



# „Lebensmitteln sollte mehr Wertschätzung entgegengebracht werden“

*Der Lebensmitteleinzelhandel in Österreich nutze seine starke Position aus, erklärt Bio-Austria-Obfrau Gertraud Grabmann. Die Höhe der Erzeugerpreise auf diese Marktmacht zu reduzieren greife aber zu kurz.*

Ein Interview von Roman GOLDBERGER, LANDWIRT Redakteur

**LANDWIRT: Ist der Lebensmitteleinzelhandel für die Bio-Landwirtschaft Fluch oder Segen?**

**Gertraud Grabmann:** Das ist mir zu schwarz-weiß formuliert. Der Lebensmitteleinzelhandel (Anm. Red.: LEH) hat einen nicht unwesentlichen Anteil am Erfolg von Bio in Österreich in den letzten 25 Jahren. Das steht außer Frage. Aber natürlich gibt es überall, wo Licht ist, auch Schatten. Der Kampf der einzelnen Ketten um Marktanteile wird zu einem wesentlichen Teil über den Preis geführt. Das betrifft alle Bereiche, auch die Bio-Lebensmittel. Das System ist simpel: Der LEH nutzt seine starke Position in der Wertschöpfungskette. Das drückt auch die Erzeugerpreise und geht also zulasten der Bäuerinnen und Bauern. Hier wäre ein klares Bekenntnis zu Qualität und den dafür gerechtfertigten Preisen not-

wendig. Denn Wertschätzung für hochwertige landwirtschaftliche Produkte drückt sich letztlich auch in der Preispolitik aus. Und bei einem Verkaufspreis von 3,99 Euro pro Kilo konventionellem Schweinefleisch wird den Konsumenten vieles, aber sicher keine Wertschätzung für Lebensmittel vermittelt.

**In Deutschland nimmt der LEH laut AMI „nur“ 59 % am Bio-Markt ein. In Österreich werden laut AMA drei Viertel aller Bio-Lebensmittel über den LEH gekauft. Gleichzeitig sind die Erzeugerpreise für Bio-Milch und Bio-Schweinefleisch in Österreich niedriger als in Deutschland. Liegt das an der starken Machtposition des LEHs in Österreich?**

Deutschland und Österreich sind im Bio-Handel schwer vergleichbar. In Deutschland wur-

---

*„Der LEH nutzt seine starke Position in der Wertschöpfungskette.“*

---

de Bio jahrzehntelang nur vom Fachhandel getragen und groß gemacht. Der LEH hat Bio erst vor relativ kurzer Zeit für sich entdeckt, dafür aber wachsen die Bio-Sortimente dort jetzt rasant. Die Frage der Preisbildung auf die Marktmacht des LEH zu reduzieren greift meiner Meinung nach zu kurz. Da spielen auch viele andere Faktoren, wie Angebot und Nachfrage, Differenzierungsstrategien und Produktionskosten eine Rolle. Bei den Erzeugerpreisen ist aber natürlich in einigen Bereichen noch deutlich Luft nach oben gegeben.

**Oft wird kritisiert, dass vom LEH ein Preisdruck ausgeht, der sich bis zu den Erzeugerpreisen durchsetzt. Sind Ihrer Meinung nach Bio-Produkte im LEH zu billig?**

Lebensmitteln sollte generell mehr Wertschätzung entgegengebracht werden. Und da spielt auch die Preispolitik hinein. Aber das ist eine gesamtgesellschaftliche Frage und Verantwortung, da sollte man nicht mit dem Finger auf eine Stelle zeigen. Gleichzeitig ist festzuhalten, dass bei der Produktion von ökologischen Lebensmitteln Mehrkosten entstehen, die nicht alleine auf den Konsumenten überwältigt werden können. Bei der Produktion von öffentlichen Gütern, wie sauberes Wasser oder Biodiversität, versagt der Markt. Die Bereitstellung dieser öffentlichen Güter durch die Bäuerinnen und Bauern muss daher aus öffentlichen Mitteln unterstützt werden.

**Bleiben wir beim LEH. Viele Bio-Lebensmittel im LEH sind Handelsmarken. Ist der Zug für mehr Erzeugermarken in Österreich bereits abgefahren? Kann Bio Austria noch zur bekannten Bio-Lebensmittelmarke werden?**

Die Bio-Austria-Qualität ist am Markt schon präsent. Unsere Bäuerinnen und Bauern liefern in zahlreiche Projekte. Wir sind natürlich bestrebt und arbeiten daran, unseren Qualitätsstandard noch sichtbarer zu machen. Ganz offen gesagt: Mit dem Marketingbudget eines LEH ginge das natürlich leichter und schneller. Das Geld ist der wesentliche Unterschied beim Aufbau zwischen Eigen- und Handelsmarken.

**Mit dem Aus für die Kombinationshaltung von Milchkühen und dem Ferkelkastrationsverbot haben zwei große Player des LEHs ihre Muskeln spielen lassen. Ist selbst ein großer Verband wie Bio Austria gegen den LEH machtlos?**

Wir haben als Verband im vergangenen Jahr die Weiderichtlinie für Milchvieh eingeführt und das Bildungs- und Beratungsangebot zum Thema Tierwohl weiter ausgebaut. Wir gehen also proaktiv mit dem für uns als Bio-Bauern



*„Es kann nicht sein, dass ein Differenzierungswettbewerb auf Kosten der Bäuerinnen und Bauern geführt wird, der letztlich deren Existenz gefährdet.“*

wichtigen Thema Tierwohl um und setzen als Bauernverband selbst wesentliche Schritte. Wenn der LEH eigene Richtlinien erlässt, fehlt leider in manchen Fällen der Bezug zur betrieblichen Realität und zur – auch finanziellen – Machbarkeit. Und auch das Bewusstsein über die Auswirkungen mancher Vorgaben auf die regionale Betriebslandschaft scheint teilweise nicht gegeben. Es kann nicht sein, dass ein Differenzierungswettbewerb auf Kosten der Bäuerinnen und Bauern geführt wird, der letztlich deren Existenz gefährdet. Hier fordern wir als Verband Fairness und Verantwortung gegenüber unseren Produzenten ein. Mit der Bio-Austria-Qualität haben wir einen europaweit gefragten, bäuerlichen Standard, der in vielen Bereichen deutlich über den EU-Bio-Anforderungen liegt und daher auch als Differenzierungsmerkmal dient.

*„Der Bio-Absatz entwickelt sich gut und ich sehe kein Ende dieser Entwicklung.“*

**Das Absatzwachstum lag bei Bio in den letzten**

**Jahren bei ca. 10 %. Erwarten Sie ein weiteres anhaltendes Wachstum im Bio-Absatz und welche Rolle wird der LEH darin spielen?**

Der Bio-Absatz entwickelt sich gut und ich sehe kein Ende dieser Entwicklung. Der LEH wird sein Bio-Sortiment weiter ausbauen, solange die Nachfrage da ist. Der Stellenwert des LEH in Bezug auf den Absatz von Bio-Lebensmitteln aus Österreich wird daher auch in Zukunft hoch sein, ganz klar. Aber es wird auch der Bereich der Direktvermarktung ausgebaut werden. ■

*Gertraud Grabmann bewirtschaftet gemeinsam mit ihrem Mann einen Bio-Bauernhof im Innviertel (Oberösterreich) und ist seit 2015 Obfrau des österreichischen Bio-Verbands Bio Austria.*