



Nicht Bio, sondern Demeter

von Ursula Egger

In den Sommermonaten kommt es immer wieder vor, dass in der Molkerei Schrozberg Besucher vorbeischaun, die weder angemeldet noch bekannt sind. Es sind Touristen, die sich für ein paar Tage im Hohenlohischen aufhalten, auf einer Karte oder einem Straßenhinweisschild auf den Ort Schrozberg stoßen und sich spontan zum Besuch entschließen. Egal, woher sie kommen, wie alt sie sind oder welchem Geschlecht sie angehören: Sie alle trinken Demeter-Milch aus Schrozberg.

Man empfängt die unangemeldeten Besucher in der Molkerei gerne und führt sie herum. Auch wenn die improvisierten Betriebsrundgänge einen kleinen Aufwand bedeuten, freut sich Geschäftsführer Friedemann Vogt über die Gäste. Denn sie stehen für die enge, persönliche Verbundenheit der Endkunden mit den Bio-Premium-Produkten der genossenschaftlichen Molkerei. „Wer unsere Milch trinkt oder unsere Milchprodukte kauft, macht dies aus Überzeugung und sehr bewusst, er will keine x-beliebige Bio-Milch trinken, sondern eben Demeter-Milch“, sagt Vogt. Er erhält auch oft Briefe, E-Mails oder Anrufe von begeisterten Verbrauchern und erleichterten Eltern, die froh sind, endlich Milchprodukte gefunden zu haben, die sie selbst oder ihre allergiegeplagten Kinder ohne Folgen konsumieren können. Für Vogt ist dieser direkte Kundenkontakt ein ganz besonderes Sahnehäubchen im Alltag.

Schrozberg ist Demeter

„Schrozberg ist für viele Verbraucher in Deutschland wie im Ausland **die** Demeter-Molkerei“, erzählt Friedemann Vogt. Alles begann 1976, als engagierte Mitglieder mit Unterstützung des Demeter-Verbundes in Stuttgart und der benachbarten Bauernschule Hohenlohe Weckelweiler die Initiative ergriffen, auf die Erzeugung von Milch aus bio-dynamischer Landwirtschaft umzustellen. Damit ist Schrozberg eine der ältesten Demeter-Milch verarbeitenden Molkereien in Deutschland. Die Anfänge waren bescheiden: 1976 lieferten sechs Demeter-Höfe 2.000 Liter am Tag, 1999 waren es bereits 28.000 Liter, die von 96 Lieferanten kamen. Heute ist die Pionierin mit 40.000 Litern die größte Demeter-Molkerei in Deutschland. Auf Grund des Strukturwandels ist die Zahl der Milchbetriebe auf 83 gesunken, dafür sind die Höfe größer und die erfasste Menge höher geworden. Rund 2.000 Kühe liefern die Rohmilch, jede Kuh gibt durchschnittlich etwa 20 Liter Milch am Tag. Alle zwei Tage holt der Tankwagen die Rohmilch von den Demeter-Höfen, die in einem Umkreis von bis zu 150 Kilometern von Schrozberg entfernt liegen, ab.

Auch konventionelle und gentechnikfreie Milch

Die Molkerei Schrozberg ist nicht nur in der Demeter-Schiene aktiv. Neben der Demeter-Milch bedient die Molkerei auch die beiden Produktlinien konventionelle Milch und – seit zwei Jahren – gentechnikfreie Milch. Der Demeter-Anteil macht etwa 34 Prozent der 130.000 Liter Milch aus, die täglich verarbeitet werden, einschließlich der zugekauften Milch.

Gesundes und nachhaltiges Wachstum

Von Anfang an hat es Schrozberg verstanden, sich als Demeter-Betrieb bundesweit einen Namen zu machen. Schon immer stand dabei ein gesundes, organisches und nachhaltiges Wachsen im Vordergrund. Der Versuchung, andere Wege außerhalb von Demeter einzuschlagen, wird widerstanden, wenn dies

auch auf Grund des Bio-Booms in den vergangenen Jahren nicht immer leicht gefallen ist. Die Molkerei Schrozberg hätte schnell und kräftig zulegen können, indem sie auch andere Bio-Milch verarbeitet oder für die großen Lebensmittelketten produziert. Anfragen dazu gab es viele. „Das wollen wir aber nicht. Wir bleiben der Demeter-Schiene treu. Damit sind wir groß geworden, daher kommt unser Renommee. Unsere geschäftspolitische Strategie heißt ganz klar: Wir wollen unsere führende Stellung als Anbieter hoch qualitativer Demeter-Molkereiprodukte sichern und ausbauen“, betont Friedemann Vogt.

Exklusiver Partner für den Naturkostfachhandel

Ihre Treue hält die Molkerei Schrozberg nicht nur Demeter, sondern auch ihren Kunden. Sie beliefert über den Großhandel nur den Naturkostfachhandel beziehungsweise Biomärkte. Handelsketten bleiben außen vor – auch dies fiel im Bio-Boom nicht immer leicht, zumal einige große Namen des Lebensmitteleinzelhandels in Schrozberg Schlange gestanden sind, weil sie im Bio-Bereich eine Premium-Schiene aufbauen wollten. „Wir sind gemeinsam mit dem Naturkostfachhandel groß geworden. An diesem verlässlichen Partner wollen wir festhalten“, erklärt Vogt die exklusive Vertriebs-Schiene.



Neben dem deutschen Naturfachhandel beliefert die Molkerei Schrozberg auch Bioläden in anderen europäischen Ländern, vor allem in Spanien und Frankreich, mit hochwertigen Demeter-Produkten wie Joghurt oder Kefir.

Friedemann Vogt freut sich, dass die Mitglieder diesen Vertriebsweg mitgehen. Die Diskussionen wurden und werden intensiv innerhalb der Genossenschaft geführt. Dabei wird weniger die Frage diskutiert, ob man nur den Biofachhandel beliefert, als die Frage, ob es richtig ist, nach Spanien zu liefern.

Die Zukunft gehört Bio-Märkten

Die Entscheidung, Partner des Biofachhandels zu sein, liegt im Verhalten der Endkunden begründet. „Die Verbraucher, die bewusst Demeter kaufen, wünschen sich kompetente Beratung.



Demeter-Kühe dürfen ihre Hörner behalten.

Diese finden sie im Biofachhandel. Der LEH oder die Discounter können dies nicht leisten.“ In den nächsten Jahren wird sich der Bio-Einzelhandel stark verändern, ist Vogt überzeugt. Der typische Naturkostwarenladen um die Ecke wird sich immer schwerer tun; die Zukunft gehört Bio-Supermärkten. „Es gibt jetzt schon Bio-Märkte, die vom Feinsten sind, die sich hervorragend positionieren und vorbildlich geführt sind, wie beispielsweise die EBL-Naturkost-Supermärkte mit bereits 16 Filialen im Raum Nürnberg-Fürth-Erlangen. Sie präsentieren sich sehr edel und elegant, strahlen eine warme Atmosphäre aus und leisten sich Personal, das gut berät. Mit diesen Bio-Märkten kann der traditionelle LEH nur schwer mithalten, vom Discount ganz zu schweigen.“ Das Marktpotenzial im Bio-Bereich ist für Vogt noch lange nicht ausgeschöpft, gerade in den besser verdienenden Einkommensschichten, aber nicht nur da. „Trotz Krise wächst bei den Verbrauchern der Wunsch, nachhaltig zu konsumieren.“

Bei Demeter dürfen die Kühe ihre Hörner behalten

Sind Verbraucher bereit, für Demeter-Milch mehr zu bezahlen, und dies auch in Zukunft? Diese Frage muss Friedemann Vogt nicht lange überdenken. Seine Antwort kommt sofort: Ja, eindeutig ja, „weil der typische Demeter-Kunde einen Mehrwert will, den er nur mit Demeter-Produkten bekommt.“ Bei keinem anderen Bio-Verband werde so konsequent der ganzheitliche Ansatz verfolgt. Tiere müssen nicht nur tier-, sondern wesensgerecht gehalten werden. Dies bedeutet bei Demeter-Kühen, dass sie im Gegensatz zu den meisten anderen Bio-Kühen ihre Hörner behalten dürfen.

Kunden sind Herausforderung und Bereicherung

Seine Kunden kennt Friedemann Vogt sehr genau. „Wir sprechen nicht 10, 15 oder 20 Prozent der Verbraucher an, die mal Bio kaufen. Unsere Kunden sind die 1,5-Prozent-Demeter-Käufer, die sich sehr tief Gedanken darüber machen, was sie verzehren, und die zum nächsten Naturkostladen fahren oder ganz auf Milch verzichten, wenn in ihrem Bioladen um 16 Uhr die Demeter-Trinkmilch mal ausverkauft ist.“ Zu diesen Stammkunden gehören vor allem junge, umweltbewusste Familien, Familien mit Kindern, die unter Allergien leiden, und Menschen ab 50 Jahren, die mehr für ihre Gesundheit tun wollen.

Diese Kunden sind für die Molkerei Herausforderung und Bereicherung. Ein Beispiel für die Herausforderung: Demeter-Milch wird nicht homogenisiert, deshalb bildet sich am Flaschenhals eine sahnige Fettschicht – ein typisches Erkennungszeichen für Demeter. Bei Milchtüten bildet sich dieser Pfropfen nicht. Als die Molkerei Schrozberg Demeter-Milch auch in Milchtüten anbot und die Kunden feststellten, dass der Pfropfen fehlte, war die Aufregung groß. Ist das überhaupt noch Demeter-Milch? Viele riefen direkt in der Molkerei an, der Erklärungsbedarf war groß.

Ein Beispiel für die Bereicherung: Die Molkerei organisiert für den Demeter-Großhandel Betriebsführungen, zu denen die Inhaber von Bioläden eingeladen werden, die wiederum ihre Kunden mitnehmen. Auch interessierte Berufsgruppen wie Ärzte nehmen oft teil. Für eine Führung durch die Molkerei wäre eine Stunde ausreichend. In der Regel geht es bei keiner dieser Fachführungen unter drei Stunden. „Das sind keine einseitigen Veranstaltungen, bei denen ich viel erzähle und die anderen

zuhören. Im Gegenteil, auch ich lerne immer wieder dazu, weil die Teilnehmer sich sehr genau auf den Besuch vorbereitet haben und dadurch vieles beitragen. Das macht richtig Spaß“, erzählt Vogt.

Die Bio-Branche ist keine Insel der Glückseligen

Gegenüber dem konventionellen Bereich liegen die Auszahlungspreise auf dem Bio-Markt wegen des höheren Aufwands in der Erzeugung um ein paar Cent höher. Ist die Bio- oder die Demeter-Branche eine Insel der Glückseligen? „Uns geht es noch besser als dem konventionellen Bereich, aber Preissprünge müssen auch wir mitmachen. Der Markt ist insgesamt volatiler geworden“, meint Friedemann Vogt. Die Preisverhandlungen mit dem Einzelhandel seien wie im konventionellen Markt sehr hart. Obgleich der Naturkostfachhandel den Landwirt in sein Kalkül einbezieht und den Zusatzaufwand in der bio-dynamischen Erzeugung mit höheren Preisen honoriert, „können aber auch wir nicht jeden Preis verlangen“, merkt Vogt an.



Immer auf dem neuesten technischen Stand

Nicht nur in der Erzeugung, auch in der Verarbeitung und Veredelung sind Demeter-Milchprodukte sehr aufwändig. Deshalb hat die Molkerei Schrozberg schon immer sehr stark in Technik investiert, um über Rationalisierungsmaßnahmen die höheren Produktionskosten aufzufangen. „Obwohl wir eher kleine Produktionsmengen haben, sind wir immer auf dem neuesten technischen Stand.“ Auch was die Qualität angeht, nimmt Schrozberg eine Vorreiterrolle ein. Schon vier Jahre, bevor der Demeter-Verband Aromastoffe verbot, hatte Schrozberg freiwillig darauf verzichtet. Darauf ist Vogt stolz, zumal Demeter von allen Bio-Verbänden die höchsten Anforderungen stellt.

Nicht Bio, sondern Demeter

Von der derzeit negativen Preisentwicklung hat sich Demeter-Milch abkoppeln können und sich auf einem verträglichen wie einträglichen Niveau stabilisiert. Dies will aber nicht heißen, so Vogt, dass der Preis weiter steigen wird, wenn sich die Preise im konventionellen Bereich wieder nach oben bewegen sollten. Die besseren Preise bringen so manchen konventionellen Milch-



Die Molkerei Schrozberg erhält oft ein positives Feedback von Eltern, deren Kinder beim Verzehr von Demeter-Milch-Produkten nicht allergisch reagieren.

bauern auf die Idee, auf Demeter umzusteigen. Vogt sieht solche Überlegungen eher kritisch. „Wenn jemand nur aus finanziellen Gründen bei Demeter einsteigen möchte, kann dies nicht funktionieren. Man muss voll überzeugt dahinter stehen, auch weil die Zusatzaufwendungen und -belastungen selbst im

Vergleich zu anderen Bio-Labels enorm sind“, sagt er. Dies ist auch der Grund, warum die Molkerei Schrozberg auf ihren Etiketten das europäische Bio-Siegel gestrichen hat. „Schrozberg ist nicht Bio, sondern Demeter.“

Keine Grabenkämpfe

Grabenkämpfe zwischen konventionellen und Demeter-Milcherzeugern gibt es nicht. „Die Zeiten, in denen man die alternative Landwirtschaft misstrauisch beäugt und als Spinner belächelt hat, sind schon lange vorbei“, meint Vogt. Insgesamt hat die Molkerei 350 Mitglieder. Die Zusammensetzung der Gremien spiegelt die Mitgliederstruktur wider. Vier Vorstände, darunter der stellvertretende Vorstandsvorsitzende sind Demeter-Milchbauern sowie der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende.

„Die Molkerei ist so organisiert, dass der konventionelle Bereich von der Demeter-Produktion profitiert und umgekehrt. Es ist ein Miteinander, das wir in Schrozberg leben und das uns sehr wichtig ist, zumal wir ja eine eher kleine Molkerei sind.“ Vor allem im maschinellen Bereich profitieren die beiden voneinander. „Die technischen Investitionen würden sich allein für den Demeter-Bereich nicht rechnen.“



„Unsere geschäftspolitische Strategie heißt ganz klar: Wir wollen unsere führende Stellung als Anbieter hoch qualitativer Demeter-Molke-reiprodukte sichern und ausbauen“, betont Geschäftsführer Friedemann Vogt.

Sauermilch für Afrikaner

Im konventionellen Bereich ist die Molkerei Schrozberg vor acht Jahren verstärkt in den Markt eingetreten. Statt auf Versandmilch wie vorher konzentriert sie sich auf Spezialprodukte, die sie im Auftrag von wenigen, auch ausländischen Kunden herstellt, beispielsweise Sauermilch für Afrikaner, die in Südeuropa wohnen. Diese zweite Nische läuft so gut, dass hierfür die Molkerei Milch zukaft.

Jeder Lieferant ist gleichberechtigtes Mitglied

Wie empfindet Friedemann Vogt die derzeitigen Diskussionen unter Milcherzeugern, bei denen besonders im vergangenen Jahr Genossenschaften stark unter Beschuss geraten sind? „In den vergangenen Jahren sind Molkereigenossenschaften von Erzeugern und Verbänden stark kritisiert worden. Viele stellten die Frage, warum man sich eigentlich noch an eine Genossenschaft binden und Geschäftsanteile zeichnen sollte, ob es nicht besser sei, frei zu sein. Dabei vergessen viele, dass Genossenschaftsmolkereien verpflichtet sind, die Milch 365 Tage im Jahr zu erfassen und dafür einen marktgerechten Preis zu zahlen. Viele Milchbauern, die aus Genossenschaften ausgetreten sind, um sich Milcherzeugergemeinschaften anzuschließen und von den freien Marktkräften zu profitieren, machen jetzt die leidvolle Erfahrung, dass ihre Rechnung bei einem gesättigten Markt mit Milchüberschuss nicht aufgeht, und kehren wieder zu ihren Genossenschaften zurück.“

Die Linie der Molkerei Schrozberg ist dabei immer eindeutig gewesen: „Wir haben und werden nie Verhandlungen mit einer Milcherzeugergemeinschaft aufnehmen. Wir sind eine Genossenschaft, jeder Lieferant ist gleichberechtigtes Mitglied. Die Mitglieder sind die Eigentümer der Molkerei. Und deshalb widerspricht es vollkommen dem Genossenschaftsgedanken, einem Zusammenschluss von Milchbauern, die nicht der Genossenschaft angehören, bessere Preise als den eigenen Mitgliedern zu zahlen.“

Konsequenterweise heißt deshalb die Maxime der Genossenschaft, die derzeit in allen konventionellen Bereichen Rohstoffknappheit hat: Wir suchen neue Lieferanten – aber nur als Mitglieder. „Dies war früher schon so, auch während des Milchstreiks, und wird immer Richtschnur bleiben“, betont Vogt.

Milchpreis ist keine politische Sache

Die Lösung für die aktuellen niedrigen Milchpreise liegt für Friedemann Vogt nicht in der Politik. „Wir wissen alle, dass es zu viel Milch gibt, was den Preis drückt. Der Preis wird erst dann wieder anziehen, wenn Angebot und Nachfrage wieder im Gleichgewicht sind. Dies ist keine politische Frage, sondern eine wirtschaftliche Frage. Politisches Eingreifen ist da wenig sinnvoll.“ Zumal Vogt unter Politik nicht das Land Baden-Württemberg und nicht Deutschland versteht, sondern Europa. „Es gibt für uns keinen deutschen Gartenzaun, unser Zaun sind die europäischen Grenzen. Und innerhalb dieser bekommen wir für Mengenbeschränkungen keine Mehrheiten.“ Als Konsequenz bedeutet dies: „Entweder die Milcherzeuger beschränken sich selbst oder die Marktkräfte werden das Problem lösen.“

Was ist das Besondere an Demeter-Milch?

Menschen, die Demeter-Milch oder Demeter-Milchprodukte kaufen, wollen mehr als nur gesunde Milch trinken oder Bio-Jogurts verzehren, sie erwarten einen gesundheitlichen Mehrwert. Der aufwändige Herstellungsprozess beginnt im Stall. Behornte Kühe brauchen etwa doppelt so viel Platz wie Kühe, denen man die Hörner entfernt hat. Das bio-dynamische Futter kostet mehr, dafür sind in der Demeter-Milch die natürlichen Inhaltsstoffe besonders reichlich enthalten. Dazu schreibt der Demeter-Verband: „Langsam zu verdauendes Raufutter wie Heu sowie der regelmäßige Weidegang auf kräuterreichen Wiesen sorgen dafür, dass der Gehalt an besonders wichtigen Fettsäuren, den konjugierenden Linolsäuren (CLA), steigt. Diese Fettsäuren gelten als natürlicher Schutz vor Krebs und Arteriosklerose, außerdem können diese bioaktiven Substanzen den Cholesterinspiegel senken.“ Außerdem enthält Demeter-Milch gegenüber konventioneller Milch höhere Mengen essentieller Aminosäuren, bis zu 75 Prozent mehr Antioxidantien, zweimal mehr Omega-3-Fettsäuren sowie einen mehr als doppelt so hohen Gehalt der ungesättigten Fettsäure Alpha-Linolensäure.

In der Molkerei geht es mit qualitätsschonenden Verarbeitungsverfahren weiter. Die Milch wird nur pasteurisiert, das heißt, sie wird für 15 bis 30 Sekunden auf 72°C bis 75°C erhitzt. Es bleiben die meisten Vitamine erhalten, die Milch ist gekühlt etwa zehn Tage haltbar. Demeter-Milch wird auch nicht homogenisiert. Das enthaltene Milchfett wird also mechanisch nicht zerkleinert, der natürliche langsame Verdauungsprozess des Milchfetts im Darm vermeidet das Entstehen von Allergien.

Derzeit läuft eine breit angelegte Studie des Fachgebiets Biologisch-Dynamische Landwirtschaft der Universität Kassel, die den wissenschaftlichen Nachweis bringen soll, warum in Demeter-Milchprodukten das allergene Potenzial erheblich niedriger ist als in anderer Bio- oder konventioneller Milch. Die Molkerei Schrozberg ist eine der Referenzmolkereien der Studie.