

Spielraum für Bio-Aufschläge ist begrenzt

Um die Marktchancen für Obst und Gemüse aus biologischem Anbau in der Oberrheinregion ging es vergangene Woche bei einer Tagung in Kehl.

Wird sich der Absatz für Bio-Produkte in Zukunft deutlich ausweiten? Welche Rolle spielt dabei der Regionalbezug? Das waren die zentralen Fragen der vom Institut für umweltgerechte Landwirtschaft Müllheim (IfuL) und dem Marktkontor Baden organisierten Veranstaltung, zu der rund 120 Teilnehmer aus Baden, Württemberg und dem Elsass gekommen waren. Der Bereich der Rheinschiene von Lörrach bis Heidelberg fand dabei besondere Berücksichtigung.

Neben 25 Erzeugern und zahlreichen Beratern war es in Kehl vor allem der Handel, der den Ton angab. Sowohl der Naturkosthandel als auch die konventionelle Variante waren überzeugt, dass der Absatz der Öko-Ware in den nächsten Jahren noch deutlich zunehmen werde – um wie viel und wodurch, darüber wurde heftig diskutiert. Wilhelm Rinklin von Naturkost Rinklin in Eichstetten gab an, dass man gegenüber dem Vorjahr ein Umsatzwachstum von

25 Prozent verzeichnen könne. Bei einem Einkaufsvolumen von 8,5 Millionen Mark bei Obst und Gemüse habe der Regionalbezug einen Anteil von knapp 18 Prozent. Ein Wert, der doppelt



In Kehl diskutierten unter anderem (von links): Stefan Danzeisen und Wilhelm Rinklin von der Großhandelsfirma Naturkost Rinklin, Hubert Merz, Geschäftsführer der Bioland Obst- und Gemüse Erzeugergemeinschaft, und Roland Käßlein, Inhaber der in der Gemüseverarbeitung aktiven Bio-Betrieb Käßlein GmbH. Bild: hvk

so hoch wäre, könnte man das ganze Jahr über beziehen.

Auch Roland Käßlein vom gleichnamigen Bio-Verarbeitungsunternehmen in Waghäusel glaubt an weitere Steigerungen. Mit Blick auf das Verbraucherbewusstsein nach BSE stellte er jedoch klar: „Wachstum kommt nicht durch Krisen, sondern durch Kontinuität.“

Dauerhafte Kundentreue sei vor allem durch gleichbleibend hohe Produktqualitäten und durch die Einhaltung der Handelsklassen erreichbar. Der überregionale Bezug zum Ausgleich der Lieferschwankungen sei unverzichtbar. Die nachlassende Schockwirkung aus der BSE-Krise lasse die Verbraucher sonst vollends wieder in die alten Verkaufsgewohnheiten zurückfallen.

Qualitätsfrage

Der konventionelle Handel hingegen war sich sicher, dass die Nachfrage für Bio-Produkte tendenziell weiter ansteigen werde. Rolf Hugle, bei der Rheinfeldener Firma Hieber verantwortlich für Obst und Gemüse, räumte jedoch ein, dass die schwankende Qualität bei regionalen Bio-Erzeugnissen zu großen Problemen führen könne. Gäbe es die nicht, wäre ohne Weiteres eine deutliche Absatzsteigerung möglich. Der Preisaufschlag für Bio-Produkte dürfe gegenüber der konventionellen Ware nicht mehr als 20 bis 25 Prozent betragen, an-

demfalls werde er vom Verbraucher nicht mehr akzeptiert.

Die anwesenden Erzeuger äußerten über diese Angaben ihr Unverständnis – ein guter Teil von ihnen war gekommen, weil sie an eine Betriebsumstellung denken. Wenn im Bio-anbau nur die Hälfte des konventionellen Ertrages erzielbar sei, Fruchtfolgeanforderungen zu erfüllen seien und der Arbeitsaufwand dazu noch ansteige, müsse dies honoriert werden. Laut Duschán Gert, Pressesprecher der EDEKA Südwest, beträgt der Bio-Aufschlag je nach Produkt, Saison und Wettbewerbssituation zwischen 5 und 100 Prozent. Analog zu seinem konventionellen Bereich strebe EDEKA auch bei der Bio-Ware den Regionalbezug an. Dann allerdings warnte auch er vor zu hohen Erwartungen bei den Bio-Aufschlägen, indem er auf das Konkurrenzangebot der Discounter verwies.

Alfred Pfister vom Marktkontor Baden bestätigte auf Anfrage der BBZ, dass der Lebensmittelhandel im Durchschnitt von Bio-Aufschlägen zwischen 20 und 25 Prozent ausgehe. Für

Logistik der Genossenschaften nutzen

die kleinstrukturierten Bio-Erzeuger beginne die Rentabilität im Durchschnitt aber erst ab einem Aufschlag von 40 Prozent gegenüber den konventionellen Produkten. In der Direktvermarktung waren diese Aufschläge bisher durchaus realisierbar. Wer aber die Belieferung von Lebensmittelketten rentabel gestalten wolle, müsse anders vorgehen. Denkbar sei es, dass die bestehende Preiskluft künftig mit Hilfe der großen badischen Erzeugerorganisationen überwunden werden könnte. Deren Organi-

sation und Beratungstätigkeit könne für Spezialisierungen bei einzelnen Erzeugern sorgen bei Zucchini, Spargel, Kohl oder Erdbeeren beispielsweise. Laut Pfister könnte so die erwünschte zeitliche und qualitative Konstanz erreicht werden. Mit der daraus möglichen Verknüpfung von „Bio“ und regional mit der Logistik der Genossenschaften könnte sich ein attraktives Angebot aufbauen lassen.

IfuL-Mitarbeiterin Heike Budig stellte Ergebnisse ihrer grenzüberschreitenden Marktstudie zu Bio-Produkten vor. Der Übergang von konventioneller zu biologischer Erzeugung ist in ihren Augen nicht einfach. Das liege nicht allein an der zwei- bis dreijährigen Wartezeit, sondern auch an dem Mangel an Kalkulationsgrundlagen für Bio-Betriebe.

von Kobylynski

Siehe zum Thema auch unser BBZ-Gespräch auf Seite 5