

«Die hohen Standards machen die Knospe stark und wertvoll»

Coop-Chef Joos Sutter spricht zum 25-Jahr-Jubiläum von Naturaplan über die strengen Knospe-Standards, den Wert von Nahrungsmitteln und die Wachstumspläne im Biosektor.

Herr Sutter, Coop will bis 2025 den Umsatz mit Naturaplan-Produkten auf 2 Milliarden steigern – im 2016 war es gut eine Milliarde. Ist das Vorhaben realistisch?

Joos Sutter: Wir sind fest davon überzeugt, dass Bioprodukte noch lange nicht den Zenit erreicht haben. Denn obwohl der Detailhandel insgesamt unter Druck ist, wächst der Biosektor stark. Die Coop-Wachstumssignale haben per 2017 rund 400 Landwirtinnen und Landwirte motiviert, umzustellen. Auf 2018 werden es wohl nochmal so viele werden. Das freut uns.

Wird Coop oder Bio Suisse dabei die Führung übernehmen?

Ich sehe Bio Suisse und Coop in einer Zusammenarbeit auf Augenhöhe, die sich mit unterschiedlichem Wissen ergänzt. Wir wissen viel über Kundenbedürfnisse und Vermarktung, während Bio Suisse weiss, wie es in der Produktion läuft.

Wie soll diese Umsatzsteigerung erreicht werden?

Durch neue Produkte, Aktivitäten und natürlich durch eine breite Information und Kommunikation. Der Startschuss ist dieses Jahr mit dem Jubiläum gefallen. Gemeinsam mit Bio Suisse haben wir eine ausgezeichnete Basis aufgebaut, die stabile Produktionsstrukturen, höchste Standards und eine ideale Distribution garantiert. Dies alles muss erhalten bleiben. Es gibt keine Abkürzung auf dem Weg zu unserem Ziel.

Es droht also kein Preiserfall für die Produzenten?

Nein. Die gesamte Wertschöpfungskette, angefangen bei den Knospe-Produzenten, muss von der Entwicklung profitieren können. Dafür wird es aber weiterhin viel Information brauchen, denn wir müssen die Kundinnen und Kunden mitneh-

men. Die bezahlen nämlich nur dann mehr, wenn sie auch den entsprechend höheren Gegenwert erkennen. Der Wert der Knospe sind die Qualität, die hohen Standards. Dies hat auch seinen Preis. Wichtig ist, dass man dies nicht unterläuft. Bei einem Qualitäts- und Preisdumping wie beim Euro-Bio würde es nur Verlierer geben.

Sind die Preise bei Bio nicht zu hoch?

Unter dem Strich bleibt für Coop bei Bioprodukten nicht mehr übrig. Angefangen beim Produzenten und über alle nachgelagerten Stufen fallen mehr Arbeit und somit höhere Kosten an.

Weshalb hat Coop höhere Kosten bei Bioprodukten?

Coop investiert im Biobereich viel stärker in Ausbildung und Schulung des Personals, in die Logistik, in die Forschung in Zusammenarbeit mit dem FiBL. Dann erhält Bio auch mehr der begehrten Regalmeter, um die intern hart gekämpft wird



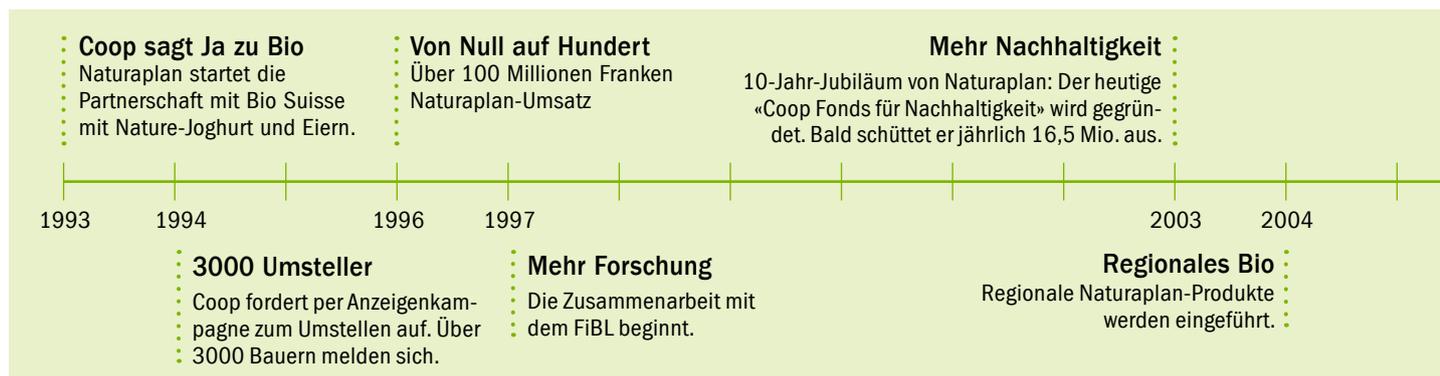
«Bio ist eine Herzenssache des Hauses»

(lacht). Unentbehrlich ist insbesondere auch die Information der Kundschaft, in die wir Millionen investieren.

Ist Bio in der Schweiz eher Nische, Luxus oder Gemeingut?

Es ist kein Luxus, wenn man Lebensmitteln den Wert gibt, den sie verdienen. Wir wissen alle, dass in der Schweiz der

25-Jahr-Jubiläum von Coop Naturaplan





«Wir stehen konsequent für höchste Biostandards ein», sagt Coop-Chef Joos Sutter. Bilder: Patrick Lüthy

Lohnanteil, der für Nahrungsmittel ausgegeben wird, weltweit fast der tiefste ist – ganz im Gegensatz zu den Ausgaben für Wohnen, Reisen oder Krankenkasse. Die meisten könnten sich Bio leisten, wenn es ihnen wirklich wichtig wäre. Bio ist keine Nische mehr, der Marktanteil lag 2016 bei 8,4 Prozent.

«Die Kundschaft muss verstehen, warum Bio teurer ist. Deshalb investieren wir Millionen in Information.»

Joos Sutter

Wo könnte Bio Suisse Lizenznehmer noch unterstützen?
Bio Suisse und Coop haben in der Vergangenheit um neue Standards gerungen und werden es auch in Zukunft tun. Aber genau das macht eine gute Zusammenarbeit aus. Aus meiner Sicht müssen sich alle Lizenznehmer bewusst sein, dass

wir einen Wert erschaffen haben, der es Produzenten erlaubt, langfristige Existenzen aufzubauen. Damit muss man vorsichtig umgehen. Schaffen wir dies nicht, wird der Kunde schnell nicht mehr bereit sein, mehr zu bezahlen.

Das hören wir natürlich gerne.

Dieses Jahr feiert Coop ein Vierteljahrhundert Naturaplan. Was ist Ihre Bilanz?

Ich glaube, der Biolandbau in der Schweiz wäre ohne Naturaplan nicht da, wo wir heute stehen. Es gibt über 6000 Knospe-Höfe und Coop ist bis heute klar die erste Wahl für Biokundinnen und Biokunden.

Auch intern wurde Coop durch den damaligen Entscheid geprägt, es war sozusagen der Startschuss zur nachhaltigen Ausrichtung. Heute gilt Coop als weltweit nachhaltigste Detailhändlerin. Wir gehen diesen Weg weiter, denn es ist in unserer DNA und eine Herzenssache des Hauses. Auch mein Einkaufskorb wird von Bioprodukten dominiert.

Interview: Lukas Inderfurth, Bio Suisse, und Franziska Hämmerli

