

«Der Start ist geglückt»

Milchhandel / Robert Bischofberger erklärt, warum Mooh keinen beliebigen Milchpreis auszahlen kann.

Mooh hat im ersten halben Jahr der Geschäftstätigkeit einen Verlust von 607 779 Franken eingefahren. Hat Mooh einen zu hohen Milchpreis ausbezahlt?

Robert Bischofberger: Nein, das sicher nicht. In der Planung war schon klar, dass wir einen realistischen Preis ausbezahlen wollen. Was wir in der Planung nicht berücksichtigt konnten, war die Lücke im Schoggigesetz. Der Anteil, den wir als Lieferanten decken mussten hat mehr gekostet. Und auch der Zusammenschluss und der Umzug hat etwas mehr Aufwand verursacht, als wir das ursprünglich geplant haben.

Trotzdem hat ein Landwirt Mooh kürzlich als Missgeburt bezeichnet. Verstehen Sie den Frust?

Ich verstehe, dass der Landwirt wegen den tiefen Milchpreisen gefrustet ist. Mooh ist aber auf keinen Fall eine Missgeburt. Der Zusammenschluss von Nordostmilch und Miba ist der konsequente Schritt, um die Strategie von Mooh im Sinne der Bauern mit noch mehr Kraft umsetzen zu können.

Mooh handelt etwa einen Fünftel der Schweizer Milch, bezahlte laut SMP-Milchpreismonitor gut 53 Rappen franko Hof. Warum liegt trotz Marktführerschaft kein höherer Milchpreis drin?

Mooh kann den Milchpreis nicht beliebig festlegen, auch wir bewegen uns in einem Markt. Dass der Milchpreis so tief ausfällt, hat zwei Gründe: Erstens hängt der Schweizer Milchpreis vom Weltmarkt ab. Zweitens sind die Verarbeitungsmargen relativ hoch. Da wir in der Schweiz Marktanteile verlieren, führt das zu zusätzlichem Preisdruck.

Mooh hat aber das Ziel, einen überdurchschnittlichen Milchpreis ausbezahlen, nicht erreicht.

Doch! Wenn man die ersten sechs Monate und das SMP-Milchpreismonitoring genau betrachtet, haben wir einen überdurchschnittlichen Preis ausbezahlt. Viel mehr



Robert Bischofberger ist mit dem Start von Mooh zufrieden, wünscht sich aber etwas mehr Wettbewerb im Fettmarkt. (Bild hja)

Und trotzdem verliert man im A-Segment Marktanteile

Ja. Insgesamt verlieren wir in der Schweiz Marktanteile infolge hoher Produktions- und Verarbeitungskosten und Importdruck. Diese Milch wird dann über das B-Segment vermarktet, was tiefere Preise zur Folge hat. Das führt dann zu einem relativ starken Preiskampf im B-Segment.

Mooh hat das Planungs- und das Basismodell. Beim Planungsmodell können Betriebe, die ihre Kühe im Sommer alpen, nicht von den konstanten Preisen profitieren. Warum werden autobahnahe Industriemilchproduzenten bevorzugt?

Bei uns werden autobahnahe Industriemilchproduzenten nicht bevorzugt. Wir haben ein Basismodell, in dem jeder Lieferant den saisonal abgestimmten Milchpreis erhält. Das Planungsmodell dient uns dazu, unsere Milchmengen besser zu planen. Das wiederum dient den Milchbauern. Denn mit der besseren Planung können wir einen leicht höheren Basispreis festlegen, weil wir für unsere Abnehmer ein zuverlässigerer Lieferant sein können.

Ich bin überzeugt, dass das Planungsmodell allen hilft. Es gibt einzelne Alpbetriebe, wo das Planungsmodell nicht möglich ist. Und es gibt auch Berg- und Alpbetriebe, die dabei sind.

Sie sind zufrieden?

Ja. Ein Viertel der Milchproduzenten nutzt das Planungsmodell und produziert dabei einen Drittel der Milchmengen. Auch wir mussten zuerst schauen, wie wir mit dem Planungsmodell umgehen können. Der Start ist geglückt.

Ich bin aber überzeugt, dass nächstes Jahr mehr als 50 Prozent der Bauern auf das Planungsmodell umstellen werden. Wir arbeiten ausserdem daran, das Planungsmodell noch weiter zu verfeinern. Dabei ist denkbar, dass mittelfristig ein grösserer Teil der Produzenten die Herausforderung annimmt.

Interview Hansjürg Jäger

IN ZAHLEN 2 Mia

Menschen essen heute schon regelmässig Insekten, vor allem in Asien und Afrika.

60 Prozent aller Tierarten sind Insekten, es gibt **1 Mio** verschiedene Arten. Über **1900** Arten wären laut der Welternährungsorganisation FAO für den menschlichen Konsum geeignet. **3** Arten sind derzeit in der Schweiz, erstmals in Europa, zugelassen. **3000** frische Grillen ergeben ein Kilo Insekten.

4 Wochen ist die Generationendauer bei den Insekten, sie vermehren sich um den Faktor **10**.

40 Prozent aller Schweizer wären laut Umfragen nicht abgeneigt, Insekten zu probieren, rund **20** Prozent hätten das in den Ferien im Ausland schon gemacht. js



Nach den Snacks sollen Insekten auch als Dessert Einzugs halten. So ist ein Buch mit Praline-Rezepten bereits geplant.

anspruchsvoll»

Lohnt sich denn das wirtschaftlich, sind Insekten günstiger als Poulet oder Schweinefleisch?

Nein, keineswegs. Das sind heute noch viel teurere Lebensmittel. Ein Kilo Mehlwürmer kostet in der EU mindestens 30 Euro, Grillen 120, Heuschrecken 160 Euro, es können aber auch mehrere Hundert Euro sein. In der Schweiz rechnen wir heute mit Produktionskosten, die sogar drei- bis fünfmal höher sind. Da ist eben vieles Handarbeit, und wir sind erst am Anfang. Bis zur industriellen Massenproduktion mit Tausenden von Tonnen wird es noch viele Jahre dauern. Die Schweizer Fleischproduzenten haben also noch keine preisliche Konkurrenz zu befürchten.

Wie erklären Sie sich das grosse Interesse der Medien

rund um die Bewilligung von Insekten als Lebensmittel?

Das Thema polarisiert enorm. Entweder ist man offen für den Konsum von Insekten, oder man ekelt sich und verabscheut und negiert das grundsätzlich. Es gibt kaum eine neutrale Haltung. Die Erwartungen sind auch sehr hoch, weil schon so viel berichtet wurde. Andererseits gibt es derzeit noch gar keine Produkte auf dem Markt. Die Euphorie könnte also auch zur Ernüchterung werden.

Interview Josef Scherer

Urs Fanger ist Geschäftsführer der Entomos AG, Grossdietwil, welche zur Andermatt Holding gehört. Die Gruppe hat 30 Jahre Erfahrung mit Insektenzucht.

Weitere Informationen: www.entomos.ch



(l.), und Philipp Wiprächtiger, GmbH auf Snacks mit Insekten.

AG der Andermatt Holding oder der Fleischverarbeiter Wiprächtiger AG aus Hergiswil am Napf LU. Entwickelt werden vor allem Snacks aus Insekten.

Die Produkte stehen kurz vor der Markteinführung, vor allem in der Gastronomie sehen die beiden Chancen. Wiprächtiger, selber auch Mitinhaber des gleichnamigen Fleischverarbeitungsbetriebes mit 20 Mitarbeitern, rechtfertigt sein Engagement, welches der Diversifizierung diene, zumal der Fleischmarkt immer schwieriger und kleiner werde. Er wolle aber sicher nicht die eigene Fleischproduktion konkurrenzieren, betonte Wiprächtiger gegenüber der Bauernzeitung. Die «In-Snekt»-Produkte seien auch kein Fleischersatz, vielmehr sollen neue, nachhaltige Lebensmittel mit regionalem Bezug angeboten werden. Verwendet werden deshalb als Basis ungenutzte Nebenprodukte wie Ziger, Soja- oder Sonnenblumenpresskuchen, ergänzt mit Insekten. Langfristig denkt Wiprächtiger aber sehr wohl an die Ressourcenschonung. «In einigen Generationen werden wir zur Ernährung der Bevölkerung auf dieser Welt auf neue Proteinquellen neben Fleisch angewiesen sein.» js



Auszeichnung für Sorge-Chrattä und Pastor Schütz

Anlässlich der Landwirtschaftskammer der Schweizer Bauernverbände wurde am vergangenen Freitag der Prix Agrisano vergeben. Der Verein Bäuerlicher Sorge-Chrattä und der 68-jährige Pastor Pierre-André Schütz wurden für ihr uneigennütziges und soziales Engagement geehrt. Die Wahl fiel dementsprechend aus, «weil sie sich seit

vielen Jahren für Bauern in Not einsetzen», betonte Jurypräsidentin Christine Bühler in ihrer Laudatio an der Preisübergabe in der Hauptstadt. Auf dem Bild zu sehen sind (vorne, v. l. n. r.): Francis Egger, Präsident der Agrisano-Stiftung, Christine Bühler, Jurypräsidentin, Pierre-André Schütz, Preisträger in der Kategorie «Natürliche Perso-

nen», Lydia Fässler-Ulmann, Berta Amgarten, Annemarie Wyrsch und Inge Schmid vom Bäuerlichen Sorge-Chrattä, Preisträgerinnen in der Kategorie «Juristische Personen»; (hinten): Ueli Tobler, Mitglied der Jury, sowie Christian Scharpf, Geschäftsführer der Agrisano-Stiftung.

Bild zVg/Text pd