

Rapsodie mit Misstönen

Autor(en): **Hugi, Beat**

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **61 (2006)**

Heft 6

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-891641>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Rapsodie mit Misstönen

Seit fünf Jahren setzt sich die Biofarm Genossenschaft intensiv für den Anbau von Schweizer Bioraps, die Veredelung zu frischem Rapsöl mit der Knospe Suisse und die Vermarktung der Halbliterflaschen im Biofachhandel ein. Der Anbau auf Schweizer Biohöfen konnte von Null auf 80 ha im Jahr 2006 gesteigert werden. Das Biofarm-Rapsöl hat sich im Biofachhandel etabliert. Seit wenigen Wochen steht das Schweizer Biorapsöl nun auch in den Coop-Regalen. Zuerst zum Aktionspreis von Fr. 4.65, jetzt zum Dauertiefpreis von Fr. 5.20. Das sind immer noch einige Rappen weniger, als Raps-Pionierin Biofarm selbst an Entstehungskosten für eine Flasche Biofarm-Rapsöl zahlen muss. Im Bioladen um die Ecke kostet sie dann Fr. 12.30. Für Niklaus Steiner von Biofarm ein Frust. Auch wenn seine Bäuerinnen und Bauern für die Rapssamen von Coop wie Biofarm unabhängig von der Abnahmemenge Fr. 1.45 pro Kilo bezahlt bekommen. Und die Biofarm ihr Öl nicht industriell wie Coop, sondern in schonender Handarbeit produzieren lässt.

Vor bald drei Jahren hat Grossverteiler Coop bei Biofarm in Kleindietwil angefragt, ob die Beschaffung von Schweizer Biorapssamen in grösserem Umfang möglich ist. Sie möchten ein Schweizer Biorapsöl raschmöglichst in die Regale ihrer rund 1000 Läden schweizweit aufnehmen können. Möglichst rasch hiess damals frühestens im Herbst 2006. Denn die für die neue Begierde der Naturaplan-Macher aus Basel nötigen Mengen Bioraps mussten von den Biofarm-Bäuerinnen und -Bauern zuerst einmal angebaut und geerntet werden. Zeit also für einen Quantensprung von rund 20 auf rund 150 Hektaren Schweizer Kulturland, das neu für den Rapsanbau genutzt werden sollte.

Zeit aber auch für den Biofachhandel, das exklusive Schweizer Biorapsöl aus Kleindietwil noch zwei Jahre als Profilierungsprodukt zu nutzen. Und Zeit für Biofarm, sich mit Coop nicht nur über den Abnahmepreis des Rohprodukts Rapssamen zu einigen, sondern auch über den Preis der Flasche Rapsöl, wenn er denn im Herbst 2006 in die Regale zu stehen kommt.

Niklaus Steiner, bei Biofarm als Bereichsleiter Landwirtschaft auch Produkt-Manager Ge-

treide, Ölsaaten und Beeren und damit zusammen mit seinen Bäuerinnen und Bauern und den Kollegen aus der Forschung geistiger und praktischer Ziehvater des Schweizer Biorapsöls: «Damals wurde zwar festgelegt, zu welchem Preis uns Coop die Rapssamen abkaufen wird. Für Fr. 1.45 das Kilo. Nicht geklärt aber war, zu welchem Preis der Halbliter fertiges Öl dann in der Flasche in die Läden kommt.»

Niklaus Steiner ging davon aus, dass der Verkaufspreis bei Coop im Idealfall nur 2 bis 4 Franken unter dem Biofarm-Preis zu liegen kommen muss: «Wir haben dann schnell einmal von Coop zu wissen bekommen, dass der Grossverteiler seine Preise selbst festlegt und keine diesbezüglichen Rücksichtnahmen für opportun hält.»

Mehr als die Hälfte billiger

Seit Ende November steht das Schweizer Biorapsöl nun bei Coop. Lanciert in einer Aktionswoche zum Einführungspreis von Fr. 4.65 die Flasche. Zitat aus der Werbung: «Schweizer Rapsöl ist besonders reich an Omega-3-Fettsäuren und ein wertvoller Lieferant von Vitamin E. Ein Esslöffel



Coop Naturaplan Bio Schweizer Rapsöl.

Schweizer Rapsöl ist besonders reich an Omega-3-Fettsäuren und ein wertvoller Lieferant von Vitamin E. Ein Esslöffel Rapsöl deckt den Tagesbedarf an Omega-3-Fettsäuren zu 100% ab. Entdecken Sie das Bio-Rapsöl für Ihre tägliche Küche! Flasche à 5 dl.

Normalpreis 5.20
Einführungspreis **4.65**

Der Einführungspreis weit unter dem Einstandspreis der Biofarm.

deckt den Tagesbedarf an Omega-3-Fettsäuren zu 100% ab.»

Heute steht das Naturaplan-Rapsöl für Fr. 5.20 im Regal. Das sind Fr. 7.10 weniger, als die Kundin im Biofachladen um die Ecke für die gleiche Menge Biofarm-Rapsöl berappen muss. Kein

Wunder, muss mit den Biofachhändlerinnen und -händlern auch Biofarm-Mann Niklaus Steiner tief Luft holen und nach Worten suchen. «Die Frage bleibt», sagt er dann mit einem etwas gequälten Lächeln, «welcher Preis denn nun wirklich der unerschämtere ist.»

Coop liegt mit ihrem Verkaufspreis unter dem Einstandspreis des Öls der Biofarm Genossenschaft. An eine Anpassung nach unten ist bei Biofarm nicht zu denken, müsste sie doch den hochwertigen Saft dann quasi verschenken: «Unser Preis kommt natürlich wegen der handwerklichen Produktion und der komplizierteren Handelsstrukturen im Biofachhandel als bei Coop zu Stande», sagt Steiner: «Wir zahlen für die Flasche, die Etikette usw. viel mehr als Grosseinkäufer Coop. Zudem müssen wir unsere eigene Marge, die eines allfälligen Zwischenhändlers und diejenige des Biofachhandels auf unseren Einstandspreis aufrechnen. Gesamthaft unverzichtbare 60 Prozent, die unsere Kosten und die Aufwendungen der jeweiligen Handelspartner im Detailhandel decken. Und das wie gesagt bei einem Einstandspreis, der höher liegt als der Endverkaufspreis von Coop!»

Pressen in Handarbeit

„Kommt hinzu, dass Biofarm sein Schweizer Rapsöl handwerklich beim Familienbetrieb Bovey in der kleinen «Huilerie de Sévery» kalt pressen und abfüllen lässt. Steiner: «Auch da liegen die Kosten natürlich viel höher als für Coop mit der industriellen Verarbeitung beim Produktionsgiganten Sabo.»

Genau hier würden sich die beiden Öle aber auch in ihrer Qualität unterscheiden, ist sich Niklaus Steiner sicher, obwohl ihm die handfesten Beweise aus den Lebensmittellabors noch fehlen: «Es wäre sehr spannend, nicht nur die Fettsäuremuster zu vergleichen, sondern auch das ganze Vitaminspektrum und die Fülle der sekundären Pflanzenstoffe bei beiden Ölen zu bestimmen.»

Qualität auf der Zunge

Erste Blindproben hätten ergeben, dass das Biofarmöl milder, angenehm sautig und nussiger schmeckt als jenes von Coop: «Wobei auch das Coop-Öl ein gutes Produkt ist. Ich gehe aber davon aus, dass unser schonender, handwerklicher Umgang bei der Produktion ein besseres und hochwertigeres Öl ergibt, als wenn die Rapssamen wie in der Sabo-Produktion industriell verarbeitet werden. Für uns werden in der kleinen Moulin de Sévery pro Tag maximal 700 Kilogramm Rapssamen zu 200 bis 250 Liter Öl verarbeitet. Für unsere Kunden bedeutet dies, das ganze Jahr hindurch frisch gepresstes Rapsöl zu bekommen. Bei Sabo ist die Coop gelieferte Gesamtmenge von 110 Tonnen Rapssamen höchstens eine schwache Tagescharge.»

Bei dieser industriellen Verarbeitung würde das Öl maschinell gestresst, oft unter Druck herumgepumpt, was den natürlichen Stoffen kaum gut tue. Wobei auch diese qualitativen Unterschiede, die nicht nur mit der Zunge und dem Gaumen,



Fotos: Janosch Hugli / zvg



Ein feiner Unterschied: Das Rapsöl der Biofarm wird im Familienbetrieb von Hand gepresst, das von Coop industriell produziert.

sondern auch wissenschaftlich zu belegen sein werden, kaum den grossen Preisunterschied der beiden Öle ausbalanciere.

Zumal sich die Unterschiede nicht so emotional nutzen lassen, wie zwischen einer industriellen Olivenöl-Produktion und dem Olivenöl eines ganz bestimmten Produzenten an schönster Lage in der Toskana oder in Sizilien.

Ganz zu schweigen davon, dass Biofarm wie Coop mit den gleichen Rapssamen arbeiten, die sie unabhängig von der Menge zu gleichen Preisen bei den Bäuerinnen und Bauern einkaufen.

«Gut möglich, dass wir auch hier vor zwei Jahren zu naiv oder zu brav verhandelt haben», sinniert Niklaus Steiner, der die

Verhandlungen mit Coop damals selbst geführt hat: «Vielleicht hätten wir frech 240 Franken pro 100 Kilo verlangen sollen, um letztlich auch einen Verkaufspreis von vielleicht 7 oder 8 Franken pro Flasche im Regal sichern zu können. Das ist das Öl nämlich auch bei Coop mit den anderen Strukturen als der Detailhandel mindestens wert!

So sehe ich derzeit beim besten Willen auch nicht ein, warum man ein so hochwertiges Bioprodukt quasi verscherbelt.»

Erahnern, warum dem so ist, mag Steiner hingegen schon, sieht er doch im Angebot von Konkurrentin Migros die Flasche des Antossee: Migros verkauft nämlich den Halbliter Rapsöl IP Suisse heute für Fr. 3.20.

Bei Coop gibt man sich auf Anfrage von k+p cool und verweist auf die Stärken des eigenen Systems mit 1000 Verkaufsstellen, den grossen Mengen und dem Anspruch der eigenen Kundinnen und Kunden. Pressesprecher Takashi Sugimoto nach Rücksprache im Bereich Naturaplan: «Coop macht viel, um für seine Kunden auch in den Preisen attraktiv zu sein. Wir versuchen, ihnen auch mit Mehrwert Bio einen guten Preis zu machen. Wie beim Rapsöl. Wir können uns das mit viel niedrigen Margen als der Detailhandel leisten.»

Kein Thema für den Mann von Coop, dass ohne die Vorleistungen der Biofarm und des Detailhandels genau dieses Bio-rapsöl zu welchem Preis auch immer heute nicht in den Coop-Regalen stehen würde. Daran nagt Niklaus Steiner: «Coop hat sich quasi ins gemachte Nest gesetzt. Und wir haben Naturaplan dabei geholfen. Weil es um die Verdreifachung der Anbaufläche ging. Und damit um die dreifache Menge Raps, die unsere Biobauern anbauen und verkaufen können. Das ist ohne Zweifel ein wesentlicher Beitrag an den Biolandbau in der Schweiz. Aber mit diesem Verkaufspreis der Flasche ein Kreuz für den Biofachhandel.»

Die Rapsernte 2007 ist derzeit schon im Boden. Über die Ernte 2008 aber lässt sich laut Niklaus Steiner bis nächsten Juli debattieren. Es geht dabei um 300 Tonnen Samen von 150 Hektaren Raps, die zu 100 000 Liter Rapsöl veredelt 200 000 Halbliterflaschen im Handel ergeben. Das sei halt schon die Realität, sagt Steiner: «Der Biofachhandel allein schafft diese Menge auch dann nicht, wenn dort nur noch Schweizer Rapsöl verkauft würde. Unsere 15 bis 20 ha Rapsanbau vor der Anfrage von Coop sind einfach viel zu wenig.»

Nächste Gespräche mit dem Grossverteiler sind für Januar angesetzt. Fragen hat Niklaus Steiner genug. Beat Hugli