



Staat will Geld für Äpfel aus dem eigenen Garten

Thomas E. Banning

Ls war einmal in einem fernen Land. Jens war Landwirt aus Leidenschaft, hatte früh den Hof der Eltern übernommen und mit vielen Umstellungen begonnen. Zum einen ging es ihm um Modernisierung und Wirtschaftlichkeit, zum anderen wollte er möglichst naturnah bleiben mit seiner Produktionsweise. Seine neuen Maschinen und Gebäude kosteten viel Geld, das in den folgenden Jahren zurückverdient werden musste, zudem waren die Zinsen an die königliche Bank für die größtenteils geliehenen Gelder aufzubringen. Anna, seine Frau, die er bei der Ausbildung auf einem der seltenen Biohöfe des Landes kennen gelernt hatte, war gerne mit ihm auf den Hof gezogen. Gerade wenn es um den naturnahen Anbau von Gemüse und die Viehhaltung ging, war sie in ihrem Element.

„Hühner ohne Platz und im Halbdunkel dahinvegetierende Sauen, das gibt’s bei mir nicht. Jedes Tier hat ein Recht auf ein tierisch gutes Leben“, pflegte sie zu sagen. Und da der König vor kurzem ein Gesetz erlassen hatte, das den Lebensmittelfabriken vorschrieb, Bioprodukte von Landwirten zu einem vorher festgelegten Preis vorrangig aufzukaufen und zu verarbeiten, sollte sich das auch rechnen lassen, meinten die beiden. Schade nur, dass die Bioprodukte anschließend von den Fabriken nicht als solche zubereitet und verkauft wurden. Die Bio-Ware wurde mit der eingekauften Ware von konventionellen Höfen in der Lebensmittelproduktion zusammengeworfen. Doch der König hatte den Lebensmittelbetrieben erlaubt, ihren Endkunden mitzuteilen, wie hoch durchschnittlich der Anteil der eingekauften Bioprodukte war – und damit also rechnerisch auch der Bioanteil an den Lebensmitteln. Sicher wichtig, um den Bürgern zu verdeutlichen, was sie an Verbesserung erhielten für den geringen Mehrpreis, den die Bioprodukte auslösten.

Denn dass Biolebensmittel anfangs etwas teurer waren als konventionelle, das war kein Geheimnis. Der Verzicht auf Pestizide und Düngemittel und die aufwändigere Bodenbearbeitung sorgten für höhere Kosten im Betrieb, dazu kamen die Abschreibungen und Zinsen. Dagegen konnten die großen konventionellen Betriebe billiger produzieren, weil einige der von ihnen verursachten Kosten von ihnen nicht zu tragen waren, wie die Reinigung des allgemeinen Trinkwassers von Hormonrückständen oder Pestiziden. Außerdem, weil sie die Gebäude und Maschinen schon seit langem abgeschrieben und finanziert hatten. Deshalb der weise Beschluss des Königs, den neuen Biobetrieben zumindest als Anlauffinanzierung feste Preise für die Ware zu garantieren. Das Wetter war schon unberechenbar genug, ohne irgendeinen festen Kalkulationsbestandteil hätte niemand in neue Höfe investieren und Banken keine Darlehen geben können.

Auf den Tisch kam bei Jens und Anna vorwiegend, was der Hof hervorbrachte. Auch für ihre Besucher, die das gute Essen sichtlich genossen. „Kannst du mir nicht was verkaufen von deinen frischen Eiern und den Äpfeln? Das schmeckt einfach besser als vom Supermarkt“, wurde Anna zunehmend gefragt. Anna sah es gerne, wenn Besucher etwas mitnahmen und dafür Geld daließen, das half, über die Runden zu kommen. Warum konnte man nicht häufiger etwas verkaufen an Leute, die die Qualität zu schätzen wussten? Schon wenige Wochen später hatte ihr Mann ihr auf dem Hof einen kleinen Laden eingerichtet. Sie beschrieb Tafeln mit ihren aktuellen Angeboten an Gemüse, stellte diese an den Weg vor dem Haus und schon bald war aus dem vorsichtigen Start ein gut laufender Hofladen geworden. ▶

Die Wege der Stromvermarktung im Vergleich zu den Wegen der Biogemüse-Vermarktung



Der Eigenverbrauch von Strom entspricht dem Verbrauch der eigenen Erzeugnisse in der eigenen Familie



Direktverkauf über die eigene Leitung ohne Berührung des öffentlichen Stromnetzes entspricht dem Verkauf vom eigenen Biogemüse vom Hof

Neben Jens und Anna waren inzwischen weitere kleine Landwirte dazu übergegangen, sowohl Bioprodukte anzubauen, als auch diese teilweise direkt zu verkaufen. Der Schatzkanzler des Königs hatte Angst, dass ihm dadurch Steuern verloren gehen könnten. Also erließ der König ein neues Gesetz und regelte, dass Direktbelieferung ab Hof genauso erlaubt sei wie der Eigenverbrauch, dass aber die Steuern darauf dem König zustehen würden. Kein Problem für Anna, sie führte nun monatlich die Steuern ab, und auch kein Problem für die Kunden, denn die Produkte waren auch so nicht teurer als im Supermarkt, dafür aber besser.

„Warum warten wir, bis Kunden zu uns in den Laden kommen“, fragte sich Anna eines Tages. „Weshalb kann ich meine Bioprodukte nicht im Laden oder auf dem Markt anbieten, so dass sie noch mehr Kunden kaufen können?“ Auf dem Markt wie in den Supermärkten wurden die üblichen Produkte der Agrarindustrie angeboten, also Lebensmittel, die zwar einen Teil an Bioprodukten enthielten, aber wo ein Kauf von reinen Biolebensmitteln nicht möglich war. „Wenn wir da unsere Ware anbieten können, dann wissen die Kunden ganz genau, wo sie herkommt und was drin ist. Sie werden uns mehr Vertrauen schenken als den Agrarkonzernen und gerne bei uns kaufen.“

Nach einigen Gesprächen mit den Beamten des Königs waren die Voraussetzungen geklärt – von nun an konnte Anna einen Stand auf dem Markt aufschlagen und die Produkte vom Hof – und bald auch weiteren befreundeten Höfen, die selbst nicht auf dem Markt anbieten wollten – an die Städter verkaufen. Schnell wurde klar: Die Kunden wollten gute Ökoprodukte von Betrieben, die sie kannten, dafür zahlten sie auch gerne etwas mehr. Dass die Produktion an Ökoprodukten stetig anstieg und das Angebot an Produkten aus der Lebensmittelindustrie zunahm, die einen

bestimmten Anteil an Bioprodukten enthielten, das konnte man zwar nachlesen, aber: Wenn man als Kunde schon Wert legt auf gesunde Ernährung, warum sollte man sich mit Produkten zufrieden geben, in denen immer noch 80 Prozent konventionelle Ware steckt?

Schon bald verkauften Jan und Anna fast alle ihre Produkte über ihren Hofladen und über den Marktstand. Und außer ihnen gelang das immer mehr kleinen Landwirten, die auf das gleiche Konzept einer Öko-Direktversorgung setzten. Mit der Folge, dass die konventionellen Anbieter auf ihren Waren sitzen blieben und diese nun zu immer günstigeren Preisen anboten. Und nachdem auch das nicht half, den Zuwachs der Bioprodukte einzudämmen, gingen die Fabrikdirektoren zum König und überzeugten ihn, ein neues Gesetz zu erlassen.

Ab sofort durften Anna und die anderen Bioanbieter nur noch Samstagmittag für eine Stunde auf den Markt gehen und Vorabbestellungen von Waren bei ihnen wurden verboten. Die konventionellen Anbieter durften weiterhin die Vorabaufträge annehmen und beliefern, das, was so nicht verkauft werden konnte aus ihrer Überproduktion, konnten sie dann immer noch zeitgleich mit den Biobauern am Samstagmittag am „Spotmarkt“ anbieten. Da immer mehr Bioprodukte und übrig gebliebene Standardprodukte an diesem nur kleinen Markt verkauft werden mussten, fiel der Preis dort weiter und immer weiter. Was dazu führte, dass immer mehr Hausfrauen, Gaststätten und Lebensmittelbetriebe unter der Woche ihre Aufträge zurückhielten oder nur zu deutlich niedrigeren Preisen vergeben wollten, weil sie ja höchstwahrscheinlich am Spotmarkt viel billiger kaufen konnten. Woraufhin die konventionellen Agrarbetriebe noch mehr Überschüsse am Samstagmittag verkaufen mussten und noch schlechtere Ergebnisse erwirtschafteten.



Eine regionale Grünstromlieferung entspricht dem Verkauf der Waren auf dem Wochenmarkt in der nächstgelegenen Stadt



Eine Direktvermarktung nach geltendem EEG entspricht dem Supermarktverkauf von Waren unterschiedlichster Quellen

Mehr Produktion an Bioware und kaum Rückgang in der Produktion der konventionellen Ware – das führte zu Überproduktion. Da sie ihre Produktion nicht weiter drosseln wollten, gingen die Fabrikbesitzer wie folgt vor: Sie erklärten der königlichen Presse immer wieder, dass nun ja bewiesen sei, dass Ökoprodukte nichts Wert seien, man sehe es ja am Marktpreis Samstagmittag, das Zeug sei wertlos und deshalb nicht weiter zu nutzen. Und sie gingen zum König und überzeugten ihn, ein weiteres Gesetz zu erlassen:

1. Ökoprodukte dürfen grundsätzlich nur am Spotmarkt und dort an die Lebensmittelkonzerne verkauft werden. Direktverkäufe an Endkunden werden mit Strafe belegt.
2. Großunternehmen und Lebensmittelkonzerne dürfen am günstigen Spotmarkt einkaufen, weitere Kosten haben sie nicht zu tragen.
3. Alle Bürger und Kleinbetriebe dürfen nicht am Spotmarkt kaufen, sie müssen ihre Lebensmittel wieder über die großen Fabriken kaufen und sie müssen die Ausgleichskosten tragen, die sich aus dem früher mal zugesagten Preis für Bioprodukte und dem aktuellen Spotmarktpreis ergeben – auch für die Großabnehmer.
4. Alle Biobauern erhalten weder für die selbstverbrauchten, noch die im Hofladen direktverkauften Produkte die ehemals garantierten Preise für Bioprodukte, dennoch müssen sie für die selbstverbrauchten Produkte zukünftig einen Teil der Ausgleichskosten und für die im Hofladen verkauften Produkte die vollständigen Ausgleichskosten bezahlen, die die Bürger für den Einkauf bei den Lebensmittelkonzernen zusätzlich zu den Preisen, die dort angeblich auf Basis der Spotmarktpreise kalkuliert wurden, anfallen.

Und die Moral von der Geschichte: Mach dir keine Gedanken, wie du das Leben für dich und deine Mitbürger verbessern kannst – wenn's den Konzernen nicht passt, wird der König schon dafür sorgen, dass dein Erfolg eingebremst wird.

Grünstrom statt Graustrom

Stellen Sie sich vor, in Deutschland gäbe es wie im Märchen keine gekennzeichneten Bioprodukte mehr im Laden zu kaufen. Ein Skandal? Richtig. Genau das passiert derzeit im Ökostrom-Markt. Im ganzen Land sind die Erfolge der Energiewende zu sehen: Windparks, Solar- und Biogasanlagen und neuere Wasserkraftwerke. Viele Verbraucher möchten sauberen Strom gezielt aus diesen Anlagen beziehen. Jedoch, sie können es bald nicht mehr. Denn im Zuge der sogenannten „Energiewende-Reform“ von Energieminister Gabriel wird das einzige Modell, das bislang eine Vermarktung des EEG-Stroms an Endkunden ermöglicht, gestrichen. Was bleibt, ist die Vermarktung am Spotmarkt der Strombörse, wo der Ökostrom zusammen mit Strom aus Kohle- und Atomkraftwerken zu „Graustrom“ vermischt wird. NATURSTROM will das nicht hinnehmen und hat deshalb gemeinsam mit anderen Ökostromanbietern das Ökostrom-Markt-Modell entwickelt. Es ermöglicht Ökostromanbietern, Stadtwerken und Bürger-Energiegesellschaften, Ökostrom aus hiesigen, EEG-vergütungsfähigen Kraftwerken direkt und transparent an Endverbraucher zu liefern. Es entlastet das EEG-System und somit die Allgemeinheit der Stromkunden und fördert die Systemintegration von schwankendem Wind- und Sonnenstrom. Mehr Informationen finden Sie auf www.oekostrom-markt-modell.de oder auf unserem [energiezukunft-Online-Portal](http://www.energiezukunft.eu/oekostrom) (siehe auch folgende Seite) www.energiezukunft.eu/oekostrom und www.energiezukunft.eu/meinung-der-woche/waer-geht-er-hin-der-oekostrom-von-nebenan