

# Bündnisse für mehr Bio

17.20.16. Mai 2008

Lösungswege aus der Bio-Rohstoffknappheit suchten Hersteller, Anbauverbände und Vertreter der Landwirtschaft im Rahmen eines CMA-Workshops „Bio-Sourcing“ in Frankfurt.

Angesichts der angespannten Rohstofflage bei ökologisch erzeugten Produkten rechnet die Branche zwar mit einem Ausweichen auf eine weltweite Bio-Rohwarenbeschaffung sieht jedoch damit zwei Gefahren für den Bio-Erfolg. So wird der Verlust des Bio-Imagewertes gefürchtet. Schließlich wird mehr denn je von Verbraucherseite erwartet, dass Bio regional ist und auf kurzen Wegen transportiert wird. Zum anderen wächst die Qualitätsunsicherheit bei anonymmer Beschaffung.

Die in Frankfurt versammelten Akteure längs der Beschaffungskette betonten die Wichtigkeit von Strategien für ein stärkeres Wachstum der

Bio-Rohstoffherzeugung in Deutschland bzw. Mitteleuropa. Was konkret bedeutet: die Umstellung auf ökologische Landwirtschaft anzuschließen. Das Potenzial an Umstellungsinteressierten in der konventionellen Landwirtschaft wird laut aktuellen Umfragen bei etwa 7 Prozent gesehen. Damit ließe sich der ökologische Landbau in Deutschland beinahe verdreifachen. Doch bisher scheinen Rentabilität und vor allem Sicherheit des Öko-Weges nicht verlockend genug zu sein. Dr. Wolfram Diemel von der Berliner Ökostrategieberatung und Moderator des CMA-Arbeitsstreffens: „Es ist ein Dilemma aus Lang- und Kurzfristigkeiten zu überwinden. Die Umstellung auf Bio-Landwirtschaft bedarf einer langfristigen Perspektive. Rohwarenbeschaffung ist aber kurzfristig ausgerichtet.“ Zwar werde mittlerweile über längerfristige Kontakte verhandelt, es sei aber

noch keine Perspektive für eine Umstellungssicherheit erreicht. Hierfür seien strategische Bündnisse zwischen Erzeugern und Verarbeitern erforderlich. Diesen Weg haben bereits viele Bio-Hersteller und Erzeugergemeinschaften beschritten. „Sie bewegen sich damit aber in einem Bereich, der keine kurzfristige Rentabilität verspricht und daher für Unternehmen häufig problematisch ist“, erklärt Diemel.

Dennoch sehen die Workshopteilnehmer die verlässliche Zusammenarbeit in der Beschaffungskette überwiegend als privatwirtschaftliche Aufgabe. Langfristig verbindliche Geschäftsbeziehungen aufzubauen, sei die wichtigste Sourcing-Lösung. Als gute Beispiele hierfür wurden Bionade und Albgold genannt. Jörg Büttner, zuständig für Marketing bei den Köllnflockenwerken Peter Köllntrug in Frankfurt das in vielen Jahren

gewachsene Rohwarenbeschaffungskonzept des Elmstörmer Unternehmens vor, das ganz auf verlässliche Partnerschaft setzt. „Die Qualität der Zusammenarbeit ist wichtiger als die vertragliche Fristigkeit“, erklärte auch Hubert Böhmann, Geschäftsführer der Gläsernen Meierei. Er skizzierte die Umstellungsunterstützung seines Unternehmens. In diesem Rahmen zahlt die Gläserne Meierei beispielsweise Zuschläge schon in der Umstellungsphase.

Noch engere Lieferbeziehungen wurden in einer Arbeitsgruppe diskutiert. Da wurde vertikale Integration über Eigentum an Erzeugerstrukturen gefordert: „Dann muss man heiraten“. Eine Absicherung über den Kauf von Landwirtschaftsbetrieben oder Produktionsflächen dürfte den Herstellern sicher eine der kapitalaufwändigsten und lenkungsintensivsten Lösungen sein. rs/1z 20-08