

Brückenschlag per Mouseklick?

Demeter Produkte – online bestellt und mit der Drohne ins Haus geliefert? Amazon kauft das Unternehmen Whole Foods Market für 13,7 Milliarden \$. Whole Foods ist eine Bioladenkette in den USA mit 430 Läden und einigen Standorten in Kanada und England. Im wachsenden Biomarkt der USA ist Whole Foods ein gewichtiger Akteur. Er hat Hand geboten für die Entwicklung von Labeln wie fair-trade, engagiert sich gegen Gentechnik und für die Bienen. Demeter USA arbeitet seit 5 Jahren mit Whole Foods zusammen und entsprechend sind Demeter Produkte in diesen Läden zu kaufen.



Inzwischen ist ja (fast) alles käuflich auf dieser Welt. Dass Unternehmen, die eine Identität darstellen im Wirtschaftsleben einfach über Nacht geschnappt werden, beziehungsweise sich schnappen lassen, ist ja aus einigen Branchen bekannt und es ist auch in der Biobranche nicht ganz neu, aber dieser Deal ist doch ein Schock und eine Überraschung. Amazon ist ja nicht einfach der Mitbewerber aus der gleichen Branche sondern der ultimative Online-Händler. Gestartet im Buchhandel ist dieses Unternehmen und sein Chef Jeff Bezos daran die Konsumgesellschaft möglichst vollständig ins Internet zu verlegen. «Du kannst jederzeit alles haben was Du willst» ist die Botschaft, einfach und rund um die Uhr über den Computer oder das Handy bestellen und die gewünschte Ware wird Dir in kürzester Zeit ins Haus geliefert – möglichst per fliegender Drohne direkt auf den Balkon.

Elizabeth Candelario, Kalifornien, geschäftsführende Direktorin von Demeter USA: «Unsere Kinder werden nicht mehr gleich einkaufen wie wir, 30% der Millenials (18 – 34 Jahre alt) würden heute schon Lebensmittel per Internet einkaufen, online Shopping bringt eine Art Demokratisierung des Biomarktes, die Demeter Produkte werden einfacher auffindbar durch die Eingabe des Suchbegriffes «Demeter»». Sie schliesst mit der Schlussfolgerung, dass es eigentlich egal ist, wie das Demeter-Produkt zum Kunden komme. Steffen Schneider von der amerikanischen Ostküste, Landwirt und Präsident der Biodynamic Association USA, sieht auch Vorteile in einer Verbreiterung des Biomarktes, fragt aber gleichzeitig wo die menschliche Dimension bleibe, wenn man nur noch mit Maschinen interagiert beim Einkaufen. Er meint, dass, impulsiert aus der biodynamischen Bewegung, eine neue Generation von regionalen assoziativen Vermarktungsstrukturen entstehen solle. Es zeigen sich zwei verschiedenen Zukunftsszenarien, entweder der Biohandel ist ein reiner Dienstleister, der möglichst alles für alle zu einem tiefen Preis ermöglicht, oder der Handel bildet einen assoziativen Verbund über die ganze Wertschöpfungskette vom Landwirt bis zum Konsumenten.

Auch in Europa ist der Biomarkt im Umbruch.

Der bis vor kurzem einigermassen geschlossenen Biofachmarkt ist aufgebrochen und in diesem Zuge finden sich auch immer mehr Demeter Produkte in den Regalen von immer mehr Handelsketten. Damit purzeln die Preise. Viele Läden, Grossisten und Verarbeiter, die während der letzten 30 Jahren den Biofachmarkt zusammen aufgebaut haben, kommen in wirtschaftliche Bedrängnis. Ihre Existenzberechtigung, die Verfügbarmachung von Bio- und Demeter-Lebensmitteln, wird ihnen unter den Füßen weggezogen.

Viele dieser Unternehmen waren mindestens in ihrer Gründungsphase inspiriert von den Gedanken des assoziativen Wirtschaftens. Über die Jahre blieb es aber öfters philosophischer Überbau. Es gab verschiedentlich Ansätze für betriebsübergreifendes assoziatives Wirtschaften, aber es kam nicht zu einer Festigung. Dies im Gegensatz zu den Produkten von den Bio- und Demeterhöfen, wo der Gang von dem Bio-Ideal in die harte soziale Technik der Bio-Zertifizierung, beschritten worden ist. In der aktuellen Umbruchsituation stellt sich neu die Frage: Wollen und können wir assoziatives Wirtschaften real auf den Boden bringen? In vielen Unternehmen und Gremien wird diese Frage aktuell diskutiert, so auch im Wirtschaftskreis an der Sektion für Landwirtschaft. Das Assoziative hat seine Tücken: man weiss zu wenig, versteht es zu wenig, um anzufangen, aber ohne dass man anfängt, ohne einen ersten und zweiten Schritt, wird man nie zu den nötigen Erkenntnissen kommen, denn diese kann man nur im praktischen Tun erwerben. Was es braucht ist Tat-Erkenntnis. Dafür sind konkrete soziale Räume zu schaffen. Lokale, individuelle Ansätze dafür gibt es viele – die Frage ist: wie bringen wir sie zusammen?

Demeter-Produkte bei Amazon per Mouseklick ist seit einigen Wochen Realität. Demeter direkt vom Hof gab es schon immer und wird es weiter geben. Ob es Demeter-Produkte aus assoziativen Zusammenschlüssen zwischen Landwirten, Verarbeitern, Händlern und Konsumenten als einem bewussten und transparente Brückenschlag vom Acker bis auf den Teller auch in Zukunft geben wird ist in intensiver Arbeit.