

«Kunden wollen alles aus einer Hand»

Im Sommer stieg Biobauer Ueli Steiner aus dem aargauischen Schlossrued als Geschäftsführer in die bio.inspecta ein. Er ersetzt Frank Rumpe, der die Kontroll- und Zertifizierungsfirma verlassen und in der russischen Biobewegung eine neue Aufgabe gefunden hat. Als erste Amtshandlung ordnet Steiner die Zertifizierungslandschaft neu.

Warst du als Bauer und Präsident der Aargauer Biovereinigung an der Delegiertenversammlung von Bio Suisse mit dabei, als die Öffnung der Zertifizierung beschlossen wurde?

Nein, ich gab das Amt ein Jahr vorher ab und war nicht mehr Delegierter. Als Mitglied nahm ich bei einer kantonalen Versammlung mit Frank Rumpe und Niklaus Wynistorf zu diesem Thema teil. Ich setzte mich anschliessend vehement gegen eine Öffnung ein, weil ich überzeugt war, dass damit keine Kosten für die Landwirtschaft insgesamt gespart werden können.

Wusstest du damals schon, dass dir eine Zukunft als Geschäftsführer der bio.inspecta blüht?

Davon hatte ich damals keine Ahnung. Das stand absolut nicht zur Diskussion.

Wie siehst du die Sache jetzt, nachdem der Entscheid gefallen ist und du der bio.inspecta vorstehst?

Für die Bauern gibt es eine Wahlmöglichkeit, das ist eigentlich gut. Bio Suisse hat durch die Öffnung sehr viele zusätzliche Aufgaben übertragen bekommen, um sicherzustellen, dass alle Firmen nach gleichen Massstäben zertifizieren. Das gibt Mehraufwand, den letztlich die Bauern und Bäuerinnen zu tragen haben.

Entsteht auch Mehraufwand für bio.inspecta?

Ja, besonders im elektronischen Datenaustausch, denn Bio Suisse braucht jetzt mehr Daten und Informationen.

Wie siehst du es jetzt? Werden die Kosten durch die Öffnung sinken?

Nein, da hat meine Meinung nicht geändert. Ein Vorteil ist allerdings, dass wir

die internen Kosten ganz genau anschauen werden, weil wir im Wettbewerb sind. Ich glaube aber, dass das Sparpotenzial gering ist.

Wie hat die bio.inspecta auf den Beschluss zur Öffnung reagiert?

Im Bereich Verarbeitung und Handel hielten wir Ausschau nach einer geeigneten Partnerorganisation. Die fanden wir mit der SQS in Zollikofen. Gemeinsam können wir den Kunden nun sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand anbieten, insbesondere für grosse Verarbeitungsbetriebe wird dies Vorteile bringen (vgl. Artikel Seite 16). Der Kunde hat einen Hauptansprechpartner in organisatorischen Fragen. Für technische Belange stehen dann aber sämtliche Fachleute beider Firmen zur Verfügung.

Was bringt dieser Zusammenschluss den beiden Firmen?

Wir sehen darin ein grosses Potenzial für die Zukunft. Und das gemeinsame Angebot entspricht den Wünschen der Kundschaft. Sie wollen alles aus der gleichen Hand. Wir decken den ganzen Labelbereich ab, die SQS die ISO- und Food-safety-Zertifizierung. Damit bleiben beide Betriebe ihren Kernkompetenzen treu und müssen sich nicht in neue Gebiete einarbeiten.

Als Bauer warst du beim Aufbau der Online-Vermarktung bio-direct beteiligt und jetzt steigst du an der Spitze der bio.inspecta ein. Wie bringst du alles unter einen Hut?

Der Landwirtschaftsbetrieb ist schon länger mit einem angestellten Ehepaar organisiert, das ihn bewirtschaftet. Dadurch konnte ich schon länger Tätigkeitsfelder ausserhalb der Landwirtschaft aufbauen, vorher war Informatik ein Thema. bio-direct wurde übernommen von meinem Partner, Markus Schütz, der jetzt Geschäftsführer ist.



Bild: Thomas Alfeld

«Für die Bauern gibt es jetzt eine Wahlmöglichkeit. Aber die Öffnung schafft auch Mehraufwand.»
Ueli Steiner, neuer Geschäftsführer der bio.inspecta.

Interview: Alfred Schädeli