DER STANDARD

Spar sät Zwist unter den Biobauern

Der Standard/Bundesland | Seite 19 | 13. September 2018
Auflage: 66.950 | Reichweite: 480.000

blond. communication GmbH

Spar sät Zwist unter den Biobauern

Der Anteil an Bioflächen wächst rasant. Das macht großen Handelsketten Appetit auf niedrigere Preise. Spar forderte von kleinen Biolieferanten Preisnachlässe von bis zu 30 Prozent, klagen Produzenten.

Verena Kainrath

Foto: Heribert Corn

Als ob der Handel eine Karotte vor der Nase hätte: Große Produktionen stellen in Österreich auf Bio um. Das regt Debatten um Kosten, Preise und Werte an.

Sie sind die Zierde eines jeden Supermarkts und die beliebtesten Hauptdarsteller idyllischer Werbespots. Biologische Lebensmittel verhelfen Händlern zu einem Wachstumsschub, von dem junges konventionelles Obst und Gemüse nur träumen kann. Mehr als neun Prozent der Produkte österreichischer Handelsketten sind bio. Das ist der höchste Anteil in Europa. Vor gut zehn Jahren lag er noch bei weniger als fünf Prozent.

Hinter den Kulissen aber gärt es. Auslöser ist ein Kräftemessen zwischen Spar und kleinen Lieferanten, das auf große Teile der Branche ausstrahlt. Der Konzern ist im Wettlauf um Österreichs Biomarkt hinter der Rewe-Gruppe und Diskonter Hofer undankbarer Dritter.

Was Spar nun dazu bewog, sich einzelne Lieferanten an die Brust zu nehmen. Die Botschaft an sie war unmissverständlich, erzählen Produzenten dem STANDARD: Wolle der betroffene Biopartner weiterhin in den Regalen der Spar gelistet bleiben, müsse er seine Ware künftig um 30 Prozent billiger geben. Zugleich habe der Handelsriese anderen Lieferanten zugesichert, ihnen mehr konventionelle Agrarwaren abzunehmen. Bedingung dafür sei aber, dass auch sie ihre Preise für Bio kräftig senken.

Einer werde hier ohne mit der Wimper zu zucken gegen den anderen ausgespielt, sagen Lieferanten, die sich aus Angst vor Repressalien nicht namentlich nennen lassen. Verhängnisvolle Machtkämpfe, die immer wieder ins Visier der Kartellbehörden geraten, erfassten nun auch die gerne als heile Welt verkaufte Biobranche. Zumal Spars Aufforderungen zu Nachlässen auch Rewe und Hofer alarmierten. Alte Regel im Handel: Wer die Preise für den einen senkt, muss es auch dem anderen günstiger liefern – und wenn ihm dabei finanziell die Luft ausgeht.

Spars Vorgehen sei typisch für den Lebensmittelhandel. Er kenne es nicht anders und hoffe, damit auch auf dem Biomarkt durchzukommen, sagt Otto Gasselich, der als Obmann der Bio Austria Wien und NÖ tausende Bauern vertritt.

Angesichts der Dominanz weniger Handelsketten habe ein regionaler Lieferant kaum Chancen, den eingeforderten Deal abzulehnen, ist Gerhard Zoubek, Gründer des Biohofs Adamah, überzeugt. Die Preise werbewirksam auf Talfahrt zu schicken sei ein völlig falsches Signal. Bio lasse sich nicht rein über Rabatte verkaufen.

Ausloten von Spielraum

Der Druck auf Einkaufsmanager im Handel, ihren Chefs zu berichten, wo sie neuerdings Preise reduzieren konnten, sei eben groß, ergänzt Franz Sinabell, Landwirtschaftsexperte des Wirtschaftsforschungsinstituts Wifo. „Wenn es klappt, sehen sie: Es gibt auch anderswo noch Spielraum."

Spar weist angedrohte Auslistungen und Preisforderungen als Unsinn zurück. „Natürlich gibt es im Sinne der Kunden harte Verhandlungen", sagt Konzernsprecherin Nicole Berkmann. Generell arbeite man aber sehr lange und intensiv mit Lieferanten zusammen. Spar steht wie andere Händler unter Beobachtung der Wettbewerbshüter. Diese versuchen sich derzeit gegen den Willen der Supermärkte an einem Code of Conduct: Benimmregeln, die unlautere und unfaire Geschäftspraktiken eindämmen sollen. Und derer gibt es viele, von Vertragsauflösungen einen Tag vor Lieferung bis hin zu mannigfaltigen Pönalzahlungen.

Boom der Bioflächen

Der Grund, warum Lebensmittelketten bei Bio auf eine Preisspirale nach unten hoffen: Die Landwirtschaft hat in den vergangenen Jahren rasant auf Bio umgestellt. Seit 2014 stieg der Anteil an Bioflächen im Grünland und Ackerbau in Österreich von weniger als 18 auf mehr als 24 Prozent, rechnet Biobauer Gasselich vor.

Vor allem im Osten kamen, vielfach auf Druck der Agrana, große Produktionen hinzu. Bestehende Betriebe stockten ihre Flächen zusätzlich auf. In einzelnen Gemeinden im Marchfeld wachsen bereits auf bis zu drei Vierteln der Felder Biorohstoffe. Es sind überwiegend ehemalige konventionelle Rübenbauern, die angesichts der neuen Zuckermarktordnung und verbotener Pestizide grün sehen.

Bio verspricht ihnen Förderungen und überschaubarere Risiken – sofern man das Handwerk beherrscht. „Zuckerschlecken ist die Umstellung keine", sagt Sinabell. Mehr Rohware ist auch international im Umlauf. Der Bioboom in Spanien etwa drückt große Mengen zusätzlich ins Land. Gut zwei Millionen Hektar sind dort bereits als Biofläche zertifiziert. Im Gegenzug steckt auch Österreich viel Energie in den Export. Ob Getreide, Kartoffeln oder Äpfel: Die Produktion übersteigt die heimische Nachfrage vielfach bei weitem.

Doch auch wichtige Abnehmer wie Deutschland pflegen zunehmend den Konsumpatriotismus. Wer etwa keine deutschen Erdäpfel aß, musste sich zeitweise fast Verräter nennen lassen, klagen Lieferanten. Die Folge: Österreichische Anbieter blieben auf vollen Lagern sitzen. Tonnen an Biokartoffeln mussten als konventionelle abverkauft werden.

Mittlerweile hat sich die Lage entspannt. Die starke Hitze dezimierte die Ernten in ganz Europa, das nahm Druck aus dem Markt, berichtet Johann Ackerl, der Lebensmittelketten mit Zwiebeln, Karotten und Erdäpfeln versorgt.

Starker Export

Die Hoffnung der Supermärkte, bei Bio zu entsprechend niedrigen Preisen auf Dauer aus dem Vollen schöpfen zu können, dürfte sich daher nicht erfüllen, glaubt Gasselich. „Wir brauchen mehr Fläche. Nutzt der Handel das aus, wird es ein Schuss ins eigene Knie." Dann werde er nämlich Bio importieren müssen. „Wir selbst tun alles, um Bio stärker zu exportieren."

Spar jedenfalls heftet sich auf seine Fahnen, „Bioprodukten eine breite Plattform zu geben und sie quasi demokratisiert" zu haben. Tatsächlich sind die Absatzmengen auch in Bereichen hoch, wo die Preisdifferenz zum konventionellen Pendant gering ist. Biomilch etwa kostet vielfach pro Liter nur zehn bis 20 Cent mehr als konventionelle. Bioäpfel schlagen sich pro Kilo meist mit 50 Cent mehr zu Buche. Detail am Rande: Rund ein Drittel des Preises, den Kunden dafür im Handel bezahlen, fließt hier an die Bauern zurück. Bei konventionellen Äpfeln sind es hingegen allein zwölf bis 15 Prozent. Denn mehr als 20 Lieferanten buhlen hier um die Gunst des Handels. Auf dem Biomarkt jedoch sind es allein drei.

Der Bioanteil an Schweine- oder Geflügelfleisch wiederum stagniert seit Jahrzehnten: Bio sorgt hier aufgrund der erheblich teureren Produktion für bis zu dreifache Preise. „Bio muss leistbar bleiben", gibt der Branchenexperte Wilfried Oschischnig zu bedenken. Bio erhalte hohe Förderungen, die von der Allgemeinheit getragen werden. Daher müsse es für sie auch zugänglich sein.

Generell sei die Bereitschaft, für Bio mehr zu zahlen, bei Gemüse, Obst oder Eiern höher als bei verarbeiteten Produkten, beobachten die Geschäftsführer der Rewe-Biomarke Ja! Natürlich, Martina Hörmer und Andreas Steidl. „Die alte Daumenregel, ein Drittel höhere Preise, funktioniert nicht immer." Ein Wiesenhendl etwa sei vielen Kunden das Doppelte eines herkömmlichen Huhns wert.

Entscheidend bei den Debatten über die Preise sei auch, welche Folgekosten der Anbau konventioneller Rohstoffe nach sich ziehe, sagt Hörmer. Rechne man diese mit hinein, würden viele konventionellen Lebensmittel derzeit wohl zu günstig verkauft.

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt. Skalierung 74%