

# soli Info



Vertragslandwirtschaft  
in Bern

info@soliterre.ch  
www.soliterre.ch

Was ist der Preis für zäme, lokal und fair produziertes Gemüse?

Um diese Frage beantworten zu können, reicht es nicht, das Soliterre-Gemüse mit anderen Angeboten zu vergleichen. Denn Preise allein sagen nur sehr wenig über die Qualität der Lebensmittel, deren Herkunft und Produktionsbedingungen aus. Sämtliche Faktoren, die bei der Herstellung, Verarbeitung und der Vermarktung eine Rolle spielen, müssen berücksichtigt werden.

Landwirtschaft ist heute, wie viele andere Bereiche der Gesellschaft, einer marktwirtschaftlichen Wettbewerbslogik unterworfen. Die Produzierenden, egal ob sie nach biologischen oder konventionellen Methoden anbauen, sind starkem Druck ausgesetzt. Sie haben kaum mehr Einfluss auf die Preise und die Verarbeitung ihrer Produkte. In der Tat sind es die Grossverteiler und die verarbeitende Industrie, die bestimmen, was, wo und zu welchen Bedingungen angebaut wird. Im Grosshandel haben die

Produzierenden den Kontakt zu den Konsumierenden und damit auch die Deutungsmacht über ihre Lebensmittel verloren.

Die Grossverteiler bestimmen auch, was in die Läden kommt: Convenience-Food, industriell gewaschener und geschnittener Salat, Import-Tomaten aus Spanien, Zucchetti im Winter... Auch die Konsumierenden haben die Kontrolle über ihre Lebensmittel verloren.

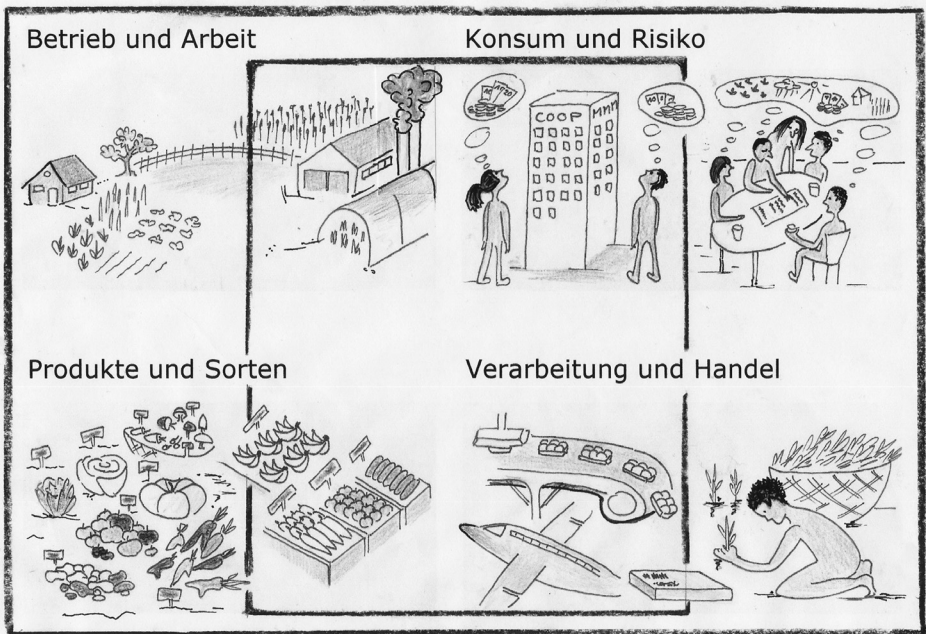
Vertragslandwirtschaft ist eine Alternative zu diesem Konsum- und Produktionsmodell. Das Ziel ist nicht nur, regional und biologisch Gemüse zu produzieren. Es geht darum, dass die Konsumenten und Konsumentinnen wieder mehr über ihre Lebensmittel wissen. Es geht



z ä m e l o k a l f a i r

darum, Bedingungen zu schaffen, damit die Produzenten und Produzentinnen vielfältiges und qualitativ hochwertiges Gemüse herstellen und wieder vom Ertrag ihrer Arbeit leben können. Und es geht darum, dass sich Produzenten und Konsumenten über die Art und Weise, wie, wo und wann Nahrungsmittel angebaut und konsumiert werden, austauschen. In der unterstehenden Grafik werden diese

beiden Modelle verglichen. Im inneren Viereck sind Konsum und Produktion dargestellt, wie sie heute vorherrschen, im äusseren die Alternativen. Die Texte sollen helfen, die Zusammenhänge besser zu verstehen und führen hoffentlich dazu, dass wir uns wieder vermehrt Gedanken über unsere Ernährung und die Situation der Produzenten machen. Auch das ist ein Ziel von Soliterre.



## Betrieb und Arbeit

Wenn eine Landwirtin für einen Grossverteiler produziert, bestimmt der Grossverteiler häufig den Zeitpunkt der Ernte. Oft benötigt der Grossverteiler

das Gemüse sehr kurzfristig. Die Landwirtin bekommt vielleicht am Montag Bescheid, dass sie das Gemüse bis Donnerstag liefern muss. Da Grossverteiler immer grosse Mengen wollen, bedeutet das, dass

ein grosses Feld in sehr kurzer Zeit abgeerntet werden muss. Die Landwirtin muss kurzfristig temporäre Arbeitskräfte anstellen. So werden schlechte bezahlte, unsichere Arbeitsstellen geschaffen. Auch die Arbeitsbedingungen der Landwirtin können sich dadurch verschlechtern – mehr Druck, weniger Gelegenheit, Arbeiten zu verteilen usw.

Oder man löst das Problem anders: die Landwirtin kauft teure Erntemaschinen. Um genau zum vertraglich vereinbarten Zeitpunkt reifes Gemüse zu haben, wird sie vielleicht auch Heizungen in Gewächshäusern installieren (um Kälteeinbrüche auszugleichen), schnellwirkende Dünger einsetzen (um das Wachstum der Pflanzen besser steuern zu können) oder sogar auf hors-sol Techniken umsteigen, wo alle Rahmenbedingungen vom Computer einzeln kontrolliert werden können (siehe auch Abschnitt „Konsum und Risiko“). Alle diese Strategien sind kapitalintensiv, d.h. die Landwirtin wird sich verschulden und wird danach möglichst grosse Mengen produzieren und absetzen wollen, um die Zinsen bezahlen und die Darlehen amortisieren zu können. Ihre Produktion wird so auch mehr nicht-erneuer-

bare Ressourcen verbrauchen – Heizöl oder die Rohstoffe und Energie, mit denen Kunstdünger hergestellt werden. Ein solcher Hof wird fast sicher ein spezialisierter Hof sein, wo nur wenige Produkte angebaut werden (siehe auch Abschnitt „Produkte und Sorten“) und oft wird es auch ein - bezogen auf die angebauten Kulturen - grosser Hof sein. Nur bei einer ausreichenden Grösse der Anbauflächen, kann eine solche nach industriellem Vorbild aufgebaute Produktion die Produktionskosten decken. Ökologie ist hier von der Produktion räumlich getrennt und nur noch auf Ausgleichsflächen möglich. Diese Art Landwirtschaft erscheint dann als eine „Gegnerin der Natur“, welche wie die Industrie, nicht erneuerbare Ressourcen verbraucht.

In der Vertragslandwirtschaft hingegen kann das Potential der bäuerlichen Landwirtschaft, das in der Nutzung erneuerbarer Ressourcen wie Boden, Wasser und Sonne besteht, genutzt werden.

## ***Produkte und Sorten***

Grossverteiler haben strenge Vorgaben zur Qualität von Gemüse. Diese Vorgaben betreffen häufig das Aussehen, den Reifegrad und die Form des

Gemüses. Zu kleine Kartoffeln oder reife Tomaten werden, obwohl sie fein schmecken, nicht entgegengenommen. Dadurch kommt ein grosser Teil des Gemüses gar nicht erst in den Handel, sondern wird kompostiert oder den Tieren verfüttert. Viele Bäuerinnen und Bauern, die in den Grosshandel liefern, stellen deshalb auf Standard-sorten um, die vor allem perfekt aussehen.

Die Vorstellung der Konsumentenden von gutem Gemüse wird damit auf einige äussere Aspekte beschränkt. Wir bekommen das Gefühl, ein violettes, doppelt gewachsenes Rübli sei weniger gut, als ein orange und gerade gewachsenes, mit 15 cm Länge. Weiter verlieren wir durch das ganzjährige Angebot im Grosshandel das Gefühl für die Saisonalität und meinen, es müsse doch das ganze Jahr durch Kopfsalat geben. Um dem nachzukommen, produzieren die Bäuerinnen und Bauern in geheizten Treibhäusern (siehe auch Abschnitt „Betrieb und Arbeit“). Auch bestimmt der Abnehmer (meist Grossverteiler) häufig den Zeitpunkt der Ernte, was Bauerbetriebe dazu bringt, schnellwirksame Düngstoffe einzusetzen, mit denen das Wachstum des Gemüses gut steuerbar ist (siehe auch

Abschnitt „Verarbeitung und Handel“).

Hinzu kommt, dass der Handel oft nur grosse Mengen von einem Gemüse annimmt (siehe auch Abschnitt „Betrieb und Arbeit“), weshalb es sich für die Bauernbetriebe nicht lohnt, eine Vielfalt von Gemüse und verschiedene Sorten eines Gemüses anzubauen. Sie spezialisieren sich stattdessen auf wenige Produkte und Sorten.

In der Vertragslandwirtschaft wird versucht, die Sortenvielfalt zu fördern und der Einschränkung auf einige Standardprodukte entgegen zu wirken, indem nur saisonale Produkte produziert und konsumiert werden, indem auch kleinere Mengen geliefert werden können, und indem die innere Qualität des Gemüses Vorrang vor dem Aussehen hat.

## ***Verarbeitung und Handel***

Wir kaufen einen grossen Teil unserer Lebensmittel in bereits verarbeiteter Form, ob als Joghurt, Eistee oder Fertigpizza. Wo und wie die Verarbeitung stattfindet, ist aber nicht einernerlei.

Industrielle Verarbeiter mit grossen Anlagen verdrängen kleine Verarbeitungsbetriebe

immer mehr. Das geht einher mit Konzentrationsprozessen im Detailhandel, der einen grossen Teil der Verarbeitung und der Produktion kontrolliert.

Das heisst: Bauern stehen wenigen grossen Abnehmern gegenüber, die den Preis von landwirtschaftlichen Rohstoffen weitgehend bestimmen können. Lebensmittel wie Milch werden im Grossverteiler zudem künstlich verbilligt, weil es Frequenzbringer sind, d.h. sie bringen die Leute täglich in den Laden, wo sie dann noch andere Dinge kaufen. Das macht für die Grossverteiler auch Sinn, weil sie mit stark verarbeiteten Convenience-Produkten (wie ein fertiger Rüeblisalat), bei denen die Wertschöpfung bei ihnen liegt, mehr verdienen, als mit dem Weiterverkauf unverarbeiteter Produkte (wie einem Sack Rüepli). Auch aus diesem Grund wird für diese Produkte intensiv geworben und so nebenbei definiert, was wir als Konsumierende bei Lebensmitteln für „normal und wünschenswert“ erachten (siehe auch Abschnitt „Produkte und Sorten“).

Industrielle Verarbeitung bedeutet auch, dass die Produkte sehr standardisiert bei den Konsumierenden ankommen

– wir verlieren so das Gefühl dafür, dass Lebendiges, Wachsendes von Natur aus unterschiedlich ist, von Normen abweicht.

Konzentrationsprozesse bedeuten auch, dass die Verarbeitung z.B. nur an einem Standort in der Schweiz gemacht wird, was längere Transportwege und Verbrauch nicht-erneuerbarer Ressourcen bedeutet. Es kann sich sogar betriebswirtschaftlich lohnen, die Verarbeitung ins Ausland zu verlegen, was noch längere Wege verursacht. Auch die neu aufgekommenen ‚regionalen‘ Labels bei den Grossverteilern sind aus diesem Grund oft irreführend. Das Produkt kommt vielleicht aus der Region, in der es verkauft wird, aber abgepackt und verarbeitet wurde es vielleicht ganz woanders (siehe auch Abschnitt „Konsum und Risiko“). Grosse Verarbeitungsanlagen kosten viel Geld und müssen daher möglichst ganzjährig ausgelastet werden. Wenn im Inland daher zu wenig einer Zutat vorhanden ist oder wenn sie gerade nicht Saison hat, wird sie im Ausland bezogen, was auch lange Transportwege bedeutet.

In der Vertragslandwirtschaft besteht hingegen die Möglichkeit, Produktions- und Kons-

umbedingungen so zu gestalten, dass die Transportwege möglichst kurz gehalten werden können und damit weniger nicht-erneuerbare Ressourcen verbraucht werden.

## ***Konsum und Risiko***

Wenn Konsumierende im Grossverteiler einkaufen, fehlt ihnen der direkte Kontakt zu den Produzentinnen und Produzenten. Stattdessen vermittelt der Grossverteiler: Den Konsumierenden steht im Supermarkt (oder Coop/Migros) eine scheinbar grosse Auswahl von tatsächlich sehr wenigen standardisierten Produkten und Sorten zur Verfügung (siehe auch Abschnitt „Produkte und Sorten“). Gleichzeitig dominiert die Frage des Verkaufspreises im Laden die Kommunikation zu den Einkaufenden.

Je billiger, desto besser. Von der Produktionsseite her betrachtet gibt der Grossverteiler den Bauernbetrieben vor, was sie in welcher Menge, in welcher Qualität, zu welchem Zeitpunkt und zu welchem Preis zu liefern haben. Das Produktionsrisiko (eine bäuerliche, saisonale Landwirtschaft basiert auch auf der Nutzung erneuerbarer Ressourcen und ist daher

also zyklisch und mit Risiken behaftet) tragen die Bauernbetriebe dabei alleine: Zum Beispiel wenn die Ernte wegen den Wetterbedingungen ein wenig später ausfällt oder das Gemüse nicht ganz so gross oder zu gross wurde. Deshalb versuchen Bauernbetriebe, das Risiko zu minimieren, indem sie die Saison mit geheizten Treibhäusern ausdehnen (siehe auch Abschnitt „Betrieb und Arbeit“), nur die vom Handel vorgegeben Sorten anbauen (siehe auch Abschnitt „Produkte und Sorten“) und ihr Gemüse mit Pestiziden und schnellwirkenden Düngern behandeln. Damit richtet sich die Produktion nach dem von den Zwischenhändlern als gut definierten Konsum, statt dass sich der (unser!) Konsum an einer ökologisch und sozial sinnvollen Produktionsweise ausrichtet.

Des Weiteren muss der Grossverteiler, um die fehlende direkte Kommunikation zwischen Konsumierenden und Produzierenden wenigstens auf dem Papier zu ersetzen, die Produkte mit allen möglichen Labels schmücken (Bio, Regional, Max Havelaar, etc.). Ein solches Label zu erhalten und immer wieder zu erneuern, kostet jedoch Geld und sorgt für einen enor-

men administrativen Aufwand - zumal die Produzenten auf die grundlegende Entwicklung der Richtlinien kaum Einfluss haben. Deshalb können und wollen sich kleinere Betriebe die Zertifikate oft nicht mehr leisten.

Da in der Vertragslandwirtschaft ein direkter Kontakt zwischen den Produzierenden und den Konsumierenden besteht, kann man sich auch ohne Labels auf die für beide Seiten wichtigen Produktionsbedingungen einigen. Dabei bestimmen Produzierende und Konsumierende gemeinsam, welche Faktoren, neben dem Preis, auch noch eine Rolle spielen sollen (Verbrauch von nicht erneuerbaren Ressourcen wie Öl in der Produktion, Arbeitsbedingungen, Saisonalität, Vielfalt, etc.).

## ***soliterre:***

### ***Erweiterte Preisbildungsmechanismen***

In der Vertragslandwirtschaft gibt es zwei Abrechnungsarten:

Preis pro Menge pro Produkt. So funktioniert soliterre momentan. Produkte werden nach Menge (Gewicht) verrechnet und die Produzierenden entsprechend nach Mengen bezahlt. Jedes Produkt hat in dieser Verrechnungsart einen im

Voraus bestimmten Jahresmittelpreis. Bei eventuellem Ernteausfall oder Hagelschaden eines bestimmten Gemüses weichen die Produzierenden unter sich auf andere Sorten oder Gemüse aus. Produkte, die von der äusseren Qualität her nicht den Handelsusancen entsprechen, gelangen nicht in die Körbe. Das Risiko wird nur indirekt geteilt: Die von der Mitgliederversammlung festgelegten Jahresmittelpreise sollen verhindern, dass das Gemüse unter dem Produktionspreis verkauft werden muss.

Flächen- oder Tierpauschalen. Beispiel: Les Jardins de Cognac (GE) verfügen über eine bestimmte Menge Land. Alles, was auf diesem Stück Land wächst, geht in die Vertragslandwirtschaftskörbe. Die einzelnen Produkte haben keinen individuellen Preis. Die Haushalte erhalten also genau das, was Wetterbedingungen und Produktionstechnik in diesem Jahr hervorgebracht haben. Das Risiko wird auf diesem Stück Land gemeinsam von Konsumierenden und Produzierenden getragen. Gleichzeitig wird im Voraus auch gemeinsam festgelegt, wie hoch das Risiko sein soll (Arten, Sorten, Produktionstechnik,

etc., die im Voraus bestimmt werden). Andererseits werden die Konsumierenden für ihr Vertrauen in einem „guten“ Jahr belohnt, da die gesamte Produktion von diesem Stück Land in die Körbe geht. Dasselbe ist auch mit Tieren denkbar (z.B. Kauf aller in einem Jahr von einer Legehennen-Herde gelegten Eier inkl. Suppenhühner).

Die Arbeitsgruppe Preisbildung möchte nun vorschlagen, dass für das nächste Vereinsjahr drei verschiedene Produktarten gebildet werden:

1. Produkte, die nach dem gleichen Grundsatz wie bis anhin abgerechnet werden (Preis pro Menge pro Produkt).

2. Produkte, die nach einer Flächenpauschale abgerechnet werden (Gesamte Ernte einer bestimmten Fläche wird auf alle konsumierenden Haushalte verteilt).

3. Schlaraffenharasse: Um auch Gemüse zu verwerten, das bezüglich äusserer Qualität nicht den Handelsusancen entspricht (zu gross, zu klein, „falsche Farbe“, „falsche Form“, etc.), soll zudem pro Abhol-Standort eine so genannte „Schlaraffenharasse“ eingeführt werden. Darin können die Produzierenden Gemüse deponieren, das sich sonst nirgends verkaufen lässt. Die Konsumie-

renden werden jeweils darüber informiert, warum diese Produkte in der Harasse gelandet sind. Die Produzierenden erhalten dafür nach vorgängiger Planung (welche Produkte, welche Jahreszeit) eine pauschale Jahresentschädigung. Die Konsumierenden können sich frei bedienen. Nicht verwendetes Gemüse wird an karitative Organisation weitergegeben.

Wird der Vorschlag der AG Preisbildung an der ausserordentlichen Generalversammlung am 8. Dezember 2010 angenommen, ist das Vorgehen wie folgt:

Es gibt eine erste Sitzung mit den Produzierenden, die einen Teil ihrer Anbaufläche mit der Flächenpauschale abrechnen wollen. Dabei wird bestimmt, wie dieses neue System im Detail funktionieren soll.

Eine zweite Sitzung dient dazu, die bisherige Preisliste zusammen mit allen Produzierenden neu zu verhandeln.

Die Sitzungen sind offen für alle Konsumierenden und Produzierenden. Die AG Preisbildung garantiert, dass die Konsumierenden-Seite angemessen vertreten wird. Beide Seiten haben gleich viele Stimmen.

An der ordentlichen Generalversammlung im Frühling 2011 wird die Produkte- und Preisliste dann zur Genehmigung vorgelegt.