

bioattualità

1/11

LA RIVISTA DEL MOVIMENTO BIO

FEBBRAIO

**Speciale
conversione**



7 buoni motivi per la bioagricoltura pagina 6

Ritratti di aziende in conversione pagina 8

Visione d'insieme dei mercati e dello smercio Seite 19



La natura sa cosa fa bene.

Ecco perché produce per noi ogni giorno
prodotti freschi come le mele bio.
Alla Migros sono disponibili oltre 1000
prodotti bio. Informazioni al sito
www.migros.ch/bio



MIGROS
M per il Meglio.

Il biologico conquista

Economicamente vincente, ecologicamente incisiva e socialmente responsabile – così si presenta l'agricoltura del futuro. La produzione biologica si avvicina a questa visione e fornisce la prova che l'ecologia e l'economia non sono in contrasto fra loro. I prodotti biologici incarnano i valori fondamentali svizzeri come la genuinità e la qualità. Essi esprimono anche gli elementi di base della nostra strategia della qualità: la filiera agroalimentare svizzera assicura la sua leadership qualitativa con la produzione di derivate alimentari sostenibile e rispettosa dell'ambiente e degli animali nonché con partenariati all'interno della filiera del valore aggiunto.



Constato con piacere: i prodotti bio hanno successo, il mercato bio cresce. Vale dunque la pena cogliere l'opportunità dell'agricoltura biologica. Nel contempo bisogna però essere consapevoli che la conversione al biologico è impegnativa; non si tratta solo di considerazioni finanziarie a breve termine. La densità normativa e la stabilità delle direttive nonché la valutazione delle proprie prospettive per il futuro sono molto importanti. Per avere sufficiente cibo anche in futuro, dobbiamo sfruttare in modo ottimale il nostro potenziale agricolo e mantenere la produzione almeno al livello attuale. Per raggiungere questo scopo, con mercati sempre più aperti, è necessario consolidare ulteriormente la leadership qualitativa della filiera agroalimentare svizzera.

Il Consiglio federale non vuole puntare solo sul biologico, infatti le esigenze e le aspettative dei consumatori sono molteplici. Accanto al segmento bio e a quello di prezzo superiore abbiamo anche la tendenza principale e lo sviluppo in direzione dei prodotti a basso prezzo. Non intendiamo lasciare questi segmenti di mercato ai produttori stranieri. Perciò supporteremo anche in futuro svariate forme di produzione; a condizione che siano sostenibili e che contribuiscano a raggiungere gli obiettivi sanciti dalla Costituzione per l'agricoltura.

Il Consiglio federale non vuole puntare solo sul biologico, infatti le esigenze e le aspettative dei consumatori sono molteplici. Accanto al segmento bio e a quello di prezzo superiore abbiamo anche la tendenza principale e lo sviluppo in direzione dei prodotti a basso prezzo. Non intendiamo lasciare questi segmenti di mercato ai produttori stranieri. Perciò supporteremo anche in futuro svariate forme di produzione; a condizione che siano sostenibili e che contribuiscano a raggiungere gli obiettivi sanciti dalla Costituzione per l'agricoltura.

M. Schneider

Johann N. Schneider-Ammann,
Consigliere federale,
Capo del dipartimento federale
dell'economia

bioattualità



8



10



28



32

PRODUZIONE

6 Perché convertire l'azienda al biologico?

bioattualità cita sette validi motivi.

8 Ritratto aziendale 1

Quando Brigitte e Bruno Bigler nel 1999 hanno rilevato l'azienda, i rami principali erano l'industria lattiera e la campicoltura. L'allevamento di animali attualmente è orientato alle vacche madri e alle galline ovaiole – e l'intera azienda è convertita al biologico.

10 Ritratto aziendale 2

Prima di passare al biologico René Stalder praticava la campicoltura intensiva e l'ingrasso di maiali. Ora le rimonte da ingrasso forniscono una parte del letame per le grandi superfici campicole.

12 Ritratto aziendale 3

Già nel primo anno di conversione l'agricoltore ticinese Pascal Rimediotti ha registrato un raccolto record di soia. L'azienda punta inoltre sulla coltivazione di granoturco e frumento invernale.

RICERCA

16 «Bio ha bisogno di una spinta»

Come mai l'agricoltura biologica ha così tanto successo sul mercato? Come può progredire anche a livello di produzione? Intervista a Urs Niggli, direttore del FiBL.

MERCATO E CONSUMO

19 Visione d'insieme del mercato bio

Quali prodotti sono particolarmente richiesti? Quali settori potrebbero essere a rischio di eccedenza?

22 La voce della fenaco

Willy Gehriger, presidente della direzione di fenaco a proposito delle prospettive di crescita dell'agricoltura biologica.

24 Esigenze dei consumatori

Chi compera bio? A che cosa badano gli acquirenti di prodotti bio?

BIO SUISSE

26 Il mediatore

A colloquio con Daniel Bärtschi, il nuovo segretario centrale di Bio Suisse

RUBRICHE

29 Consigli

33 Notizie

Foto in prima pagina: la famiglia Bigler di Vielbringen, BE, passata alla produzione biologica.

Foto: Daniel Fuchs



Per le direttive bio più rigorose di tutta la Svizzera.

La gemma di Bio Suisse così come Demeter sono tra i marchi bio più controllati e rigorosi al mondo. In qualità di azienda pioniera del bio Coop punta già da 17 anni sulla gemma. Senza compromessi. E voi potete contare su più di 1600 prodotti Naturaplan contrassegnati dalla gemma bio, realizzati secondo standard biologici e in piena armonia con la natura, dal primo all'ultimo. Perché la differenza si sente, eccome: www.coop.ch/naturaplan

naturaplan



Per un bio senza compromessi.

coop

Per me e per te.

Cercasi: bioproduttori svizzeri

Si sente spesso dire che in fatto di bio bisogna lasciar decidere al mercato. Ed effettivamente: il mercato ha deciso. Di anno in anno il commercio al dettaglio vende circa il 5 per cento di derrate alimentari prodotte in regime biologico in più. Attualmente sono venduti prodotti bio per oltre 1,5 miliardi di franchi, tendenza in crescita.

Per coprire la crescente domanda, Bio Suisse, con la biooffensiva, rafforza i bioagricoltori esistenti e cerca nuovi produttori Gemma. Nonostante le possibilità lucrative di produzione, attualmente sono troppo pochi i contadini che passano alla produzione biologica. L'agricoltura svizzera pertanto perde sempre più quote di mercato a favore dell'estero.

Attualmente sono richiesti soprattutto cereali bio, proteine bio e carne di animali da pascolo bio. Siete agricoltori e avete già preso in considerazione di convertire la vostra azienda al biologico? I calcoli dei costi globali dimostrano che la coltivazione di cereali secondo le direttive Gemma dal punto di vista finanziario è interessante per le famiglie contadine. Coloro che hanno convertito l'azienda raccontano che grazie alla produzione biologica sono più soddisfatti del loro lavoro di contadino. Inoltre la produzione biologica contribuisce a mantenere il



Foto: Thomas Alfeldi

Stephan Jaun, caporedattore, responsabile informazione e PR Bio Suisse.

valore dell'azienda, fra l'altro perché avvicendamenti diversificati, gestione meccanica delle infestanti e un ciclo naturale delle sostanze nutritive mantengono sano il suolo – anche per i successori.

La presente rivista vi informa in quali settori del mercato bio vi è una forte domanda e dove invece il mercato è saturo. Bio Suisse fornisce informazioni relative alle possibilità sul mercato. L'Istituto di ricerche dell'agricoltura biologica, i consulenti bio cantonali e le organizzazioni bio regionali sono a vostra disposizione per consigliarvi al meglio. Naturalmente

poi sta a voi decidere se procedere o meno alla conversione dell'azienda.

Bio Suisse con la biooffensiva si impegna anche a favore dei suoi attuali membri. Presenterà per esempio al Consiglio federale un piano d'azione per migliorare le condizioni quadro per l'agricoltura biologica. Di una crescita equilibrata del mercato approfitta inoltre l'intero settore: se per esempio è disponibile più carne di maiale bio, un maggior numero di vacche da macello bio potranno essere trasformate in insaccati bio. Se in Svizzera crescono più girasoli bio, il raccolto sarà sufficiente per permettere ai trasformatori di spremere olio di girasole Gemma.

In Svizzera non è solo il mercato che appoggia il biologico bensì l'intera società. Le importanti prestazioni ecologiche supplementari dell'agricoltura biologica oggi sono apprezzate e richieste. Provvedete anche voi convertendo l'azienda al biologico affinché i vostri prodotti e il vostro lavoro siano maggiormente valorizzati e impegnatevi con noi a favore di un'agricoltura svizzera sostenibile. Vi aspettiamo!

Stephan Jaun

PS: Trovate informazioni regolarmente aggiornate sul mercato bio e sull'agricoltura bio su www.bio-offensiva.ch e www.bioattualita.ch

Tagliando di ordinazione

bioattualità

La rivista del movimento bio. 10 volte all'anno (all'inizio di ogni mese, salvo agosto e gennaio).

Editore: FiBL e Bio Suisse  

Desidero abbonare «bioattualità». Dieci edizioni mi costano fr. 49.– (estero 59.–)

Nome e cognome

Indirizzo

CAP/Luogo

Data

Firma

Si prega di inviare a FiBL, Istituto di ricerca sull'agricoltura biologica, bioattualità, Ackerstrasse, casella postale, 5070 Frick

abo

Sette buoni motivi a favore dell'agricoltura biologica

Il mercato del biologico sta crescendo molto rapidamente. Se l'agricoltura Svizzera non riuscirà a tenere il passo finirà per perdere fette di mercato a favore di aziende all'estero. Bio Suisse è alla ricerca di famiglie contadine disposte a convertire la propria azienda. La Gemma con la croce svizzera è garante di un'agricoltura svizzera con alto valore aggiunto.

Sempre più consumatori acquistano sempre più prodotti bio, così che il fabbisogno di prodotti provenienti dall'agricoltura biologica continua a crescere. L'agricoltura biologica svizzera attualmente non è però in grado di coprire questo crescente fabbisogno – nonostante i buoni prezzi al produttore. Si cercano pertanto contadini disposti a convertire la propria azienda all'agricoltura biologica secondo le direttive Gemma. Una visione d'insieme del mercato alle pagine 19-21 indica quali settori sono particolarmente interessati.

Nell'ambito della biooffensiva, Bio Suisse, l'associazione mantello delle organizzazioni svizzere per l'agricoltura biologica, vuole fornire nuovi stimoli affinché un maggior numero di produttori intraprenda il passo della conversione in modo che la crescente domanda di prodotti bio svizzeri possa essere soddisfatta. Elenchiamo qui di seguito sette validi motivi a favore della conversione.

1. Bio genera maggiori entrate

Il reddito agricolo annuo delle aziende bio nelle zone di pianura, collinari e di montagna in media è da 5'300 a 8'800 franchi superiore rispetto al reddito delle aziende agricole che producono secondo le regio-

le della prova che le esigenze ecologiche sono soddisfatte (PER). Lo dimostra uno studio di Agroscope Reckenholz-Tänikon per gli anni dal 2006 al 2008.

Osservando le cifre più da vicino e paragonando aziende biologiche e convenzionali con dati strutturali simili (indirizzo produttivo, superficie, ecc.), risulta che le aziende bio conseguono per unità di manodopera familiare un maggior reddito da 8'000 franchi (zona di montagna) fino a 15'700 franchi (zona di pianura) rispetto alle aziende convenzionali paragonabili. Lo dimostrano i calcoli eseguiti dall'Istituto di ricerche dell'agricoltura biologica (FiBL) sulla base dei dati della Centrale analisi dati contabili.

2. Bio sviluppa buone prospettive economiche

Gli sbocchi per i prodotti biologici si stanno sviluppando in modo molto soddisfacente. Come risulta da prime valutazioni, nel 2010 le cifre di vendita nel commercio delle derrate alimentari hanno di nuovo registrato una forte crescita. Già nel 2009 erano aumentate del 7 per cento rispetto all'anno precedente. È degno di nota il fatto che hanno registrato una crescita tutti i gruppi di prodotti. La crescita è risultata particolarmente netta per quanto riguar-

da la carne e il pesce bio e i prodotti già pronti. Anche i venditori diretti nel 2009 hanno aumentato la cifra d'affari del 10 % rispetto all'anno precedente. Nemmeno la crisi economica degli ultimi anni ha frenato la crescita del biologico.

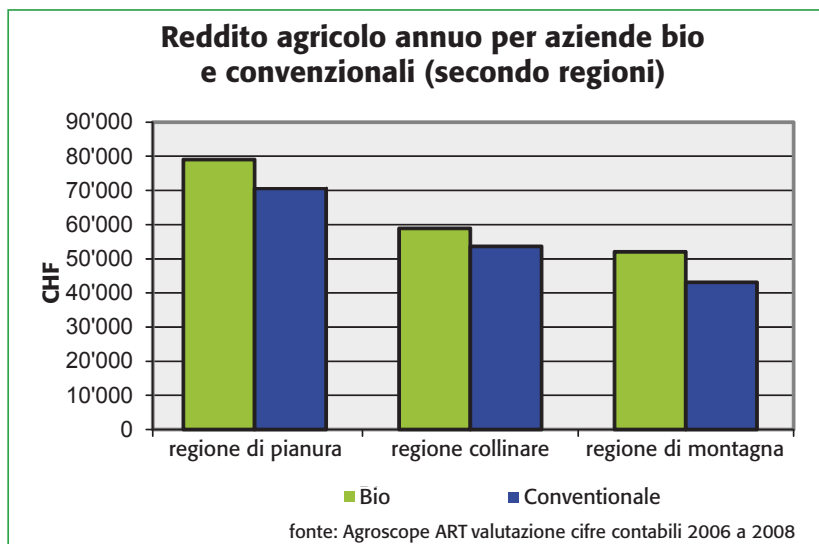
3. Bio corrisponde alla tendenza di lungo periodo

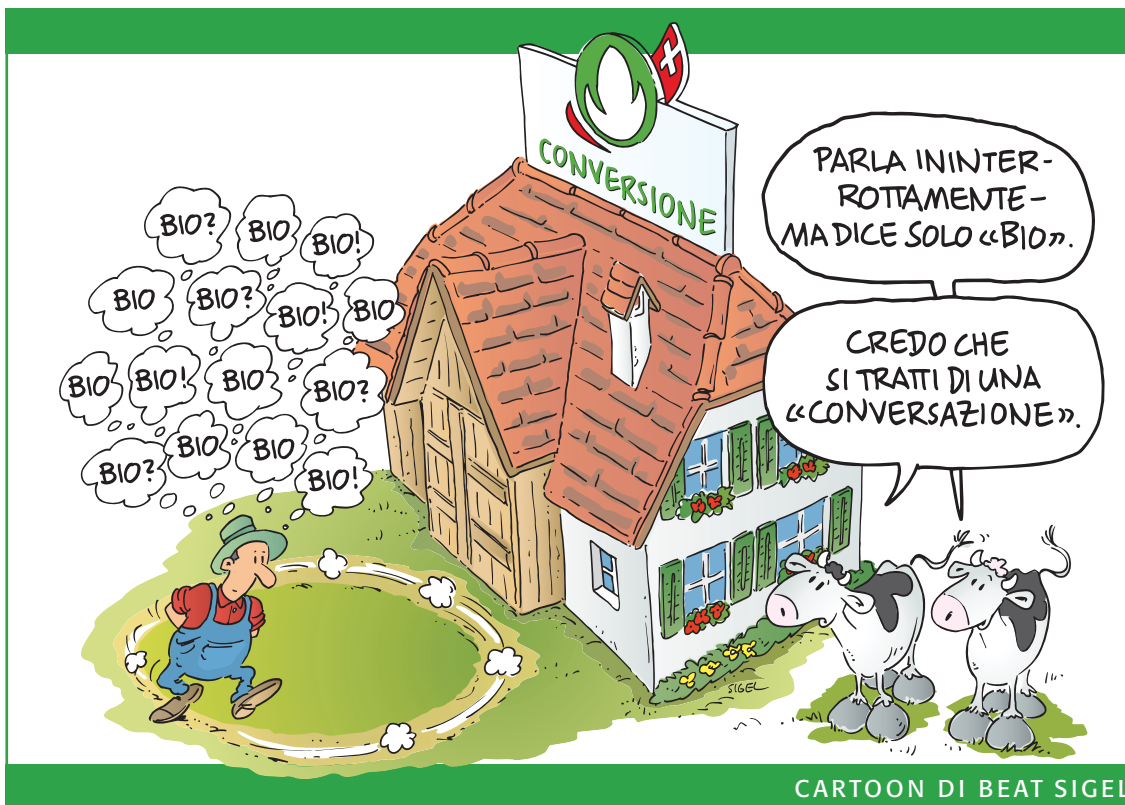
I prodotti bio negli scorsi anni non hanno solo registrato un aumento della cifra d'affari, bensì godono anche di crescente notorietà. Si è affermato uno stile di vita sostenibile, che implica anche il consumo di prodotti bio. Da analisi di mercato attuali emerge che circa il 60 per cento di tutti i consumatori acquista più volte al mese prodotti bio. La Gemma bio, il marchio di qualità di Bio Suisse, è ben posizionata: da uno studio rappresentativo è emerso che quasi l'80 per cento degli interrogati considera la Gemma «degnata o molto degna di fiducia».

Rinomati istituti di ricerche di mercato come l'Istituto Gottlieb Duttweiler a Rüşchlikon ZH sono inoltre convinti del crescente valore dell'argomento di vendita «provenienza regionale». I motivi sono molteplici: processi produttivi trasparenti, brevi vie di trasporto, nostalgia della genuinità, consumo patriottico, ecc. L'agricoltura biologica soddisfa in larga misura queste esigenze dei consumatori. Per i prodotti Gemma infatti viene data la preferenza alla produzione indigena, vale a dire che Bio Suisse accoglie una domanda di importazione di prodotti Gemma solo se i prodotti indigeni non sono in grado, o perlomeno non in misura sufficiente, di soddisfare la domanda. Con la Gemma con la croce svizzera, Bio Suisse fa sì che l'agricoltura svizzera possa affermarsi nei confronti con l'estero con un'elevata creazione di valore.

4. Nuove competenze professionali rivalutano il mestiere

Le famiglie contadine affiliate a Bio Suisse si trovano confrontate con la sfida di ge-





CARTOON DI BEAT SIGEL

stire con successo la propria azienda secondo le esigenti direttive Gemma. Ci vuole competenza professionale per raggiungere un'elevata produzione con scarso apporto di mangime concentrato o per conseguire elevate rese in campicoltura senza avere a disposizione prodotti fitosanitari chimici di sintesi. L'importanza della competenza professionale dei contadini acquista anche importanza:

... nel campo della tecnica: un'elaborata strategia per la lotta contro le infestanti con una tecnica agricola affascinante e innovativa richiede ottime conoscenze del suolo, delle colture e delle infestanti;

... nella cura delle piante: per combattere le malattie crittogamiche e gli organismi nocivi il bioagricoltore punta su strategie quali l'impiego di varietà resistenti, l'avvicendamento diversificato e la creazione di fonti di nutrimento per gli organismi utili;

...per quanto riguarda l'apporto mirato di sostanze nutritive: la concimazione interessa l'intera azienda. Pacciamatura, resti della raccolta, leguminose, concimi aziendali, composto e concimi organici acquistati sono impiegati in modo mirato per mantenere la fertilità del suolo.

La competenza professionale è richiesta anche per la gestione dei rischi: un bioagricoltore deve saper valutare correttamente l'onere e i rischi. Le malerbe vanno limitate ma non «eliminate» al 100%. I bioagricoltori devono considerare che i loro campi – soprattutto in caso di forte incidenza di malattie – talvolta non forniscono le rese desiderate. L'agricoltura bio-

logica non dispone ancora di un rimedio contro tutte le malattie. Fa inoltre parte della competenza professionale considerare i rischi già nella strutturazione dei prezzi.

5. Bio dispone di una marca forte

Bio Suisse, l'associazione mantello delle organizzazioni svizzere per l'agricoltura biologica, riunisce oltre il 90 per cento delle aziende biologiche svizzere, con la Gemma dispone di una marca simpatica e forte e possiede una vasta rete di contatti. Ciò conferisce al movimento bio la possibilità di influsso nei confronti dei potenti settori a valle e della politica e crea fiducia nei consumatori. Inoltre presso Bio Suisse i contadini hanno voce in capitolo: due volte all'anno in occasione dell'assemblea dei delegati nel corso di intense discussioni rappresentano attivamente i propri interessi a livello di associazione. L'assemblea dei delegati è l'organo decisionale supremo di Bio Suisse.

6. Bio gode dell'ampio sostegno della ricerca e della politica

La rete bio offre un gran numero di servizi di consulenza e informativi. Bio Suisse è il punto di riferimento per tutte le questioni relative alle direttive, al mercato e alla politica. Le domande relative alle tecniche colturali nella produzione vegetale e quelle relative all'allevamento e alla salute degli animali vanno rivolte ai consulenti del FiBL. Il FiBL inoltre è uno dei centri di ricerca sull'agricoltura ecologica più

importanti a livello mondiale. I servizi di consulenza cantonali sono gli interlocutori per le consulenze relative alla conversione e per fornire informazioni generali sull'agricoltura biologica nella regione. La politica sostiene il biologico compensando i bioagricoltori con pagamenti diretti per le loro prestazioni ecologiche. In futuro i contributi dello Stato saranno orientati ancora di più alle aziende sostenibili.

7. Bio assicura il futuro ai successori

Uno dei concetti fondamentali dell'agricoltura biologica è la gestione in armonia con la natura. I processi biologici naturali vanno favoriti e i cicli delle risorse ampiamente chiusi. Con la concimazione organica, la lavorazione delicata del suolo e la rinuncia a prodotti fitosanitari chimici di sintesi i bioagricoltori favoriscono la diversità di organismi nel suolo. Ciò contribuisce a migliorarne la struttura e a mantenerne la produttività. Il suolo fertile sarà quindi preservato anche per le generazioni future. L'agricoltura biologica inoltre protegge altre risorse dalle quali dipendono i nostri successori, per esempio acque sotterranee pulite, clima stabile e un mondo animale e vegetale diversificato.

Stephan Jaun e Reto Bergmann, Bio Suisse



Trovate ulteriori informazioni su www.bio-offensiva.ch

Le ovaiole bio all'origine della svolta

Con la conversione all'agricoltura biologica la famiglia Bigler di Vielbringen BE ha dato un nuovo orientamento al proprio lavoro assicurando l'esistenza dell'azienda agricola. L'abbandono del contingentamento lattiero ha indotto i coniugi Bigler a puntare su nuovi rami produttivi. E sul biologico.

Le galline si avvicinano correndo e svolazzando. Ognuna vorrebbe essere la prima. Schiamazzano eccitate, regna un gran parapiglia. In mezzo a tutta questa confusione c'è Bruno Bigler. Prende una manciata di grani dal sechiello e la getta fra gli animali che aspettano impazienti. Attirate dal fischio del capoazienda, arrivano correndo nella corte coperta anche le galline presenti nel pollaio. Da circa un anno nell'azienda Bigler a Vielbringen presso Worb la produzione di uova avviene nel rispetto delle direttive Gemma. Il pollaio per le galline ovaiole è situato in un nuovo capannone di 40 metri per 12. Inoltre vi è un'area con clima esterno capace di ospitare i 2000 animali, una cella

frigorifera per le uova e un deposito per materiale e mangime.

I coniugi Bigler si sostituiscono a vicenda

Incontriamo Brigitte Bigler nel deposito. Le uova rotolano dal nastro sul tavolo per la selezione dietro al quale la maestra d'asilo diplomata riempie velocemente i cartoni nei quali si forma un disegno irregolare di uova bianche e brune. Non tutte le uova superano l'esame: quelle con il guscio rotto, quelle con un difetto, quelle troppo grandi o troppo piccole finiscono in un cartone separato. Ogni tanto con una spugna sfrega via una macchia in modo che le uova sulla torre di cartoni sem-

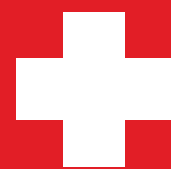
pre più alta si presentino candide. Brigitte Bigler esegue questo lavoro il più spesso possibile. «Quando sono assente se ne occupa Bruno», così spiega l'organizzazione del lavoro nel pollaio. Possono sostituirsi a vicenda in tutto e per tutto.

Ripresa dell'azienda con vacche da latte

Non è però sempre stato così. Al momento della ripresa nel 1999 l'intera azienda era orientata all'industria lattiera e alla campicoltura. Il padre di Bruno aveva ampliato l'allevamento di bestiame dal latte. Nella stalla allora c'erano 22 mucche, il contingente lattiero ammontava a 135'000 chili. Nonostante l'impianto di mungitura

PUBBLICITÀ

grüninger ag



Grüninger. Ihr Partner für Knospe-Margarinen und -Fette.

Adolf Grüninger AG | Industrie West 2 | 8756 Mitlödi | Schweiz
Tel. +41 (0)55 647 30 30 | Fax +41 (0)55 647 30 35
info@grueninger.ch | www.grueninger.ch

Dati dell'azienda

Bruno e Brigitte Bigler
3075 Vielbringen BE
Superficie agricola utile: 20 ha
580 m.s.m
Rilevamento dell'azienda: 1999
Conversione al biologico: 2008
Unità standard di manodopera: 1,75
Cereali: 5,5 ha
Piante sarchiate: 5,8 ha
Superfici inerbate: 8,7 ha
11 vacche madri, 2000 galline ovaiole
Concime: composto aziendale

meccanica e la collaborazione fattiva del padre, per Bruno il lavoro con le mucche da latte era eccessivo e il fatto di tenerle attaccate lo infastidiva sempre più.

«A quei tempi non vedevo soluzioni alternative, probabilmente facevo fatica a separarmi dall'esistente», spiega Bruno. Solo una volta certo l'abbandono del contingentamento lattiero i coniugi Bigler si sono decisi a dare una svolta. Hanno quindi venduto le mucche e il contingentamento e hanno iniziato l'ingrasso di bestiame grosso. Improvvisamente avevano tempo per altro – e dovevano cercare nuove possibilità di reddito.

La distanza dall'azienda ha facilitato la decisione

Bruno Bigler ha iniziato a lavorare in azienda come camionista. Pur non trovando piena soddisfazione in questo mestiere, la distanza dall'azienda del padre aveva i suoi vantaggi. Ha riflettuto a lungo sull'orientamento dell'azienda. La campicoltura nell'azienda di 20 ettari nel frattempo era diventata il ramo principale. «Le prospettive per il futuro però non erano buone – ad eccezione del settore

biologico», così Bruno Bigler descrive l'analisi della situazione.

Inoltre la famiglia Bigler rischiava di perdere lo stato di azienda agricola. L'ingrasso di bestiame grosso aveva lasciato il posto a undici vacche madri riducendo ulteriormente le unità standard di manodopera determinanti per la produzione agricola. La conversione all'agricoltura biologica ha quindi permesso a Bruno e Brigitte di prendere due piccioni con una fava. Conversione per mere considerazioni razionali? «No, non abbiamo certo deciso contro la nostra intima convinzione», aggiunge Bruno Bigler.

Riprendere a decidere

Per lui grazie alla conversione all'agricoltura biologica secondo le direttive Gemma il lavoro è di nuovo diventato interessante. «Improvvisamente ho dovuto riprendere a occuparmi di infestanti, malattie e organismi nocivi». Infatti, come aveva già fatto suo padre, Bruno aveva incaricato una ditta per conto terzi a eseguire i trattamenti in campicoltura. Con il passare del tempo le sue conoscenze erano svanite. La ditta per conto terzi si era sempre occupata della lotta antiparassitaria decidendo anche quando eseguire i trattamenti.

Si è quindi ritrovato a dover osservare lui stesso le colture e a prendere decisioni. Bruno ha accettato la sfida – pur essendo gli interventi chimici vietati in agricoltura biologica. «Ho ritrovato il piacere dell'agricoltura» così Bruno riassume la svolta nel suo sviluppo professionale e personale.

«Conviene anche dal punto di vista finanziario»

I coniugi Bigler hanno scoperto l'allevamento di galline ovaiole grazie all'agricol-



Fotos: Samuel Sommer

Il bioagricoltore Bruno Bigler afferma: «Le galline ci danno veramente grandi soddisfazioni.»

tura biologica. Con le undici vacche madri e i loro vitelli Bruno Bigler non aveva sufficiente concime aziendale e c'era in generale una carenza di sostanze nutritive. Ha cercato un'azienda disposta a vendere concime aziendale. Un capoazienda dal quale i coniugi Bigler avrebbero voluto acquistare letame di galline ovaiole ha raccontato dei pregi della produzione di uova bio, e questo è stato decisivo. Adesso, un anno e circa 600'000 uova dopo l'inaugurazione del pollaio, Bruno Bigler è più che mai convinto dell'investimento di 450'000 franchi: «Le galline ci danno davvero grande soddisfazione e il loro allevamento conviene anche dal punto di vista finanziario».

Fritz Oppliger



Il pollaio per 2000 galline ovaiole bio della famiglia Bigler è situato in un capannone di 40 metri per 12.



«Quando sono assente se ne occupa Bruno» così Brigitte Bigler spiega l'organizzazione del lavoro nel pollaio.

«Ora posso rimettermi in gioco!»

René Stalder dà l'esempio: anche le grandi aziende campicole possono essere convertite con successo al biologico. Per Stalder la produzione bio ha rappresentato una sfida e senza pensarci due volte ha preso la palla al balzo. Non si è mai pentito di questo passo.

La fattoria di René e Michèle Stalder è situata poco distante da Ginevra. Al visitatore si presenta un luogo idilliaco: le galline starnazzano sul piazzale, accanto all'entrata pascolano i cavalli e i manzi da ingrasso nell'area di uscita si lasciano accarezzare da René Stalder. Chi si aspetta di incontrare un contadino trasognato si sbaglia di grosso. René Stalder coniuga l'ecologia con l'economia e in caso di necessità agisce senza esitazione: quando nel 2007 due contadini vicini hanno scelto di passare all'agricoltura biologica, Stalder entro una settimana ha deciso di convertire pure lui l'azienda di 71 ettari al biologico con la Gemma. Infatti faceva sempre più fatica ad accettare il fatto che i suoi prodotti rendessero meno di anno in anno ed era preoccupato per la fertilità dei suoi terreni.

Fino ad allora Stalder aveva praticato la campicoltura intensiva con l'accento sulla colza e aveva ingrassato maiali. «Con la conversione al biologico abbiamo eliminato l'ingrasso dei maiali. Adesso produciamo bovini Bio-Weide-Beef.» L'allevamento di rimonte da ingrasso da un lato fornisce a Stalder letame per le colture campicole e dall'altro lato aumenta il valore aggiunto delle sue superfici inerbite. Stalder ha aumentato queste superfici del 30 per cento per rigenerare il suolo e diminuire nel contempo l'invasione di infestanti. La concimazione avviene prevalentemente con composto, Stalder acquista solo pochi concimi commerciali.

Successo con le colture miste

Se occorresse una prova che anche una grande azienda campicola può essere con-

vertita al biologico, l'azienda della famiglia Stalder fornirebbe l'esempio perfetto. Assieme all'Istituto di ricerche dell'agricoltura biologica (FiBL), Stalder già nella fase di conversione ha eseguito sui suoi campi esperimenti colturali con semine miste. La sua miscela di piselli e orzo (l'80 e il 40 per cento della quantità normale di semente) gli fornisce già ora una resa di 45 quintali all'ettaro.

«I piselli e l'orzo sono trasformati in mangimi e i prezzi sono buoni. Inoltre le semine miste impediscono la crescita delle infestanti e apportano azoto nel suolo per le colture successive», si rallegra il quarantaseienne contadino. Anche per quanto riguarda il mais da granella (50 q/ha), il frumento (38-40 q/ha) e la colza (12-15 q/ha) Stalder è sorpreso delle buone rese. I girasoli hanno addirittura

PUBBLICITÀ



OLEIFICIO DAL 1845

Verarbeiter von BIO-Ölsaaten seit 1988

- ▶ Herstellung von hochwertigen BIO Speiseölen für Nahrungsmittelindustrie, Grossisten und Detailhandel.
- ▶ Herstellung von wertvollen BIO Ölpressekuchen für die Futtermittelindustrie.

Transformateur de graines BIO depuis 1988

- ▶ Production d'huiles BIO de hautes qualités pour l'industrie alimentaire, grossistes et le commerce de détail.
- ▶ Production de précieux tourteaux BIO pour l'industrie fourragère.

Oleificio SABO · via Cantonale 8 · CH - 6928 Manno · Tel: +41 91 610 70 50 · Fax: +41 91 610 70 69 · www.sabo-oil.com

Dati dell'azienda

René e Michèle Stalder
Route de Choulex 80
1253 Vandoeuvres GE
Superficie agricola utile: 71 ha
430 m.s.m
Rilevamento dell'azienda: 1994
Conversione al biologico: 2008
Unità standard di manodopera: 2
Cereali: 15 ha
Piante sarchiate: 25 ha
Prati artificiali: 21 ha
Prati permanenti: 10 ha
Vigna: 0.12 ha
27 rimonte da ingrasso (Bio-Weide-Beef, vendita diretta)
100 galline ovaiole (vendita diretta)
Concime: composto di scarti vegetali (350 t composto maturo), 10-15 t concime organico (12 % N)

fornito le stesse rese come se fossero stati coltivati in condizioni convenzionali.

Infestanti sotto controllo

Con la conversione Stalder ha rinunciato alla semina diretta. Circa due settimane prima della semina lavora il suolo, lascia germinare le infestanti e le elimina ancora una volta prima di seminare. Questo modo di procedere aumenta le ore di lavoro con il trattore, ma è molto efficace se si sceglie il momento giusto, spiega Stalder.

L'avvicendamento della durata di sei anni e il taglio precoce dei prati artificia-



Fotos: Reto Bergmann

Stalder produce composto con scarti vegetali per i suoi campi.

li contribuiscono a limitare le infestanti. Stalder ammette però di impiegare più tempo per combattere le erbacce in particolare nelle colture estive e che le condizioni meteorologiche avverse come la siccità o l'eccessiva umidità mettono a dura prova le colture.

La sfida bio

Stalder definisce difficoltosa la commercializzazione dei prodotti durante la fase di conversione. «I fornitori e gli acquirenti non erano più gli stessi, il mercato funziona diversamente. Bisogna prendersi tempo per conoscere la gente e i meccanismi e per commercializzare i propri prodotti.» Adesso, alla fine del suo primo anno con la

Gemma integrale, si rallegra: «I prezzi per i nostri prodotti rimangono stabili, mentre per i prodotti convenzionali si ottiene sempre meno. Il mio reddito è del 20 per cento maggiore rispetto a quello che avrei conseguito con la gestione convenzionale.»

Inoltre la conversione ha rappresentato per René Stalder una nuova sfida come contadino: «Prima avevo l'impressione che gli anni passassero uno uguale all'altro. Adesso ho più libertà e devo fidarmi del mio intuito.» In agricoltura biologica non esistono soluzioni sicure, ma Stalder è convinto che con la crescente esperienza potrà aumentare anche le rese.

Reto Bergmann



La produzione di bovini Bio-Weide-Beef fornisce letame e valore aggiunto.

Ottime esperienze con la soia bio

Già nel primo anno l'agricoltore ticinese Pascal Rimediotti ha registrato un raccolto record di soia. L'azienda senza allevamento di animali punta inoltre sul granoturco e sul frumento invernale.

Siamo nell'autunno 2010. Incontriamo un orgoglioso Pascal Rimediotti su uno dei suoi campi di soia sul Piano di Magadino in Ticino. Passa delicatamente la mano sui baccelli delle rigogliose piante e chiede raggianti: „Che cosa vuoi di più?»

Nel 2009 il Demanio cantonale Al Piano a Gudo TI è stato convertito da IP-Suisse al biologico secondo le direttive Gemma. Nel mese di marzo 2010 Rimediotti, per molti anni collaboratore agricolo, ha assunto la direzione dell'azienda di 55,5 ha – senza animali, 31 ha di superficie coltiva aperta di cui 12 ha coltivati a soia.

Niente danni da erbicidi

Nel primo anno della conversione la soia ha fatto la gioia del ticinese: 37 q/ha – un raccolto da primato. Nel frattempo è terminata anche la raccolta 2010 che nono-

stante una perdita tra il 10 e il 20 per cento dovuta a danni causati da cervi, con 34,5 q/ha suscita grande entusiasmo. «La soia è una coltura ideale per il biologico», spiega Rimediotti. «Questa leguminosa è autosufficiente per quanto riguarda l'azoto e permette pertanto una coltivazione senza erbicidi. Prima della conversione la soia reagiva sempre con disturbi della crescita ai trattamenti con erbicidi. A seconda delle condizioni meteorologiche ciò comportava forti perdite di resa.»

Erpicare due volte

«Per il successo della coltivazione di soia è determinante un'intensiva lotta meccanica contro le malerbe in primavera», spiega Rimediotti. Dopo un'aratura profonda 20 cm aspetta che le malerbe germoglino la prima volta, a distanza di una o due settimane seguono poi due passaggi con l'er-

pice a dischi. In seguito semina 400'000 semi per ha con una distanza tra le file di 50 cm. Anche dopo la semina è necessaria una lotta intensiva contro le infestanti: dopo due o tre passaggi con una sarchiatrice stellare a 6 file la soia dovrebbe aver chiuso le file. Queste fasi decisive del lavoro hanno però luogo proprio in un periodo di forti precipitazioni durature in Ticino. «I nostri suoli sono molto leggeri, la lotta contro le malerbe perciò è stata anche prima un problema centrale nei campi di soia.»

Durante i due anni di conversione il contadino ha dovuto vendere la soia al prezzo convenzionale (fr. 58.– a 63.–/q). «Perché non viene venduto olio con la Gemma di conversione. Tirando le somme cercherei in anticipo di sviluppare un canale di vendita per la merce in conversione.» Dal punto di vista economico le

PUBBLICITÀ

«Ne manger que ce qui est vraiment bon»

BSCHÜSSIG Ernst Ami La Olivante

Swiss Premium Quality

PASTA Premium AG

www.pasta-premium.com

**FAMILIENPLATZIERUNGEN
SPEKTRUM
SUCHTHILFE REGION BASEL SRB**

Bauernfamilien oder Kleingewerbe gesucht

.....maximal eine Autostunde von Basel....

Vielleicht haben Sie schon von einer Familie in Ihrer Nähe gehört, auf deren Hof eine Frau oder ein Mann lebt und arbeitet, mit dem Ziel, Abstand zu gewinnen von Drogen- oder Alkoholproblemen oder von einer schwierigen persönlichen Lebenssituation.

Die Fachstelle SPEKTRUM, eine Institution der Suchthilfe Region Basel SRB, bietet seit 20 Jahren solche Platzierungsmöglichkeiten für Menschen mit Abhängigkeitsproblemen an.

Dabei begleiten und beraten wir vom SPEKTRUM die Gastfamilien und übernehmen auch die Verantwortung für den Therapieverlauf.

Dies geschieht durch wöchentliche Besuche auf dem Hof. Wir sind jederzeit telefonisch erreichbar. Es ist selbstverständlich, dass die Gastfamilie für diese Arbeit entlohnt wird.

Wenn Sie noch mehr darüber erfahren wollen oder direkte Fragen stellen möchten, so setzen Sie sich doch mit uns in Verbindung. Auf unserer Webseite sehen Sie sogar einen kleinen Film und finden alle Informationen.

SPEKTRUM
Suchthilfe Region Basel SRB
Waldenburgerstrasse 27
CH- 4052 Basel
Tel. 061 921 11 93
spektrum@suchthilfe.ch
www.suchthilfe.ch

1683276

Dati dell'azienda

Demanio cantonale Al Piano, Gudo TI,
220 m. s. mare

1 capoazienda, 1 impiegato agricolo,
1 apprendista

SAU 55,5 ha, conversione al biologico
nel 2009, 12 ha soia, 14 ha granoturco
(semente, polenta, mangime per ani-
mali), 5 ha frumento invernale, 8 ha
prati artificiali, 0,7 ha colture speciali,
senza animali.

prospettive per i prossimi anni sono mi-
gliori per il bioagricoltore. Nel 2011 col-
tiverà e venderà soia per tofu: con aspet-
tative di resa leggermente inferiori ma
con prezzi nettamente superiori (prezzo
indicativo fr. 200.-/q.).

In futuro più composto

Rimediotti oltre alla soia coltiva granoturco e frumento invernale. La concimazione avviene con concime organico (12 % N) e composto. A lungo termine vorrebbe sostituire il concime acquistato con un composto di buona qualità «per ridurre i costi e migliorare la qualità del suolo e le rese.»

Nel demanio cantonale oltre a Rimediotti lavorano un collaboratore agricolo e un apprendista. La lotta meccanica contro le infestanti e la raccolta sono eseguite da terzi. L'azienda ha un basso grado di meccanizzazione. Al momento della conversione si è investito in una nuova tecnica di foraggicoltura: una nuova andanatrice e un nuovo girello spandifieno per i 23 ha di prati e prati artificiali. Il foraggio grezzo bio infatti è richiesto: numerose aziende lattiere ticinesi negli anni di siccità sono costrette ad acquistare foraggio.

Parecchio era già a disposizione

È stata impegnativa la conversione al biologico? «In sostanza abbiamo semplicemente dovuto sostituire l'irroratrice con la sarchiatrice», spiega il capoazienda un po' provocatorio. Il fatto di aver maggior cura del suolo e dell'azienda grazie all'agricoltura biologica per lui è un punto importante. Inoltre si è trattato di una decisione strategica da parte del Cantone. Dal punto di vista economico ne è valsa la pena: «Non solo per la soia, anche per quanto riguarda il granoturco.» Rimediotti prevede per il mais da silo una



resa di 6000 franchi all'ettaro e costi di 3000 franchi all'ettaro.

La conversione dell'azienda ha richiesto il sacrificio di un frutteto di alberi a basso fusto di due ettari. «Aveva oltrepassato la durata di utilizzo e le varietà non

erano resistenti», spiega Rimediotti. In primavera intende piantare nuovi alberi: «Abbiamo trovato una coltura sostitutiva innovativa», sorride ammiccando.

Stephan Jaun, Bio Suisse



Fotos: Stephain Jaun

i

Trovate ulteriori informazioni relative alla conversione all'agricoltura biologica sul sito www.bio-offensiva.ch

Conversione al bio: da due anni l'azienda Al Piano di 55 ha lavora secondo le direttive Gemma.

Sì alla conversione, ma con giudizio

Dalla base bio giungono voci che invitano alla prudenza per quanto riguarda la biooffensiva. Le eccezioni infatti sono veleno per i produttori. «In linea di massima la Gemma è a disposizione di tutti», afferma la presidente di Bio Suisse Regina Fuhrer che punta su un'informazione trasparente sul mercato e sull'autoresponsabilità imprenditoriale dei contadini.

Con la biooffensiva Bio Suisse vuole acquisire nuovi bioproductori. Cosa succede però se nell'ambito di questo progetto l'offerta in singoli settori dovesse superare la domanda?

«In linea di massima tutti coloro che adempiono alle direttive possono partecipare a questo mercato. Ogni ettaro coltivato in regime biologico è un vantaggio per la nostra società», spiega Regina Fuhrer, presidente di Bio Suisse. «Non forniamo garanzie di prezzo o di smercio, ma offriamo una marca forte in mano agli agricoltori – la Gemma.» Ogni famiglia di contadini deve poi valutare le proprie



Foto: Bio Suisse

Bio Suisse offre una marca forte in mano agli agricoltori – la Gemma», osserva Regina Fuhrer. La decisione imprenditoriale di convertire l'azienda spetta comunque all'agricoltore.

possibilità e decidere se convertire la propria azienda al biologico, conclude Regina Fuhrer, anch'essa bioagricoltrice attiva a Burgistein BE.

Voci scettiche di bioproductori

Il fatto che un'offerta scarsa sia decisiva per un buon prezzo al produttore lo dimostra l'esempio delle uova Gemma. Il mercato è in continua crescita, la domanda attualmente supera l'offerta, i prezzi sono buoni. Non c'è quindi da meravigliarsi che dalla base provengano voci scettiche nei confronti della biooffensiva.

Un pollaio per 2000 galline bio costa mezzo milione di franchi – un tale investimento conviene solo se viene sfruttato ininterrottamente: «È impensabile interrompere la produzione se sul mercato

dovesse esserci un'eccedenza di uova», spiega Peter Lüscher di Holziken AG, bioagricoltore e presidente della commissione di esperti in materia di uova di Bio Suisse. Secondo Lüscher occorrono nuove aziende bio solo se la domanda continuerà a crescere; il suo maggior acquirente dispone già ora di una lista d'attesa di bioagricoltori desiderosi di costruire. Non sorprende quindi il suo atteggiamento scettico riguardo alla biooffensiva: «Non penso che tutti i produttori siano d'accordo.» Regina Fuhrer capisce il suo scetticismo, ma obietta: «È senz'altro anche l'obiettivo di Bio Suisse che la domanda e l'offerta siano in equilibrio.»

Possibilmente niente eccedenze

Anche Dominik Estermann, produttore di latte a Rickenbach LU, invita alla prudenza: «Ci vorrebbero nuovi bioproductori anche per quanto riguarda il latte.» A suo parere non è però sensato cercare in generale nuovi produttori per tutti i settori. Già negli anni novanta era stata lanciata una gigantesca campagna di marketing e ad un tratto non si riusciva più a piazzare la merce supplementare. Estermann ammette che è senz'altro difficile raggiungere l'equilibrio tra domanda e offerta, ma che è molto più drammatico dover vendere le eccedenze nel canale convenzionale che la situazione di scarsità.

Regina Fuhrer a questo proposito osserva che ogni azienda prima della conversione dovrebbe verificare con l'aiuto della consulenza bio, dei partner di mercato e del segretariato centrale di Bio Suisse se è fattibile e ragionevole. «Bio

Suisse a questo proposito si assume le proprie responsabilità informando in modo trasparente sulla situazione del mercato, per esempio sulla piattaforma internet www.bioattualita.ch»

«Bio necessita di maggiore profondità»

Pure Markus Lanfranchi, bioagricoltore a Vedabbio GR, che in qualità di presidente di Bioforum Schweiz si impegna a favore di un'agricoltura possibilmente ecologica, regionale e sociale, esprime qualche riserva: «L'obiettivo è il Paese bio Svizzera. Piccolo però rimane bello, le monoculture industriali non hanno niente a che vedere con l'agricoltura biologica. Altrimenti aumenta il rischio di un annacquamento del biologico.» Bio Suisse invece di attirare il maggior numero possibile di contadini disposti alla conversione dovrebbe concentrarsi ad acquistare maggiore profondità. Soprattutto gli agricoltori in neoconversione considerano spesso il marchio un puro strumento di marketing. La dispendiosa trasformazione del latte bio in latte in polvere che in seguito viene utilizzato per l'ingrasso degli animali per Lanfranchi è il risultato di questo sviluppo.

«Tutti i produttori devono adempiere alle stesse direttive e sottostare agli stessi controlli» spiega Regina Fuhrer a questo proposito. «Inoltre stiamo sviluppando ulteriormente la qualità della Gemma impegnandoci nei settori della biodiversità, del clima e delle relazioni commerciali eque.»

Pieter Poldervaart, Stephan Jaun



Foto: Samuel Sommer

Anche sul mercato delle uova bio l'equilibrio tra eccedenza e scarsità è fragile.

La conversione dovrebbe avvenire a livello familiare

La conversione dell'azienda comporta delle novità anche a livello umano. Una preparazione accurata è indispensabile. Inoltre è importante coinvolgere nella decisione l'intera famiglia.

Ogni conversione alla produzione vicina alla natura rappresenta una sfida dal punto di vista dell'economia aziendale – vanno chiarite accuratamente soprattutto le questioni relative alla capacità economica e alle possibilità di commercializzazione.

La conversione naturalmente influisce anche sugli ambiti lavorativi della contadina, che nella maggior parte delle aziende si occupa dell'allevamento del bestiame minuto e della coltivazione dell'orto. Occorre pertanto coinvolgere l'intera famiglia nella decisione.

«È importante che la decisione sia presa dai coniugi, rispettivamente dalla famiglia» afferma Regula Siegrist. La segretaria generale dell'Unione svizzera delle donne contadine e rurali (USDRC) gestisce assieme al marito un'azienda a Meisterschwanden AG, sette anni fa hanno deciso insieme di passare al biologico.

In molte aziende agricole i ruoli sono tradizionalmente ripartiti, l'immagine della contadina non autonoma è però superata da tempo. La contadina oggi partecipa attivamente alla vita dell'azien-



«È importante che la decisione sia presa dai coniugi, rispettivamente dalla famiglia» afferma Regula Siegrist, segretaria generale dell'Unione svizzera delle donne contadine e rurali.

da, dispone di una vasta rete di contatti e contribuisce con il suo lavoro al successo dell'azienda. Siegrist: «In molte aziende è la donna che si occupa della contabilità. La sua opinione nel caso di una conversione è pertanto indispensabile.»

Formazione comune

Ueli Straub, collaboratore di Agridea, sa per esperienza che spesso è la donna a prendere l'iniziativa di convertire l'azienda al biologico. Straub è stato attivo per dieci anni come consulente bio presso il centro Strickhof a Lindau ZH. «Numerose donne continuano a esercitare la propria professione fuori dall'azienda e considerano la situazione da un altro punto di vista». È quindi anche grande l'interesse delle donne per moduli formativi relativi all'agricoltura biologica. «Spesso la coppia frequenta i corsi insieme.»

Straub osserva che sono soprattutto i genitori a opporsi. La madre e il padre del capoazienda spesso sono attivi nell'azienda anche dopo la cessione. «La conversione rappresenta un grande cambiamento e la generazione più anziana spesso si sente messa da parte», spiega Straub. La gestione biologica viene sovente rifiutata con l'argomento che la madre non potrà più coltivare l'orto così come era abituata a fare.

Nuove strategie fanno parlare

Anche nell'azienda della famiglia Brändle a Märstetten nel Canton Turgovia è la madre che si occupa dell'orto. «Per la mia suocera la conversione non è stata un problema, visto che già prima coltivava l'orto nel rispetto della natura», racconta Claudia Brändle. La decisione di gestire in regime biologico la propria azienda sull'Euggelberg – produzione di carne con allevamento di vacche madri e pecore – per Claudia e Peter Brändle è stata un passo logico per l'ulteriore sviluppo della loro azienda. Naturalmente ha comportato dei cambiamenti anche per il resto della famiglia: «Tutti adesso devono aiutare a strappare il romice nei campi», spiega Claudia Brändle sorridendo.



Fotos: zvg

«Per la mia suocera la conversione non è stata un problema, visto che già prima coltivava l'orto nel rispetto della natura», racconta la bioagricoltrice Claudia Brändle.

La conversione non comporta però solo modifiche per quanto riguarda la gestione aziendale bensì anche nell'ambito sociale. «Le nuove strategie fanno sempre parlare i vicini, non importa se si tratta di un robot di mungitura o di agricoltura biologica», osserva Regula Siegrist dell'USDRC. Non si è però più considerati degli extraterrestri, l'agricoltura biologica si è affermata da tempo.

«Il capoazienda e sua moglie devono però essere consapevoli che una provata collaborazione con i vicini come per esempio l'allevamento comune di bovini dopo la conversione eventualmente non è più possibile.»

Helen Weiss

«L'agricoltura biologica ha bisogno di una nuova spinta»

Urs Niggli, direttore dell'Istituto di ricerche dell'agricoltura biologica (FiBL), è convinto che la Confederazione e i Cantoni potrebbero promuovere più attivamente l'agricoltura biologica, visto il territorio ristretto dell'agricoltura svizzera. Il FiBL sta ampliando fortemente le attività di ricerca e di consulenza a favore della modernizzazione dell'agricoltura biologica.

Bioattualità: *il fatturato conseguito con prodotti bio negli ultimi anni è ulteriormente cresciuto. Che cosa ha reso possibile un tale successo e quali conclusioni ne trae?*

Urs Niggli: In Svizzera il mercato bio 20 anni fa raggiungeva alcuni milioni di franchi. Attualmente si tratta di un miliardo e mezzo. La crescita è stata possibile solo perché sono entrati in gioco grandi distributori come innanzitutto Coop e in seguito anche Migros. I prodotti con un plusvalore ecologico, sociale o etico da tempo non sono più prodotti di nicchia bensì rappresenteranno presto il 20 per cento dei nostri consumi. In questa

Svizzera è ferma sul posto. È difficile convincere soprattutto i contadini che hanno affinità con la tecnologia. I contadini sono lo specchio della nostra società: ogni anno comperiamo l'ultimo modello di iPhone – siamo affascinati dalla tecnologia e l'agricoltura biologica qui c'entra poco. Occorre agire, accanto all'ottimizzazione ecologica bisogna sviluppare ulteriormente anche le componenti tecnologia e innovazione – senza compromettere l'esistente. Attualmente il FiBL sta fortemente ampliando queste attività di ricerca e di consulenza.

Quali sono le tecnologie promettenti?

Vi sono sviluppi nei settori controllo robot e telecamera, analisi dell'immagine e GPS* che ci permettono di comandare in modo sempre più preciso le attrezzature ad alta tecnologia per la lotta meccanica contro le infestanti, per la lavorazione del suolo e per la concimazione. Inoltre saranno presto disponibili sensori che misurano in tempo reale il tenore di sostanze nutritive e di acqua nel terreno durante la lavorazione del suolo. Le caratteristiche tipiche degli alimenti bio come la freschezza, la naturalezza e l'aspetto appetitoso risalterebbero meglio con l'impiego di nanotecnologia per gli imballaggi. Anche per quanto riguarda la selezione oggi grazie alla biologia molecolare riusciamo a capire meglio molte cose senza modificare geneticamente piante e animali. Esistono molti modi per far confluire i più recenti risultati della ricerca nell'agricoltura biologica senza violarne i principi.

Quali sono per lei i più importanti progressi della ricerca nell'agricoltura biologica?

Il progresso in tutti i settori della produzione – paragonato a 20 anni fa – è enorme. Abbiamo ottime qualità per quanto riguarda la frutta e la verdura, cereali e patate. Anche per quanto riguarda il latte,

*GPS (Global Positioning System): sistema satellitare per la determinazione della posizione e per la misurazione del tempo

la carne e le uova i bioagricoltori lavorano molto bene. Le rese e la sicurezza della resa sono molto buone in Svizzera. Questo vent'anni fa non era il caso. Il progresso è però arrivato pian piano, non grazie alle nuove tecnologie bensì ottimizzando l'esistente. Nel campo della salute degli animali abbiamo fatto progressi per quanto riguarda la salute della mammella e la sverminazione. Numerosi problemi tuttavia non sono ancora stati del tutto risolti – per esempio per quanto riguarda l'impiego di rame. Abbiamo potuto in parte migliorare la situazione proponendo una gamma molto più ampia di varietà e con preparati migliori. Il problema del meligete della colza però è rimasto irrisolto nonostante tutti gli sforzi.

Nel 2009 uno studio dell'Istituto di ricerche ART ha indicato come motivi di abbandono dell'agricoltura biologica e ostacoli alla conversione soprattutto i requisiti troppo severi e spesso mutevoli e i redditi troppo bassi rispetto all'impegno lavorativo. Quali sono stati i miglioramenti?

Il sistema bio implica appunto la distinzione del prodotto. Direttive più severe, requisiti più restrittivi, più lavoro e maggiori rischi ne fanno parte. Molti bioagricoltori oggi hanno l'impressione che il maggior guadagno non riesca più a coprire il maggior lavoro. La politica agricola svizzera con la biodiversità, la qualità del paesaggio e il benessere degli animali ha però dei chiari obiettivi. Questi temi interessano in modo particolare anche l'agricoltura biologica. A lungo termine il maggior lavoro sarà pagante per i bioagricoltori.

Anche le prescrizioni non sempre facilmente realizzabili nella pratica come il foraggiamento bio al 100 per cento sono un tema ricorrente. Come valuta attualmente la situazione?

In linea di principio si tratta della fiducia dei consumatori. Si vuole essere il più coerente possibile – i bioagricoltori

«Esistono molti modi per far confluire i più recenti risultati della ricerca nell'agricoltura biologica senza violarne i principi.»

tendenza globale il biologico come metodo più importante di coltivazione e la Gemma come marchio principale si sono sviluppati molto bene.

Come percepisce l'immagine dell'agricoltura biologica all'interno del settore agroalimentare?

Negli anni settanta e ottanta l'agricoltura biologica era all'antica e poco innovativa. Questa situazione è cambiata quando i grandi distributori e i trasformatori hanno iniziato a interessarsi al biologico: attorno al 1990 l'immagine del biologico è molto migliorata. Bio allora è stato considerato un efficace strumento della politica agricola e ha contribuito a risolvere alcuni problemi: meno concimi azotati, miglior protezione della fertilità del suolo, nessun inquinamento ambientale dovuto a pesticidi. Oggi è però più difficile indurre altri bioagricoltori a convertire l'azienda al biologico.

Perché?

La produzione di materie prime in

devono essere dei modelli di perfezione. Dal punto di vista dei consumatori è giusto che sia così. Quanto credibili si vuole essere? Quando si arriverà a soffocare il biologico? Non posso dare una risposta esaustiva.

L'agricoltura biologica si impegna in prima linea a favore di una strategia della qualità come prospettiva per l'agricoltura svizzera in caso di un'apertura dei mercati. Quali condizioni quadro andrebbero migliorate? La Confederazione e i Cantoni potrebbero fare di più dicendo chiaramente che l'agricoltura biologica è una buona via per l'agricoltura svizzera concentrata in uno spazio ristretto. Ciò avrebbe delle conseguenze: Agroscope investirebbe nell'agricoltura biologica il 50 per cento dei fondi

«Con il biologico in Svizzera potremmo profilarci a livello internazionale.»

per la ricerca e i Cantoni dedicherebbero il 50 per cento delle loro offerte di consulenza all'agricoltura biologica. Il risultato sarebbe una straordinaria innovazione – con ripercussioni a livello mondiale. La Svizzera improvvisamente diventerebbe un esempio da seguire. La ricerca in numerosi settori dell'agricoltura convenzionale in Germania, Olanda e Francia è più avanti. Con il biologico in Svizzera potremmo profilarci a livello internazionale. La necessità di recupero nel settore del biologico è enorme, per esempio non abbiamo ancora un allevamento degli animali e delle piante adeguato.

Come valuta le possibilità di sviluppo per le aziende bio nei prossimi anni?

Numerose aziende funzionano molto bene. I capiazienda e le loro famiglie sono soddisfatti dal punto di vista ecologico, economico e sociale, ma di loro non si sente quasi mai parlare. Negli anni no-

Biografia

Urs Niggli dal 1990 è direttore dell'Istituto di ricerche dell'agricoltura biologica (FiBL) a Frick. L'ingegnere agronomo laureato (specializzazione produzione vegetale) si impegna come membro del consiglio direttivo di IFOAM internazionale a favore dell'agricoltura biologica ed è professore onorario presso l'università di Kassel, Witzenhausen. È padre di quattro figli adulti, tutti impegnati a favore dell'agricoltura biologica, e abita a Frick.



Foto: Marion Nitsch

Il direttore del FiBL Urs Niggli: «Numerose aziende funzionano bene. I capiazienda e le loro famiglie sono soddisfatti dal punto di vista ecologico, economico e sociale.»

vanta dei rappresentanti della politica agricola mi dissero che alle riunioni dei bioagricoltori incontravano molti contadini positivi mentre alle riunioni dei contadini convenzionali si sentiva soprattutto brontolare. La vita agricola si è però fatta più dura. I contadini devono impiegare molto più tempo per conseguire lo stesso reddito rispetto a cinque anni fa. Questo affaticamento e questa spossatezza sono percepibili in molti capiazienda – e questo è preoccupante. Non si può solo parlare bene dell'agricoltura biologica. Bio è globalizzato. La Svizzera con il suo potere d'acquisto può importare prodotti bio da ogni dove. Bio Suisse ha un'enorme responsabilità a questo proposito.

Pensa che sia necessario agire?

Bio Suisse deve aumentare la considerazione della Gemma da parte dei consumatori per accrescere e assicurare il valore aggiunto. Bio Suisse deve inoltre sforzarsi molto di più nelle trattative sui prezzi con i grandi distributori e con i trasformatori. Va bene assicurazione del-

la qualità, rilascio del marchio, politica agricola, PR e sviluppo delle direttive, ma i contadini godrebbero di maggior appoggio se Bio Suisse trattasse in modo abile con i grandi partner di mercato. Qui c'è ancora un grandissimo potenziale. Coop per esempio ha visto sin dall'inizio che la collaborazione esclusiva con i bioagricoltori svizzeri rappresenta un valore che si trasmette all'intero gruppo come immagine positiva.

Quali sono le maggiori opportunità e le più importanti sfide per l'agricoltura biologica nei prossimi anni?

In Svizzera per me la modernizzazione dell'agricoltura biologica rappresenta una grande sfida. Adesso ci vorrebbe una nuova spinta: offrire ai contadini e ai trasformatori nuovi strumenti per gestire meglio l'agricoltura biologica. La seconda sfida è la politica agricola: si potrebbe posizionare il biologico come efficace strumento per la protezione del suolo, per l'aumento di humus e per la riduzione di emissioni di gas serra.

Intervista: Simon Marti



Eichberg

Plantons bio

Nous produisons des plantons bio très sains pour vos cultures ou pour la revente à vos clients.

- Semences bio ou non traitées.
- Production impeccable du semis à la vente.
- Grande diversité directement du producteur
- La meilleure résistance possible contre l'oïdium et le mildiou, les pucerons et les sciarides grâce aux plus récentes obtentions et à l'utilisation de Protect.

Nous vous enverrons volontiers notre catalogue et notre liste de prix. Veuillez nous téléphoner ou nous envoyer un courriel à gaertnerei@eichberg.com



Bio-Gemüsebau Eichberg, 5707 Seengen
Tel: 062 767 99 29, www.bio-setzlinge.ch




LANDOR Desical

Produit pour l'hygiène d'étable

Ses buts

- Réduit les taux cellulaires durant toute l'année
- Améliore la propreté des mamelles et des pis
- Améliore l'hygiène dans les logettes et les couloirs
- Améliore le climat d'étable
- Combat les maladies des onglons

La solution de LANDOR se nomme Desical

Appel gratuit
0800 80 99 60
0800 LANDOR
landor.ch

LANDOR
fenaco société coopérative
Rte de Chardonne 2
1070 Puidoux
Tél. 058 433 66 13
E-Mail info@landor.ch



www.landor.ch

BIO TEST AGRO AG



SIS 056 SCESp 086

L'organisme de contrôle paysan

Bio Test Agro contrôle et certifie des exploitations agricoles bio en Suisse. Depuis quelques années nous proposons (pour le moment uniquement en langue allemande) aussi nos services aux bouchers, boulangers, commerçants et autres entreprises artisanales.

Pour plus d'information sur nos prestations:
BIO TEST AGRO, Schwand, 3110 Münsingen
Tel.: 031 722 10 70 Fax: 031 722 10 71
info@bio-test-agro.ch www.bio-test-agro.ch


Gartenbauschule Hünibach

Biologisch-Dynamisch

Chartreusestrasse 7
3626 Hünibach
Telefon: 033 244 10 20
www.gartenbauschule-huenibach.ch

Lerne einen Naturberuf

Ausbildung als Bio-Gärtner/in
Fachrichtung Zierpflanzen.
Gerne senden wir Ihnen unsere Unterlagen!

nombre élevé de cellules:

Amélioration du lisier:

N-pour tous cultures

Desical, dans les logettes nouveaux: FiBL

Poudre des pierres et chaux

Bio N 13% répandre

Top - actions voir www.mikuh.ch et à la messe Tier und Technik, Stand 2.1.30

Reichmuth AG Romanshorn, Tel. 071 755 27 39, www.reichmuthag.ch

Visione d'insieme del mercato bio

Il fatturato realizzato nel 2009 con prodotti biologici nel commercio al dettaglio, presso i venditori diretti e nei negozi discount è aumentato del 7 per cento raggiungendo 1,5 miliardi di franchi mentre la cifra d'affari conseguita complessivamente con derrate alimentari ha subito una lieve flessione. Questo sviluppo richiede nuovi produttori Gemma. Per

coprire il crescente fabbisogno e l'esistente mancanza di offerta sono necessari prodotti bio indigeni.

La situazione varia però nei diversi mercati bio. Per quanto riguarda i cereali la domanda da anni supera di gran lunga l'offerta. Ogni anno si potrebbero produrre diverse migliaia di tonnellate supplementari. Sul mercato della carne e

del latte invece vi sono in parte eccedenze stagionali. I produttori interessati alla conversione al biologico con la Gemma dovrebbero valutare in modo approfondito la situazione dei mercati per loro rilevanti e analizzare nel dettaglio con quali adeguamenti della loro azienda sarebbe realizzabile la produzione secondo le direttive Gemma.

La frutta a nocciolo ha un grande potenziale di sviluppo

La frutta bio con il 7 per cento del mercato complessivo della frutta raggiunge una quota di mercato superiore alla media e nel contempo registra una buona crescita. Mentre il mercato della frutta a granella si sta sviluppando molto bene, la domanda di frutta a nocciolo e di bacche è lungi dal poter essere soddisfatta.

■ Mercato

– Frutta a granella: a prescindere dalle fluttuazioni annuali naturali della

produzione biologica, il mercato da anni è in continua crescita. Sono particolarmente richieste pere da mosto e pere da tavola a lunga conservabilità.

– Frutta a nocciolo: la domanda di frutta a nocciolo bio è elevata, l'offerta è quasi inesistente. Il mercato quest'anno potrebbe assorbire senza problemi la produzione di diversi ettari di ciliege e prugne coltivate professionalmente. Durante la stagione svizzera della frutta a nocciolo inoltre non c'è praticamente da temere la concorrenza di merce importata. Anche per

+/-/! Frutta, bacche

- + Grande potenziale di sviluppo
- + Interessante per venditori diretti
- Nuovi impianti di produzione richiedono importanti investimenti
- ! Si tratta di colture esigenti

quanto riguarda le albicocche bio vi è ulteriore potenziale di crescita.

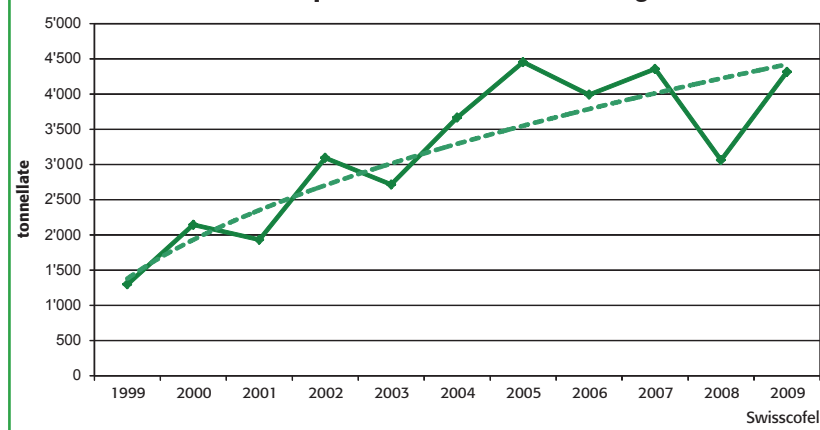
– Bacche: il mercato delle bacche bio negli ultimi anni ha registrato una forte crescita. Soprattutto le fragole e i lamponi estivi sono tuttora importati in grande stile a causa dell'insufficiente offerta indigena.

Per le bacche bio i prezzi sono buoni. Il livello dei prezzi è stabile da diversi anni.

■ Previsioni

Il mercato della frutta bio continuerà a crescere. Le possibilità di smercio a medio termine rimangono da buone a ottime. Per soddisfare la domanda di frutta a nocciolo e delle bacche richieste è necessario un netto ampliamento della produzione. Nel prossimo futuro non c'è da aspettarsi un crollo dei prezzi.

Evoluzione delle quantità di frutta da tavola a granella



Verdura interessante per venditori diretti

Con l'11 per cento circa la quota di mercato della verdura bio è elevata e continua a crescere.

■ Mercato

L'offerta per quanto riguarda la verdura fresca e da magazzino è buona. Negli anni produttivi l'offerta supera la domanda. Singoli prodotti come la cicoria o gli asparagi sono molto ricercati. La disponibilità

a coltivare ortaggi per la trasformazione è solo in parte sufficiente. Rispetto alla verdura convenzionale gli ortaggi bio attualmente raggiungono un maggior prezzo pari al 15-35 per cento.

■ Previsioni

Il mercato della verdura bio continuerà a crescere, la pressione sui prezzi dei prodotti disponibili in abbondanza tuttavia aumenterà.

+/-/! Verdura

- + Interessante per venditori diretti
- Struttura concentrata degli offerenti
- ! Possibilità di smercio e creazione di valore aggiunti variabili a seconda della coltura
- ! Lo smercio di merce in conversione dipende dalla massa critica nell'offerta di prodotti.

Si cercano migliaia di ettari di superfici campicole bio

Nel settore delle colture campicole il fabbisogno di prodotti bio indigeni non può essere soddisfatto già da diversi anni. La produzione aumenta leggermente ogni anno, è però tuttora necessario importare migliaia di tonnellate di prodotti della campicoltura bio per soddisfare la crescente domanda da parte dei consumatori.

■ Mercato

- Cereali panificabili: oltre il 50 per cento dei cereali panificabili è importato. Mancano circa 5000 ettari di frumento, 500 ettari di segale e 200 ettari di spelta.
- Cereali foraggeri: solo il 20 per cento delle materie prime per i mangimi composti Gemma è coltivato in

Svizzera. Il resto deve essere importato. La domanda di cereali foraggeri Gemma è grande, in particolare si cercano ulteriori fornitori di proteine.

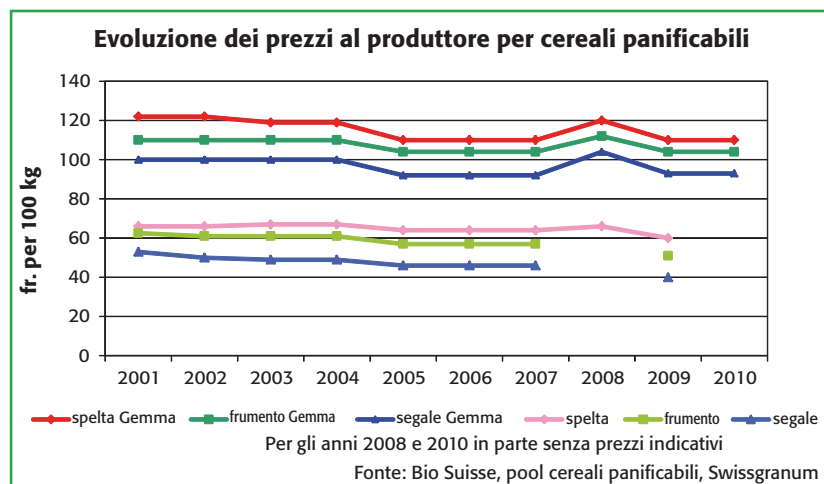
- Patate: Da qualche anno si coltivano patate bio su una superficie di circa 400 ettari. Negli anni favorevoli attualmente il fabbisogno di patate bio può essere coperto dalla produzione indigena.
- Colza: la domanda di colza indigena è lungi dal poter essere coperta. Coop da sola potrebbe vendere una quantità quadrupla di olio di colza Gemma. Nuovi produttori di colza Gemma sono pertanto sempre i benvenuti.
- Altre colture campicole: girasoli, miglio, lino e soia sono coltivati su piccole superfici. L'andamento dei mercati è positivo, le possibilità di sviluppo sono valutate in collaborazione con gli acquirenti.

+/-/! Colture campicole

- + Si cercano numerosi produttori
- + Evoluzione dei prezzi e della domanda molto positiva
- + La coltivazione di cereali panificabili è ben meccanizzabile
- + La coltivazione di tutte le colture dell'avvicendamento è lucrativa
- + I cereali foraggeri, le fave, i piselli proteici e la maggior parte delle patate durante la conversione sono acquistati ai prezzi Gemma integrale

- Per quanto riguarda la colza, nella programmazione a lungo termine occorre prevedere ripetute perdite
- I cereali panificabili durante la conversione possono essere smerciati solo nel canale dei mangimi

! Prima della conversione è indispensabile cercare acquirenti.



I prezzi della maggior parte dei prodotti sono relativamente stabili da diversi anni e il loro livello è alto rispetto al settore convenzionale. Il grafico mostra l'evoluzione dei prezzi dei cereali panificabili dal 2001.

■ Previsioni

La domanda per quanto riguarda quasi tutti i prodotti supera nettamente l'offerta. Inoltre i commercianti al dettaglio prevedono un aumento del fatturato e delle quantità. Pertanto le aziende campicole bio potranno anche in futuro vendere i loro prodotti a un buon prezzo.

Il mercato delle uova bio registra costante crescita

Il mercato delle uova bio da alcuni anni registra una continua crescita. Per coprire la crescente domanda, i commercianti sono costantemente alla ricerca di nuove aziende Gemma.

■ Mercato

Dal 2007 al 2010 la quantità annua di uova bio svizzere è aumentata del 40 per cento a circa 99 milioni di pezzi. Circa ogni terzo uovo viene venduto direttamente nell'azienda. Per la trasformazione industriale si stima un'importazione del 15 per cento di uova bio.

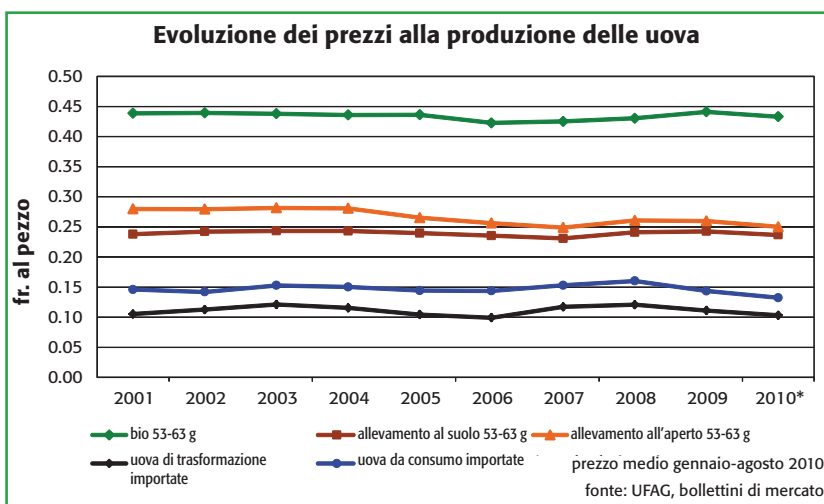
+/-/!

Uova

- + Le aziende con allevamento all'aperto possono essere convertite relativamente facilmente

- La commercializzazione di uova in conversione è difficoltosa e va definita con l'acquirente.

! Prima della conversione è indispensabile cercare acquirenti.



I prezzi delle uova bio dipendono dai prezzi dei mangimi per galline ovaiole e sono relativamente stabili. Il prezzo alla produzione di un uovo bio è di circa il 70 per cento superiore al prezzo di un uovo convenzionale da allevamento all'aperto.

■ Previsioni

Visto che il potenziale di smercio non è ancora esaurito, l'attuale situazione del mercato offre buone possibilità di commercializzazione. L'occasione per produttori disposti alla conversione è favorevole.

Miglioramento del mercato del latte bio

Il mercato del latte bio si sta sviluppando in modo relativamente positivo. La percentuale di latte bio valorizzato ha potuto essere aumentata nonostante le crescenti quantità prodotte. L'elevata percentuale di latte dell'alpe comporta forti fluttuazioni stagionali dell'offerta.

■ Mercato

Nel 2010 è stata prodotta una quantità di latte bio stimata in 214'000 tonnellate, ciò che corrisponde a quasi il 5 per cento della quantità del latte svizzero. A seconda della stagione confluisce nel mercato con-

venzionale il 10-20 per cento del latte bio. Il segmento di mercato formaggio bio si sviluppa particolarmente bene. I prezzi del latte bio sono fortemente influenzati dal mercato convenzionale. In media sono da dieci a quindici centesimi superiori al livello convenzionale.

■ Previsioni

Visto lo sviluppo positivo del mercato del latte bio si prevede che anche le quantità di produzione possano essere leggermente aumentate. Già ora occorre ulteriore latte Gemma per la produzione di Gruyère e Vacherin.

+/-/!

Latte

+ Le stalle moderne possono essere convertite con un dispendio minimo

- Il mercato è saturo.
- Nessuna possibilità di smercio per latte in conversione

! Prima della conversione è indispensabile cercare acquirenti; questi danno la preferenza a chi fornisce tutto l'anno.

! Dal 2009 i ruminanti vanno nutriti con il 100 per cento di foraggio bio.

Cercasi carne di maiale, carne di bovini al pascolo bio e pesce

Il mercato della carne si sta sviluppando positivamente. Il rafforzato impegno a favore del biologico da parte della Migros e il previsto aumento della produzione di maiali bio per il 2011 di quasi un quarto daranno nuovo impulso al settore della carne bio.

■ Mercato

- Maiali: da tre anni i maiali bio sono molto richiesti! Grazie al rafforzato impegno a favore del biologico da parte della Migros si prevede un ulteriore potenziale del mercato. Nel 2011 gli attuali allevatori ampliaranno la produzione e vi saranno aziende che saranno convertite alla Gemma in modo da soddisfare meglio la domanda.
- Bovini: Migros ha aumentato in modo notevole lo smercio di bovini Bio-Weide-Beef e sta cercando in modo ancora più mirato nuovi produttori. Il mercato di vendita più importante, il canale Natura-Beef di Coop, attualmente ha scarso potenziale di sviluppo.
- Bestiame destinato alla trasformatio-

ne: i prodotti a base di carne bio sono molto richiesti. Oltre alle vacche da macello di alta qualità mancano soprattutto maiali.

- Vitelli: dal 2010 Migros non acquista più vitelli bio. Le fluttuazioni stagionali dei prezzi e dell'offerta riducono ulteriormente l'attrattiva del mercato.
- Agnelli: all'offerta di oltre 50'000 agnelli Gemma si contrappone una domanda di soli 10'000 agnelli. Lo smercio è limitato perché attualmente si vendono bene solo le parti con poco grasso, di rapida preparazione e disossate.
- Polli: tendenza positiva per la carne di pollo Gemma. I petti di pollo si vendono molto bene, le cosce e le ali meno bene, ciò che limita lo smercio. Coop tra il 2007 e il 2009 ha triplicato il fatturato conseguito con carne di pollo bio e anche le vendite presso Migros si sviluppano positivamente da quando si impegna maggiormente a favore del biologico.
- Pesce: il pesce bio è molto richiesto. Le cifre d'affari nel commercio al dettaglio aumentano ogni anno del 30 per cento. Coop potrebbe vendere ogni

+/-/!

Carne

+ Maiali: a partire da giugno 2011 Coop acquisterà carne da aziende in conversione.

+ Bovini, polli: per la conversione in genere non sono necessari grandi investimenti edili

+ Vitelli: è ora possibile l'impiego di latte in polvere bio.

- Maiali, polli: elevati costi di produzione (mangimi, severe direttive)

! Prima della conversione è indispensabile cercare acquirenti.

anno oltre 100 tonnellate di pesci bio indigeni in più, soprattutto trote, e intende ampliare ulteriormente il mercato.

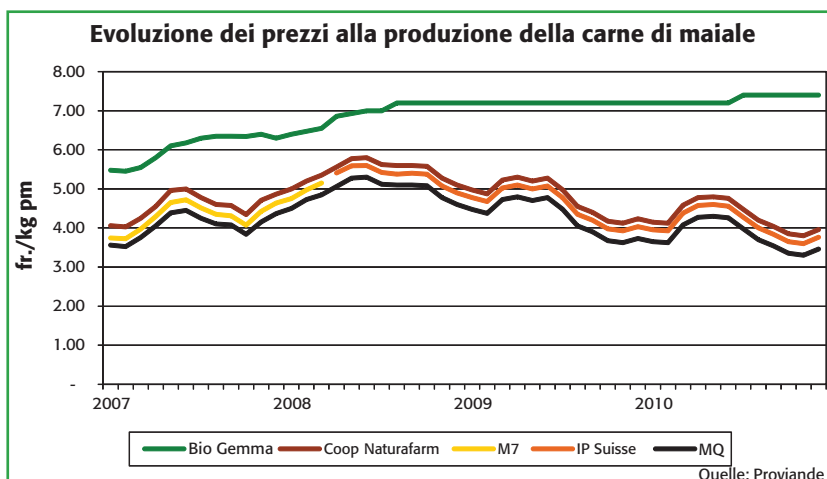
A causa dell'offerta molto scarsa si registra un'evoluzione positiva dei prezzi soprattutto nel caso dei maiali bio. I prezzi della carne di maiale Gemma da diversi anni si sviluppano relativamente indipendentemente dalla carne di maiale convenzionale rimanendo a un livello costantemente elevato.

I prezzi per i vitelli Gemma, per gli animali da macello e per quelli destinati alla trasformazione oscillano a seconda dell'offerta e dipendono fra l'altro da quanto succede sul mercato della carne AQ.

■ Previsioni

L'attuale situazione del mercato offre buone possibilità di commercializzazione per numerosi produttori di carne. Dato che il settore inoltre prevede un'ulteriore crescita, le previsioni sono buone soprattutto per quanto riguarda i produttori di carne di maiale, di manzo e di pesce.

Reto Bergmann, Bio Suisse



«La crescita del biologico dipende dai grandi distributori»

Per Willy Gehriger, presidente della direzione della fenaco, la cifra d'affari generata da alimenti bio con una corrispondente strategia di marketing dei grandi distributori potrebbe raddoppiare entro quindici anni. Circa la metà degli alimenti bio richiesti aggiuntivamente potrebbe addirittura essere prodotta in Svizzera.

bioattualità: *Come valuta il mercato bio per quanto riguarda le materie prime svizzere? Quali sono le opportunità di mercato secondo lei?*

Willy Gehriger: Nel 2009 il maggiore canale di vendita di prodotti bio Coop che ha registrato un incasso di complessivamente 19,7 miliardi di franchi, con prodotti bio svizzeri ha realizzato una cifra d'affari

Qual'è la situazione per quanto riguarda i cereali panificabili?

I cereali panificabili bio attualmente sono in gran parte importati. Con l'undici, dodici per cento la quota di mercato del pane bio è elevata ma non vi è sufficiente frumento bio indigeno. La situazione in campicoltura è difficile perché a causa della filosofia bio si è quasi costretti ad allevare

dell'1,8 per cento, il rischio di avere improvvisamente troppi maiali bio è grande. Non è certo ideale se qualcuno produce in regime biologico con i corrispondenti costi e poi non può vendere il prodotto come prodotto biologico. Le organizzazioni bio sono sempre riuscite a tenere sotto controllo il mercato con adeguate misure – non ci sono mai state grandi eccedenze. Nella maggior parte dei segmenti di mercato registriamo una leggera crescita che gli attuali produttori sono in grado di coprire. La crescita non può essere soddisfatta solo per quanto riguarda i cereali e la carne – ma come detto, nel settore della carne bisogna stare attenti.

Quali sono le priorità di fenaco sul mercato bio, dove vede delle opportunità?

Disponiamo di aziende certificate per frutta, verdura, carne e cereali. Vi sono dei settori in cui il mercato cresce e altri mercati in cui alcuni livelli intermedi avranno delle difficoltà e per i quali dovremo cercare nuove soluzioni. La conquista del mondo del biologico non fa parte della nostra strategia, ma siamo sempre stati presenti. Nel settore a monte siamo attivi



Per quanto riguarda i cereali e la carne gli attuali produttori bio non sono in grado di coprire la crescita del mercato, spiega Willy Gehriger.

di oltre 700 milioni di franchi, pari a circa il quattro per cento della cifra d'affari totale. Includendo i prodotti importati, la parte bio relativa alla cifra d'affari di Coop si aggira attorno all'otto per cento. Migros, con una cifra d'affari complessiva superiore è rimasta indietro per quanto riguarda il settore bio. La quota di mercato del biologico in Svizzera è tuttora relativamente esigua. Per quanto riguarda la verdura si tratta del 10 per cento, dell'otto per cento per il latte e per la carne è inferiore al due per cento. La Svizzera romanda registra ancora una crescita perché il biologico si è affermato più tardi rispetto alla Svizzera tedesca.

animali per poter sopravvivere dal punto di vista economico. Le aziende campicole professionalizzate nella Svizzera romanda non possono permettersi di acquistare concime bio per l'intera azienda. Vi sono poi numerose piccole aziende che allevano bestiame – le quantità però sono scarse.

Per quanto riguarda la carne vi è un aumento della domanda.

Attualmente si avverte una crescente domanda di carne bio – a basso livello. Alcuni capiazienda ora passano al bio. È una buona cosa ma dobbiamo stare attenti. Cercando di raddoppiare rapidamente l'attuale quota di mercato della carne bio

«Le organizzazioni bio sono sempre riuscite a tenere sotto controllo il mercato.»

da oltre dieci anni nel campo della semente, dei concimi e della protezione delle piante. Per quanto riguarda il mercato dei mangimi composti, fenaco con una quota di mercato di un terzo è al secondo posto in Svizzera. A Herzogenbuchsee abbiamo rinnovato la fabbrica di mangimi Hofmatt per due milioni di franchi e l'abbiamo interamente convertita al biologico.

Con un piano d'azione Bio Suisse vorrebbe maggiormente sensibilizzare i consumatori al biologico. Che potenziale prevede?

Esiste ancora un potenziale di crescita, ma non è spettacolare e dipende dalla strate-

Biografia

Willy Gehriger è presidente della direzione della cooperativa agricola fenaco. L'ingegnere agronomo diplomato ha lavorato presso l'Istituto di ricerca agronomica Changins prima di passare a fenaco 20 anni fa. Willy Gehriger è sposato e ha un figlio e una nipotina. Abita a Pully presso Losanna.

gia di marketing dei grandi distributori. I consumatori reagiscono anche alla pubblicità, c'è solo da chiedersi chi possa far sì che improvvisamente migliaia di persone consumino più bio. In Svizzera solo Migros e Coop hanno questo potere. In tal caso la cifra d'affari potrebbe raddoppiare entro quindici anni. Per me sarebbe la miglior cosa per il mondo bio. Ci sarebbe allora anche la possibilità di produrre circa la metà in Svizzera. Non vorrei però

«È piuttosto deludente quanto il mercato ha raggiunto in fatto di sostenibilità.»

esprimere una raccomandazione generale di conversione. Gli interessati dovrebbero chiarire accuratamente con Bio Suisse e i loro clienti se esiste un mercato per i loro prodotti nella loro regione.

Come valuta le possibilità di creazione di valore per il biologico rispetto all'agricoltura convenzionale in caso di una maggior apertura del mercato?

Se dovessero aprirsi le frontiere mi preoccuperei altrettanto dell'agricoltura convenzionale quanto di quella biologica. È possibile che giunga un aiuto dal mondo politico, ma lo Stato non estenderà l'incentivazione senza la partecipazione del mercato. Non siamo predestinati all'esportazione. Disponiamo di una piccola superficie, di numerose montagne e soprattutto di consumatori con una grande capacità d'acquisto. Certo, potremmo decidere di creare un Paese bio Svizzera e, una volta saturato il mercato indigeno, esportare bio nell'UE. Ma se in caso di



Fotos: Simon Marti

«Chi si interessa alla conversione al biologico dovrebbe verificare accuratamente se nella regione esiste un mercato per i propri prodotti.»

un'apertura del mercato i prezzi dovesse calare, ci vedremmo confrontati con il problema degli elevati costi della manodopera, in particolare per quanto riguarda l'agricoltura biologica ad alta intensità di lavoro.

Constata una tendenza dei consumatori verso una maggiore sostenibilità?

La sostenibilità è un tema presente ovunque. Alla fine sono i consumatori che scelgono quello che ritengono giusto. È però piuttosto deludente quanto il mercato ha raggiunto in fatto di sostenibilità.

Perché?

La politica ha avuto maggior successo – secondo il principio: «Se vuoi ricevere pagamenti diretti devi lavorare in modo sostenibile.» Bisogna anche stare attenti a non annoiare la gente. Il ministro francese dell'agricoltura ha detto di essere stufo di tutta questa sostenibilità e che occorre riprendere a produrre. Vi è questa controtendenza nell'UE. Esistono due punti di

vista: gli uni dicono, voi svizzeri siete sulla giusta via. Poi vi sono i Paesi UE come la Danimarca, l'Olanda o i Paesi dell'est che lavorano in modo iperintensivo. Là conta solo il prezzo. L'UE si trova in una situazione difficile, la sua politica agraria è in crisi senza un obiettivo definito.

Come vive personalmente l'agricoltura biologica – consuma bio?

Mia moglie e io andiamo spesso al mercato. Ci interessa sapere soprattutto da dove provengono i prodotti. Preferisco i prodotti svizzeri – ma non solo. Se posso scegliere tra frutta proveniente dall'Italia o dalla Spagna preferisco quella italiana. Per quanto riguarda la carne sono sempre attento alla provenienza svizzera. L'elvetica nel mio caso funziona molto bene. Non cerco in particolare prodotti bio, ma gli stessi non rappresentano nemmeno un problema. La direzione e l'amministrazione della fenaco frequenta spesso un ristorante bio qui a Berna.

Intervista: Simon Marti

PUBBLICITÀ

Plantons bio
Bio-Setzlinge.ch
Renseignez-vous dès maintenant: tél. 062 767 99 29

Chi acquista bio e perché

Riempiono intere biblioteche e banche dati gli studi sul comportamento dei consumatori. Un po' meno completi sono gli studi che si occupano in particolare del comportamento di consumo e d'acquisto della clientela che acquista bio. Ecco il riassunto di alcuni recenti lavori relativi ai consumi bio.

Naturalmente non esiste il consumatore bio per antonomasia. Se volessimo costruire questo bioconsumatore tipico, perché medio, dovremmo dapprima stabilire che è donna. Che ha più di 24 anni ma meno di 65. Fa parte del ceto medio alto, non fuma, provvede a sufficiente movimento, il suo peso è normale, si interessa di temi relativi all'alimentazione ed è scettica nei confronti della tecnologia genetica e dell'irradiazione nel settore della produzione di derrate alimentari.

Questo profilo di acquirente emerge dall'analisi dello studio nazionale sui consumi (Nationale Verzehrstudie II NVS). Si tratta del rilevamento più completo eseguito finora per quanto riguarda il consumo di alimenti e il comportamento alimentare in Germania. Lo studio è stato eseguito tra il 2005 e il 2007 con oltre 13'000 partecipanti di età compresa fra 18 e 80 anni.¹⁾

La verità però è che esistono anche uomini, giovani e anziani, persone che non praticano sport, che guadagnano meno e fumatrici che acquistano prodotti bio.

Invece di chiedere chi acquista bio sarebbe più importante sapere perché gli acquirenti di prodotti bio acquistano prodotti bio. Per la commercializzazione di prodotti bio è molto più promettente orientarsi ai motivi dell'acquisto piuttosto che a un gruppo mirato definito secondo il sesso, l'età e la posizione sociale. Lo studio NVS e altri studi hanno anche evidenziato che i motivi dell'acquisto («caratteristiche psicografiche») hanno un influsso notevolmente più grande sull'acquisto bio. Fanno parte di queste grandezze d'influenza psicografiche un atteggiamento positivo nei confronti dei prodotti bio-

logici, motivi disinteressati («altruistici») come allevamento degli animali rispetto alla specie, commercio equo, assenza di tecnologia genetica. Anche il valore che una persona attribuisce agli aspetti dell'alimentazione e della salute sono importanti grandezze d'influenza (cfr. tabella sotto).

Il gruppo di consumatori più promettente per quanto riguarda la crescita delle vendite è rappresentato dagli acquirenti bio occasionali. In Svizzera si tratta dell'80 per cento circa dei consumatori mentre in Germania, giusta NVS, il 55,1 per cento non acquista mai prodotti bio.

Sapore più intenso o ambiente intatto?

Nel quadro del progetto di ricerca UE Ecropolis, il FiBL l'anno scorso ha compiuto un sondaggio in Svizzera chiedendo fra l'altro ai consumatori perché acquistano prodotti bio. Sono state interrogate 320 persone a Berna. Ecco i risultati - attenzione: sono ancora provvisori, non si attendono però differenze fondamentali: «perché proteggono l'ambiente»: 1,67 «perché rappresentano il benessere degli animali»: 1,56 «perché sono più sani»: 1,27 «perché hanno un gusto migliore»: 0,92 «perché mi si addicono»: 0,46

La cifra rappresenta il cosiddetto «valore medio»: quanto più è elevato il valore, tanto più gli interrogati danno importanza al motivo che induce all'acquisto.

È sorprendente l'importanza attribuita all'argomento dell'ambiente. I motivi cosiddetti altruistici, quindi non egoistici, che inducono all'acquisto sono manifestamente più importanti rispetto agli argomenti della salute e del gusto.

Da studi eseguiti in passato si sa che i consumatori con un reddito superiore al momento dell'acquisto attribuiscono maggiore importanza all'ambiente rispetto ai consumatori con un reddito più basso. Anche le fasce di reddito più basso reputano però più importante il benessere degli animali che l'aspetto della propria salute.

Rispetto agli altri Paesi europei, la Svizzera, per quanto riguarda l'importanza dell'ambiente all'acquisto di prodotti bio, è al primo posto. Questo fatto probabilmente rispecchia l'elevato potere d'acquisto dei consumatori svizzeri.

La questione della fiducia

La mancanza di fiducia nei prodotti biologici è considerata uno dei più importanti freni all'acquisto. Dal 2006 in Germania si sta cercando di far uscire i prodotti biologici dall'anonimato e di creare fiducia con

¹⁾ Istituto Max Rubner (2008) Nationale Verzehrstudie II, scaricabile da www.was-esse-ich.de Hoffmann, Ingrid e Spiller, Achim (ed.) (2010): Auswertung der Daten der Nationalen Verzehrstudie II: eine integrierte Verhaltens- und lebensstilbasierte Analyse des Biokonsums. Scaricabile da www.orgprints.org/18055 Cordts, Anette; Wittig, Friederike e a.: Wer kauft Bio und welche Motivation steckt dahinter? Su: Ökologie und Landbau 157, gennaio 2011, pag. 19-21

Grandezze d'influenza sull'intensità d'acquisto di prodotti bio

Caratteristiche gruppo mirato	Grandezze d'influenza	Impatto e efficacia
Sociodemografia	Sesso femminile	++
	Alto grado di formazione	++
	Elevato reddito	++
	Grandezza economia domestica	-
	Presenza di bambini piccoli	+
	Età media	+
Motivi d'acquisto	Atteggiamento positivo nei confronti di prodotti bio	+++
	Altruismo/valori postmateriali	+++
	Preferenza prodotti preconfezionati	---
	Valore alimentazione/salute	++
	Importanza del prezzo degli alimenti	--
	Preferenza per le specialità	+

+++ / --- forte nesso positivo risp. negativo;
 ++ / -- nesso positivo risp. negativo medio;
 + / - debole nesso positivo risp. negativo

fonte: NVS

il programma «Bio mit Gesicht». I prodotti recano un numero e un riferimento al sito internet www.bio-mit-gesicht.de che porta a un ritratto dell'azienda dalla quale proviene il prodotto, rispettivamente nella quale è stato trasformato. Nella visita virtuale dell'azienda si vede chi vi lavora, quali direttive sono rispettate e tutte le altre notizie interessanti.

Nel quadro di un progetto di accompagnamento di ricerca di mercato, il FiBL, assieme all'università di Giessen nel 2009 ha interrogato complessivamente 900 consumatori con l'obiettivo di scoprire che cosa è capace di creare fiducia nei prodotti bio e quale importanza ha la rintracciabilità secondo il modello «Bio mit Gesicht».

Dall'analisi dei risultati emerge che il marchio di un'associazione di produttori nonché la fiducia nel negozio sono determinanti per la fiducia dei consumatori negli alimenti biologici. La possibilità della rintracciabilità non sembra essere un criterio d'acquisto – nonostante il fatto che il simbolo «Bio mit Gesicht» sull'imballaggio induca alla fiducia (cfr. tabella sopra). Il 50 per cento delle persone interrogate che conoscono il programma hanno indicato che «Bio mit Gesicht» ha contribuito a rafforzare la loro fiducia nei prodotti bio. Probabilmente la possibilità di rintracciabilità viene apprezzata anche se non se ne fa uso e che quindi non si va alla ricerca su internet del prodotto acquistato.

Forte tendenza verso il commercio equo?

Come si sa, presso Bio Suisse è in corso il progetto relazioni commerciali eque che ha per obiettivo l'ancoramento dell'equità lungo l'intera catena di creazione di valore aggiunto Gemma. A questo proposito Bio Suisse l'anno scorso ha incaricato l'Istituto di indagini di mercato Isopublic di effettuare un sondaggio. Sono state interrogate 250 persone tra 25 e 60 anni provenienti da tutta la Svizzera.

Accanto a numerose domande con risposta predefinita, i partecipanti sono stati invitati anche a rispondere a cosa pensano quando si parla di commercio equo e di alimenti biologici. Alla domanda relativa agli alimenti biologici la parola equità è stata pronunciata solo raramente mentre il commercio equo al contrario è stato maggiormente associato alla filosofia del biologico. In effetti le organizzazioni per il commercio equo come Max Havelaar perseguono anche l'obiettivo di rendere più ecologiche le pratiche agricole.

Nelle domande con risposta predefinita gli interrogati hanno indicato che all'acquisto di derrate alimentari badano anche alle condizioni eque e ai prezzi, nella valutazione tuttavia la loro importanza si situa nel terzo inferiore mentre le parole chiave come appetitoso, fresco, piacere o elevata qualità si situano in cima alla classifica. È però risultato che la gente sovente si aspetta che l'equità sia già compresa nel concetto del biologico.

I consumatori ovviamente non considerano (ancora) il commercio equo come un plusvalore. La forte tendenza del «do-

mestic» fairtrade, vale a dire commercio equo anche nel ricco nord, da noi non ha ancora preso piede. Il movimento bio comunque fa senz'altro bene a non perseguire solo gli obiettivi che sono attualmente alla moda.

La situazione sopprime valori

Bisogna in ogni caso essere prudenti quando si tratta di tendenze, valori e atteggiamenti dei consumatori.

Il rinomato Istituto Gottlieb Duttweiler l'anno scorso ha presentato lo studio «Consumer Value Monitor (CVM)»²⁾. Da questo studio è emerso un grande desiderio di un ritorno idealistico al passato. Gli alimenti preconfezionati, le catene fast food, i negozi discount, i take away e i servizi a domicilio hanno una reputazione catastrofica. La situazione è «solo leggermente migliore» per quanto riguarda i prodotti light, functional food e convenienze.

Tra i valori che le persone reputano importanti e il loro comportamento effettivo tuttavia vi è il fattore «situazione». Questo fattore può, come un prisma, infrangere la luce delle buone intenzioni e dei sublimi valori, come dimostra il CVM. «Per le donne in carriera per esempio vi sono altri limiti rispetto a genitori, giovani in comunità abitative o LOHAS impegnati.» La gente vuole riavere la propria autonomia per quanto riguarda il comportamento d'acquisto e le abitudini alimentari, vuole trasparenza al posto di anonimità, non vuole più alimenti prodotti industrialmente, vuole prendersi il tempo per cucinare – senza però riuscire a inserire questo comportamento di consumo auto-determinato nella quotidianità.»

I consumatori quindi si comportano in modo piuttosto incoerente: «Si recano all'Aldi con la Porsche, mangiano salsicce bio con patatine preformate e birra in lattina, una volta attenti alla salute, l'altra volta non badando a nulla – un orrore per chi si occupa di marketing e che ragiona in termini di gruppi mirati.»

Markus Bär

Che cosa promuove la fiducia nei prodotti bio

Pos.	Aspetti che incrementano la fiducia	Coefficiente di regressione*
1	Marchio di associazioni di produttori sul prodotto	0,28
2	Il negozio vende bio per convinzione	0,14
3	Il prodotto reca un simbolo bio statale	0,11
4	Ho fatto buone esperienze con il negozio	0,08
4	Il prodotto reca il simbolo «Bio mit Gesicht»	0,08
5	Il prodotto proviene dalla regione	0,06

Gli aspetti che si sono piazzati alle posizioni da 6 a 14 si sono rivelati privi d'importanza: 6) Il venditore è degno di fiducia. 7) Ho la possibilità di saperne di più sulla famiglia contadina tramite internet. 8) L'etichetta sul prodotto descrive che cosa significa esattamente bio (p. es. assenza di pesticidi o produzione rispettosa degli animali). 9) La famiglia di contadini produce bio per convinzione. 10) Il prodotto fa parte di una marca con la quale ho fatto buone esperienze. 11) Conosco il nome e l'indirizzo del produttore. 12) Un codice di partita mi permette di rintracciare i prodotti su internet fino al loro luogo di origine. 13) Conosco il contadino, la famiglia contadina. 14) Tramite internet ho la possibilità di ottenere informazioni dettagliate sulla fabbricazione del prodotto.

Fonte: Hanna Stolz, FiBL

* quanto più alto è il coefficiente di regressione, tanto più grande è l'influsso sull'affidabilità dei prodotti bio

²⁾ Lüdi, Nicole e Hauser, Mirjam (2010): Consumer Value Monitor (CVM – Werteraum Food. Istituto Gottlieb Duttweiler (ed.). Studio GDI no. 35. Riassunto scaricabile da www.gdi.ch → Publikationen → GDI Studien

«Sono un mediatore»

Dall'inizio dell'anno Daniel Bärtschi ha assunto la carica di direttore del segretario centrale di Bio Suisse al posto di Stefan Flückiger, che nel maggio 2010 ha lasciato l'Associazione svizzera delle organizzazioni per l'agricoltura biologica. bioattualità ha parlato con lui subito dopo la sua entrata in carica.

bioattualità: *Bio Suisse ha funzionato per quasi tre trimestri senza direttore. C'è bisogno di lei?*

Daniel Bärtschi: La domanda è giustificata ... L'associazione effettivamente ha funzionato anche senza direttore, Doris Schwarzenbach se ne è occupata in modo competente assieme al segretariato centrale. Ci vuole però anche una persona con capacità di conduzione per affrontare determinati progetti o per mettere in atto delle strategie. Ci vuole qualcuno «sopra», che diriga il segretariato centrale e che assicuri le relazioni con il consiglio direttivo, con gli organi e con gli agricoltori. Ci vuole qualcuno che curi i contatti con l'esterno, che sappia assumersi le responsabilità. È però anche chiaro: senza il team di Bio Suisse non sarei nessuno. Sono molto grato di avere persone competenti nel gruppo.

Gli ultimi tre direttori in media sono rimasti presso Bio Suisse poco più di due anni. Lei resterà un po' più a lungo?

Ho detto già in occasione dell'assemblea dei delegati che guardo con piacere ai prossimi anni presso Bio Suisse. Finora

«Ci vuole una persona con capacità di conduzione per affrontare progetti o realizzare strategie. Ci vuole qualcuno che curi i contatti con l'esterno.»

sono sempre rimasto sul posto da otto a dodici anni, questa è pressapoco la mia prospettiva – non ho certo intenzione di fare solo una breve comparsa.

Lei è agricoltore e ha studiato agronomia. Risalta inoltre il suo titolo USA «Master of Arts» in organizzazione aziendale. Questa formazione l'abiliterà a dirigere Bio Suisse? Questa formazione da sola no, ma rappresenta certamente una solida base. L'organizzazione aziendale non è così semplice, soprattutto se si tratta di associazioni senza scopo di lucro. Un buon bagaglio di conoscenze può certamente giovare. Per i compiti dirigenziali ci vuole perfezionamento. La capacità di dirigere

in parte è innata ma per il resto la conduzione va imparata.

Nella democrazia associativa di Bio Suisse possono dire la loro anche i contadini. Le rimane sufficiente libertà d'azione?

Certamente. Innanzitutto bisogna saper ascoltare e prendere sul serio le persone. Poi bisogna anche trasmettere le informazioni: che cosa dicono gli altri interessati? Vi sono diversi interessi e punti di vista. Alla fine presso Bio Suisse decide la base. È importante presentare diverse opinioni, cercare di capirle e evidenziare eventuali conseguenze. Il dialogo è importante – la comunicazione per me è senz'altro un compito centrale.

È un grande comunicatore?

Beh, solitamente quando discuto non mi perdo in lungaggini ... la comunicazione deve concentrarsi sull'essenziale. – A volte non c'è nemmeno bisogno di tante parole, è meglio agire. L'importante è rimanere sé stessi e mostrare di capire il punto di vista degli altri.

Suo padre Jakob Bärtschi è un pioniere. Già quarant'anni fa ha convertito al biologico l'azienda nell'Emmental. La filosofia del biologico le è quindi stata trasmessa sin da bambino?

Sì, si può affermare che sono cresciuto a pane e bioagricoltura. Ho vissuto che cosa significava convertire al biologico in un tempo in cui bio non era riconosciuto. Bisognava continuamente giustificarsi. Anche a scuola mi sono stati affibbiati diversi nomignoli, alla scuola agricola mi hanno sempre chiamato «il bio». È una cosa che lascia il segno.

Gli adolescenti, si sa, si ribellano contro tutto quanto è stato loro messo nella culla. Non si è mai rivoltato contro quanto ha a che fare con il bio?

Forse mi sono un po' ribellato, ma non per principio contro il biologico. Ho però svolto il tirocinio consapevolmente in aziende convenzionali. Volevo sapere come si presenta l'agricoltura nel suo insieme. Ho potuto svolgere il primo anno in una grande azienda in Svizzera roman-

da con cereali, patate e industria lattiera. Un'esperienza che ha lasciato il segno è stato quando ho dovuto indossare per la prima volta la tuta protettiva con gli occhiali e la maschera per preparare il liquido per l'irrorazione delle patate. Ho sempre avuto l'impressione che il biologico fosse la giusta via. Quello che però non

«Non ho intenzione di fare solo una breve comparsa.»

volevo, era essere considerato solo il figlio di mio padre. Ho dunque cercato una strada propria che forse si è rivelata più lunga.

Attualmente l'azienda è gestita da suo fratello Andreas, meglio conosciuto come Res. Res è presidente della commissione del marchio produzione. Due posizioni chiave di Bio Suisse nella famiglia Bärtschi. Non potrebbe creare problemi?

A mio parere no. Sono in grado di pensare e decidere in modo sufficientemente autonomo e non ho nessuna intenzione di difendere gli interessi di famiglia presso Bio Suisse. Ognuno ha i propri compiti, il proprio ruolo e siamo ambedue persone indipendenti.

La superficie gestita in regime biologico in Svizzera da qualche anno è ferma all'11 per cento circa. Il numero di aziende Gemma rispetto al valore di punta del 2004 è diminuita di circa 500 unità. Bio Suisse ha ora lanciato la biooffensiva. È partita bene la campagna?

Vi sono numerosi fattori che influiscono se qualcuno vuole convertire l'azienda o meno. Lavoriamo su diversi livelli, per esempio stiamo intensificando la consulenza e rendendo più trasparente il mercato. Inoltre stiamo creando maggiore chiarezza e comprensibilità nelle direttive.

La grande ondata di conversioni però per intanto non ha luogo?

Per iniziare abbiamo interrotto la tendenza negativa. Considero la biooffensiva un processo, ci vuole tempo. Dovremo dimostrare ai contadini che bio offre importanti vantaggi – anche dal punto di vista dell'economia aziendale e non solo



Foto: Markus Bär

«Sono cresciuto a pane e bioagricoltura»: Daniel Bärtschi, nuovo segretario centrale di Bio Suisse.

ecologici. Inoltre vi è il livello politico. Un miglioramento delle condizioni quadro da parte della politica agricola contribuirebbe ad aumentare la percentuale bio, considerato che il numero delle aziende agricole in generale diminuisce ogni anno del due per cento.

Ci sarà mai il «Paese bio Svizzera»?

Il «Paese bio Svizzera» è una visione a lungo termine, si tratta molto probabilmente di un periodo che interessa diverse gene-

«A volte non c'è bisogno di tante parole, è meglio agire.»

razioni. Per me è una visione importante perché mostra in quale direzione stiamo andando e dove vogliamo arrivare. Una visione deve sempre essere un po' più ampia di quanto è realisticamente realizzabile.

Un'altra visione di Bio Suisse è il commercio equo lungo l'intera filiera. Un gruppo di lavoro sta attualmente elaborando un codice di condotta relativo all'equità. Ci si può aspettare un documento efficace?

In Svizzera ha inizio qualche cosa di completamente nuovo. Conosciamo il commercio equo nei Paesi del sud e in questo commercio si tratta sempre di nicchie. Certamente il commercio equo in Svizzera è un obiettivo ambizioso. Si tratta di far incontrare gli attori importanti e di porre condizioni quadro. Lo dobbiamo creare e in seguito continuare su quella strada e determinare regolarmente la posizione. È essenziale includere maggior-

mente nell'agricoltura biologica anche gli aspetti sociali oltre a quelli ecologici ed economici. Considero molto motivante lavorare in questa direzione.

Dal 1999 è stato attivo nell'associazione umanitaria cristiana World Vision Svizzera. È un cambiamento che dà all'occhio: ritorno all'agricoltura, campo di attività Svizzera, ai vertici di un'associazione bioagricola.

Le esperienze che ho fatto nella cooperazione internazionale allo sviluppo sono molto preziose. La posizione che occupa l'agricoltura nei Paesi del sud è sostanzialmente diversa. Molte famiglie spendono la metà dei loro redditi in alimenti.

Dopo quasi dodici anni ho avuto l'impressione di aver essenzialmente visto

Biografia

Daniel Bärtschi, 43 anni, sposato e padre di due figli, è cresciuto in un'azienda bio pioniera nell'Emmental. Dispone di una formazione di agricoltore con certificato di capacità federale e più tardi ha studiato agronomia presso l'alta scuola di agronomia (SHL) a Zollikofen. Negli USA ha conseguito il Master of Arts in organizzazione aziendale.

Il nuovo direttore di Bio Suisse porta con sé esperienza come consulente agricolo in Svizzera, Germania, Corea del nord, Russia e Romania. Fino alla fine del 2010 è stato membro della direzione dell'associazione umanitaria cristiana World Vision Svizzera dove è stato responsabile di progetti in Asia, Africa, America latina e Europa dell'est.

e vissuto i problemi e le crisi e che aveva luogo una certa ripetitività. E poi ognuno ha le proprie radici e ho avuto voglia di lavorare in Svizzera.

Secondo quali principi intende dirigere il team del segretariato centrale?

Ho interiorizzato il principio della direzione al servizio dell'altro secondo il quale bisogna provvedere affinché gli altri collaboratori possano svilupparsi positi-

«Devo provvedere affinché i collaboratori possano mettere a frutto il proprio potenziale.»

vamente e mettere a frutto i propri punti forti e il proprio potenziale. Naturalmente vi sono anche obiettivi che bisogna raggiungere. Inoltre è importante la funzione d'esempio: secondo me un direttore non può chiedere ad altri qualche cosa che non fa lui stesso.

Contadini, licenziatari, organizzazioni associate, commissioni di esperti, associazioni di categoria ... il direttore di Bio Suisse deve in parte conciliare interessi contrastanti.

Per principio sono un mediatore. Quando non tutti sono dello stesso parere, cosa che capita spesso, è importante mediare. Alla fine bisogna essere disposti anche a decidere. Credo di esserne capace: conciliare pareri contrastanti senza voler dar ragione a tutti e una volta presa la decisione, motivarla e metterla in atto.

Intervista: Markus Bär

Des produits bio frais de la Ferme sur les rayons

Garnir les rayons des grossistes et des détaillants de fruits bio d'excellente qualité fraîchement récoltés, c'est ce que fait quotidiennement Füglistner AG depuis plus de douze ans. Dans toute la Suisse, d'importants et renommés producteurs titulaires du label Bourgeon confient leurs fruits à cet entrepreneur de la vallée de la Limmat.

Füglistner AG stocke les fruits dans des entrepôts ultramodernes sous atmosphère contrôlée à très faible teneur en oxygène. Peu avant chaque livraison, les fruits sont retirés des entrepôts, triés par taille et par qualité et fraîchement conditionnés chaque jour. Avec ses propres véhicules frigorifiques, l'entreprise livre ses clients quotidiennement en fonction de leurs besoins.

L'écologie est depuis toujours la première priorité de Füglistner AG. Grâce à sa situation idéale au cœur du principal bassin de consommation suisse, les longs trajets acheminant les fruits depuis les grandes zones de production (régions du lac de Constance, du lac Léman ou du Valais) s'effectuent avec des camions chargés au maximum. Les transports plus fréquents pour livrer aux clients des marchandises emballées en quantités correspondant aux besoins des consommateurs ne se font donc plus que sur de très courtes distances. En outre, Füglistner AG utilise des camions de la catégorie la moins polluante Euro 5 et des fourgonnettes de différentes tailles, ce qui permet de toujours employer le véhicule optimal pour chaque volume à livrer. Füglistner AG est certifiée non seulement selon la norme ISO 9001, mais aussi spécifiquement selon la norme environnementale ISO 14001, donc elle fait réguliè-

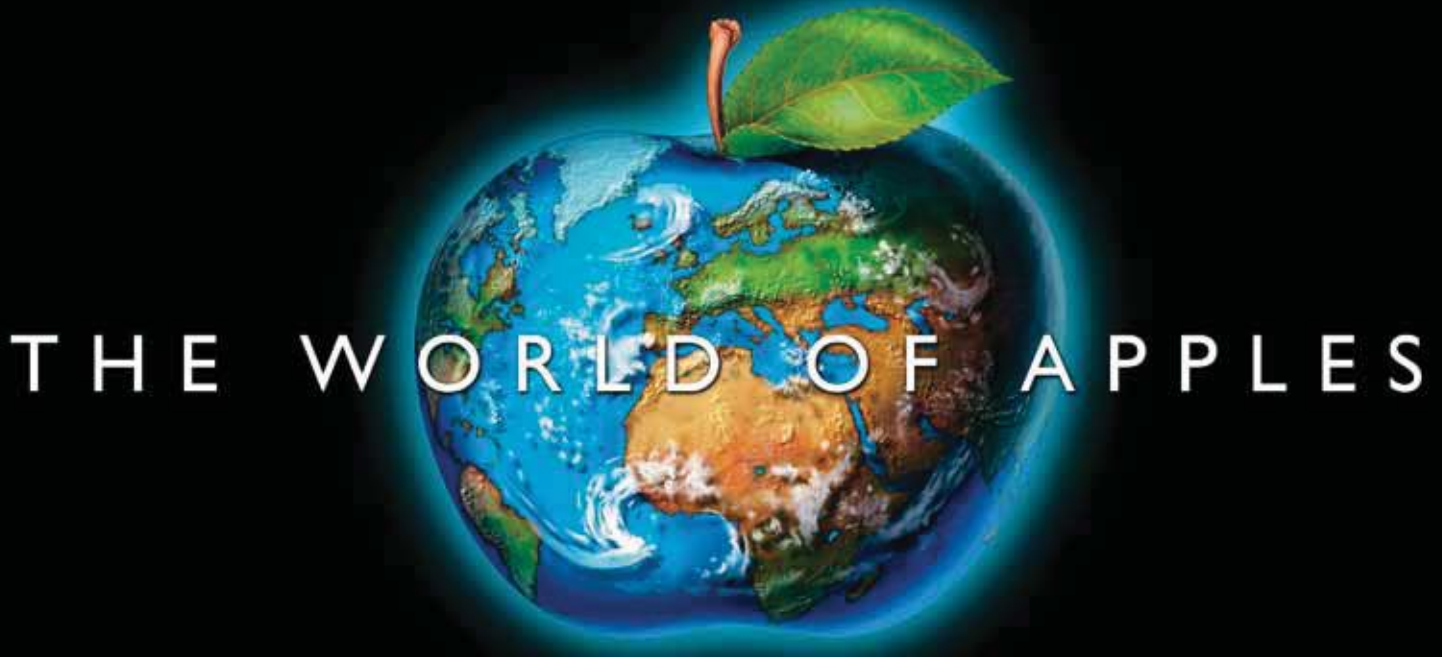
ment l'objet d'audits dans ce domaine. De plus, depuis 2003, l'entreprise s'est volontairement imposé un programme de réduction des émissions de CO₂.

Label Bourgeon oblige, chez Füglistner, écologie et comportement écologique ne sont pas des paroles en l'air mais des réalités quotidiennes. Mettre sur vos rayons des pommes, des poires, des cerises, des pruneaux, des abricots et des kiwis d'excellente qualité certifiée par le label Bourgeon, fraîchement conditionnés et provenant directement du producteur, c'est ce que Füglistner AG s'emploie à faire tous les jours.

Füglistner AG
Hagackerstrasse 9
CH-8953 Dietikon

Tel. +41 (0)44 746 56 56
Fax +41 (0)44 746 56 46

info@fueglistner.ch
www.fueglistner.ch



Von Apfel bis Zwetschge.

Von Australien bis Zürich. Von Auftrag bis Zufriedenheit. Logistik und Vermarktung von Früchten - das ist unsere Welt. Für Sie tun wir alles.

Professionell - Innovativ - Persönlich. Für alles Weitere von A bis Z erreichen Sie uns unter: 044 / 746 56 66, info@fueglistner.ch www.apfel.ch

fueglistner AG

FRUIT MARKETING & LOGISTICS



Lista di controllo per la conversione

Prima e durante la conversione occorre esaminare in maniera approfondita diverse questioni. La presente lista di controllo vi offre un aiuto.

- Informarsi su www.bioattualita.ch e www.bio-offensiva.ch e studiare il promemoria «Conversione alla Gemma: come procedere?» dell'Istituto di ricerche dell'agricoltura biologica (FiBL) (da scaricare gratuitamente).
- Informarsi sulle direttive Bio Suisse (vedi www.bio-suisse.ch). Per esempio: non si possono impiegare o depositare prodotti chimici di sintesi nell'azienda, rinuncia al trasferimento di embrioni, la semente e le piantine devono provenire da produzione biologica, l'allevamento deve soddisfare le prescrizioni URA, è vietata la presenza di educatori elettrici.
- Chiarire assieme alla famiglia se tutti appoggiano la conversione all'agricoltura biologica.
- Fissare un appuntamento con la consulenza bio.
- Informarsi in merito alle possibilità di



Svolgimento della conversione

	31.8.2011	1.1.2012	1.5.2012	1.1.2013	1.1.2014
		Data della conversione			
Annuncio relativo alla produzione bio presso Bio Suisse, Cantone, ente di controllo e di certificazione			1° anno di conversione	2° anno di conversione	Gemma integrale
Campicoltura: rispettare le direttive Bio Suisse per la semina autunnale, vale a dire impiegare semente bio e solo i prodotti elencati nella lista delle sostanze ausiliarie del FiBL		Adempiere interamente alle direttive Bio Suisse			
		Foraggiamento bio Il foraggio grezzo non biologico proprio può essere consumato		Foraggiamento bio	
		Non è ancora possibile la commercializzazione con la Gemma di conversione. Salvo: mezzanotti in conversione Gemma dopo avvenuta certificazione	Commercializzazione con Gemma di conversione se esiste un mercato per i prodotti di conversione		Commercializzazione con la Gemma integrale
			 CONVERSIONE		 BIOSUISSE

commercializzazione durante e dopo la conversione (indirizzi di acquirenti di prodotti bio sono ottenibili presso Bio Suisse).

- Stabilire quali investimenti sono necessari e calcolare come cambia la situazione finanziaria durante e dopo la conversione.
- Stabilire se per la conversione vi è sufficiente manodopera in azienda
- Verificare l'adeguamento delle infrastrutture (macchinari, stalle, aree di uscita).
- Chiarire la necessità di adeguamenti relativi al foraggiamento e alla tenuta per la produzione animale.
- Come reagiranno le persone del mio ambiente alla conversione al biologico? Come sarà la futura collaborazione con altre aziende?
- Quali fornitori e acquirenti occorre contattare, informare e eventualmente sostituire?
- Scoprire possibili punti deboli e adottare misure preventive, per esempio per le infestanti problematiche.
- Acquisire esperienze nel campo della lotta meccanica contro le infestanti già prima della conversione.
- Informarsi in merito ai prodotti fitosanitari ammessi (elenco delle sostanze ausiliarie del FiBL).
- Verificare se la base per la concimazione dell'azienda è sufficiente.
- Inoltrare entro la fine di agosto la richiesta per i pagamenti diretti bio al Cantone.
- Annunciare l'azienda entro la fine di agosto presso un ente di certificazione

(bio.inspecta, 5070 Frick, o Bio Test Agro (BTA), 3110 Münsingen).

- Annunciarsi presso Bio Suisse entro la fine di agosto
- Frequentare il corso d'introduzione all'agricoltura biologica.

Uffici di consulenza bio

Cantone	Punto di contatto	Telefono/sito internet
TI	UCA – Sezione agricoltura, Bellinzona	091 814 35 51
ZH	Strickhof	052 354 98 45, www.strickhof.ch
BE	Inforama	031 910 51 47, www.vol.be.ch
LU	BBZN Hohenrain	041 914 30 70, www.beruf.lu.ch
SZ	Amt f. landw. Beratung Römerrain, Pfäffikon	055 415 79 25
OW NW UR	Biohof Herrschwand A. Windlin, Melchtal	041 669 11 48
ZG	LBBZ Schluechthof	041 784 50 56, www.schluechthof.ch
FR	Institut Agricole de Grangeneuve, Posieux	026 305 58 74, www.fr.ch/iag
SO	Landw. Schule Wallierhof	032 627 99 11 www.so.ch/departemente/volkswirtschaft/wallierhof
SH	Landw. Bildungszentrum Charlottenfels	052 674 05 20
AR AI	Landwirtschaftlicher Beratungsdienst Herisau	071 353 67 56
SG	Landwirtschaftliches Zentrum Salez	058 228 24 00 www.landwirtschaft.sg.ch
GR/GL	LBBZ Plantahof	081 650 00 95, www.plantahof.ch
AG	Landwirtschaftliches Zentrum Liebegg	062 855 86 83, www.liebegg.ch
TG	BBZ Arenenberg	071 663 32 14, www.arenenberg.ch
VD GE	ProConseil, Moudon	021 905 95 50
VS	Landwirtschaftszentrum, Visp Office d'agro-écologie und Office de consultation et d'économie animale, Châteauneuf/Sion	027 948 08 20, www.lz-visp.ch 027 606 76 05 und 027 606 75 80
NE	CNAV, Cernier	032 889 36 44
JU	Fondation Rurale Interjurassienne, Courtételle	032 420 74 21, www.frij.ch
FL	Klaus Büchel Anstalt, Mauren	0423 375 90 50, www.kba.li
BS BL	FiBL, Frick	062 865 72 65, www.fibl.org

Conversione a tappe

Se la conversione all'agricoltura biologica comporta elevati rischi, l'azienda agricola può inoltrare una domanda di conversione a tappe. L'obiettivo tuttavia rimane la gestione biologica dell'intera azienda.

Le aziende che praticano la viticoltura, la frutticoltura o la coltura di piante ornamentali possono eseguire la conversione per tappe. La condizione è la presentazione di un piano di conversione che prevede la gestione biologica dell'azienda secondo le direttive Bio Suisse entro cinque anni.

Se non si può ragionevolmente esigere una conversione completa e immediata della detenzione di animali da reddito, l'azienda può effettuare la conversione per tappe entro tre anni e secondo le categorie di animali. Ad eccezione dei ruminanti e dei cavalli possono essere convertite per tappe tutte le categorie di animali.

Per la conversione a tappe ogni azienda necessita di un permesso di Bio Suisse e dell'Ufficio federale dell'agricoltura (UFAG). La relativa domanda va inoltrata entro il 31 agosto dell'anno precedente la conversione. La conversione ha sempre inizio il 1° gennaio. Durante la conversione a tappe viene effettuato un controllo dell'azienda due volte all'anno.

Ulteriori informazioni sono contenute nelle direttive Bio Suisse e nella prescrizione «Conversione a tappe»: www.bio-suisse.ch → Servizi → Normative e promemoria → Produttori → Direttive e norme – Prescrizioni relative alle direttive. bsm



Foto: Thomas Alföldi

Il consigliere Hansueli Dierauer (FiBL) con Markus Bienz, dirigente d'azienda a Wauwilermoos.

Contatti in Ticino

Gaia Vergoni
consulente bio
amm. cantonale, sezione dell'agricoltura
Viale S. Francini 17
6500 Bellinzona
091 814 35 51
gaia.vergoni@ti.ch

Gianmarco Fattorini
segretario Bio Ticino
cp 309
6828 Balerna
079 768 83 13
segretario@bioticino.ch

Rolf Kaufmann
presidente Bio Ticino
6997 Sessa
091 608 23 76
merum@gmx.ch



Gaia Vergoni

Contatti in Ticino

Bio Ticino, l'Associazione per l'Agricoltura Biologica della Svizzera Italiana riunisce attualmente ben 130 aziende agricole del Ticino e del Moesano e più di 200 consumatori e simpatizzanti. Essa promuove l'agricoltura biologica ed i suoi prodotti nella Svizzera italiana e favorisce il rapporto diretto fra produttore e consumatore.

L'offensiva bio:

Nell'ambito di quest'iniziativa intrapresa da Bio Suisse, in Ticino si cerca tramite l'estensione della superficie campicola soprattutto di migliorare la base foraggiera regionale per le aziende con allevamento zootecnico in zona collinare e di montagna.

La maggiore disponibilità di foraggio prodotto in zona dovrebbe favorire la conversione di ulteriori aziende al bio.

La filiera corta:

Oltre a promuovere la vendita diretta dall'azienda, Bio Ticino nell'anno 1992 ha fondato ConProBio, la Cooperativa Consumatori e Produttori del Biologico. ConProBio con sede a Cadenazzo distribuisce oggi - per un fatturato di quasi 3 mio. di fr. all'anno - prodotti bio a circa 1400 famiglie in Ticino. Questi prodotti provengono da produttori ticinesi (45%), da produttori di oltralpe (27%) e dalla vicina penisola (28%). Sono benvenuti produttori nuovi che contribuiranno ulteriormente a questo vistoso successo! Chi vuol saperne di più:
www.conprobio.ch.

Per ogni ulteriore ragguglio in merito si offrono le persone citate a margine, basta contattarle!



Biodinamico per natura.



NATURALMENTE LE MUCCHE HANNO LE CORNA.

LATTICINI DEMETER.

PRODOTTI CON LATTE SU CUI AFFIORA LA PANNA.



www.kuhmithorn.ch

BSSM Werbeagentur

Certificato per il commercio di foraggi biologici, specializzato all'importazione diretta

agrobio schönholzer
www.agrobio-schönholzer.ch

CH-9217 Neukirch an der Thur
Tel: +41 (0)71 642 45 90 (lun-ven 8-12)
Mobile: +41 (0)79 562 45 00 (lun-ven 13-14)
Email: info@agrobio-schönholzer.ch

Di grande attualità durante la stagione dei parti:
Lino Crunch BIO
 mangime concentrato per la produzione e l'allevamento

Fieno e pellets di erba medica disidratata BIO
 p.e. power pellets > 20% di proteina grezza

Grano pianta intera BIO, disidratato e pelletato: foraggio di tipo grossolano ricco di amido, energia prontamente disponibile

Prodotti di mais BIO: insilato, pellets di pianta intera e di granella

Avena BIO: intera/schiacciata, per allevamento e cavalli

Orzo BIO: schiacciato/macinato, molto amido fornisce energia a breve

Pannello di soia BIO: foraggio proteico versatile, gustoso, ottimo profilo aminoacidico, dosaggio semplice grazie alla struttura friabile

Melassa da barbabietola BIO: gustosa, energetica, prontamente assimilabile, molto viscosa, consegna nel container

Fieno BIO: ventilato o essiccato in campo

Paglia BIO / convenzionale: balle e balloni, intera o trinciata

Visita il nostro sito!


Mühle Rytz AG
 Agrarhandel und Bioprodukte

Il vostro partner BIO

30 anni di esperienza nel settore Biologico

Le nostre offerte per le aziende BIO:

- Alimenti e Sali minerali per tutti gli animali
- Sementi per prati e campi
- Concimi
- Centro di raccolta cereale

Mühle Rytz AG, 3206 Biberen, Tel. 031 754 50 00
 www.muehlerytz.ch, mail@muehlerytz.ch
Il vostro consulente ticinese:
 Nicola Croce, 6720 Campo Blenio
 079 400 08 93

 **PROVIMI KLIBA**


FAMILIENPLATZIERUNGEN
SPEKTRUM
SUCHTHILFE REGION BASEL SRB

Bauernfamilien oder Kleingewerbe gesucht

.....maximal eine Autostunde von Basel....

Vielleicht haben Sie schon von einer Familie in Ihrer Nähe gehört, auf deren Hof eine Frau oder ein Mann lebt und arbeitet, mit dem Ziel, Abstand zu gewinnen von Drogen- oder Alkoholproblemen oder von einer schwierigen persönlichen Lebenssituation.

Die Fachstelle SPEKTRUM, eine Institution der Suchthilfe Region Basel SRB, bietet seit 20 Jahren solche Platzierungsmöglichkeiten für Menschen mit Abhängigkeitsproblemen an.

Dabei begleiten und beraten wir vom SPEKTRUM die Gastfamilien und übernehmen auch die Verantwortung für den Therapieverlauf.

Dies geschieht durch wöchentliche Besuche auf dem Hof. Wir sind jederzeit telefonisch erreichbar. Es ist selbstverständlich, dass die Gastfamilie für diese Arbeit entlohnt wird.

Wenn Sie noch mehr darüber erfahren wollen oder direkte Fragen stellen möchten, so setzen Sie sich doch mit uns in Verbindung. Auf unserer Webseite sehen Sie sogar einen kleinen Film und finden alle Informationen.

SPEKTRUM
 Suchthilfe Region Basel SRB
 Waldenburgerstrasse 27
 CH- 4052 Basel
 Tel. 061 921 11 93
 spektrum@suchthilfe.ch
 www.suchthilfe.ch

1688276

Il supermercato bio vatter chiude i battenti

È stato uno choc non indifferente per il movimento bio quando all'inizio dell'anno Vatterland AG ha comunicato di voler chiudere il negozio specializzato in prodotti bio «vatter» all'inizio di aprile. Anche la stampa svizzera si è chiesta come mai il primo e rinomato supermercato bio in Svizzera, in posizione privilegiata nella città vecchia di Berna, debba chiudere i battenti. Il «supermercato logico» è stato fondato nel 1992 dal pioniere Thomas Vatter – un anno prima che Coop lanciasse «Naturaplan» – raggiungendo nel 2008 con quasi 10 milioni di franchi la cifra d'affari annua più alta. Negli scorsi due anni tuttavia il fatturato ha subito un calo complessivo del 16 per cento. «La crisi finanziaria probabilmente è stato il motivo principale, non vi sono state altre modifiche incisive», comunica Vatterland AG. I prodotti bio attualmente sono ottenibili ovunque, «nelle stazioni ferroviarie addirittura sette giorni su sette dalla mattina presto fino alla sera tardi».

La chiusura ha quindi paradossalmente a che fare con il successo dei prodotti bio: «All'inizio erano delle specialità, ora stanno diventando sempre più un consumo di massa.» Il piccolo negozio vatter non ha mancato di lanciare una frecciata alla grande Coop, che «in gennaio ha lanciato un'azione per pomodori ramati bio provenienti dal Marocco al prezzo irrisorio di fr. 2.35». Un negozio bio - anche un supermercato bio - fa fatica a tenere il passo.

Nel negozio vatter nella Bärenplatz c'è anche mancanza di spazio: «Un negozio su due piani con l'entrata merci nel piano cantina

non permette un'organizzazione razionale. L'assortimento molto grande su uno spazio ridotto richiede molto lavoro.»

La chiusura concerne 47 dipendenti, 35 fra loro saranno licenziati. Il consiglio di amministrazione sta valutando il progetto di un negozio gestito da apprendisti che potrebbe assumere i sei attuali tirocinanti.

A quanto sembra si pensa a un negozio di quartiere che sarebbe

meno esposto alla concorrenza diretta dei grandi distributori – una specie di politica di ritorno alla nicchia.

Parallelamente a questi sforzi i collaboratori del «supermercato logico», ma anche clienti, fornitori e concorrenti stanno valutando se non vi sia una possibilità di continuare l'attività nell'ubicazione attuale.

Vatterland AG/bionetz.ch/mb



Foto: Elmar Vatter



Foto: zVg

sanu lancia guida alla formazione

Il centro di formazione attivo nell'ambito ambientale sanu («formazione per lo sviluppo sostenibile») ha raccolto le proposte di formazione in protezione dell'ambiente in Svizzera e nei Paesi limitrofi in una pratica guida.

La guida comprende:

- oltre 150 offerte attuali di formazione e di perfezionamento nell'ambito dell'ambiente e della sostenibilità
- corsi di formazione e di perfezionamento accademici e non accademici in Svizzera e nei Paesi confinanti
- presentazione chiara e orientamento con i temi, la durata, le condizioni di ammissione, i costi e gli indirizzi di contatto.

È ottenibile al prezzo di fr. 29.— più IVA e spese postali tramite www.sanu.ch o presso sanu, casella postale 3126, 2500 Bienne 3, tel. 032 322 14 33, fax 032 322 13 20, e-mail sanu@sanu.ch

IMPRESSUM

bioattualità



anno 20

Pubblicazione 10 volte all'anno (all'inizio di ogni mese, salvo agosto e gennaio); durata dell'abbonamento un anno civile, disdetta per la fine di dicembre

Destinatari aziende di produzione e di trasformazione Bio Suisse

Editore FiBL, Istituto di ricerche dell'agricoltura biologica, Ackerstrasse, casella postale, 5070 Frick, telefono +41 (0)62 865 72 72, fax +41 (0)62 865 72 73, www.fibl.org

Bio Suisse (Vereinigung Schweizer Biolandbau-Organisationen), Margarethenstrasse 87, 4053 Basel, telefono +41 (0)61 385 96 10, fax +41 (0)61 385 96 11, www.bio-suisse.ch

Redazione Stephan Jaun (Redattore capo), Petra Schwinghammer, Sabine Lubow (Bio Suisse); Markus Bär, Jacqueline Forster (FiBL); E-Mail bioaktuell@fibl.org

Traduzione Regula van den Berge, 6648 Minusio

Layout Daniel Gorba

Stampa Brogle Druck SA, casella postale, 5073 Gipf-Oberfrick, telefono +41 (0)62 865 10 30

Inserzione Erika Bayer, FiBL, casella postale, 5070 Frick, telefono 062 865 72 00, fax 062 865 72 73, e-mail erika.bayer@fibl.org



Materiale da imballaggio Gemma richiesto e conveniente

Sacchetti di plastica, cestini per la frutta, carta per formaggio, sacchetti per il pane, sacchi per la farina, borse per la spesa e altro, sempre rigorosamente con la Gemma: ecco il materiale da imballaggio e per la promozione delle vendite di Bio Suisse. Da circa un anno i bioagricoltori approfittano di uno sconto del 50 per cento sull'assortimento. L'anno scorso infatti è stato venduto il doppio del materiale rispetto agli anni precedenti. Il materiale da imballaggio Bio Suisse contribuisce a far conoscere la Gemma al pubblico. Il marchio crea fiducia nei prodotti ottenuti nel rispetto delle severe e complete direttive di Bio Suisse. Approfittate delle condizioni vantaggiose presso Bio Suisse. Ordinate il materiale da imballaggio nello shop online sul sito internet di Bio Suisse oppure presso il segretariato centrale. vh/psh

Scoprite la vasta offerta nello shop online su bio-suisse.ch

La Gemma appartiene ai bioagricoltori

Bio Suisse, l'associazione mantello delle organizzazioni svizzere per l'agricoltura biologica, è proprietaria del marchio registrato Gemma. I suoi requisiti relativi alla produzione e alla trasformazione di derivate alimentari sono più severi rispetto a quelli dell'Ordinanza Bio della Confederazione. La Gemma è sinonimo di una definizione olistica dell'agricoltura biologica. Si tratta nel contempo della base per buoni prezzi per i prodotti e per un elevato valore aggiunto nell'azienda. Giusta lo statuto ogni azienda Gemma è nel contempo membro dell'associazione mantello Bio Suisse e di almeno un'organizzazione associata (OA) di Bio Suisse. Le OA rivestono importanti funzioni di raccordo tra la base e Bio Suisse. Esse tutelano gli interessi delle aziende biologiche in seno all'associazione mantello. Ogni capozzienda deve esprimere una cosiddetta prima adesione a un'OA. I nuovi iscritti devono indicare la prima adesione nel modulo di adesione. Se un'azienda non fornisce alcuna indicazione sarà assegnata automaticamente all'organizzazione regionale. Bio Suisse calcola la ripartizione dei seggi dei 100 delegati sulla scorta della prima adesione. Quante più prime adesioni conta un'OA, tanti più seggi di delegati spettano all'organizzazione. Naturalmente in seno alla vostra OA potete eleggere i delegati o farvi eleggere e condeterminare il futuro sviluppo della Bio Suisse. Si può cambiare la prima adesione mediante comunicazione scritta a Bio Suisse. Attualmente esistono 32 OA, per lo più si tratta di associazioni bio cantonali o regionali, alcune sono organizzazioni specializzate. Sul sito internet di Bio Suisse trovate un elenco di tutte le organizzazioni associate e numerose altre informazioni relative all'associazione: www.bio-suisse.ch. → Su di noi → Membri → Organizzazioni associate

Bio Partner: Stefan Menti parte

Nuovo cambio ai vertici di Bio Partner Schweiz, il più importante grossista bio in Svizzera. Il consiglio di amministrazione ha comunicato agli azionisti: «Una volta conclusi i lavori di fusione abbiamo deciso di affidare a terzi la direzione operativa della ditta. (...) Il signor Menti è esonerato da subito, Yves Enderli, presidente del consiglio di amministrazione assume transitoriamente la direzione operativa.» Stefan Menti era diventato direttore di Bio Partner Schweiz all'inizio del 2008 al posto di Renato Isella. bionetz.ch/mb

La presente edizione speciale

di bioattualità sul tema della conversione al biologico è liberamente accessibile sul sito www.bioattualita.ch. Fino a esaurimento delle scorte potete richiedere una copia stampata presso Bio Suisse, tel. 061 385 96 10, fax 061 385 96 11, e-mail bio@bio-suisse.ch

PUBBLICITÀ

SWISSMILL
THE FOOD COMPANY
ZÜRICH

die grösste Biomühle der Schweiz
bietet ein umfassendes Sortiment
an „Bio-Knospe“ – Produkten.

SWISSMILL, Sihlquai 306, 8005 Zürich
www.swissmill.ch

Approfitti del mercato dei prodotti biologici in crescita!

bio.inspecta supporta le aziende agricole riguardo allo sviluppo sostenibile, che si tratti di aziende produttrici oppure di produttori di specialità trasformate in azienda.

bio.inspecta è la maggiore azienda svizzera nel settore del controllo e della certificazione dei prodotti agricoli biologici.

Le interessa la conversione al biologico? È in cerca di nuove prospettive per l'azienda e la famiglia? Desidera sapere in quale misura la sua azienda si presta alla Gemma?

bio.inspecta e Bio Suisse la sostengono in occasione della conversione. Non esiti a ricorrere al controllo d'azienda Bio Suisse firmato Bio Suisse e bio.inspecta.



Il suo controllo d'azienda Bio Suisse:

- > Veniamo noi a visitarla nella sua azienda.
- > Il controllo d'azienda le permetterà di individuare quali sono gli adeguamenti necessari per conformare l'azienda alle direttive Bio Suisse.
- > In caso di necessità le raccomandiamo le offerte di consulenza.
- > Durata: 2 - 4 ore

Alle prime 100 aziende che si iscriveranno, **Bio Suisse e bio.inspecta** offriranno gratuitamente il controllo d'azienda bio del valore di CHF 400.00.

Si annunci entro e non oltre il

30 marzo 2011 al numero telefonico 062 865 63 33 per il controllo d'azienda bio. È inoltre possibile informarsi o iscriversi direttamente dal sito web **www.bio-inspecta.ch** oppure inviando un'e-mail a **admin@bio-inspecta.ch**

bio.inspecta AG

Ackerstrasse
CH-5070 Frick
+41 (0) 62 865 63 00
+41 (0) 62 865 63 01
admin@bio-inspecta.ch



Partenaire du bio en Suisse depuis 1972

Culture, développement et commercialisation des produits



Biofarm est membre
fondateur de Bio
Suisse

Blé, seigle, épeautre, orge, avoine, triticale, maïs grain, pois protéagineux, féverole, millet, colza, tournesol, lin, graines de courges, moutarde, pommes et poires de table, fruits de transformation, fraises, framboises, mûres, cerises, pruneaux



Champ de colza bio de Hans Bernhard | Affoltern i. E.

Nous nous engageons pour tout cela. Nous nous battons pour obtenir un prix juste pour les produits. Nous nous défendons contre le dumping par les importations. Nous entretenons des partenariats à long terme avec les transformateurs, les commerçants et les consommateurs. Nous encourageons la diversité dans les entreprises biologiques - depuis la ferme jusqu'au rayon du magasin. www.biofarm.ch

Contactez-nous. Nous nous ferons un plaisir de vous conseiller.

Informations et contrats de production | Exploitations Bourgeon et en reconversion
Coopérative Biofarm · 4936 Kleindietwil BE · Téléphone 062 957 80 50

Stefanie Bergmann | Oléagineux · Hans-Ruedi Schmutz | Fruits · Niklaus Steiner | Céréales et petits fruits



Depuis 1972. La marque bio de la suisse

biofarm