

**Interview (gekürzt) vom 01.07.2010 mit Richard Müller
von Sebastian Gfäller, Kulturwissenschaftler, LMU München**

SG:

Wann sind Sie das erste Mal mit Bio oder Ökologie in Berührung gekommen? Gab es einen Punkt, wo Sie gesagt haben, das ist was, das interessiert mich?

RM:

Ich bin ein Städter, ich bin in München geboren und bin dort auch aufgewachsen. Meine Mutter kommt von einem Bauernhof und als Kind habe ich alle meine Ferien auf dem Bauernhof verbracht. Von der Seite her war mir das sogenannte Landleben nicht fern. Nur warum ich zu Bio gekommen bin, hat mit anderen Phänomenen zu tun.

Ich bin die „68er Laufbahn“ gegangen, das heißt, ab 1965 - es war ungefähr die Zeit der Notstandsgesetze - war ich stark politisch engagiert, teilweise Schul - sprecher im Gymnasium und wir haben damals schon Schülerdemonstrationen, Sitzstreiks und solche Sachen organisiert. Ich war damals auch in Richtung künstlerischer Tätigkeit unterwegs - ich wollte eigentlich Schauspieler und Filmemacher werden. Ich habe aber dann für mich festgestellt, dass nur darüber zu berichten oder nur aufzubereiten, für mich selber nicht ausreicht. In dieser Zeit hat sich irgendwie was gemeldet hat, dass dieses Leben in der Stadt und das Leben in diesen immer doch auch imaginären Welt, die immer weniger mit der Realität zu tun haben nicht meins ist. Klar hat man damals natürlich auch die ersten Erfahrungen gemacht mit Drogen, Reisen, einfach diese Welt zu erkunden und dabei gab es einige einschneidende Erlebnisse:

Ungefähr 1971 waren wir bei Leuten zu Besuch, die sich makrobiotisch ernährt haben. Und wir saßen an dem Tisch und plötzlich habe ich gemerkt: es gibt das, diese Dinge, die echt sind, die eine Wurzel haben, die nicht aus irgendeiner Fabrik sind, die nicht irgendwie mit Farbstoffen etc. aufgepöppelt werden, sondern die auf fundamentalen Werten - in dem Falle die asiatische Philosophie von Yin und Yang - gründen.

Das war eines der Erlebnisse, wo ich mit meiner Partnerin nach Hause gefahren bin, wir in den Kühlschrank reingeschaut haben - wo damals das Übliche Studentenzeug drinnen war, irgendwelches Dosenfutter-, haben den Mülleimer aufgemacht und es reingeschmissen. Damals gab es andere Produkte eigentlich nur in Reformhäusern, weil es gab noch keine Bio-Läden – also sind wir da hin gegangen, haben Reis gekauft, Gemüse gekauft und haben unsere ersten Erfahrungen gemacht mit anderer Ernährung, mit anderen Produkten.

Wir waren nicht irgendwelche Hardliner, aber es war ein Hinweis darauf, dass Lebensmittel eine andere Bedeutung haben können, wie das für mich vorher in dieser mehr studentischen und politischen Zeit wahrgenommen wurde.

Ein weitere Einfluß war, dass ich mich relativ früh mit Spiritualität beschäftigt habe, unter anderem mit dem Wissen der indigenen Völker, speziell der Indianer. Ich habe damals ein paar Mal mit verschiedenen indianischen Führern - Brave Buffalo und Sun Bear – zusammengesessen. Mit Sun Bear ging ich dann mal über einen Acker – das war auch Anfang der 70er Jahre - und vor uns war ein Maisfeld - totgespritzt, mit Erosionsfurchen und Sun Bear sagte nur: „don't you feel our mother cry?“

Und ich habe das in dem Moment gespürt. Ich habe gespürt, dass diese Mutter Erde - das ist für uns ein bisschen schwer auszusprechen, dass sie einfach leidet. Dass die Natur unter diesem unheimlichen chemischen und synthetischen Beschuss wirklich leidet. Das was die Urvölker „die heilige Erde“ nennen oder die Flüsse „das Blut der Erde“ nennen oder die „heiligen Berge“ und „die heiligen Bäume“, dass das bei uns im wahrsten Sinne des Wortes, den Bach runtergeht.

Ich habe mich 72 entschlossen, mein bis daher relativ freakiges Studentenleben in der Stadt radikal zu ändern. Ich habe mein Studium abgebrochen und hatte das Gefühl, ich möchte etwas über diese Erde lernen. Das führte dazu, dass ich 1973 auf einem der ältesten biologisch-dynamischen Höfe, dem Talhof bei Heidenheim, eine Lehre für Landwirtschaft begonnen habe. Ich bin vorher ziemlich regelmäßig um 4 Uhr morgens ins Bett gegangen, jetzt bin ich um 4 Uhr morgens aufgestanden. Das war ein Sinnbild dafür, dass sich mein Leben um 180° gedreht hat. Aber ich hatte das Gefühl, wenn ich was lernen möchte von dieser Erde, dann muss ich einfach neue Wege gehen. Ich habe die Ausbildung 74 abgeschlossen.

Ich habe dann verschiedene Gruppierungen besucht und eine Art Wanderzeit zu verschiedenen Projekten gemacht und einige Seminare besucht. Mir ist dabei klar geworden, dass das reine Landleben eine Möglichkeit ist, aber auf der anderen Seite komme ich doch aus der Stadt. Und die Frage ist, wo ist da die Verbindung für mich. Ich war davon überzeugt, dass, wenn ich für die Erde was tun möchte, dass mir da der Weg gezeigt wird und dass ich mir das nicht alles selber ausdenken muss.

Ca. 1975 gab es eine Gruppe in München die einen Art Nachbarschaftsladen machen wollten, wo Begegnung möglich ist. Dann stellte sich heraus, dass die niemanden hatten und auch keine Ahnung hatten, was da zu tun ist. Und da entstand bei mir die Idee, diesen Laden zu machen, aber ich wollte auch in dieser Gemeinschaftsidee irgendwie weitergehen, einen Platz in der Stadt zu haben, wo man sich begegnen kann, wo auch dieser Austausch stattfindet.

Und das war dann der Grund, warum im Winter 75/ 76 das Ladenlokal in der Neureutherstraße angemietet wurde und ich mich entschieden habe, dort mit meiner Partnerin Anelie Jungesblut den Erdgarten zu eröffnen. Sie hat die Teestube gemacht und ich habe den Laden gemacht. Es war aber auch von Anfang an geplant, dass dort eine Gruppe entsteht - und so kamen dann nach und nach Leute mit dazu. Wir waren ein so genanntes Kollektiv, alle derselbe Lohn, alle dieselben Rechte und Pflichten, was damals für uns ein Experiment war.

Wir haben dann eine Gärtnerei gepachtet am Wörthsee, einer aus der Gruppe hat dort angebaut, wir haben das im Laden verkauft. Ein anderer aus der Gruppe hat dann noch eine kleine Gärtnerei bei sich im Erdinger Moos gemacht. Der hat auch im Laden gearbeitet, wir haben alle nur Teilzeit im Laden gearbeitet und jeder- der eine war Künstler, der andere hatte noch den Gartenbau gemacht, der dritte war was anderes - hat noch nebenher andere Sachen gemacht. Wir hatten als Träger einen gemeinnützigen Verein, über den wir alle Aktivitäten, die nicht gewerblich waren - Vorträge, Veranstaltungen etc. organisiert haben.

Aus diesem lockeren Gruppenverbund sind dann im Lauf der Zeit Familien entstanden. Wie es der Zufall so wollte, haben die vier Hauptaktivisten innerhalb von einem halben Jahr alle ein Kind bekommen mit ihren Partnerinnen. Das war im Jahr 79 und wir sind dann 1980 alle zusammen auf einen Bauernhof in Niederbayern gezogen.

Die Frauen waren dort mit den kleinen Kindern und den Gärten und die Männer haben abwechselnd immer 3 - 4 Tage in München gearbeitet und sind dann wieder auf den Bauernhof gefahren. Sechs Jahre lang waren wir dort, solange wie die Kinder eben klein waren. Wie sie dann in die Schule kamen, war auf der einen Seite klar, dass wir uns als Gruppe auseinander entwickeln und verschiedene Interessen haben. Ich bin dann auch aus dem Erdgarten aus gestiegen. Ich konnte mit dieser Stadt-Szene nicht mehr soviel anfangen.

Ich habe dann das Gefühl gehabt, ich möchte gerne den Bauern helfen in der Umstellung auf biologische Landwirtschaft und deswegen habe ich schon ab 1982 begonnen in Niederbayern Bauern in der Umstellung zu beraten. Da gab es eine Verbraucher-Organisation, der Biokreis und da habe ich begonnen die landwirtschaftliche Abteilung aufzubauen, Vorträge zu machen über biologische Landwirtschaft, Verarbeiter zu finden, die die Rohstoffe der Biobauern weiterverarbeiten, damit diese Kette aufgebaut wird.

Ich habe z.B. eine Mühle beraten, damit das Getreide aufbereitet werden kann, habe andere Verarbeitungsprojekte für Saft angeleiert, damit da in Niederbayern eine Entwicklung möglich war.

In der Zeit habe ich ungefähr 500 Biobauern beraten und davon haben ungefähr 150 umgestellt. Ich habe neben dem Hauptstrang meiner Tätigkeit noch viele Verbandstätigkeiten gemacht: Ich habe den Bundesverband Naturkost mitgegründet, ich habe mitgeholfen, die ersten Messen – die „Müsli-Messe“ zu organisieren, habe mit Charles Kunow zusammen eine Naturkost-Zeitschrift gemacht und habe für den Biokreis die AGÖL mitgegründet. Ich war auch bei der IFOAM mit dabei, bei der Richtlinien-Kommission von der AGÖL für Verarbeitung und Landwirtschaft. Ich habe mich immer sehr davon leiten lassen, wo ich das Gefühl hatte, dass da Bedarf ist, also was notwendig ist und was Sinn macht.

Ich habe mich dann auch noch mal intensiv mit dieser Gemeinschaftsarbeit beschäftigt, ich habe Kibbuzim und Kollektiv-Projekte in der ganzen Welt besucht, war bis in Japan, wo ich ein landwirtschaftliches Kollektiv besucht habe. Und ich habe einfach festgestellt, dass das Gemeinschaftsthema für mich zwar wichtig ist, aber ich habe auch gemerkt, dass ich dazu selber eigentlich zu individuell bin. Ein Kollektiv oder ein Kibbuzim erfordern relativ strenge Regeln und ich habe gemerkt, dass ich zwar diesen Impuls weiter pflegen möchte, aber nicht in einer starren Form.

Und dann hatte ich auch das Gefühl, dass für uns es eher dran war, eine Familien-Geschichte auf die Reihe zu bringen. Sowohl meine Frau wie auch ich - mein Vater ist gestorben wie ich eineinhalb Jahre war und meine Frau hatte auch ziemlich schräge Familienverhältnisse - hatten das Gefühl, bevor wir an eine Gemeinschaft denken, müssen wir einfach mal schauen, was die Gemeinschaft zwischen zwei Menschen und unserem gemeinsamen Kind und den zwei Kindern meiner Frau aus der ersten Ehe ausmacht. Das war dann der nächste Schritt. Unser gemeinsames Kind kam zu der Zeit in die Schule und wir konnten uns nicht vorstellen, dass das in irgendeiner Dorfschule in Niederbayern stattfindet und deswegen haben wir uns umgeschaut, wo in der Nähe eine Waldorfschule ist, weil mir die Anthroposophie durch meine Ausbildung relativ nah war, ohne dass ich sagen möchte, dass ich ein Anhänger bin, aber trotzdem war für mich das Menschenbild sehr nachvollziehbar.

Da ich nicht zurück nach München wollte, gab es nur Waldorfschulen in Salzburg und Prien am Chiemsee. Und so sind wir 86, als unsere Tochter in die Schule kam, an den Rand von Prien gezogen. Und so hat sich der Biokreis, der früher mehr im Umkreis von Passau war auch plötzlich ins Chiemgau ausgeweitet.

Wie ich ins Chiemgau gezogen bin, gab es dann ein paar andere Fragestellungen. Die Bauern hier bauen nicht so viel Getreide an, die haben hauptsächlich Kühe. Die organischen Bauern konnten ihre Milch nicht verkaufen, es gab hier nur die Pidinger Molkerei, die hat damals nur Demeter-Milch verarbeitet. Die Bauern von Naturland, von Bioland und vom Biokreis, deren Milch ist in den großen Topf gewandert. Deswegen habe ich den Bauernmarkt Chiemgau, das ist eine Genossenschaft für Biobauern, gegründet. Ich habe dort die Milch erfassen lassen, habe daraus Käse machen lassen und habe das im Naturkost-Markt angeboten. Ich habe dann einen Geschäftsführer eingearbeitet, der das weiterbetrieben hat und die Genossenschaft gibt es heute noch. Interessanterweise sind sie jetzt wieder auf mich zugekommen und haben gesagt: wir können zwar unsere Milch abliefern, aber eigentlich haben wir kein Produkt hier in der Gegend. Jetzt habe ich ihnen geholfen, dass wieder in der Gegend Käse gemacht wird. Also wenn ein Bedarf da ist oder wenn Leute ein Ansinnen haben, dann schaue ich, was ich machen kann. Da ich sehr viele Verbindungen habe, mich relativ gut auskenne, ist es für mich natürlich einfacher wie für andere Leute. Da mich alle kennen, da sie alle wissen, was sie von mir zu halten haben, haben die natürlich auch Vertrauen. Das wird per Handschlag ausgemacht. Das kann man als Frischling natürlich nicht so ohne weiteres.

Nachdem die Bauern aber nicht nur Milch haben, sondern auch Tiere und niemand ihre Tiere haben wollte, habe ich gesehen - obwohl ich selber 15 Jahre Vegetarier war – wir müssen uns was ausdenken für die Tiere. Und so habe ich dann '90 mit dem Projekt Chiemgauer Naturfleisch

begonnen.

Da kam ein netter junger Mann zu mir und hat Informationen für seine Diplomarbeit über biologische Landwirtschaft und Vermarktung von Rindern gesammelt. Wie er mit seiner Diplomarbeit fertig war, kam er wieder zu mir und hat gesagt „vielen Dank für die Infos und hier ist meine Diplomarbeit und außerdem suche ich einen Job“. Da habe ich zu ihm gesagt: „da ist noch ein Stuhl frei, setz dich hin und fangen wir an“. Da war er bisschen überrascht, musste er sich noch eine Nacht überlegen und musste mit seiner Frau noch reden. Aber er hat es dann gemacht und er ist bis heute dabei. Das ist Tom Reiter, das ist der zweite Geschäftsführer von Chiemgauer Naturfleisch.

In der Zwischenzeit hatte ich noch ein paar andere Projekte gemacht. Ich habe damals den Bundesverband Naturkost mit gegründet und die haben eine Klassifizierung von Bio kreiert, die Kürzelliste. Das heißt, jeder Anbau-Verband der in dieser Liste drin war, kann Bioware im Naturkost-Laden verkaufen. Diese Kürzelliste musste natürlich auch bearbeitet werden und überprüft werden. Da gab es zum Beispiel ein Projekt, den so genannten Zulassungsbeirat des BNN Bundesverband Naturkost. Wir haben über mehrere Jahre die ganze Kürzelliste - alle Anbauverbände weltweit - gesichtet, die Papiere gesichtet, Kontrollberichte der IFOAM gesichtet, Kontrollberichte von Kontrolleuren vor Ort gesichtet, um dann einzuschätzen, ob diese auf die Kürzelliste können. Diese Arbeit ging in Richtung von Normensetzung und Qualitätsstandards für biologische Lebensmittel.

Ich habe außerdem - nachdem 90 die EU-Kontrolle kam, was bis dahin ja die Verbandsarbeit war, auch die EU-Kontrollstelle für den Biokreis aufgebaut und war eine Zeit lang auch EU-Kontrollleur für alle Bereiche. Ich habe also viele Projekte von Afrika über Chile über Nordamerika, weltweit besucht und dort Kontrollen gemacht und Zertifizierungsarbeit gemacht.

Ich hatte immer das Gefühl, dass wenn wir keine vernünftigen Normen haben und wenn wir keine vernünftigen Kontrollen haben, dass dann das Vertrauen der Menschen in diese Arbeit und in diese Produkte sehr wackelig ist. Je größer diese Bewegung wurde, umso mehr fand ich es notwendig, dass es da Instanzen, Kriterien gibt, die das überprüfen. Ich selber habe da auch meine Erfahrungen gemacht und der eine oder andere Betrüger ist mir über den Weg gelaufen. Ich habe auch einige selber vors Gericht gebracht und bei anderen habe ich mitgeholfen.

Nachdem ich in diesem Verarbeitungsbereich und auch in diesem Verbands-, Normen- und Qualitätsbereich relativ viel mitentwickelt habe und gesehen habe, dass diese Dinge funktionieren, habe ich mich aus diesen Bereichen zurück gezogen.

Ich habe gesehen, dass es jetzt immer mehr Ware gibt, wo die Normen und auch die Verarbeitung stimmen. Jetzt kam wieder das Thema auf: wir müssen es zu den Verbrauchern bringen.

Es gab überall diese kleinen Bioläden, aber es war klar, dass man damit wahrscheinlich nicht wirklich aus der Nische herauskommt. Gut, dass es diese Nische gibt - ich habe das immer gern gemacht -, aber wenn man in die Gesellschaft hinein will, muss man sich überlegen, wie man das rein bringt.

Dann habe ich einigen Verarbeitern, die ich beim Biokreis betreut habe - die Hermannsdorfer Landwerkstätten, Rapunzel und die Antersdorfer Mühle - ein Konzept vorgestellt, wie man über große Läden, so genannte Bio-Supermärkte, neue Kunden erreichen könnte, vor allen Dingen in den Städten, um diese guten Produkte auch wirklich an den Mann zu bringen. Und natürlich, was mein Hauptfokus ist, einfach die biologische Landwirtschaft weiter auszubreiten. Mein Anliegen geht immer dahin, dass die Erde vernünftig bewirtschaftet wird. Nur ich sehe auch, dass man da an verschiedenen

Stellen arbeiten muss, um das zu ermöglichen, dass immer mehr Bauern so wirtschaften können. Und dazu gehört auch der Absatz.

Georg Schweisfurth von den Hermannsdorfer Landwerkstätten und Hans Priemeier von der Antersdorfer Mühle, die ich früher alle beraten habe, und noch ein Freund von Georg Schweisfurth, der noch mit dazu kam, fanden die Idee ganz gut.

97 haben wir uns entschieden, die Basic AG zu gründen. Und 98 haben wir den ersten Markt in der Schleißheimer Straße in München aufgemacht.

Georg Schweisfurth und ich waren die Vorstände, wir haben das Konzept weiterentwickelt, die anderen waren zunächst stille Gesellschafter. Ich habe mich um den ganzen inhaltlichen Teil gekümmert - sprich Ware, Personal, Ladenorganisation und Georg Schweisfurth hat sich um die Ausstattung der Läden, die Kommunikation nach außen, PR und Werbung gekümmert.

Es war offensichtlich zur richtigen Zeit die richtige Tat. Wir hatten einen unheimlichen Zulauf, haben 99 dann diesen Laden erweitert und haben dann den damals größten Biomarkt Europas in der Westenriederstr. mit 2000 Quadratmeter angemietet und eröffnet. Es war schon ein bisschen Größenwahnsinnig. Wie wir angefangen haben, konnte sich das keiner vorstellen, da hat jeder weiche Knie gekriegt, wenn er die 2000 Quadratmeter gesehen hat. Aber bis heute ist das der best-gehendste Laden von Basic, also das war nicht verkehrt, das zu machen.

Das Problem ist, solange etwas nicht sichtbar ist, können sich das viele Leute nicht vorstellen. Ich kann mir das immer relativ gut vorstellen, ich mache das dann immer solange bis es sichtbar ist, dann können sich die anderen das auch vernünftig vorstellen und dann können sie weitermachen. Ich habe auch keine Stärke darin Dinge in derselben Weise weiterzuführen, da gibt es andere Menschen, die können das definitiv besser als ich.

Wir waren forsch unterwegs. Ich war gleichzeitig noch immer Geschäftsführer von Chiemgauer Naturfleisch und war 2 Tage pro Woche in Trostberg und 3 Tage in München und habe Basic gemacht.

Basic ist relativ schnell gewachsen. Da das eine Aktiengesellschaft war - eine Struktur die zwar von der Theorie her flexibel ist, aber die rechtlich und auch finanztechnisch und steuertechnisch durch das Aktienrecht sehr kompliziert ist – haben wir 2002 begonnen einen Geschäftsführer zu suchen, der diese Dinge einfach weiterführt, mit den Vorgaben, die wir gegeben haben, mit dem Wissen, mit der Konzeption. Georg Schweisfurth und ich haben uns Ende 2003 aus dem Vorstand zurückgezogen.

Inzwischen war unser dritter Gründer, Johann Priemeier, auch in der Firma, der war für die Finanzen zuständig. In einer jungen Firma, gerade wenn man expandiert, braucht man relativ viele Mittel und da hat er sich drum gekümmert.

Wir wollten ursprünglich alle drei aus dem Vorstand ausscheiden. Hans Priemeier ist noch geblieben, um auf die Finanzen zu schauen. Im Nachhinein muss man sagen, es war leider ein Fehler. Aber manchmal macht man auch Fehler.

Hans Priemeier hat hinter unserem Rücken versucht aus Basic definitiv etwas ganz was anderes zu machen, als die ursprüngliche Idee war. Nämlich einen Global Player im Big Bio-Business in Verbindung mit internationalen Großkonzernen. Er hat dann ohne unser Wissen initiiert, dass die Schwarz-Gruppe bei Basic einsteigt.

Wir haben sofort gesehen, das wird nichts, das geht in die Grube. Aber sie haben es durchgezogen und dann ging es halt in die Grube. Aber das gehört irgendwie auch zum Weg dazu. Was das Gute daran war, dass man gesehen hat, dass der Verbraucher im Bio-Bereich wirklich reagiert. Also nicht einfach nur schläft, sondern eine qualifizierte Anzahl – es

waren ungefähr 25 Prozent – sind einfach aus den Läden weggeblieben.

Und das hat dann die Leute zum Teil zur Vernunft gebracht. Johann Priemeier ist dann fristlos gekündigt worden, die Schwarz-Kooperation ist rückgängig gemacht worden.

Nur leider, wenn mal der Wurm drinnen ist und die Mehrheitsverhältnisse im Kapitalbereich dann soweit in eine andere Richtung gehen, kann man - oder konnten wir zumindest bis heute nicht - die Geschichte zurückdrehen.

Ich habe mir dann ein Jahr eine Auszeit genommen, habe eine Weltreise gemacht, das war für mich persönlich wichtig. Ich weiß ganz genau, wenn ich das nicht gemacht hätte, dann hätte mich das mit Basic stressmäßig und gesundheitsmäßig noch mehr strapaziert und angegriffen. Und so habe ich für mich da eigentlich einen guten Weg finden können.

Ich bin zwar heute noch mit einem kleinen Anteil bei Basic mit drinnen aber ich bin da relativ entspannt. Natürlich nicht immer, nicht in jedem Moment, manchmal regt mich das eine oder andere auf. Gerade war wieder Hauptversammlung, aber es war zumindest gut zu sehen, dass meine wenigen Prozente doch dazu geführt haben, dass die nicht das machen konnten, was sie wollten.

Ich habe festgestellt, dass ich dieses Motto, das wir bei Basic hatten - "Bio für alle" -zwar im Prinzip richtig finde, nur dass ich selber nicht bereit war, mich dorthin zu entwickeln, wo das Bio für alle stattfindet. Nämlich in Methoden, die einige der großen Mitbewerber jetzt praktizieren, die eins zu eins vom konventionellen Handel abgekupfert werden. Wo sozusagen das ganz normale konventionelle Know-how und Business-Gehabe und Ausgedrucke von Lieferanten stattfindet. Wenn das der Preis ist, dann ist das nichts für mich.

Ich bin keiner der den Leuten irgendwas erzählen kann. Ich kann Leute nur coachen oder entwickeln, wenn sie das selber wollen und wenn sie das worum es geht selber verstehen und letztendlich Werte haben, die nicht nur mit Prozent-Umsatz, Prozent-Personalkosten und Prozent-Imagekampagne zu tun haben.

Das habe ich eingesehen und deswegen habe ich mich nach meiner Auszeit entschlossen, nicht mehr operativ tätig zu sein. Ich bin offiziell heute noch, wie gesagt, Anteilseigner von Basic, aber ich bin einfach nur Aktionär. Ich bin Hauptanteilseigner von Chiemgauer Naturfleisch und bin dort offiziell noch Geschäftsführer, allerdings ist meine Rolle nur im strategischen Bereich.

Darüber hinaus habe ich mich entschlossen, in der Region, in der ich bin, an der Regionalentwicklung mitzuarbeiten, weil ich glaube, dass das der nächste Schritt ist. Dass man nicht nur hier auf dem Land erzeugt und in den Städten konsumiert. Das ist eine wichtige Bewegung natürlich, weil die Städter, die können bei sich nichts erzeugen. Aber es geht auch darum, dass in der Region selbst die Waren verfügbar sind, die Leute zusammenarbeiten und Netzwerke entstehen, die über Lebensmittel hinausgehen, die was mit Energie zu tun haben, die was mit Umweltaktivitäten zu tun haben, die was auch mit Geld zu tun haben. Hier in der Region gibt es zum Beispiel den Chiemgauer als regionale Währung, mit dem es zu arbeiten gilt. Oder das politische Engagement in Richtung Gentechnik, wo hier in der Gegend sehr aktive Leute sind.

Ich habe entschlossen mich da mehr einzubringen, Veranstaltungen zu organisieren. Zum Beispiel haben wir begonnen, in Trostberg ein Öko-Fest zu organisieren, das ist heuer wieder im Herbst, wo viele der Firmen und Hersteller, die in der Region tätig sind, zusammen kommen, wo Vorträge sind, wo Austausch ist, wo politisch Engagierte da sind.

In dem Zusammenhang habe ich begonnen, wieder ein Käse-Projekt zu betreuen, dass in der Region Käse hergestellt wird. Interessanterweise wird hier in der Gegend relativ

viel Bio-Milch erzeugt, aber es gibt keine einzige traditionelle Käserei hier die sich mit Bio beschäftigt. Sobald man über die Grenze nach Österreich fährt, 5 Kilometer hinter der Grenze findet man die wunderbarsten Bergkäsereien, Emmentaler-Käsereien, also da gibt es eine wirklich gute Kultur. Da merkt man einfach, dass die viel später in die EU gegangen sind und deswegen hat sich da das Lebensmittelhandwerk viel länger erhalten können und diese kleineren Betriebe. Mit denen arbeiten wir zusammen, weil wir sind so nah an der Grenze, dass das für uns natürlich zur Region dazu gehört.

Ich habe angefangen, wieder ein Getreide-Projekt zu entwickeln, weil mein Ziel ist, dieses Getreide aus der Region wieder separat zu erfassen und daraus Produkte zu machen, wo wieder die Transparenz hinein kommt. Solche Projekte betreue ich gerade. Ich mache die nicht operativ, aber ich helfe mit, dass diese Dinge sich entwickeln.

Gleichzeitig habe ich wieder ein bisschen „back to the roots“ mit Landwirtschaft angefangen. Ungefähr eineinhalb Kilometer von hier gibt es einen Gutshof oberhalb vom See. Da stelle ich gerade eine 25 Hektar Landwirtschaft auf biologische Landwirtschaft um. Und habe selber dabei wieder ein Feld entdeckt, das mir Spaß macht. Ich habe einen Obstgarten angelegt mit paar 100 Beerensträuchern, paar 100 kleinen Obstbäumchen. Und das ist ein Thema zum Beispiel, mit dem habe ich mich früher nie so beschäftigt. Ich kenne mich ganz gut aus bei Getreide und bei Tieren und bei diesen üblichen landwirtschaftlichen Sachen, aber Obst ist ein neues Feld. Ich bin jemand, ich probiere immer wieder gern auch neues aus und experimentiere auch gern und das ist gerade so mein Garten - mein jetziger Erdgarten.

Das ist so ungefähr der Bogen meiner Entwicklungen und meiner Tätigkeiten und das, was ich so in Sachen Bio mache.

Dadurch, dass meine Frau Künstlerin ist und meine Tochter auch Künstlerin geworden ist, mache ich nebenher kleine künstlerische Projekte, Drehbuch schreiben oder Musik oder Theater. Aber das sind ziemlich andere Stränge, damit das Leben bunt bleibt.

Weitere Fragen zur Biographie:

SG:

Wenn man jetzt noch mal in die 1970er Jahre zurückgeht - Bio als Begriff war ja da noch gar nicht so vorhanden. Wo würden Sie denn sagen, ist überhaupt das erste Mal so die Rede von Bio gewesen? In den 90ern durch die EU?

RM:

Ja, gesetzlich. Die Anfänge der Bio-Bewegung und die Anfänge der Grünen etc., das kam mehr aus der Umwelt-Bewegung, das war zunächst eine Art oppositionelle Bewegung. Man wusste in den 70er Jahren ziemlich genau, was man nicht wollte, man kannte nur relativ wenig Alternativen. Die Fragestellung der Alternativen gibt es allerdings schon länger, die gab es schon vor dem zweiten Weltkrieg. Rudolf Steiner hat seinen ersten Kurs über biologisch-dynamischen Anbau 1924 gemacht. Und auch der Gründer des biologisch-organischen Landbaus, Doktor Müller, hat auch schon vor dem zweiten Weltkrieg gewirkt. Der kam von der politischen Seite. Das war ein Bauernführer, der gesehen hat, dass die Bauern immer mehr Kunstdünger kaufen und immer mehr Spritzmittel verwenden müssen und immer abhängiger werden. Er wollte zunächst nur, dass die Bauern wieder unabhängig sind.

Er hat dann einen Mikrobiologen getroffen, Doktor Rusch, und der hat ihm erklärt, dass die Bauern unabhängig werden, wenn man ihnen erklärt, wie sie aus ihrem Boden selber was machen, ohne dass sie mit Chemie arbeiten. Das war der Ursprung dieser biologischen Betrachtung, also des Lebens in der Erde.

Das war alles vor dem zweiten Weltkrieg. Das Problem ist nur, dass die Anthroposophie im zweiten Weltkrieg verboten war. Dadurch sind diese Alternativen wieder versackt weil direkt nach dem Krieg ging es einfach nur darum, dass man überhaupt was zu essen hat und man war total begeistert über Kunstdünger und Spritzmittel.

Also da sind dann diese Sachen erstmal nur in ganz kleinen Kreisen weiter gepflegt worden. Aber das gab es schon. Also zum Beispiel auf dem Lehrbetrieb, wo ich gelernt habe wurde schon Ende der 50er Jahre mit biologisch-dynamischer Landwirtschaft begonnen. Diese Szene, die gab es schon, nur das war natürlich hauptsächlich eine Szene auf dem Land. Die wenigen Biobauern haben sich natürlich getroffen und haben sich ausgetauscht. Und um diesen Austausch zu fördern, aber diese Alternativen eben auch in die Stadt zu bringen, begannen dann zunächst mal hauptsächlich gärtnerische Aktivitäten, weil das konnten und kannten viele Leute aus der Stadt auch.

Da gab es zum Beispiel das Buch „Ackern und Gärtnern ohne Gift“. Das wurde in den 60er Jahren geschrieben. Der Autor Alwin Seifert hat darin den Verbrauchern erklärt, dass man in seinem Hausgarten auch Alternativen hat und natürlich arbeiten kann, das zwar zum Beispiel so eine Brücke zum Endverbraucher.

Für die Landwirte ging es damals wieder eher darum, das auszugraben, was schon mal da war, aber was wieder untergegangen ist und das weiterzuentwickeln. Der Verein Bioland und Demeter wurden in den 70er Jahren gegründet, der Biokreis wurde dann Ende der 70er Jahre gegründet. Das war die Zeit, wo schon Leute wussten, dass es Bio gibt, dass es dafür auch gewisse Kriterien gibt.

SG:

Vorhin, als Sie einen Abriss gemacht haben, was Sie an Aktivitäten gemacht haben klang das ein bisschen so, dass viele dieser Aktivitäten stattgefunden haben, bevor durch äußere Ereignisse wie Tschernobyl oder wie BSE oder sonstige Umbrüche ein Medien-Hype entstanden ist. Was waren die Impulse, dass man sagt, wir trauen uns jetzt einfach?

RM:

Ja, wir haben in der Westenriederstrasse den damals grössten Bio-Supermarkt Europas eröffnet und ein halbes Jahr später kam die BSE-Krise.

Die Leute fragen sich immer, wie haben die das sehen können. Nicht das wir das richtig sehen, nur wenn man sich an der vordersten Front bewegt, sieht man auch ein bisschen besser was als nächstes auf einen zukommt. Wenn man in dieser Entwicklung drinsteht und sieht, es gibt immer mehr Produkte, dann muss man einfach schauen, wie man die Produkte an den Mann bringt. Wie kann man sie an den Mann bringen? Da die meisten Leute zunächst mal in der Stadt sind, muss man versuchen, dort die Leute anzusprechen. Aber man kann es nicht so machen, wie es schon da ist, weil der Markt ist schon abgedeckt. Dann versucht man es auf eine neue Art zu machen. Was erwarten die Leute? Was und wonach sehnen sie sich? Sie sehnen sich nach was Echtem auf der einen Seite, aber nicht in der Verpackung von anno dazumal, sondern auf eine neue Art, ein bisschen pfiffiger, bisschen moderner. Weil gerade die jungen Leute nicht das Gefühl haben, sie wollen jetzt zurückschauen zur Reformbewegung von 1920, sondern die wollen jetzt gucken, wie sie weiterkommen. Und so nähert man sich dem. Man weiß, das gibt es alles schon, also was könnte aus dem heraus der nächste Schritt sein.

Bei den Bauern ist es natürlich einfach der Bedarf. Wenn ich hier herkomme und sehe, dass die Bio-Bauern ihre Milch nicht verkaufen können, dann überlege ich mir was. Was kann ich für die tun? Oder das mit den Tieren, ich hätte das nicht gebraucht, aber ich habe gesehen, das ist eine Notwendigkeit auf der einen Seite, auf der anderen Seite ist das ein sehr schwieriges Thema. Also das kann man nicht einfach delegieren oder einem Metzger sagen: du mach du das mal. Da musste ich mich selber drum kümmern, weil das einfach eins der komplexesten Themen

ist. Ob das dann klappt und ob das dann funktioniert, da spielt dann immer mehreres zusammen.

Wie es Chiemgauer Naturfleisch ein Jahr gab, kam die Firma Hipp auf uns zu weil Sie Biofleisch für ihre Babygläser gebraucht haben. Dadurch haben wir relativ schnell ein gewisses Volumen machen können. Auf der anderen Seite haben wir stückweise den Naturkost-Markt aufgebaut, weil es kam natürlich der Tag, wo die Firma Hipp es immer noch billiger haben wollte. Aber das hieße, wir müssen die Bauern im Preis runterdrücken und dass machen wir nicht. Bis dahin hatten wir aber unseren Markt schon soweit aufgebaut, dass wir auch ohne die Firma Hipp klargekommen sind. Am Anfang war das natürlich eine Hilfe. Da wussten die nicht, wo sie es herkriegten und dann haben wir ihnen das organisiert. Und so geht das Hand in Hand.

So ist es aber auch heute. Wir haben jetzt ganz große Kunden, mit denen bauen wir unser Geschäft eher ab, weil immer die mehr in Richtung konventionellen Markt unterwegs sind und mehr und mehr versuchen die Preise zu drücken. Aber das ist nicht unsere Art und dann müssen sie mit anderen zusammenarbeiten. Dieser Umbau findet ständig statt.

Das ist auch der Punkt, warum ich jetzt zum Beispiel an die Regionalentwicklung gehe. Durch diese starken Veränderungen, die immer mehr kommen werden, ist die regionale Vernetzung die stabilste Einheit. Weil dort kann ich direkt mit den Leuten umgehen, ich kann versuchen, in der Region auch Energiefragen anders zu lösen, Geldfragen anders zu lösen und kann den Austausch auch auf der menschlichen Ebene besser pflegen und dadurch habe ich einfach mehr Stabilität. Das wird vielleicht erst in ein paar Jahren wieder Bedeutung kriegen, aber bis dahin haben wir das aufgebaut.

SG:

Wenn Sie jetzt noch mal zurückdenken an diese Einzelhändler-Aktivitäten der Anfangszeit und wir heute den Naturkost-Fachhandel anschauen: wird der immer so eine kleine Nische bleiben und irgendwann wird einer der Großen kommen und den letzten kleinen Laden bankrott gemacht haben? Oder ist es so, dass dieser Naturkost-Fachhandel auf dieser kleineren Ebene, diese kleineren Läden ein Bereich bleiben und Stadtteilecken abdecken?

RM:

Das muss jetzt kein Konflikt sein, weil solange der Markt insgesamt wächst, kann natürlich auch Expansion stattfinden, die jetzt nicht unbedingt zur negativen Beeinflussung der anderen Marktteilnehmer führt. Wenn ein Markt nicht mehr wächst, sondern stagniert, dann ist das natürlich deutlich gefährlicher.

Es gibt Leute die wirklich sehr erfolgreich ihren so genannten kleinen Einzelhandel mit ein, zwei, drei, vier, fünf Geschäften führen und das funktioniert auch. Es gibt andere, für die ist das deutlich schwieriger. Das liegt aber im Wesentlichen daran, wie weit man selber eine Überzeugung hat und die muss man dann den Kunden auch noch 'rüberbringen. Wenn ich selber nichts anderes mache als die großem Mitbewerber, dann werden die Leute natürlich am Schluss zu dem gehen, bei dem es ein bisschen billiger ist. Nur wenn ich Dinge mache, die die Großen nicht können weil das zentralistisch organisierte Organisationen einfach nicht können und für die das auch kein Ziel ist dann habe ich ein Chance. Wenn ich also Dinge mache, die einfach mehr Glaubwürdigkeit haben - zum Beispiel regionale Produkte fördern. Dann muss ich das aber auch noch gut kommunizieren.

Das ist eine Auseinandersetzung, die laufen wird. Solange immer mehr Leute Bio kaufen, ist das auch okay. Die Großen orientieren sich einfach am konventionellen Markt, die orientieren sich an dem Kunden des konventionellen Marktes und spielen im Wesentlichen nur die Preisschiene. Das ist eine Möglichkeit, Bio unter die Leute zu bringen. Aber die, die wirklich mehr mit Bio am Hut haben, die wirklich auf Frische achten und die auch auf den persönlichen Kontakt wertlegen, die eine Ahnung haben und informiert sind, die engagiert sind und Veranstaltungen und Aktionen machen, die über den reinen Lebensmittelerwerb hinausgehen, werden einfach auch ihre Kunden haben.

Ich sehe es in der Regionalentwicklung. Ich bin im Beirat der Biofair GmbH. In Trostberg hat Biofair jetzt den ersten regionalen Bio-Supermarkt eröffnet. Mittlerweile haben wir in Traunstein einen weiteren Biofair-Markt eröffnet. Und da geht es wieder los wie ganz am Anfang. Da sind natürlich erstmal nicht so viele Kunden, weil auf dem Land von Haus aus nicht so viele sind, da gibt es dann nicht nur die Fragen des Lebensmittels, sondern es wird eine Veranstaltung zu EM gemacht - diese Effektiven Mikroorganismen und wir machen jetzt eine Veranstaltung mit einem Arzt zusammen zum Thema Allergien. Das beginnt dort wieder, wie wir es früher in den 70er Jahren in München gemacht haben - einfach Aufklärung. Die Ware, das ist der eine Teil, aber das andere sind die Inhalte, die Aufklärung. Wir nehmen die Regional-Währung in unseren Läden an, wir versuchen mit den regionalen Herstellern und Aktivisten zu kooperieren, wir schreiben die Bauern an, dass sie ihre Produkte dorthin bringen können, die Gärtnereien etc. Das ist alles mühselig, das ist alles Kleinkleinarbeit, darum kümmern sich die großen Zentralen nicht. Aber die Kunden nehmen das wahr, dass wir uns darum kümmern, dass wir schauen, dass in der Region was geht.

Das dauert zwar alles, du musst am Anfang auch Puste haben, weil auf dem Land natürlich nicht so viele Leute sind, aber es wieder eine ähnliche Entwicklung, wie wir sie früher auch hatten. Die Aufgabenstellung hat sich gar nicht so sehr geändert, dass du den Menschen eine Alternative zeigen musst, dass du ihnen das glaubhaft machen musst, dass du das auch beständig machen musst, dass das nicht morgen wieder weg ist, wenn es nicht gleich so super läuft, du brauchst da ein gewisses Standing. Und plötzlich entdecken die Leute zum Beispiel im ländlichen Raum mit einem anderen Fokus auch - Bio hin Bio her - in diesem Laden gibt es einfach den besten Käse im Umkreis von 10 Kilometern. Da gehe ich einfach 'rein, weil da gibt es einfach Äpfel, die nach Äpfel schmecken. Und das ist das, wo die Leute dann auch sinnlich wahrnehmen, dass es einfach Alternativen gibt, jenseits der ganzen Philosophie, die natürlich auch da ist.

Und dann geht es um die Kommunikation dieser Dinge. Ich war gerade wieder auf einer Veranstaltung wo wir die Bauern über Weidehaltung informiert haben und dass, wenn man die Tiere natürlich aufzieht, das Produkt eindeutig besser ist. Es gibt z.B. eine wissenschaftliche Studie der Uni Weihenstephan, dass Bio-Rindfleisch dreimal soviel Omega-3-Fettsäuren hat wie konventionelles Rindfleisch. Nur an diesem einen Parameter zum Beispiel kann man nachvollziehen, dass es nicht egal ist, wie man seine Tiere hält. Und das aber auch wieder dann auf eine einfache Art zu transportieren, den Leuten verständlich zu machen, das ist bis heute die Aufgabe. Wir leben zwar in einer Informationsgesellschaft, aber das bedeutet nicht, dass die Leute wirklich wissen, was gespielt wird.

SG:

Kann man das dann eigentlich sagen, dass man, um den Verbraucher zu erreichen, Bio erst mal als eine gewisse Basis nimmt, von der man einfach für sich selbstverständlich ausgeht, aber das weniger das ist, was man ständig hervorkehrt, sondern eher über den Geschmack, über die Informationen, darüber, also über dieses Regionale, über solche Sachen wie fair gehandelt, gerecht für die Bauern, es kommt aus unserer Umgebung, wir können uns hier stärken, dass man darüber arbeitet?

RM:

Es gibt Menschen, für die ist es ganz wichtig, dass sie Dinge begreifen, dass sie die verstehen. Das sind halt eher intellektuelle Menschen. Und für die muss das auch sauber sein, da muss es Richtlinien geben, da muss es einfach Kriterien geben. Ich bin zum Beispiel tendenziell eher so ein Mensch, deswegen achte ich immer drauf, dass die Dinge auch gedanklich eine Linie haben. Das heißt, ich zum Beispiel muss mir deswegen nicht so besonders viel merken, weil das, was ich sage, sage ich aus meiner Überzeugung und ich muss mich nicht morgen daran erinnern, was ich gestern für eine Überzeugung hatte – man könnte sagen, weil man zu faul ist, sich was zu merken, braucht man eine Überzeugung. Auf der anderen Seite gibt es viele Menschen, die haben zu

diesem Theoretischen nicht so einen Zugang, weil das für die alles sehr abstrakt ist. Das ist ein Mensch, der muss es erleben. Und man muss das den Leuten beides ermöglichen und gleichzeitig muss man auch schauen, wie kommt man mit den Menschen in eine gewisse Beziehung.

Zum Beispiel unsere Bauern, mit denen wir zusammenarbeiten, mit denen haben wir Verträge, das heißt, wir lassen uns aufeinander ein. Du bietest mir deine Tiere an, ich verpflichte mich, sie abzunehmen zu einem festgelegten Preis, nach einem speziellen System. Du hilfst mir auf der anderen Seite wieder, indem du Geld einlegst in diese Firma, damit wir zum Beispiel ein Gebäude bauen können, wo wir das abwickeln können oder wo wir was lagern können. Das heißt, wir beginnen uns aufeinander einzustellen, einzulassen, wir beginnen gemeinsam zu denken, wie können wir das umsetzen.

Zum Beispiel ist das Schlachten der Tiere eigentlich ein Thema, das man gerne ausspart weil der Verbraucher will eigentlich davon nicht wirklich was wissen. Und trotzdem macht es Sinn, zu sagen, dass wenn wir die Tiere schon so bewußt aufziehen, dann wollen wir auch am Schluss, dass dieser letzte Schritt in Achtung und Würde geschieht und das nicht an irgendeinem Groß - schlachthof mit tausend anderen Tieren zusammen unter einem gewaltigen Chaos und dem damit verbundenen Stress stattfindet. Das passt nicht. Aber solche Projekte, die schafft man nur gemeinsam. Das heißt, die Bank sagt: spinnt ihr, Schlachthaus bauen. Da draußen gibt es soundso viel leere Schlachthöfe, da ist es viel billiger, das machen zu lassen. Die Hygiene-Behörde sagt: EU-Normen, kleines Schlachthaus und Handwerksbetrieb, spinnt ihr, das ist eine Industrienorm, die kommt aus Brüssel etc.

Aber wenn du diese Überzeugung hast, dann suchst du nach Wegen. Die Bauern haben uns mitgeholfen bei der Finanzierung. 50 Prozent der Finanzierung lief über die Bauern, 30 Prozent vielleicht über Bank und 20 Prozent haben wir selber gemacht. Und die Bauern kriegen dafür vernünftige Zinsen, das wird eingelegt, sie haben noch einen Nutzen davon, dass ihre Tiere dort verarbeitet werden können.

Für die Verbraucher ist es natürlich ein bisschen unverbindlicher. Trotzdem sind ganz viele über die Gesundheit, über die Allergien, total auf solche Sachen angewiesen. Auch da gibt es eine ganz enge Verbindung, weil viele Menschen das nicht nur aus Jux und Tollerei kaufen, sondern das essentiell für ihre Gesundheit notwendig ist. Diese Gruppe werden immer mehr und die sind natürlich darauf angewiesen, dass sie wirklich verlässliche Partner haben, denen sie glauben können und die ihnen wirklich saubere Informationen geben. Ganz am Schluss muss jeder selber wissen was für ihn gut ist, aber man muss sich zumindest darauf verlassen können, das man bekommt was einem versprochen wird.

SG:

Ist es dann dieses im Blick behalten dieser verschiedenen Ebenen das, was es Sie als Branche hat schaffen lassen, diese so genannte Finanzmarkt-Krise relativ unbeschadet zu überstehen?

RM:

Die Finanzmarkt-Krise hat was Bio-Produkte anbelangt, deutliche Spuren im konventionellen Markt hinterlassen, aber nicht im Fachmarkt. Ich meine, da war war auch eine kleine Delle drin, aber auf Jahressicht bezogen war es zwar nicht großes Wachstum, aber stabil und tendenziell eher wieder leichte Zuwächse. Und das zeigt deutlich, dass wenn die Menschen mal auf den so genannten Geschmack gekommen sind, sie natürlich auch wissen, was für einen Wert das darstellt in einer Zeit, wo sich viele Dinge überwiegend mit Illusionen beschäftigen. Die Menschen spüren das, dass es auch die echten Dinge gibt. Von denen rennt man dann nicht ohne weiteres weg, weil man sich gerade einschränken muss. Gerade in den Zeiten, wird es für viele Menschen sogar noch wichtiger.

Deswegen glaube ich auch nach wie vor, dass es keine Frage der Finanzen ist, ob sich die Bio-Sache entwickelt. Die Frage ist eher, behält sie ihre Glaubwürdigkeit und schafft sie sich entsprechend auch weiterzuentwickeln, dann werden - auch in den bewegteren Zeiten gerade - diese Bereiche relativ stabil und manchmal sogar wieder einen direkten Fokus bekommen. Je mehr die anderen mit Gen-Sachen 'rumexperimentieren und so weiter und so fort - denen wird das nach und nach immer wieder um die Ohren fliegen - und dann sind die Leute sehr froh, dass es Alternativen gibt.

SG:

Wenn man jetzt noch mal so ein bisschen zurückdenkt an diese Zeit, wo Renate Künast von Gerhard Schröder zur ersten Verbraucherschutzministerin ernannt wurde und damit diese sogenannte Agrarwende eingeläutet hat. Damit wurde dem konventionellen Handel ja eigentlich Tor und Tür geöffnet, jetzt gab es eine Bestimmung, nach der sie sich regeln konnten und dann sind die Zuwächse ja auch explodiert. Wie sehen Sie denn die Rolle der Politik in dem Ganzen?

RM:

Die Politik hätte eine Möglichkeit, die wird aber in der Regel hier nicht genutzt. Im Wesentlichen bezogen auf die Landwirtschaft, weil in den Ländern, wo die Politik das nutzt, gibt es also deutlich mehr Bio-Anbau wie in Deutschland, obwohl hier der größte Markt ist. So gibt es zum Beispiel inzwischen in Dänemark und natürlich in Österreich und in anderen Ländern deutlich mehr Bio-Anbau. Das liegt einfach daran, dass dort der Staat das als eine weitere Produktionsmethode anerkennt und jedes Landwirtschaftsamt auch einen Bio-Berater hat - und das ist nicht nur ein Larifari-Bio-Berater, sondern das ist ein echter Bio-Berater, der hat auch an der Uni Bio-Landwirtschaft studiert. Dann werden auf der Vermarktungsebene die großen Verarbeiter angesprochen, es werden Markenprogramme gemacht und organisieren z.T. dann auch die Vermarktung dieser Produkte. So könnte man also zum Beispiel auf relativ problemlose Art ungefähr auf 10 Prozent Bio-Anbau und auch 10 Prozent Markt kommen. Im Moment ist man wahrscheinlich in Deutschland ungefähr bei der Hälfte. Das Problem ist, dass der Staat erstmal davon nichts versteht und im Wesentlichen von der Industrielobby in Beschlag genommen wird und die finden das natürlich nicht interessant, weil mit Bio-Anbau kann man jetzt nicht im großen Stil Geld verdienen. Zum Beispiel für BASF ist Bio keine besonders interessante Sparte. Und da das eigentlich eine der dominierenden Firmen – was politische Lobby anbelangt - ist, hat das einfach nicht den Fokus.

Früher war es eine regelrechte Feindschaft mit dem Staat. Das hat sich später verändert, weil man festgestellt hat, dass z.B. das so genannte „völlig unschädliche“ Spritzmittel Gesaprim, das früher für Mais verwendet wurde und das angeblich nach 6 Wochen komplett abgebaut ist, nach 15 Jahren im Grundwasser gefunden worden. So haben sie gemerkt, dass sie irgendwo ein Problem haben und die Biobauern zumindest diese Probleme nicht machen.

Deswegen hat zum Beispiel die Stadt München jedem eine Prämie gezahlt, der im Münchner Wassergebiet Bio anbaut, weil das ist viel billiger, wie hinterher das Wasser von den Spritzmitteln und dem Nitrat wieder zu reinigen. Dadurch sind einfach neue Allianzen entstanden. Das hat aber mehr was mit dem Umweltschutz zu tun als mit der Bio-Erzeugung.

Ich denke, wenn die Politik wie zu Künast Zeiten was für das tut, dann kann man da was bewegen. Also das Potenzial ist da. Nur das ist eigentlich - außer in dieser relativ kurzen Phase - schon wieder zu Ende. Bis auf diese Phase hat sich nie wirklich jemand ernsthaft mit Bio beschäftigt in der Politik.

Ich habe mal einen konventionellen Einzelhändler gefragt, was so die Grundphilosophie ist des Einzelhandels. Die erste Grundphilosophie war: „erstens Preis, zweitens Preis, drittens Preis“. Also das war seine Grundphilosophie. Und dann hat er gesagt: „Einzelhandel ist Krieg mit anderen

Mitteln“. Also der war sich dessen, um was es da geht, ziemlich bewusst. Im Bio-Bereich ist es zum Glück ein bisschen anders, da gibt es noch ein paar andere Aspekte mit denen man arbeiten kann, mit denen muss man allerdings auch arbeiten. Man muss sich bewusst machen, das ist kein gemütliches Feld. Man braucht da schon eine gewisse Intensität und eine gewisse Tatkraft, um sich zu behaupten. Die Wissenschaft und die verschiedenen Lobbys versuchen immer wieder ihre Inputs an zu bringen und je nachdem von wem sie bezahlt werden, sind die natürlich manchmal nicht so freundlich.

SG:

Zum Schluss lassen Sie uns noch einmal ganz kurz ein bis schen träumen. 2020, 2030 wo sehen Sie da Bio verortet in der Gesellschaft? Ist es ein wachsendes Feld?

RM:

a. Entweder es geschieht mehr für die Erde oder es wird ziemlich eng für den Menschen. Also ich glaube, eine gewisse Beliebigkeit wird abnehmen und Intensität wird zunehmen. Ich bin zuversichtlich, dass es sich weiter ausbreitet, weil immer mehr Menschen das verstehen und immer mehr junge Menschen heute früher erleben, dass gewisse Dinge Konsequenzen haben. Ich gehe davon aus, dass das Ziel irgendwann 20 Prozent Bio zu haben und auch 20 Prozent der Fläche so zu bewirtschaftet notwendig ist, um in der Natur und auch in der Ernährung der Menschen und im Umweltbereich zumindest eine gewisse Balance herzustellen.

In den letzten fünf Jahren hat man immer vom Jahrhunderthochwasser, von der Jahrhundertkatastrophe etc. gesprochen. Das Problem ist nur, es wird nicht mehr nur alle Jahrhunderte passieren, sondern diese immer größeren Katastrophen, die bis jetzt noch nie da gewesen sind, die werden einfach kommen. Und die kommen inzwischen im Jahres-, zwei-, drei-Jahrestakt. Und das wird solchen Druck erzeugen, dass sich die Dinge verändern werden. Nicht auf eine gemütliche Art, aber sie werden sich verändern. Davon bin ich überzeugt.