

bioattualità

2/11

LA RIVISTA DEL MOVIMENTO BIO

MARZO

Energia – fattorie solari **pagina 3**

Vatter chiude. E riapre **pagina 14**

bioattualità

QUI E ORA

3 Energia solare dal tetto

Energia solare e impianti a biogas: l'agricoltura con i suoi ampi tetti e il materiale di partenza idoneo ha il potenziale di fornire molta energia nelle fattorie. Una panoramica e i principali punti di contatto.

PRODUZIONE

6 Criteri trifoglio rielaborati

I tori particolarmente adatti per le aziende bio sono contrassegnati con il trifoglio. Per la razza pezzata sono ora stati rielaborati i requisiti.

10 Campicoltura: contributi per la ricerca

Come Bio Suisse con i contributi per le colture campicole dei produttori finanzia progetti di ricerca – che ritornano a profitto dei produttori.

MERCATO E CONSUMO

12 Canale di smercio internet

Quanto è importante la vendita online di prodotti bio? Quale importanza potrà assumere in avvenire?

14 Vatter: chiusura e nuovo inizio

Alla fine di marzo chiuderà i battenti il supermercato bio Vatter nella città vecchia di Berna. Una settimana più tardi sarà inaugurato, sempre a Berna, un negozio bio di quartiere.

BIO SUISSE

16 Candidati alla presidenza

Domande a Urs Brändli e a Martin Riggenbach che si candidano alla successione di Regina Fuhrer.

RUBRICHE

22 Consigli

23 Notizie



Occupare il campo energetico

«Facciamo uso parsimonioso di acqua ed energia» sta scritto nelle linee guida di Bio Suisse. Per le aziende agricole e i licenziatari Gemma si pone pertanto la questione: «Come posso diminuire i consumi? In che modo orientare i consumi alle energie rinnovabili? Posso eventualmente produrre in proprio energie rinnovabili?»

Una possibilità per fornire un contributo energetico per il fabbisogno della nostra società è la produzione di corrente solare. Le grandi superfici dei tetti rivolti verso sud degli edifici economici sono particolarmente adatte a questo scopo.



L'energia solare non è ragionevole solo dal punto di vista ecologico ma sta diventando sempre più interessante anche dal punto di vista economico. I moduli fotovoltaici comuni hanno una durata di vita di oltre 20 anni, al più tardi dopo due anni hanno immesso nella rete la propria energia di produzione e i costi di produzione diminuiscono notevolmente ogni anno. I costi di produzione di corrente solare attualmente sono nettamente superiori rispetto ai costi per la corrente convenzionale, tuttavia è possibile produrre corrente solare economicamente redditizia vendendola attraverso una borsa dell'energia pulita o grazie alla remunerazione a copertura dei costi per l'immissione in rete di energia elettrica.

Anche i contadini convenzionali stanno scoprendo il crescente potenziale delle energie rinnovabili. I bioagricoltori non dovrebbero semplicemente cedere loro il campo ma dovrebbero piuttosto verificare in modo approfondito le opportunità di produrre corrente solare nella propria azienda. Diversi contadini Gemma danno l'esempio e producono corrente solare sui tetti dei fienili o fabbricano biogas con i concimi aziendali.

Non da ultimo sul tetto o nella fossa dei liquami si cela un grande potenziale di marketing: la produzione e l'impiego di energie rinnovabili può rappresentare un ulteriore argomento di vendita per i venditori diretti di prodotti Gemma o per il mondo Gemma in generale.

Stephan Jaun, caporedattore

Foto in prima pagina: pannello solare.

Foto: Dambies/Dreamstime



Il contadino Gemma Franz Zürcher gestisce un'azienda lattiera e produce energia solare.

Sempre più centrali elettriche sui tetti

Pressoché ogni azienda agricola dispone di grandi superfici di tetti e di sapienza artigianale: l'agricoltura è ideale per la produzione di corrente solare. L'agricoltura biologica può inoltre giocare la carta ecologica.

Il contadino Gemma Franz Zürcher è convinto di aver fatto la cosa giusta investendo in un impianto solare. Un anno fa l'impianto di 39,4 kWp* nella sua azienda biologica a Edlibach ZG è stato allacciato alla rete. Da allora i 290 metri quadri di pannelli solari montati sul tetto del fienile forniscono corrente ai clienti consapevoli dell'ambiente in città.

La famiglia Zürcher vende la propria corrente solare alla società elettrica zurighese EWZ che attraverso la borsa dell'energia solare EWZ raggruppa la produzione di oltre 250 impianti e la rivende a clienti privati e a ditte.

Commercializzazione el valore aggiunto

L'interesse del bioagricoltore Zürcher all'energia rinnovabile si è svegliato per davvero quando nel 2003 ha installato sul tetto della casa dei collettori solari per la produzione di acqua calda. Tre anni *kWp, chilowatt peak (inglese = picco), definisce la potenza massima dell'impianto

fa la famiglia Zürcher ha poi inoltrato il progetto per l'attuale impianto solare alla società nazionale di rete Swissgrid per

la remunerazione per l'immissione di energia a copertura dei costi (RIC). Già a quei tempi la lista d'attesa per la RIC era

Rimunerazione per l'immissione di energia a copertura dei costi e corrente solare

Dal 2009 la Confederazione versa una remunerazione per l'immissione di energia a copertura dei costi (RIC) per la corrente che gli impianti solari immettono nella rete. I fondi della RIC sono tuttavia limitati. Attualmente, nell'ambito della RIC, circa 1600 impianti solari immettono la loro produzione nella rete, altri 7000 progetti circa sono in lista d'attesa.

Dal 1° gennaio 2011 le probabilità per i progetti in attesa sono migliorate, infatti la quota del tetto di spesa destinata all'energia solare passerà dal 5 al 10 per cento. Più sarà conveniente la tecnica, maggiore sarà il numero di progetti che potranno approfittare dei sussidi – così ha previsto il legislatore. Grazie all'aumento della quota del tetto di spesa destinata all'energia solare entrata in vigore all'inizio dell'anno,

la società nazionale di rete Swissgrid potrà ammettere ogni anno impianti solari con una potenza complessiva pari a 50–70 megawatt (1 centrale nucleare = 1000 megawatt). L'Ufficio federale dell'energia prevede di poter trattare entro il 2013 tutti i progetti attualmente in lista d'attesa RIC. La RIC è finanziata attraverso un contributo su tutta la corrente; ogni anno sono pertanto a disposizione quasi 250 milioni di franchi.

Grazie ai previsti progressi della tecnologia le tariffe di remunerazione diminuiranno ulteriormente e sarà ammesso un maggior numero di impianti. L'abbassamento delle tariffe concerne solo i nuovi impianti che riceveranno una tariffa costante per l'intera durata della remunerazione.

sj

lunga. Invece di attendere la decisione positiva e di immettere la corrente solare nella rete di corrente mista, Franz e Jeanette Zürcher hanno deciso di vendere la propria corrente solare a EWZ che la commercializza menzionando il valore aggiunto ecologico.

Prestazioni proprie

I 175 moduli fotovoltaici sono stati montati sul tetto del fienile della famiglia Zürcher dall'unione Maschinen- und Betriebshelferring Thurgau (MBR Thurgau AG). L'azienda gestita da contadini progetta e installa impianti solari e su richiesta assume anche il monitoraggio durante il funzionamento. Attualmente in Svizzera sono in funzione oltre 70 impianti installati da MBR Thurgau AG. Le prestazioni proprie dei contadini sono ben accette, il bioagricoltore di Zugo Franz Zürcher per esempio ha montato l'impalcatura, ha dato una mano durante l'installazione e ha eseguito lo scavo per l'allacciamento internet in casa.

Gli impianti fotovoltaici richiedono grossi investimenti di capitale. «Abbiamo



Posa dei pannelli solari

Foto: Thomas Alfvöld

investito circa 210'000 franchi nell'impianto solare», spiega Zürcher. «Ciò è stato possibile solo perché abbiamo potuto concordare con EWZ un prezzo d'acquisto di 51 centesimi/kWh sull'arco di 20 anni.» Durante il primo anno di funzionamento ha ricevuto 58 centesimi per chilowattora, al termine del contratto saranno 42 centesimi.

Credito agevolato per impianti solari
Thomas Grädel, responsabile del finanziamento di imprese presso la Banca Alternativa Svizzera SA (BAS) a Olten vanta un'esperienza pluriennale nel finanziamento di impianti solari. Come valuta un creditore i progetti fotovoltaici? «Come per tutte le concessioni di credito valutiamo i costi e i benefici e calcoliamo il possibile indebitamento», spiega Grädel. Affinché l'investimento sia redditizio sono tuttora necessarie tariffe sovvenzionate o una vendita diretta vantaggiosa. Ciò significa che bisogna ricorrere alla remunerazione per l'immissione di energia a copertura dei costi e eventualmente a sovvenzioni cantonali oppure stipulare un contratto d'acquisto di lunga durata con una borsa di energia solare o con un'industria.

Secondo Grädel l'agricoltura offre le premesse ideali per la corrente solare: «Gli edifici agricoli solitamente presentano superfici di tetti adatti sia per grandezza che per pendenza per realizzare soluzioni convenienti dal profilo dei costi.» A seconda del Cantone esiste inoltre la possibilità di contrarre un prestito senza interessi. Solo il diritto fondiario rurale limita l'assunzione di capitale: con la limitazione della costituzione di pegno immobiliare fino a concorrenza del limite di aggravio. «BAS è però disposta a finanziare anche a lungo termine e a condizioni vantaggiose impianti fotovoltaici oltre il limite di aggravio senza pegno immobiliare», spiega Grädel.

Stephan Jaun

Biomassa: i sottoprodotti organici pongono dei limiti

Negli impianti di produzione di biogas avviene la fermentazione di liquame e di sottoprodotti organici. La gestione di questi impianti richiede molto più lavoro rispetto agli impianti fotovoltaici: per un impianto di produzione di biogas i contadini in media devono calcolare da una a tre ore di lavoro al giorno. La redditività degli impianti di produzione di biogas dipende non da ultimo dalla remunerazione per i sottoprodotti organici esterni destinati alla fermentazione. Inoltre occorre sufficiente capitale proprio: «Un impianto di produzione di biogas costa un milione di franchi o più a dipendenza della grandezza», spiega Jürg Spahr, responsabile del settore biogas presso l'azienda elettrica sol-E Suisse. Sol-E Suisse è un'impresa affiliata della BKW FMB Energie AG, ex Bernische Kraftwerke AG. «Siamo del parere che il potenziale degli impianti di produzione di biogas agricoli non sia ancora pienamente sfruttato» continua Spahr. L'ulteriore aumento del numero di impianti di produzione di biogas potrebbe però essere limitato dal mercato dei sottoprodotti organici, spiega Spahr. «Questo mercato è sempre più combattuto e la pressione sui prezzi è grande.» Una crescente concorrenza è rappresentata dagli impianti di depurazione delle acque che accettano substrati gratuitamente o a un prezzo molto conveniente. Negli impianti di produzione di biogas oltre il 50 per cento dell'energia è prodotta sotto forma di calore. «È pertanto molto importante poter vendere il calore nelle immediate vicinanze dell'impianto, attraverso una rete di riscaldamento a distanza o all'industria», spiega l'esperto. I contadini produttori di biogas sono organizzati nella cooperativa Ökostrom Schweiz. Le 70 aziende agricole immettono nella rete complessivamente 17 milioni di chilowattora. sja

Informazioni e contatti

- Ufficio federale dell'energia
 - Il sito internet dell'Ufficio federale dell'energia offre una panoramica del tema su www.bfe.admin.ch → temi → energie rinnovabili; tel. 031 322 56 11 e hotline Energie Schweiz 0848 444 444
- Agenzia per le energie rinnovabili e l'efficienza energetica
 - Fornisce un'introduzione al tema e un elenco di importanti indirizzi di contatto. www.aee.ch; tel. 031 301 89 62
- Agridea
 - La centrale di consulenza Agridea ha preparato un classificatore di schede tecniche «Energie rinnovabili». Il classificatore (307 pagine) fornisce informazioni su:
 - risparmio energetico realizzabile; possibilità di produrre e sfruttare energie rinnovabili, aspetti organizzativi, economici, tecnici ed ecologici; condizioni quadro e basi legali. Costa fr. 65.— ed è ottenibile sul sito www.agridea-lausanne.ch o tel. 052 354 97 00
- Energia solare
 - Swissolar, Associazione svizzera dei professionisti per l'energia solare, www.swissolar.ch, tel. infoline 0848 00 01 04
 - Associazione svizzera per l'energia solare, www.solarbauern.ch, tel. 044 750 67 30
- Biogas, biomassa
 - Centro informazioni BiomasseEnergie, www.biomasse-energie.ch, tel. 044 250 88 11
 - Ökostrom Schweiz, Associazione dei gestori di impianti a biogas agricoli, www.oekostromschweiz.ch, tel. 052 720 78 36
- Energia eolica
 - Suisse Eole, www.suisse-eole.ch, tel. 032 933 88 66
 - Riscaldamento a legna
 - Energia legno Svizzera, www.energia-legno.ch, tel. 044 250 88 11

Fiera delle energie rinnovabili

Corrente solare, biogas, impianti di riscaldamento a cippato – le energie rinnovabili sono un tema anche nel settore del biologico. Dal 13 al 15 aprile la fiera «energissima» a Friburgo offrirà una piattaforma ai professionisti delle energie rinnovabili e delle tecniche ambientali. Sabato 16 aprile la fiera sarà aperta al pubblico.

Da quest'anno partecipano alla fiera «energissima» anche «Greentech», il salone della gestione dei rifiuti, delle risorse e delle tecnologie dell'ambiente nonché «ecoHome», il salone delle costruzioni ecologiche. Dal lancio nel 2007 la fiera «energissima» si è affermata e fino ad oggi è l'unica fiera in Svizzera in cui sono rappresentati tutti i settori delle energie rinnovabili.

La fiera è considerata all'avanguardia per quanto riguarda i prodotti ad alta tecnologia e serve a promuovere lo sviluppo delle energie rinnovabili come per esempio il calore e la corrente solare, il legno, il calore della terra, l'energia dell'aria e dell'acqua, il biogas, gli agrocarburi. Inoltre saranno al centro dell'attenzione i veicoli rispettosi dell'ambiente, le costruzioni sostenibili, l'ottimizzazione delle risorse e il riciclaggio.

Per professionisti e per privati

Durante i primi tre giorni della fiera l'accesso all'esposizione, alle conferenze e alle offerte di intrattenimento sarà riservato ai professionisti (entrata su presentazione dell'invito o di un tesserino elettronico). Sabato 16 aprile, la giornata aperta al pubblico, sarà offerto ai presenti interessati un vasto programma informativo e di sensibilizzazione sulle energie rinnovabili e lo sviluppo sostenibile.

La fiera avrà luogo presso il Forum Fribourg che dalla stazione di Friburgo è raggiungibile in un quarto d'ora circa: il bus numero 1 in direzione «Portes-de-Fribourg» si ferma davanti al Forum Fribourg. Partenza ogni quindici minuti.

Dall'uscita autostradale Fribourg Nord sono 300 metri fino al Forum Fribourg. Posteggi sul posto. psh

Ulteriori informazioni sul sito www.energissima.ch.



Foto: D. Betsier

Piattaforma per le energie rinnovabili e le tecnologie ambientali: la fiera energissima.

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



arbo

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

Nuovi criteri trifoglio per razza pezzata

Nel catalogo dei tori di Swissgenetics i tori particolarmente adatti per aziende bio sono contrassegnati con un trifoglio bio. Un gruppo di allevatori di bestiame bio delle razze Simmental, Swiss Fleckvieh e Red Holstein ha rielaborato assieme a Swissgenetics i criteri per il trifoglio bio.

La federazione di allevatori di bovini Swissherdbook da qualche tempo dispone di una lista di valori genetici propria per ogni razza. Perciò i singoli valori genetici fra le razze sono difficili da paragonare e anche l'assegnazione del trifoglio bio è resa più difficoltosa.

Bio Suisse ha pertanto incaricato un gruppo di lavoro di elaborare i requisiti per i tori particolarmente adatti all'allevamento biologico. Questo lavoro finora è stato eseguito per quanto concerne le razze Red Holstein, Swiss Fleckvieh e Simmental. Oltre alla monta naturale, nell'allevamento di bovini nelle aziende biologiche è importante anche l'inseminazione artificiale. Il trifoglio bio serve agli allevatori a trovare più rapidamente i tori adatti.

Numero di cellule criterio determinante

Fra i valori fitness sono particolarmente interessanti i valori del numero di cellule; il loro miglioramento è uno degli obiettivi zootecnici principali non da ultimo in vista di una produzione lattiera esente da antibiotici. Affinché un toro della razza Simmental, Swiss Fleckvieh o Red Holstein possa essere contrassegnato con il trifoglio bio, deve raggiungere un in-

dice di almeno 95 punti sulla base Swiss Fleckvieh. Il numero di cellule viene rappresentato con un indice nel quale 100 corrisponde alla media della razza. Un indice superiore a 100 pertanto corrisponde a un numero di cellule basso mentre un indice inferiore a cento significa un numero di cellule elevato. La differenza tra le diverse razze è molto importante (vedi grafico «numero di cellule»). Per Swiss Fleckvieh vale un indice minimo del numero di cellule pari a 95. I tori Simmental

adempongono agli stessi requisiti già con un indice di 92. Questo perché per quanto riguarda la caratteristica fitness numero di cellule superano leggermente i tori Swiss Fleckvieh. La razza Red Holstein deve raggiungere un indice di almeno 104 perché la sua base è di 9 punti inferiore rispetto a Swiss Fleckvieh.

Se un toro non raggiunge l'indice necessario per quanto riguarda il numero di cellule non ottiene il trifoglio bio – anche se tutti gli altri criteri sono ottimi. È proprio per questo motivo che quest'anno diversi tori hanno preso il trifoglio bio.

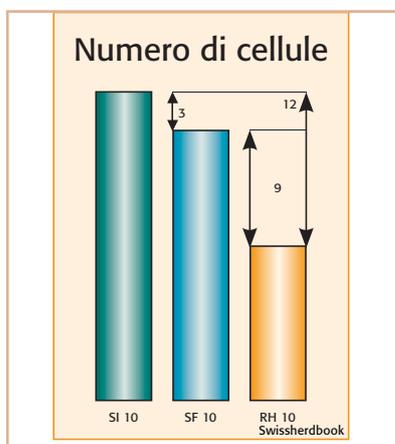
Trifoglio bio e indice totale economico (ITE)

- Simmentaler: Hugo GZW 135, Costa GZW 131, Sascha GZW 129, Tambourin GZW 124, Mont-Blanc GZW 122, Nineron GZW 119, Niklas GZW 116
- Swiss Fleckvieh: Grock GZW 128, Pierolet GZW 125, Fidu GZW 124, Zobaco GZW 124, Ophir GZW 122, Demian GZW 115, Beny GZW 114, Puk GZW 113, Villot GZW 113, Kata GZW 112, Gregor GZW 112, Cocorossa GZW 111, Orient GZW 110, Basco GZW 110
- Red Holstein: Rifuro GZW 126, Bental GZW 123, Devis GZW 121, Larsson GZW 121

Disponibilità tardiva dell'indice fitness

Ai tori l'indice fitness (IFI) viene assegnato solo quando è possibile calcolare il valore genetico relativo alla durata d'utilizzo, quindi relativamente tardi. Un toro deve raggiungere un valore IFI di almeno 105 per ottenere il trifoglio bio. Con un IFI superiore a 115, al toro viene assegnato il trifoglio senza considerare le altre caratteristiche.

I valori comparativi delle diverse razze possono essere consultati su «Toro Spécial» a pagina 40 (www.swissgenetics.ch → Services en ligne → Catalogues → Simmental, Swiss Fleckvieh ...).



SI = Simmental
RH = Red Holstein
SF = Swiss Fleckvieh
Carattere di fitness numero di cellule: differenze tra le razze; spiegazioni nel testo.

Criteri per razza pezzata

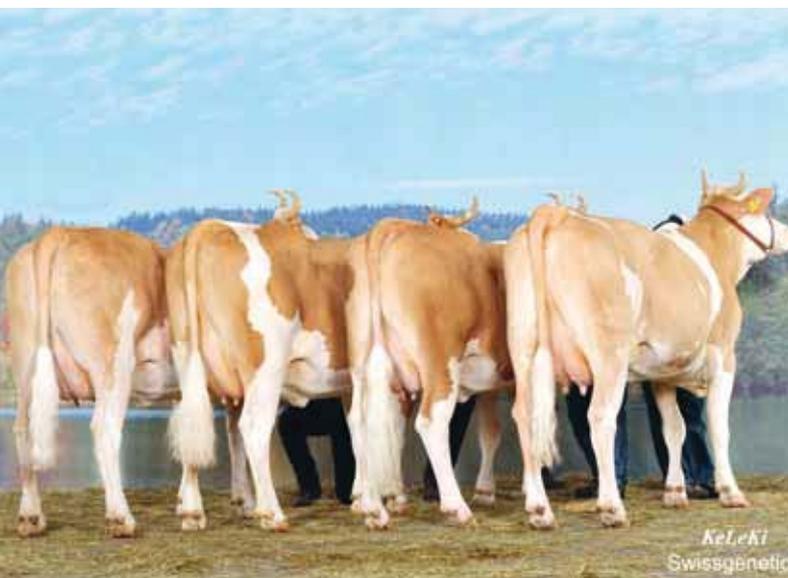
- 1- Indice numero di cellule: superiore a 95 (su base SF)
Questo requisito va adempiuto in ogni caso.
2. VF (valore fitness) superiore a 105
 - Con VF uguale o superiore a 115 al toro viene conferito il trifoglio.
 - Con VF tra 104 e 115 vanno adempiuti almeno 7 dei criteri da 3 a 11 (vedi sotto)
 - Con VF inferiore a 105 al toro non viene conferito il trifoglio.
 - Senza VF a disposizione vanno adempiuti almeno 8 dei criteri da 3 a 11.

Criterio/caratteristica	Requisito
3. Carriera produttiva madre	almeno 40'000
4. Numero lattazioni M + MP + MM	almeno 14; al massimo 1 vacca con meno di 3 lattazioni
5. VG persistenza	almeno 95
6. VG angolo groppa	almeno 90
7. VG angolazione garretti	85 – 110
8. VG spessore talloni	almeno 100
9. VG attaccatura anteriore mammella	almeno 100
10. VG profondità mammella	almeno 100
11. VG legamento sospensorio	almeno 10

IFI = indice fitness, VF = valore fitness

Grafico: Swissgenetics





Un gruppo di discendenti di Mont-Blanc. Tutti i valori genetici per caratteri funzionali di Mont-Blanc sono superiori alla media della razza. Una trasmissione della produzione carnea molto positiva completa il quadro.



Forte gruppo di discendenti del toro Swiss Fleckvieh bio Ophir. Ophir è un buon razzatore per fitness (IFI 129) con un elevato valore genetico numero di cellule (111).

Un'altra caratteristica importante è la carriera produttiva degli antenati. I criteri per il trifoglio bio considerano poi anche i caratteri morfologici funzionali che sono in stretta relazione con la durata d'utilizzo. Swissgenetics è attualmente l'unica organizzazione IA che collabora con Bio Suisse. I membri del gruppo di lavoro sperano che anche le altre organizzazioni adottino i criteri trifoglio e non definiscano semplicemente tori bio tutti i tori non provenienti da trasferimento di embrioni.

Puntare su un allevamento adatto alle condizioni locali

La base foraggiera dell'azienda è un fattore molto importante per l'allevamento. Allevare in base alle condizioni locali significa allevare degli animali i cui caratteri ereditari relativi alla produttività

lattiera sono adatti alla base foraggiera. Un esempio: una mucca con una produttività lattiera di 7000 kg nella prima metà della lattazione necessita di una concentrazione energetica del foraggio di 6,4 MJ NEL. Quasi nessuna delle aziende bio riesce a raggiungere questo valore. Per «risolvere il problema» si può far ricorso ai mangimi concentrati che però sono in contrasto con il pensiero biologico e inoltre sono sempre più oggetto di critica.

È interessante constatare come da analisi economiche sia emerso che nelle aziende con la maggior retribuzione la media della mandria produca meno di 7000 kg di latte. Nelle aziende bio sono richiesti animali da riproduzione che oltre a un livello di produzione di latte ottimale presentino anche una buona produttività carnea. Infatti anche i vitelli da ingrasso

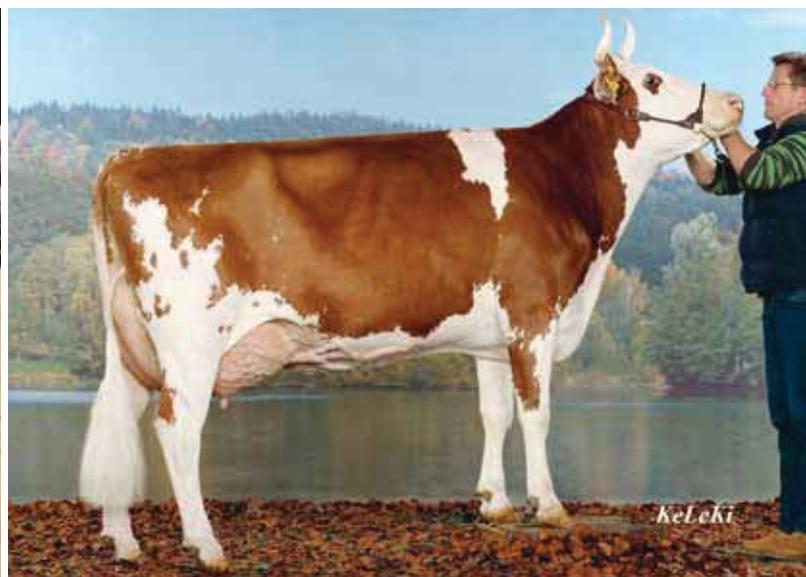
devono avere un loro valore. I criteri del trifoglio bio tuttavia non considerano né l'idoneità delle condizioni locali della produttività lattiera né l'idoneità per la duplice attitudine. Ogni contadino deve valutare da sé se i caratteri ereditari relativi alla produzione lattiera di un toro siano adatti alla propria azienda. La muscolatura viene considerata nella formulazione degli obiettivi zootecnici delle razze Swiss Fleckvieh e Simmental.

Tutti i membri del gruppo di lavoro concordavano sul fatto che l'allevamento di bovini bio debba basarsi anche in futuro su famiglie di mucche longevi e robuste. I caratteri di fitness sono pertanto chiaramente in primo piano.

Hansueli von Steiger, Swissgenetics;
Hans Braun, IG Swiss Fleckvieh;
Anet Spengler Neff, FiBL



I tori trifoglio Hugo e Niklas generano anche vincitori. A sinistra Hugo Vreni, fratelli Schärz, Aeschi BE, la miss della mostra di progenie Swissgenetics 2010 a Thun; a destra la miss miglior mammella Niklas Marisa, Edwin Griessen, St. Stephan BE.



La campionessa Swiss Fleckvieh a Swiss Expo 2011, Kata Fabienne di Christoph Luginbühl di Krattigen BE. Proviene da un riproduttore di caratteri fitness di classe: il figlio di Katino Kata ha un indice di fitness di 135.

Fotos: KeLeKi, Swissgenetics, z/vg

Fastidiosi volatili rubagrani

I danni causati dalle cornacchie sono in aumento in agricoltura biologica; la pressione sulla semente non trattata aumenta. Il FiBL sta cercando un prodotto naturale efficace per il trattamento. Per intanto non resta che prevenire e spaventare. Questo intento riesce meglio conoscendo bene il «nemico».

I danni causati dalle cornacchie sono in aumento soprattutto nei campi di granoturco bio. Le semine di mais convenzionale sono protette dalle cornacchie grazie al trattamento con «Mesuro». Ciò aumenta la pressione sulle semine bio. Per i bioagricoltori comporta in parte elevati costi supplementari per semine successive e raccolte tardive. Singoli contadini

hanno addirittura dovuto cessare completamente la coltivazione di granoturco.

Nell'ambito di un progetto pratico finanziato da Bio Suisse, il FiBL sta lavorando alla sperimentazione di nuovi prodotti su base vegetale contro le cornacchie. L'anno scorso ha eseguito esperimenti pratici con prodotti naturali per il trattamento della semente. Due prodotti hanno impedito la germinazione. Lo scorso inverno sono state analizzate altre sostanze per verificare gli effetti sul potere germinativo. Per la semina primaverile si stanno ora pianificando alcuni esperimenti in campo aperto. La grande sfida consiste nel trovare una sostanza che aderisca bene al seme, che non provochi danni al momento della germinazione e che sia repellente anche per gli uccelli necrofagi. Inoltre deve essere conveniente e applicabile poco prima della semina.

sostanze di origine animale: queste coppie occupano territori in paesaggi estensivi strutturati e difendono il proprio territorio dai loro simili, anche da gruppi non nidificanti. Nei loro territori sono pertanto rari i danni alle colture. Le coppie di corvi nidificanti rappresentano la migliore e la più conveniente difesa! Queste coppie vanno salvaguardate e i loro nidi non vanno distrutti! Le cornacchie poco amate in agricoltura hanno anche un'importante funzione ecologica. Sono onnivore, non disdegnano le carogne e possono essere di aiuto per la raccolta eliminando gli animali morti nelle colture. Le coppie nidificanti inoltre favoriscono indirettamente altre specie utili per l'agricoltura. I vecchi nidi di cornacchia sono utilizzati dal gheppio comune o dal gufo. Questi cacciatori di topi non costruiscono nidi e devono quindi poter contare su altre possibilità per nidificare.

Il FiBL cerca «piloti di palloncini»

Per poter acquisire maggiore esperienza con i palloncini invitiamo i contadini interessati a partecipare a un piccolo esperimento pilota. Quest'anno possiamo consegnare i palloncini gratuitamente ai partecipanti e riempirli di elio nelle vicinanze. In cambio il contadino si impegna a osservarne l'efficacia e a compilare un breve questionario. È senz'altro vantaggioso se alcuni contadini si mettono insieme e affittano una bombola di elio per due settimane.



Foto: Maurice Clerc

Le coppie tengono lontani gli stormi

Le cornacchie causano danni soprattutto beccando i semi e strappando le giovani piantine. Le piante di granoturco sono minacciate fino al raggiungimento di un'altezza di circa dieci centimetri. I danni causati alle pannocchie mature sono meno gravi. Le cornacchie, oltre al mais, prediligono anche i girasoli, la soia e i piselli proteici. Nei cereali i danni sono meno visibili visto che il numero di grani per metro quadro è maggiore e che i cereali possono compensare il minor numero di piante grazie a un maggior accostamento.

I danni alle colture sono causati principalmente da stormi di cornacchie nere non riproduttrici. Questi gruppi sono composti da giovani cornacchie non ancora in grado di riprodursi o che non hanno ancora trovato il partner adatto o un luogo idoneo per nidificare. Questi gruppi (alcune dozzine fino a diverse centinaia di uccelli) preferiscono i territori sgombri, in particolare le colture intensive, dove in brevissimo tempo possono arrecare notevoli danni.

Diversamente si comportano le coppie nidificanti che durante l'allevamento dei piccoli si nutrono principalmente di

Come prevenire

Visto che non esiste ancora un trattamento idoneo all'impiego pratico su base naturale, sono importanti le misure preventive e intimidatorie:

- seminare piuttosto tardi, nel suolo caldo. Una rapida germinazione favorisce lo sviluppo della coltura. Il periodo in cui le cornacchie possono arrecare danni risulta più breve e anche le malerbe hanno meno tempo per germinare.
- semina profonda con rullo. I grani si sviluppano bene nel suolo, le file diventano invisibili grazie al passaggio con il rullo. La profondità di semina va adeguata alla pesantezza del terreno (nei suoli leggeri al massimo 7 cm, nei terreni pesanti fino a 4 cm) per impedire un ritardo di germinazione. Eseguire la semina in modo preciso e pulito, non lasciare grani scoperti in superficie.
- incorporare il concime aziendale. Le cornacchie sono attratte dal concime aziendale presente in superficie. Tra la lavorazione del suolo e la semina si dovrebbe pertanto prevedere una pausa di almeno due giorni, in caso di rivoltamento anche una pausa più

■ I contadini che desiderano partecipare sono pregati di annunciarsi a Hansueli Dierauer, FiBL, tel. 062 865 72 65, e-mail hansueli.dierauer@fibl.org hud/ck



Foto: L.B. Tettenborn

Cornacchia nera

(*Corvus corone corone*)

piumaggio nero, base del becco piomata, becco meno appuntito del corvo comune. La cornacchia nera è presente in tutta la Svizzera.



Foto: Rafal Komorowski/GNU

Corvo comune (*Corvus frugilegus*)

piumaggio nero con riflessi violacei, gli animali di oltre un anno presentano macchie grigiobianche alla base del becco. Il corvo comune vive in colonie nella Svizzera nordoccidentale e nel Mittelland occidentale.

Protetto! Fino a poco tempo fa figurava nella lista rossa degli uccelli potenzialmente a rischio di estinzione. Attenzione: rischio di confusione: i giovani corvi comuni sono spesso scambiati con la cornacchia nera.



Foto: Tony Brienton

Cornacchia grigia

(*Corvus corone cornix*)

dorso e pancia ricoperte da piume grigie (giovani uccelli quasi nere). In Svizzera la cornacchia grigia esiste solo a sud delle Alpi.



Foto: Hansueli Dierauer

I danni causati dalle cornacchie nei campi di granoturco richiedono spesso delle semine successive.

lunga in modo che il materiale organico possa decomporsi e i lombrichi non compaiano in superficie durante la semina.

Misure deterrenti

Spetta ai cacciatori sparare alle cornacchie. Si tratta comunque di una misura efficace solo per un breve periodo, non serve a raggiungere una regolazione duratura della popolazione. Appendere cornacchie morte non favorisce l'immagine dell'agricoltura e inoltre la legge sulle epizootie lo vieta. I nastri di plastica e gli spaventapasseri sono praticamente inefficaci.

■ Esposizione di piume. È possibile ottenere piume di cornacchie morte dai guardiacaccia e disporle in cerchio o conficcarle nel terreno. Le piume disposte in cerchio simulano l'attacco da parte di un rapace pericoloso per le cornacchie, per esempio l'astore.

■ In commercio sono ottenibili apparecchi acustici con suoni minacciosi. Si può scegliere tra una decina di suoni. Gli apparecchi sono semplici da montare e sono collegati ad una batteria per auto. Possono essere programmati in modo da essere attivi solo di giorno.

■ Palloni. Secondo la stazione ornitologica di Sempach sono molto efficaci i palloni gonfiabili. I palloncini ad elio rivestiti con alluminio di 80 centimetri di diametro irritano le cornacchie durante alcuni giorni. I palloncini sono trattenuti da una corda di nylon e possono essere ricaricati. Tre palloncini per ettaro sono sufficienti.

■ Rapido cambio delle misure. Le cornacchie sono animali molto intelligenti e si adattano facilmente. Si abi-

tuano rapidamente a nuove situazioni e condizioni. Le misure repressive vanno pertanto frequentemente alternate.

Hansueli Dierauer e
Cornelia Kupferschmid, FiBL

i

Maggiori informazioni sulle cornacchie:

a) www.bioactualites.ch → Cultures → Grandes cultures → Maïs

b) Scheda tecnica bio 3.6.51-52 di Agridea Lausanne (scaricabile gratuitamente da www.agridea.ch → Agridea Lausanne → Domaines de compétences → Agriculture biologique)

c) Verso la fine di marzo sarà disponibile la nuova scheda «Krähen abwehren im Biofeld» (solo in tedesco) che potrà essere scaricata gratuitamente da www.shop.fibl.org, numero di ordinazione: 1550, stampata a colori al prezzo di fr. 3.– presso FiBL, tel. 062 865 72 72, e-mail info.suisse@fibl.org

Ordinazione dei palloni (all'infuori dell'azione di distribuzione gratuita del FiBL nel 2011):

a) Ballon-Müller, tel. 021 633.50 50, www.mcparty.ch

b) B) filiali regionali di Pangaz, tel. 0844 800 300, www.pangaz.ch: vendita e gonfiaggio dei palloni.

I contributi per la campicoltura finiscono anche nella ricerca pratica

Dal 2008 Bio Suisse appoggia ogni anno con 100'000 franchi dei progetti di ricerca orientati alla pratica in campicoltura. I fondi provengono dai contributi per la campicoltura versati dai produttori. I progetti serviranno a trovare soluzioni ai problemi legati alla tecnica colturale e a sviluppare il mercato.

Da anni l'offerta di prodotti bio indigeni nel settore delle colture campicole non riesce a coprire il fabbisogno. La produzione aumenta leggermente ogni anno, tuttavia occorre importare migliaia

di tonnellate di prodotti della campicoltura bio esteri per soddisfare la domanda crescente.

Una parte dei contributi per la campicoltura versati dai produttori confluisce

no nella ricerca che tornerà a profitto dei produttori stessi dalla coltivazione fino alla commercializzazione. Lo scorso anno sono stati appoggiati 17 progetti (vedi tabella).
Reto Bergmann, Bio Suisse

Coltura	Titolo del progetto
orzo da birra	Promozione della campicoltura di montagna/orzo da birra
diverse colture campicole	Prevenzione dei danni causati dalle lumache alla colza bio, alle barbabietole da zucchero, al girasole, ecc.
bietole foraggere	Coltivazione razionale di piante sarchiate, in particolare bietole foraggere
avena	Promozione della coltivazione di avena bio da consumo
miglio	Esperimenti colturali con miglio bio; promozione della coltivazione di miglio bio
semi di zucca	Produzione di olio di semi di zucca bio
lino	Esperimenti colturali con lino bio. Promozione della coltivazione di lino bio
granoturco	Prevenzione dei danni causati dalle cornacchie al mais bio da granella o da silo
sottoprodotti della macinazione	Ingrasso di maiali lanuti con sottoprodotti della macinazione
proteine	Sviluppo di alimenti ricchi di proteine indigeni quale alternativa alla soia importata
colza	Lotta contro il meligete della colza; promozione della coltivazione di colza bio; sviluppo della moltiplicazione di semente di colza bio
soia	Promozione della coltivazione di soia bio
semi di girasole	Promozione della coltivazione di girasoli bio
frumento	Assicurazione della qualità del frumento bio

Bio Suisse

Le colture miste offrono sostegno agli alimenti ricchi di proteine

Dal punto di vista agronomico le colture miste offrono numerosi vantaggi. Rispetto alle monoculture l'invasione di malerbe è nettamente inferiore, la resistenza all'allettamento è superiore e le caratteristiche al momento della raccolta sono pertanto migliori. Per i mulini tuttavia le colture miste rappresentano soprattutto un maggior onere, visto che per le miscele di foraggio standard sono impiegati soprattutto singoli componenti. La separazione di colture miste causa un maggior costo di circa quattro franchi al quintale. Solo tre anni fa gli acquirenti di foraggio bio erano scettici nei confronti della coltivazione di colture miste.

Dopo che da uno studio del FiBL del 2009 era emerso che la parte di alimenti ricchi di proteine indigeni in rapporto al

consumo totale di proteine nel foraggiamento bio era praticamente trascurabile, il gruppo di lavoro proteine di Bio Suisse ha preso lo spunto per dare l'avvio a esperimenti colturali con colture miste. Un aumento del prezzo per quanto riguarda i piselli proteici e le fave di fr. 15.-/q a fr. 90.-/q, rispettivamente a fr. 100.-/q ha nettamente migliorato le condizioni quadro per le aziende che hanno eseguito gli esperimenti e per i produttori.

Il FiBL, in collaborazione con l'Istituto di ricerca Agroscope ACW, ha sperimentato otto diverse miscele e nell'autunno 2009 ha coltivato le migliori in due aziende della Svizzera romanda e in tre campi nel Canton Argovia. L'attenzione era rivolta in particolare alla promozione del pisello proteico che presenta un aminogramma

più simile a quello della soia che a quello della fava. Il grande svantaggio del pisello è però la scarsa resistenza all'allettamento. Prima della raccolta il pisello proteico si piega favorendo la crescita delle malerbe. La raccolta con la mietitrebbiatrice spesso non vale nemmeno più la pena. Con una coltura di sostegno come l'orzo o il triticale i piselli rimangono eretti fino alla raccolta, ciò che impedisce la crescita delle malerbe.

Il giusto rapporto della miscela non è ancora del tutto standardizzato, nemmeno dopo i più recenti esperimenti. Nelle ubicazioni più ricche di sostanze nutritive nella Svizzera tedesca i cereali hanno accettato troppo facendo concorrenza ai piselli nonostante la quantità di semente fosse solo il 20 o il 40 per cento della

Esperimenti di colture miste 2010

normale quantità di semente di cereali. Nella Svizzera romanda, nelle ubicazioni povere di sostanze nutritive, le colture miste hanno avuto un ragguardevole successo visto che è stato possibile coltivarle senza alcun concime. La miscela con un rapporto dell'80 per cento di piselli e il 40 per cento di orzo (in rapporto alla normale quantità di semente) ha fornito con 50 kg/a le migliori rese a Vandoeuvres.

Quest'anno la superficie coltivata nella Svizzera romanda ha già raggiunto circa 50 ettari. Il FiBL continuerà gli esperimenti ancora per un anno. L'obiettivo è la standardizzazione dei procedimenti e un'ulteriore diffusione delle colture miste in Svizzera.

Hansueli Dierauer, FiBL

Ulteriori informazioni

- Hansueli Dierauer o Daniel Böhler, FiBL, Frick, tel. 062 865 72 65, e-mail hansueli.dierauer@fibl.org o daniel.boehler@fibl.org
- Maurice Clerc, FiBL, Lausanne, tel. 021 619 44 75, e-mail maurice.clerc@fibl.org



Fotos: Maurice Clerc



La coltura mista 100 % piselli proteici / 20 % orzo tende all'allettamento (Vandoeuvres GE)

La coltura mista 80 % piselli proteici / 40 % orzo resiste all'allettamento (Vandoeuvres GE)

Progetto coltivazione di avena commestibile bio di Biofarm

Nella coltivazione di cereali svizzera l'avena ricopre un'importanza secondaria. Per motivi di prezzo l'avena per l'alimentazione umana viene importata praticamente al cento per cento. Le superfici coltivate corrispondono quindi solo al quattro per cento dell'intera superficie coltivata a cereali biologici. Per coprire l'intero fabbisogno di avena commestibile bio con la produzione indigena ci vorrebbe una superficie di circa 1000 ettari.

Nel 2006 la cooperativa Biofarm con il progetto avena commestibile bio si è prefissa l'obiettivo di ampliare la superficie coltivata ad avena Gemma destinata all'alimentazione. Entro il 2012 le superfici di produzione dovrebbero aumentare da 80 a 100 ettari. Ciò presuppone che la coltivazione e la trasformazione di avena commestibile sia interessante dal punto di vista economico. Biofarm si impegna non soltanto a favore di buoni prezzi al produttore, ma cerca anche delle possibilità per aumentare le rese, fornisce sostegno professionale ai produttori, definisce i criteri di qualità e apre nuovi canali di smercio.

Attualmente l'avena commestibile è coltivata su circa 50 ettari, per il 2011 Biofarm prevede una quantità di 200 tonnellate. In particolare la varietà di avena invernale Winnipeg ottiene buone rese (4400 kg/ha) ed è di buona qualità. Il prezzo al produttore ha potuto essere aumentato da fr. 62.50 a fr. 75.00/q. Dagli espe-

rimenti di Biofarm è inoltre emerso che le varietà di avena nera non sono adatte per la produzione di fiocchi.

Reto Bergmann, Bio Suisse

Ulteriori informazioni:

Niklaus Steiner, Biofarm Genossenschaft, 4936 Kleindietwil; tel. 062 957 80 50



Foto: Hansueli Dierauer

L'avena è poco esigente e copre molto bene il suolo. Per l'avena invernale vi è il rischio di distruzione invernale dei semi.

Bio nel canale di vendita elettronico

Coop e Migros registrano una crescita a due cifre nella vendita online (intera offerta incluso bio). Accanto ad alcuni venditori diretti e a un negozio specializzato, dal novembre scorso anche Biofarm punta su questo nuovo canale di vendita. Numerosi commerci specializzati hanno però problemi più urgenti.

Bastoncini integrali, olio di semi di zucca o tagliatelle di spelta al curry di qualità bio consegnati a casa per posta: dal primo novembre scorso le persone private in Svizzera e nel Liechtenstein possono ordinare online presso la cooperativa Biofarm un assortimento scelto comprendente oltre 200 prodotti. La presentazione è piuttosto scarna, su www.biofarm.ch si trova solo un pulsante che rinvia al nuovo shop.

«Vogliamo iniziare pian piano senza far concorrenza ai rivenditori», sottolinea la portavoce di Biofarm Sonja Röthlisberger. I prodotti pertanto sono offerti allo stesso prezzo come nel commercio al dettaglio al quale si aggiungono solo le spese postali. «Un importante nuovo gruppo mirato può essere raggiunto solo online, non attraverso il negozio bio stazionario», Röthlisberger ne è convinta. Biofarm in passato ha ricevuto numerose richieste di consumatori che desideravano espressamente un negozio su internet. Il più importante grossista di prodotti biologici Bio Partner Schweiz AG per intanto non è ancora online. «Attualmente

e anche in futuro sono in elaborazione altri progetti con una priorità più elevata. L'idea di un negozio online è comunque presente nei nostri pensieri», spiega Verena Rohrer, responsabile vendita e marketing.

Crescita del 15 per cento

Online ha potenziale, lo conferma un studio attuale dell'istituto di ricerca di mercato Nielsen. Nel confronto europeo la clientela svizzera è particolarmente aperta al commercio online di derrate alimentari. Il 13 per cento delle persone interrogate nei prossimi sei mesi intende acquistare alimenti freschi su internet, il 17 per cento acquisterà prodotti secchi e cosmetici. Coloro che parallelamente alla piattaforma online gestiscono anche un negozio sono avvantaggiati.

Coop su richiesta descrive più da vicino la propria clientela di prodotti bio online: «Si tratta di una clientela attenta all'ambiente, urbana, che attribuisce grande importanza a un'alimentazione sana. Inoltre è colta e dispone di un reddito superiore alla media», spiega la portavoce di Coop Denise Stadler. Nel 2009 coop@home (www.coopathome.ch) ha conseguito il dodici per cento del fatturato totale con alimenti biologici e nel primo semestre del 2010 ha realizzato una crescita del 14 per cento. Il concorrente LeShop di Migros (www.leshop.ch) nello stesso periodo ha aumentato il fatturato del 15 per cento. Migros informa che su LeShop ordinano prodotti bio soprattutto giovani famiglie con bambini piccoli.

Vendita diretta attraverso la rete

Un numero crescente di produttori bio vuole sfruttare il canale online: «Spesso non c'è nelle vicinanze un negozio bio o la gente semplicemente non ha tempo di andare a fare la spesa», presume Markus Schütz di Oftringen nel Canton Argovia. Nel 2005 ha fondato assieme ad altri quattro contadini il portale bio-direct (www.bio-direct.ch) che attualmente gestisce. Clienti di tutta la Svizzera ordinano da lui

frutta e verdura di produzione propria, prodotti secchi e un piccolo assortimento di articoli per l'igiene e per la casa. La fornitura avviene per posta ed è inclusa per quanto riguarda la merce fresca, altrimenti vanno aggiunti dodici franchi per le spese postali. «La vendita online funziona e siamo soddisfatti del risultato. L'inizio tuttavia non è stato così facile come aprire un negozio in azienda», osserva Schütz. Un piano aziendale e investimenti sono imprescindibili, l'onere amministrativo supplementare non va sottovalutato. L'apertura di un negozio in azienda è relativamente semplice e avviene passo per passo: «I clienti acquistano verdura e nel contempo sentono il profumo del pane appena sfornato. Questo online non avviene», spiega Schütz.

300 pacchetti di verdura al giorno

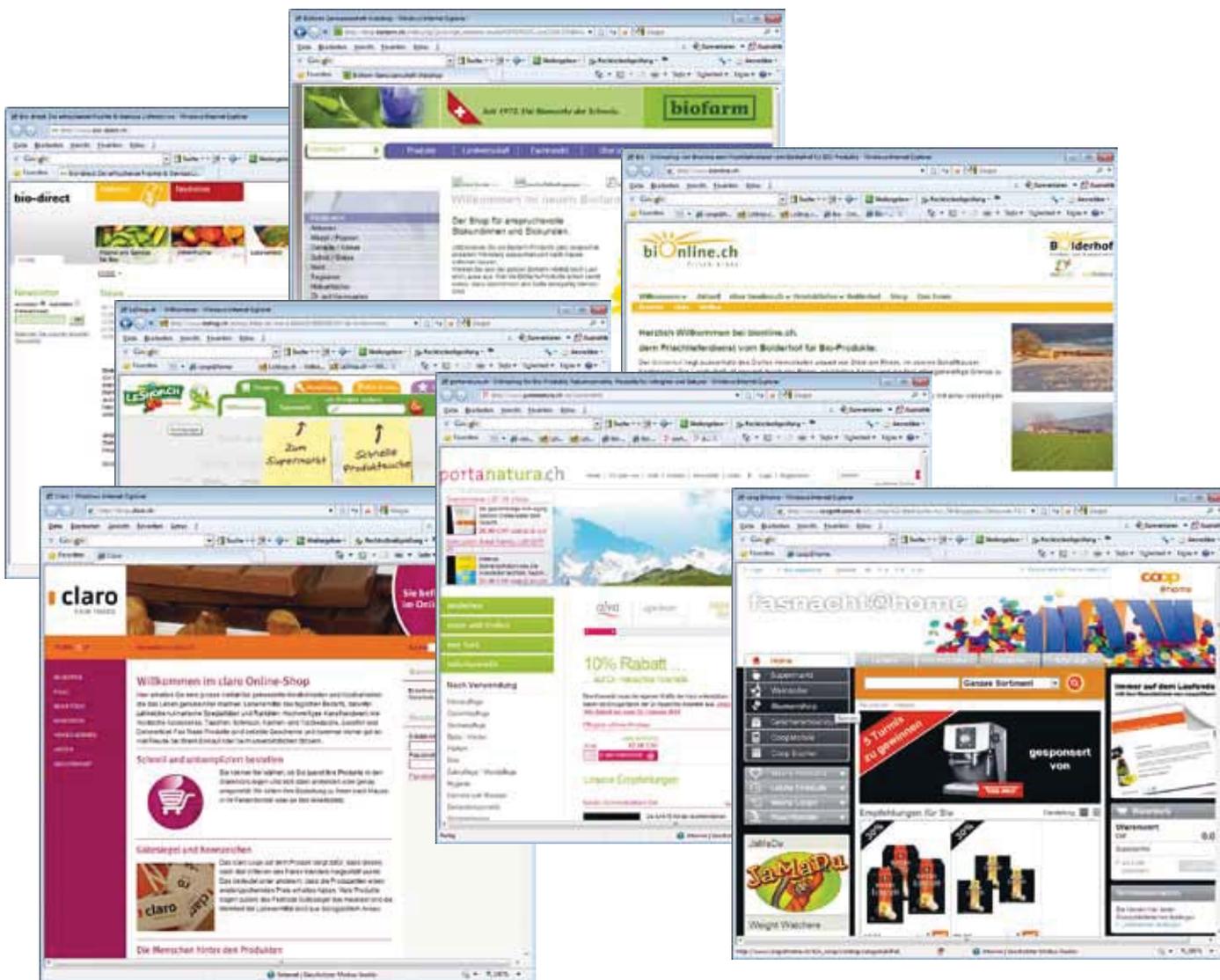
L'idea originale dei cinque fondatori era un grande negozio bio online con un assortimento di oltre 1500 prodotti. «Abbiamo purtroppo dovuto abbandonare questo modello. L'attuale attività centrale è costituita per il 90 per cento dall'abbonamento di pacchetti di frutta e verdura bio.» La consegna dei prodotti tramite corriere è risultata troppo onerosa, «come probabilmente non rendono nemmeno LeShop e coop@home», presume il direttore di bio-direct. Quotidianamente sono ora spediti da 250 a 300 pacchetti bio con verdura e frutta stagionali fresche.

Oggi raccolta, domani in cucina, così Schütz vede il proprio vantaggio concorrenziale soprattutto nei confronti dei grandi distributori. Vorrebbe continuare e ampliare questa strategia assieme al suo team. L'onere dovrebbe rimanere equilibrato e preferirebbe non dover acquistare merce fresca.

Heinz Morgenegg con www.bioline.ch persegue un modello aziendale simile con l'invio interregionale di pacchetti bio, su richiesta tuttavia non fornisce dettagli in merito alla strategia e all'andamento degli affari.

Anche claro va online

Attualmente esistono in Svizzera 128 negozi claro, ai quali si aggiungono oltre 500 negozi che hanno nell'assortimento prodotti claro. Ciononostante esistono tuttora regioni senza claro. «Desideriamo rivolgerci anche a una clientela che non può rispettare i nostri orari di apertura o che si informa su internet prima di entrare in un negozio», così la portavoce di claro Yolanda Roggo motiva il lancio del negozio online alla fine dello scorso novembre (www.claro.ch -> online-shop). Le ordinazioni finora sono state soddisfacenti; la pubblicità per il portale è però appena in fase di progettazione. Per la realizzazione del negozio elettronico claro ha potuto avvalersi del sistema di acquisti già esistente per i negozi. Erano inoltre già a disposizione materiale fotografico e informazioni sui prodotti. L'assortimento comprende 700 prodotti claro di cui 230 del settore alimentare, tre quarti dei quali certificati bio. I prezzi nel negozio virtuale corrispondono ai prezzi di vendita raccomandati per i negozi. I pochi responsabili dei negozi che si sono espressi in merito secondo Yolanda Roggo sono per la maggior parte contenti della concorrenza online. pld



«Online è personale»

Chi desidera acquistare prodotti bio su internet trova anche numerose aziende con vendita diretta. Pochi siti internet però dispongono di una funzione carrello e di un ampio assortimento.

Il più professionale tra i «piccoli» negozi online probabilmente è il negozio specializzato in prodotti bio Portanatura di Zofingen, che tuttavia rinuncia ai prodotti freschi. Quattro anni fa la titolare Priska Roth ha avviato la vendita tramite internet. «Allora nessuno mi ha preso sul serio – gli sviluppi però mi hanno dato ragione». L'inizio è stato molto impegnativo, solo la programmazione del sito internet www.portanatura.ch che attualmente offre 4300 prodotti ha richiesto settimane di minuzioso lavoro. Priska Roth riserva quasi 200 percentuali d'impiego per il commercio su internet. Attualmente il 50 per cento del fatturato viene realizzato con le vendite online. Lo sviluppo di questa fonte di guadagno elettronica è stato favorito dal sistema esistente di gestione della merce. «Senza questo sistema non funzionerebbe niente», assicura Roth che ha iniziato con un capitale di partenza di 50'000 franchi per l'infrastruttura tecnica

e con la soluzione di commercio elettronico della ditta MySign. Ogni prodotto viene attualmente amministrato nello shop con l'immagine e informazioni dettagliate. In caso di bisogno è possibile farsi consigliare per telefono o tramite un modulo di contatto. «I riscontri sono molto positivi. Un negozio online non è quindi affatto impersonale», sostiene la titolare.

Il capitale è un ostacolo

Il rischio tuttavia è stato molto elevato. Senza un grande impegno personale e innumerevoli ore di lavoro straordinario non avrebbe funzionato. Priska Roth: «Il coraggio è stata una prerogativa per il successo di Portanatura.»

Toralf Richter, responsabile di progetto presso l'agenzia di marketing Bio Plus AG conferma l'importanza dello spirito imprenditoriale: «Per molti commercianti trovare ulteriore capitale e personale per il negozio online rappresenta un ostacolo.» Molti pensano che non valga la pena e - se mai - vorrebbero gestire il negozio online solo con il personale già a disposizione, ma questo è pressoché impossibile senza sufficienti conoscenze in campo informatico.

Il potenziale per negozi bio online tuttavia esiste: «Giovani molto occupati o persone che non hanno nelle vicinanze un negozio bio», spiega Richter. È chiaro che per i grandi sul mercato è più facile trovare il capitale necessario. Per Coop e co. le vendite online diventano lucrative solo dopo un lungo periodo di avviamento. Una volta arrivata la svolta, i pionieri avranno una forte posizione di mercato in questo settore», prevede l'esperto di marketing. Per questo motivo l'avvio di un'attività commerciale elettronica per Biofarm rappresenta chiaramente un investimento nel futuro. Questo però non suscita la grande gioia del commercio specializzato che teme la concorrenza del negozio su internet di Biofarm.

Un'altra possibilità di ampliare le vendite è la fornitura di prodotti bio per gli spuntini direttamente agli uffici così come la pratica l'impresa Öpfelchasper (www.oepfelchasper.ch). L'ostacolo principale probabilmente è di natura fondamentale, presume Richter: «Numerosi commerci specializzati non cercano nuove vie di smercio bensì – per motivi di età – piuttosto un successore.»

Françoise Mutti

La chiusura del supermercato Vatter sconvolge la Berna biologica

Che cosa sta succedendo al commercio specializzato in prodotti bio? La chiusura del supermercato bio Vatter mette in difficoltà anche i fornitori – e fa riflettere l'intero settore: rinasceranno i negozi bio di quartiere?

Il supermercato bio Vatter che si affaccia sulla Piazza degli Orsi a Berna ha i giorni contati, alla fine di marzo chiuderà definitivamente i battenti (vedi bioattualità 1/11, notizie). La decisione del negozio specializzato in prodotti bio con il maggior fatturato in Svizzera ha sollevato numerose questioni. Il fatto che dopo 18 anni dall'inaugurazione un calo del fatturato abbia provocato la chiusura infatti è un cattivo segnale. Il consiglio di amministrazione della Vatterland AG alla fine ha pure respinto una strategia di salvataggio proposta dagli impiegati, che prevedeva una struttura di gestione più snella combinata con una maggior offerta di prodotti da asporto al pianterreno.

Nonostante la posizione di forte passaggio, 100'000 persone al giorno, un modello di questo genere non avrebbe funzionato, osserva Thomas Vatter: «Fra l'altro la qualità dell'offerta di prodotti da asporto acquistati non è soddisfacente.» A questo si aggiunge la forte concorrenza e il fatto che una buona parte dei passanti è molto attenta ai prezzi. «Ce l'abbiamo messa tutta. Se avessimo intravisto una prospettiva avremmo continuato», assicura Vatter.

Impegno sociale

Secondo il fondatore del negozio l'imitazione del formato supermercato è superato. «Il commercio specializzato in prodotti bio deve differenziarsi molto di più da Coop e Migros.» A partire da aprile Vatter vuole dimostrare come funziona questa strategia nel suo nuovo negozio bio nel quartiere Kirchenfeld, dove i sei apprendisti di Vatter potranno terminare la loro formazione; in un secondo tempo saranno assunte persone che faticano a trovare un lavoro nel settore privato. È convinto che le forme sociali di lavoro assumeranno sempre maggiore importanza come contrappunto all'economia sempre più razionalizzata. Il nuovo lavoro è meno pesante anche per Vatter stesso: infatti diminuiranno i rischi e le responsabilità. Vatter spera di poter procurare un nuovo lavoro agli attuali collaboratori del supermercato grazie a un accompagnamento professionale attivo.

I fornitori ne risentono

In futuro ne potrebbe approfittare quella ventina di negozi bio e dietetici della regione di Berna verso i quali probabilmente migrerà una parte della clientela. All'inizio di febbraio è stato creato un gruppo di lavoro costituito da rappresentanti del commercio specializzato in prodotti bio del Canton Berna con lo scopo di attirare l'attenzione dell'attuale clientela Vatter, per esempio con un volantino. Alla chiusura di redazione era ancora incerto se questa azione pubblicitaria sarebbe an-

data in porto. «Il movimento è molto eterogeneo, è impegnativo mettere in piedi qualche cosa in così poco tempo», osserva Markus Keller, direttore del grossista bio Horai. Si spera tuttavia che un terzo dell'attuale clientela di Vatter rimanga fedele anche in futuro al commercio specializzato in prodotti bio.

Questa auspicata maggior frequentazione dei negozi che finora hanno rappresentato la concorrenza e la possibilità di profilarsi sono gli unici fili di speranza per quanto riguarda la chiusura del supermercato Vatter. Lo scossone che ha investito il commercio bio bernese non concerne infatti solo i dipendenti ma va ben oltre. Gli attuali fornitori si aspettano notevoli perdite di fatturato. Un sesto della cifra d'affari di Horai finora era generato da Vatter. Secondo Keller si potranno comunque evitare licenziamenti.

La strategia di Vatter a Berna, Rägeboge a Winterthur o Yardo a San Gallo di attirare anche clientela giovane con un'atmosfera moderna funzionerà

Novità presso Yardo e BPS

Da un anno e mezzo il negozio specializzato in prodotti bio sangallese Yardo appartiene a Bio Partner Schweiz (BPS). Dopo l'improvvisa partenza del direttore di Bio Partner Stefan Menti (vedi bioattualità 1/11, notizie), in marzo a quanto sembra vi saranno modifiche anche in seno a Yardo. Yves Enderli, direttore ad interim di BPS, non ha voluto esprimersi se si tratta di una vendita o di un altro tipo di ristrutturazione.

Poche sono anche le informazioni relative al cambio ai vertici di BPS. Dopo 30 mesi di lavori di fusione con i precedenti commercianti all'ingrosso (Eichberg, Vanadis, Via Verde), Stefan Menti, impiegato con contratto di mandato, è stato licenziato per inizio 2011. «Il consiglio di amministrazione ed io abbiamo avuto una visione diversa del futuro dell'azienda, accetto il licenziamento», spiega Menti. La fusione è conclusa, l'attività è stabile da oltre sei mesi. pld

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



La chiusura ha portato al licenziamento di 35 dipendenti.

Foto: Lukas Lehmann/Keystone

anche in futuro, Keller ne è convinto. Un gran numero di fornitori tuttavia fa lievitare i costi. Ciononostante Keller crede nella possibilità di attirare nuovi clienti nelle posizioni eccellenti: «Dobbiamo compensare la differenza di prezzo rispetto ai grandi distributori con un maggior valore chiaramente comunicato.»

Concorrenza per ottime posizioni

Nemmeno Yves Enderli, presidente del consiglio di amministrazione di Bio Partner Schweiz AG e quindi anche responsabile di Yardo a San Gallo crede che il commercio specializzato in prodotti bio scomparirà dai centri. «Servono però strategie ben studiate dal punto di vista commerciale e dell'immagine.» Occorre «sangue bio», fiuto per il commercio al detta-

glio e intuito imprenditoriale. Un buon servizio e la presentazione della merce sono più importanti dell'immagine esterna. La cooperativa Biofarm, come Thomas Vatter, ritiene invece problematica la presenza di negozi bio in posizioni eccellenti, soprattutto a causa delle elevate pigioni: «Questi negozi sono messi sotto pressione dai venditori al dettaglio che nello stesso luogo offrono beni di consumo e servizi del segmento di prezzo superiore», spiega Niklaus Steiner, responsabile agricoltura presso Biofarm. «I negozi di quartiere bio offrono numerosi vantaggi che in futuro potranno sfruttare maggiormente.»

«Approfittiamo di Coop & co.»

Marie-Claire Pellerin, direttrice del negozio Rägeboge a Winterthur, è invece ottimista: «Quello che sta succedendo a Vatter

non è tipico del settore. Rägeboge accoglie una clientela che dieci anni fa non avrebbe messo piede in un negozio bio.» È solo grazie ai grandi distributori che da anni pubblicizzano in modo offensivo i prodotti bio che si possono attirare nuovi segmenti di clientela.

Il negozio Rägeboge ha successo anche grazie a fornitori locali che sono presenti di persona in occasione delle numerose degustazioni e al vasto assortimento di cosmetici naturali. Questa combinazione non rende interessante un negozio specializzato solo per la clientela ma anche per il personale. «Credo che i piccoli negozi di quartiere abbiano le stesse opportunità delle grandi superfi bio moderne, non tanto per l'offerta bensì grazie al contatto personale con i clienti» spiega Pellerin.

Pieter Poldervaart

Due candidati alla presidenza sul banco di prova

Il prossimo 19 aprile l'assemblea dei delegati di Bio Suisse eleggerà un nuovo presidente in sostituzione di Regina Fuhrer. Finora sono stati presentati due candidati alla successione della presidente. bioattualità li ha intervistati.

bioattualità: *Le linee guida di Bio Suisse recitano: «Le piccole e medie aziende a carattere familiare ci stanno a cuore.» Che cosa deve fare Bio Suisse per le aziende a carattere familiare?*

Urs Brändli: Prezzi equi formano senz'altro la base. Impegnarsi per il loro raggiungimento, non con misure di lotta bensì con continua opera di persuasione e rapporti partenariali con il commercio e la trasformazione, questo è senz'altro uno dei compiti. Il lavoro di sensibilizzazione a livello politico è almeno altrettanto importante. Infatti è a questo livello che vengono definite le nostre condizioni quadro. Anche noi contadini dobbiamo però mettere costantemente in questione il nostro agire. Già oggi è ampiamente dimostrato che per il successo non è solo decisiva la grandezza dell'azienda. Realizzare nuove idee, creare e occupare nicchie, questo deve essere il nostro contributo.

Martin Riggenschach: Qualche tempo fa Bio Suisse ha chiaramente dichiarato che in futuro avremo bisogno di un maggior numero di aziende per poter produrre sufficienti alimenti per tutti. Condivido pienamente questa opinione. Bio Suisse e io stesso ci impegneremo fortemente affinché il lavoro che stiamo svolgendo nelle nostre aziende con l'agricoltura biologica sia maggiormente apprezzato. Occorre un fattore USM per il lavoro che crea valore nelle aziende. In avvenire deve valere la pena creare valore aggiunto lavorando nelle aziende. In tal modo sarà possibile un maggior numero di cessioni di aziende e un minor numero di abbandoni.

Quale importanza hanno per lei le direttive Gemma?

UB: Le direttive rappresentano la base comune dei produttori Gemma. Il diritto superiore ci obbliga a adeguamenti qui e là. Ma normalmente è l'assemblea dei delegati che definisce le modifiche e questo lo considero un valore inestimabile. Per l'approvazione di nuovi articoli per esempio ci vuole sempre una maggioranza. Ciò serve a impedire decisioni affrettate.

MR: In fondo preferirei rinunciare a direttive. Se l'agricoltura biologica venisse praticata con la crescente convinzione che solo questa forma di agricoltura è sostenibile e che aiuta a sopravvivere noi contadini e la società sarebbe un'ottima cosa. Il tema della biodiversità tuttavia ci insegna che senza direttive non funziona. Le direttive rendono visibile il nostro lavoro ai consumatori. Servono all'assicurazione della qualità e alla definizione della nostra Gemma. E il bello è che definiamo noi stessi le direttive Gemma!

Bio Suisse con la biooffensiva sta cercando nuove aziende in conversione. Che cosa succederebbe se all'improvviso l'offerta dovesse superare la domanda?

UB: Considero una biooffensiva verso l'interno altrettanto importante quanto la conversione di aziende. Ciononostante per me si pone una questione di principio. Il nostro obiettivo supremo è di assicurare ai bioagricoltori esistenti condizioni di mercato ottimali in ogni momento? Una specie di «mantenimento dello stato patrimoniale»? Oppure il nostro obiettivo è più olistico – ogni ettaro di terreno supplementare coltivato in regime biologico è prezioso? Per me vale senza dubbio il secondo punto. Sono disposto ad accettare un eccesso di offerta per un determinato periodo.

MR: Dalla biooffensiva non mi aspetto un aumento generale delle conversioni. Stiamo cercando in modo mirato nuove aziende per quei mercati che hanno potenziale. Ci vuole una consulenza seria in modo che le aziende Gemma integrale e le nuove aziende in conversione possano avere un successo duraturo in agricoltura biologica. Comunque sia, il management dei prodotti presso il segretariato centrale si trova davanti a grandi sfide. Infatti non è facile agire su mercati nei quali regna una latente mancanza di prodotti.



Urs Brändli gestisce un'azienda lattiera biologica a Goldingen SG. Il presidente della commissione di esperti in materia di latte di Bio Suisse è stato nominato candidato alla presidenza dall'associazione Verein Ostschweizer Bioproduzenten.

Martin Riggenschach gestisce un'azienda campicola con allevamento di animali nel Canton Soletta. Il vicepresidente di Bio Suisse è stato nominato candidato alla presidenza dal consiglio direttivo di Bio Suisse.

Domanda fondamentale: in caso di emergenza Bio Suisse deve rifiutare l'accesso al mercato alle nuove aziende?

UB: La Gemma in Svizzera ha un valore molto superiore a qualsiasi altro marchio bio in Europa. In caso di emergenza questa posizione ci permetterebbe di raggiungere per singoli prodotti un certo dosaggio delle quantità supplementari mediante liste di attesa. Questa misura in passato è già stata adottata per il latte. Se vogliamo aumentare la superficie gestita in regime biologico dobbiamo anche offrire alle nuove aziende una prospettiva per lo smercio dei prodotti. E poi sappiamo già due anni in anticipo quali saranno le quantità supplementari.

MR: No, non lo possiamo e non lo vogliamo. La Gemma sul mercato bio rappresenta un grande valore e a seconda del punto di vista domina il mercato. Le aziende in conversione dopo la fase di conversione hanno bisogno di acquirenti per i loro prodotti. In singoli mercati i licenziatari dispongono di liste d'attesa. Si può quindi affermare che anche il mercato contribuisce a regolare le conversioni.

Il fatturato che i grandi distributori conseguono con prodotti bio è in crescita. Il commercio specializzato in prodotti bio invece sta faticando. Che cosa può fare Bio Suisse a favore del commercio specializzato?

UB: Bio Suisse appoggia già oggi il mercato specializzato con diverse attività. I clienti dei negozi specializzati spesso sono particolarmente sensibili quando si tratta di salute, natura e benessere degli animali. Potrebbero occupare delle nicchie che per i grandi distributori non sono un tema. Penso per esempio ai prodotti di mucche con le corna o alla produzione animale esente da antibiotici.

MR: Il commercio specializzato in prodotti bio continua a definirsi attraverso il marketing proprio. Un co-branding con la Gemma è piuttosto malvisto perché il commercio specializzato considera la Gemma troppo vicina a Coop. Non condivido questa opinione. La Gemma è la marca dei bioagricoltori svizzeri che offre ai consumatori sicurezza e qualità. Il consiglio direttivo ribadisce regolarmente l'importanza della Gemma nel commercio specializzato. Nella gastronomia industriale i «fronti» si stanno pian piano ammorbidendo e siamo in grado di presentare vari successi. Mi auguro che il commercio specializzato accetti la nostra offerta di dialogo e che assieme possiamo raggiungere buoni risultati.

Anche i negozi specializzati in prodotti bio devono continuamente rivedere la loro immagine, la loro offerta e la loro attenzione alle esigenze della clientela. Moderno e attuale – è questo che attira i clienti, diversi negozi ne sono la dimostrazione.

LAD ha incluso nelle direttive il capitolo «Relazioni commerciali eque»: l'associazione in caso di bisogno deve intervenire nella libera economia di mercato?

UB: Se Bio Suisse decide di integrare nei contratti di licenza relazioni commerciali eque si tratta di sviluppo e gestione del marchio. Naturalmente abbiamo un grande influsso sul mercato bio svizzero. Nessuno può però accusarci di intervenire nella libera economia di mercato, i contratti di licenza sono firmati volontariamente. Non dobbiamo essere troppo precipitosi. L'organizzazione richiede tempo e le relazioni commerciali eque non devono svantaggiare i nostri licenziatari. Tutti i livelli, dal produttore fino al consumatore devono partecipare a queste convenzioni.

MR: No, non siamo in grado di farlo e non verrebbe accettato. Bio Suisse è la prima grande organizzazione bio che ha ancorato il commercio equo in modo efficace nelle proprie direttive. Attualmente sta sviluppando i necessari criteri e organi in modo che le relazioni commerciali eque in Svizzera possano essere introdotte efficacemente per tutti i livelli. Per il futuro mi riprometto parecchio senza però cadere nell'ingenuità per quanto riguarda la realizzazione. Non sarà certamente dovuto a Bio Suisse se dovessero presentarsi delle difficoltà.

Che cosa pensa dell'eventuale accordo di libero scambio nel settore agroalimentare del Consiglio federale?

UB: Appoggio pienamente la via intrapresa da Bio Suisse. Il coinvolgimento nell'elaborazione dei documenti permette di apporre qua e là correzioni a nostro favore. Pronunceremo un giudizio solo una volta definiti i contratti. Se il libero scambio dovesse essere inserito in un pacchetto bilaterali III, sarà ancora più difficile ottenere la maggioranza per il rifiuto. Personalmente sono critico nei confronti del libero scambio a livello mondiale. Fintanto che non ci sarà veridicità dei costi dei trasporti il commercio avviene soprattutto a spese dell'ambiente. Finora i produttori approfittano solo raramente del libero scambio. Sono piuttosto le grandi multinazionali del settore alimentare e agricolo a riempirsi le tasche.

Il tema non è più oggetto di discussioni così accese come all'inizio, quando il Consiglio federale ha lanciato il libero scambio. E va bene così! Tutto quanto propone l'UFAG va ora considerato tenendo conto dell'accordo di libero scambio nel settore agroalimentare e questo ci permette di valutare in anticipo la direzione della politica agricola. Per Bio Suisse è utile partecipare alle discussioni nei diversi incontri che trattano i temi del libero scambio. Ciò serve alle interrelazioni e ad aumentare l'influenza di Bio Suisse in importanti settori dell'economia, della politica e della società. L'ultima parola in merito a questo tema spetta alla base.



Stephan Jaun

«Per un ecosistema vivo»

Biodiversità sì – ma ci vogliono davvero nuove direttive? Seguendo le disposizioni dei delegati e su incarico del consiglio direttivo la commissione del marchio produzione CMP sta rielaborando il capitolo relativo alla molteplicità delle specie delle direttive Bio Suisse. bioattualità ha chiesto a Andreas Bärtschi, presidente della CMP, i motivi e gli effetti della proposta di direttiva.

bioattualità: Perché abbiamo bisogno di direttive per la biodiversità?

Andreas Bärtschi: Nelle linee guida e negli obiettivi pluriennali formulati da Bio Suisse i delegati si sono prefissi come obiettivo la promozione della biodiversità e un ecosistema vivo. Su questa base la CMP è stata incaricata dal consiglio direttivo di rielaborare e completare l'attuale capitolo delle direttive «Promozione della biodiversità». Queste misure ricadranno sotto il termine generico biodiversità.

Quali modifiche implicheranno le direttive proposte per le aziende Gemma?

Nelle direttive cambierà soprattutto la presentazione. Tutti i requisiti fondamentali per la biodiversità saranno riassunti. Tutte le aziende dovranno rinunciare all'impiego di falciatrici e trinciatrici sulle superfici ecologiche ad eccezione delle superfici ecologiche nelle colture speciali. Altre misure per la promozione della biodiversità saranno definite in una norma: ogni azienda dovrà scegliere fra 44 misure sei misure idonee che dovrà adottare entro il 1° gennaio 2015. Sono escluse le aziende con meno di due ettari di superficie agricola utile, le aziende che coltivano solo in serra, le aziende puramente orticole, le aziende che coltivano piante ornamentali, i vivai, le peschicoltura e le coltivazioni di funghi: queste aziende non sono tenute a

Ulteriore procedimento

Le direttive per la biodiversità saranno inviate ai delegati assieme alla rimanente documentazione per l'assemblea dei delegati primaverile (AD). I membri della commissione del marchio produzione si mettono a disposizione per informare le organizzazioni associate in occasione delle riunioni preparatorie. I delegati decideranno il 20 aprile 2011 in merito alle diettive.

La norma Biodiversità sarà allegata all'invio per informazione ma non sarà approvata all'AD. La norma sarà inviata a tutte le organizzazioni associate dopo l'AD. Avranno poi la possibilità di indire un referendum. bsm



Foto: Stephan Jaun

Andreas «Res» Bärtschi, presidente della commissione del marchio produzione di Bio Suisse.

rispettare la norma sulla biodiversità - ma se vogliono, possono farlo.

Le aziende Gemma con le prestazioni di base non fanno già abbastanza per la biodiversità?

Adottando il sistema bioagricoltura un'azienda Gemma fa già molto a favore della biodiversità. I requisiti di base come «nessun impiego di prodotti fitosanitari chimici di sintesi» vanno completati con misure speciali per contrastare in modo efficace la perdita di varietà, specie e spazi vitali. Nell'ambito dell'ulteriore sviluppo dei pagamenti diretti è prevista la remunerazione di queste prestazioni.

Diversi produttori pensano che avremmo dovuto adottare il sistema a punti di IP-Suisse. Perché la CMP ha deciso diversamente?

L'attuazione e il controllo del sistema a punti IP-Suisse sarebbe stato troppo oneroso.

Quanto è idoneo all'impiego pratico il sistema di Bio Suisse?

L'applicabilità nella pratica è un fattore molto importante. Abbiamo coinvolto professionisti e le commissioni di esperti e abbiamo svolto un esperimento pratico per raggiungere nei limiti del possibile questo obiettivo. La prima versione del catalogo delle misure è stato sperimentato in 78 aziende per verificarne l'idoneità all'impiego pratico. Abbiamo poi adeguato il catalogo in base ai riscontri e fra l'altro abbiamo aggiunto diverse misure per le aziende con colture speciali. Crediamo che ora un gran numero di aziende sarà in grado di promuovere la biodiversità con sei misure. Diverse misure possono essere adottate senza grandi sforzi. Le aziende saranno appoggiate con consulenze mirate.

Qual'è il controvalore di eventuali costi supplementari e rese minori?

In fondo mantenere attivamente la biodiversità dovrebbe essere il desiderio di ogni azienda biologica. La biodiversità è molto importante per l'agricoltura biologica. Un'azienda che adotta ulteriori misure può però essere certa di ottenere pagamenti diretti supplementari nell'ambito dell'Ordinanza sulla qualità ecologica.

Vi è un termine di transizione per la realizzazione?

Sì, è stato fissato un termine di transizione. Nelle direttive è definito che i nuovi requisiti vanno adempiuti al più tardi a partire dall'1.1.2015.

Che cosa succede se un'azienda Gemma nel 2015 non avrà ancora adottato sei misure?

Non appena l'assemblea dei delegati avrà approvato le direttive, ogni azienda dovrà valutare al più presto come agire. Appoggeremo attivamente le aziende che hanno difficoltà a mettere in atto le misure. L'obiettivo è l'introduzione delle misure attraverso la consulenza e non attraverso sanzioni.

Intervista: Beatrice Scheurer-Moser, Bio Suisse

L'AD primaverile elegge un nuovo presidente

Il 20 aprile avrà luogo a Olten l'assemblea dei delegati Bio Suisse. I delegati decideranno in merito a diverse modifiche delle direttive e eleggeranno due nuovi membri del consiglio direttivo e una nuova o un nuovo presidente.

La tabella offre una visione d'insieme dei temi che saranno trattati all'assemblea dei delegati (AD) del 20 aprile. L'ordine del giorno e la documentazione sono stati inviati ai delegati a metà marzo. I delegati possono inoltrare per iscritto le

mozioni inerenti agli argomenti entro la data e in occasione dell'AD. Per domande e suggerimenti vogliate rivolgervi alla coordinazione federativa, Christian Voegeli, tel. 061 385 96 23, e-mail christian.voegeli@bio-suisse.ch.

Gli allegati relativi all'invio AD possono essere visionati sul sito internet di Bio Suisse: www.bio-suisse.ch → servizi → associazione → assemblea dei delegati. Christian Voegeli, Bio Suisse

Ordine del giorno dell'assemblea dei delegati Bio Suisse del 20 aprile 2011

1 Affari statutari	
1.1 Saluto	Ordine del giorno, scrutatori
1.2 Verbale	Approvazione del verbale dell'AD del 17 novembre 2010
1.3 Rapporto annuale 2010	Rapporto relativo all'anno passato
1.4 Bilancio 2010	Approvazione del bilancio e del rendiconto finanziario dell'anno civile 2010 e decisione relativa all'eccedenza attiva, incl. rapporto dell'ufficio di revisione e della commissione di gestione
2 Nomine	
2.1 Nomina sostitutiva del consiglio direttivo e della presidente	I delegati nomineranno due nuovi membri del consiglio direttivo per la restante durata del mandato di un anno in sostituzione di Regina Fuhrer e di Alfons Cotti. Finora per il rinnovo dei due posti in seno al consiglio direttivo si sono annunciati due candidati: Claudia Lazzarini di Le Prese GR e Urs Brändli di Goldingen SG. In seguito il consiglio direttivo eleggerà un o una presidente fra i sette membri del consiglio direttivo. Fra gli attuali membri il consiglio direttivo propone la candidatura del vicepresidente Martin Riggenbach. L'associazione Verein Ostschweizer Bioproduzenten propone la candidatura di Urs Brändli. Altre candidature sono possibili.
3 Modifiche delle direttive/aggiunte	
3.1 Revisione generale delle normative	L'AD primaverile voterà in merito all'orientamento strategico della revisione generale. Alle normative Bio Suisse sarà data una nuova struttura e le stesse non saranno più suddivise secondo i livelli di competenza (quale istanza emana la prescrizione) bensì secondo chi le applica (produttori, licenziatari, ecc.). Nelle normative revisionate si fonderanno le attuali direttive, le appendici alle direttive, le norme, le norme di applicazione e in parte anche i promemoria. Una volta portata a termine la nuova struttura delle normative è prevista una rielaborazione dal punto di vista del contenuto e linguistico.
3.2 Promozione della biodiversità	Bio Suisse vuole promuovere uno sviluppo misurabile nel campo della biodiversità. L'estinzione delle specie va frenata. Bio Suisse desidera inoltre comunicare meglio le prestazioni già fornite finora da ogni azienda Gemma a favore della biodiversità. Con ciò si vuole dimostrare che anche nel settore della biodiversità le direttive Bio Suisse servono a sostenere e promuovere la molteplicità delle specie almeno altrettanto quanto lo fanno le normative di altri marchi.
3.3 Politica della distribuzione di prodotti Gemma	Bio Suisse intende vendere prodotti Gemma nei canali che si impegnano a lungo termine e notoriamente a favore della promozione dell'agricoltura biologica in Svizzera e che sostengono condizioni quadro economiche e commerciali eque nell'intera catena di creazione di valore aggiunto. I commercianti al dettaglio che vendono prodotti Gemma devono accettare i principi, gli obiettivi e i valori di Bio Suisse. Il consiglio direttivo ha approvato una politica di distribuzione in tal senso per i prodotti Gemma e presenta ai delegati una corrispondente modifica delle direttive.
3.4 Conversione a tappe: ruminanti e cavalli	Giusta le direttive Bio Suisse la conversione a tappe per quanto riguarda i ruminanti e i cavalli non è ammessa. L'ufficio federale dell'agricoltura non ha formulato alcuna limitazione nell'Ordinanza Bio e permette la conversione a tappe per tutte le categorie di animali. Il fatto che non esiste un mercato per latte in conversione e che il prezzo per il foraggio biologico è nettamente più alto rappresenta un onere finanziario non trascurabile per le aziende in conversione. Sorge quindi la questione se Bio Suisse in futuro dovrà permettere la conversione a tappe illimitata per tutte le categorie di animali.
3.5 Pascolo per ingrasso di bestiame grosso	Giusta le normative URA e Bio Suisse al bestiame grosso destinato all'ingrasso non deve essere concessa l'uscita al pascolo a condizione che agli animali sia concesso tutto il giorno l'accesso permanente ad una corte. Secondo un sondaggio eseguito presso commercianti di bestiame e ingrassatori questa forma di ingrasso di bestiame grosso senza uscita al pascolo viene praticata solo in rari casi. Il consiglio direttivo propone che in futuro nelle aziende biologiche anche i bovini da ingrasso Gemma abbiano un diritto generale di uscita al pascolo.
4 Informazioni	
4.1 Rapporto intermedio relativo agli affari politici	Informazioni sulla situazione dell'accordo di libero scambio in ambito agricolo con l'UE, sulla politica agricola 2017 e su altri affari correnti.
4.2 Saluto alla presidente Regina Fuhrer	Regina Fuhrer è stata eletta nel consiglio direttivo di Bio Suisse nel settembre 1994. Per oltre 16 anni ha contribuito a determinare la gestione dell'associazione che ha diretto per quasi dieci anni.

In primavera spuntano le «Gemme gourmet»

Anche questa primavera Bio Suisse nell'ambito della premiazione della qualità al Bio Marché a Zofingen conferirà l'ambita «Gemma Gourmet» ai migliori prodotti alimentari. La giuria si aspetta una ricca scelta di stuzzicanti prodotti a base di frutta, verdura, cereali e altre prelibatezze.

I prodotti Gemma sono sinonimo di eccellenza: massima qualità bio e sapore autentico. Perciò Bio Suisse premia ogni anno le migliori derrate alimentari di un determinato gruppo di prodotti. Dopo i latticini e i prodotti di panetteria dell'anno scorso è ora la volta dei prodotti delle categorie frutta, verdura e cereali (vedi riquadro «categorie di prodotti»).

I vincitori riceveranno una distinzione speciale in occasione della festosa premiazione che avrà luogo il 17 giugno 2011 al Bio Marché a Zofingen. I prodotti premiati saranno pubblicati sui siti internet di Bio Suisse e Demeter, Bio Suisse si occupa dell'informazione per i media relativi alla premiazione e ai prodotti premiati.

Bio Suisse rimborserà la tassa base per la bancarella a tutti i vincitori presenti al Bio Marché con una bancarella; a coloro

che avranno ricevuto una distinzione speciale saranno rimborsate tutte le spese per la bancarella. Bio Suisse offre inoltre in degustazione presso il proprio stand tutti i prodotti premiati e mette a disposizione due ulteriori bancarelle in modo che i vincitori possano vendere i propri prodotti in occasione della festa di premiazione senza dover versare la tassa per la bancarella.

Giuria e partecipazione

Una giuria indipendente valuterà i prodotti inoltrati secondo i quattro criteri aspetto, odore, gusto e impressione generale. A tutti i produttori sarà comunicato il risultato sotto forma di una descrizione e di un punteggio (massimo 20 punti; premiazione a partire da 18 punti). I prodotti Gemma con particolari qualità organolettiche e originalità otterranno una distinzione speciale.

Quest'anno la giuria si riserva inoltre la possibilità di conferire un premio speciale ad un'azienda che ha nel proprio

Le categorie dei prodotti 2011

Prodotti trasformati a base di frutta, verdura, cereali e patate, anche conserve. Aceto, birra, prodotti a base di cioccolato, pasta (anche ripiena, ecc.), fiocchi e müsli, salse (senape, maionnaise, salse per insalata), barrette di cereali o di frutta, frutta secca, oli commestibili.

assortimento Gemma una vasta gamma di prodotti di alta qualità organolettica e che per questo si è distinta in modo particolare.

Possono partecipare i licenziatari e i produttori Gemma nonché i produttori Gemma e Demeter. L'invio di un campione costa fr. 70.-, ogni campione supplementare fr. 50.-. Le iscrizioni vanno inoltrate entro l'8 aprile (vedi riquadro iscrizione). Termine per l'invio dei prodotti da convenire.

Sabine Lubow, Bio Suisse

Iscrizione

Non dimenticate di indicare nel modulo d'iscrizione (vedi sotto):

- nome, ditta, indirizzo, telefono, fax e e-mail
- persona di contatto responsabile
- prodotti annunciati (nome del prodotto, indicazione per ogni prodotto, Gemma o Gemma e Demeter, denominazione specifica secondo l'Ordinanza sulle derrate alimentari)
- importante: per ogni prodotto non ancora sotto licenza sono necessarie la ricetta completa e la descrizione dettagliata della produzione.

Le documentazioni incomplete non potranno essere prese in considerazione. Formulare di iscrizione sul sito www.bio-suisse.ch → trasformati e commercianti → attualità.

Per ulteriori informazioni nonché, se necessario, un formulario d'iscrizione stampato vogliate rivolgervi a Daniel Brancati (tel. 061 385 96 33, e-mail daniel.brancati@bio-suisse.ch) o a Elisabeth Weber (tel. 061 385 96 35, e-mail elisabeth.weber@bio-suisse.ch) Bio Suisse, Margarethenstrasse 87, 4053 Basilea.

Termine d'iscrizione: 8 aprile.



I visitatori del Bio Marché possono degustare tutti i prodotti premiati allo stand di Bio Suisse.

Foto: Flavia Müller

Membri impegnati per la CE frutta, verdura e erbe

Bio Suisse deve poter contare sulla competenza di professionisti motivati e innovativi, disposti a sviluppare ulteriormente l'agricoltura biologica, la marca Gemma e il mercato bio. Bio Suisse cerca nuovi membri per la commissione di esperti in materia di frutta, verdura e erbe aromatiche.

Le commissioni di esperti di Bio Suisse forniscono consulenza al consiglio direttivo in merito alle questioni relative alla politica dell'associazione. Esse appoggiano il segretariato centrale nelle questioni inerenti allo sviluppo del mercato e alla promozione dello smercio. Si cercano membri della commissione di esperti impegnati e comunicativi con approfondite

conoscenze dell'agricoltura biologica e che dispongono di buoni contatti nel settore. La lingua d'uso generalmente è il tedesco. La collaborazione nella commissione di esperti permette di scoprire interessanti lati del mercato bio in Svizzera. Con il vostro lavoro contribuite a sviluppare ulteriormente la coltivazione biologica e la marca Gemma.

Il consiglio direttivo di Bio Suisse nominerà i nuovi membri delle commissioni nel maggio 2011 per la rimanente durata del mandato fino alla fine del 2012.

Su www.bio-suisse.ch -> servizio -> associazione -> elezioni trovate la descrizione delle funzioni delle commissioni di esperti Bio Suisse e il profilo dei requisiti dei membri delle commissioni frutta, verdura e erbe aromatiche.

Desiderate impegnarvi nella commissione di esperti? Inviare la vostra candidatura con la motivazione e un breve curriculum vitae entro venerdì 8 aprile a Bio Suisse, segretariato coordinazione federativa, Natalie Delannoy, Margarethenstrasse 87, 4053 Basilea o per e-mail a natalie.delannoy@bio-suisse.ch

Benedikt Domeyer, Bio Suisse

Fiere e mercati: siete invitati a partecipare!

Bio Suisse è presente in diverse fiere e mercati. Per la collaborazione agli stand delle fiere e dei mercati Bio Suisse cerca persone in grado di dare informazioni su bio e la Gemma in modo cortese e competente. Voi bioagricoltori potreste appoggiare i collaboratori di Bio Suisse sul posto. Il vostro impegno sarà adeguatamente ricompensato con un forfait giornaliero. Quest'anno potete partecipare alle seguenti fiere e ai seguenti mercati:

- mercato delle piantine Schloss Wildegg, 20 aprile/1° maggio
- giornata dell'ambiente a Basilea, 28 maggio

■ Per la giornata dell'ambiente si cercano inoltre produttori regionali disposti a presenziare con una bancarella nell'angolo riservato al biologico sulla Barfüsserplatz a Basilea.

■ Bio Marché, Zofingen, dal 17 al 19 giugno

■ 1001 verdure & co., Gut Rheinau, 10/11 settembre

Abbiamo destato il vostro interesse? Per maggiori informazioni rivolgetevi a Flavia Müller, Bio Suisse, tel. 061 385 96 51, e-mail flavia.mueller@bio-suisse.ch

Fm/psh

Novità: materiale Gemma per tutti

La domanda di materiale per la promozione delle vendite con la Gemma cresce costantemente. Bio Suisse si rallegra della forte domanda. Infatti più si vede la Gemma, più aumenta la sua notorietà.

Finora potevano ordinare materiale per la promozione delle vendite Gemma solo i membri di Bio Suisse. Visto che giungono sempre più richieste anche da persone non affiliate, per esempio da proprietari di negozi bio, Bio Suisse ha deciso di introdurre una nuova norma per l'acquisto di materiale. Tutti quanti desiderano ordinare materiale pubblicitario Gemma ora hanno a disposizione un assortimento scelto. I non membri possono acquistare il materiale a un prezzo che copre i costi. Per i membri di Bio Suisse viene applicato un prezzo ridotto.

Da subito lo shop sul sito www.bio-suisse.ch → materiale pubblicitario → shop è suddiviso in due categorie: membri e non membri. È così possibile verificare subito quale materiale è disponibile.

vh/psh



Foto: Bio Suisse

Impegnarsi per Bio Suisse è pagante.

Contratto di trasformazione per terzi: quali regole devo osservare?

Dal 2006 non vi sono state modifiche per quanto riguarda la trasformazione sulla base di un contratto di trasformazione per terzi e anche per il 2011 non sono previste modifiche. Ciononostante la situazione non è sempre del tutto chiara.

I contratti di trasformazione per terzi funzionano al meglio se la trasformazione viene eseguita da un trasformatore certificato Gemma: il trasformatore in tal caso si assume il rischio di eventuali mancanze. In caso di trasformazione da parte di un trasformatore non certificato Gemma è invece l'azienda bio che deve assumersi il rischio al cento per cento.

Domanda: Vorrei far macellare una vacca nella macelleria del villaggio. In seguito vorrei consegnare le mezzene a un macellaio che le trasformerà ulteriormente sulla base di un contratto di trasformazione per terzi. Devo stipulare un contratto di trasformazione per terzi anche per la macellazione?

» Risposta: No. Giusta l'Ordinanza Bio la sola macellazione (fino alle mezzene) è esclusa dall'obbligo di certificazione visto che il rischio di confusione con carne convenzionale non esiste. Perciò per la pura macellazione non è necessario stipulare un contratto di trasformazione per terzi.

Domanda: Il macellaio con la carne produce fra l'altro delle salsicce

Gemma. Vorrebbe effettuare un'ordinazione collettiva delle necessarie spezie Gemma e della pancetta per me e per altri clienti. Potremmo così approfittare dello sconto di quantità. È ammesso?

» Risposta: Sì. I trasformatori per conto terzi possono acquistare ingredienti su incarico dei committenti. L'azienda bio in occasione del controllo bio deve però avere a disposizione il certificato e il riconoscimento Gemma del produttore di spezie e del fornitore della pancetta. Inoltre il trasformatore per conto terzi deve consegnare all'azienda bio una copia della fattura per le spezie e la pancetta dalla quale risulta la quantità ordinata. Per tutti gli ingredienti critici per quanto riguarda gli OGM, l'azienda bio deve chiedere al trasformatore per conto terzi una conferma che garantisce l'assenza di OGM. Il trasformatore per conto terzi può anche conservare ingredienti per i suoi clienti. Per quanto riguarda i prodotti con un elevato rischio di confusione, ogni cinque anni oltre al controllo nell'azienda biologica ha inoltre luogo un controllo completo del flusso delle merci presso il trasformatore per conto terzi.

Domanda: Mi è stato detto che un trasformatore per conto terzi può trasformare merce per al massimo cinque aziende bio, è vero?

» Risposta: Sì, è vero. Se un trasformatore per conto terzi trasforma prodotti per più di cinque aziende Gemma deve farsi certificare. Una licenza Bio Suisse è necessaria solo se il trasformatore per conto terzi certificato mette in commercio anche prodotti Gemma sotto il proprio nome. Gli enti di certificazione controllano ogni anno quali trasformatori per conto terzi superano il limite di cinque committenti e li informano in merito all'obbligo di certificazione.

Domanda: Dove posso trovare un modello di contratto di trasformazione per terzi?

» Risposta: Può scaricare il modello da www.bio-suisse.ch → servizio → normative & promemoria → produttori → modelli e formulari. Lo può inoltre trovare sui siti internet di bio.inspecta.ch e BTA.

Christof Fankhauser, Bio Suisse



www.oekolandbaude, Thomas Stephan/BLE

Se il trasformatore per conto terzi dispone di una licenza Gemma si fa carico della responsabilità per eventuali difetti dei prodotti. In caso contrario è l'azienda bio che risponde.

Calcio di alghe fino alla fine del 2011

Nell'autunno 2010 Bio Suisse ha deciso di non più ammettere l'impiego di concime a base di carbonato di calcio di alghe marine, questi concimi sono pertanto stati tolti dall'elenco dei mezzi di produzione. In gennaio si è però visto che i produttori di concimi non sono in grado di reagire così in fretta. Bio Suisse ha quindi prorogato fino alla fine del 2011 il termine per il loro impiego. Le aziende Bio Suisse nel 2011 possono ancora acquistare concimi a base di carbonato di calcio di alghe marine per il fabbisogno di quest'anno ma devono consumarlo entro la fine dell'anno. A partire dal 1° gennaio 2012 questi prodotti non saranno più ammessi. Vedi anche www.betriebsmittelliste.ch → liste des intrants → corrigenda.

Bernhard Speiser, FiBL

Banca mondiale: il tempo degli alimenti a basso costo è passato

Secondo la stima della banca mondiale i tempi degli alimenti a basso costo sono ormai passati. «Non vedremo più prezzi bassi per gli alimenti perché abbiamo a che fare con un fenomeno duraturo», ha affermato la direttrice della banca mondiale Ngozi Onkonjo-Iweala alla fine di gennaio in occasione del forum economico mondiale di Davos in merito ai prezzi in aumento in tutto il mondo. Per evitare un aumento ancora più incisivo raccomanda investimenti in Africa. «Oltre il 50 per cento delle superfici coltivabili si trovano in Africa», spiega Onkonjo-Iweala. Secondo la stampa agricola AIZ la banca mondiale ritiene che una regolamentazione dei mercati delle materie prime sia la via sbagliata. «Serve una certa regolamentazione, ma non ci vuole una mano di ferro», ha spiegato Onkonjo-Iweala all'agenzia di stampa Reuters. «Dobbiamo sviluppare ulteriormente i mercati delle materie prime nelle regioni chiave come l'Africa per permettere ai contadini di pianificare.» Molti esperti ritengono corresponsabili dell'esplosione dei prezzi gli hedgefunds e altri investitori. La banca mondiale vede nell'aumento dei prezzi delle derrate alimentari un rischio per la ripresa della congiuntura e per la stabilità sociale. «I poveri sono i più colpiti», conclude la direttrice.

LID

Fondata la Rete svizzera della soia

Presto in Svizzera si potrà acquistare solo soia prodotta in modo responsabile. Dodici organizzazioni hanno fondato la Rete svizzera della soia e si sono impegnate contrattualmente ad aumentare entro il 2014 la parte di soia importata di produzione responsabile ad almeno il 90 per cento. Già entro la fine del 2011 dovrà trattarsi del 60 per cento.

La soia è la materia prima principale per il foraggiamento degli animali da reddito. Il crescente consumo di carne e il divieto di utilizzare proteine animali nei mangimi ha fatto crescere la produzione mondiale di soia a circa 230 milioni di tonnellate all'anno – il doppio rispetto a 20 anni fa. La Svizzera importa ogni anno 250'000 tonnellate di soia.

In avvenire la soia dovrà adempiere ad uno dei seguenti quattro standard:

- Round Table on Responsible Soy (RTRS)
- Criteri di Basilea per la coltivazione responsabile di soia
- Pro Terra
- Direttive di Bio Suisse

Questi standard hanno in comune il fatto di garantire una produzione di soia possibilmente rispettosa dell'ambiente e socialmente sostenibile. L'ampliamento della coltivazione di soia nell'America del Sud è corresponsabile della distruzione delle foreste tropicali e delle savane. Inoltre nascono regolarmente conflitti per il diritti d'uso del suolo.

«La Rete svizzera della soia non può risolvere tutti i problemi della produzione di soia a livello mondiale. Può però assumere una funzione di modello», spiega Stefan Kausch, direttore della Rete svizzera della soia.

Membri fondatori della Rete svizzera della soia:

Agrokommerz, Bio Suisse, Coop, Egli Mühlen, fenaco, Heinz & Co., IP-Suisse, Migros, Muggli, Unione svizzera dei contadini, Suisseporcs, WWF Svizzera.

Ulteriori informazioni sul sito www.bio-suisse.ch

Fonte: Bio Suisse

Prix NATURE per il pioniere del cotone bio Helvetas

Vent'anni fa l'organizzazione per lo sviluppo Helvetas ha lanciato sul mercato la prima maglietta certificata di cotone biologico al mondo – dando il via ad una storia di successo. Al giorno d'oggi tutti i grandi commercianti al dettaglio e diversi marchi rinomati hanno inserito nel proprio assortimento moda biologica. Per questo impegno Helvetas quest'anno alla fiera Natur a Basilea ha ricevuto il premio per la sostenibilità ambientale «Prix NATURE Swisscanto».



Foto: Helvetas

La modella Pixie Geldof indossa la maglietta di cotone biologico.

Helvetas/Natur Messe



Foto: Alex Sturrock/Helvetas

Un contadino del Mali vende il suo cotone biologico.

Infestazione da vermi? Analizzare dapprima le feci

Con l'inizio della stagione di pascolo gli allevatori di pecore e capre devono riprendere a occuparsi del problema dei vermi. I giovani dei piccoli ruminanti sono i più predisposti. Contrariamente ad altre specie animali tuttavia anche gli animali vecchi possono presentare forme gravi di elmintosi. Le aziende bio non possono ricorrere a prodotti chimici per la cura degli animali ma sono tenuti a presentare in precedenza un'analisi delle feci.

Il BGK (servizio di consulenza e

sanitario per piccoli ruminanti) offre ai propri membri un conveniente programma di sorveglianza parassitaria. Le analisi delle feci sono eseguite anche da altri laboratori, per esempio dall'IPZ (Istituto di parassitologia dell'università di Zurigo) e da numerosi veterinari, tuttavia senza consulenza individuale. Informazioni e annuncio:

BGK: www.caprovis.ch

IPZ: www.unizh.ch/paras

mgt



Photo: Gethard Poschung

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 pellettato: 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!

AZB
CH-5070 Frick

PP Journal
CH-5070 Frick

Si prega di notificare ogni cambiamento d'indirizzo



Mühle Rytz AG

Agrarhandel und Bioprodukte

Il vostro partner BIO

Azione primavera secchi da leccare

Ribasso azione CHF 4.00 per secchio fino 30.04.11

Sconti sulla quantità:

- Bancale piccolo (24 secchi): CHF 96.00 / bancale
- Bancale grande (45 secchi): CHF 297.00 / bancale

Le nostre gamme di alimenti per ruminante

Basic – per un prezzo vantaggioso

Standard – per migliori performance

Alte performance – per soddisfare le più alte esigenze, con aggiunta di lieviti vivi

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