

INHALT

- | | |
|--|---|
| <p>Seite 03 Editorial
Eine alte Idee als Lösung für die Ernährung der Zukunft</p> <p>Seite 06 Die Biobranche in Zahlen
Die Nachfrage in Deutschland steigt – die Erzeugung nicht</p> <p>Seite 08 Interview: Thomas Jorberg
Der Vorstandssprecher der GLS Bank erklärt, wie er den Bioanbau stärkt</p> <p>Seite 12 Organic 3.0
Kann der Ökolandbau wachsen – und zugleich glaubwürdig bleiben?</p> <p>Seite 18 Mehr Mut!
Wieso sich Hersteller stärker von der Konkurrenz absetzen sollten</p> | <p>Seite 20 Mit dem Strom
Die Biobranche muss die Lebenswelt ihrer Kunden besser verstehen</p> <p>Seite 24 Bio vs. konventionell
Ein Vergleich am Beispiel der Milchkuh und des Mastrinds</p> <p>Seite 26 „Keine Heidi-Welt“
Warum Bio weniger Romantik und mehr Transparenz benötigt</p> <p>Seite 28 Es geht auch ohne
Die Zahl der Menschen, die auf tierische Produkte verzichten, wächst</p> <p>Seite 30 Interview: Sarah Wiener
Die Starköchin über den Trend zur veganen Ernährung</p> |
|--|---|



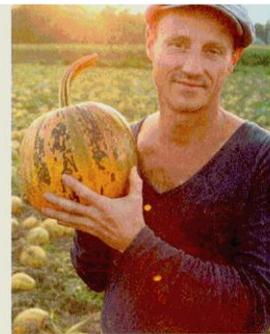
08



12



18



20



24



26



28



30



DER WEG ZUM EIGENEN BIO-BODEN

*Die Nachfrage nach Bio wächst,
der Anbau stagniert aber. Thomas Jorberg,
Vorstandssprecher der GLS Bank, will das ändern.
Sein Modell: eine BioBodenGesellschaft*

INTERVIEW Thomas Friemel

Herr Jorberg, heute schon mit der BVVG telefoniert?

(lacht). Sie meinen die Bodenverwertungs- und -verwaltungsgesellschaft. Nein, nicht das ich wüsste.

Hat die BVVG, die im Auftrag des Bundes ehemals volkseigene Flächen in Ostdeutschland privatisiert, überhaupt noch etwas im Angebot, das attraktiv für Ihre BioBodenGesellschaft wäre?

Natürlich, immer mal wieder. Die Flächen der BVVG waren 2010 der Startschuss für unsere BioBodenGesellschaft, die erste ihrer Art überhaupt. Damals haben wir in der südlichen Uckermark 2550 Hektar von der BVVG für bestimmte Landwirte gekauft und damit die größte zusammenhängende ökologisch bewirtschaftete Ackerfläche Europas erhalten können, und das auch noch innerhalb eines Biosphärenreservats.

Und heute?

Wir sind jetzt bei über 3700 Hektar, die die Gesellschaft auf Wunsch von Landwirten gekauft und dauerhaft verpachtet hat. Die Flächen sind mittlerweile über das ganze Bundesgebiet verteilt, aber der weit überwiegende Teil liegt in den neuen Bundesländern. Am wenigsten besitzt die Gesellschaft in Süddeutschland, was an den Preisen, aber auch vor allem an dem geringen Angebot an Flächen liegt.

Ostdeutschland ist also noch vergleichsweise günstig?

Nein. Nicht das Verhältnis zwischen Ost und West oder Süd und Nord ist entscheidend. Wir haben grundsätzlich ein anderes, riesiges Problem: Der Marktpreis für landwirtschaftliche Flächen ist doppelt so hoch wie der Ertragswert, das betrifft sowohl die biologische als auch die konventionelle Bewirtschaftung. Das heißt, wir haben es hier mit einem hochspekulativen Markt zu tun, in dem die Preise sehr stark gestiegen sind. Was für die Landwirte bedeutet, dass sie selbst oft gar keinen

Grund und Boden mehr auf dem freien Markt kaufen können, um ihn zu bewirtschaften.

Müsste die BVVG hier nicht regulierend eingreifen?

Das kann sie nicht. Die BVVG muss in erster Linie finanzielle Vorgaben umsetzen. Strukturpolitik, Ökologie und andere politische Gesichtspunkte hat der Gesetzgeber hier außen vor gelassen. Das ist natürlich ein Problem.

Wo sehen Sie Entwicklungsaufgaben bei der außerfamiliären Hofnachfolge?

Bei den gestiegenen Preisen für Flächen und Betriebe und insbesondere ab bestimmten Betriebsgrößen wird es für Junglandwirte immer schwieriger, einen Betrieb zu erwerben oder auch nur die Betriebsmittel für einen zu pachtenden Betrieb von 500 Hektar oder mehr zu finanzieren. Daher stehen wir vor der Herausforderung, Biobetriebe dadurch dauerhaft zu erhalten, dass wir sie kaufen und jungen Landwirten damit eine Chance geben können. Einen ersten 900-Hektar-Betrieb in Vorpommern haben wir gerade dafür erworben.

Die Sicherung von bereits bestehenden Bioflächen ist das eine. Sie wollen aber auch konventionell bewirtschaftete Äcker kaufen, um sie dann umzuwandeln. Ist das schon passiert?

Ja, in Einzelfällen schon. Doch um ganze Betriebe umstellen zu können, müssen wir das Konzept jetzt verändern und weiterentwickeln. Wir merken: Wegen der Preise wird es schwierig, weitere größere Flächen für die Biolandwirtschaft zu erwerben. Ausgangspunkt für unsere Neuausrichtung ist eine Idee unserer Bankgründer: Jeder von uns sollte Verantwortung übernehmen

„Jeder Verbraucher, dem Naturkostprodukte wichtig sind, kann mitmachen – auch ohne Biobetrieb in der Umgebung“

men für den Teil landwirtschaftlicher Fläche, die gebraucht wird, um die Lebensmittel zu erzeugen, die er selbst benötigt. Dazu werden die Menschen sich an der neuen BioBodenGenossenschaft beteiligen können. Jeder Verbraucher, dem Naturkostprodukte wichtig sind, kann mitmachen, unabhängig davon, ob es einen Bio-betrieb in seiner Umgebung gibt. Verbraucher erhalten jetzt zum ersten Mal die Möglichkeit, dass sie die Flächen auch sichern können, auf denen ihre Produkte wachsen – bildlich gesprochen.

Klingt ein wenig nach solidarischer Landwirtschaft.

Ja, nur dass wir das nicht ortsgebunden und in einer ganz anderen Größenordnung machen.

Wie verträgt sich das mit der Entwicklung, dass wir seit einiger Zeit ein Biohof-Sterben erleben?

Ich weiß nicht, ob das stimmt oder ob das nur wieder ein medialer Hype ist. Wir hatten einen Boom in den 1990er-Jahren, einen enormen Flächenzuwachs für biologische Bewirtschaftung in den neuen Bundes-

in einem Land leben, in dem der Biobereich wächst, nicht aber die Erzeugung? Also gehen wir den nächsten Schritt gemeinsam mit Verbrauchern, Einzelhandel, Großhandel und natürlich der Landwirtschaft. Jeder soll seine Verantwortung wahrnehmen können.

Wie sind die ersten Reaktionen auf Ihre neue Strategie?

Volltreffer!

Bei allen?

Ja, ausnahmslos. Und das ist wichtig. Denn es bedarf aller Partner, damit wir die Landwirtschaft umbauen können. Zumal in der Größenordnung, die wir anstreben, die aber auch Probleme mit sich bringen kann, denn einen 1500-Hektar-Hof umzustellen ist eine Herausforderung. Und in der biologischen Agrarwirtschaft gibt es nicht so viele Landwirte, die einen Hof dieser Größe tatsächlich managen können.

Sie meinen, es fehlt die betriebswirtschaftliche Expertise. Unterstützen Sie da?

Das ist eine Frage, die bereits sichtbar ist: Die prakti-



„Wie kann es sein, dass wir in einem Land leben, in dem der Biobereich wächst, nicht aber die Erzeugung?“

ländern. In den letzten Jahren hat sich dagegen der Zuwachs an Bio-Anbaufläche deutlich verlangsamt und stagniert fast. Wir sollten uns eine andere Frage stellen: Wie ist es bei gleichbleibenden Flächen für den Bioanbau möglich, dass die Biobranche in Deutschland seit Jahren wächst? Dieses Wachstum war nur durch Import möglich. Die Verbraucher glauben noch immer, bio sei gleich regional. Das ist aber immer weniger Realität. Und das Problem wird größer, denn auch in anderen Ländern wächst der Bedarf nach Bioprodukten. Diese Beschaffungsproblematik wird weiter wachsen. Wie kann es sein, dass wir

sche Managementausbildung muss gestärkt werden. Aber natürlich ist es wichtig, dass wir Top-Landwirten auch in Zukunft ermöglichen, dass sie sich ganz auf die Landwirtschaft konzentrieren können. Aber auch wirklich nur auf die Landwirtschaft. Und das supergut. An seiner Seite braucht er dann natürlich jemanden, der das Gesamtmanagement des Hofes machen kann. In dieser Frage suchen wir das Gespräch mit allen Beteiligten, insbesondere mit den Anbauverbänden, mit denen brauchen wir eine enge Zusammenarbeit.

All das klingt nach einem schwierigen Markt. Warum tun Sie sich das an?

Wir haben eine gesellschaftliche Aufgabe. Die Idee ist, dass man Grund und Boden herausnimmt aus dem

Markt. Grund und Boden ist keine Ware.

Trotzdem sind Sie auf ebendiesem Markt aktiv

Auf den ersten Blick liegt in unserem Handeln eine gewisse Widersprüchlichkeit: Wir bieten eine Investitionsmöglichkeit an. Richtig. Aber doch nur, um den Boden dem Investitionsmarkt zu entziehen, um auf Dauer die biologische Bewirtschaftung sicherzustellen. Und das werden wir eben zukünftig über die Genossenschaft schaffen.

Wie viele Anleger sind derzeit in der Gesellschaft investiert?

Ungefähr 650. Beteiligen kann man sich ab 3000 Euro. Und es gibt einige, die mehr als eine Million Euro investiert haben.

Sie müssen potenzielle Genossenschaftler von Ihrem neuen Modell überzeugen. Haben Sie keine Angst vor der Konkurrenz, etwa Christian Hiß mit der Regionalwert AG, einer Bürgeraktiengesellschaft für soziale und biologische Landwirtschaft?

Was Christian Hiß macht, ist ja etwas, was es jetzt in anderen Formen an anderen Höfen auch gibt. Übrigens auch von vielen, die von uns mitgegründet worden sind. Wenn das zustande kommt, ist es ja wunderbar.

Keine Konkurrenz?

Nein, überhaupt nicht. Wenn etwas für die Region zu-

stande kommt – und das ist ja bei der Regionalwert AG der Fall –, hat es unsere volle Unterstützung. Dort werden wir auch weiter mitfinanzieren, wenn nötig und möglich. Es ist eben eine Ergänzung. Wer neben einem Biohof lebt, soll sich gerne dort engagieren. Aber die meisten Käufer von Bioprodukten leben in Städten ohne direkten Bezug zu einem Hof, und die wollen sich oft an der Idee, aber nicht unbedingt an einem bestimmten Hof beteiligen.

Und angesichts der globalen Herausforderungen haben Sie kein Motivationsproblem?

Nein. Klar ist das ein weltweites Problem, aber irgendwo muss jemand ja wie immer einfach anfangen. Ich war gerade bei einem Treffen mit unseren internationalen Partnerbanken in Australien. Das ist der Wahnsinn dort: unvorstellbare Größenordnungen, eine unglaublich intensive Bewirtschaftung, Getreideanbau von Horizont zu Horizont. Und Kühe! So viele Kühe auf einem Haufen habe ich mein Leben lang noch nie gesehen.

Dann gibt es ja noch ein paar Flächen für die BioBodenGesellschaft zu kaufen.

Tatsächlich bekommen wir auch aus anderen Ländern Anfragen von Landwirten, ob wir nicht für sie tätig werden können. Doch zuerst mal stehen noch Aufgaben in Deutschland an. ▶