



Dokumentation zum Wirtschaftskreis-Treffen vor der Landwirtschaftlichen Tagung

Dienstag, 6.2. und Mittwoch, 7.2.2024



Stehen wir an einer Zeitenwende?

In Bezug auf die Nachhaltigkeitsmärkte?

In Bezug auf die Demeter Profilierung?

In Bezug auf den Bio-Fachhandel?

Die thematische Ausrichtung des Treffens ist eine Vertiefung von Fragen, die in online Rundtischgesprächen 'Herausforderungen im Biofachhandel' bewegt wurden: «Wie kann Biodynamik/Demeter am Markt in Zukunft so auftreten, dass weniger ein 'egoistisches Markenprofil' rüberkommt, sondern, dass hinter dem Namen 'Biodynamisch' und der Marke 'Demeter' Denkansätze und Praxisbeispiele sichtbar werden, die für eine zukunftsfähige Land- und Ernährungswirtschaft stehen? Wie kann über den Handel mit den Konsumenten eine tragende assoziative Gemeinschaft für diese Ziele – und nicht nur für die Produkte – gebildet werden?»

Programm

Dienstag, 6.2.2024

Ort: Dornach, Goetheaum, Nordsaal

13:30 - 15:30 Uhr

- | | |
|-------------------------|--|
| Ueli Hurter | Begrüssung und Einführung
Stehen wir an einer Zeitenwende?
Welche Fragen ergeben sich aus der gesamtgesellschaftlichen Entwicklung für die Nachhaltigkeitsbranche, die Marke Demeter, den Fachhandel? |
| Andrea Valdinoci | Einführung in Kleingruppengespräche: Wie erlebe und gestalte ich die Zeitenwende für mich und meinen Betrieb? |
| Stefan Siemer | Wie verändert der Green-Deal in der EU die Ausgangslage für unsere Betriebe? |
| Aline Haldeman | Wie verändert sich die Foodbranche in der Schweiz mit dem SBTI-Ansatz?
(SBTI = Science Based Target Initiative) |
- Alle Gespräch im Plenum**

16:00 - 18:00 Uhr

Wo erlebe ich Blockaden und Verwerfungen? Wo entwickle ich Keime und Perspektiven?

- | | |
|--------------------------------|---|
| Tom Saat (NL) | Turbulenzen am Primärmarkt für Gemüse in Holland und Europa |
| Herbert Völkle (CH,DE) | Saatgut und Getreide, welche Horizonte sind in Sicht? |
| Johannes Huober (DE) | Wie bringen wir unseren Getreideimpuls in die Zukunft? |
| Vincenzo Busceti (CH) | Wie kann der LEH den Biodynamischen Ansatz verstehen? |
| Lukas Nossol (DE) | Perspektiven aus dem Fachhandelsverbund dennree und von IFOAM Europa |
| Fabio Brescacin (IT) | Eine neue Form der Partnerschaft für EcorNaturaSi |
| Daniel v. Meissner (CH) | Potenziale einer verstärkten Zusammenarbeit in der Branche |
| Rachel Schneider (USA) | Differenzierte Preise für verschiedene Einkommen |
| Helmy Abouleish (AGY) | Tieferer Preis für den Konsumenten, höherer Preis für den Bauern? |
- (Titel und Themen können sich noch entwickeln)

Mittwoch, 7.2.2024

Ort: Dornach, Goetheaum, Nordsaal

09:00 – 11.00 Uhr

- | | |
|-------------------------|--|
| Ueli Hurter | Resumé vom ersten Tag |
| Andrea Valdinoci | Wofür wollen wir stehen?
Leitlinien und Grundbegriffe für die assoziative, biodynamische Foodbranche
Interaktive Erarbeitung mit allen Anwesenden |
| Alle | Was steht für mich an? Wo kann ich anknüpfen? Wo brauche ich noch Gesprächspartner/innen? |
| Andrea Valdinoci | Abschluss und Weiterarbeit |

Ueli Hurter Einführungsreferat

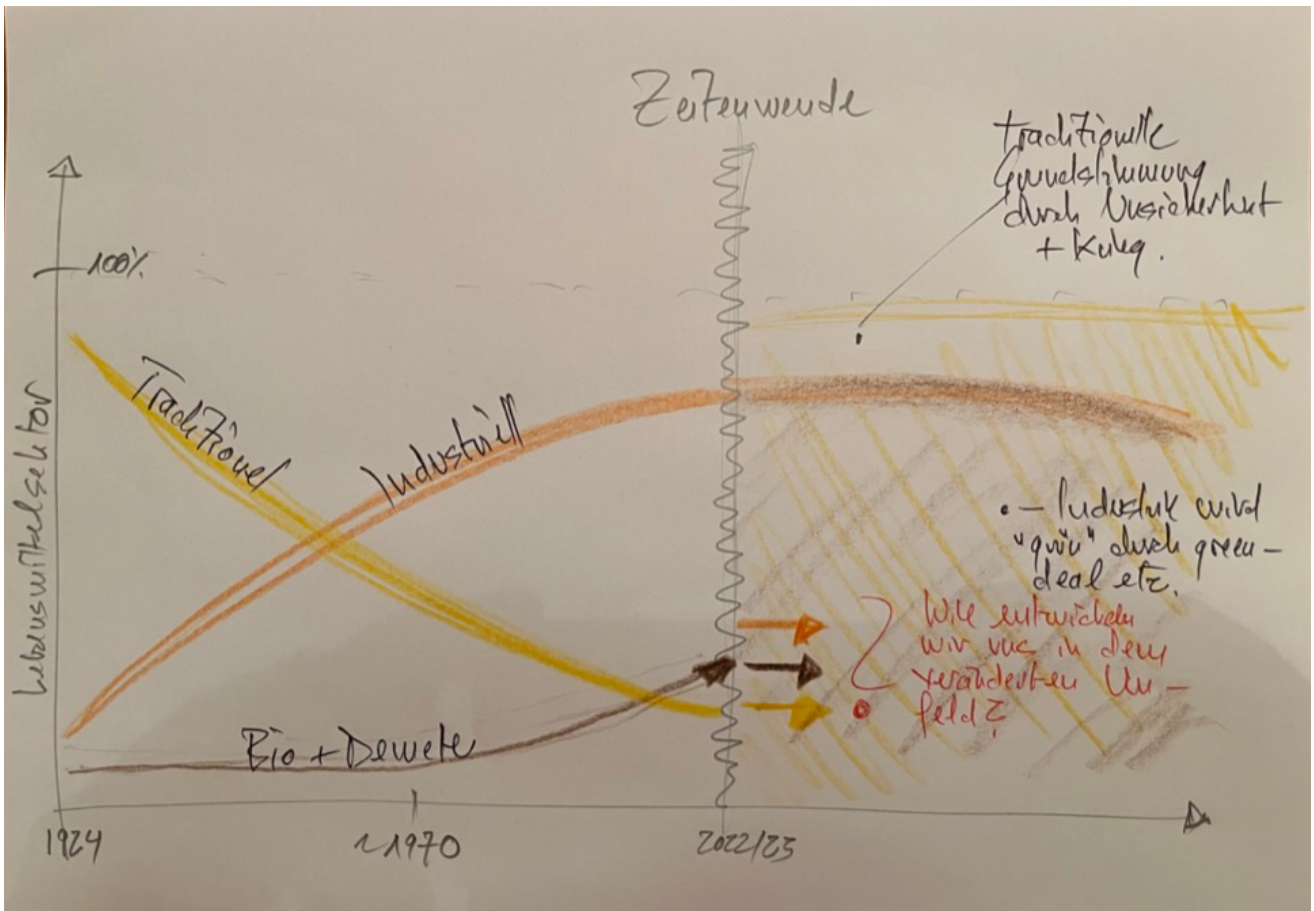
Ich will mit einer Zeichnung versuchen die Situation zu veranschaulichen.

Auf der horizontalen Dimension des Diagrammes haben wir die Zeitachse. Sie beginnt 1924 mit dem Landwirtschaftlichen Kurs, hat eine markante Periode in den 1970er Jahren, wo viele der Unternehmen, die wir heute vertreten, gegründet wurden und ich zeichne die Zeitenwende 2022/23 ein, wo die stetige Aufwärtlinie über Jahrzehnte abgebrochen ist. Lange war ja die Frage, ob es einfach eine Umsatzdelle ist und es dann schon wieder kommt. Und Ich glaube wir haben alle erfahren, dass irgendwie eine neue Zeit angebrochen ist und wir vor grundsätzlichen Fragen stehen. Auf der vertikalen Dimension des Diagrammes verzeichne ich die Prozente des Lebensmittelsektors, die zu der jeweiligen Form, die Lebensmittel zu erzeugen, zu verarbeiten, zu handeln und zu konsumieren gehören.

Wir sehen die gelbe Linie für eine traditionelle Lebensmittelwirtschaft, die von fast 100% Anfang des 20. Jahrhunderts auf wenige Prozente runter geht für die heutige Zeit. Wir sehen die rote Linie für die industrielle Lebensmittelwirtschaft, die fast bei 0% startet und heute sicher um die 80% ausmacht. Die beiden Kurven bedingen sich gegenseitig. Was traditionell war, ist industrielle geworden und was heute industrieller Foodsector ist, war traditionell. Ein grosser Fortschritt oder ein grosser Verlust? Man kann beide Aspekte sehen.

Nun gibt es die grüne (braune) Linie, sie steht für die Biobranche. Kurz nach dem landwirtschaftlichen Kurs wurde die Marke Demeter begründet und sie war das Zugpferd für die Entwicklung der Biobranche am Markt. Ab den 1970er Jahren beginnt ein eigenständiger Biomarkt überhaupt erst zu existieren. Ein stetiges Wachstum fängt an. Am Anfang ist diese grüne Linie noch ziemlich mit gelber Qualität unterlegt, man orientiert sich an traditionellen Formen des Wirtschaftens. Vieles wird handwerklich gemacht, es gibt viele eigenständige Läden, es ist eine Graswurzel Bewegung, die sich über die Jahrzehnte konsolidiert. Dann kommt eine rote Färbung ins Spiel, es entstehen Biosupermärkte und seit ein paar Jahren gibt es Bio und Demeter auch im LEH.

Die Zeitenwende ist gekennzeichnet durch zwei Phänomene. Erstens tritt, durch den Ukraine Krieg, die Angst um die Ernährungssicherheit ein und viele ökologische Programme werden zurückgestutzt. Und zweitens kommt der Green Deal in der EU vor allem getrieben durch die Klimapolitik und damit wird die ganze Foodindustrie einer staatlich verordneten „Ökologisierung“ unterworfen. Dieses neue Grün ist ein anderes als dasjenige der Biobewegung. Jetzt ergibt sich die Frage für die Biobewegung und den Biomarkt, wie weiter? Mehr auf dem roten Pfad, zurück zum gelben Pfad, oder ein Neugriff des grünen Pfades. Wie entwickeln wir uns in diesem veränderten Umfeld?



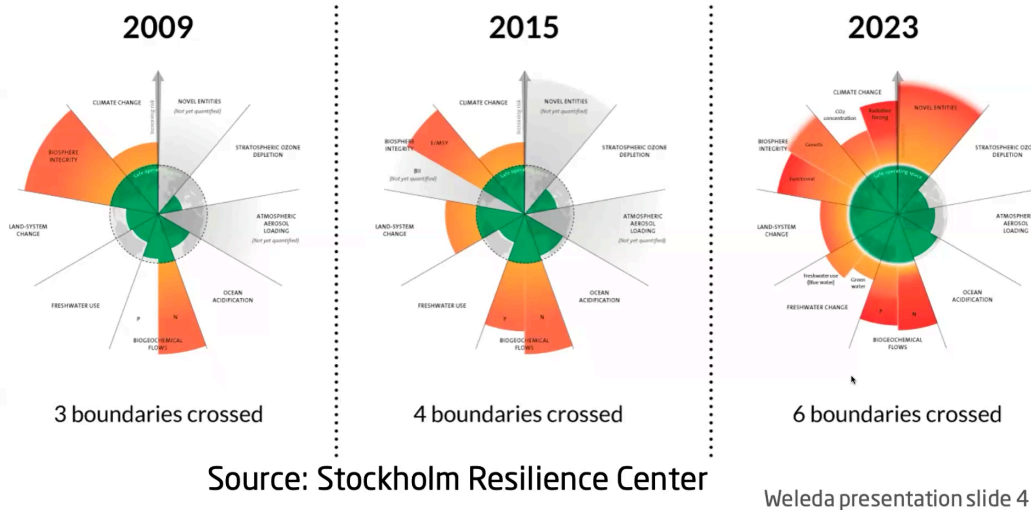
Austausch nach Referat UH

- Sind wir nicht in derselben Situation wie damals die Templer? Die Templer experimentierten erfolgreich mit neuen wirtschaftlichen und sozialen Formen und provozierten damit die etablierten Mächte in Staat und Kirche. Sie wurden vernichtet.
- Demeter Unternehmen sollen nicht nur für Lebensmittel sein, sondern auch für eine soziale Wärme auch im Wirtschaftlichen stehen.
- Hat Demeter nicht etwas „Elitärisches“? Wie können wir die Empathie, die wir unter uns leben in einen Marken-Claim bringen?

Stefan Siemer

Wie verändert der EU Green Deal die Ausgangslage für die Betriebe?

Paul Valéry: „Zwei Dinge gefährden ständig die Welt, Ordnung und Unordnung“. Die ökologischen Grenzen werden immer mehr überschritten und wir gehen schnell auf die Tippingpoints zu wo wahrscheinlich sehr unkomfortable Unordnungen eintreten werden. Der EU Green Deal setzt da an und setzt Ziele, um dem ökologischen Kollaps entgegenzuwirken. Das Programm ist extrem komplex. Und: Alle diese neuen Vorgaben müssen dann auditiert werden. Das ist die andere Seite der Medaille, wir gehen auf eine Auditierungsgesellschaft zu. Um die drohende Unordnung abzuwenden, wird eine Art „Ordnungsdiktatur“ aufgebaut. Es gibt eine Green Claim Direktive, die fordert, dass jede ökologische Ansage die wir als Unternehmen machen, einen zertifizierten Sachbestand beschreibt. Auch für die Finanzmärkte werde gesicherte Nachhaltigkeits-Daten von allen Unternehmen gefordert. Es gibt 700 Datenpunkte, die der Offenlegungspflicht unterliegen und die auditiert werden müssen. Es ist wie die Vertreibung aus dem Paradies für uns als Biobranche. Jetzt muss alles gemessen und bewiesen werden. Robin Food Company von Volkert Engelmann in Holland ist eine Koalition von Unternehmen, um diese neuen Herausforderungen gemeinsam anzugehen.



Quelle: Europäische Kommission, Der europäische Grüne Deal, Brüssel 2019, S. 4.

Kernziele des EU Green Deals:

- **Klima: Bis 2030 Senkung THG-Emissionen um mind. 55%, bis 2050 um 100% (vgl. zu 1990)**
- **Entkopplung Wirtschaftswachstum von Ressourcenverbrauch (Circular Economy)**
- **Soziale Gerechtigkeit**

Aline Haldeman

Die Foodbranche in der Schweiz wird auf klimaneutral umgebaut.

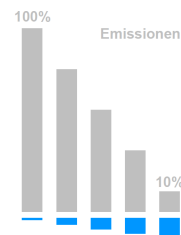
Was ist der Beitrag von Demeter?

Aufgrund der Ratifizierung des Pariser Klimaabkommens entstand in der Schweiz das Klimagesetz mit dem Ziel bis 2050 die Treibhausgasemissionen auf netto null zu senken. Initiiert durch die grossen Detailhändler wird die ganze Wertschöpfungskette mit der SBTi-methode (Science based target initiative) durchgerechnet. Dabei zeigt sich, dass im FLAG-Bereich (Forest, Land and Agriculture) auf Scope 3 Ebene, die meisten CO2 Emissionen auf den Höfen entstehen. Es braucht also Instrumente, um eine wissenschaftliche Messung der Reduktionen und eine faire Entschädigung der Reduktionen zu gewährleisten. Ist die Biodynamische Bewegung in der Lage in diesem Prozess eine Rolle zu spielen, will man in diesem Prozess eine Rolle spielen? Nicht nur für sich selbst (sind die Demeter Bauern klimaschonend oder nicht) sondern um aktiv den Prozess der in der Landwirtschaft/Gesellschaft im Gange ist zu unterstützen? Wenn ja, in welcher Form bringen wir uns ein?

Private Initiative vom Detailhandel und Discount



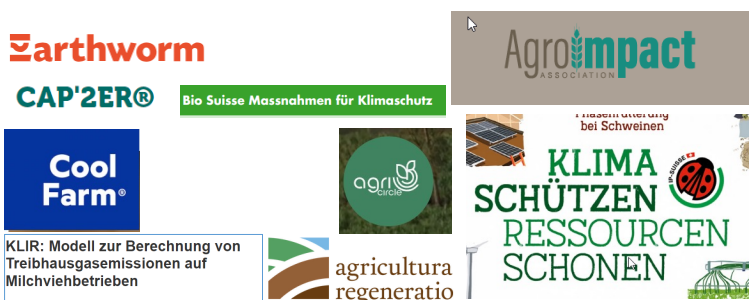
Was heisst „Netto Null“ für SBTi?



- SBTi-Bedingungen für Netto-Null:
- Rest – Emissionen < 10% bzw. 28% für landwirtschaftliche Produkte
 - Emissionen = Negativ-Emissionen
 - Negativ-Emissionen = dauerhaft entferntes CO₂ - nicht Zertifikate für vermiedene Emissionen!

Scope 3: Im FLAG (Forest, Land and Agriculture) Bereich entstehen die meisten CO2 Emissionen auf den Höfen

Daher entstehen viele Initiativen um die Emissionen auf den Höfen zu reduzieren:



Austausch

- Mit allen diesen Kontrollen entfernen wir uns von der Beziehung zur Erde als Lebewesen. Wie können diese Beziehung, die die Quelle unseres Arbeitens ist, schützen und auch unter den neuen Bedingungen pflegen?
- Auf die Frage, was kann die biodynamische Bewegung beitragen geht die Antwort in die Richtung, dass wir das Potential haben einen positiven Klimabeitrag zu geben. Wir haben zu zeigen, dass unsere Art des Wirtschaftens für unsere Partner auf Scope 3 Level einen positiven Beitrag in die Gesamtrechnung bringt.
- Wir müssen jetzt endlich ernst machen mit der assoziativen Wirtschaft, wir reden schon Jahre darüber, aber wie kommen wir zu einer neuen Stufe der Verbindlichkeit.
- Wir brauchen auch Lösungen im technischen Bereich. Die Energie, die wir in der Landwirtschaft verbrauchen sollte von regenierbaren Quellen kommen, Voltaik, Wind, Wasserstoff.
- Unsere zirkulare Art Landwirtschaft zu machen, wird von den aktuellen Rechenmethoden nicht richtig erfasst.
- Rhythmen sind wichtig. Dafür gibt es ein grosses Bedürfnis. Unser Beitrag ist vielleicht nicht so sehr auf der technischen Kontrollseite, sondern auf der Lebensseite.
- Unser Beitrag kann die menschliche Seite sein. Hinter allem, was passiert stehen Menschen. Messen wir was zu messen ist, aber die Menschen sind die eigentliche Substanz.
- Können wir uns schulen in der aktiven Wahrnehmung der Lebensprozesse direkt am Ort, auf dem Feld, im Weinberg, um nicht unter die Knechtschaft zu kommen von Algorithmen die uns über Apps sagen, was wir zu tun haben.
- Die Frage ist nicht so sehr, was wir für uns machen können, sondern was wir für die Welt machen können?

Wo erlebe ich Blockaden und Verwerfungen? Wo entwickle ich Keime und Perspektiven?

9 Pitches von 5 Minuten

Tom Saat (Bio-Dyn Landwirt in Almere, NL)

Gemüsemarkt

Es gibt Turbulenzen am Primärmarkt für Gemüse in Holland und Europa. Nach vielen Jahren des Wachstums im Bio-Dyn-Bereich und neuen umgestellten Höfen ist der Absatz in 2023 um ca. 20% eingebrochen, mit der Folge, dass einige Höfe jetzt zurück zur Biozertifizierung wechseln. Das ist das Marktumfeld auch für unseren Hof, auch wenn wir bis jetzt weniger betroffen sind, da wir langfristige Handelsbeziehungen haben.

Herbert Völkle (Saatgutzüchtung CH,DE)

Saatgut und Getreide, welche Horizonte sind in Sicht?

Die größte Herausforderung, neben der freien Finanzierung der gesamten biologischen Saatgutzüchtung, ist die Diskussion bezüglich der Notwendigkeit auch in die Techniken der konventionellen Saatgutzüchtung (Stichwort: Hybrid-Forschung u.ä.) einzusteigen, um die Bereiche auch positiv mitgestalten zu können. Wir haben heute die Situation, dass die Mehrzahl der Bio-Landwirte und auch der Demeter-Landwirte konventionelles Saatgut nutzen, insbesondere beim Gemüse. Auch die NGT (Neue genomische Techniken) sind am kommen und stellen für die Biobranche eine grosse Herausforderung dar.

Johannes Huober (ErdmannHauser, DE)

Wie bringen wir unseren Getreideimpuls in die Zukunft?

Getreide wird in der Zukunft aus 3 Gründen weiter an Bedeutung gewinnen: Aus ökologischen, aus gesundheitlichen und aus Lieferketten-Gründen, weil es regional angebaut werden kann. D.h. für uns geht es darum heimische Sorten, wieder bekannter zu machen und auch sie so zu verarbeiten, dass sie schmackhaft und gesundheitsfördernd sind, wie z.B. Bulgur aus Hafer. Diese Produkte könne dazu beitragen, die Ernährungswende zu schaffen.

Vincenzo Busceti (Demeter CH)

Wie kann der LEH den Biodynamischen Ansatz verstehen?

Im letzten Jahr ist es uns gelungen, dass ein Großhändler/eine Supermarktkette bereit war, den Mehrpreis für Demeter-Bananen zu zahlen, vorallem weil sie die Prozesse dahinter besser verstanden haben.

Die größte Herausforderung und gleichzeitig eine Chance sehe ich in der möglichen Zusammenarbeit der Beteiligten im Wirtschaftskreis. Es sind so viele gute Beispiele und Ideen im Raum, dass wir zusammen noch besser beitragen können oder könnten, den Wandel Richtung mehr Nachhaltigkeit aktiv zu gestalten. Dabei eröffnet sich die Möglichkeit (wie unser Beispiel zeigt) auch die konventionellen Player mehr und mehr mitzunehmen.

Lukas Nossol (denree DE)

Perspektiven aus dem Fachhandelsverbund denree

Im Jahr 2018 haben wir zusammen mit den Einzelhändlern einen partizipativen Prozess geführt und daraus hat sich eine Kampagne entwickelt, wo wir gemeinsam ein im Rückblick gutes Verhältnis zum Preis und der Qualität gefunden haben. Heute profitieren wir von dieser Entscheidung, wir wachsen und können neue Kundengruppen gewinnen.

Fabio Brescacin (EcorNaturaSI IT)

Eine neue Form der Partnerschaft mit einem konventionellen Großhändler

Auch wir haben eine günstige Linie kreiert, den Preis nach unten angepasst. Ich nenne diese Aktion „Love for Clients“ und das ist erfolgreich, wir wachsen (+20.000 Kunden in 2023). Jetzt ist eine der größten Agro-Holding von Italien mit eigenen Höfen von total ca. 14.000 ha Finanzpartner bei EcorNaturaSi geworden. Wir haben jetzt die Möglichkeit und auch die Aufgabe auch deren Läden mit Bio-Produkten zu beliefern. Damit machen wir einen Schritt heraus aus unserer „Bio-Komfortzone“ in die Partnerschaft mit einem systemrelevanten Unternehmen im italienischen Agro-Business. Was wir parallel machen ist zu den Hauptkunden (ca. 1.500 Kunden von ca. 300 Märkten) ein persönliches Verhältnis aufzubauen. Dazu haben wir begonnen, sie zum Abendessen in die Filialen einzuladen und ins Gespräch zu kommen.

Daniel v. Meissner (Biodevelopmant CH)

Potenziale einer verstärkten Zusammenarbeit in der Branche

Durch die Investments von Biodevelopment in Europa (meistens Minderheitsbeteiligungen), ist ein anderes Level der Kooperation möglich (das Vertrauen ist da, die Zahlen und Herausforderungen werden geteilt etc.). Die Frage ist: Wie können wir auch ohne Eigentumsverbindungen, verstärkt kooperieren und somit weitere Ressourcen freisetzen?

Rachel Schneider (USA)

Differenzierte Preise für verschiedene Einkommen im gemeinnützigen Lebensmittelgeschäft

Wir haben ein Ladenmodell entwickelt, das allen Einkommensschichten erlaubt gute Lebensmittel einzukaufen. Das wird dadurch erreicht, dass die Kunden 3 Preislevels haben: 1. Günstiger Preis für Menschen unter 35\$ p.a. Einkommen oder unter 16\$ per Std., 2. Normalpreis, 3. Förderpreis. Dazu wird ca. ein Drittel des Budgets durch Stiftungen und Privatpersonen getragen. Damit wird der Laden zu einem sozialen Ort, wo alle Menschen sich akzeptiert auch sicher fühlen. Die Frage hier ist, wie können wir das Modell weiterverbreiten und durch die Gemeinschaft stabilisieren?

Helmy Abouleish (AGY)

Tieferer Preis für den Konsumenten, höherer Preis für den Bauern?

In Ägypten, wie auch in Indien und anderen Ländern, gibt es noch nicht das Bewusstsein, dass Bio teuer sein kann, d.h. das meiste wird über den regional üblichen Preis verkauft. Natürlich müssten wir eigentlich True-Cost-Accounting machen, dann ist Bio oder Demeter günstiger. In Deutschland wurden die externalisierten Kosten der Landwirtschaft auf 40 Milliarden pro Jahr berechnet - das ist ca. die Hälfte des gesamten Umsatzes im landwirtschaftlichen Bereich. Das heisst, insbesondere konventionell Angebautes müsste mindestens 50% teurer verkauft werden. Deshalb freuen wir uns über die „Economy of Love“ Idee, wo die Bio-Landwirte CO2 Zertifikate verkaufen können, weil sie klimafreundlicher arbeiten. Dadurch entsteht ein zweiter Einkommensstrom für die Familien, die Produkte können auf dem lokalen Markt zu üblichen Preisen verkauft werden. Im Jahr 2023 ist uns gelungen 5.000 Kleinbauern entsprechend umzustellen und in der Weise zu unterstützen. Das kann ein Game-Changer auch in anderen Ländern sein.

Austausch in kleinen Gruppen

- Wenn wir besser und effizienter zusammenarbeiten dann wächst unsere Hebelkraft für die Veränderung.
- Denken wir gross! Das Ziel ist 100% Ökosoziale Landwirtschaft. Seine wir nicht zu scheuh.
- Wir sollen weitergehen von Wertschöpfungsketten zu Wertschöpfungsräumen.

Ueli Hurter

Zusammenfassung

Wir hören von allen Beispielen, dass wir Ideen und die Kraft haben schwierige Situationen zu meistern. Mein Eindruck nach diesen Darstellungen ist: Wir sind ziemlich gut. Wir müssen vielleicht gar nicht Angst haben, dass wir diese Zeitenwende nicht schaffen. Aber wir können uns fragen, ist es genügend, dass jeder für seine Situation eine Lösung hat? Wäre es nicht angemessen, aktiv nach einem gemeinsamen Lösungsansatz zu suchen? Sollten wir nicht eine Denkschule begründen. Eine Schule des ökonomischen Denkens die unsere ist. Eine gemeinsame Schule, wo alle unsere Erfahrungen einfließen, weiter erforscht werden, in verschiedensten Formaten gelehrt und experimentiert werden. Sollten wir die Zeitenwende nicht nutzen für die Einrichtung einer Grundlage bildenden Denkschule und einer praktischen Managementschule für assoziatives Wirtschaften?

Tag 2

Das Feld der landwirtschaftlichen Transformation mitgestalten

1. Forschung in Zusammenarbeit mit eher mainstream-orientierten Unternehmen und Erfahrungsaustausch (open up)

- Für den Schweizer Markt könnte Aline Haldemann eine Brücke zu konventionellen Partnern schlagen, die am Green-Deal-Projekt arbeiten
- Es gibt einige Universitätsprofessoren, die dem biodynamischen Impuls näher sind: TU München Prof. Kurt-Jürgen Hülsbergen (er hat nachgewiesen, dass Bio die Welt ernähren kann) oder Prof. Johanna Jokobi ETH Zürich.....
- Andreas Sommer, Berater in Reinach (ehem. Weleda,) hat Kontakt zu Firmen, die in diesem Transformationsfeld Schritte unternehmen wollen.
- Es gibt Firmen, die bereits offen sind für die nachhaltige Idee bis hin zu Bio-Dyn, z.B. Ritter Sport oder Katjes, vielleicht ist dort eine Zusammenarbeit möglich und sinnvoll
- SEKEM als Beispiel für Forschungsk Kooperationen in aller Welt
- NaturaSI hat jetzt einen konventionellen Partner an Bord und wird dessen Läden mit Bio-Produkten beliefern (was kann man daraus lernen?)
- Weiterentwicklung der "True-Cost-Idee" (biodynamisch ist bereits billiger als konventionell!)
- Evtl. Aufnahme eines Projekts in der Sektion für Landwirtschaft

2. Gemeinsame Arbeit in der Gruppe

- Gemeinsam einen Raum auf der BIOFACH einrichten, in dem wir uns mit anderen treffen können (open up)
- 3 monatliche Online-Aufrufe zum Austausch über "Herausforderungen auf dem Bio-Markt"
- Unsere WGA-Charta noch einmal anschauen: was könnte das Potenzial heute sein?
- Alle interessierten Kommunikationsmitarbeiter aus unseren Unternehmen in einem Workshop zusammenbringen
- Mögliche Schritte zur Vorbereitung der Ausbildung für anthroposophisch orientiertes nachhaltiges Wirtschaften.
- Recherchieren, wie wir assoziativ sind?
- Konkretes Projekt wie Koos Bakker vorgestellt hat (eine Plattform aufbauen, damit wir uns auch auf der Geldebene vernetzen können und lernen, gemeinsam zu investieren und Liquidität zu teilen)
- Bilden Sie eine Gruppe, um an dieser Ausbildungsidee zu arbeiten (Helmy, Ueli, Andrea)

Im März, Ueli Hurter und Andrea Valdinoci