

## Inhaltsverzeichnis 16.04.2014

Avenue ID: 239  
Ausschnitte: 2  
Folgeseiten: 0

		<b>Auflage</b>	<b>Seite</b>
19.10.2013	<a href="#">Schweizer Bauer</a> <b>Der Biolandbau stellt hohe Anforderungen an die Bauern</b>	31'332	1
02.02.2013	<a href="#">Schweizer Bauer</a> <b>Potenzial der Bio- Direktvermarktung nutzen</b>	31'332	2

---



«Schweizer Bauer»  
3001 Bern  
031/ 330 95 33  
www.schweizerbauer.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 31'332  
Erscheinungsweise: 2x wöchentlich

Themen-Nr.: 541.3  
Abo-Nr.: 1008268  
Seite: 30  
Fläche: 17'245 mm<sup>2</sup>

## BIOBERATUNG

# Der Biolandbau stellt hohe Anforderungen an die Bauern

Die Produktionstechnik im Biolandbau ist, von der Bodenpflege bis zur Produktvermarktung,



anspruchsvoll. Die Weiterentwicklung der Richtlinien samt Beurteilung und Diskussion der entsprechenden Fragen setzt hohe Kompetenzen voraus. Dabei ist die Interpretation des Biolandbaus in der Praxis vielfältig. Sie reicht von möglichst geschlossenen Betriebskreisläufen mit eigener Futterbasis bis hin zur überwiegenden Fokussierung auf die kostengünstige Produktion grosser Mengen. Hier gilt es für jede Betriebsleiterfamilie, bewusste Entscheide zu fällen, die ihren Werten und Fähigkeiten ebenso entsprechen wie den Möglichkeiten des Betriebsstandortes.

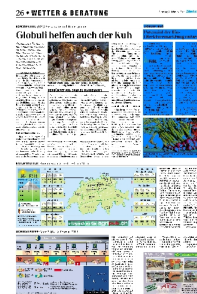
Um all diese vielfältigen Aspekte zu bewältigen, ist Können und Wissen erforderlich. Mittelfristig sollen deshalb alle mit der Leitung von Knospe-Betrie-

ben betrauten Personen über eine qualifizierte Grundausbildung (Fähigkeitszeugnis mit Schwerpunkt Biolandbau) verfügen oder sich biospezifisches Wissen in der höheren Berufsbildung aneignen. Bei der Umsetzung der vom Verband Bio Suisse in einer Bildungsstrategie formulierten Ziele nehmen die Mitgliedorganisationen von Bio Suisse eine zentrale Rolle ein. Mit der Berücksichtigung der regionalen Gegebenheiten sowie der jeweiligen Bedürfnisse der Auszubildenden auf allen Stufen kann gewährleistet werden, dass die hohen Anforderungen, welche der Biolandbau stellt, auch in Zukunft bewältigt werden können. Allen mit der Interpretation des Biolandbaus geforderten, aber auch allen am Biolandbau interessierten Personen ist der Besuch eines entsprechenden Bildungsgangs empfohlen: je eher desto besser!

*Robert Obrist  
Geschäftsstelle Bildung  
Bio Suisse*



**Biobauern sollen fundiert ausgebildet werden. (Bild: zvg)**



«Schweizer Bauer»  
3001 Bern  
031/ 330 34 44  
www.schweizerbauer.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 31'332  
Erscheinungsweise: 2x wöchentlich

Themen-Nr.: 541.3  
Abo-Nr.: 1008268  
Seite: 26  
Fläche: 17'869 mm<sup>2</sup>

## BIOBERATUNG Potenzial der Bio-Direktvermarktung nutzen

Bioprodukte lassen sich über die Direktvermarktung gut verkaufen. Mehrwerte wie regionale Herkunft oder die biologische Produktion können durch einen intensiven Kundenkontakt glaubwürdig kommuniziert werden. Insbesondere der persönliche Kontakt trägt zur Kundenbindung bei. Diese Trümpfe gilt es professionell zu nutzen. Der Aufwand für ein ansprechendes Sortiment, rechtliche Vorgaben, administrative Arbeiten und die steigenden Ansprüche der Kunden ist jedoch nicht zu unterschätzen. Dies führt dazu, dass die ange-



strebte Rentabilität häufig nicht erreicht wird. Der Detailhandel setzt zunehmend auf ein breites Sortiment aus biologischer Produktion. Im harten Wettbewerb des Detailhandels gilt Bio zunehmend als Speerspitze und Profilierungsmöglichkeit. Durch die wachsende Konkurrenz geraten der Biofachhandel und die Bio-Direktvermarktung unter Druck und werden gezwungen, sich neu zu orientieren. Die Möglichkeiten vom einfachen Hofladen über Abokisten bis zum überbetrieblichen Vermarktungskonzept sind sehr vielfältig. Soll die Direktvermarktung als existenzsichernder Betriebs-

zweig erhalten oder ausgebaut werden, müssen das Potenzial und die Grenzen realistisch beurteilt werden. Wie sieht es auf dem Schweizer Biomarkt aus? Welche Chancen und Gefahren sind bei der Bio-Direktvermarktung im Auge zu behalten? Gibt es Alternativen zur einzelbetrieblichen Direktvermarktung? Diese Fragen werden an der Bio-Direktvermarktertagung im Vordergrund stehen.  
*Robert Obrist, FiBL*  
*Peter Suter, LZ Liebegg*

Die Bio-Direktvermarktertagung findet am 26. Februar 2013 bei Bio Partner Schweiz in Seon AG statt. Weitere Infos: [www.agenda.bioaktuell.ch](http://www.agenda.bioaktuell.ch). Anmeldung bis 11. Februar beim Kurssekretariat Liebegg, 062 855 86 15



Ein attraktives Sortiment wertet die Direktvermarktung ab Hof auf. (Bild: LZ Liebegg)