



bio-dynamische Qualität

# Partnerschaftliches Wirtschaften als Verbandsstrategie

Stephan Illi

Geschäftsführer Demeter-Bund e.V.  
AgrarBündnis – Tagung am 18.06.2007



# 1. Preisgestaltung aus anthroposophischer Sicht

- Nationalökonomischer Kurs R. Steiner 1922:  
In arbeitsteiliger Gesellschaft arbeitet man nicht mehr für sich selbst, fast nur noch für den andern: eigentlich ist Egoismus überwunden
- Das heisst als Landwirt: Orientierung auf Verbraucher und Lebensmittelqualität
- Preisgestaltung sollte assoziativ geschehen: weniger Bauern gegen z.B. Molkereien, mehr Bauern mit ihren Verarbeitern, Händlern, Verbrauchern setzen sich an einen Tisch  
Überwiegend regional möglich
- Fähigkeiten dazu entwickeln sich erst

## 2a. Die Ansätze des Demeter-Verbandes

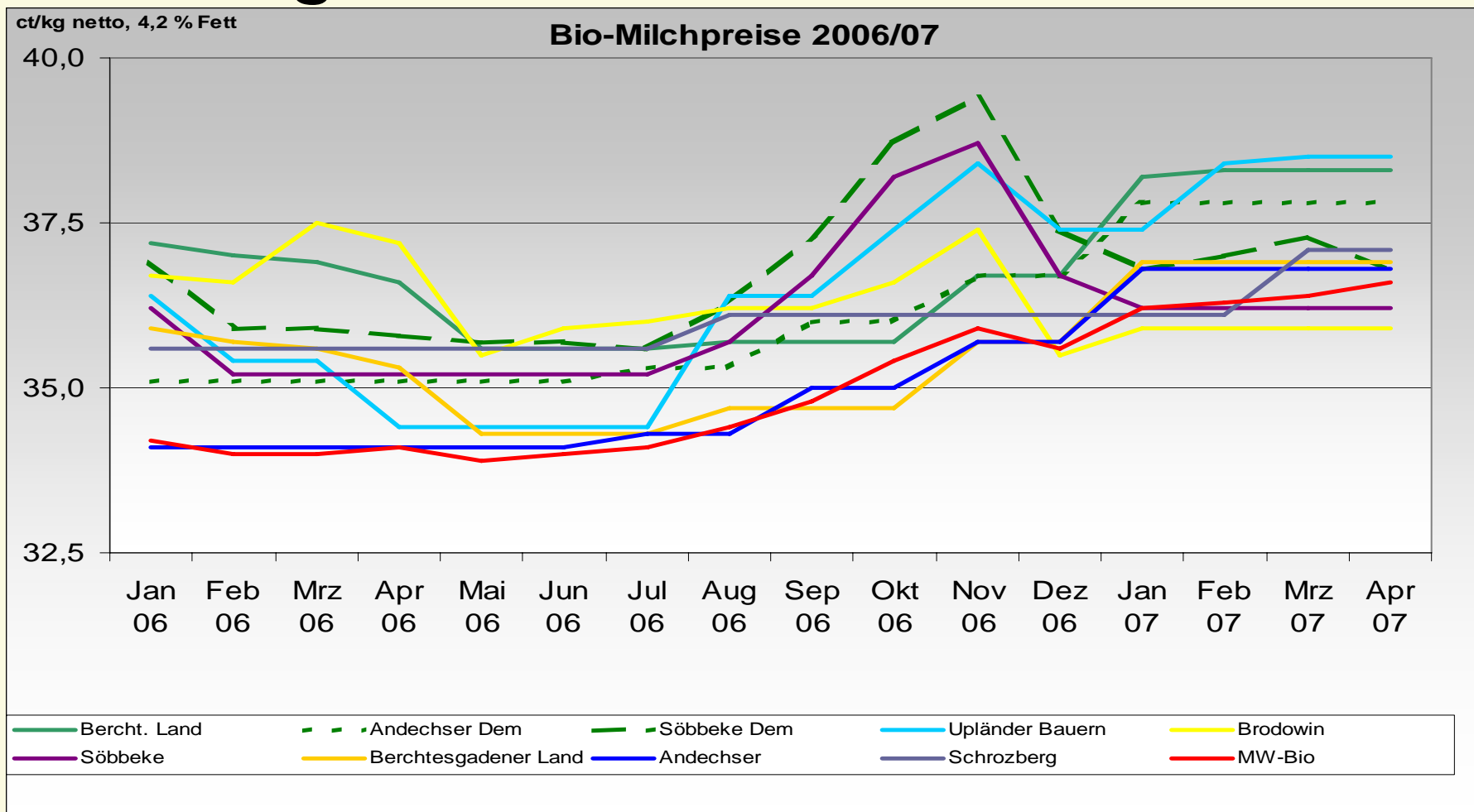
- Demeter ist eine Markengemeinschaft, kein Anbauverband
- Partizipation aller Akteure entlang der Wertschöpfungskette:
  - 1360 Erzeugerbetriebe
  - 280 Verarbeitungsunternehmen, Groß- und Einzelhändler (DAP)
- Assoziatives Wirtschaften fördern (Mitsprache und Mitgestaltung), z.B. „Partnerschaft“ mit Handel

## 2b. Assoziatives Wirtschaften: Runde Tische für Getreide und Milch

- Zum Beispiel: Getreidemarktkommission

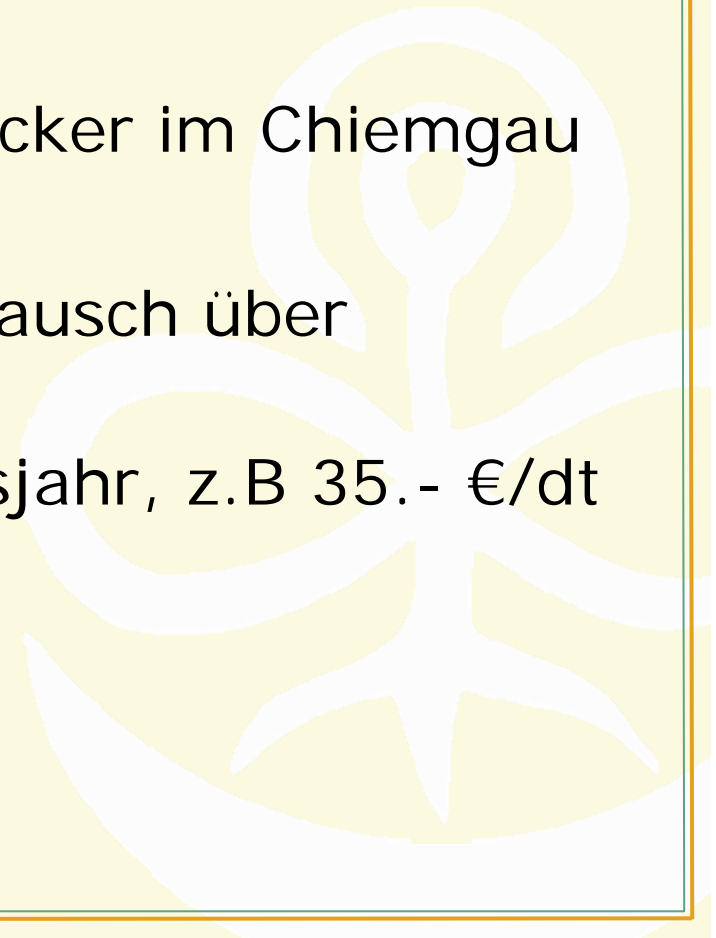


## 2c. Milchpreise: Demeter und Bio im Vergleich



## 3a. Beispiel: Demeter- Getreide Chiemgau

- Gründungsjahr 2001
- 30 Landwirte und 8 Demeter-Bäcker im Chiemgau
- 1 Mühle (Lohnverarbeitung)
- Mindestens 4 Treffen/Jahr: Austausch über Qualität, Mengen, Sorten
- Konstante Preise seit Gründungsjahr, z.B 35.- €/dt Roggen
- Umsatz: Rund 450t/Jahr



## 3b. Beispiel: Community Supported Agriculture

- Kooperation zwischen Verbrauchern und Erzeugern, ohne konkrete Preisfestlegung
- Zusage einer Abnahme vor Beginn der Vegetationszeit
- Einfachste Form: Gemüseabo
- In den USA bestehen seit 1985 CSA-Gemeinschaften, heute mehrere tausend Gruppen

### 3c. Beispiel: Der Kattendorfer Hof mit seinen kollektiven Speisekammern

- Eine Wirtschaftsgemeinschaft: Seit 15 Jahren
- Hofeigene Produkte: Fleisch, Wurst, Käse, Gemüse
- 4 „kollektive Speisekammern“ in Hamburg
- Einkaufen 24h/Tag (eigener Schlüssel)
- Ernährungspauschale: 125 €/Monat
- Freie Wahl der Lebensmittel, ohne Erfassung der Menge
- Mitglieder beteiligen sich an der Organisation der Läden und bei Interesse auch an Arbeiten auf dem Hof



### 3c. Beispiel: Der Kattendorfer Hof mit seinen kollektiven Speisekammern

- „Das Schöne ist, dass die Preis-Produkt-Bindung aufgehoben ist...Wir zahlen das Geld, damit der Hof bewirtschaftet werden kann.“
- „Keiner zahlt das Geld im Voraus für so und so viel Kartoffeln, Milch und Käse, sondern es ist wie eine große Speisekammer, die wird gefüllt mit dem, was da ist und jeder bedient sich davon“.

Quelle: WDR5 – Das Feature: Die Utopisten von nebenan (14.01.2007)

## 3c. Beispiel: Das Demeter-Rüebli in der Schweiz

- Seit ca 2 Jahren feste Vereinbarungen über Möhren-Preis und Qualität
- Eingebunden sind Erzeuger, Verarbeiter, Migros und Coop und Verbrauchervertreter
- Jeder bekommt einen festen Preis, alle mussten Abstriche von ihrer Maximalforderung machen
- Vermittlung durch Demeter Schweiz, weitere Produkte geplant
- Insgesamt hohes Preisniveau und gutes Gemeinschaftsmarketing

## 4. Ausblick und Hemmnisse

- Die Demeter-Gemeinschaft nutzt ihre Chancen v.a. regional. Es wäre noch viel Potential
- Immer mehr Verbraucher zeigen Verantwortung
- Sehr hohen Ideale wirken z.T. hemmend: es gab immer irgendwelche Gründe, sich gegen Upländer Modell zu entscheiden
- Vertrauen, Überwindung von Angst, Interesse für die Situation anderer sind Schlüsselqualitäten
- Es hängt sehr stark von den Persönlichkeiten ab: Einzelprojekte erfolgreich (z.B. Erdmannhauser), Milch insgesamt eher schwierig
- Preisgestaltung aus der Vernunft anstatt Glauben an die Kräfte des Marktes