

Grossverteiler verdienen pro Bio-Apfel 28-mal mehr

Milliardenumsätze mit Bioprodukten: Wie viel Coop und Migros im Vergleich mit Zürcher Bauern verdienen.



Beliebt: Gemüse aus ökologischem Anbau. Foto: Thomas Egli

[Martin Sturzenegger](#)

Redaktor Zürich

Es ist ein Appell ans gute Gewissen: «Natürlich. Richtig. Gut.». So geht der Werbespruch von Coop, mit dem der Grossverteiler seine Naturaplan-Produkte anpreist. Die Botschaft: Wer einen Bioapfel kauft, tut das Richtige, etwas für die Nachhaltigkeit, das allen zugutekommt – der Natur, der Gesundheit, den Biobauern.

Die Realität ist weniger romantisch. Es sind vor allem die Grossverteiler, die vom Geschäft profitieren. Zusammen sind Migros und Coop eine Marktmacht: Sie verkaufen rund 80 Prozent aller Bioprodukte in der Schweiz. Der Umsatz von Coop ist letztes Jahr auf über 1,7 Milliarden Franken gestiegen – ein Plus von fast 20 Prozent zum Vorjahr. Mit Bio lässt sich gutes Geld verdienen.

Die zwei Grossverteiler stehen an der Spitze der Wertschöpfungskette. Sie diktieren die Preise, geben Richtlinien vor und bestimmen die Lieferanten. Dann folgt der Zwischenhändler, das Bindeglied zwischen Landwirten und Grossverteiler. Zuunterst in der Hierarchie: die Biobauerinnen und Biobauern. Für viele von ihnen gerät der Bioboom zum Überlebenskampf.

Rasanter Preiszerfall

Gemüsebauer Roland Thaler (Name geändert) pflanzt auf seinem Hof im Zürcher Weinland seit 18 Jahren Biogemüse an. Auf rund 25 Hektaren Land spriessen Zwiebeln, Rüben oder Kartoffeln – Produkte, die später in die Regale von Migros und Coop gelangen. «Das Geschäft ist brutal hart geworden», sagt Thaler. Grossverteiler und Zwischenhändler würden auf den Verkaufspreis drücken.

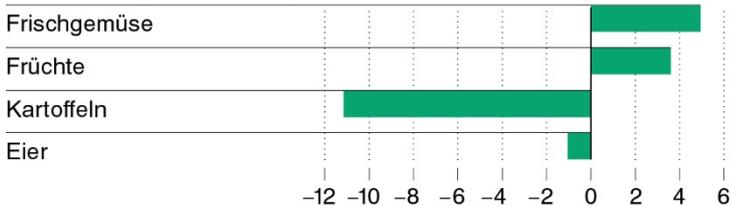
Der Preiszerfall kann am Beispiel der Süsskartoffel aufgezeigt werden. Vor zwei Jahren haben Produzenten pro Kilo noch 5 Franken erhalten. Danach sank der Preis auf 4.50 Franken, und seit letztem September erhalten die Bauern noch 3.20 Franken. Damit müssen sie sämtliche Kosten decken: Saatgut, Biodünger, Maschinen- und Arbeitskosten. Thaler spricht von einem Nullsummenspiel.

Die Ungleichverteilung ist statistisch belegt. Der Landesindex der Produzentenpreise für landwirtschaftliche Produkte ist zuletzt um zwei Prozent gesunken, während die Konsumentenpreise für Frischgemüse um fast fünf Prozent gestiegen sind. Das heisst, der Bauer verdient im Schnitt weniger, während sich die Margen von Migros und Coop vergrössern. Gemäss den Bauern geben die Grossverteiler den Preisvorteil nicht an die Kunden weiter, sondern stecken ihn in die eigene Tasche.

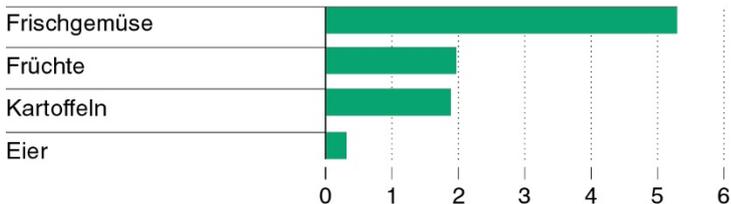
Wer vom Bioboomb profitiert

Verglichen wird jeweils August 2018 mit August 2017

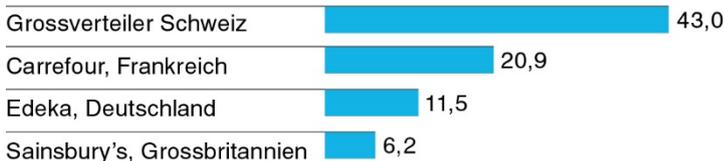
Veränderung des Preises, den der Produzent erhält, in %



Veränderung des Preises, den der Konsument beim Grossverteiler bezahlt, in %



Margen der Grossverteiler im Vergleich, in %



Biomarkt Schweiz 2014 bis 2018, in Mio. Fr.

	Umsatz 2014	Umsatz 2016	Umsatz 2018	Marktanteil 2018
Coop	1026	1118	1700	50,4%
Migros	606	808	990	29,4%
Bio-Fachhandel	278	272	287	8,5%
übriger Detailhandel	177	175	236	7,0%
Direktvermarktung	120	132	160	4,7%
Total Biomarkt	2207	2505	3373	100%

Der Zürcher Bauernverband (ZBV) hat die Gewinnverteilung auf Produzenten und Grossverteiler für verschiedene Produkte analysiert. Das Resultat ist für die Landwirte ernüchternd. Bei der Kartoffel sei der Gewinn des Grossverteilers fünfmal höher als beim Produzenten. Bei Eiern verdienten Migros und Coop das 9-Fache, bei Äpfeln gar das 28-Fache. «Das ist unfair. Es sind die Bauern, die den Mehrwert der heimischen Nahrungsmittel produzieren», sagt ZBV-Geschäftsführer Ferdi Hodel. «Die oben in der Verwertungskette nehmen sich so viel raus wie möglich. Die Landwirte sind als Produzenten lediglich Restgeldempfänger.» Die Landwirte würden das volle Risiko für Produktion und allfällige Ernteaufschläge tragen, sagt Hodel. Der Grossverteiler bekommt die Ware fertig geliefert und muss nur noch vermarkten.

Die Grossverteiler bestreiten, dass sie mit Biogemüse das grosse Geld machen. «Wir verdienen an Bioprodukten nicht mehr als mit konventionellen», heisst es bei Coop. Die Migros erinnert an ihren genossenschaftlichen Ursprung: «Wir sind nicht bestrebt, den Gewinn zu maximieren. Wir zahlen keine Dividenden an Aktionäre oder Boni an Manager.»

Bauer Thaler steht unter Druck. Der letztjährige Hitzesommer verursachte hohe Mehrkosten. 1500 Franken zahlte er für Wasser, das er aus dem Hydranten bezog – pro Hektare. «Hätte meine Frau keine Arbeit ausserhalb des Hofes, würden wir nicht durchkommen», sagt er. Die Abhängigkeit vom Grossverteiler ist gross, andere Absatzkanäle können das Geschäft nicht ersetzen. «Entweder du spielst mit, oder du gehst ein», sagt Thaler.

Kartellrechtlich heikel

Vor einigen Monaten hat sich die Lage nochmals verschärft. Der Grund ist ein Firmenzusammenschluss im Zwischenhandel. Früher hatten die Landwirte mehrere Zwischenhändler zur Wahl, um das Gemüse in den Coop oder die Migros zu bringen. Grössere Bauernhöfe konnten direkt liefern. Heute stehen den Bäuerinnen und Bauern nur noch zwei Zwischenhändler zur Verfügung: die Rathgeb Biolog AG und die Terraviva AG. Die beiden Firmen haben jedoch letztes Jahr ein gemeinsames Konsortium gebildet, die Alliance Suisse Bio AG. Die Landwirte wurden mit einem Schreiben informiert: «Über diese Gesellschaft werden wir gemeinsam und exklusiv den Kunden Coop schweizweit mit Biogemüse und Kartoffeln beliefern.» Einige Bauern nehmen an, dass es nun regelmässig zu Preisabsprachen kommt, und vermuten kartellähnliche Zustände. Rahel Bonny von der Alliance Suisse Bio streitet die Vorwürfe ab und zeigt sich überrascht: «Unsere Bauern haben bis jetzt nicht bei uns geklagt», sagt die Geschäftsleiterin.

Die Schweizer Wettbewerbskommission (Weko) gibt auf Anfrage bekannt, dass der Zusammenschluss nicht gemeldet worden sei. Muss er auch nicht zwingend. Gemäss Kartellgesetz liegt der Schwellenwert für eine Meldung bei 500 Millionen Franken. Im Ausland sind diese Werte in der Regel deutlich tiefer angesetzt. Terraviva und Rathgeb wollen ihre Umsätze dem TA nicht bekannt geben. Bonny verrät nur so viel: «Wir liegen weit darunter.»

Der Grossverteiler erhält die fertige Ware und muss sie nur noch vermarkten.

Für Kartellrechtsprofessor Patrick Krauskopf von der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) bedarf es einer genaueren Abklärung der Marktsituation. «Es müsste etwa geprüft werden, welche Absatzalternativen den Biobauern noch zur Verfügung stehen», sagt der ehemalige Vizedirektor der Weko. Die marktbeherrschende Stellung von Migros und Coop beurteilt Krauskopf kritisch. «Ein Missbrauch würde etwa dann vorliegen, wenn den Bioproduzenten unangemessene Einstandspreise oder Geschäftsbedingungen auferlegt werden.» Auch Exklusivverträge wie im Falle der Alliance Suisse Bio AG mit Coop seien kartellrechtlich problematisch.

Durch ihre Marktmacht sind die Grossverteiler für die Landwirte unverzichtbar geworden. Mit Hofläden oder Onlineplattformen kann nur ein kleiner Teil des Gemüses verkauft werden. Verheerend, wenn Migros oder Coop den Auftrag entzieht. So passiert bei Gemüsebauer Imhof aus Hüttikon letztes Jahr. 54 Mitarbeiter mussten entlassen werden, weil ein Migros-Auftrag verloren ging. Die Firma meldete Konkurs an und musste sich neu positionieren.

«Nur die Brosamen»

Ähnlich erging es Ernst Schibli aus Otelfingen. Der Bauer und ehemalige SVP-Politiker musste 2011 sieben Angestellte entlassen und sich neu ausrichten. Die Migros hatte sich ohne Ankündigung zurückgezogen – nach 55 Jahren Zusammenarbeit. Schibli teilte der Migros danach mit, dass er ihr künftig kein Gemüse mehr liefern würde. Die Abhängigkeit vom Grossverteiler ist ihm zu gross geworden. Heute zieht Schibli ein ernüchtertes Fazit: «Der Bauer hat die ganze Büz, bekommt aber nur die Brosamen. Die am Bürotisch der Grosskonzerne streichen die grossen Gewinne ein.»

Die Grossverteiler möchten die kartellrechtliche Situation nicht beurteilen. Die Migros betont jedoch den Vorteil der Konzentration auf einen Zwischenhändler: «Auf diese Weise können wir effizienter arbeiten, die Kosten senken und folglich die Produkte günstiger anbieten.» Bauer Thaler hat sich derweil an strikte Vorgaben zu halten. Der Abnahmevertrag mit Rathgeb enthält Qualitätskriterien für das Biogemüse. Zur Qualität gehört auch die Form: Was nicht in die Schachtel passt, landet im Abfall.

Sein Geschäft gleiche einer Lotterie, sagt Thaler. Im Frühjahr bestellte er Saatgut für Kartoffeln im Wert von 20'000 Franken. Den Vertrag mit Zwischenhändler Rathgeb hat er bereits abgeschlossen – ohne zu wissen, wie viel er letztlich dafür erhält. Der Kilopreis wird erst im Herbst bestimmt, wenn das Ausmass der Ernte bekannt ist. Fällt ein Teil der Ernte aus, haften weder Grossverteiler noch Zwischenhändler, sondern die Bauern. In anderen Wirtschaftszweigen werde bloss investiert, wenn das Risiko gedeckt sei, sagt Thaler. Nicht so in der Landwirtschaft: «Was ich hier mache, ist verrückt, hoch spekulativ.»

Auf Anfrage zeigen sich weder Migros noch Coop bereit, ihre Marge zugunsten der Produzenten zu verkleinern.

(Tages-Anzeiger)