

Das Land braucht mehr Biometzgereien

Der Biofleischmarkt ist unübersichtlich, beim Absatz harzt es, ein bedeutender Teil des biologisch produzierten Fleisches wandert in den konventionellen Kanal. Die Direktvermarktung spielt eine gewichtige Rolle, doch Bi Metzger sind Mangelware. Und nun sorgen neue Richtlinien für die Lohnverarbeitung für Aufregung. Ein Blick in diesen schwierigen, aber dynamischen Markt am Beispiel des Neuenburger und Berner Juras.

Bernard Perroud nimmt man den Metzger auf den ersten Blick ab. Er hat die Branche aus verschiedenen Blickwinkeln kennen gelernt. Gespür für Marketing und Handel liegt in seiner Aura und ist sozusagen bereits beim ersten Händedruck buchstäblich greifbar. Zudem ist er im Dorfleben bestens verwurzelt. 18 Jahre lang arbeitete er bei Bell, vor drei Jahren übernahm er eine der beiden Dorfmetzgereien in Ponts-de-Martel im Neuenburger Jura.

«Ich will in den Biomarkt einsteigen, weil der Biolandbau ein Konzept anbietet, das meiner Philosophie entspricht», erklärt der Metzger, der in seinem Laden mit Volldampf eine Biolinie aufbaut. In der kontrollierten tiergerechten Haltung, der hohen Qualität, der Rückverfolgbarkeit und der grossen Bedeutung der Regionalität sieht er seine Zukunftschancen.

Am Anfang stand ein Hobby

Begonnen hat Perrouds Interesse am Biolandbau mit seinem Hobby, der Schafzucht, die er seit zehn Jahren betreibt. Unterdessen ist er mit 300 Mutterschafen und 200 Aufzuchtälammern zum grössten Züchter des Kantons geworden und produziert pro Jahr 500 Mastlämmer, seit 2002 mit der Vollknospe. In Colombier oberhalb des Neuenburgersees konnte er von der Armee 54 Hektaren Naturwiese übernehmen; die Schafe hält er zum Teil in ausgedienten Flugzeughangars.

Ausserhalb des Dorfes errichtete der umtriebige Perroud zusammen mit dem zweiten Dorfmetzger, den Bauern der Region sowie der Gemeinde ein Schlachthaus, das nun von einer Genossenschaft der Beteiligten betrieben wird. Pro Jahr verlassen es ungefähr 800 Tonnen Schlachtkörper,

was der Hälfte der im Kanton geschlachteten Tiere entspricht. Das Lokal gewährleistet eine biokompatible Warenflusstrennung.

Einen Drittel seiner Lämmer schlachtet der Metzger in Ponts-de-Martel und verkauft das Fleisch vor allem über die regionale Gastronomie und in seiner Metzgerei, zum Teil als Merguez. Zwei Drittel laufen über den Bio Pool und den Grosshandel. Doch er hat Mühe mit der Vermarktung der Lämmer im Biokanal. «Rund die Hälfte meiner Tiere muss ich konventionell vermarkten», bedauert er.

Konkurrenz? Sicher nicht!

Bernard Perroud schlachtet und verarbeitet auch die Tiere der Biobauern der Umgebung. Zur Direktvermarktung der Landwirte meint der Metzger: «Konkurrenz? Nein, sicher nicht! Man muss zusammenarbeiten. Die Lohnverarbeitung bringt mir Arbeit. Und schliesslich bin ich ja selber auch eine Art Direktvermarkter.» Arbeit, die in der Region zunehmend geschätzt wird: Mit der Neuregelung der Lohnverarbeitung werden ab 2006 nur noch zerti-

Bauern werden eher entlastet

Die Weisungen zu Lohn- und Hofverarbeitung der BIO SUISSE befinden sich zur Zeit im Umbau. Insbesondere was die Änderungen in der Lohnverarbeitung betrifft, gab es an verschiedenen Versammlungen seitens der Biobäuerinnen und Biobauern sehr kritische Stimmen zu den neuen Regelungen. Die Bioverordnung des Bundes verlangt, dass neu alle, die an der Produktion und Verarbeitung von Bioprodukten beteiligt sind, in das Biokontrollverfahren einbezogen werden. Die bisherige Regelung mit den Lohnverarbeitungsverträgen, welche die Produzentinnen zum Beispiel mit einem Metzger abschliessen konnten, reicht dem Bund nicht mehr. Neu muss sich der Lohnverarbeiter, gleich wie der Produzent, einer jährlichen Biokontrolle unterziehen. Dabei stehen den Lohnverarbeitern zwei Möglichkeiten offen: Sie können sich bei der BIO SUISSE als Verarbeiter lizenzieren oder bei der bio.inspecta zertifizieren las-

sen. Dabei bestehen folgende Unterschiede:

- Als BIO SUISSE-Lizenznehmer darf ein Metzger oder ein Verarbeiter in einem anderen Bereich Biofleisch einkaufen und unter seinem Namen in seinem Laden mit der Knospe als Fleisch oder Fleischprodukte vermarkten. Als Gegenleistung zahlt er dem Verband eine Lizenzgebühr, die sich nach dem Umsatz richtet.
- Als zertifizierter Bioverarbeiter darf ein Metzger für Biobetriebe Lohnverarbeitung betreiben, die Produkte aber nicht unter seinem Namen im Laden anbieten. Sie müssen die Metzgerei verlassen und durch den Biobetrieb vermarktet werden. In diesem Modell werden keine Lizenzgebühren erhoben. Kosten entstehen lediglich für die Kontrolle und die Zertifizierung.

«Die Biobäuerinnen und Biobauern werden durch diese Regelung eher entlastet», sagt

Helen Dubach, die bei der bio.inspecta für die Zertifizierung der Lohnverarbeiter zuständig ist. Mit dem System der Lohnverarbeitungsverträge war es nämlich so, dass die Landwirte hafteten, wenn bei Stichproben irgend etwas mit den Rezepturen nicht in Ordnung war. Auf den Lohnverarbeiter, der den Fehler begangen hatte, konnte der Bauer aufgrund des Vertrags zwar Regress nehmen, doch dies war mit Unannehmlichkeiten verbunden. Nach dem neuen System haftet direkt der Verarbeiter, wenn er gegen die Richtlinien verstösst. Das neue System mit den zertifizierten Lohnverarbeitungsbetrieben startet ab Anfang nächstes Jahr. Bis Ende 2005 läuft eine Übergangsfrist, während welcher noch Verträge abgeschlossen werden können. Die Produzenten müssen den Verarbeitern die Zutaten jedoch liefern. In bestimmten Fällen wird diese Regelung auch nach 2005 möglich sein, allerdings nur mit Ausnahmebewilligung. als

fizierte sowie lizenzierte Lohnverarbeiter zugelassen (vgl. Kasten). Perroud nimmt die neue Regelung gelassen: «Es wird für mich zusätzlichen Aufwand geben, das ist aber durchaus realisierbar.»

Da er sich in der Lohnverarbeitung im Kanton Neuenburg einen Namen gemacht hat, wurde Perroud zu einem wichtigen Ansprechpartner für Bio Neuchâtel. Die kantonale Bioorganisation will regionale Fleischprodukte fördern. Der Metzger wurstet heute schon grosse Mengen Neuenburger Saucissons, allerdings konventionell. Nun will er diese regionale Spezialität zusammen mit Bio Neuchâtel im grossen Stil auf Bio umstellen. Die am Projekt beteiligten schielen auf die beiden grossen Coop-Zentren, die in La-Chaux-de-Fonds und Neuenburg gebaut werden. «Wenn sie nächstes Jahr ihre Tore öffnen, möchten wir mit unserer Saucisson dabei sein», erklärt Bernard Perroud.

Le marché n'existe pas

Eine treibende Kraft in der Entwicklung solcher Regio-Produkte ist Jean-Bernard Steudler, Präsident von Bio Neuchâtel und Biomilchproduzent in Chézard-St-Martin. Wenn man ihn nach dem Biofleischmarkt im Kanton Neuenburg fragt, antwortet er überspitzt: «Es gibt hier keinen Biofleischmarkt.» Die meisten Tiere, wenn sie überhaupt biologisch vermarktet werden können, werden in Basel geschlachtet und via Coop verkauft. «Wir müssen viel direktere Kanäle suchen und dringend regionale Produkte entwickeln.»

In der Neuenburger Saucisson sieht Steudler eine Chance, direkter mit den Konsumentinnen und Konsumenten zu tun haben zu können. Am Markt könne man auftreten mit dem Argument, in der Region produziert und verarbeitet, nach Rezepten aus der Region. «Das haben die Winzer längst kapiert», sagt Steudler, «von ihrer Dynamik sollten wir uns inspirieren lassen.»

Um solche Konzepte umzusetzen, sei eine enge Zusammenarbeit der Biobauern mit guten gewerblichen Metzgereien unabdingbar, betont der Präsident des Biovereins. Es müsse für die Dorfmetzgereien



Bernard Perroud will die Neuenburger Saucissons zusammen mit Bio Neuchâtel künftig im grossen Stil in Bioqualität anbieten. als

aber auch in Zukunft unbedingt möglich sein, Biofleisch und konventionelle Ware nebeneinander führen zu können.

Hemmschwelle muss runter

Damit ist auch Cyril Nietlispach, Geschäftsführer der Bio Pool AG, einverstanden: «Wir müssen uns anstrengen, dass die gewerblichen Metzgereien sich mehr für die Biobranche engagieren, indem wir die Hemmschwellen senken.» Denn neben den beiden Grossverteilern sei eine dritte Kraft am Markt notwendig. Das könnte Volg sein, oder eben die Dorfmetzgereien.

Doch auch bei den Grossverteilern läuft nicht alles rosig, stellt Nietlispach fest: «Heute bieten 150 von 1000 Coop-Filialen Biofleisch an. Wenn man diese Zahl nur schon auf 300 verdoppeln könnte, würde sich die Situation entspannen.»

Zum Anteil der Biotiere, die auch als solche geschlachtet und verkauft werden, sei es aber sehr schwierig, Zahlen zu nennen, erklärt der Biofleischspezialist. Beim Schweinefleisch dürften praktisch alle Bioschlachttiere auf den Biomarkt gelangen, beim Rindfleisch kann mit ungefähr $\frac{3}{4}$ der Tiere gerechnet werden, die biozertifizierten Lämmer und Kälber hingegen geraten noch zu mehr als der Hälfte auf den konventionellen Markt.

Jemand muss das Filet essen

Zudem wird nicht alles Fleisch der als Bio geschlachteten Tiere letztlich als Biofleisch verkauft. «Vor einigen Jahren hatte man Mühe, die weniger noblen Stücke zu vermarkten», erinnert sich Nietlispach, «heute ist die Tendenz eher umgekehrt.» Das Projekt der Neuenburger Saucisson

In guten Händen



Unser
Biosortiment
2005



TASSILO

SM und KM sehr früh

Für Grenzlagen und späte Saaten.

FJORD

KM und SM mittelfrüh

Robust mit guter Druscheignung.

ROMARIO

SM und KM mittelspät

Der bewährte Qualitätstyp.

GAVOTT

SM und KM mittelspät

Überzeugende Erträge.

AMADEO + NATHAN

mittelfrühe Neuheiten von KWS für 2005

Erst ein Jahr offiziell geprüft.
Testen Sie diese Neuheiten bereits 2005!

SEMENA AG

Birsigstrasse 4, 4054 Basel
Tel. 061 281 24 10

www.kws.com

KWS

Wir machen den Anfang.

Orange ist eine geschützte Marke der KWS



Neue
Broschüre

Tiergesundheit

natürlich – innovativ – zukunftsweisend

Fordern Sie gratis unsere Broschüre 2005 an!

Tierpflege-Produkte für

- Euter
- Klauen und Wunden
- Gliedmassen
- Natürliche Fliegen- und Parasitenbekämpfung

Wir informieren Sie gerne!

Aktuell ab Ende April Stallfliegen-Bekämpfung mit Nützlingen!

- **Schlupfwespen**
Parasitieren Stallfliegenpuppen im Festmist
- **Güllefliegen**
Fressen Stallfliegenmaden im Flüssigmist
- **Schwalbennester**
Für die gefiederten Helfer!

Erkundigen Sie sich frühzeitig!

Bei uns finden Sie Imkerei- und weitere Tiergesundheitsprodukte.

Rufen Sie uns an für eine freundliche und kompetente Beratung:

Andermatt BioVet AG, Stahlmatten 6, CH-6146 Grossdietwil
Tel. 062 917 51 10, Fax 062 917 51 11, www.biovet.ch, email: sales@biovet.ch

Natürlich

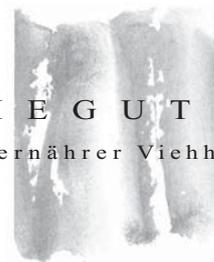
...übernehmen wir Ihre Tiere!

Wir vermitteln für Sie:

- **Natura-Beef®**
- **Natura-Beef® Bio**
- **Natura-Kühe**
- **Bio Rindvieh**
- **Bio Schweine**
- **Nutz- und Zuchtvieh**

Keine Frage: In der Aufzucht sind Sie die Profis. Doch die kompetente und engagierte Vermittlung Ihrer erstklassigen Natura-Beef® und Bio Tiere können Sie getrost uns überlassen. Die Viegut AG ist nicht nur ein Familienbetrieb mit langjähriger Erfahrung. Sondern auch ein ganz modernes, von SVAMH und Bio Suisse lizenziertes Handelsunternehmen.

Und natürlich freuen wir uns auf Ihren Anruf (041 360 69 78), Ihren Fax (041 360 72 55) oder Ihr E-Mail (viégut@bluewin.ch). Wir beraten Sie gerne – keine Frage!



VIEGUT AG
Unternährer Viehhandel

Gewerbering · 6105 Schachen · Telefon 041 360 69 78
Fax 041 360 72 55 · viégut@bluewin.ch



Natura-Beef



findet er zwar sehr gut, denn es liege voll im Trend. Nur müsse man aufpassen, dass auch für die edlen Stücke ein Markt aufgebaut werden könne.

Es erstaunt wenig, dass unter diesen Marktbedingungen ein verhältnismässig grosser Teil des Biofleisches durch die Direktvermarktung an die Konsumentinnen und Konsumenten gelangt. Nietlispach schätzt einen Anteil am Biofleischmarkt zwischen 10 und 25 Prozent. Besondere Bedeutung habe die Direktvermarktung beim Lammfleisch, wo von einem Viertel des Biovolumens ausgegangen werden könne.

In der Luftlinie nur rund 30 Kilometer nordöstlich von Perroud, in Cormoret im St-Immer-Tal im Berner Jura, liess sich vor zwölf Jahren Bernhard Zigerlig mit seiner Familie nieder, die zuvor einen Hof im Zürcher Oberland bewirtschaftete. Er übernahm einen Milchwirtschaftsbetrieb mit elf Hektaren Land, den er auf die Knospe umstellte. Er klapperte auf der Suche nach einem Lohnverarbeiter die Metzgereien im ganzen Tal ab, doch keiner wollte ihn in der Direktvermarktung der anfallenden Schlachttiere unterstützen.

Metzgerei in der Garage

Zigerlig ist nicht der Typ, der die Faust im Sack macht. So richtete er in der Garage im Wohnhaus auf dem Hof einen Verarbeitungsraum ein und wurde selber zum Metzger, beziehungsweise Hofverarbeiter. «Die Leute wollen wissen, woher ihr Fleisch kommt», stellt der Landwirt fest. «Und dann verlangen sie eine hohe Qualität. Das ist noch fast wichtiger als Bio.»

Im Jahr 2000 stellte die Familie die Milchproduktion ein und setzt seither voll auf Fleisch. Der Tierbestand umfasst 20 Mastrinder und 20 bis 25 Mastschweine. Sie werden alle im Schlachthof in Tavannes geschlachtet und in der Garage, die unterdessen zu einer veritablen Metzgerei mit allem erdenklichen Zubehör gewor-



Die Stammkundschaft kommt auch bei miesem Wetter, weil sie das breite Sortiment und die hohe Qualität schätzt. Bernhard Zigerlig am Markt in Biel.

Christophe Schiess

den ist, zerlegt, küchenfertig geschnitten, verwurstet, gewürzt, getrocknet oder in der eigenen Räucherei geräuchert. Für seine Trockenfleischspezialitäten kauft Bernhard Zigerlig zudem alte Kühe zu.

Unterdessen mache die Fleischver-

arbeitung und Direktvermarktung einen 80- bis 100-Prozent-Job aus, erklärt der Hofverarbeiter, der mehr und mehr auch zum Lohnverarbeiter wird. Denn nebst den eigenen Tieren verarbeitet Zigerlig auch noch die Tiere fünf oder sechs weiterer Biobetriebe. «Tendenz steigend, doch wir sind mit der Arbeit bereits am Anschlag.» Wenn die Preise auf dem Schlachtviehmarkt purzeln, steigt die Nachfrage nach Lohnverarbeitung.

Vertrauen der Stammkunden

Mit einem umfangreichen Sortiment, das von verschiedenen Würsten und Trockenfleisch über Speck, Rippli und Fleischkäse bis hin zu Frischfleisch aller Arten vom Schwein, vom Rind und vom Lamm reicht, fährt der Bauer jeden Freitag nach Grenchen und jeden Samstag nach Biel auf den Markt. Die Auslage im gekühlten Marktanhänger mit Vitrine wirkt einladend, was auch seine treue Stammkundschaft schätzt. Zigerlig weiss, dass er auf sie zählen kann: «Ich schaue dem, was kommt, gelassen entgegen.»

Alfred Schädeli, Christophe Schiess

Umfrage zu Haltung und Vermarktung von Bioschweinen

Das FiBL startet Mitte April eine Umfrage unter Bioschweinehaltern und verschickt dazu einen Fragebogen. Die Fragen drehen sich um



die Haltung, Fütterung, Gesundheit und Vermarktung von Bioschweinen. Die Umfrage verfolgt

das Ziel, einen Überblick über Probleme im Alltag der biologischen Schweinehaltung zu schaffen. Das FiBL bittet alle Produzentinnen, den Fragebogen nach Erhalt so rasch als möglich auszufüllen und zurückzuschicken.

Die Umfrage betreut Corinne Bähler, Tel. 062 865 72 28, corinne.baehler@fibl.org