

Inhaltsverzeichnis 23.04.2014

Avenue ID: 239
Ausschnitte: 3
Folgeseiten: 0

		Auflage	Seite
29.08.2009	Schweizer Bauer Wintergrün in der Fruchtfolge	30'232	1
30.05.2009	Schweizer Bauer Biodiversität in der Direktvermarktung	30'232	2
17.01.2009	Schweizer Bauer Erregte Gemüter der Biogemüseproduzenten	29'525	3

BIOBERATUNG

Wintergrün in der Fruchtfolge



Saatgut für Gründungen ohne Futternutzung ist in Stufe 3 eingeteilt – Ausnahmen sind Getreide wie Grünroggen und Grünhafer, welche zur Stufe 1 gehören. (Bild: zvg)

Rechtzeitig an die Winterbegrünung zu denken, macht Sinn und erspart erst noch Stress und Ärger. Zwischen dem 15.11. und dem 15.2. müssen auf Bio-



Suisse-Betrieben mindestens 50% der offenen

Ackerfläche mit einer Pflanzen-
decke belegt sein. Als Bedeckung werden angerechnet:

- überwinternde Kulturen (Wintergetreide, Raps, Wintergemüse)
- im gleichen Jahr angelegte Kunstwiesen
- Gründungen
- intaktes Wurzelwerk von abgeernteten Kulturen

Die ganzjährig begrünete Ackerfläche (Kunstwiese) gilt nicht als offene Ackerfläche und kann daher nicht angerechnet werden. Betriebe, wo weniger als 20% der Ackerfläche ganzjährig begrünt sind, können alle Gründungen, die länger als 5 Monate auf dem gleichen Feld stehen, für die

20% Ganzjahresbegrünung Zeit- und Flächen-gewichtet anrechnen.

Am einfachsten: Bis Anfang Oktober alle abgeernteten Flächen, die in diesem Jahr nicht mehr gebraucht werden, mit einer Gründung einsäen. Flächen, welche früh im Jahr bebaut werden, mit einer abfrierenden Gründung, wie Phacelia-Leguminosen-Mischung, Wicke-Hafer-Mischung (bis Anfang September) oder Hafer (auch Spätsaat-verträglich) ansäen. Andere Flächen können mit Raigras-Inkarnatklees oder Zottelwicke (bis Mitte September) und nach Mitte September mit Grünroggen, Zottelwicke sowie Wintererbsen angesät werden.

Schwere Böden, die vor Ende April bebaut werden, können im Verlaufe des Winters umgebrochen werden. In diesem Fall können sie aber nicht zu den 50% Winterbegrünung angerechnet werden, auch wenn sie bis zum Umbruch begrünt waren. *Martin Lichtenhahn, FiBL*



BIOBERATUNG

Biodiversität in der Direktvermarktung

Direktvermarktung ab Hof oder am Marktstand lebt unter anderem vom Wechsel verschiedener Saisonprodukte. Eines dieser typischen Saisonprodukte ist der Spargel.

FiBL Oft mit dem Makel langer Transportwege behaftet, reagiert die Kundschaft sehr positiv auf lokal produzierten Spargel. Deutschland macht es vor, wo der grosse Spargelappetit zu über 80% aus lokaler Produktion gestillt wird.

Die Schweizer Konsumentinnen stehen da sicher nicht hinten an, wenn inländischer Spargel im Angebot liegt, und sind auch bereit, den nicht zu vernachlässigenden Mehrpreis hinzublättern. Beliebte sind für die Direktvermarktung Grünspargeln, da sie sich für kleinere Flächen besser eignen als weisser Spargel.

Für den Anbau ist ein rasch erwärmbarer, tiefgründiger Boden ohne Staunässe eine wichti-

ge Voraussetzung. Die grösste Herausforderung ist die Unkrautregulierung, da während der Ernte keine Bearbeitung erfolgen kann und Anhäufeln nur beschränkt möglich ist. Besonders heikel sind Wurzelunkräuter wie Winde, Quecke, Distel und Blacken, denn diese sind in einer Dauerkultur nur schwierig zu bekämpfen, können die Spargeln stark bedrängen und die Ernte behindern. Erste Spargeln können ab dem dritten Standjahr geerntet werden, die Haupternte folgt ab dem vierten Jahr.

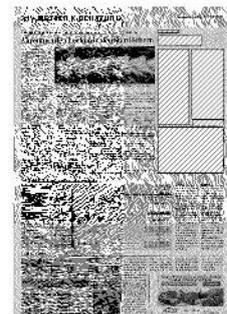
Weitere Informationen aus der Praxis und zu aktuellen Versuchen zu Spargeln sowie zu Strauchbeeren und weiteren Gemüseraritäten gibt es an der FiBL-Gemüsebau-Tagung vom 17. Juni 2009 in Oberarth SZ.

Martin Lichtenhahn

Hinweise und Anmeldung: FiBL-Kurssekretariat, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 74 oder per E-Mail: elisa.lucia@fibl.org



Spargeln brauchen einen rasch erwärmbaren, tiefgründigen Boden ohne Staunässe. (Bild: zvg)



BIO-BERATUNG

Erregte Gemüter der Biogemüseproduzenten

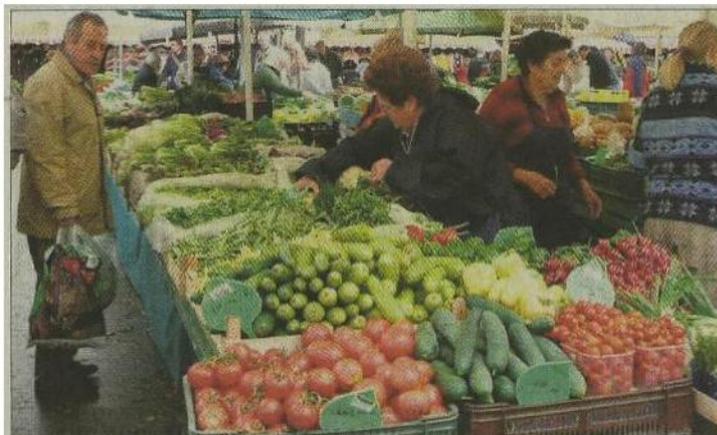
Für die beiden deutschen Discounter, die sich in der Schweiz am Einnisten sind, gelten Bio-Produkte als unverzichtbar – ihre Erfahrungen in ihrem

FiBL Heimmarkt und die Marktrealität in der Schweiz bestätigen dies. Für Produzenten ist es immer attraktiv, wenn neue Marktpartner auftauchen und ihre Produkte nachfragen. Klar ist aber ebenfalls, dass der Einstieg neuer Vermarkter das Markt- und Preisgefüge beeinflusst. Damit ist auch im Fall der beiden Discounter zu rechnen. Denn auch wenn die Discounter Biokarotten zum gleichen Preis einkaufen wie die traditionellen Abnehmer, wird der Preis im Verkaufsregal wegen der geringeren Handelsmargen tiefer sein als bei Coop und Migros. Das lassen sich die zwei Grossen kaum gefallen und versuchen zu ähnlichen Bedingungen ihre Kundschaft zu bedie-

nen. Dabei ist es kaum vermeidbar, dass die Produzentenpreise unter Druck kommen. Wer aber die Realität im Biogemüsebau kennt, weiss, dass diese Zitrone in den vergangenen Jahren mit steigenden Qualitäts- und Serviceanforderungen sowie massiv gestiegenen Produktionskosten weitgehend ausgepresst ist. Um in dieser Situation nicht unter die Räder zu kommen, ist es für die Produzenten wichtig, koordiniert zu handeln. Produzenten, Verbände und die Marktpartner sind gefordert, im Interesse eines attraktiven, inländischen Biogemüseangebotes partnerschaftlich zusammenzuarbeiten. An der Jahrestagung der Biogemüseproduzenten vom 4. Februar 2009 in Olten steht nebst der Herausforderung Freihandel auch dieses Thema zur Diskussion.

Martin Lichtenhahn

Weitere Informationen zur Tagung: FiBL-Kurssekretariat – Tel 062 865 7274 oder auf www.bioaktuell.ch.



Frische und Qualität aus der Nähe sind auch in Zukunft die Trümpfe der Schweizer Biogemüseproduktion. (Bild: mli)

