

IP-SUISSE und der Getreidehandel



450'000 t Brotgetreide werden in der Schweiz angebaut, davon sind 120'000 t IP-SUISSE-Brotgetreide.

Interview Fritz Rothen, Geschäftsführer der IP-SUISSE berichtet im dlz-Interview, wie seine Organisation in den Getreidehandel gerutscht ist und wie die Versteigerung von IP-SUISSE-Getreide heute aufgebaut ist.

Fritz Rothen, vor 20 Jahren, im Jahr 1994, haben Volk und Stände die Änderung des Getreideartikels in der Bundesverfassung angenommen. Das hatte den weitgehenden Rückzug des Bundes aus der Vermarktung des Getreides zur Folge. Wie hat man diesen Rückzug damals bei der IP-SUISSE erlebt?

Rothen: Für eine kurze Zeit wurde das IP-SUISSE-Getreide, das wir damals für die Firma Hiestand produzierten, noch von der Getreideverwaltung, die zuletzt noch im Bundesamt für Landwirtschaft angesiedelt war, aufgekauft. Die Einteilung der Mengen erfolgte in Bern; die Getreideverwaltung organisierte auch die Transporte und übernahm die Vorfinanzierung: Kreditgeber war damals die Zürcher Kantonalbank.

Im Jahr 1996 wurde die Übernahme und damit auch die Vorfinanzierung durch den Bund aufgehoben ...

Rothen: ... und alles deutete darauf hin, dass die Fenaco alleine in die durch die Auflösung der Getreideverwaltung entstandene Lücke springen würde. Die 1994 aus dem Zusammenschluss der Genossenschaftsverbände entstandene Fenaco hätte die Vorfinanzierung vermutlich sogar aus eigenen Mitteln sicherstellen können. Im Verein IP-SUISSE kam jedoch die Idee auf, in diesem Vakuum selbst aktiv zu werden und eine Funktion zu übernehmen. Das war gar nicht so einfach. Als Verein mussten wir eine Bank finden, die uns einen zweistelligen Millionenkredit zur Verfügung stellte. So haben wir zunächst bei kleineren Banken angefragt, die eher in ländlichen Gebieten tätig waren. Das klappte nicht, weil denen das Risiko zu gross war. Schliesslich gab man uns bei der Migros, die schon damals viel IP-SUISSE-Getreide verarbeitete, den Tipp, es doch einmal bei der Migros Bank zu

versuchen. Seither arbeiten wir mit dieser Bank zusammen. Für die derzeit rund 120'000 t Brotgetreide haben wir einen Kreditrahmen von 50 Mio. Franken, damit wir bei der Einlieferung des Getreides in den Sammelstellen den Produzenten 90 Prozent des zu erwartenden Preises sofort auszahlen können. Da wir zu diesem Zeitpunkt allerdings bereits Getreide verkauft haben, schöpfen wir den Kreditrahmen kaum je ganz aus.

Auf welche Sicherheiten kann denn diese Bank zählen?

Rothen: Wir hinterlegen jeweils die Grundverträge mit den Abnehmern bei der Bank. In diesen Verträgen ist geregelt, welcher Abnehmer wieviel Getreide welchen Typs und mit welchem Prämienzuschlag auf den Basispreis übernimmt. Mit der Migros vereinbaren wir derzeit Grundverträge über eine Zeit-

dauer von fünf Jahren. Wenn alle Stricke reissen würden, bekäme die Bank das im betreffenden Jahr produzierte Getreide als Gegenwert.

Wie waren die Reaktionen auf den Einstieg der IP-SUISSE in die Getreidevermarktung?

Rothen: Es hatten wohl nicht sehr viele Leute damit gerechnet, dass es nach dem Rückzug des Bundes mehr als eine Vermarktungsorganisation geben würde. Die Fenaco hatte uns ja noch angeboten, die Vermarktung in unserem Auftrag durchzuführen. Wir hätten es wohl auch nicht gewagt, hätten wir gehaut, was da auf uns zukommt. Und doch sind wir mittlerweile der zweitgrösste Brotgetreidevermarkter: In der Schweiz werden rund 450'000 t Brotgetreide angebaut. 100'000 t werden von privaten Sammelstellen und Mühlen aufgekauft, 120'000 t sind IP-SUISSE-Brotgetreide und den Rest kauft und vermarktet die Fenaco.

Hatten Sie beim Aufbau dieses Geschäfts Hilfe von Branchenkennern?

Rothen: Ja, die Guido Haller AG, Guido Haller selbst und Kurt Schweizer haben während Jahren für die IP-SUISSE die Ausschreibungen durchgeführt. Guido Haller zieht sich nun altershalber zurück und hat bei uns einen jungen Mitarbeiter aus der Romandie ins Geschäft eingeführt. Das Wissen und Können bleibt also bei der IP-SUISSE.

Wie verläuft die Vermarktung des IP-SUISSE-Getreides konkret?

Rothen: Die IP-SUISSE schliesst mit den Endabnehmern des Mehls Grundverträ-

ZUR PERSON

Fritz Rothen



Fritz Rothen hat nach einer Ausbildung zum Landwirt auf dem zweiten Bildungsweg die Matura absolviert und eine Ausbildung zum Ingenieur Agronom ETH abgeschlossen. Ab 1987 war er als Lehrer und Berater an der landwirtschaftlichen Schule Rütli tätig. Gleichzeitig war er in die Gründung der IP-SUISSE-Vereinigung (Vereinigung der integriert produzierenden Bauern und Bäuerinnen) involviert und leitete den Aufbau der IP-SUISSE-Geschäftsstelle. Seit dem Jahr 1997 ist Fritz Rothen in einer 100 Prozent-Anstellung als Geschäftsführer für die IP-SUISSE tätig. Mehr zur IP-SUISSE: www.ipsuisse.ch

ge ab und kauft den Produzenten das Getreide ab Sammelstelle ab. Gleichzeitig hat IP-SUISSE 20 Mühlen zertifiziert, die unser Brotgetreide verarbeiten und weiterverkaufen dürfen. Zwischen der Sammelstelle und den Endabnehmern kommen die Müller ins Spiel. Die IP-Suisse versteigert in vier bis fünf Runden das IP-SUISSE-Brotgetreide an die Müller, die ihrerseits mit den Endabnehmern – also hauptsächlich Hiestand und Migros – Vereinbarungen treffen.

Wie muss man sich diese Versteigerungen vorstellen?

Rothen: Die erste Runde findet im Juli statt, also noch vor der Ernte. Die nächsten Runden folgen im September, November, Januar und April. Bei jeder Runde wird von einer bestimmten Sammelstelle oder von mehreren Sammelstellen ein Lot bestimmt mit Angaben zur Qualität und zur Menge. Die

Müller haben dann jeweils zehn Tage Zeit, ihr Angebot schriftlich einzureichen. Der Vorstand von IP-SUISSE entscheidet dann in einer Telefonkonferenz, ob er zu den gebotenen Preisen den Zuschlag gibt oder nicht.

Heisst das, dass es einen Minimalpreis gibt, unter dem IP-SUISSE die Versteigerung gar nicht zu Ende führt?

Rothen: Ja, das ist auch schon vorgekommen. Wenn beispielsweise die Müller untereinander Absprachen treffen und alle sehr tiefe Preise bieten würden, dann würden wir die Ausschreibung abbrechen und wiederholen. Das ist aber selten. Für den Vorstand ist die Festlegung eines Minimalpreises dennoch immer eine sehr heikle Aufgabe. Wir müssen uns kundig machen, müssen mit Informanten und Vertrauenspersonen sprechen, damit wir die Marktlage richtig einschätzen können. Der Grundpreis des IP-SUISSE-Brotgetreides richtet sich ja nach denselben Kriterien, die den Preis von konventionellem Brotgetreide bestimmen, also der Qualität und der Erntemengen insgesamt. Lediglich die IP-SUISSE Prämien werden im Voraus zwischen den Endabnehmern und uns vereinbart. Der Moment der Schlussabrechnung ist daher immer extrem spannend. Dann stellt sich heraus, ob wir die Lage richtig eingeschätzt haben oder nicht.

Wie berechnen die Müller den Preis, den sie bieten können?

Rothen: Die Müller haben ein ausgeklügeltes Berechnungssystem. Da sie die Transportkosten von der Sammelstelle zur Mühle übernehmen müssen, sind sie daran interessiert, ihr Getreide in der gesuchten Qualität von einer Sammelstelle in ihrer Nähe zu erhalten. Die eine

Im Bereich Schlachtvieh ist die IP-SUISSE nicht direkt in die Vermarktung involviert. Hier steht die Produktionsplanung im Zentrum.



Mühle ist also bereit, für das Getreide einer nahe bei ihr liegenden Sammelstelle mehr zu bezahlen als eine andere Mühle, die weiter entfernt ist. Es haben also nicht alle Müller dieselben Berechnungsgrundlagen und Interessen. Hinzu kommt, dass die Müller immer etwas mehr Getreide kaufen als die Mengen, die sie bereits mit den Abnehmern vereinbart haben. Das bringt Bewegung in die Ausschreibungen.

Was passiert, wenn ein Müller einem Abnehmer Mehl versprochen hat, aber in der Ausschreibung kein Getreide erhält, weil er zu tief geboten hat?

Rothen: Dann kann er im Nachgang an die Ausschreibung Getreide kaufen, und zwar zum Durchschnittswert der in dieser Ausschreibung gebotenen Preise.

Erhalten grosse Mühlen Mengenrabatte?

Rothen: Nein, wir behandeln die Klein- und die Grossabnehmer gleich. Das hat am Anfang viel zu reden gegeben. Was die Gleichbehandlung der Mühlen angeht, ist unser System eines der sozialsten, die es in der Schweiz gibt.

Wie ist das Verhältnis zwischen den Mühlen und den Endabnehmern ausgestaltet?

Rothen: Hiestand arbeitet immer mit zwei Mühlen; die Migros arbeitet mit verschiedenen Mühlen zusammen. In der Regel wissen die Mühlen, dass sie dem Abnehmer eine gewisse Menge IP-SUISSE-Mehl liefern können. Darüber hinaus werden auch zwischen Mühlen und Abnehmern Mehlmengen ausgeschrieben.

Zwischen Produzent und Mühle sind die Sammelstellen platziert. Wie hat sich deren Struktur geändert seit Mitte der 1990er-Jahre und wie waren die Reaktionen der Sammelstellen, als IP-SUISSE in die Brotgetreidevermarktung einstieg?

Rothen: Ganz zu Beginn, als die IP-SUISSE in die Vermarktung einstieg, war unsere Position schwach und es gab durchaus Sammelstellen, die uns benachteiligt haben. Da hiess es etwa plötzlich, das IP-SUISSE-Getreide muss jetzt raus aus dem Lager, und wir mussten uns sofort etwas einfallen lassen. Aber das hat sich mittlerweile eingependelt. Die wenigen privaten Sammelstellen und die Mehrheit der Fenaco-Sammelstellen sind ja eigentlich reine Dienstleister und ihre Kunden sind die Bauern. Je mehr Bauern IP-SUISSE-Brotgetreide anbauen, desto neutraler



IP-SUISSE kauft den grössten Teils ihres Labelbrotgetreides bei der Elnlieferung in die Sammelstelle. Die Produzenten erhalten dann 90 Prozent des zu erwartenden Preises.

wurden die Sammelstellen. Was die Strukturen angeht, so gibt es derzeit 135 Sammelstellen, die IP-SUISSE-Getreide annehmen; in den 1990er-Jahren waren es noch mehr als 200. Diese Konzentration hat dazu geführt, dass die Annahmehonorare sanken. Für uns ist diese Entwicklung grundsätzlich positiv.

Gibt es auch Mühlen, die direkt mit IP-SUISSE-Produzenten geschäften?

Rothen: Ja, das kommt vor. In der Regel sind das Mühlen, die selbst Sammelstellen haben, die Provimi beispielsweise. Diese Mühlen bezahlen den Produzenten bei der Einlieferung den entsprechenden Preis und wir bezahlen dann nur noch die IP-SUISSE Prämie hinzu.

Besteht hier das Risiko, dass die Produzenten tiefere Preise erzielen, zum Beispiel weil sie in Gegengeschäfte mit diesen Mühlen involviert sind?

Rothen: Nein, diese Produzenten könnten ja jederzeit an eine andere Sammelstelle liefern und via IP-SUISSE abrechnen. Meine Beobachtung ist eher, dass die Mühlen, die das IP-SUISSE-Getreide direkt mit den Produzenten abrechnen, diese Produzenten bei der Stange halten wollen, denn es sind ja gerade die Produzenten, die eine Alternative haben.

Inwiefern hat der Einstieg in die Vermarktung die IP-SUISSE verändert?

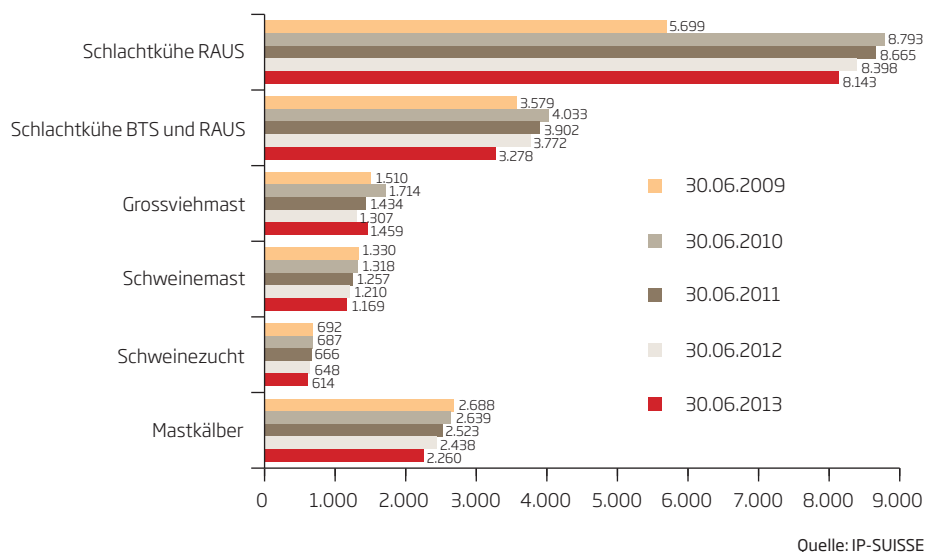
Rothen: Ich würde nicht sagen, dass der Einstieg in die Getreidevermarktung die IP-SUISSE zu dem gemacht hat, was sie heute ist. Unser Verein ist als Fachorganisation entstanden, die die integrierte Produktion als Produktionsmethode fördern und weiterentwickeln wollte - und das sind wir immer noch. Diese Eigenschaft der IP-SUISSE hat sich mit dem Einstieg in die Getreidevermark-



Migros und Hiestand sind die beiden Hauptabnehmer von IP-SUISSE-Brotgetreide.

GUT ZU WISSEN

Anzahl Betriebe IP SUISSE



tung nicht verändert. Was uns allenfalls von anderen bäuerlichen Organisationen unterscheidet, ist, dass wir kein Sprungbrett für eine parteipolitische Karriere bieten. Wir wollen den Händlern und Verarbeitern IP-SUISSE Produkte verkaufen, nicht deren Verhalten in der Öffentlichkeit beurteilen, um der parteipolitischen Profilierung wegen.

Wie kommt es, dass IP-SUISSE bei anderen Produkten nicht auch in die Vermarktung involviert ist?

Rothen: Beim Raps ist die IP-SUISSE insofern in die Vermarktung involviert, als die Florin AG seit Jahren die gesamte IP-SUISSE-Ernte – rund 3'000 t – verarbeitet. Wir vereinbaren mit der Florin AG den Übernahmepreis und die Prämien, die Ernte wird in ein bis zwei Tranchen verkauft und wir organisieren hier auch die Transporte.

Und bei Kartoffeln und Schlachtvieh?

Rothen: Diese Märkte sind mit dem Brotgetreidemarkt nicht vergleichbar. Im Brotgetreidemarkt gab es in den 1990er-Jahren, als der Bund sich zurückzog, ein regelrechtes Vakuum, die Karten wurden neu verteilt. Das war der Grund, weshalb sich die IP-SUISSE dort einen Platz verschaffen konnte. Bei den Kartoffeln und im Schlachtviehbereich hingegen gab es in den letzten 20 Jahren keine vergleichbare Situation des Umbruchs. Hinzu kommt, dass der Getreidemarkt eine saisonale und doch relativ ruhige Angelegenheit ist. Es gibt im Getreidemarkt kein eigentliches Tagesgeschäft.

Wir bewältigen diese Vermarktung mit drei Personen, die nicht einmal ihre ganze Arbeitszeit für das Brotgetreide aufwenden. Beim Schlachtvieh ist die Ausgangslage noch einmal eine ganz andere. Hier gibt es seit Jahrzehnten mehr oder weniger feste Strukturen, das Fleischgeschäft ist ein Tagesgeschäft und es ist viel mehr Geld im Spiel. Wir reden hier von zig Millionen pro Woche und nicht von einem zweistelligen Millionenbetrag pro Jahr. Und im Übrigen ist es ja nicht so, dass die Händlertätigkeit über den Erfolg eines Labels entscheidet. Die

Produktion und die Produktionsplanung sind mindestens so wichtig wie die eigentliche Vermarktung.

Wie sieht diese Produktionsplanung im Fleischbereich aus?

Rothen: Wir wissen zu jedem Zeitpunkt, wie viele Tiere eingestallt werden und wann diese zum Verkauf kommen. Das ermöglicht uns einerseits, die Produktion auf den Betrieben zu steuern, indem wir diese Informationen an die Produzenten weitergeben. Auf der anderen Seite organisieren wir mit den Abnehmern Aktionen, wenn beispielsweise absehbar ist, dass eine grosse Zahl IP-SUISSE-Schweine gleichzeitig schlachtreif wird.

Bei der IPS KUVAG hat die IP-SUISSE einen Fuss im Vermarktungsgeschäft drin?

Rothen: Ja, aber dies war zu Beginn mehr als eine Art Absicherung gedacht. Wer, wie wir, in einen Markt neu einsteigt mit einem Label, auf den wartet ja niemand. Mit der IPS KUVAG hatten wir einen Händler, der IP-SUISSE-Tiere kaufte, wenn die übrigen Händler einen IP-SUISSE-Betrieb gewissermassen im Regen stehen liessen. Allerdings ist es auch nicht ausgeschlossen, dass die IP-SUISSE früher oder später im Bereich Schlachtvieh Einfluss auf die Art der Vermarktung zu nehmen versucht. Zurzeit haben wir aber noch keine konkreteren beziehungsweise umsetzbaren Plänen.

Die Fragen stellte Claudia Schreiber.

GUT ZU WISSEN

Anzahl produzierte Tiere IP-SUISSE

