

Warum Biofleisch so viel teurer ist

Der Preisunterschied zwischen konventionell hergestelltem Fleisch und solchem aus tierfreundlicher Produktion ist riesig. Das macht den Tierschutz stutzig.



Das Tierwohl hat seinen Preis: Glückliche Schweine auf einem Bauernhof in Freilandhaltung. Foto: Melanie Duchene (Keystone)

Man nehme zwei Stück Hinterschinken, je ein Kilogramm. Das eine Stück kostet 49 Franken. Das andere 19.75 Franken. Der Unterschied: Das teurere Stück ist bio, das billigere stammt aus konventioneller Haltung. Es ist ein Beispiel aus dem Fleischregal von Schweizer Detailhändlern, es illustriert vor allem eines: Die Preisunterschiede sind beträchtlich. Das hat den Schweizer Tierschutz (STS) stutzig gemacht. Und weil der Verkauf von tierfreundlich produziertem Fleisch, von Bio- und Labelfleisch wie Naturafarm oder Terrasuisse seit längerem stagniert, hat der STS eine Studie verfasst.

Darin steht, dass nachhaltig hergestelltes Fleisch im Markt preislich unattraktiv positioniert sei, dass Detailhändler bei den tierfreundlichen Fleischprodukten deutlich höhere Preise verlangen und diejenigen vom konventionellen Fleisch künstlich tiefhalten würden. Und dass vor allem die Bauern nicht proportional an diesem Markterfolg beteiligt seien. «Wir wollen dem entgegenreten und eine Debatte auslösen», sagt Stefan Flückiger, Geschäftsführer Agrarpolitik des STS.

Das Beispiel Rindsplätzli

Der STS hat im Dezember 2019 verschiedene Fleischstücke anonymisierter Detailhändler auf ihrer Wertschöpfungskette analysiert. Zum Beispiel das Rindsplätzli. Der Bauer bringt sein Biorind für 11.70 Franken/kg zum Metzger. Der Grossverteiler zahlt darauf dem Metzger 23.15 Franken/kg für das Schlachten und Zerlegen des Biorinds und verkauft es schliesslich dem Kunden für 57.50 Franken/kg. Im Vergleich: Für das konventionell produzierte Rindsplätzli erhält der Bauer 9.50 Franken/kg, der Grossverteiler zahlt dem Metzger 19.02 Franken/kg und verkauft es für 34.70 Franken/kg.

«34.70 Franken oder 57.50 Franken – welches Stück Fleisch kauft der Konsument?», fragt Flückiger. Eine rhetorische Frage, deren Antwort die Ernährungspsychologie kennt. Vor dem Einkaufsregal brechen oftmals Prinzipien zusammen. Der Zeitgeist

Christian Zürcher
Redaktor Seite Drei & Analyse
@suertscher 08:52

Die Reaktion der Detailhändler

Diese Zeitung fragte die untersuchten Detailhändler (Coop, Migros, Denner, Aldi und Lidl), ob sie künftig die Preisunterschiede verringern wollen. Coop antwortet: «Wir verdienen unter dem Strich an Label- und Biofleisch nicht mehr als an konventionellem Fleisch.» Denner, das kein Biolabel führt, will auch künftig hochwertiges Fleisch zu attraktiven Discountpreisen anbieten. Lidl wiederum möchte sein Fleisch weiterhin zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten, ähnlich wie Aldi und Migros, die zusätzlich die höheren Produktionskosten von Labelfleisch hervorhoben. (czu)

Artikel zum Thema

Öko-Label nimmt keine neuen Bauern mehr auf



Der Zeitgeist verlangt verantwortungsvolles Essen von Fleisch. Doch in Wirklichkeit entwickelt sich der Absatz von Fleisch aus tierfreundlicher Haltung schleppend. [Mehr...](#)
ABO+ Christian Zürcher . 13.01.2020

Das Fleisch bleibt schwach

Kommentar Karnivoren reden ihren Konsum gerne schön. [Mehr...](#)
Beat Metzler. 23.01.2020

Die Redaktion auf Twitter

Stets informiert und aktuell. Folgen Sie uns auf dem Kurznachrichtendienst.

@tagesanzeiger folgen

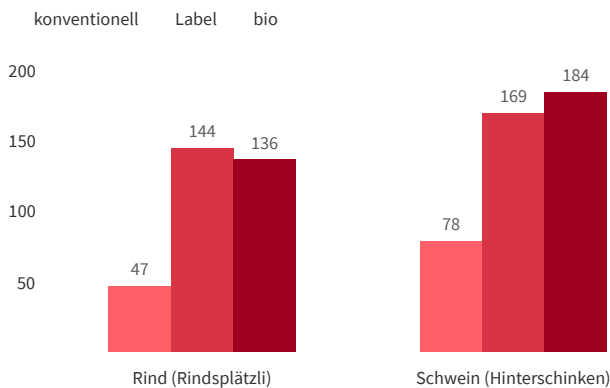
Blog

mag für verantwortungsvollen Fleischkonsum sprechen – und doch entscheidet bei den meisten der Preis.



Höhere Margen bei Labelprodukten

Die durchschnittlichen Bruttomargen der Grossverteiler, in Prozent



Grafik: niz • Quelle: Schweizer Tierschutz • [Daten herunterladen](#)

Flückiger findet die Preisdifferenzen in den Läden «schlicht nicht nachvollziehbar». Er nennt sie «eine Marktverzerrung». Einen Grund dafür hat er im Konkurrenzkampf um das konventionelle Fleisch gefunden, angefeuert von Discountern wie Denner, Lidl und Aldi. «Da haben wir Kampfpreise. Das ist richtiggehendes Dumping, und zwar auf Kosten der Tiere», sagt er und verweist auf Bruttomargen bei konventionellen Produkten von 12 Prozent. «Das kann niemals aufgehen.»

Mit dem gegenseitigen Unterbieten steigt die Preisdifferenz zum tierfreundlich produzierten Fleisch. Flückiger will darum die Preisunterschiede verringern. Er fordert einerseits von den Detailhändlern mehr Transparenz und möchte andererseits, dass sie auf Tiefstpreise verzichten und die konventionellen Fleischprodukte verteuern, um die Label- und Bioprodukte attraktiver zu machen. Zusätzlich erwartet er vom Staat, dass dieser in der Agrarpolitik lenkend eingreift.

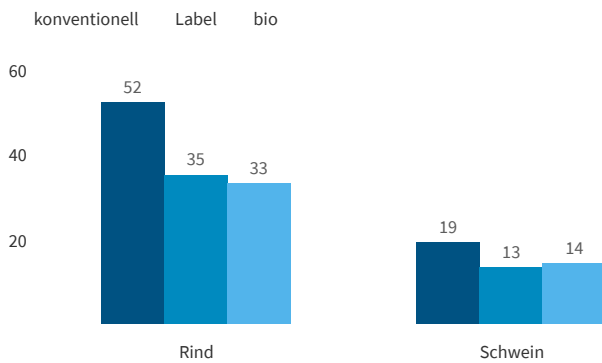
Die Abwertungseffekte

Allerdings gibt es objektive Gründe für die Preisunterschiede. Das sagt Manfred Bötsch, er war einst Geschäftsleitungsmitglied der Migros-Fleischverarbeiterin Micarna, vorher Direktor des Bundesamts für Landwirtschaft. Bötsch hält fest, dass im Detailhandel immer wieder Fleischabwertungen stattfänden, weil längst nicht alles tierfreundlich produzierte Fleisch als Labelprodukt verkauft werden könne. Es werde darum abgewertet und als konventionelles Fleisch zu tieferen Preisen verkauft. «Das ist leider unumgänglich, weil Fleischstücke wie das Filet oft stärker nachgefragt werden als die anderen», sagt Bötsch.

Um diese Abwertungen zu kompensieren, heben die Detailhändler den Preis. Ebenfalls preissteigernd wirken höhere Werbe- und Aktionsaufwände für die Labelprogramme sowie wertigere Verpackungen. «Aber», sagt Bötsch, «und das ist halt auch Fakt und legitim: Die Detailhändler wollen die erhöhte Zahlungsbereitschaft der Label- und Biokäufer nutzen.»

Die Bauern profitieren nicht

Produzentenanteil in Relation zum Verkaufspreis bei Grossverteilern, in Prozent



Grafik: niz • Quelle: Schweizer Tierschutz • [Daten herunterladen](#)

Bötsch findet eine Diskussion über die Preisunterschiede wichtig, fragt sich aber, ob der Weg des Schweizer Tierschutzes der richtige sei. Insbesondere der Gedanke, dass die konventionellen Produkte teurer werden sollen. «Wenn man das zu Ende denkt, würden künftig für die Bauern die Anreize steigen, wieder vermehrt konventionell zu produzieren», sagt er, «das kann wohl nicht das Ziel sein.» Bötsch plädiert daher für Geduld, da sich die Nachfrage nach Labelprodukten langsam, aber immerhin kontinuierlich entwickle. Mit steigendem Marktanteil werden auch die Preisdifferenzen kleiner und damit die Labelprodukte attraktiver.

Das Vorpreschen des Schweizer Tierschutzes hat eine Nebengeschichte. Am liebsten wäre er mit landwirtschaftlichen Organisationen an die Öffentlichkeit gegangen, wie IP Suisse, von der die Terrasuisse-Produkte stammen, und Mutterkuh Schweiz, das die Naturafarm-Linie produziert. Doch diese wollten nicht. Sie möchten die Diskussion mit den langjährigen Partnern, den Detailhändlern, intern und nicht öffentlich führen. Eine andere Interpretation: Sie fürchten die Reaktion ihrer Abnehmer und wollen sie nicht verärgern.

Erstellt: 05.03.2020, 19:53 Uhr

Ist dieser Artikel lesenswert?

Ja

Nein