



Preisabsprachen

„Zurzeit geht es sehr gesittet zu“

Trotz Zielpunkt-Pleite sei die steigende Marktmacht der großen Handelsketten nicht zu fürchten, meint Bioexperte Werner Lampert. Die Kartellbehörde greife heute stärker durch als früher. Er kritisiert den Onlinevertrieb von Lebensmitteln und glaubt nicht, dass TTIP in einer Form kommt, die die Konsumenten ablehnen. 2



Biopionier Werner Lampert stellt Herstellern ein gutes Zeugnis aus.

Im Interview: Werner Lampert, Bio-Pionier und Entwickler der Bio-Marken Ja!Natürlich und Zurück zum Ursprung

„Wir werden ahnungslos gehalten“

Bio-Pionier Werner Lampert spricht im Interview über die Zielpunkt-Pleite, TTIP, die Qualität heimischer Lebensmittel und sein derzeitiges Lieblingsprojekt: ein Kuh-Buch.

WirtschaftsBlatt: Die Konzentration im Lebensmitteleinzelhandel wird nach der Zielpunkt-Pleite zunehmen. Müssen wir uns vor der Marktmacht der großen Ketten immer mehr fürchten, Stichwort Preisabsprachen?

Werner Lampert: Die Kartellbehörde ist enorm tätig. Wenn ich denke, wie das früher war, geht es zurzeit sehr gesittet zu. Die einzig wirkliche Macht haben die Konsumenten, sie entscheiden, wo sie einkaufen. Es gibt heute auch viel mehr Transparenz als früher. Wenn ein Kartellverfahren läuft und jemand 30 Millionen € Strafe zahlen muss, dann weiß der Konsument Bescheid.

Im Zuge der Verhandlungen über das Freihandelsabkommen mit den USA, TTIP, wird viel über die Qualität von Lebensmitteln diskutiert. Ist diese in Gefahr, wenn TTIP kommt?

Es ist eine große Eigenart, dass die Türen verschlossen sind und die Bevölkerung keine Ahnung hat, worüber sie verhandeln. Es wäre gut, die Leute zu informieren, was sie vorhaben. Es wissen nicht einmal die Abgeordneten in Brüssel oder die Regierungen, was da verhandelt wird. Sie sollten anfangen, die Türen zu öffnen, dann kann man entscheiden, was das ist. Jeder, der jetzt darüber redet, hat keine Ahnung. Wir werden ahnungslos gehalten. Ich weiß nicht, ob das etwas aussagt. Aber wenn etwas kommt, was wir nicht wollen, wird das nicht durchgehen. Das kann keine Regierung durchsetzen, wenn sie wiedergewählt werden will.

Nach dem HCB-Skandal im Kärntner Görtschitztal wurde dort jetzt auch Asbest auf einem Acker gefunden. Sind diese Probleme Einzelfälle, oder steht es um unsere Umwelt schlechter als wir denken?

Was in der Welt an Emissionen passiert, löst sich nicht in nichts auf. Wir dürfen uns nicht der Illusion hingeben, dass das nicht auf uns zurückfällt. Aber das in Kärnten ist ein Einzelfall, da haben alle Kontrollen und Auflagen versagt.

Lebensmittel werden zunehmend online gekauft. Verlieren wir dadurch nicht den Bezug dazu?

Lebensmittel einkaufen ist ein emotionales Erlebnis. Stellen Sie sich vor, Sie gehen in ein Käsegeschäft, all diese Düfte. Da kauft man anders ein, das ist eine erotische Stimmung. Wenn wir Lebensmittel digital kaufen, kann das zu einer Beziehungsarmut führen. Da treten wir nicht mehr in Kontakt mit unseren Sinnen.

Von Unternehmen werden jährlich Tonnen an Lebensmitteln weggeworfen, auch wenn das versucht oder nicht zugegeben wird. Muss man das hinnehmen?

Das ist eine moralische Frage.



Trotz des HCB-Skandals und zahlreicher Lebensmittlerückrufe: Die heimische Lebensmittelproduktion sei erstklassig, meint Bioexperte Werner Lampert.



Eine Frage der Ethik. Wenn man Respekt vor der Natur und den Tieren hat, wird man achtsam mit Lebensmitteln umgehen. Ich glaube, Bio-Produkte werden weniger oft weggeworfen. Da zählt man mehr dafür, da wird achtsamer damit umgegangen.

Stichwort Bio-Produkte. Wie entwickelt sich Ihre Marke Zurück zum Ursprung?

Wir sind verdammt gut unterwegs. Ich denke schon, dass das eine Erfolgsgeschichte ist – für den Markt und für uns. Wir zahlen in Österreich die besten Preise für Heumilch. Die Bauern haben lange Verträge, bis zum Jahr 2020. Wir gehen andere Wege bei Absatzsicherheit und Preissicherheit.

Wie viel zahlen Sie pro Liter Milch, und wie viel wird herkömmlich gezahlt?

Wir zahlen 48,6 Cent netto pro Liter Heumilch, branchenüblich sind 30 Cent netto pro Liter. Wir

Zielpunkt

Pfeiffer strukturiert seine Einzelhandelssparte neu

Bereits vor der Pleite von Zielpunkt hat Konzernmutter Pfeiffer mit dem Umbau seiner Handelsdivision begonnen.

WIEN. Die Zielpunkt-Mutter Pfeiffer dürfte nicht erst seit der Pleite der Tochter an einer Neuausrichtung des Konzerns gearbeitet haben. Wie aus dem Firmenbuch hervorgeht, wurden Anfang und Mitte November Manager von Zielpunkt in anderen Unternehmen der Gruppe als Geschäftsführer eingetragen. Darunter sind

haben überall einen ziemlich guten Preis. Unser Sortiment ist breiter geworden, wir haben an die 400 Produkte. Und jetzt erobern wir den Fleischmarkt. Wir haben früher Fehler gemacht, aber jetzt haben wir das richtige Sortiment. Schweinefleisch geht nicht, da ist der Preisabstand zu groß – mehr als das Doppelte. Huhn geht gut, jetzt haben wir auch Rind. Wir sind zufrieden. Wir legen das Augenmerk stärker auf Regionalität und Tierwohl.

Es gibt viele Produktrückrufe, fast einen wöchentlich. Ist das ein Zeichen, dass in der Lebensmittelindustrie etwas schiefläuft?

Nein, wir haben viele Gründe, stolz zu sein. Es gibt immer wieder ein Haar in der Suppe, aber wir haben eine erstklassige Produktion.

Sie haben ein Buch über Kühe herausgebracht, über ursprüngliche Rassen. Wie kamen Sie darauf?

Die Idee zu einem Kuh-Buch

”

Die Kartellbehörden sind enorm tätig. Wenn ich denke, wie es früher war, geht es heute gesittet zu.

Werner Lampert
Gründer Zurück zum Ursprung

hat mich schon seit Jahrzehnten begleitet. Heute werden Kühe als hochgezüchtete Leistungsträger gesehen, was dem Rind ursprünglich anhaftet, braucht der Mensch nicht mehr, nur Milch und Fleisch. Aber was ist ein Rind darüber hinaus? Deshalb habe ich mir die indigenen Rinder angeschaut. Am meisten tut China für indigene Rinder, am wenigsten tut Amerika. Amerika ist offenbar ein Land ohne Zukunft, denn mit dem Klimawandel werden hochgezüchtete Kühe nicht überleben. China rüstet für die Zukunft.

Was können indigene Rinder, was hochgezüchtete nicht können?

In der Mongolei gibt es eine Rasse, die 100 Grad Celsius Temperaturunterschied verträgt. In Zukunft werden wir auf solche Rinder zurückgreifen müssen, denn der Klimawandel wird sich durch Extreme auszeichnen, und da brauchen wir diese Viecher. Die FAO (Erährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen, Anm.) setzt auf indigene Tiere, damit wir in Zukunft etwas zu essen haben.

Welche Länder sind führend in Europa?

Die Schweiz ist gut, viel machen die Spanier, die haben eine unglaubliche Vielfalt und Leidenschaft für indigene Viecher. Aber noch nie habe ich so eine Begeisterung gesehen wie in Frankreich. Da ist das kein Randphänomen von ein paar Verrückten, sondern ein Massenphänomen.

THOMAS PRESSBERGER
thomas.pressberger@wirtschaftsblatt.at

Shitstorm gegen Spar

Der Lebensmittelkonzern

Spar hat am Donnerstag bekannt gegeben, den Verkauf von Halal-zertifiziertem Fleisch wieder einzustellen. Dies geschehe „aufgrund der unbegründeten Vorwürfe und der überhitzten Facebook-Diskussion“, so das Unternehmen. Als Nahversorger sei man „traurig und schockiert“ über den Tonfall der Diskussionen, ziehe aber dennoch die Konsequenzen. Man habe „den Umsatz gegen den Imageschaden abgewogen“, heißt es.

In den sozialen Medien tobt seither ein erbitterter Kampf von Befürwortern und Gegnern des Spar-Rückziehers. Beim Mitbewerber Rewe hält man trotz Anfeindungen und Kritik an Halal-Produkten fest. (apa/sog)

etwa Unimarkt oder die Pfeiffer Großhandels GmbH (Nah & Frisch). Offiziell heißt es dazu: „Wir sind gerade dabei, die Einzelhandelsdivisionen von Pfeiffer unter ein Dach zu bringen. Ziel ist es, mit dem neuen Wirtschaftsjahr, das am 1. März 2016 beginnt, die zukünftige Einzelhandelsstruktur zu realisieren. Dazu wurde eine Viergeschäftsführung eingesetzt.“

Immo-Deal war Bumerang

Indes wurden auch nähere Details zum Immo-Deal vor der Zielpunkt-Pleite bekannt: Wie be-

richtet hatte Pfeiffer insgesamt 74 Gebäude mit Zielpunkt-Filialen übernommen. Dadurch sollte die Tochter Zielpunkt von drückenden hohen Mieten befreit werden.

Doch dann kam die Pleite dazwischen und der gemeinte Immo-Deal verkehrte sich ins Gegenteil. Pfeiffer: „Nach der Zielpunkt-Insolvenz stehen wir vor der Herausforderung, den Schaden aus dem Erwerb, der eigentlich der Verbesserung der Mietkostensituation bei Zielpunkt hätte dienen sollen, durch Maßnahmen im Immobilienportfolio zu reduzieren.“ (jai)