

Demeter und Hybriden - Stufenweiser Ausstieg?

Obwohl Hybridsorten einen großen Anteil des unter dem Demeter Logo angebauten Gemüses beitragen, ist die Frage nach der Lebensmittelqualität dieser Sorten umstritten. Die bei Demeter anerkannten Qualitätsuntersuchungen decken Mängel der Hybridsorten in Vitalität und Abreife auf. Die meisten der Kunden wissen nichts von dem Dilemma, denn sie sind der Meinung und Überzeugung, mit der Marke Demeter höchste Qualität zu kaufen.

Wenn sie dann erfahren, dass der größte Teil des unter Demeter verkauften Gemüses aus konventioneller Züchtung stammt und es sich (Art-abhängige Ausnahmen) um Hybriden handelt, dann sind sie mehr als entsetzt und fühlen sich – zurecht, denke ich – betrogen. Vor bereits mehr als 20 Jahren untersuchte Ursula Balzer-Graf Hybriden im Vergleich mit samenfesten Sorten mit bildschaffenden Methoden und konnte ungenügende Frucht- und Reifequalität bei Hybriden nachweisen.

In neueren Untersuchungen – ebenfalls mit bildschaffenden Methoden und/oder der Methode der rationalen Bildekräfteforschung und auch der Wirksensorik wird immer wieder auf eine ungenügende Ernährungsqualität von Hybriden hingewiesen. Das Problem und Dilemma ist bei Demeter also seit über 20 Jahren bekannt. Mit dem neuen Werbeauftritt: „Sie essen Vertrauen, Inspiration, Wohlgefühl u.ä.“ wird eine Qualität beworben, die wir jedoch – auf Gemüse bezogen – nicht realisieren.

Ein Demeteranbau mit Sorten aus biologisch-dynamischer Züchtung könnte diesen Anspruch realisieren. Diese Sorten sind anbauwürdig auch wenn sie vielleicht keine Höchstträge realisieren (das gelingt auch nicht bei allen Hybriden). Sie zeichnen sich durch aromatischen Geschmack und Ernährungsqualität aus. Da wir – also Demeter – wissen, dass wir diese Qualität im Gemüsebau mit Hybridsorten in der Regel nicht erreichen, ist es eine Unwahrheit, damit zu werben. Demeter hat sich bisher durch glaubwürdige Werbung – oder eben wenig Werbung – hervorgetan. Das ist jetzt anders, das ist so – in dieser Art - Vertrauen missbrauchend – den Verbrauchern gegenüber, jedoch auch der geistigen Welt – der göttlichen Ordnung gegenüber, die sich bei Unwahrheiten, „faulen Kompromissen“ nicht mehr helfend dazu stellen kann. (Es ist uns auch bekannt, was eine Lüge geistig bedeutet...). Auf die Hilfe von Seiten des Lebendigen sind wir angewiesen.



Rote und Gelbe Bete, Kultursaat

Der „Ball“ der Veränderung liegt bei allen. Bezüglich des Handels kann man sagen, dass man gerne die höchste Qualität haben möchte, aber in der Regel nur zum Durchschnittspreis. Eher selten wird nach dem wirklichen Mehraufwand für den Gärtner gefragt.

Es ist aber schwer einzusehen, wieso gerade der Gärtner, der ein höheres Anbaurisiko, mehr Arbeitsaufwand und weniger Ertrag hat, dies nicht bezahlt bekommen soll. Der Anbau von samenfesten bzw. biologisch-dynamisch gezüchteten Sorten muss bezahlt werden nach Aufwand und nicht nach einem vom Handel imaginierten Obulus. Solange das nicht geschieht, kann der Anbau nicht realisiert werden. Die Kunden würden einen Mehrpreis – für erlebbare – und das ist wäre sie- Qualität bezahlen. Bisher haben sie gar nicht die Chance, überhaupt Qualität aus bio-dynamischer Züchtung zu kaufen (mit wenigen Ausnahmen). Sie können sich also auch nicht positiv dazu äußern.

Der „Ball“ liegt also in der Information – bei Verarbeitung und Handel. Ganz konkret bei einem aktivem Bewerben und Verkaufen. Die Erfahrung zeigt, dass sobald ein Händler begeistert ist, und zum Glück gibt es auch solche, die

Vermarktung von samenfesten Sorten gelingt.

In jedem Fall besteht ein Hemmnis im Handel. Das ist das System des prozentualen Aufschlages, der billige Waren begünstigt und den Handel bei Höherwertigem unverhältnismäßig profitieren lässt.

Aktuell ist es so, dass, wenn ich als Anbauer für mein Gemüse 30 Cent mehr pro kg benötige, der Endverbraucher bis zu 90 Cent mehr auf den Tisch legen muss. Das kann nur akzeptiert werden, wenn die samenfesten Sorten dann auch mit einem dem Verhältnis entsprechenden Mehrengagement verkauft werden.

Nur die Beiträge zum Demeter-Verband zahlen und die teurere Ware ins Regal legen wird bei Grundnahrungsmitteln nicht genügen. Auch der neue hypervvegane Aufstrich wird mit Verkostung eingeführt. Der Kunde kauft, was ihm vom Handel mit Begeisterung angeboten wird, weil er dem Biohandel vertraut.

Aber auch bei Landwirten und Gärtnern ist ein Umdenken notwendig. Eine Fixierung auf optisch einheitliches Aussehen, ist inzwischen als Anforderungen des Handels meist ver-

innerlich. Man scheut Risiko, Herausforderungen und Mehrarbeit, besonders angesichts der Tatsache dann das Ergebnis, das samenfeste Gemüse umgehend vom Handel reklamiert zu bekommen.

Ein Ausstieg aus Hybriden ist unserer Meinung nach sofort möglich. Es gibt anbauwürdige Sorten in allen Segmenten (vielleicht sind Rosenkohl und Chinakohl die einzigen Ausnahmen). Dazu unser Vorschlag: Es dürfen weiterhin Hybriden angebaut werden bei Demeter, aber nicht unter Demeter vermarktet werden. Was als Demeterprodukt auf den Markt kommt, ist aus bio-dynamischer Züchtung. Das ist sofort zu realisieren und keiner muss seinen Anbau ändern, wenn er oder sie es nicht möchte oder kann.

Die Nachfrage ist dann auch wieder in der Lage sein den geeigneten Preis zu generieren. Zur Zeit gibt es einen unfairen Wettbewerb zugunsten der Gärtner, die Hybriden anbauen. Damit fördert Demeter den Hybridanbau, weil diese Anbauer dieselbe Auslobung für ihr Gemüse erhalten wie das Gemüse aus bio-dynamischer Züchtung/samenfesten Sorten.

Vor über 30 Jahren erhielt man das Demeter Logo erst nach mindestens 7 jähriger Umstellungszeit, dann wenn der Betrieb sich als Organismus entwickelt hatte. Davor gab es die bio-dynamische Auszeichnung. Aufgrund von Ifoam hat Demeter diese Praktik beendet und damals viele der jetzigen Spannungen und Probleme angelegt. Der LEH steigt massiv in die Vermarktung ein, d.h. Es ist JETZT der Zeitpunkt etwas zu ändern und nicht erst in 20 Jahren. Wenn sich der LEH daran gewöhnt hat, dass Demeter mit Hybriden „geht“, dann ist das nicht mehr zurück zu drehen. Einen stufenweisen Ausstieg in 20 Jahren anzustreben, kann kein Kunde nachvollziehen, das ist erst recht undurchsichtig. Und es ist „ein Schlag ins Gesicht“ für die Züchtungen, die auf dem Markt sind, denn sie sind anbauwürdig.

Es ist die Kreativität und Assoziativität von Verarbeitung und Handel gefragt, die Preisgestaltung so zu machen, dass 30ct Aufpreis für den Gärtner/Bauern nicht 90ct Aufpreis o.ä. im Endprodukt bedeuten. Und es heißt z.B. auch nicht, dass wenn ein Verarbeiter 10-20ct Aufpreis für Demeter aus biodyn. Züchtung zahlt, er diese Mehrkosten der Produktion allein zahlen muss, sondern wenn jedes Glied der Kette auf 5 ct. Aufpreis verzichtet, könnte der Mehrpreis in der Erzeugung realisiert werden. Es muss eben gewollt und kommuniziert werden. Wenn schon Demeter – dann auch richtig – von der Züchtung an.

Christina Henatsch, Kulturpflanzenentwicklung (Gemüsezüchtung, ein Projekt des Verein Kultursaat.e.V.) Maria Bienert – (Gemüsebau Maria Bienert und Züchtung bei Kultursaat e.V.)

