung auf Biolandbau nach Knospe-Richtlinien wurde die Landwirtschaft für ihn wieder spannend. «Plötzlich musste ich mich wieder um das Unkraut, um Krankheiten und Schädlinge kümmern.» Denn, wie vorher auch schon sein Vater, hatte Bruno die Spritzarbeit im Ackerbau einem Lohnunternehmer in Auftrag gegeben. Mit der Zeit habe er gar nicht mehr Bescheid gewusst. Der Lohnunternehmer hat den Pflanzenschutz selbstständig ausgeführt und Bruno auch

die Entscheide abgenommen, welche Behandlung wann zu erfolgen habe.

Nun aber musste er die Kulturen wieder selber beobachten und Entscheidungen treffen. Auch wenn mit Biolandbau chemische Eingriffe tabu waren – Bruno nahm die neue Herausforderung an. «Die Freude an der Landwirtschaft kam zurück», fasst Bruno die damalige Wende in seiner beruflichen und persönlichen Entwicklung zusammen.

«Es läuft auch wirtschaftlich rund»

Über den Biolandbau kamen Biglers auch auf die Legehennen. Mit den elf Mutterkühen und ihren Kälbern fehlte es Bruno Bigler an Hofdünger und damit generell an Nährstoffen. Er suchte nach einem Betrieb, der Hofdünger abgeben wollte. Ein Betriebsleiter, von welchem Biglers hätten Legehennenmist beziehen wollen, erzählte von den Vorzügen der Produktion von Bioeiern. Dies gab den Ausschlag.

Jetzt, ein Jahr und rund 600'000 Eier nach der Inbetriebnahme des Legehennenstalles, ist Bruno Bigler mehr denn je überzeugt von der 450'000 Franken teuren Investition: «Wir haben wirk-



Bilder: Samuel Sommer

Biolandwirt Bruno Bigler sagt: «Wir haben wirklich Freude an den Hennen.»

lich Freude an den Hennen und es läuft auch wirtschaftlich rund».

Fritz Oppliger

Biofutter ist Vertrauenssache

**Wir suchen
Schweizer Bio Getreide
auch Bio Umstellgetreide**

Besuchen Sie uns an der
Tier & Technik

Neu unser Stand ist an der
Sonderschau Biolandbau
in der Halle 9.1.2 



Alb. Lehmann
BIOFUTTER
5413 Birmenstorf / 9200 Gossau / www.biomuehle.ch

Tel. 056 201 40 23 / info@biomuehle.ch

«Nun bin ich wieder richtig gefordert!»

René Stalder macht es vor: Auch grosse Ackerbaubetriebe können erfolgreich auf Bio umstellen. Stalder sah in der Bioproduktion eine Herausforderung, packte die Chance kurz entschlossen. Und bereut seinen Schritt kein bisschen.

Unweit der Stadt Genf liegt der Hof von René und Michèle Stalder. Eine Idylle präsentiert sich dem Besucher: Hühner gackern quer über den Platz, neben der Hofeinfahrt weiden Pferde, und die Mastmuni im Auslauf lassen sich von René Stalder im struppigen Fell kraulen. Wer aber hier einen weltentrückten Bauern erwartet, liegt falsch. René Stalder verbindet Ökonomie und Ökologie, handelt bei Bedarf ohne zu zaudern: Als sich zwei benachbarte Bauern 2007 entschieden, zum biologischen Anbau zu wechseln, beschloss Stalder innerhalb einer Woche, seinen 71-Hektaren-Ackerbaubetrieb ebenfalls auf Bio nach Knospe umzustellen. Er hatte zunehmend Mühe damit, dass seine Produkte von Jahr zu Jahr weniger Erlös einbrachten und sorgte sich um die Fruchtbarkeit seiner Böden.

Bis anhin hatte Stalder intensiven Ackerbau mit viel Raps betrieben und Schweine gemästet. «Mit dem Wechsel zu Bio kippten wir die Schweinemast. Nun produzieren wir Bio-Weide-Beef.» Die Haltung der Mastremonten bringt

Stalder zum einen Mist für die Ackerkulturen, zum anderen eine bessere Wertschöpfung aus seinen Grünflächen. Diese hat Stalder in der veränderten Fruchtfolge um 30 Prozent vergrössert, um den Boden zu regenerieren und gleichzeitig den Unkrautdruck zu vermindern. Gedüngt wird vorwiegend mit Kompost. Handelsdünger muss Stalder nur wenig zukaufen.

Erfolg mit Mischkulturen

Wenn es einen Beweis bräuchte, dass auch ein grosser Ackerbaubetrieb auf Bio umstellen kann, der Hof der Familie Stalder würde das perfekte Beispiel liefern. Noch in der Umstellphase hat Stalder zusammen mit dem Forschungsinstitut für biologischen Landbau (FiBL) auf seinen Feldern Anbauversuche mit Mischsaaten durchgeführt. Jetzt bringt seine Mischung aus Erbsen und Gerste (80 und 40 Prozent der normalen Saattiefe) bereits einen Ertrag von 45 Dezitonnen pro Hektare.

«Erbsen und Gerste werden zu Futtermitteln verarbeitet und gut bezahlt. Zu-

dem setzt sich die Mischsaat gegen Unkraut durch und bringt Stickstoff für die folgenden Kulturen in den Boden», freut sich der 46-jährige Landwirt. Auch beim Körnermais (50 dt/ha), dem Weizen (38-40 dt/ha) und dem Raps (12-15 dt/ha) zeigt sich Stalder überrascht vom guten Ertrag. Die Sonnenblumen brachten gar den gleichen Ertrag wie unter konventionellen Bedingungen.

Unkräuter im Griff

Die Direktsaat hat Stalder mit der Umstellung aufgegeben. Stattdessen bearbeitet er nun den Boden rund zwei Wochen vor der Aussaat, lässt das Unkraut keimen und macht vor der Aussaat eine Unkrautkur. Dieses Vorgehen erhöhe zwar die Arbeitsstunden mit dem Traktor, sei aber sehr wirkungsvoll, wenn es zum richtigen Zeitpunkt ausgeführt werde, so Stalder.

Die sechsjährige Fruchtfolge und der frühe Schnitzeitpunkt der Kunstwiesen dämmen die Unkräuter ebenfalls ein. Stalder räumt aber ein, dass er insbesondere in den Sommerkulturen mehr mit



Die Bio-Weide-Beef-Produktion bringt Wertschöpfung und Dünger.



Bild: Reto Bergmann

Stalder kompostiert Grünabfälle für seine Felder.

dem Unkraut zu kämpfen hat und dass schwierige Wetterbedingungen wie Trockenheit oder Nässe den Kulturen zusetzen.

Herausforderung Bio

Die Vermarktung der Produkte während der Umstellungsphase bezeichnet Stalder als schwierig. «Lieferanten und Abnehmer waren nicht mehr die gleichen, der Markt funktioniert anders. Man muss sich Zeit nehmen, um die Leute und Me-

chanismen kennenzulernen und seine Produkte zu vermarkten.» Jetzt, nach dem Ende seines ersten Vollknospe-Jahres, freut er sich: «Die Preise für unsere Produkte bleiben stabil, während man für die konventionellen Produkte immer weniger erhält. Mein Einkommen ist jetzt rund 20 Prozent höher, als wenn ich konventionell wirtschaften würde.»

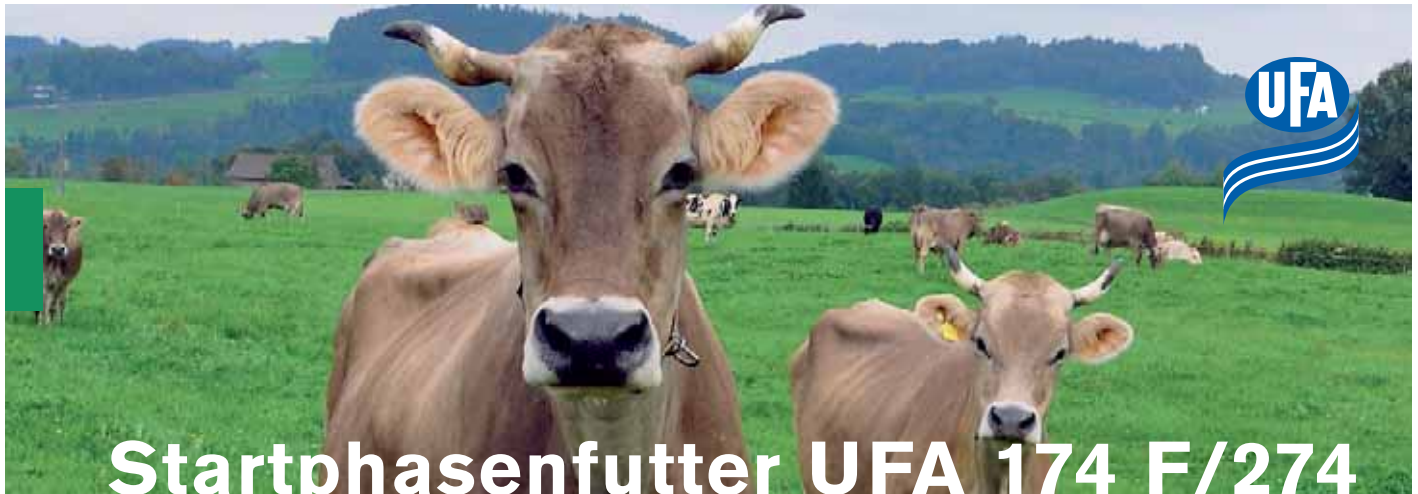
Zusätzlich brachte die Umstellung für René Stalder eine neue Herausforderung als Landwirt: «Vorher hatte ich das

Betriebsspiegel

René und Michèle Stalder
1253 Vandoeuvres GE
Landw. Nutzfläche: 71 ha
430 m ü.M.
Betriebsübernahme: 1994
Umstellung auf Bio: 2008
Standardarbeitskräfte: 2
Getreide: 15 ha
Hackfrüchte: 25 ha
Kunstpflanzen: 21 ha
Dauerpflanzen: 10 ha
Reben: 0.12 ha
27 Mastremonten (Bio-Weide-Beef, Direktverkauf)
100 Legehennen (Direktverkauf)
Dünger: Kompost aus Grünabfällen (350 t reifer Kompost), 10–15 t organischer Dünger (12 % N)

Gefühl, dass jedes Jahr im gleichen Trott abläuft. Nun habe ich wieder mehr Freiheiten und muss mich auf mein Fingerspitzengefühl verlassen.» Im biologischen Landbau gebe es bei Problemen keine Patentlösungen. Aber er sei überzeugt, dass er mit zunehmender Erfahrung auch seine Erträge steigern könne.

Reto Bergmann



Startphasenfutter UFA 174 F/274

Neu mit organischen Spurenelementen

- Schnelle und effektive Verfügbarkeit
- Schutz vor Infektionen
- Gute Fruchtbarkeit und Eutergesundheit

Rabatt Fr. 3.–/100 kg UFA-Milchviehfutter
gültig bis 26. Februar 2011

UFA-Beratungsdienst

Wil
058 434 13 00

Sursee
058 434 12 00

Zollikofen
058 434 10 00

In Ihrer
LANDI
ufa.ch

AKTION



OLEIFICIO DAL 1845

Verarbeiter von BIO-Ölsaaten seit 1988

- ▶ Herstellung von hochwertigen BIO Speiseölen für Nahrungsmittelindustrie, Grossisten und Detailhandel.
- ▶ Herstellung von wertvollen BIO Ölpresskuchen für die Futtermittelindustrie.

Transformateur de graines BIO depuis 1988

- ▶ Production d'huiles BIO de hautes qualités pour l'industrie alimentaire, grossistes et le commerce de détail.
- ▶ Production de précieux tourteaux BIO pour l'industrie fourragère.

Oleificio SABO · via Cantonale 8 · CH - 6928 Manno · Tel: +41 91 610 70 50 · Fax: +41 91 610 70 69 · www.sabo-oil.com



die grösste Biomühle der Schweiz bietet ein umfassendes Sortiment an „Bio-Knospe“ – Produkten.



SWISSMILL, Sihlquai 306, 8005 Zürich
www.swissmill.ch



Bio-Setzlinge

Wir produzieren gesunde Bio-Setzlinge für Ihren Betrieb oder zum Wiederverkauf an Ihre Kunden.

- Bio- oder ungebeiztes Saatgut.
- Fachgerechte Aussaat und sorgfältige Anzucht.
- Sortenvielfalt, direkt beim Produzenten bestellen.
- Höchstmögliche Resistenz gegen Mehltau, Blattläuse und Trauermücken durch aktuellste Saatgut-Züchtungen und Protect-Zusatz.

Gerne senden wir Ihnen unsere Preis- und Sortenliste. Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail an: gaertnerei@eichberg.com



Bio-Gemüsebau Eichberg, 5707 Seengen
Tel: 062 767 99 29, www.bio-setzlinge.ch

Umstellen ja, aber mit Bedacht

An der Biobasis gibt es auch warnende Stimmen zur Biooffensive. Denn Überschüsse seien Gift für die Produzenten. «Grundsätzlich steht die Knospe allen offen», sagt Bio Suisse Präsidentin Regina Fuhrer. Sie setzt auf transparente Marktinformation und unternehmerische Selbstverantwortung der Bäuerinnen und Bauern.

Mit der Biooffensive sucht Bio Suisse neue Bioproduzenten. Was aber, wenn sich im Zug dieses Projekts in einzelnen Bereichen das Angebot über die Nachfrage hinaus vergrössert?

«Grundsätzlich können alle, die die Richtlinien erfüllen, in diesen Markt einsteigen. Jede biologisch bewirtschaftete Hektare ist für unsere Gesellschaft ein Gewinn», erklärt Regina Fuhrer, Präsidentin von Bio Suisse. «Wir geben keine Preis- und Absatzgarantien, aber bieten eine starke Marke in bäuerlicher Hand – die Knospe.» Schliesslich müsse jede Bauernfamilie selbst ihre Chancen abklären und den unternehmerischen Entscheid fällen, ob sie ihren Betrieb auf Bio umstellen möchte, meint Regina Fuhrer, selbst aktive Biobäuerin in Burgistein BE.

Skeptische Stimmen von Bioproduzenten

Dass ein knappes Angebot entscheidend für gute Produzentenpreise ist, zeigt sich zum Beispiel bei den Knospe-Eiern. Der Markt wächst laufend, die Nachfrage übersteigt zurzeit das Angebot, die Preise sind gut. Kein Wunder, gibt es in der Basis Skeptiker gegenüber dem Projekt Biooffensive.

Eine halbe Million Franken kostet ein Stall für 2000 Biohühner – eine solche Investition lohnt sich nur, wenn sie durchgängig genutzt wird: «Es ist undenkbar, die Produktion zu unterbrechen, wenn der Markt mal einen Eierüberschuss hat», erklärt Peter Lüscher aus Holziken AG, Biobauer und Präsident der Bio

Suisse Fachkommission Eier. Lüscher findet, Umsteller brauche es nur, wenn die Nachfrage weiter steige; bereits jetzt habe sein Abnehmer eine Warteliste von bauwilligen Biobauern. Entsprechend skeptisch eingestellt ist Lüscher gegenüber der Biooffensive: «Ich glaube nicht, dass alle Produzenten einverstanden sind damit.»

Regina Fuhrer, versteht zwar die Skepsis, entgegnet aber: «Es ist klar auch Anliegen von Bio Suisse, dass Nachfrage und Angebot im Gleichgewicht sind.»

Möglichst keinen Überhang

Zur Vorsicht mahnt auch Dominik Estermann, Milchproduzent in Rickenbach LU: «Neue Bioproduzenten braucht es zwar teilweise auch bei der Milch.» Aber man könne nicht pauschal und für alle Sparten Umsteller werben. Bereits in den Neunzigerjahren habe man bei einer Marketingoffensive mit der grossen Kelle angerichtet und plötzlich Mühe bekommen, die zusätzliche Ware zu platzieren. Die Balance von Angebot und Nachfrage sei zwar schwierig zu erreichen, räumt Estermann ein. Doch dramatischer als eine Knappheit seien Überhänge, die konventionell verwertet werden müssten.

Regina Fuhrer meint dazu: Bei der Umstellung sei es wichtig, dass jeder Betrieb mit Unterstützung der Bioberatung, der Marktpartner und der Bio Suisse Geschäftsstelle abkläre, was möglich und sinnvoll sei. «Bio Suisse nimmt ihre Verantwortung diesbezüglich mit transparenter Information über die Marktsitua-



Bild: Bio Suisse

«Bio Suisse bietet eine starke Marke in bäuerlicher Hand – die Knospe», sagt Regina Fuhrer. Den unternehmerischen Entscheid umzustellen müsse jeder Landwirt selber fällen.

tion wahr, zum Beispiel auf der Internetplattform www.bioaktuell.ch»

«Bio soll an Tiefe gewinnen»

Ein anderer Vorbehalt kommt von Markus Lanfranchi, Biobauer in Verdabio GR, der als sich Präsident des Bioforum Schweiz für eine möglichst ökologische, regionale und soziale Landwirtschaft engagiert: «Bioland Schweiz ist das Ziel. Aber klein bleibt fein, industrielle Monokultur hat im Biolandbau nichts zu suchen. Sonst steigt die Gefahr, dass Bio verwässert wird.» Statt in die Breite zu wachsen und möglichst alle ins Boot holen zu wollen, solle sich Bio Suisse besser darauf konzentrieren, an Tiefe zu gewinnen. Gerade Neuumsteller verstünden das Label häufig nur noch als Marketinginstrument. Die energieaufwendige Verwertung der Biomilch zu Pulver und die anschliessende Verfütterung in der Tiermast ist für Lanfranchi ein Auswuchs dieser Entwicklung.

«Sämtliche Produzenten haben sich denselben Richtlinien und Kontrollen zu unterziehen», erklärt Regina Fuhrer dazu. «Zudem entwickeln wir zurzeit die Qualität der Knospe in diesen Bereichen weiter, indem wir zusätzliche Anstrengungen in den Bereichen Biodiversität, Klima und faire Handelsbeziehungen unternehmen.»

Pieter Poldervaart, Stephan Jaun



Bild: Samuel Sommer

Auch im Bioeiermarkt liegen zu viel und zu wenig nahe beisammen.



Foto: agrarfoto.com

LANDOR Desical

Hygieneprodukt zum Einstreuen

Ihre Ziele

- Niedrige Zellzahlen, auch im Sommer
- Saubere Euter und Zitzen
- Hygienische Verhältnisse im Liege- und Laufbereich
- Gesundes Stallklima
- Gesunde, harte Klauen weniger Klauenerkrankungen

Die Lösung heisst LANDOR Desical



Gratis-Beratung
0800 80 99 60
0800 LANDOR
landor.ch

LANDOR
fenaco Genossenschaft
Auhafen, 4127 Birsfelden
Telefon 061 377 70 70
Fax 061 377 70 77
E-Mail info@landor.ch



Die gute Wahl
der Schweizer Bauern
www.landor.ch

AAATV amm.ch KA 12.10



LINUS SILVESTRI AG
Nutztier-Systempartner
9450 Lüchingen
Tel. 071 757 11 00, Fax 071 757 11 01
E-Mail: kundendienst@lsag.ch
homepage: www.lsag.ch
homepage: www.bioweidebeef.ch

Vermarktung und Beratung:
Linus Silvestri, Lüchingen, SG Natel 079 222 18 33
Jakob Spring, Kollbrunn, ZH Natel 079 406 80 27

Ihre Chance im Bio Weide-Beef Programm

Besuchen Sie uns an der Tier- und Technik in St. Gallen vom 24.2.-27.2. in der Halle 9, Stand 9.0.14

Wir suchen laufend

- Mastremonten aus Mutterkuh- und Milchviehhaltung mit interessanter zusätzlicher Qualitätsbezahlung, gemäss Schlachteresultat
- neue Bio Weide-Beef Produzenten für folgende Produktionsformen Remontenzukauf mit Ausmast, Milchviehhaltung und Mutterkuhhaltung mit Ausmast (siehe www.lsag.ch)
- Mutterkuhhalter für die Aubrac Produktion

Sie gewinnen:
Interessante Absatzmöglichkeiten im Bio Weide-Beef Programm

Wir vermitteln:
Aubrac Zuchttiere, F-1 Mutterkuhrinder, Bio Mastremonten, Bio Bankkälber und Bio Tränker, Bio Schweine, Bio Mutterschweine und Ferkel, Bio Schlachtkühe




Rüegg Gallipor AG

Geflügelzucht



8560 Märstetten
Tel. 071 | 659 05 05 Fax. 071 | 659 05 20

Gesucht

Bioaufzucht-Betriebe

- eine interessante Aufstockung
- auch im Umstellungsjahr möglich

Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne


Einmachgläser mit Deckel

Flaschen mit Drahtbügelverschluss

für alle Arten von Lebensmitteln.
Marmeladen, eingelegte Früchte und Gemüse, ...
Gläser in verschiedenen Grössen und Formen
von 0,4 dl bis 1 Liter.
Flaschen mit Drahtbügelverschluss 2,5 dl bis 1 Liter.

Gratis Mustergläser mit Preisliste auf Anfrage


Crivelli Verpackungen • CH-6830 Chiasso
☎ 091 647 30 84 • Fax 091 647 20 84
crivelliimballaggi@hotmail.com



Hohe Zellzahlen: Desical, in die Liegeboxe neu FiBL-zugelassen

Gülle-aufwerten: Steinmehle und Kalke neu Güllenkalk einblasen

N-für alle Kulturen: Bio N 13% streuen



Top - Aktionen unter www.mikuh.ch und an der Tier und Technik, Stand 2.1.30

Reichmuth AG Romanshorn, Tel. 071 755 27 39, www.reichmuthag.ch

Am besten stellt sich's als Familie um

Eine Betriebsumstellung bringt auch menschlich viel Neues mit sich. Eine sorgfältige Vorbereitung ist unabdingbar. Wichtig ist zudem, bei der Entscheidung die ganze Familie einzubeziehen.

Jede Umstellung auf eine naturnahe Produktion ist eine betriebswirtschaftliche Herausforderung – Fragen zur ökonomischen Leistungsfähigkeit und betreffend Vermarktungsmöglichkeiten müssen besonders gut abgeklärt werden.

Eine Umstellung hat natürlich auch Einfluss auf die Arbeitsbereiche der Bäuerin, die auf den meisten Betrieben für die Haltung der Kleintiere und die Bewirtschaftung des Nutzgartens zuständig ist. Deshalb gilt es zu beachten, dass bei der Entscheidung die ganze Familie miteinbezogen wird.

«Es ist wichtig, dass der Entschluss als Ehepaar beziehungsweise als Familie getroffen wird», weiss Regula Siegrist. Die Geschäftsführerin des Schweizerischen Bäuerinnen- und Landfrauenverbands (SBLV) bewirtschaftet mit ihrem Mann einen Hof in Meisterschwanden AG, vor sieben Jahren entschied man sich gemeinsam für den Biolandbau.

Zwar herrscht auf vielen Bauernbetrieben eine traditionelle Rollenteilung, das Bild der unselbstständigen Bäuerin ist jedoch längst überholt. Die heutige Bäuerin ist aktiv in das Betriebsgeschehen eingebunden, gut vernetzt und trägt



«Es ist wichtig, dass der Entschluss als Ehepaar beziehungsweise als Familie getroffen wird», weiss Regula Siegrist, Geschäftsführerin des Schweizerischen Bäuerinnen- und Landfrauenverbands.

mit ihrer Arbeit zum Erfolg des Unternehmens bei. Siegrist: «Auf vielen Betrieben wird die Buchhaltung von der Frau geführt. Ihre Meinung ist bei einer Umstellung deshalb unabdingbar.»

Gemeinsame Weiterbildung

Nicht selten kommt der Anstoss zur biologischen Bewirtschaftung des Betriebs von der Frau, wie Ueli Straub, Mitarbeiter bei Agridea, aus Erfahrung weiss. Straub war während zehn Jahren als Bio-berater am Strickhof in Lindau ZH tätig. «Viele Frauen arbeiten weiter in ihrem angestammten Beruf ausserhalb des Betriebs und verfügen über einen anderen Blickwinkel.» Entsprechend gross sei auch das Interesse der Frauen an Weiterbildungsmodulen zum Biolandbau. «Oftmals besucht das Ehepaar die Kurse gemeinsam.»

Widerstände innerhalb der Familie kämen eher von den Eltern, weiss Straub. Mutter und Vater des Betriebsleiters sind meist auch nach der Übergabe noch im bäuerlichen Unternehmen tätig. «Eine Umstellung ist eine grosse Veränderung und die ältere Generation fühlt sich dadurch manchmal in Frage gestellt», so Straub. Aus Verlegenheit werde dann die Biobewirtschaftung etwa mit dem Argument abgelehnt, dass die Mutter den Nutzgarten nicht mehr so führen könne wie bisher.

Neue Strategien sorgen für Gesprächsstoff

Auch auf dem Hof der Familie Brändle im thurgauischen Märstetten bewirtschaftet die Mutter des Betriebsleiters den Nutzgarten. «Die Umstellung war für meine Schwiegermutter jedoch kein Problem, da sie schon vorher naturnah gärtner», erzählt Claudia Brändle. Die Entscheidung für eine biologische Bewirtschaftung ihres Hofes auf dem Euggelberg – Fleischwirtschaft mit Mutterkuh- und Schafhaltung – war für Claudia und Peter Brändle ein logischer Schritt für die Weiterentwicklung ihres Betriebs. Sie brachte natürlich auch für den Rest der Fami-



Bilder: zvg

«Die Umstellung des Nutzgartens war für meine Schwiegermutter kein Problem, da sie schon vorher naturnah gärtner», erzählt Biobäuerin Claudia Brändle.

lie Veränderungen mit: «Heute müssen alle beim Stechen der Blacken auf dem Feld mithelfen», erklärt Claudia Brändle schmunzelnd.

Eine Umstellung bringt jedoch nicht nur Veränderungen in der Betriebsführung mit sich, sondern auch im sozialen Umfeld. «Neue Strategien geben in der Nachbarschaft immer Gesprächsstoff, egal ob es um einen Melkroboter oder um Biolandbau geht», weiss Regula Siegrist vom SBLV. Als Exot gelte man jedoch nicht mehr, der Biolandbau habe sich längst etabliert.

«Das Betriebsleiterpaar muss sich jedoch bewusst sein, dass eine bewährte Zusammenarbeit mit Nachbarn wie etwa die gemeinsame Rinderaufzucht nach der Umstellung vielleicht nicht mehr möglich ist.»
Helen Weiss

«Die Biolandwirtschaft braucht jetzt einen neuen Schub»

Urs Niggli, Direktor des Forschungsinstituts für biologischen Landbau (FiBL), ist überzeugt, dass Bund und Kantone den Biolandbau als guten Weg für die kleinräumige Schweizer Landwirtschaft besser fördern könnten. Das FiBL baut seine Forschungs- und Beratungsaktivitäten zur Modernisierung des Biolandbaus weiter aus.

bioaktuell: Der Bioumsatz legte in den vergangenen Jahren weiter zu. Was ermöglichte diesen Erfolg und welche Schlussfolgerungen ziehen Sie daraus?

Urs Niggli: In der Schweiz machte der Biomarkt vor 20 Jahren ein paar Millionen Franken aus. Heute sind es andert-halb Milliarden Franken. Das Wachstum war nur möglich, weil Grossverteiler wie vor allem Coop und später auch Migros eingestiegen sind. Die Nachfrage nach Produkten mit ökologischem, sozialem oder ethischem Mehrwert ist längst keine Nische mehr, sondern wird bald 20 Prozent unseres Konsums ausmachen. In

«Es gibt viele Wege, neuste Forschungserkenntnisse in den Biolandbau zu bringen, ohne diesen grundlegend zu verletzen.»

diesem Gesamttrend haben sich Bio als wichtigste Anbaumethode und die Knospe als das wichtigste Label sehr gut entwickelt.

Wie nehmen Sie das Image der Biolandwirtschaft innerhalb des Agrar- und Lebensmittelsektors wahr?

In den 1970er und 80er-Jahren war Bio altmodisch und wenig innovativ. Das änderte, als sich Grossverteiler und Verarbeiter dafür zu interessieren begannen: Rund um 1990 verbesserte sich das Bioimage stark. Bio wurde als wirkungsvolles Instrument der Agrarpolitik angesehen und half Probleme zu lösen: weniger Stickstoffdünger, besserer Schutz der Bodenfruchtbarkeit, keine Umweltbelastungen durch Pestizide. Heute ist es jedoch schwieriger, neue Bäuerinnen und Bauern anzusprechen, auf Bio umzusteigen.

Warum?

Die Urproduktion in der Schweiz stagniert. Gerade Bauern, die eine Nähe zu Technologie haben, konnte man bisher

kaum gewinnen. Die Bäuerinnen und Bauern sind ein Abbild unserer Gesellschaft: Wir kaufen jedes Jahr das neueste iPhone – wir sind fasziniert von der Technologie. Hier passt der Biolandbau zu wenig rein. Es besteht Nachholbedarf, neben der ökologischen Optimierung auch die Komponente Technologie und Innovation stärker zu entwickeln – ohne das Bestehende zu gefährden. Diese Forschungs- und Beratungsaktivitäten werden am FiBL zurzeit stark ausgebaut.

Welche Technologien wären vielversprechend?

Es gibt Entwicklungen in den Bereichen Roboter- und Kamerasteuerung, Bildauswertung und GPS*, die uns erlauben, Hightech-Geräte zur mechanischen Unkrautbekämpfung, zur Bodenbearbeitung und zur Düngung immer genauer zu steuern. Weiter gibt es bald Sensoren, die den Nährstoff- und Wassergehalt im Boden bei der Bodenbearbeitung in Echtzeit messen. Typische Eigenschaften von Biolebensmitteln wie Frische, Natürlichkeit und «gluschtiges» Aussehen können dank dem Einsatz von Nanotechnologie bei der Verpackung besser zur Geltung. Auch bei der Züchtung verstehen wir heute dank der Molekularbiologie vieles besser, ohne Pflanzen und Tiere gentechnisch zu verändern. Es gibt viele Wege, neuste Forschungserkenntnisse in den Biolandbau zu bringen, ohne diesen grundlegend zu verletzen.

* GPS (Global Positioning System): Satellitensystem zur Positionsbestimmung und Zeitmessung

Welches sind für Sie die bedeutendsten Forschungsfortschritte in der Biolandwirtschaft?

Der Fortschritt in allen Bereichen der Produktion ist – im Vergleich zu vor 20 Jahren – enorm. Wir haben sehr gute Qualitäten bei Früchten und Gemüse, bei Getreide und Kartoffeln. Auch bezüglich Milch, Fleisch und Eier sind die Biobauern top. Die Erträge und die Ertragsicherheit sind in der Schweiz sehr gut. Das war vor 20 Jahren nicht der Fall. Der Fortschritt kam aber auf «leisen Pfoten», es waren nicht neue Technologien, sondern die Optimierung des Bestehenden. In der Tiergesundheit machten wir Fortschritte bei der Eutergesundheit und bei der Entwurmung. Wir haben jedoch auch viele Probleme nicht ganz gelöst – so beim Kupfereinsatz. Hier haben wir teilweise Verbesserungen erzielt durch ein viel breiteres Sortenspektrum und auch mit besseren Präparaten. Das Problem des Rapsglanzkäfers haben wir jedoch trotz aller Anstrengungen bisher nicht gelöst.

2009 ortete eine Untersuchung der Forschungsanstalt ART Ausstieggründe und Einstiegshemmnisse bei der Biolandwirtschaft vor allem in oft wechselnden und zu strengen Auflagen sowie im Vergleich zum Aufwand zu niedrigen Einkommen. Was wurde seither verbessert?

Es gehört gerade zum System Bio, dass sich das Produkt abhebt. Strengere Richtlinien, höhere Anforderungen, mehr Arbeit und grösseres Risiko gehören dazu. Heute haben aber viele Biobauern das

INSERAT

Bio-Setzlinge.ch
Jetzt Infos
anfordern: Tel. 062 767 99 29

Gefühl, der Mehrertrag von Bio decke den höheren Aufwand nicht mehr. Die Schweizer Agrarpolitik hat jedoch klare Ziele mit der Biodiversität, der Landschaftsqualität und dem Tierwohl. Das sind auch wichtige Anliegen der Biolandwirtschaft. Deshalb wird sich der Mehraufwand für die Biobäuerinnen und Biobauern langfristig auszahlen.

Auch in der Praxis nicht immer einfache Auflagen wie die 100-Prozent-Biofütterung sind immer wieder ein Thema. Wie schätzen Sie die Situation heute ein?

Im Prinzip geht es dabei um das Vertrauen der Konsumenten. Man will so konsequent wie möglich sein – Biobauern sol-

«Mit Bio könnten wir uns in der Schweiz ein internationales Profil aufbauen.»

len Musterknaben sein. Das ist aus Sicht der Konsumentinnen und Konsumenten richtig. Wie glaubwürdig will man sein? Wann ist man so weit, dass man Bio abwürgt? Ich kann darauf keine abschliessende Antwort geben.

Die Biolandwirtschaft macht sich an vorderster Front für eine Qualitätsstrategie als Perspektive für die Schweizer Landwirtschaft bei einer Marktöffnung stark. Welche Rahmenbedingungen sollten verbessert werden?

Bund und Kantone könnten mehr machen, indem sie klipp und klar sagen, dass der Biolandbau ein guter Weg für die kleinräumige Schweizer Landwirtschaft ist. Das hätte Konsequenzen: Agroscope würde 50 Prozent ihrer Forschungsmittel und die Kantone 50 Prozent ihrer Beratungsanstrengungen in den Biolandbau stecken. Die Folge wäre eine gewaltige Innovation – mit weltweiter Rückkopplung. Plötzlich würde die Schweiz zum Vorzeigebispiel. In vielen Bereichen der kon-

Zur Person

Urs Niggli ist seit 1990 Direktor des Forschungsinstituts für biologischen Landbau (FiBL) in Frick AG. Der promovierte Ingenieur-Agronom (Fachrichtung Pflanzenbau) setzt sich als Vorstandmitglied der IFOAM international für den Biolandbau ein und ist Honorarprofessor an der Universität Kassel, Witzenhausen. Er hat vier erwachsene Kinder, die sich alle für den Biolandbau engagieren, und wohnt in Frick.



Bild: Marion Nitsch

FiBL-Direktor Urs Niggli: «Viele Betriebe laufen sehr gut. Die Betriebsleiter und ihre Familien sind mit sich ökologisch, ökonomisch und sozial im Reinen.»

ventionellen Landwirtschaft ist uns die Forschung in Deutschland, Holland oder Frankreich überlegen. Mit Bio könnten wir uns in der Schweiz ein internationales Profil aufbauen. Der Nachholbedarf im Biobereich ist sehr gross, so haben wir zum Beispiel immer noch keine angepasste Pflanzen- und Tierzucht.

Wie schätzen Sie die Entwicklungsmöglichkeiten für die Biobetriebe in den kommenden Jahren ein?

Viele Betriebe laufen sehr gut. Die Betriebsleiter und ihre Familien sind mit sich ökologisch, ökonomisch und sozial im Reinen. Von den zufriedenen Betriebsleitern hört man ja selten. In den 90er-Jahren sagten mir Agrarpolitiker, dass sie an Versammlungen von Biobauern viele positiv eingestellte Landwirte antreffen, während bei Versammlungen konventioneller Bauern vor allem gewettert werde. Das landwirtschaftliche Umfeld ist heute aber schwieriger geworden. Die Bäuerinnen und Bauern müssen viel mehr Zeit einsetzen, um dasselbe Einkommen zu erzielen wie noch vor fünf Jahren. Diese Anstrengung und Erschöpfung spürt man bei vielen Betriebsleitern – das lässt einen aufhören. Man darf den Biolandbau nicht einfach nur schönreden. Und Bio ist globalisiert. Die Schweiz kann mit ihrer Kaufkraft Bio von überall her importieren. Hier hat Bio Suisse eine riesige Verantwortung.

Sehen Sie Handlungsbedarf?

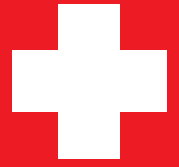
Bio Suisse muss die Wertschätzung der Knospe bei den Konsumentinnen und Konsumenten noch besser verankern, um die Wertschöpfung zu erhöhen und abzusichern. In den Preisverhandlungen mit den Grossverteilern und den Verarbeiterinnen muss Bio Suisse zulegen. Qualitätssicherung, Labelvergabe, Agrarpolitik, PR und Richtlinienentwicklung sind gut, doch die Bauern werden am besten unterstützt, wenn Bio Suisse mit den grossen Marktpartnern clever verhandelt. Hier ist noch enorm viel herauszuholen. Coop sah zum Beispiel immer, dass die exklusive Zusammenarbeit mit den Schweizer Biobauern ein Wert ist, der sich auf den ganzen Konzern als positives Image transferiert.

Wo sehen Sie in den kommenden Jahren die grössten Chancen und Herausforderungen für die Biolandwirtschaft?

In der Schweiz ist für mich die Modernisierung des Biolandbaus eine grosse Herausforderung. Jetzt müsste man einen neuen Schub auslösen: Den Bauern und Verarbeitern neue Instrumente geben, um den Biolandbau besser zu managen. Die zweite Herausforderung ist die Agrarpolitik: Bio könnte als wirkungsvolles Instrument für Bodenschutz, Humusaufbau und Reduktion von Klimagasen positioniert werden.

Interview: Simon Marti

grüninger ag



Grüninger. Ihr Partner für Knospe-Margarinen und -Fette.

Adolf Grüninger AG | Industrie West 2 | 8756 Mitlödi | Schweiz
Tel. +41 (0)55 647 30 30 | Fax +41 (0)55 647 30 35
info@grueninger.ch | www.grueninger.ch



Mühle Rytz AG
Agrarhandel und Bioprodukte

Ihr Partner für **Bio-Futter**

30 Jahre Erfahrung im Bio-Markt


Unser Angebot umfasst

- Mischfutter und Mineralstoffe
- Feldsamen und Saatgetreide
- Dünger
- Getreidesammelstellen

Biberen BE; Gasel BE; Delémont JU; Entrepôts de Bellerive SA; Jussy GE: Jussygrain Sàrl

Wir beraten Sie gerne.

Mühle Rytz AG, 3206 Biberen, Tel. 031 754 50 00
www.muehlerytz.ch, mail@muehlerytz.ch und

Ihr regionaler Verkaufsberater  **PROVIMI KLIBA**

hosberg AG

Bio Eierhandel

8630 Rüti ZH, Tel. 055 251 00 20

Das führende
Eierhaus in
Sachen Bio!



Besuchen Sie unsere Internetseite mit aktuellen Informationen für Kunden und Lieferanten!

KAG freiland
das tierfreundlichere Bio-Label

www.hosberg.ch


BIOSUISSE

Der Biomarkt im Überblick

Der Umsatz mit Bioprodukten ist im Jahr 2009 im Detailhandel, bei Direktvermarktern und Discountern um 7 Prozent auf 1,5 Milliarden Franken gestiegen, während der Lebensmittelumsatz insgesamt leicht zurückgegangen ist. Diese Entwicklung verlangt nach neuen Knospe-Produzenten. Um die steigende Nachfrage und bestehende Unterange-

bote zu decken, sind inländische Bioprodukte gesucht.

Die Situation in den verschiedenen Biomärkten ist jedoch unterschiedlich. Beim Getreide hinkt das Angebot der Nachfrage seit Jahren weit hinterher. Jährlich könnten mehrere Tausend Tonnen zusätzlich produziert werden. Im Fleisch- und Milchmarkt hingegen gibt

es zum Teil saisonale Übermengen. Produzentinnen und Produzenten, die sich für die Umstellung auf Bio mit der Knospe interessieren, sollten sich vertieft mit der Situation in den für sie relevanten Märkten befassen und im Detail prüfen, mit welchen Anpassungen auf ihrem Hof die Produktion nach Knospe-Richtlinien eine Chance ist.

Steinobst hat grosses Entwicklungspotenzial

Biofrüchte erreichen mit 7 Prozent des gesamten Früchtemarktes einen überdurchschnittlichen Marktanteil und verzeichnen gleichzeitig gute Wachstumsraten. Während sich der Kernobstmarkt gut entwickelt, kann die Nachfrage nach Steinobst und Beeren bei Weitem nicht gedeckt werden.

■ Markt

- Kernobst: Abgesehen von den natürlichen jährlichen Schwankungen der Bioproduktion wächst der Markt seit

Jahren kontinuierlich. Besonders gesucht sind Mostbirnen und Tafelbirnen mit langer Lagerfähigkeit.

- Steinobst: Die Nachfrage nach Biosteinobst ist gross, ein Angebot kaum vorhanden. Der Markt könnte heute problemlos die Produktion mehrerer Hektaren professionellen Kirschen- und Zwetschgenanbaus aufnehmen. Während der Schweizer Steinobst-saison ist zudem kaum Konkurrenz durch Importware zu befürchten. Auch bei Bioaprikosen besteht weiteres Wachstumspotenzial.

+/-/! Obst, Beeren

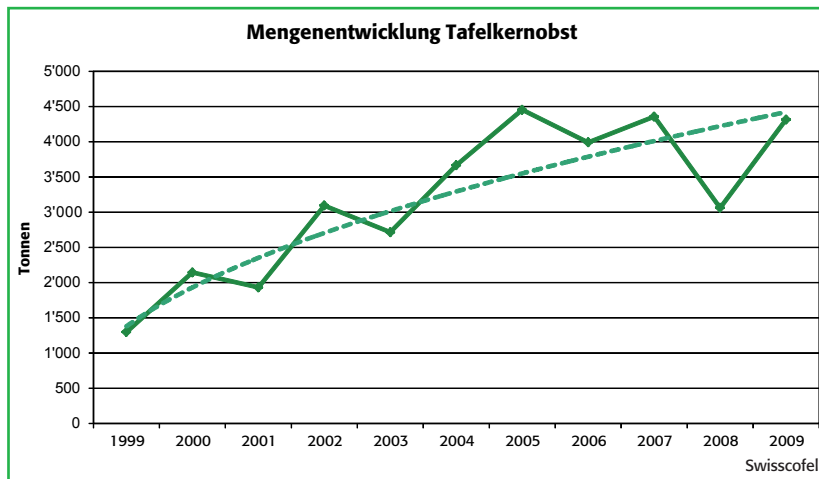
- + Grosses Entwicklungspotenzial.
- + Attraktiv für Direktvermarkter.
- Hoher Investitionsbedarf bei neuen Produktionsanlagen.
- ! Biofrüchte sind anspruchsvolle Kulturen.

- Beeren: Der Markt für Biobeeren ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Besonders Erdbeeren und Sommerhimbeeren werden mangels inländischen Angebots noch in grossem Stil importiert.

Für Biofrüchte werden gute Preise erzielt. Die Preisentwicklung ist seit mehreren Jahren stabil.

■ Prognose

Der Markt für Biofrüchte wird kontinuierlich weiterwachsen. Die Absatzmöglichkeiten bleiben mittelfristig gut bis sehr gut. Für die Befriedigung der Nachfrage nach Steinobst und gesuchten Beerenarten ist eine deutliche Produktionsausdehnung notwendig. Ein Preiszerfall ist in naher Zukunft nicht zu erwarten.



Gemüse für Direktvermarkter attraktiv

Biogemüse hat mit rund 11 Prozent einen hohen Marktanteil, welcher kontinuierlich zunimmt.

■ Markt

Die Versorgungslage bei Frisch- und Lagergemüse ist gut. In produktiven Jahren übersteigt das Angebot die Nachfrage. Einzelne Produkte wie Chicorée oder

Spargel sind stark gesucht. Die Anbau-bereitschaft für Verarbeitungsgemüse ist nur zum Teil ausreichend.

Biogemüse erzielt im Vergleich zum konventionellen Gemüse momentan Mehrpreise von 15–35 Prozent.

■ Prognose

Das Wachstum im Biogemüsemarkt wird sich fortsetzen, der Preisdruck auf gut verfügbare Produkte jedoch zunehmen.

+/-/! Gemüse

- + Attraktiv für Direktvermarkter.
- Konzentrierte Anbieterstruktur.
- ! Absatzmöglichkeiten und Wertschöpfung je nach Kultur und Angebot unterschiedlich.
- ! Absatz von Umstellware ist abhängig von der kritischen Masse beim Produkteangebot.

Tausende Hektaren Bioackerflächen gesucht

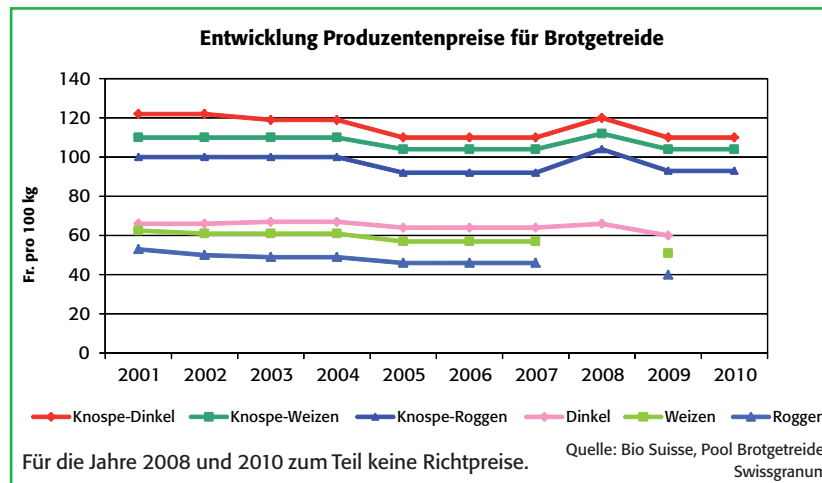
Im Bereich der Ackerkulturen kann der Bedarf an inländischen Bioprodukten seit Jahren nicht gedeckt werden. Zwar legt die Produktion jährlich leicht zu, doch noch immer werden tausende Tonnen Bio-Ackerfrüchte importiert, um die ebenfalls steigende Nachfrage der Konsumenten zu befriedigen.

■ Markt

- Brotgetreide: Brotgetreide wird zu mehr als 50 Prozent importiert. Flächenmässig fehlen rund 5000 Hektaren Weizen, 500 Hektaren Roggen und 200 Hektaren Dinkel.
- Futtergetreide: Nur 20 Prozent der Rohstoffe für Knospe-Mischfutter werden in der Schweiz angebaut. Der Rest muss importiert werden. Die Nachfrage nach Knospe-Futtergetreide ist gross, insbesondere wer-

den zusätzliche Eiweisslieferanten gesucht.

- Kartoffeln: Seit einigen Jahren werden auf rund 400 Hektaren Biokartoffeln angebaut. In guten Jahren kann der Bedarf an Biokartoffeln durch die Inlandproduktion zurzeit gedeckt werden.
- Raps: Die Nachfrage nach einheimischem Raps kann bei Weitem nicht gedeckt werden. Alleine Coop könnte die zwei- bis vierfache Menge an Knospe-Rapsöl absetzen. Knospe-Raps-Produzenten sind deshalb jederzeit willkommen.
- Übrige Ackerkulturen: Sonnenblumen, Hirse, Lein und Soja werden auf kleinen Flächen angebaut. Die Märkte entwickeln sich positiv, und die Entwicklungschancen werden in Zusammenarbeit mit den Abnehmern ausgelotet.

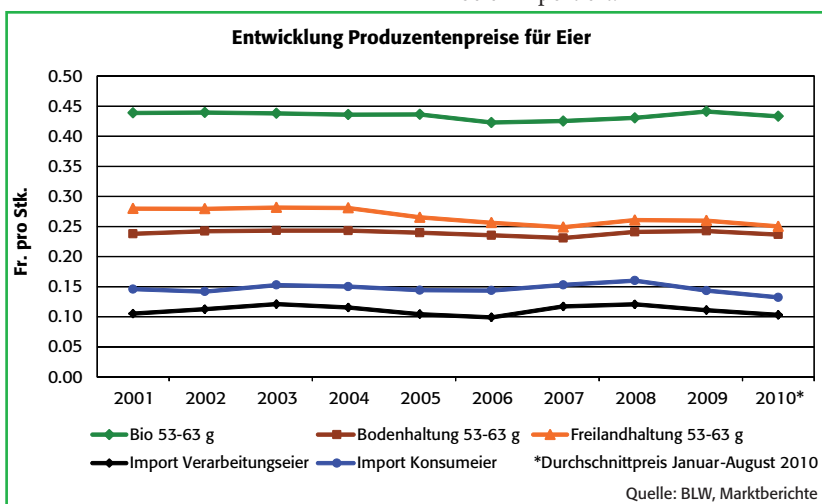


Bioeiermarkt verzeichnet stetes Wachstum

Der Bioeiermarkt verzeichnet seit einigen Jahren ein kontinuierliches Wachstum. Um die steigende Nachfrage zu decken, nehmen die Vermarkter laufend neue Knospe-Betriebe auf.

■ Markt

Von 2007 bis 2010 ist die jährliche Menge Schweizer Bioeier um 40 Prozent auf rund 99 Millionen Stück gestiegen. Etwa jedes dritte Ei wird direkt von den Höfen weg verkauft. Für die industrielle Verarbeitung werden geschätzte 15 Prozent der Bioeier importiert.



+/-/! Ackerkulturen

- + Viele Produzenten gesucht.
- + Sehr positive Entwicklung von Preis und Nachfrage.
- + Brotgetreide ist gut mechanisierbar.
- + Sämtliche Kulturen der Fruchtfolge sind lukrativ für den Anbau.
- + Futtergetreide, Ackerbohnen, Eiweisserbsen und grösstenteils Kartoffeln werden während der Umstellphase zu Vollknospe-Preisen abgenommen.

- Bei Raps ist in der langfristigen Planung mit wiederkehrenden Ausfällen zu rechnen.
- Brotgetreide kann während der Umstellphase bisher nur in den Futterkanal geliefert werden.

! Vor Umstellung unbedingt Abnehmer suchen.

Die Preise der meisten Produkte sind seit mehreren Jahren relativ stabil und im Vergleich zum konventionellen Sektor auf hohem Niveau. Die Grafik zeigt die Preisentwicklung beim Brotgetreide seit 2001.

■ Prognose

Die Nachfrage ist bei fast allen Produkten deutlich grösser als das Angebot. Zudem wird bei den Detailhändlern mit steigenden Umsätzen und Mengen gerechnet. Deshalb werden Bioackerbaubetriebe ihre Produkte weiterhin zu vergleichbar guten Preisen verkaufen können.

+/-/! Eier

- + Freilandbetriebe können mit relativ wenig Mehraufwand umstellen.

- Die Vermarktung von Umstellungseiern ist schwierig und mit dem Abnehmer zu klären.

! Vor Umstellung unbedingt Abnehmer suchen.

Die Preise der Bioeier sind an die Legehennen-Futterpreise gekoppelt und weisen eine relativ hohe Stabilität auf. Der Produzentenpreis für ein Bioei liegt rund 70 Prozent über demjenigen für ein konventionelles Ei aus Freilandhaltung.

■ Prognose

Da das Absatzpotenzial noch nicht ausgeschöpft ist, bietet die aktuelle Marktsituation gute Vermarktungsmöglichkeiten. Die Gelegenheit für umsteigewillige Produzenten ist günstig.

Biomilchmarkt auf dem Weg zur Besserung

Der Biomilchmarkt entwickelt sich weiterhin positiv. Der Anteil der verwerteten Biomilch konnte trotz steigender Produktionsmengen erhöht werden. Der hohe Anteil an Bergmilch führt zu starken saisonalen Angebotsschwankungen.

■ Markt

Im Jahr 2010 wurden geschätzte 214'000 Tonnen Biomilch produziert, was einem Anteil von knapp fünf Prozent der Schweizer Milchmenge entspricht. Je nach Saison fließen noch 10–20 Prozent der Biomilch in den konventionellen

Markt. Positiv entwickelt sich insbesondere das Marktsegment Biokäse.

Die Preise für Biomilch sind stark an den konventionellen Markt gekoppelt. Sie bewegen sich im Schnitt zehn bis fünfzehn Rappen über dem konventionellen Niveau.

■ Prognose

Angesichts der positiven Entwicklung des Biomilchmarktes wird erwartet, dass auch die Produktionsmengen leicht erhöht werden können. Bereits jetzt besteht ein Bedarf an zusätzlicher Knospe-Milch für die Gruyère- und Vacherin-Produktion.

+/-/! Milch

+ Moderne Ställe können mit wenig Aufwand umgestellt werden.

- Markt ist gesättigt.
- Keine Vermarktungsmöglichkeiten für Umstellmilch.

! Vor Umstellung unbedingt Abnehmer suchen; diese bevorzugen Ganzjahreslieferanten.

! Wiederkäuer müssen seit 2009 mit 100 Prozent Biofutter gefüttert werden.

Schweinefleisch, Bioweidefleisch und Fisch gesucht

Der Fleischmarkt entwickelt sich positiv. Das verstärkte Bioengagement der Migros und die erwartete Zunahme in der Bioschweineproduktion für das Jahr 2011 um fast ein Viertel werden der Biofleischbranche weiteren Auftrieb geben.

■ Markt

- Schwein: Seit drei Jahren sind Bioschweine sehr gesucht! Durch das verstärkte Bioengagement der Migros ist mit zusätzlichem Marktpotenzial zu rechnen. 2011 werden jedoch bestehende Züchter ausbauen und neue auf die Knospe umsteigen, sodass die Abnehmer besser versorgt werden können.
- Rind: Die Migros hat den Absatz von Bio-Weide-Beef markant gesteigert. Sie sucht noch gezielter nach neuen Produzenten. Der bedeutendste Absatzmarkt, der Natura-Beef-Kanal von Coop, hat zurzeit wenig Entwicklungspotenzial.
- Verarbeitungsvieh: Verarbeitete Biofleischprodukte sind sehr ge-

fragt. Nebst qualitativ hochwertigen Schlachtkühen fehlen vor allem Schweine.

- Kalb: Die Migros übernimmt seit März 2010 keine Biokälber mehr. Die saisonalen Angebots- und Preisschwankungen vermindern die Attraktivität des Marktes zusätzlich.
- Lamm: Dem Angebot von über 50'000 Knospe-Lämmern steht eine Nachfrage nach nur 10'000 Lämmern gegenüber. Der Absatz ist begrenzt, weil sich zurzeit nur die fettarmen, schnell zubereitbaren und ausgebeinten Stücke gut verkaufen.
- Poulet: Knospe-Pouletfleisch zeigt eine positive Tendenz. Pouletbrüste verkaufen sich sehr gut, Schenkel und Flügel jedoch weniger, was den Absatz beschränkt. Coop hat den Umsatz von Biopouletfleisch von 2007 bis 2009 verdreifacht, die Abverkäufe bei Migros entwickeln sich seit dem verstärkten Bioengagement ebenfalls positiv.
- Fisch: Biofisch ist sehr gefragt. Die Detailhandelsumsätze wachsen jährlich um über 30 Prozent. Coop könnte jährlich über 100 Tonnen mehr inländische Biofische – vor

+/-/! Fleisch

+ Schweine: Ab Juni 2011 wird Coop Umstellungsfleisch übernehmen.

+ Rindvieh, Poulets: Für Umstellung meistens keine grossen baulichen Investitionen nötig.

+ Kälber: Neu ist der Einsatz von Biomilchpulver möglich.

- Schweine, Poulets: hohe Produktionskosten (Futter, strenge Richtlinien).

! Vor Umstellung unbedingt Abnehmer suchen.

allem Forellen – verkaufen und will den Markt weiter ausbauen.

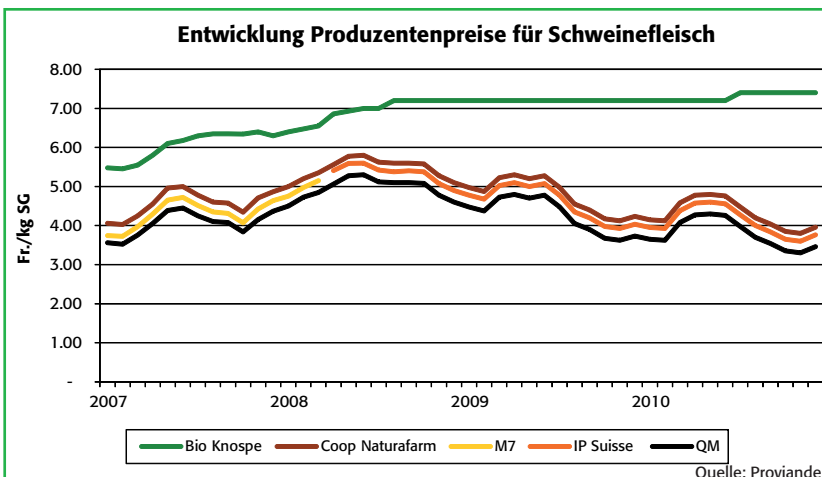
Erfreuliche Preisentwicklungen zeigen sich – wegen des sehr knappen Angebots – vor allem bei Bioschweinen. Die Preise für Knospe-Schweinefleisch entwickeln sich seit mehreren Jahren relativ unabhängig vom konventionellen Schweinefleisch auf konstant hohem Niveau.

Die Preise für Knospe-Kälber, Bank- und Verarbeitungstiere schwanken je nach Angebot und werden unter anderem durch das Geschehen auf dem QM-Markt mitbestimmt.

■ Prognose

Die aktuelle Marktsituation bietet für viele Fleischproduzenten gute Vermarktungsmöglichkeiten. Da in der Branche zudem mit einem weiteren Wachstum gerechnet wird, sind die Aussichten insbesondere für Schweine-, Rindfleisch- und Fischproduzenten gut.

Reto Bergmann, Bio Suisse



«Biowachstum hängt von Grossverteilern ab»

Für Willy Gehriger, Vorsitzender der Geschäftsleitung der fenaco, könnte sich der Umsatz mit Biolebensmitteln bei einer entsprechenden Marketingstrategie der Grossverteiler bis in fünfzehn Jahren verdoppeln. Dabei bestehe die Chance, dass rund die Hälfte der zusätzlich nachgefragten Biolebensmittel in der Schweiz produziert werden.

bioaktuell: *Wie beurteilen Sie den Biomarkt bezüglich Schweizer Rohstoffe? Wo sehen Sie Marktchancen?*

Willy Gehriger: Als grösster Bioverkaufskanal realisierte Coop 2009 bei einem Kassenverkauf von total 19,7 Milliarden Franken mit Schweizer Bioprodukten einen Umsatz von über 700 Millionen Franken, das sind rund vier Pro-

zent des Gesamtumsatzes. Die Importprodukte eingerechnet, liegt der Bioanteil am Umsatz von Coop bei etwa acht Prozent. Migros ist mit einem grösseren Gesamtumsatz weniger weit im Biobereich. Der Marktanteil von Bio ist in der Schweiz immer noch relativ klein. Beim Gemüse sind es zehn, bei der Milch acht und beim Fleisch unter zwei Prozent. Die

Westschweiz kennt noch ein Wachstum, weil Bio dort später aufkam als in der Deutschschweiz.

Wie sieht die Situation beim Brotgetreide aus?

Das Biobrotgetreide wird heute zum grössten Teil importiert. Biobrot hat zwar mit elf bis zwölf Prozent einen hohen Marktanteil, aber es gibt viel zu wenig inländischen Bioweizen. Im Ackerbau ist es schwierig, weil man wegen der Biophilosophie fast gezwungen ist, Tiere zu halten, damit man wirtschaftlich überleben kann. Die professionalisierten Ackerbaubetriebe in der Westschweiz können sich nicht leisten, Biodünger für den ganzen Betrieb einzukaufen. Dann hat man viele kleine Betriebe mit Vieh – diese machen aber keine grossen Mengen aus.

Beim Fleisch besteht ein Nachfragewachstum.

Im Moment spürt man eine steigende Nachfrage beim Biofleisch – auf niedrigem Niveau. Einige stellen jetzt auf Bio um. Das ist gut, doch wir müssen aufpassen. Wenn man versucht, den Marktanteil des Biofleisches von heute 1,8 Prozent rasch zu verdoppeln, ist die Gefahr gross, dass man plötzlich zu viele Bioschweine hat.

Es ist schlecht, wenn jemand mit den entsprechenden Kosten biologisch produziert und dann das Produkt nicht als Bio verkaufen kann. Die Bioorganisationen haben es immer verstanden, den Markt mit sorgfältigen Massnahmen im Griff zu behalten – es gab nie grosse Überhänge. In den meisten Marktsegmenten haben wir ein kleines Wachstum, das die bestehenden Produzentinnen und Produzenten decken können. Nur bei Getreide und Fleisch wird das Wachstum nicht gedeckt – aber wie gesagt, beim Fleisch muss man vorsichtig sein.

Welches sind die Schwerpunkte der fenaco im Biomarkt, wo sehen Sie Perspektiven?



«Wer sich für die Umstellung auf Bio interessiert, müsste sorgfältig abklären, ob es für seine Produkte in seiner Region einen Markt gibt.»

INSERAT

Bioapfel, Bioboom, Biocontrol, Biodynamik, Bioei, Biofisch, Biogas, Biohandel, Bioimport, Biokaviar, Biolehrstelle ..., Biozertifizierung.

Die Biowelt von A bis Z auf

www.bioaktuell.ch

DIE PLATTFORM DER SCHWEIZER BIOBÄUERINNEN UND BIOBAUERN



Zur Person

Willy Gehriger ist Vorsitzender der Geschäftsleitung der landwirtschaftlichen Genossenschaft fenaco. Der promovierte Ingenieur-Agronom arbeitete bei der landwirtschaftlichen Forschungsanstalt Changins, ehe er vor 20 Jahren zur fenaco wechselte. Willy Gehriger ist verheiratet und hat einen Sohn sowie ein Grosskind. Er wohnt in Pully bei Lausanne.

Wir haben zertifizierte Betriebe für Früchte, Gemüse, Fleisch und Getreide. Es gibt Bereiche, wo der Markt wächst, und andere Märkte, wo einige Zwischenstufen Schwierigkeiten haben werden und wir neue Lösungen suchen müssen. Es ist nicht unsere Strategie, jetzt die Bio-welt zu erobern. Wir waren aber immer dabei. Im vorgelagerten Bereich sind wir seit über zehn Jahren in den Bereichen Saatgut, Dünger und Pflanzenschutz tätig. Im Mischfuttermarkt ist die fenaco mit einem Drittel Marktanteil die Nummer zwei in der Schweiz. In Herzogenbuchsee haben wir für zwei Millionen Franken das Mischfutterwerk Hofmatt erneuert und voll auf Bio umgestellt.

Bio Suisse möchte mit einem Aktionsplan die Konsumenten stärker für Bio sensibilisieren. Welches Potenzial sehen Sie?

Es gibt noch ein Wachstumspotenzial, aber dieses ist nicht spektakulär und abhängig von der Marketingstrategie der Grossverteiler. Die Konsumentinnen und Konsumenten reagieren auch auf Werbung. Die Frage ist, wer diese in einem Stil machen kann, dass Tausende plötzlich mehr Bio konsumieren. In der Schweiz haben mit Migros und Coop

«Die Bioorganisationen haben es immer verstanden, den Markt im Griff zu behalten.»

nur zwei diese Kraft. Dann könnte sich der Umsatz in fünfzehn Jahren verdoppeln. Für mich ist dies der beste Fall für die Biowelt. Dann besteht die Chance, dass man etwa die Hälfte in der Schweiz produzieren wird. Ich möchte aber keine generelle Umstellungsempfehlung abgeben. Wer sich interessiert, müsste mit Bio Suisse und den Kunden sorgfältig abklären, ob es für seine Produkte in seiner Region einen Markt gibt.

Wie beurteilen Sie bei vermehrter Marktöffnung die Wertschöpfungsmöglichkeiten



Bilder: Simon Marti

«Bei der Nachhaltigkeit hat die Politik mehr erreicht als der Markt.»

für Bio im Vergleich zur konventionellen Landwirtschaft?

Wenn die Grenzen aufgehen, mache ich mir um Bio mindestens so viele Sorgen wie um die konventionelle Landwirtschaft. Möglich ist, dass man politisch hilft. Doch der Staat wird die Förderung nicht ausweiten, wenn der Markt nicht mitmacht. Für den Export sind wir nicht prädestiniert. Wir haben wenig Fläche, viele Berge und vor allem kaufkräftige Konsumenten. Gut, wir könnten beschliessen, ein Bioland Schweiz zu machen, und dann, wenn der Heimmarkt gesättigt ist, Bio in die EU exportieren. Aber wir haben, wenn bei einer Marktöffnung die Preise sinken, das Problem der hohen Arbeitskosten, besonders in der arbeitsintensiven Biolandwirtschaft.

Stellen Sie einen Konsumtrend Richtung mehr Nachhaltigkeit fest?

Nachhaltigkeit ist überall ein Thema. Am Ende entscheiden die Konsumentinnen und Konsumenten, was für sie richtig ist. Was der Markt bei der Nachhaltigkeit erreicht hat, ist aber eher enttäuschend.

Warum?

Die Politik hat mehr erreicht – nach dem Grundsatz: «Wenn du Direktzahlungen willst, musst du nachhaltig wirtschaften.» Man muss auch aufpassen, dass man die Leute nicht müde macht. Der franzö-

sische Agrarminister sagte, man habe langsam genug von all der Nachhaltigkeit, man wolle wieder produzieren. Es gibt diese Gegenbewegung in der EU. Es existieren zwei Sichtweisen: Die einen sagen, ihr Schweizer seid auf dem rich-

«Was der Markt bei der Nachhaltigkeit erreicht hat, ist eher enttäuschend.»

tigen Weg. Dann gibt es EU-Länder wie Dänemark, Holland oder die ehemaligen Oststaaten, die hyperintensiv wirtschaften. Dort zählt nur der Preis. Die EU ist in einer Clinchsituation, ihre Agrarpolitik ist in einem Tief, ohne klares Ziel.

Wie nehmen Sie persönlich die Biolandwirtschaft wahr – konsumieren Sie Bio?

Meine Frau und ich sind viel auf dem Märkt. Wir wollen vor allem wissen, woher die Produkte kommen. Dabei habe ich gerne Schweizer Produkte – aber nicht nur. Wenn ich bei Früchten zwischen Italien oder Spanien wählen kann, nehme ich lieber die aus Italien. Bei Fleisch schaue ich immer, ob es aus der Schweiz kommt. Swissness funktioniert bei mir sehr gut. Ich suche nicht speziell Bioprodukte. Aber ich habe damit auch keine Probleme. Die Geschäftsleitung und Verwaltung der fenaco besucht hier in Bern oft ein Biorestaurant.

Interview: Simon Marti

«Nur essen, was auch
wirklich schmeckt»

BSCHÜSSIG

Ernst

Ami

la Chimie



lettia fo.ch

Swiss Premium
Quality

PASTA *Premium* AG

www.pasta-premium.com



demeter

Ausgezeichnet biodynamisch.



NATÜRLICH HABEN
KÜHE HÖRNER.

DEMETER-MILCHPRODUKTE.
AUS MILCH, DIE AUFRÄHMT.

Schweiz. Natürlich.



www.kuhmithorn.ch

BSSM Werbeagentur



Wir vermitteln für Sie alle Tierkategorien.

In der Aufzucht sind Sie die Profis. Doch die kompetente und engagierte Vermittlung Ihrer erstklassigen Natura-Beef® und Bio Tiere können Sie getrost uns überlassen. Die Viegut AG ist nicht nur ein Familienbetrieb mit langjähriger Erfahrung, sondern auch ein ganz modernes, von Mutterkuh Schweiz und Bio Suisse lizenziertes Handelsunternehmen.
Wir beraten Sie gerne - keine Frage!

Viegut AG

Gewerberg 5 • 6105 Schachen • Tel. 041 360 69 79 • Fax 041 360 72 55 • info@viegut.ch



MUTTERKUH SCHWEIZ
VIEGUT AG



BIO
POOL



viegut.ch



SLUXX

Eine neue Generation Schneckenkorn

- Neue Wirkungsweise
- Hohe Attraktivität
- Hohe Körnerdichte (60 Körner/m²)
- Regenfest

Andermatt Biocontrol AG
Stahlermatten 6 • 6146 Grossdietwil
Telefon 062 917 50 05 • www.biocontrol.ch

 Andermatt
Biocontrol

© registrierte Marke W. Neudorff GmbH KG
enthält: Eisen-III-phosphat 3%

Wer warum Bio kauft

Sie füllen ganze Bibliotheken und Datenbanken, die Studien über das Verhalten von Konsumentinnen und Konsumenten. Etwas spärlicher sind Untersuchungen, die sich speziell dem Einkaufs- und Konsumverhalten der Biokundschaft widmen. Hier die Zusammenfassung einiger neuerer Arbeiten zum Biokonsum.

Natürlich gibt es *den* Biokonsumenten schlechthin nicht. Wollten wir diesen typischen, weil durchschnittlichen Biokonsumenten konstruieren, müssten wir als Erstes feststellen, dass er weiblich ist. Und älter als 24, aber jünger als 65. Sie gehört den bessergestellten Schichten an, raucht nicht, achtet auf genügend Bewegung, ist normalgewichtig, an Ernährungsthemen interessiert und hat Sicherheitsbedenken gegenüber dem Einsatz von Gentechnik oder Bestrahlung in der Lebensmittelherstellung.

Dieses Biokäuferprofil ergibt sich aus der Auswertung der Nationalen Verzehrsstudie II (NVS). Das ist die bisher umfassendste Erhebung zum Lebensmittelkonsum und Ernährungsverhalten in Deutschland. Die Studie wurde 2005–2007 durchgeführt mit über 13'000 Teilnehmerinnen und Teilnehmern im Alter von 18–80 Jahren.¹⁾

Aber eben: Es gibt auch junge und alte Männer, Sportmuffel, schlechter Verdienende und Raucherinnen, die Bio kaufen.

Interessanter als die Frage, wer Bio kauft, dürfte die Frage sein, warum Biokäufer Bio kaufen. Es ist für die Vermarktung von Bioprodukten vielversprechender, sich auf die Motive für den Biokauf auszurichten als auf eine nach Geschlecht, Alter und sozialer Stellung definierte Zielgruppe. Die NVS und andere Studien haben auch gezeigt, dass die Kaufmotive («psychografische Merkmale») einen erheblich stärkeren Einfluss auf den Biokauf ausüben. Zu diesen psychografischen Einflussgrössen, auch «Treiber» genannt, gehören eine positive Einstellung zu Bioprodukten, unei-

1) Max Rubner-Institut (2008): Nationale Verzehrsstudie II. Abrufbar unter www.was-esse-ich.de
Hoffmann, Ingrid und Spiller, Achim (Hrsg.) (2010): Auswertung der Daten der Nationalen Verzehrsstudie II: eine integrierte Verhaltens- und lebensstilbasierte Analyse des Biokonsums. Abrufbar unter www.orgprints.org/18055
Cordts, Anette; Wittig, Friederike u.a.: Wer kauft Bio und welche Motivation steckt dahinter? In: Ökologie und Landbau 157, Januar 2011, S. 19–21

gennützig («altruistische») Motive wie artgerechte Tierhaltung, Fairtrade, keine Gentechnik. Auch der Stellenwert, den jemand Aspekten der Ernährung und Gesundheit beimisst, ist eine wichtige Einflussgrösse (vgl. Tabelle unten).

Die Gruppe von Konsumierenden, die am ehesten Absatzwachstum verspricht, sind die Gelegenheitsbiokäufer. Das sind in der Schweiz gegen 80 Prozent der Konsumentinnen und Konsumenten, während in Deutschland gemäss NVS 55,1 Prozent nie Bio kaufen

Mehr Geschmack oder intakte Umwelt?

Im Rahmen des EU-Forschungsprojekts Ecropolis hat das FiBL im vergangenen Jahr in der Schweiz eine Befragung durchgeführt und dabei auch nach den Motiven gefragt, aus denen Konsumierende zu Bioprodukten greifen. Befragt wurden 320 Personen in Bern. Hier die Auswertung – Vorsicht: Sie hat noch vorläufigen Charakter, mit grundlegenden Verschiebungen ist aber nicht zu rechnen:

- «weil sie die Umwelt schützen»: 1,67
- «weil sie Tierwohl bedeuten»: 1,56
- «weil sie gesünder sind»: 1,27
- «weil sie besser schmecken»: 0,92
- «weil sie besser zu mir passen»: 0,46

Die Ziffer bezeichnet den sogenannten «Mittelwert»: Je höher der Wert, desto stärker gewichten die Befragten das Kaufmotiv.

Überraschend ist das grosse Gewicht des Umweltarguments. Die sogenannten altruistischen, also nichtegoistischen, Kaufmotive sind offenbar klar wichtiger als das Gesundheits- und das Geschmacksargument.

Aus älteren Untersuchungen ist bekannt, dass Konsumentinnen und Konsumenten mit höherem Einkommen den Umweltschutzgedanken beim Kaufentscheid höher gewichten als Menschen mit tieferem Einkommen. Das Tierwohl steht aber auch in den schwächeren Einkommensschichten über dem Aspekt der eigenen Gesundheit.

Im Vergleich mit den andern europäischen Ländern liegt die Schweiz bezüglich der Wichtigkeit des Umweltmotivs beim Kauf von Bioprodukten ganz vorne, was wohl die im Schnitt hohe Kaufkraft der Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten widerspiegelt.

Die Vertrauensfrage

Mangelndes Vertrauen in Bioprodukte gilt als eine der wichtigsten Kaufbarrieren. Das Programm «Bio mit Gesicht» versucht in Deutschland seit 2006, die

Einflussgrössen auf die Biokaufintensität		
Zielgruppenmerkmale	Einflussgrössen	Wirkungsrichtung und -stärke
Soziodemografie	Geschlecht Frau	++
	hohe Bildung	++
	hohes Einkommen	++
	Haushaltgrösse	-
	kleine Kinder im Haushalt	+
	mittleres Alter	+
Kaufmotive	positive Einstellung zu Bioprodukten	+++
	Altruismus/postmaterielle Werte	+++
	Convenience-Präferenz	---
	Stellenwert von Ernährung/Gesundheit	++
	Wichtigkeit des Preises von Lebensmitteln	--
	Präferenz für Spezialitäten	+
+++ / --- starker positiver bzw. negativer Zusammenhang;		Quelle: NVS
++ / -- mittelstarker positiver bzw. negativer Zusammenhang;		
+ / - schwacher positiver bzw. negativer Zusammenhang		

Was das Vertrauen in Bioprodukte fördert		
Rang	Vertrauensfördernde Aspekte	Regressionskoeffizient*
1	Label von Anbauverbänden stehen auf dem Produkt.	0,28
2	Das Geschäft verkauft Bio aus Überzeugung.	0,14
3	Das Produkt trägt ein staatliches Biosiegel.	0,11
4	Ich habe mit dem Geschäft gute Erfahrungen gemacht.	0,08
4	Das Produkt trägt das «Bio mit Gesicht»-Logo.	0,08
5	Das Produkt stammt aus der Region.	0,06

Als nicht signifikant erwiesen sich die in den Rängen 6–14 platzierten Aspekte: 6) Der Verkäufer, die Verkäuferin ist vertrauenswürdig. 7) Ich habe die Möglichkeit, über Internet mehr über die Bauernfamilie zu erfahren. 8) Das Produktetikett beschreibt, was Bio genau bedeutet (z.B. keine Pestizide oder tierfreundliche Produktion). 9) Die Bauernfamilie produziert Bio aus Überzeugung. 10) Das Produkt gehört zu einer Marke, mit der ich gute Erfahrungen gemacht habe. 11) Name und Adresse des Produzenten sind mir bekannt. 12) Ich kann das Produkt mit einem Chargencode über Internet zu seinem Ursprung zurückverfolgen. 13) Ich kenne den Bauern, die Bauernfamilie. 14) Ich habe die Möglichkeit, detaillierte Informationen zur Herstellung des Produkts über das Internet zu erhalten.

Quelle: Hanna Stolz, FiBL

* je höher der Regressionskoeffizient, desto grösser der Einfluss auf die Vertrauenswürdigkeit von Bioprodukten
 ** = signifikant

Anonymität von Bioprodukten aufzuheben und Vertrauen aufzubauen. Auf den Produkten findet sich eine Nummer und ein Hinweis auf die Website www.bio-mit-gesicht.de, wo man zu einem Porträt des Betriebs gelangt, von dem das Produkt stammt beziehungsweise verarbeitet wurde. Bei einem virtuellen Betriebsbesuch sieht man, wer auf dem Betrieb arbeitet, erfährt, welche Richtlinien dort eingehalten werden, und was sich sonst Interessantes berichten lässt.

Im Rahmen eines begleitenden Marktforschungsprojektes hat das FiBL zusammen mit der Universität Giessen 2009 insgesamt 900 Konsumentinnen und Konsumenten befragt mit dem Ziel herauszufinden, was das Vertrauen in Bioprodukte zu fördern vermag und welcher Stellenwert dabei der Rückverfolgbarkeit nach dem Modell «Bio mit Gesicht» zukommt.

Die Auswertung zeigt, dass das Label eines Anbauverbands sowie die Vertrauenswürdigkeit des Verkaufsgeschäfts massgebend sind für das Vertrauen der Konsumierenden in Biobiolebensmittel. Die Möglichkeit der Rückverfolgbarkeit scheint kein Kaufkriterium zu sein – obwohl das Label «Bio mit Gesicht» auf der Verpackung durchaus vertrauensfördernd wirkt (vgl. Tabelle oben). Immerhin 50 Prozent der Befragten, die das Programm kennen, gaben an, dass «Bio mit Gesicht» dazu beigetragen habe, ihr Vertrauen in Bioprodukte zu stärken. Vermutlich wird die Möglichkeit der Rückverfolgbarkeit geschätzt, selbst wenn man sie dann nicht wahrnimmt,

dem gekauften Produkt also nicht im Internet nachsurft.

Megatrend Fairtrade?

Bekanntlich läuft bei Bio Suisse das Projekt faire Handelsbeziehungen mit dem Ziel, Fairness entlang der ganzen Knospe-Wertschöpfungskette zu verankern. In diesem Zusammenhang beauftragte Bio Suisse im vergangenen Jahr das Marktforschungsinstitut Isopublic mit einer Studie. Befragt wurden 250 Personen zwischen 25 und 60 Jahren aus der ganzen Schweiz.

Neben vielen gestützten Fragen wurden die Teilnehmenden in zwei ungestützten Fragen eingeladen mitzuteilen, was ihnen spontan zu den Begriffen Fairtrade und Biobiolebensmittel einfällt. Auf die Frage zu den Biobiolebensmitteln fiel nur selten das Stichwort fair, während umgekehrt Fairtrade etwas häufiger mit dem Biogedanken assoziiert wurde. In der Tat streben ja Fairtrade-Organisationen wie Max Havelaar auch eine Ökologisierung der landwirtschaftlichen Praxis an.

In der gestützten Befragung gaben die Teilnehmenden zwar an, dass sie beim Kauf von Lebensmitteln auf faire Bedingungen und Preise achten, jedoch rangierte die Bewertung im unteren Drittel, während Stichworte wie appetitlich, frisch, Genuss oder hohe Qualität ganz oben lagen. Häufig bestand allerdings die Erwartung, dass Fairness bereits selbstverständlich zu Bio gehöre.

Einen unmittelbaren Mehrwert sehen die Konsumierenden in fairen Han-

delsbeziehungen offenbar (noch) nicht. Der Megatrend «Domestic» Fairtrade, also fairer Handel auch im reichen Norden, scheint bei uns noch nicht recht angekommen zu sein. Aber selbstverständlich tut die Biobewegung gut daran, nicht nur Ziele zu verfolgen, die grad voll im Trend liegen.

Situation setzt Werte ausser Kraft

Überhaupt ist im Umgang mit Trends, Werten und Haltungen der Konsumentinnen und Konsumenten Vorsicht am Platz.

Das renommierte Gottlieb Duttweiler Institut präsentierte letztes Jahr den «Consumer Value Monitor (CVM)».²⁾ Die Studie stellt bei den Konsumentinnen und Konsumenten eine grosse «Sehnsucht nach «Reconnection», also dem Wiederanknüpfen an das Ursprüngliche» fest. Fertigprodukte, Fast-Food-Ketten, Discounter, Take-aways und Lieferservices hätten ein geradezu katastrophales Image. «Nur etwas weniger düster» stehe es um Light-, Functional-Food- und Convenience-Produkte.

Zwischen den Werten, die den Menschen wichtig sind, und ihrem tatsächlichen Verhalten steht aber der Einflussfaktor «Situation». Dieser Faktor kann, einem Prisma gleich, das Licht der guten Absichten und hehren Werte brechen, wie der CVM eindrücklich vor Augen führt. «Beispielsweise erleben karrierebewusste Frauen andere Einschränkungen als Eltern und junge Männer in Wohngemeinschaften andere als engagierte LOHAS.» Die Menschen wollen die Autonomie über ihr Kauf- und Essverhalten zurückgewinnen, sie wollen Transparenz statt Anonymität, sie wollen weg von industriell vorgefertigtem Essen, sich Zeit nehmen zum Kochen – sie können dieses selbstbestimmte Konsumverhalten aber «nicht in ihren Alltag einpassen».

Und so gebärden sie sich denn recht widersprüchlich, die Konsumentinnen und Konsumenten: «Im Porsche zu Aldi, Biowürste zu Stapel-Chips und Dosenbier, mal gesundheitsbewusst, mal ausschweifend – ein Horror für Marketingmenschen und ihr Zielgruppendenken.»

Markus Bâ

²⁾ Lüdi, Nicole und Hauser, Mirjam (2010): Consumer Value Monitor (CVM) – Werteraum Food. Gottlieb-Duttweiler-Institut (Hrsg.). GDI-Studie Nr. 35. Zusammenfassung abrufbar unter www.gdi.ch → Publikationen → GDI Studien

Profitieren Sie vom wachsenden Markt für Bioprodukte!

bio.inspecta unterstützt Landwirtschaftsbetriebe in der nachhaltigen Entwicklung, sei es als produzierender Betrieb oder als Hersteller von verarbeiteten Hofspezialitäten.

bio.inspecta ist das grösste Schweizer Unternehmen für die Kontrolle und Zertifizierung von Bioprodukten in der Landwirtschaft.

Interessieren Sie sich für eine Umstellung auf Bio? Suchen Sie eine neue Perspektive für Betrieb und Familie? Möchten Sie wissen wie Knospe-fit Ihr Betrieb ist?

bio.inspecta und Bio Suisse unterstützen Sie gemeinsam bei der Umstellung.

Nutzen Sie den Bio Suisse-Betriebs-Check von Bio Suisse und bio.inspecta.



Ihr Bio Suisse-Betriebs-Check:

- > Wir besuchen Sie auf Ihrem Betrieb.
- > Der Betriebs-Check zeigt Ihnen, wo Sie allenfalls Anpassungen vornehmen müssen, damit Ihr Betrieb den Bio Suisse Richtlinien entspricht.
- > Wir empfehlen Ihnen bei Bedarf Beratungsangebote.
- > Dauer: 2 bis 4 Stunden

Bio Suisse und bio.inspecta offerieren den ersten 100 angemeldeten Betrieben den Bio-Betriebs-Check, anstatt zu Fr. 400.00, kostenlos.

Melden Sie sich bis zum 30. März 2011 per Telefon unter 062 865 63 33 für den Bio-Betriebs-Check an. Sie können sich auch unter admin@bio-inspecta.ch und auf www.bio-inspecta.ch informieren und anmelden.

bio.inspecta AG

Ackerstrasse
CH-5070 Frick
+41 (0) 62 865 63 00
+41 (0) 62 865 63 01
admin@bio-inspecta.ch



«Ich bin ein Brückenbauer»

Zu Beginn des Jahres hat Daniel Bärtschi als Geschäftsführer von Bio Suisse die Nachfolge von Stefan Flückiger angetreten, der im Mai 2010 die Vereinigung Schweizer Biolandbau-Organisationen verlassen hatte. bioaktuell hat kurz nach Stellenantritt mit dem Neuen gesprochen.

bioaktuell: *Fast ein Dreivierteljahr hat Bio Suisse nun ohne Geschäftsführer funktioniert. Braucht es Sie hier überhaupt?*

Daniel Bärtschi: Die Frage ist berechtigt – der Betrieb lief in der Tat auch ohne Geschäftsführer, dafür hat Doris Schwarzenbach zusammen mit der Geschäftsleitung kompetent gesorgt. Aber es braucht natürlich Führung, um bestimmte Projekte anzugehen oder Strategien umzusetzen. Es braucht jemanden «oben», der die Geschäftsstelle führt und die Verbindung zum Vorstand, zu den Gremien sowie zu den Bäuerinnen und Bauern sicherstellt. Es braucht auch ein Gesicht

«Es braucht Führung, um Projekte anzugehen oder Strategien umzusetzen. Es braucht auch ein Gesicht nach aussen.»

nach aussen, jemanden, der die Verantwortung übernehmen kann. Klar ist aber auch: Ohne das Team von Bio Suisse wäre ich nichts. Ich bin sehr froh, sehr kompetente Leute im Team zu haben.

Die letzten drei Geschäftsführer blieben im Schnitt nur etwas mehr als zwei Jahre bei Bio Suisse. Dürfen wir mit Ihnen ein wenig länger rechnen?

Schon an der Delegiertenversammlung sagte ich, dass ich mich auf die nächsten paar Jahre bei Bio Suisse freue. Bei den bisherigen Stellen blieb ich jeweils acht bis zwölf Jahre, das ist ungefähr der Horizont – ich habe bestimmt nicht im Sinn, hier bloss ein Gastspiel zu geben.

Sie sind gelernter Landwirt und studierter Agronom. Weiter fällt Ihr USA-Titel «Master of Arts» in Organisationsführung auf. Wird diese Ausbildung Sie befähigen, Bio Suisse zu führen?

Diese Ausbildung alleine nicht, aber sie ist sicher eine gute Grundlage. Organisationsführung ist nicht so einfach, besonders nicht im Fall von Non-Profit-Organisationen. Da ist ein gewisses handwerkliches Rüstzeug hilfreich. Auch braucht es für Führungsaufgaben Weiterbildung. Die Fähigkeit zu führen ist zum

Teil gegeben, zum andern Teil muss man das Führen lernen.

In der Verbandsdemokratie von Bio Suisse haben aber die Bäuerinnen und Bauern das Sagen. Bleibt Ihnen da noch Gestaltungsspielraum?

Sicher. Zunächst muss man natürlich zuhören können und die Leute ernst nehmen. Dann muss man auch Informationen weitergeben: Was sagen andere Beteiligte? Es gibt verschiedene Interessen und Standpunkte. Am Schluss entscheidet bei Bio Suisse die Basis. Es ist wichtig, dass man unterschiedliche Sichten einbringt, zu verstehen versucht und mögliche Konsequenzen aufzeigt. Da ist der Dialog wichtig – Kommunikation ist sicher eine zentrale Aufgabe für mich.

Sind Sie ein grosser Kommunikator?

Nun, ich diskutiere meistens nicht allzu langfädig und ausführlich ... Kommunikation soll sich aufs Wesentliche konzentrieren. – Manchmal muss man gar nicht so viel reden, sondern etwas tun. Wichtig ist es, authentisch zu bleiben und Verständnis für die Sichtweise anderer zu zeigen.

Ihr Vater Jakob Bärtschi ist ein Pionier. Bereits vor vierzig Jahren stellte er seinen Hof im Emmental auf Bio um. Haben Sie also die Biophilosophie sozusagen in die Wiege gelegt erhalten?

Ja, man kann sagen, ich habe sie mit der Muttermilch aufgenommen. Ich habe erlebt, was es hiess, auf Bio umzustellen in einer Zeit, als Bio nicht sehr aner-

«Ich habe nicht im Sinn, hier bloss ein Gastspiel zu geben.»

kannt war. Man musste sich immer wieder rechtfertigen. Schon in der Schule erhielt ich entsprechende Übernamen, an der Landwirtschaftsschule war ich immer «der Bio». Das prägt schon.

Teenager pflegen ja gegen das zu rebellieren, was man ihnen in die Wiege gelegt hat. Haben Sie nie einen Aufstand gemacht gegen dieses Biozüü?

Vielleicht habe ich schon ein bisschen rebelliert, aber nicht grundsätzlich gegen Bio. Die Landwirtschaftslehre hingegen absolvierte ich bewusst auf konventionellen Betrieben. Ich wollte wissen, wie die Landwirtschaft im Ganzen aussieht. Das erste Lehrjahr konnte ich auf einem Grossbetrieb in der Westschweiz machen, mit Getreide, Kartoffeln, Milchwirtschaft. Das prägende Erlebnis war, als ich zum ersten Mal den Schutzanzug anziehen musste, mit Schutzbrille und Maske, um die Spritzmittel für den Kartoffelanbau aufzubereiten. Ich hatte immer den Eindruck, Bio sei der richtige Weg. Was ich nicht wollte war, bloss als Sohn meines Vaters angesehen zu werden. Ich suchte also einen eigenen Weg, vielleicht ist es ein Umweg geworden.

Heute führt Ihr Bruder Andreas, besser bekannt als Res, den Betrieb. Und Res ist Präsident der Markenkommision Anbau. Zwei Schlüsselfunktionen von Bio Suisse in der Familie Bärtschi. Könnte das in irgendeiner Weise problematisch werden?

Aus meiner Sicht nicht. Ich kann genügend selbstständig denken und entscheiden und habe nicht vor, bei Bio Suisse Familieninteressen einzubringen. Jeder hat

Zur Person

Daniel Bärtschi, heute 43-jährig, verheiratet und Vater zweier Kinder, ist auf einem Biopionierbetrieb im Emmental aufgewachsen. Er verfügt über eine Ausbildung als Landwirt mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis und studierte später Agronomie an der Schweizer Hochschule für Landwirtschaft (SHL) in Zollikofen. In den USA absolvierte er den *Master of Arts* in Organisationsführung. Der neue Bio Suisse Geschäftsführer bringt Erfahrungen als landwirtschaftlicher Berater in der Schweiz, Deutschland, Nordkorea, Russland und Rumänien mit. Er war bis Ende 2010 Mitglied der Geschäftsleitung beim christlich-humanitären Hilfswerk World Vision Schweiz und verantwortlich für Projekte in Asien, Afrika, Lateinamerika und Osteuropa.

seine Aufgabe, seine Rolle, und wir sind beide eigenständige Personen.

Die biologisch bewirtschaftete Fläche in der Schweiz stagniert seit ein paar Jahren bei etwa 11 Prozent. Die Anzahl der Knospe-Betriebe hat gegenüber dem Spitzenwert von 2004 um rund 500 abgenommen. Nun hat Bio Suisse die Biooffensive lanciert. Ist die Kampagne gut angelaufen?
Es gibt viele Einflussfaktoren, weshalb jemand einsteigt oder eben nicht. Wir arbeiten auf verschiedenen Ebenen, verstärken zum Beispiel die Beratung und bringen zusätzliche Transparenz in den Markt. Zudem schaffen wir mehr Klarheit und Verständlichkeit in den Richtlinien.

Aber die grosse Umstellungswelle rollt nicht an?

Zuerst einmal haben wir nun den rückläufigen Trend gebrochen. Ich sehe die Biooffensive als Prozess, da müssen wir längerfristig dranbleiben. Wir müssen den Bäuerinnen und Bauern künftig vermehrt aufzeigen, dass Bio gewichtige Vorteile hat – auch betriebswirtschaftlich, nicht nur ökologisch. Weiter gibt

«Manchmal muss man gar nicht so viel reden, sondern etwas tun.»

es natürlich die politische Ebene. Eine Verbesserung der Rahmenbedingungen durch die Agrarpolitik würde helfen, den Bioanteil zu steigern, zumal die Landwirtschaft im Ganzen ja schrumpft, jährlich um bis zu zwei Prozent der Betriebe.

Kommen wir so je im «Bioland Schweiz» an?

Das «Bioland Schweiz» ist eine sehr langfristige Vision, da geht's höchstwahrscheinlich um einen Zeithorizont von mehreren Generationen. Für mich ist es eine wichtige Vision, weil sie zeigt, in welche Richtung wir gehen, wo wir ankommen wollen. Eine Vision muss immer etwas grösser sein als das realistischere Erreichbare.

Eine weitere Vision von Bio Suisse ist der faire Handel entlang der ganzen Wertschöpfungskette. Eine Arbeitsgruppe entwickelt zurzeit einen Knospe-Fairnesskodex. Ist da etwas wirklich Griffbares zu erwarten?

Da fängt etwas ganz Neues an in der Schweiz. Man kennt den fairen Handel im Süden, und in diesem Handel geht



Bild: Markus Bär

«Biophilosophie mit der Muttermilch aufgenommen»: Daniel Bärtschi, neuer Bio Suisse Geschäftsführer.

es immer um Nischen. Sicher ist der faire Handel in der Schweiz ein ambitioniertes Ziel. Es geht darum, die wichtigen Akteure zusammenzubringen und einen Rahmen zu setzen. Das müssen wir aufbauen, dann auf dem Weg vorangehen und immer wieder Standortbestimmungen vornehmen. Es ist wesentlich, neben der Ökologie und der Ökonomie auch die sozialen Aspekte im Biolandbau verstärkt einzubeziehen. Ich finde es sehr motivierend, in dieser Richtung zu arbeiten.

Sie waren seit 1999 beim christlich-humanitären Hilfswerk World Vision Schweiz tätig. Das ist nun doch eine auffällige Veränderung: Zurück in die Landwirtschaft, Tätigkeitsfeld Schweiz, an die Spitze des Biobauernverbands.

Ich schätze die Erfahrungen sehr, die ich in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit gemacht habe. Der Stellenwert der Landwirtschaft ist in den Ländern des Südens ein völlig anderer. Viele Familien brauchen dort die Hälfte ihres Einkommens für Nahrungsmittel.

Nach knapp zwölf Jahren kam der Eindruck auf, dass ich die Probleme und Krisen grundsätzlich gesehen und erlebt hatte und dass sich vieles zu wiederholen begann. Dann hat man ja auch seine Wurzeln, und so bekam ich Lust, wieder in der Schweiz etwas zu tun.

Nach welchen Grundsätzen wollen Sie das Team der Geschäftsstelle führen?

Ich habe das Konzept der dienenden Führerschaft etwas verinnerlicht, bei der man dafür sorgen muss, dass sich die

«Ich muss dafür sorgen, dass die Mitarbeitenden ihre Stärken einsetzen können.»

andern Mitarbeitenden gut entwickeln und ihre Stärken und Potenziale einsetzen können. Natürlich gibt es auch Zielsetzungen, die zu erreichen sind. Wichtig ist zudem die Vorbildfunktion: Man darf meines Erachtens als Geschäftsführer nicht etwas verlangen, das man selber nicht lebt.

Bäuerinnen, Lizenznehmer, Mitgliedorganisationen, Fachkommissionen, Branchenverbände ... Der Bio Suisse Geschäftsführer muss teils widersprüchliche Interessen unter einen Hut bringen.

Grundsätzlich bin ich ein Brückenbauer. Wenn nicht alle dieselbe Meinung haben, was ja oft vorkommt, ist es wichtig, sich hinzustellen und zu vermitteln. Zum Schluss muss man auch bereit sein zu entscheiden. Ich glaube, das liegt mir: Unterschiedliche Meinungen zusammenbringen, ohne es allen recht machen zu wollen, und wenn der Entscheid gefallen ist, diesen auch zu begründen und umzusetzen.

Interview: Markus Bär

Bio-Frische direkt vom Bauern ins Regal

Bio Früchte in ihrer hervorragenden Qualität erntefrisch in die Regale von Grossverteilern und Detaillisten zu bringen, wird von der Füglistler AG in Dietikon seit über zwölf Jahren täglich praktiziert. Namhafte und grosse Knospe-Produzenten aus der ganzen Schweiz vertrauen ihr Obst dem Lagerhalter im Limmattal an.

Die Füglistler AG lagert die Früchte in modernsten CA- und ULO-Lagern. Jeweils kurz vor der Auslieferung werden die Früchte dem Lager entnommen, nach Grössen und Qualitäten sortiert und täglich frisch abgepackt. Mit eigenen Kühlfahrzeugen wird die Kundschaft nach Bedarf jeden Tag beliefert.

Ökologie wird bei der Füglistler AG seit jeher gross geschrieben. Durch ihren optimalen Standort inmitten des grössten Verbrauchersentrums der Schweiz können die weiten Transportwege aus den grossen Produktionsgebieten (Bodensee-Gebiet, Genfersee-Gebiet oder Wallis) mit voll ausgelasteten Fahrzeugen erfolgen. Die häufigeren Transporte hin zu den Kunden mit gepackten Waren in Mengen nach Bedarf der Kundschaft erfolgen somit nur noch auf sehr kurze Distanzen. Zudem setzt die Füglistler AG Fahrzeuge der schadstoffarmen Kategorie Euro 5 ein und verfügt über Transporter unterschiedlicher Grösse, so dass immer das Fahrzeug mit der optimalen Grösse für jede Menge eingesetzt werden kann.

Die Füglistler AG ist neben ISO 9001 auch speziell nach der Umwelt-ISO-Norm 14001 zertifiziert und wird daher auch regel-

mässig in diesem Bereich auditiert. Die Firma hat sich zudem seit 2003 freiwillig einem Programm zur Senkung des CO₂-Ausstosses unterstellt.

Das Knospe-Label ist eine Verpflichtung: Ökologie und ökologisches Handeln sind bei Füglistler nicht leere Worte, sondern werden täglich gelebt.

Äpfel, Birnen, Kirschen, Zwetschgen, Aprikosen und Kiwi in hervorragender Knospe-Qualität direkt vom Produzenten erntefrisch in Ihr Regal; dafür sorgt die Füglistler AG jeden Tag.

Füglistler AG
Hagackerstrasse 9
CH-8953 Dietikon

Tel. +41 (0)44 746 56 56
Fax +41 (0)44 746 56 46

info@fueglistler.ch
www.fueglistler.ch



Von Apfel bis Zwetschge.

Von Australien bis Zürich. Von Auftrag bis Zufriedenheit. Logistik und Vermarktung von Früchten - das ist unsere Welt. Für Sie tun wir alles. **Professionell - Innovativ - Persönlich.** Für alles Weitere von A bis Z erreichen Sie uns unter: 044 / 746 56 66, info@fueglistler.ch www.apfel.ch

füglistler AG
 CH **FRUIT MARKETING & LOGISTICS**

Bioinformation aus erster Hand an der Tier&Technik

«Biogetreide: Säen und Zukunft ernten» – unter diesem Motto präsentiert Bio Suisse an der Messe «Tier&Technik» die Potenziale des Biomarkts. Vor allem im Brot- und im Futtergetreideanbau ist der Bedarf an Schweizer Bioware deutlich spürbar. Besuchen Sie den Bio Suisse Stand vom 24. bis 27. Februar in St. Gallen.

An der 11. «Tier&Technik» können sich interessierte Bauernfamilien im persönlichen Gespräch über die Vorzüge und die Zukunftschancen des Biolandbaus informieren. Bio Suisse stellt zusammen mit Partnern aus Saatzeit, Verarbeitung, Beratung und Qualitätskontrolle das Thema Biogetreidebau in den Vordergrund: Mit den Sponsoren und Partnern Coop, der Alb. Lehmann AG, der Sativa Rheinau AG und mit dem Getreidezüchter Peter Kunz sowie mit der Kontroll- und Zertifizierungsfirma bio.inspecta und dem Forschungsinstitut für biologischen Landbau (FiBL) stehen am Bio Suisse Stand an der Tier&Technik in St. Gallen wertvolle Ansprechpartner zur Verfügung. Sie alle sind Kenner ihres Fachs, um unternehmerischen Landwirtinnen und Landwirten aufzuzeigen, wo die Potenziale ihres Betriebs heute und in Zukunft liegen können.

Daniel Senn, als Leiter Produktmanagement von Bio Suisse auch verantwortlich für den Auftritt an der Tier&Technik, bringt es auf den Punkt: «Wir wollen die Anbaufläche für Brot-



Bilder: Bio Suisse

24.–27. Februar in St. Gallen: An der Messe «Tier&Technik» bietet Bio Suisse Informationen für die Grossen und Spiele für die kleinen Besucher.

und Futtergetreide steigern und neue Biobetriebe finden. Gemeinsam mit unseren Partnern werden wir vor Ort alles daran setzen, um potenzielle Umsteller zu begrüßen, mit den gewünschten Informationen zu bedienen und auch an die richtigen Stellen weiterzuleiten.»

Fragen, Antworten, Degustieren, Spielen

An der Sonderschau erfahren interessierte Landwirte, welche wirtschaftlichen und anbautechnischen Unterschiede den Biolandbau ausmachen: Welche Rahmenbedingungen dazu erforderlich sind, welche Chancen Bio bietet, was es bei einer Umstellung zu beachten gilt.

Und ganz nach dem Motto der Sonderschau soll gesät werden, um in Zukunft ernten zu können. Das fängt an auch bei den Kleinsten. Sie dürfen sich ebenso dem Thema Getreide verpflichten und «werkeln» am Stand von Bio Suisse in einer fröhlichen Kinderbackstube. Auch die Fragen der Kinder werden garantiert fachkundig beantwortet oder im Sinne von Daniel Senn «an die richtige Stelle weitergeleitet» ...

Feine Degustationen und Wettbewerbe für Gross und Klein sollen weiter dazu beitragen, den Besuch am Bio Suisse Stand zum angenehmen und unvergesslichen Erlebnis werden zu lassen. Damit die Aussaat erfolgreich sei und die Brot- und Futtergetreidefelder bald in der Sommersonne glänzen mögen ...

Sabine Lubow, Bio Suisse



Biofrischbrot behauptet in den letzten Jahren in einem steigenden Markt einen Anteil von 16 Prozent und liegt damit hinter den Bioeiern ganz vorne auf Platz zwei der Einzelprodukte.

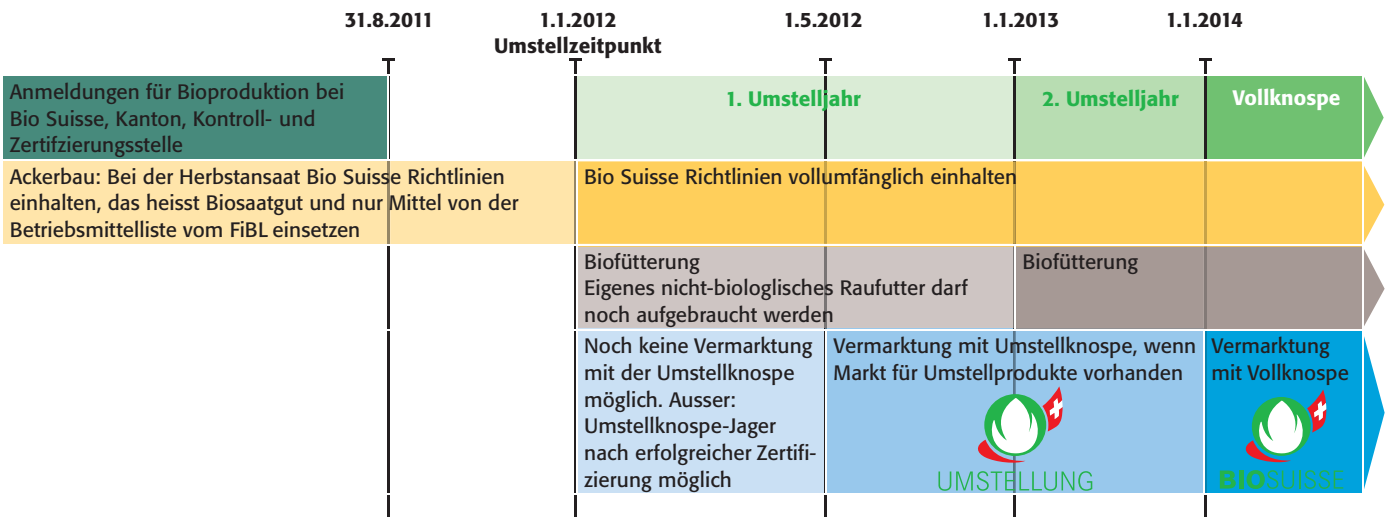
Die Checkliste fürs Umstellen

Vor und während der Umstellung gilt es verschiedene Fragen genau abzuklären. Diese Checkliste hilft Ihnen dabei.

- Unter www.bioaktuell.ch und www.bio-offensive.ch Informationen sammeln und Merkblatt «Umstellung auf Bio» des Forschungsinstituts für biologischen Landbau (FiBL) studieren (gratis Download).
- Sich informieren über die Bio Suisse Richtlinien (siehe www.bio-suisse.ch). Das heisst zum Beispiel: Es werden keine chemisch-synthetischen Mittel auf dem Betrieb eingesetzt oder gelagert, auf Embryo-Transfer wird verzichtet, Saat- und Pflanzgut stammt aus biologischer Produktion, in der Tierhaltung müssen die RAUS-Anforderungen erfüllt sein, keinen elektrischen Kuhtrainer verwenden.
- Mit der ganzen Familie klären, ob alle eine Umstellung auf Biolandbau unterstützen.
- Termin vereinbaren mit Bioberatung.
- Sich informieren über die Vermarktungsmöglichkeiten während und nach der Umstellung (Abnehmer-Adressen für Bioprodukte können bei Bio Suisse erfragt werden).
- Abklären, welche Investitionen nötig sind, und berechnen, wie sich die finanzielle Situation verändert während und nach der Umstellung.



Zeitlicher Ablauf der Umstellung



- Abklären, ob genügend Arbeitskräfte auf dem Betrieb vorhanden sind für eine Umstellung.
- Anpassung der Infrastruktur überprüfen (Maschinen, Ställe, Auslauf).
- Anpassungsbedarf bei Fütterung und Haltung für die tierische Produktion abklären.
- Wie reagiert mein Umfeld auf die Umstellung auf Bio? Wie sieht die weitere Zusammenarbeit mit anderen Betrieben aus?
- Welche Lieferanten und Abnehmer müssen kontaktiert, informiert, eventuell gewechselt werden?
- Mögliche Schwachstellen eruieren und vorsorgliche Massnahmen treffen, zum Beispiel bei Problemunkräutern.
- Erfahrung in mechanischer Unkrautbekämpfung schon vor der Umstellung sammeln.
- Sich informieren über die erlaubten Pflanzenschutzmittel (FiBL-Betriebsmittelliste).



Bild: Thomas Alféici

FiBL-Berater Hansueli Dierauer (links) bei Markus Bienz, Betriebsleiter Wauwilermoos.

- Überprüfen, ob die betriebseigene Düngungsgrundlage ausreichend ist.
- Überprüfen, ob die betriebseigene Futtergrundlage ausreichend ist.
- Bis Ende August Anmeldung beim

Kanton für die Biodirektzahlungen einreichen.

- Bis Ende August Betrieb anmelden bei einer Zertifizierungsstelle (bio.inspecta, 5070 Frick, oder Bio Test Agro [BTA], 3110 Münsingen)
- Bis Ende August Anmeldung bei Bio Suisse einreichen.
- Einführungskurs zum Biolandbau besuchen.

Beatrice Scheurer Moser,
Petra Schwinghammer, Bio Suisse

Bioberatungsstellen

Kanton	Anlaufstelle	Telefon / Website
ZH	Strickhof	052 354 98 45, www.strickhof.ch
BE	Inforama	031 910 51 47, www.vol.be.ch
LU	BBZN Hohenrain	041 914 30 70, www.beruf.lu.ch
SZ	Amt f. landw. Beratung Römerrain, Pfäffikon	055 415 79 25
OW NW UR	Biohof Herrschwand A. Windlin, Melchtal	041 669 11 48
ZG	LBBZ Schluechthof	041 784 50 56, www.schluechthof.ch
FR	Institut Agricole de Grangeneuve, Posieux	026 305 58 74, www.fr.ch/iag
SO	Landw. Schule Wallierhof	032 627 99 11 www.so.ch/departemente/volkswirtschaft/wallierhof
SH	Landw. Bildungszentrum Charlottenfels	052 674 05 20
AR AI	Landwirtschaftlicher Beratungsdienst Herisau	071 353 67 56
SG	Landwirtschaftliches Zentrum Salez	058 228 24 00 www.landwirtschaft.sg.ch
GR/GL	LBBZ Plantahof	081 650 00 95, www.plantahof.ch
AG	Landwirtschaftliches Zentrum Liebegg	062 855 86 83, www.liebegg.ch
TG	BBZ Arenenberg	071 663 32 14, www.arenenberg.ch
TI	UCA – Sezione agricoltura, Bellinzona	091 814 35 51
VD GE	ProConseil, Moudon	021 905 95 50
VS	Landwirtschaftszentrum, Visp Office d'agro-écologie und Office de consultation et d'économie animale, Châteauneuf/Sion	027 948 08 20, www.lz-visp.ch 027 606 76 05 und 027 606 75 80
NE	CNAV, Cernier	032 889 36 44
JU	Fondation Rurale Interjurassienne, Courtételle	032 420 74 21, www.frij.ch
FL	Klaus Büchel Anstalt, Mauren	0423 375 90 50, www.kba.li
BS BL	FiBL, Frick	062 865 72 65, www.fibl.org

Schrittweise Umstellung

Wenn für eine Umstellung auf Biolandbau mit hohen Risiken verbunden ist, so kann der Landwirtschaftsbetrieb ein Gesuch auf schrittweise Umstellung einreichen. Ziel bleibt aber eine ganzbetriebliche biologische Bewirtschaftung.

Betriebe mit Wein-, Obst- oder Zierpflanzenanbau können schrittweise umstellen. Voraussetzung dazu ist ein Umstellungsplan, der nach spätestens fünf Jahren die ganzbetriebliche biologische Bewirtschaftung gemäss den Bio Suisse Richtlinien vorsieht.

Wenn in der Nutztierhaltung eine sofortige vollständige Umstellung nicht zumutbar ist, kann der Betrieb innert drei Jahren schrittweise nach Tierkategorien umstellen. Mit Ausnahme der Wiederkäuer und Pferde können sämtliche Tierkategorien schrittweise umgestellt werden.

Für die schrittweise Umstellung braucht jeder Betrieb eine Bewilligung von Bio Suisse und dem Bundesamt für Landwirtschaft (BLW). Das Gesuch dafür muss bis zum 31. August des Jahres vor der Umstellung eingereicht werden. Umgestellt wird jeweils auf den 1. Januar. Während der schrittweisen Umstellung werden zwei Betriebskontrollen pro Jahr durchgeführt.

Weitere Informationen sind in den Bio Suisse Richtlinien und in der Weisung «Schrittweise Umstellung» zu finden: www.bio-suisse.ch → Service → Regelwerke & Merkblätter → Produzenten → Richtlinien und Weisungen → Weisungen zu den Richtlinien.

bsm

Biosupermarkt vatter schliesst

Es war ein mittleres Schockerlebnis für die Bioszene, als die Vatterland AG Anfang Jahr mitteilte, das Berner Biofachgeschäft «vatter» schliesse per Anfang April. Auch der Schweizer Blätterwald rauschte vernehmlich und fragte sich, wie es komme, dass der erste und renommierteste Biosupermarkt der Schweiz, an Toplage in der Berner Innenstadt, dichtmachen muss. Der «logische Supermarkt» wurde 1992 vom Pionier Thomas Vatter gegründet – ein Jahr bevor Coop mit dem «Naturaplan» einstieg – und erreichte 2008 mit knapp 10 Millionen Franken seinen höchsten Jahresumsatz. In den letzten zwei Jahren jedoch brach der Umsatz um total 16 Prozent ein. «Die Finanzkrise mag ein Auslöser gewesen sein, einschneidende andere Veränderungen gab es nicht», so die Vatterland AG. Bioprodukte seien heute überall greifbar, «in Bahnhöfen sogar sieben Tage in der Woche von früh bis spät». So habe die Schliessung paradoxerweise mit dem Erfolg der Bioprodukte zu tun: «Zu Beginn waren es Spezialitäten, nun werden sie mehr und mehr zum Massengeschäft.»

Bild: zvg



Ein Biofixstern knipst die Lichter aus: Vatter, der «logische Supermarkt» in der Berner Innenstadt.

Und der kleine vatter kann sich einen Seitenhieb auf die grosse Coop nicht verkneifen, die «im Januar eine Aktion mit marokkanischen Biorispentomaten zum Jahrestiefpreis von Fr. 2.35» lanciert habe. Ein Bioladen, auch ein Biosupermarkt, habe Mühe, derlei mitzumachen.

vatter litt am Bärenplatz auch unter beengten Platzverhältnissen: «Ein zweigeschossiger Laden mit dem Wareneingang ein weiteres Stockwerk tiefer erlaubt keine rationalen Abläufe. Das sehr grosse Sortiment auf kleinem Raum ist arbeitsintensiv.»

Von der Schliessung betroffen sind 47 Angestellte, von denen 35 entlassen werden sollen. Der Verwaltungsrat wolle das Projekt eines Lehrlingsladens angehen, zu welchem möglichst alle sechs derzeitigen Lernenden wechseln können. Offenbar denkt man dabei an einen Quartierladen, der weniger direkt der Konkurrenz durch

Grossverteiler ausgesetzt wäre – eine Art Zurück-in-die-Nische-Politik.

Parallel zu diesen Bemühungen überlegen sich nicht nur Mitarbeitende des «logischen Supermarkts», sondern auch Kunden, Lieferantinnen und Mitbewerber, ob es nicht doch noch Möglichkeiten gibt, das Geschäft am bisherigen Standort weiterzuführen.



Bild: Elmar Vatter

Vatterland AG/bionetz.ch/mb

Pflanzen Sie ihre Botschaft

mitten in die Biowiese!

Ihr Inserat im bioaktuell erreicht

- 90 Prozent der Biobauern
- das verarbeitende Gewerbe
- den Handel
- Landwirtschaftslehrer, Beraterinnen ...

günstig, ohne Streuverlust, 10-mal im Jahr.

bioaktuell

Infopfad: www.bioaktuell.ch ➤ Zeitschrift ➤ Inserate

Ansprechpartnerin: Erika Bayer, FiBL,

Tel. 062 856 72 00, E-Mail erika.bayer@fibl.org

IMPRESSUM

bioaktuell 
BIO SUISSE
FiBL

19. Jahrgang

Erscheint 10-mal jährlich (jeweils Anfang Monat, ausser August und Januar), auch in französischer und italienischer Sprache (bio actualités, bioattualità)

Auflage deutschsprachige Ausgabe 7058 Exemplare (WEMF-beglaubigt)

Geht an Produktions- und Lizenzbetriebe von Bio Suisse; Abonnement Fr. 49.–, Ausland Fr. 56.–.

Abonnementsdauer Kalenderjahr, Kündigung auf Ende Dezember

Herausgeber FiBL, Forschungsinstitut für biologischen Landbau, Ackerstrasse, Postfach, CH-5070 Frick, Telefon +41 (0)62 865 72 72, Telefax +41 (0)62 865 72 73, www.fibl.org

Bio Suisse (Vereinigung Schweizer Biolandbau-Organisationen), Margarethenstrasse 87, CH-4053 Basel, Telefon +41 (0)61 385 96 10, Telefax +41 (0)61 385 96 11, www.bio-suisse.ch

Redaktion Stephan Jaun (Chefredaktor), Petra Schwinghammer, Sabine Lubow (Bio Suisse); Markus Bär, Jacqueline Forster (FiBL);

E-Mail bioaktuell@fibl.org

Gestaltung Daniel Gorba

Druck Brogle Druck AG, Postfach, 5073 Gipf-Oberfrick,

Telefon +41 (0)62 865 10 30, Telefax +41 (0)62 865 10 39

Inserate Erika Bayer, FiBL, Postfach, 5070 Frick, Telefon +41 (0)62 865 72 00,

Telefax +41 (0)62 865 72 73,

E-Mail erika.bayer@fibl.org

Knospe-Verpackungsmaterial gefragt und günstig

Knotenbeutel, Fruchtekörbchen, Käsepapier, Brotbeutel, Mehlsäcke, Tragtaschen und vieles mehr, immer mit der Knospe drauf: Das ist das Verpackungs- und Verkaufsförderungsmaterial von Bio Suisse. Seit rund einem Jahr profitieren die Biobäuerinnen und Biobauern von einer Vergünstigung um 50 Prozent auf dem Sortiment. Im vergangenen Jahr wurde denn auch doppelt so viel Material ausgeliefert wie zuvor.

Das Bio Suisse Verpackungsmaterial hilft, die Knospe in der Öffentlichkeit bekannter zu machen. Das Label schafft Vertrauen in die Produkte, welche nach den strengen und umfassenden Bio Suisse Richtlinien hergestellt werden.

Profitieren Sie von den günstigen Konditionen bei Bio Suisse. Bestellen Sie das Verpackungsmaterial für Ihre Knospe-Produkte im Onlineshop auf der Website von Bio Suisse oder bei der Geschäftsstelle.

vh/psh

Entdecken Sie das vielfältige Angebot im Onlineshop auf bio-suisse.ch

Bild: Bio Suisse

i Dieses Extraheft

von bioaktuell zum Thema Umstellen auf Bio ist frei zugänglich über www.bioaktuell.ch
Gedruckte Hefte erhalten Sie solange Vorrat bei Bio Suisse, Tel. 061 385 96 10, Fax 061 385 96 11, E-Mail bio@bio-suisse.ch

Die Knospe gehört den Biobauern

Bio Suisse, der Dachverband der Schweizer Biolandbau-Organisationen, ist Eigentümerin der eingetragenen Marke Knospe. Diese stellt an Produktion und Verarbeitung von Lebensmitteln strengere Anforderungen als die Bioverordnung des Bundes. Die Knospe steht für eine ganzheitliche Definition des Biolandbaus. Das ist zugleich die Grundlage für gute Produktpreise und eine hohe Wertschöpfung auf dem Betrieb.

Jeder Knospe-Betrieb ist gemäss Statuten zugleich Mitglied des Dachverbands Bio Suisse und mindestens einer Mitgliedorganisation (MO) von Bio Suisse. Die MOs haben eine wichtige Scharnierfunktion zwischen den Basismitgliedern und Bio Suisse. Sie tragen die Interessen der Biobetriebe in den Dachverband.

Als Betriebsleiter oder Betriebsleiterin müssen Sie sich für eine sogenannte Erstmitgliedschaft bei einer MO entscheiden. Neuanmelder geben die gewünschte MO im Anmeldeformular an. Falls ein Betrieb keine Angabe macht, wird er automatisch der regionalen Organisation zugeteilt. Aufgrund der Erstmitgliedschaft berechnet Bio Suisse die Sitzverteilung der 100 Delegierten. Je mehr Erstmitglieder einer MO angehören, desto mehr Delegiertensitze stehen der Organisation zu. Selbstverständlich können Sie in Ihrer MO die Delegierten mitwählen oder sich selber wählen lassen und so aktiv über die Entwicklung von Bio Suisse mitentscheiden. Die Erstmitgliedschaft kann mit einer schriftlichen Mitteilung an Bio Suisse geändert werden. Zurzeit gibt es 32 MOs, die Mehrheit sind kantonale oder regionale Biovereine, einige sind spezialisierte Organisationen.

Auf der Website von Bio Suisse finden Sie eine Liste aller Mitgliedorganisationen sowie viele weitere Infos über den Verband: www.bio-suisse.ch → Über uns → Mitglieder → Mitgliedorganisationen.

Bio Partner: Stefan Menti geht

Erneut steht bei Bio Partner Schweiz, dem wichtigsten Biogrossisten im Lande, ein Führungswechsel an. Der Verwaltungsrat teilt den Aktionären mit: «Nachdem die Fusionsarbeiten abgeschlossen sind, haben wir uns entschieden, die operative Firmenführung in andere Hände zu geben. (...) Herr Menti ist ab sofort freigestellt. Yves Enderli, Präsident des Verwaltungsrates, übernimmt vorübergehend die operative Führung.» Stefan Menti war Anfang August 2008 als Nachfolger von Renato Isella Geschäftsführer von Bio Partner Schweiz geworden. bionetz.ch/mb

sanu lanciert Bildungsführer

Die im Umweltbereich tätige Bildungsorganisation sanu («Bildung für nachhaltige Entwicklung») hat die Palette der Umwelt-Weiterbildungen in der Schweiz und im grenznahen Ausland in einer handlichen Broschüre zusammengefasst. Der Bildungsführer beinhaltet

- über 150 aktuelle Bildungs- und Weiterbildungsangebote im Umwelt- und Nachhaltigkeitsbereich,
- akademische sowie nichtakademische Bildungs- und Weiterbildungsangebote
- in der Schweiz und im grenznahen Ausland,
- übersichtliche Darstellung und Orientierungshilfe mit Inhalt, Dauer, Zulassungsbedingungen, Kosten, Kontaktdaten.

Erhältlich für Fr. 29.– plus MwSt. und Verpackung über www.sanu.ch oder bei der sanu, Postfach 3126, 2500 Biel 3, Tel. 032 322 14 33, Fax 032 322 13 20, E-Mail sanu@sanu.ch

MÄRITSTAND

Suche

Suche ab sofort oder n.V. **Stelle 80–100 % als Gemüsegärtner mit sozialer Aufgabe** (ganze Schweiz). Bin Gemüsegärtner (50) mit Fähigkeitsausweis (Ins) und Arbeitsagoge mit Abschluss (VAS). Besitze langjährige Berufserfahrung in beiden Bereichen. Zweisprachig Deutsch-Französisch.
François Witz, Tel. 076 310 57 14, E-Mail francoiswitz@tele2.at

Alpbetrieb, Chamoson VS, mit Knospe-Mutterkühen und Stier, sucht **10 bis 13 Kühe** ohne Kälber oder Jungkühe. Zufahrt mit Kleinlaster möglich. Ab Ende Mai bis 20./30. September, Fr. 245.–/Tier. Anmeldung per Ende März. Frédéric Tissières, Tel. 079 633 92 20 oder 079 417 65 75

Familie mit einem kleinen Kind sucht eine **neue berufliche Aufgabe im landwirtschaftlichen Bereich**. Wir sind ausgebildet in Landwirtschaft, Pädagogik und Hauswirtschaft, haben vielfältige Erfahrungen in der Begleitung und Förderung von Menschen, Betriebs- und Projektleitung. Wir wünschen uns eine Anstellung in einer Einrichtung in verantwortlicher Position, sind aber auch offen für Kauf oder Pacht einer landwirtschaftlichen Liegenschaft. Wir freuen uns über jedes Angebot unter Tel. 044 937 35 21

Angebote

Indianerbananen! Cremige, süsse Früchte mit einem Mix aus exotischen Aromen (Bananen, Vanille, Ananas, Mango). Der pflegeleichte, winterharte Baum (bis –25° C) gedeiht absolut ohne Pflanzenschutz! Interessante Frucht für Biodirektvermarkter. Infos und Pflanzenbezug bei Andreas Hess Obstbau & Baumschule unter Tel. 052 741 58 50



UFA

Neue Bio-Kälbermilch

UFA 213***

Rabatt Fr. 30.-/100 kg mit Bon

Bon erhältlich in Ihrer LANDI bis 12.3.11

AKTION

ufa.ch

In Ihrer LANDI

Gartenbauschule Hünibach

Chartreusestrasse 7, 3626 Hünibach
 Telefon: 033 244 10 20
 www.gartenbauschule-huenibach.ch

Biologisch-Dynamisch

Lerne einen Naturberuf
 Ausbildung als Bio-Gärtner/in
 Fachrichtung Zierpflanzen.
 Gerne senden wir Ihnen unsere Unterlagen!



Wir suchen Aufzüchter von Biojunghennen:
 Markus Wüthrich 079 628 78 01



**BIO-Junghennen
 BIO-Legeküken
 BIO-Mastküken**



Ernst Wüthrich Brüterei AG

CH-3123 Belp • Telefon 031 819 61 82 • info@brueterei.ch • www.brueterei.ch

ASF ...auch in Zukunft!
 Tel.: 041 925 82 00

www.asf-sursee.ch
 Bahnhofplatz 3
 6210 Sursee

Weide-Beef

Als offizielle Partner der Bio SUISSE stehen wir ganz im Dienste der Fleischproduzenten.

Wir vermarkten sämtliche Bio Tiere.

Ganze Schweiz:
 Wir suchen Produzenten für Bio Weide-Beef (Mehrpreis: Fr. 2.10 auf QM OB Preis), sowie Produzenten für Bio Mastschweine.

Wir bieten »

- prompte Wegnahme
- faire, transparente Preise
- schnelle Abrechnung = innert 7 Tagen
- schnelle Bezahlung = innert 8 Tagen



BIO TEST AGRO AG



SIS 056 SCESp 086

Die bäuerliche Kontrollorganisation

Bio Test Agro kontrolliert und zertifiziert biologisch geführte Landwirtschaftsbetriebe in der Schweiz. Neu auch für Metzger, Müller, Händler und andere gewerbliche Unternehmen.

Mehr über unsere Dienstleistungen erfahren Sie unter:
BIO TEST AGRO, Schwand, 3110 Münsingen
 Tel.: 031 722 10 70 Fax: 031 722 10 71
info@bio-test-agro.ch www.bio-test-agro.ch

Zertifizierter BIO-Handelsbetrieb spezialisiert auf Direktimport



agrobio schönholzer
 www.agrobio-schönholzer.ch

CH-9217 Neukirch an der Thur
 Tel: +41 (0)71 642 45 90
 Mobile: +41 (0)79 562 45 00
 Email: info@agrobio-schönholzer.ch

HOCHAKTUELL in der Abkalbesaison: BIO Lein Crunch
 Eiweiss- und Energie-Konzentrat, 100% extrudiertes Ergänzungsfutter für Milchproduktion und Aufzucht

BIO Luzerneheu & -pellets, z.B. Power Pellets >20% RP

BIO Getreideheu-Pellets: Raufutter mit schnell verfügbarer Energie

BIO Maisprodukte: Silage, Ganzpflanzenwürfel, Körnermais-Cobs

BIO Hafer: ganz oder gequetscht, Aufzucht- und Pferdefutter

BIO Gerste: reich an schnell verfügbarer Stärke

BIO Sojakuchen: schmackhaftes "Universal"-Eiweissfutter mit gutem Aminosäuremuster, dank krümeliger Struktur gut dosierbar

BIO Melasse: schmackhafte, schnell verfügbare Energie, zähflüssig, Lieferung im Container

BIO Heu belüftet und unbelüftet

Stroh BIO / konventionell: Klein- und Grossballen, lang, geschnitten, gehäckselt

Besuchen Sie unsere Homepage!

WEITERBILDUNG

Lehrgang Natur- und Umweltfachfrau, -fachmann

Wann
Dienstag, 1. März, 18.00
Wo
Biel
Was
Informationsabend zum sanu-Lehrgang mit eidgenössischem Fachausweis.
Kosten
Keine
Auskunft, Anmeldung
www.sanu.ch, Tel. 032 322 14 33, E-Mail sdietrich@sanu.ch

Nachhaltige Entwicklung?

Wann
Donnerstag, 24. März, 9.00–13.00
Wo
Biel
Was
Nachhaltige Entwicklung – worum geht es bei diesem an sich genialen, aber leider bereits abgedroschen wirkenden Konzept wirklich, und was heisst das für mich und mein berufliches oder ehrenamtliches Wirken? Welche Chancen lasse ich bisher ungenutzt verstreichen?
Kosten
F. 290.– inkl. Dokumentation und Pausengetränke. Für Teilnehmende anderer sanu-Angebote 2010/2011 Fr. 190.–
Auskunft, Anmeldung
Bis 15.3. www.sanu.ch, Tel. 032 322 14 33, E-Mail mmuenster@sanu.ch, lthorens@sanu.ch

Tourismus. ganz natürlich

Wann
Dienstag/Mittwoch, 29./30. März und Donnerstag, 23. Juni, jeweils 9.00–18.00
Wo
29./30. März in Biel, 23. Juni in Zürich
Was
Zertifikatskurs von sanu. Wie baue ich ein erfolgreiches Angebot auf im naturnahen Tourismus? Von der Idee bis zur Vermarktung. Möglichkeit, eigene Projektideen mitzubringen und in Anleitung von touristischen Fachpersonen zu entwickeln.
Kosten
Fr. 2150.–. inkl. Dokumentation und Pausenverpflegung, ohne Mittagessen. Bei Anmeldung vor 21.1. Fr. 1950.–
Auskunft, Anmeldung
Bitte unverzüglich über www.sanu.ch oder Tel. 032 322 14 33, E-Mail awittwer@sanu.ch sdietrich@sanu.ch

FORSCHUNG

Wissenschaftstagung

Wann
Dienstag, 15. bis Freitag, 18. März
Wo
Giessen D
Was
Aktuelle Forschungsergebnisse zu Pflanzenbau, Bodenwissenschaften, Tierhaltung, Sozioökonomie und Lebensmittelverarbeitung in Fachsektionen. Ein besonderes Forum für den Austausch von Praxis, Beratung und Forschung bieten die Workshops und das «Fenster zur Praxis» am 17. März.
Veranstalter
Justus-Liebig-Universität Giessen, FiBL Deutschland, Landesbetrieb Landwirtschaft Hessen LLH, Stiftung Ökologie & Landbau SÖL
Auskunft, Anmeldung
www.wissenschaftstagung.de; Klaus-Peter Wilbois, FiBL Deutschland, Tel. 0049 69 713 769 976, E-Mail klaus-peter.wilbois@fibl.org

6. Bioforschungstag

Wann
Dienstag, 5. April
Wo
Agroscope, 8820 Wädenswil
Was
Biologischer Pflanzenschutz in den Spezialkulturen (Gemüse, Obst, Wein): resistente Sorten, Feuerbrand, Schädlingskontrolle, physikalische Saatgutesinfektion, Unkrautbekämpfung.
Kursleitung
Thomas Alföldi, FiBL; Jörg Samietz, ACW
Auskunft, Anmeldung
www.agroscope.ch → Veranstaltungen oder Dr. Jörg Samietz, Forschungsanstalt ACW, 8820 Wädenswil, Tel. 044 783 61 93, E-Mail joerg.samietz@acw.admin.ch

ÖKOLOGIE, NATURSCHUTZ

Energieeffizienz und Energieproduktion im Landwirtschaftsbetrieb

Wann
Freitag, 15. April
Wo
Betriebsgemeinschaft Schärer/Bigler, 4917 Melchnau
Was
Energieeffizienz und Energieproduktion können Kosten sparen und Zusatzeinkommen generieren! Vorträge zu Fotovoltaikanlagen, Sonnenkollektoren für die Milchgeschirrrreinigung, Warmluft-Heubelüftung, Finanzierungsfragen. Besichtigung der grössten Fotovoltaikanlage der Schweiz, einer Holz-

schnitzel-Grossanlage und einer Kompostgasanlage.

Kursleitung
Andi Thommen, FiBL
Auskunft, Anmeldung
FiBL Kurssekretariat, Postfach, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74, Fax 062 865 72 73, E-Mail kurse@fibl.org, www.anmeldeservice.fibl.org

ACKERBAU

Biokartoffeltagung

Wann
Mittwoch, 9. März
Wo
FiBL, 5070 Frick
Was
Qualität von Biokartoffeln: Sortenwahl, Fruchtfolge, Krautfäule und Nährstoffversorgung. Neues aus der Forschung und Beratung, Praxisberichte.
Kursleitung
Hansueli Dierauer, FiBL
Auskunft, Anmeldung
FiBL Kurssekretariat, Postfach, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74, Fax 062 865 72 73, E-Mail kurse@fibl.org, www.anmeldeservice.fibl.org

GEMÜSEBAU, GARTEN

Naturgartentag

Wann
Freitag, 11. März, 8.30–17.30
Wo
Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften ZHAW, Grüental, 8820 Wädenswil (www.zhaw.ch)
Inhalt
Die Naturgartenbewegung gibt wesentliche Impulse zur Ökologie im Siedlungsraum. Aktuelle Strömungen, die den Gartenbegriff auf spannende Weise erweitern.
Kosten
Fr. 170.– inkl. Tagungsunterlagen und Verpflegung; für Mitglieder Bioterra Fr. 150.–
Auskunft, Anmeldung
Bioterra, Dubststrasse 33, 8003 Zürich, Tel. 044 454 48 48, Fax 044 454 48 41, E-Mail service@bioterra.ch, www.bioterra.ch

Einstieg in den Biogemüsebau, Biobeerenanbau und Bioobstbau

Wann, wo
Mittwoch, 8. Juni in Zug oder Donnerstag, 7. Juli in 6414 Oberarth
Was
Entscheidungshilfe für einen möglichen Einstieg in den biologischen Gemüse-, Beeren- und Obstbau. Mit Informationen zu Anbau-technik, Kulturpflege, Sortenwahl und Wirtschaftlichkeit sowie Kultur-

besichtigungen. In Zusammenarbeit mit Bio Schwyz und Bio Zug.

Kursleitung
Martin Lichtenhahn und Andi Häseli, FiBL; Bioberatung SZ und ZG
Auskunft, Anmeldung
FiBL Kurssekretariat, Postfach, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74, Fax 062 865 72 73, E-Mail kurse@fibl.org, www.anmeldeservice.fibl.org

Erfahrungsaustausch Biogemüse 1

Wann
Mittwoch, 22. Juni
Wo
Noch offen
Was
Neues und Wissenswertes zur Unkrautregulierung im biologischen Gemüse- und Ackerbau. Mit Maschinenvorführung.
Kursleitung
Martin Lichtenhahn, FiBL
Auskunft, Anmeldung
FiBL Kurssekretariat, Postfach, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74, Fax 062 865 72 73, E-Mail kurse@fibl.org, www.anmeldeservice.fibl.org

Erfahrungsaustausch Biogemüse 2

Wann
Mittwoch, 24. August
Wo
Noch offen
Was
Produzentinnen und Produzenten teilen ihr Fachwissen und tauschen ihre Erfahrungen im Dialog mit Forscherinnen und Beratern aus. Themen gemäss den Wünschen unserer regelmässigen Kursteilnehmenden.
Kursleitung
Martin Lichtenhahn, FiBL
Auskunft, Anmeldung
FiBL Kurssekretariat, Postfach, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74, Fax 062 865 72 73, E-Mail kurse@fibl.org, www.anmeldeservice.fibl.org

OBSTBAU, BEEREN

Einstieg in den Biogemüsebau, Biobeerenanbau und Bioobstbau
Mittwoch, 8. Juni oder Donnerstag, 7. Juli
Siehe GEMÜSEBAU, GARTEN

REBBAU

Rebbau Einführungskurs
Wann
Freitag, 25. Februar
Freitag, 4. März
Mittwoch, 7. September
Wo
FiBL, 5070 Frick

Was

Grundlagen zu Richtlinienanforderungen, Laubarbeiten, Pflanzenschutz, Sortenwahl, Bodenpflege und Pflanzenernährung. Betriebswirtschaftliche Aspekte werden ebenfalls angesprochen.

Kursleitung

Andi Häseli, FiBL

Auskunft, Anmeldung

FiBL Kurssekretariat, Postfach, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74, Fax 062 865 72 73, E-Mail kurse@fibl.org, www.anmeldeservice.fibl.org

Bioweinbautagung

Wann

Mittwoch, 2. März

Wo

Neuchâtel

Was

Neue Entwicklungen im Rebberg und im Weinkeller sowie Erfahrungsaustausch unter Winzerinnen und Winzern aus der ganzen Schweiz.

Kursleitung

Andi Häseli, FiBL

Auskunft, Anmeldung

FiBL Kurssekretariat, Postfach, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74, Fax 062 865 72 73, E-Mail kurse@fibl.org, www.anmeldeservice.fibl.org

Biorebbau Praxiskurs

Wann

Freitag, 18. März; Freitag, 20. Mai; Freitag, 24. Juni; Freitag, 19. August. Letztes Datum noch offen

Wo

FiBL, 5070 Frick

Was

Schnitt von Jung- und Ertragsreben. Reben setzen, erlesen, Bodenpflege, Begrünung. Laubarbeit, Bodenpflege, Trauben teilen. Ertrag regulieren. Ernte und erste Verarbeitungs Schritte.

Kursleitung

Andi Häseli, FiBL

Auskunft, Anmeldung

FiBL Kurssekretariat, Postfach, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74, Fax 062 865 72 73, E-Mail kurse@fibl.org, www.anmeldeservice.fibl.org

TIERHALTUNG

Wie ökologisch ist die Rindfleischproduktion in der Schweiz?

Wann

Montag, 28. Februar, 20.00

Wo

Bio Schwand, 3110 Münsingen

Was

Franz Steiner, Geschäftsführer der Pro Beef GmbH, vergleicht verschiedene Fleischproduktionssysteme. Gedankenanstösse für eine nachhaltige Fleischproduktion.

Auskunft, Anmeldung

Bio Schwand AG, 3110 Münsingen, Tel. 031 312 59 55, E-Mail info@bioschwand.ch, www.bioschwand.ch

Biomilchviehkurs

Wann

Donnerstag, 10. März, 9.30–16.00

Wo

Milchviehbetrieb von Alois und Silvia Huber, Effingerweg 3, 5103 Wildegg

Was

Fütterung, Tiergesundheit, Markt. Die optimale Fütterung ist ein wichtiger Faktor für die Tiergesundheit, aber auch für die Wirtschaftlichkeit. An diesem Kurs möchten wir uns auf die bevorstehende Weidesaison vorbereiten und die Zukunftsaussichten der Milchproduktion durchleuchten. Es wird genügend Raum für Fragen und Diskussionen bleiben.

Referentinnen und Referenten

Ueli Baumann, Milchviehspezialist, Naveta, Herznach; Magdalena Blonkiewicz, Produktmanagerin Milch, Bio Suisse; Alois Huber, Schlossgut Wildegg; Ariane Maeschli, Tierärztin, FiBL; Lukas Burger, Milchviehspezialist, Leutwil

Kursleitung

Tobias Studer, FiBL

Kosten

Fr. 150.– inkl. Unterlagen; für Bäuerinnen und Bauern, Studierende Fr. 80.–. Verpflegung inkl. Pausengetränke Fr. 33.–

Auskunft, Anmeldung

FiBL Kurssekretariat, Postfach, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74, Fax 062 865 72 73, E-Mail kurse@fibl.org, www.anmeldeservice.fibl.org

Chancen in der Biotierhaltung

Wann

Dienstag, 15. März

Wo

Restaurant Chutzen, 3124 Belpberg

Was

Neue Produktionspotenziale, Aktualitäten vom Milchmarkt, 100%-Biofütterung; Futtergetreideanbau. Nach dem Mittagessen Besichtigung der Biobetriebe Ramser und Messerli (Milchvieh, Pouletmast, Schweinezucht).

Veranstalter

UFA, Bio-Suisse und regionale Bioberatung

Kosten

Keine (Verlosung von vier Futtergutscheinen im Wert von Fr. 150.– unter jenen, die sich rechtzeitig anmelden)

Auskunft, Anmeldung

Bis 8. März an UFA-Beratungsdienst, Tel. 058 434 10 00, E-Mail bdzollikofen@ufa.ch



Bild: Yannick, Andrea

Pferdekurs

Wann

Mittwoch, 30. März

Wo

4317 Wegenstetten

Was

Im traditionellen Pferdekurs stehen in diesem Jahr die Themen Rechtliches in der Pensionspferdehaltung und die Raumplanung im Vordergrund. Der Kurs findet auf einem Biobetrieb mit neuem Pensionspferdestall statt.

Kursleitung

Barbara Früh, FiBL

Auskunft, Anmeldung

FiBL Kurssekretariat, Postfach, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74, Fax 062 865 72 73, E-Mail kurse@fibl.org, www.anmeldeservice.fibl.org

Chancen in der Biotierhaltung

Wann

Donnerstag, 24. März

Wo

Restaurant «Zum weissen Rössli», 8932 Mettmenstetten

Was

Neue Produktionspotenziale, Aktualitäten vom Milchmarkt, 100%-Biofütterung; Futtergetreideanbau. Nach dem Mittagessen Besichtigung des Biobetriebs von Erich Buchmann (Milchvieh, Legehennen).

Veranstalter

UFA, Bio-Suisse und regionale Bioberatung

Kosten

Keine (Verlosung von vier Futtergutscheinen im Wert von Fr. 150.– unter jenen, die sich rechtzeitig anmelden)

Auskunft, Anmeldung

Bis 15. März an UFA-Beratungsdienst, Obstfeldstrasse 1, 6210 Sursee, Tel. 058 434 12 00, E-Mail bdsursee@ufa.ch

Pferdekurs

Wann

Mittwoch, 30. März

Wo

4317 Wegenstetten

Was

Im traditionellen Pferdekurs stehen in diesem Jahr die Themen Rechtliches in der Pensionspferdehaltung und die Raumplanung im Vordergrund. Der Kurs findet auf einem Biobetrieb mit neuem Pensionspferdestall statt.

Kursleitung

Barbara Früh, FiBL

Auskunft, Anmeldung

FiBL Kurssekretariat, Postfach, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74, Fax 062 865 72 73, E-Mail kurse@fibl.org, www.anmeldeservice.fibl.org

Bioschweineexkursion

Wann

Juni (genaues Datum noch offen)

Wo

Dänemark

Was

Exkursion nach Dänemark, gemeinsam mit deutschen Schweinehalterinnen und Schweinehaltern, zu den Themen Stallbau, Management, Produktion und Markt. Die Reise dauert voraussichtlich mehrere Tage.

Kursleitung

Barbara Früh, FiBL

Auskunft, Anmeldung

FiBL Kurssekretariat, Postfach, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74, Fax 062 865 72 73, E-Mail kurse@fibl.org, www.anmeldeservice.fibl.org

Biobienenkurs

Wann

Samstag, 28. Mai

Wo

FiBL, 5070 Frick

Was

Der FiBL-Bienenkurs vermittelt sowohl theoretische Kenntnisse als auch praktische Fertigkeiten. Neben anderen aktuellen Themen bildet dieses Jahr die Biobienengesundheit einen Schwerpunkt.

Kursleitung

Barbara Früh und Thomas Amsler, FiBL

Auskunft, Anmeldung

FiBL Kurssekretariat, Postfach, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74, Fax 062 865 72 73, E-Mail kurse@fibl.org, www.anmeldeservice.fibl.org

MÄRKTE, FESTE, MESSEN

Tier&Technik

Wann

Donnerstag, 24. bis Sonntag, 27. Februar, täglich 9.00–17.00

Wo

Olma Messen, St. Gallen

Was

Internationale Fachmesse für Nutztierhaltung, landwirtschaftliche Produktion, Spezialkulturen und Landtechnik. Sonderschau Biolandbau mit Bio Suisse, FiBL, bio.inspecta, Coop, Alb. Lehmann Biofutter, Sativa Rheinau, Getreidezüchtung Peter Kunz.

Weitere Informationen

www.tierundtechnik.ch

Biofutter ist Vertrauenssache



- Wir produzieren und transportieren ausschliesslich Biofutter, der Biobauer hat so die Sicherheit, dass er kein Produkt erhält, das im Bio nicht zugelassen ist.

- Unsere Berater sind ausgewiesene Fachleute für Biofragen

Östlich der Reuss	Beni Oswald	079 819 33 43
Westlich der Reuss	Andreas Schneider	079 710 25 31
Graubünden Depot Hinterrhein	Werner + Astrid Lorez	076 502 60 07
Bündner Oberland	Karl Räss	079 355 60 73



Neumsteller profitieren von unserer langjährigen Erfahrung!

Gratis Tel. 0800 201 200



Tel. 056 201 40 23 / info@biomuehle.ch

Gut Rheinau GmbH, Biologisch-dynamische Landwirtschaft
CH - 8462 Rheinau, Zum Pflug 5



Wir führen als Pächtergemeinschaft und selbständige Unterpächter der Stiftung Fintan in Rheinau einen 140 ha grossen biologisch-dynamischen Landwirtschafts- und Saatgutbetrieb, mit einigen Wohn-, Arbeits- und Ausbildungsplätzen für erwachsene Menschen mit Beeinträchtigungen.

Für den neu entstehenden Weiler Zum Pflug, der geprägt wird vom landwirtschaftlichen Betrieb und seinem Rhythmus, suchen wir auf Frühjahr 2011 oder nach Vereinbarung eine weitere

Bauernfamilie oder ein Bauernpaar

Wir wünschen uns aufgeschlossene, teamfähige und interessierte Menschen, die gerne in die neue moderne 6-Zimmer-Wohnung einziehen und sich auf unserem vielseitigen Betrieb engagieren (Schwerpunkt Milchwirtschaft). Auf Wunsch können auch Teilpensen im bäuerlichen Haushalt und/oder in der Betreuung übernommen werden.

Entsprechende Ausbildung und Erfahrung in der Landwirtschaft sind erforderlich. Sie sind vertraut mit der biologisch-dynamischen Wirtschaftsweise oder sind bereit, sich einzuarbeiten.

Wir bieten eine erfüllende, zukunftsvolle Aufgabe in einer vielfältigen, spannenden Gemeinschaft und schöner Umgebung. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Gut Rheinau GmbH, Zum Pflug 5, 8462 Rheinau
Hrn. Martin Ott : Tel. 052 304 91 27 oder ott@fintan.ch



FAMILIENPLATZIERUNGEN
SPEKTRUM

SUCHTHILFE REGION BASEL SRB

Bauernfamilien oder Kleingewerbe gesucht

.....maximal eine Autostunde von Basel....

Vielleicht haben Sie schon von einer Familie in Ihrer Nähe gehört, auf deren Hof eine Frau oder ein Mann lebt und arbeitet, mit dem Ziel, Abstand zu gewinnen von Drogen- oder Alkoholproblemen oder von einer schwierigen persönlichen Lebenssituation.

Die Fachstelle SPEKTRUM, eine Institution der Suchthilfe Region Basel SRB, bietet seit 20 Jahren solche Platzierungsmöglichkeiten für Menschen mit Abhängigkeitsproblemen an.

Dabei begleiten und beraten wir vom SPEKTRUM die Gastfamilien und übernehmen auch die Verantwortung für den Therapieverlauf.

Dies geschieht durch wöchentliche Besuche auf dem Hof. Wir sind jederzeit telefonisch erreichbar. Es ist selbstverständlich, dass die Gastfamilie für diese Arbeit entlohnt wird.

Wenn Sie noch mehr darüber erfahren wollen oder direkte Fragen stellen möchten, so setzen Sie sich doch mit uns in Verbindung. Auf unserer Webseite sehen Sie sogar einen kleinen Film und finden alle Informationen.

SPEKTRUM
Suchthilfe Region Basel SRB
Waldenburgerstrasse 27
CH- 4052 Basel
Tel. 061 921 11 93
spektrum@suchthilfe.ch
www.suchthilfe.ch

Seit 1972 Partner der Schweizer Biobauern

Anbau, Produktentwicklung und Vermarktung



Biofarm ist Gründungsmitglied der Bio Suisse

Weizen, Roggen, Dinkel, Gerste, Hafer, Triticale, Körnermais, Eiweisserbsen, Ackerbohnen, Hirse, Raps, Sonnenblumen, Lein, Kürbiskerne, Senf, Tafeläpfel und -birnen, Verarbeitungsobst, Erdbeeren, Himbeeren, Brombeeren, Kirschen, Zwetschgen



Bio-Rapsfeld von Hans Bernhard | Affoltern i. E.

Dafür setzen wir uns ein. Wir kämpfen für faire Produzentenpreise. Wir wehren uns gegen Importdumping. Wir pflegen langfristige Partnerschaften mit Verarbeitung, Handel und Konsumenten. Wir fördern die Vielfalt auf den Biobetrieben - vom Hof bis ins Ladenregal. www.biofarm.ch

Kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gerne.

Auskunft und Anbauverträge | Knospe- und Umstellbetriebe

Biofarm Genossenschaft · 4936 Kleindietwil BE · Telefon 062 957 80 50

Stefanie Bergmann | Ölsaaten · Hans-Ruedi Schmutz | Obst · Niklaus Steiner | Getreide und Beeren



Seit 1972. Die Biomarkete der Schweiz.

biofarm