

BIO

Attualità

La rivista del movimento bio

5/21
GIU



Sommario

Tema principale

Controlli bio

- 4 La Gemma vale quanto il controllo
- 6 In compagnia dell'ispettrice bio

Trasformazione e commercio

Vendita diretta

- 8 Dal campo direttamente a casa

Bio Suisse e FiBL

Bio Suisse

- 10 Tre nuove presenze Bio Suisse
- 11 Notizie

FiBL

- 12 Notizie
- 13 Intervista di commiato a Robert Obrist

Rubriche

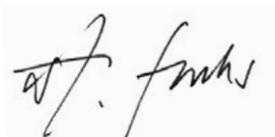
- 3 *Brevi notizie*
- 14 *Bio Ticino*
- 15 *Bioattualità dall'archivio*
- 16 *Impressum*

Controllo Gemma

I controlli, indipendentemente dal tipo, solitamente suscitano disagio. Che si tratti di controlli del traffico, dell'impianto di riscaldamento, dei denti, l'obiettivo è: creare sicurezza, proteggere la casa, conservare la dentatura. Il controllo bio nelle aziende magari non è un evento atteso con gioia dai contadini ma il suo intento è buono: che la Gemma rimanga credibile e che il cliente riceva quello che le direttive Bio Suisse esigono. I controlli bio non sono un male necessario bensì garantiscono la qualità promessa e rappresentano il lavoro quotidiano degli organismi di controllo e di certificazione.

In questa edizione di Bioattualità il controllo bio visto dalla loro prospettiva è l'argomento centrale (da pagina 4). Accompiamo l'ispettrice Pascale Strauss di Bio Inspecta durante una visita aziendale. Il suo modo di agire cauto e la sua massima concentrazione ci hanno affascinato. Nutre il massimo rispetto per i capiazienda e le loro prestazioni, incluse quelle che non figurano nelle direttive. Il controllo non permette di misurare la passione dei contadini per l'agricoltura biologica e di valutare il loro spirito pionieristico e il loro piacere della sperimentazione. Durante la visita dell'azienda Pascale Strauss comunque nota tutto e lo riconosce esplicitamente. Il suo interesse e la sua buona volontà naturalmente non incidono minimamente sull'applicazione coerente dei criteri di controllo. In caso contrario la Gemma risulterebbe minata come un dente cariato.

I controlli bio servono a verificare se le vigenti direttive e quindi i requisiti minimi della Gemma sono rispettati. L'agricoltura biologica tuttavia non rimane ferma sul posto. Bio Suisse e FiBL lavorano costantemente al suo ulteriore sviluppo al quale contribuisce anche la clientela. In che modo, lo mostreranno le imminenti votazioni.



Stephanie Fuchs, caporedattrice



Foto in copertina: Pascale Strauss è ispettrice presso Bio Inspecta. Con il marito gestisce un'azienda agricola e pertanto conosce entrambi i lati del controllo bio. Bioattualità l'ha accompagnata durante una visita di controllo (articolo da pagina 6). Foto: Aline Lüscher

Commercio di paglia

Nei pollai e nei porcili delle aziende Gemma le lettiere di paglia bio sono obbligatorie. Non tutte le aziende riescono però a soddisfare il proprio fabbisogno e sono costrette ad acquistare paglia. È consigliabile occuparsene per tempo, prima della raccolta dei cereali. Gli offerenti a loro volta sono invitati a pubblicare le proprie offerte su biomondo.ch (vedi anche pagina 10).

Katia Schweizer, Bio Suisse



La lettiera di paglia deve essere bio.

Mosca delle mele

La mosca americana delle mele, non ancora riscontrata da noi, arreca notevoli danni nell'America del Nord. La sua diffusione attraverso il trasporto di frutti infestati o gli spostamenti di terra contenente le pupe è possibile. Un nuovo promemoria di Agroscope aiuta a riconoscere l'organismo da quarantena. *schu*

 agroscope.ch

Ricerca: Mosca americana delle mele



Non ancora in Svizzera: mosca delle mele.

15 per cento aziende bio

Stando al Censimento delle aziende agricole 2020 dell'Ufficio federale di statistica (UFS) il numero di aziende agricole rispetto al 2019 è diminuito dell'1,3 per cento a 49 363. Con 21,15 ettari per azienda la superficie media negli ultimi trent'anni è quasi raddoppiata. Secondo il rapporto il numero di aziende che passano al biologico è in costante crescita. Per il 2020 l'UFS con 7561 aziende bio registra un aumento del 3,8 per cento. Le aziende bio rappresentano complessivamente il 15 per cento, la maggior parte delle quali si trova nel Canton Grigioni. Stando al censimento, con il 58 per cento oltre la metà delle 2215 aziende grigionesi produce secondo le norme bio. Altri risultati: il numero di vacche da latte è diminuito dell'1,5 per cento, il pollame è aumentato del 5,2 per cento. 149 500 persone hanno lavorato in aziende agricole. *lid/schu*

Ordinare cartelli divertenti – entro il 26 giugno 2021

Bio Suisse quest'estate propone una serie di cartelli spiritosi e istruttivi relativi a diversi prodotti bio da esporre nei campi. I contadini Gemma possono ordinare i cartelli di ottima qualità e resistenti alle intemperie fino al 26 giugno 2021 nello shop, in seguito sarà il fornitore stesso a fabbricarli e fornirli. Bio Suisse assume i costi salvo quelli di spedizione. I cartelli possono essere sistemati (anche in combinazione con cartelli di altri fornitori) ai bordi dei campi e dei pascoli, montati su recinti o appesi sulla facciata della stalla – in modo ben visibile a

visitatori, clienti, turisti, escursionisti, passanti e ciclisti. I dieci contadini che li esporranno nel modo più suggestivo riceveranno una piccola sorpresa. Le foto vanno inviate all'indirizzo e-mail indicato sotto. *Michèle Hürner, Bio Suisse*

→ Michèle Hürner

michele.huerner@bio-suisse.ch

tel. 061 204 66 43

(cartelloni in italiano sul sito F e D)

 shop.printlogistik.ch/bio-suisse (F e D)

Nome utente: inserire il numero dell'azienda
Password: bioshop (o password individuale)



Vedere come fanno gli altri - nel video.

Sistemi di pascolo

Dal 2022 le aziende Gemma devono nutrire i ruminanti esclusivamente con foraggio Gemma svizzero. Bio Suisse nell'ambito dell'offerta di consulenza Probio ha colto l'occasione per proporre un webinar sui sistemi di pascolo. Nel corso dell'evento alcuni video girati appositamente per l'occasione hanno permesso agli oltre 60 partecipanti di visitare virtualmente due aziende. I filmati della durata di circa 10 minuti «Pâture integrale sur gazon court sur plusieurs parcelles» presso l'azienda della famiglia Trachsel, Seon AG e «Pâture tournante intensive» nell'azienda di Susanne e Joss Pitt Käch, Gampelen BE possono essere scaricati online. *Ann Schärer, FiBL*

 www.bioactualites.ch > Élevages >

Bovins > Vaches laitières >

Affouragement > Des systèmes de pâturage pour plus de rentabilité (F e D)



Uno dei dodici cartelli per il campo che i contadini possono ordinare.

**La Gemma vale
*quanto il controllo***



Chi acquista prodotti Gemma chiede qualità Gemma che inizia con il rispetto delle direttive Bio Suisse in azienda – nell’interesse di chi punta su questo marchio.

La stagione dei controlli bio dura da metà febbraio a fine agosto. Nel corso del controllo annuale i due enti di controllo e certificazione Bio Inspecta e Bio Test Agro (BTA, vedi riquadro informativo) verificano il rispetto delle direttive Bio Suisse nelle aziende Gemma. Gli ispettori, tutti con esperienza in campo agricolo, annotano nel rapporto d’ispezione eventuali mancanze (vedi articolo a pagina 6) ma non si esprimono sulle possibili conseguenze. Possono segnalare eventuali criticità ma non possono fornire consulenza. Il «servizio interno» dell’ente di certificazione verifica poi il rapporto in base al principio del doppio controllo. Solo allora, in caso di violazioni delle regole, sono imposte sanzioni contro le quali è possibile inoltrare ricorso.

Gli ispettori rivolgono fra l’altro particolare attenzione alle modifiche delle direttive che entrano in vigore all’inizio di ogni anno. «Le aziende sostanzialmente hanno reagito bene ai nuovi requisiti», osserva Andreas Müller, vicespagnolo del settore agricoltura e responsabile del dipartimento certificazioni presso Bio Inspecta. Finora sono state riscontrate poche violazioni delle nuove disposizioni. Ora è per esempio permesso tagliare la coda degli agnelli solo su prescrizione del veterinario e solo a singoli animali, condizione non sempre rispettata finora. Una novità è inoltre costituita dall’adesione obbligatoria a un’organizzazione di allevatori di suini riconosciuta e dalla partecipazione a un programma sanitario Plus. Una sola azienda finora non ha fornito le necessarie prove ai controllori. Anche per BTA le aziende Gemma visitate dall’inizio dell’anno rispettano le regole. Secondo Thomas Herren, direttore di BTA, ciò è riconducibile agli eventi informativi: «All’inizio dell’anno diffondiamo ampiamente queste informazioni in modo che i produttori ne prendano atto.»

Le classiche violazioni

L’acquisto di animali da aziende convenzionali invece è sovente oggetto di contestazione, spiega Thomas Herren. Anche presso Bio Inspecta è un classico fra le violazioni. «Ogni acquisto di animali da riproduzione primipari provenienti da aziende non biologiche ora necessita di un’autorizzazione speciale che non era sempre a disposizione», osserva Andreas Müller. Bio Inspecta deplora l’esigua offerta di animali bio. «Dobbiamo comunque esaminare le richieste di autorizzazione in base a un severo catalogo dei criteri.» Non esiste alcun margine di manovra. Per contro, per quanto riguarda le prescrizioni relative all’acquisto di foraggio convenzionale non sono pressoché state riscontrate violazioni. Grazie all’ottima annata 2020 le aziende in generale hanno potuto disporre di sufficiente foraggio di base proprio.

Il maggior numero in assoluto di mancanze riscontrate durante i controlli di Bio Inspecta finora era dovuto alla compilazione incompleta o mancante, per esempio dell’autodichiarazione relativa alla verifica della biodiversità o delle norme sui requisiti sociali. Nemmeno i registri delle uscite e dei trattamenti sono risultati sempre completi. Sembra che la grande mole di lavoro nelle aziende non lasci tempo sufficiente per tali incombenze amministrative. BTA ha osservato che la digitalizzazione è un problema per numerosi capiazienda e che la crescente burocrazia in generale è invisa. La documentazione mancante tuttavia causa problemi, frustrazione e costi e sovente potrebbe essere evitata, spiega Andreas Müller: «I nostri ispettori hanno osservato che le aziende nelle quali i registri da compilare regolarmente con l’occorrenza per scrivere sono ben in vista hanno meno problemi.» In generale Bio Inspecta non riscontra mancanze nell’85 per cento circa delle aziende. Lo stesso è risultato dal rilevamento delle aziende Gemma di Bio Suisse dell’anno scorso. «I capiazienda devono avere ottime conoscenze delle direttive e delle modifiche annuali e di parecchia disciplina per il disbrigo delle pratiche burocratiche», riconosce Andreas Müller. «Meritano il massimo rispetto per riuscirci ogni volta.» *Stephanie Fuchs*



Controllo e sviluppo del biologico

Quattro enti di controllo e di certificazione sono accreditati dalla Confederazione per i controlli bio. L’ispezione delle aziende agricole Gemma viene svolta da Bio Inspecta (5630 aziende, stato 2020) e Bio Test Agro (BTA, 1843 aziende). Per il controllo delle aziende che trasformano e commerciano prodotti Gemma – vale a dire dei licenziatari –, sono inoltre autorizzati Procert e Ecocert Imoswiss.

Per una parte dei controlli annuali nelle aziende Gemma Bio Inspecta e BTA svolgono nel contempo funzioni di diritto pubblico e verificano i requisiti delle organizzazioni bio in modo da ridurre il numero di controlli per le aziende agricole. L’agricoltura biologica da anni continua a svilupparsi nel contesto delle crescenti sfide ecologiche e sociali oltre le direttive. L’associazione si occupa della consulenza, della formazione e dello scambio di esperienze, per esempio per quanto riguarda la biodiversità o il benessere degli animali. Bio Suisse e FiBL stanno attualmente studiando come supportare le aziende bio anche nei settori dell’energia, della neutralità climatica, dei sistemi di produzione sostenibili nonché delle condizioni di vita e di lavoro con verifiche della sostenibilità e consulenze. A questi temi da affrontare in futuro sta lavorando anche la sezione «Progetti strategici e ricerca» creata di recente da Bio Suisse per concretizzare e discutere in seno all’associazione la futura gestione degli stessi.

Bio Suisse risponde alle domande relative alle direttive dei produttori.

→ Settore agricoltura, Bio Suisse
landwirtschaft@bio-suisse.ch
tel. 061 204 66 66



L'ispettrice Pascale Strauss esamina la semente e vigila affinché siano utilizzati solo semi autorizzati. Foto: Aline Lüscher

In compagnia dell'ispettrice bio

Le aziende Gemma sono controllate annualmente. Munita di portablocco, matita e lista di controllo l'ispettrice Pascale Strauss rivela a cosa presta particolare attenzione durante le visite.

La strada conduce dalla via principale sopra un ruscello e lungo i pascoli con vacche Angus e i vitellini che riposano sull'erba. Al volante c'è Pascale Strauss, a capo di un gruppo di una ventina di controllori di Bio Inspecta nella Svizzera settentrionale e orientale. Lascia scorrere lo sguardo sul paesaggio. Si è preparata alla visita studiando i dati dell'azienda e i risultati dell'anno precedente. «A volte sono tentata, ma prima di un controllo rinuncio a visitare il sito internet dell'azienda», spiega Pascale Strauss, «preferisco arrivare con occhio imparziale.»

Raggiunge l'azienda bio della famiglia Schreiber a Wegentetten nel Canton Argovia dopo la pausa pranzo. Nessuno pensa alla pennichella: nel maneggio trottono i cavalli e dalla stalla la raggiunge il capoazienda Stefan Schreiber con il figlio Silvan. Pascale Strauss dopo il saluto spiega come si svolge l'imminente controllo, si inizia con le superfici campicole, i prati e i pascoli. L'ispettrice e i contadini salgono in macchina per raggiungere un campo di spelta.

Incontro su un piano di parità

Pascale Strauss ascolta attentamente quando Stefan Schreiber racconta del confine della particella con il campo del vicino contadino convenzionale. Controlla la zona tampone e chiede al contadino bio come protegge le proprie superfici dalla dispersione di prodotti fitosanitari. «Per me è importante percepire la persona che mi sta di fronte», dirà Pascale Strauss

più tardi. «Capire l'atteggiamento del capoazienda è essenziale per il controllo.» Lascia pertanto tempo a Stefan Schreiber per parlare delle colture e delle proprie visioni. Grazie alla pluriennale esperienza durante il colloquio riesce comunque ad affrontare in modo mirato i punti importanti per il controllo. Pascale Strauss coglie abilmente le parole chiave e chiede informazioni sulla semente utilizzata. Esegue i controlli per Bio Inspecta per la quinta volta. Conosce però la situazione anche dal lato opposto: con suo marito gestisce un'azienda Gemma a Rickenbach nel Canton Zurigo.

«All'inizio mi attenevo rigorosamente alla sequenza indicata nella lista di controllo», spiega. «L'esperienza mi ha resa più flessibile. Nel frattempo so esattamente quali questioni



«Per il controllo è essenziale capire l'atteggiamento del capoazienda.»

Pascale Strauss, Bio Inspecta

devo chiarire e preferisco sfruttare le occasioni che si presentano naturalmente.» In ginocchio su un pascolo Silvan Schreiber cerca i germogli della segale di San Giovanni. Lui e suo padre sperimentano regolarmente nuovi metodi di coltivazione, in questo caso si tratta di un campo pascolato. Se tutto funziona come previsto i due contadini procederanno alla trebbiatura della parte alta dei cereali mentre sotto rimarrà il pascolo e la copertura del suolo. «Il suolo è quanto di più prezioso abbiamo. Possiamo sostituire tutto, anche gli

animali, ma non il suolo», riassume Stefan Schreiber. Come ultima tappa della visita dei campi l'ispettrice e i due contadini si fermano davanti a un prato artificiale di colore verde intenso. Per un approvvigionamento equilibrato delle sostanze nutritive Stefan Schreiber utilizza sempre più spesso letame aziendale compostato anziché liquame o stallatico – un ottimo spunto per Pascale Strauss. In ufficio esaminerà attentamente il bilancio delle sostanze nutritive ed eventuali apporti di nutrienti. Di ritorno in azienda si passa alla visita delle stalle. Stefan Schreiber alleva vacche da latte e nutrici. Nutre gli animali senza mangimi concentrati e può rinunciare agli antibiotici grazie alle vacche da latte sane e adatte al luogo. I pochi vitelli e i giovani animali che invece di essere al pascolo si trovano nei box provvisti di lettiera osservano la strana visitatrice con grande interesse. Pascale Strauss non si lascia distrarre né dagli animali né dal ritmo spedito dei contadini. Attraversa lentamente la stalla guardando a destra e a sinistra per tenere tutto d'occhio. Per lei è importante portare rispetto ai contadini. «Prima di aprire un contenitore di mangimi o l'armadietto dei medicinali chiedo sempre il permesso», sottolinea Pascale Strauss e aggiunge: «Naturalmente fa parte del mio lavoro controllare tutto.»

La stalla dei cavalli in pensione conclude la visita. Si tratta di una costruzione luminosa con allevamento individuale e in gruppi. Gli Schreiber sono appassionati di equitazione americana e allevano cavalli Franches-Montagnes. La maggior parte dei cavalli che si trovano nella stalla sono però in pensione. In agricoltura biologica si tratta di una sfida particolare: i capiazienda sono tenuti a informare i proprietari dei cavalli in merito ai prodotti vietati come insetticidi e spray contro le mosche. Inoltre gli integratori alimentari individuali o i mangimi concentrati per i cavalli non possono essere mischiati con i prodotti dell'azienda principale.

Massima concentrazione in ufficio

Per finire Pascale Strauss si sistema nel caffè dell'azienda con il suo portatile, Stefan Schreiber le consegna un grosso classificatore contenente i documenti dell'azienda. I contadini siedono di fronte all'ispettrice. Pascale Strauss posa davanti a loro un grande tablet che riproduce le immagini del suo portatile in modo che possano sempre vedere quanto vede lei sul proprio schermo. Pascale Strauss inserisce con grande concentrazione i dati per due ore, ricalcola e compara i formulari con le bollette di consegna e la lista di controllo. Bio Suisse definisce ogni anno argomenti centrali specifici, attualmente si tratta di materiali da imballaggio, pascolo per pollame e trasformazione per conto terzi. In questa azienda riguardano soprattutto la macelleria che trasforma la carne per la vendita diretta.

Di tanto in tanto Pascale Strauss rivolge una domanda ai contadini o chiede un documento. Elogia i capiazienda per la buona preparazione che le permette di procedere in modo spedito nonostante la grande quantità di documenti da esaminare. «Durante il controllo si è sempre un po' tesi», ammette Stefan Schreiber, agricoltore bio da 26 anni. «Anche a me è già successo di apporre la crocetta nella casella sbagliata. In questi casi la reazione dell'ispettore bio arriva immediatamente.» Ma è anche giusto, infatti un marchio come la Gemma può mantenere elevata la qualità solo con normative rigorose. Nel frattempo ha raggiunto il marito e il figlio anche Helene Schreiber. L'ispettrice esamina con lei la vendita diretta nel negozio aziendale, settore per il quale è responsabile. Pascale



Il controllo inizia sempre con la visita dei campi.

Strauss effettua una verifica a campione sulla ricetta del pane paesano, stima la quantità degli ingredienti e li compara con la bolletta di consegna.

Dopo quasi cinque ore conclude il rapporto di controllo e rilegge i punti più importanti. La coppia di capiazienda può rilassarsi: Pascale Strauss non ha riscontrato mancanze nell'azienda, rammenta però il controllo dell'anno prossimo durante il quale sarà verificato il periodo di attesa di alcuni animali importati. Ricorda che i capiazienda possono annunciarsi entro tre giorni se non sono d'accordo con il rapporto d'ispezione. Helene Schreiber vorrebbe firmare il documento sul tablet ma essendo mancina non è così semplice. Dopo diversi tentativi falliti appone la firma suo marito. «La firma è stata la cosa più difficoltosa di tutta la visita», dice ridendo Pascale Strauss. *Aline Lüscher*



Preparazione ottimale per il controllo

Pascale Strauss è responsabile regionale di una ventina di controllori presso Bio Inspecta della regione Svizzera settentrionale e orientale. Esegue circa 50 controlli all'anno e apprezza in particolare di avere accesso al mondo dei contadini e lo scambio di esperienze con loro. Pascale Strauss gestisce inoltre con suo marito un'azienda bio nel Weinland zurighese. Ci svela alcuni consigli per lo svolgimento efficiente del controllo bio:

- Stampare la lista di controllo per la preparazione del controllo bio e preparare tutti i documenti
- Tenere un classificatore con tutti i documenti per il controllo (è possibile anche un raccoglitore elettronico)
- Appendere sul frigorifero i formulari importanti come il registro dei trattamenti per averlo sempre sott'occhio



www.bioinspecta.ch > Documenti > Documenti generali > Checklist di preparazione al controllo bio



Esistono diverse forme di vendita diretta, è importante che sia adatta all'azienda e alla personalità del capozzienda. Foto: Oliver Oetti

Dal campo direttamente a casa

Numerosi contadini bio cercano nella vendita diretta un'alternativa alla contesa grande distribuzione, sempre più sovente con l'aiuto di tecnologie digitali.

Stefan Brunner racconta orgoglioso di essere riuscito per la prima volta nel 2020 a smerciare «il 100 per cento dei prodotti tramite la vendita diretta». Il contadino bio di Spins BE nello Seeland bernese sembra sorpreso lui stesso di aver raggiunto così in fretta l'obiettivo. Il 35^{enne} ha rilevato l'azienda paterna di 18 ettari di superficie agricola utile undici anni fa. L'ha convertita subito al biologico ma ha continuato a fornire i propri prodotti a diversi commercianti all'ingrosso. Ma già dopo pochi anni ha avuto «problemi con il sistema». Nel settore agricolo vige una dura politica dei prezzi secondo il principio «prendere o lasciare»: «Le condizioni sono dettate con brevissimo preavviso e i prezzi fissati sono talmente bassi rasentare il cannibalismo», spiega Stefan Brunner. Nel lavoro quotidiano ciò ha comportato una forte pressione; bisogna essere sempre vigili per produrre la quantità pattuita entro i termini e senza difetti. Si è per esempio quasi obbligati a trattare le patate con il rame anche quando il suolo sarebbe troppo bagnato.

Nel 2016 Stefan Brunner si è detto: «Basta, adesso smetto. Non posso cambiare le regole del gioco e quindi cerco alternative.» Il contadino Gemma si è reso conto di non essere fatto «per la vasca degli squali e per i durissimi negoziati». Desidera al contrario avere un rapporto alla pari con gli acquirenti dei suoi prodotti. Dapprima il contadino dello Seeland ha cercato di praticare la vendita diretta tramite l'applicazione Bionär sviluppata in proprio che permette ai clienti di prenotare metri quadri di ortaggi e ricevere in seguito il raccolto. L'idea tuttavia non ha preso piede, Stefan Brunner si è visto costretto a cercare altre soluzioni. L'estate successiva il contadino, su richiesta di alcuni conoscenti, è passato alla proposta di cassette di verdura in abbonamento, progetto che ha avviato con una ventina

di clienti. Prima della pandemia il numero di abbonamenti era cresciuto fino a 120; attualmente gli abbonati hanno raggiunto quota 500. Le cassette sono ottenibili in quattro grandezze e costano tra i 60 e i 150 franchi al mese. Le consegne sono effettuate nelle regioni di Aarberg, Berna, Bienne e Lyss; a Soletta e Zurigo vi sono dei depositi per il ritiro della merce. Esiste già una lista d'attesa, nell'azienda Eichhof a Spins si prevede un aumento fino a 700 abbonamenti per il prossimo inverno.

Il tutto è reso possibile anche grazie a un software open source facile da usare (openolitor.org). Oltre agli abbonamenti la vendita diretta della famiglia Brunner include anche un negozio in azienda a libero servizio nonché forniture a ristoranti e negozi che vendono merce sfusa e che apprezzano in particolare i cereali e i falsi cereali dell'azienda Eichhof come amaranto, quinoa, farro, spelta e il piccolo farro.

Facebook e Google anziché negozio e mercato

L'esempio mostra: la vendita diretta può avvenire tramite diversi canali, ogni produttore deve scoprire da sé quale metodo è il migliore per la propria azienda. Il classico negozio in azienda con personale di vendita è adatto piuttosto alle aziende vicine ai centri e ben raggiungibili e ciò non è il caso di Spins. Vista la forte concorrenza, Stefan Brunner preferisce non recarsi nemmeno ai mercati settimanali. Il contadino pertanto ha scelto consapevolmente il segmento che gli è parso più propizio per l'avvenire: la vendita diretta con l'aiuto delle tecnologie digitali. Se la strategia porta i suoi frutti dipende dalla pubblicità. Stefan Brunner innanzitutto ha fatto distribuire volantini nelle bucalettere della regione per pubblicizzare gli abbonamenti riscontrando un successo mediocre. In seguito ha pubblicato un annuncio sul giornale locale con un'eco più positiva. La maggior parte dei clienti tuttavia ha reagito alla pubblicità a pagamento su Instagram e Facebook e grazie all'ottimizzazione del proprio sito internet secondo le regole di Google. A questo proposito fornisce sostegno anche Bio Suisse (vedi riquadro informativo).

«La vendita diretta è un canale di vendita con potenziale», osserva la responsabile di progetto presso Bio Suisse, Michèle

Hürner. Il numero delle aziende agricole con vendita diretta è stato rilevato l'ultima volta nel 2016 dall'Ufficio federale di statistica sulla scorta di un campionamento ed è risultato pari al 21,7 per cento. Attualmente dovrebbe trattarsi circa di un quarto di cui la maggioranza è costituita da aziende bio. Secondo Bio Suisse la vendita diretta alla clientela rappresenta circa il cinque per cento del fatturato complessivo conseguito con prodotti bio, percentuale che l'anno scorso a causa della pandemia potrebbe anche essere aumentata. Stando allo studio «Vendita diretta in aziende agricole biologiche nel Canton Berna» (2019) della HAFI di Zollikofen tra il 2010 e il 2016 il numero di aziende agricole che praticano la vendita diretta in Svizzera è aumentato del 60 per cento.

Negli scorsi anni si sono aggiunte altre forme di vendita, spiega Michèle Hürner, per esempio shop online o piattaforme di smercio regionali. Numerosi contadini approfittano di un'infrastruttura senza doverla sviluppare loro stessi. Altri puntano su distributori raffreddati contenenti prodotti freschi richiesti soprattutto nelle regioni urbane. Secondo Michèle Hürner non è noto quante aziende vendono l'intera produzione direttamente ai clienti. Un gran numero fra esse sta però ampliando questo settore, per esempio per quanto riguarda la carne. Vi sono sempre più aziende che forniscono prodotti a base di carne quasi esclusivamente a singoli clienti o a esercizi di ristorazione. Altre riescono a vendere una parte dei prodotti anche a terzi come negozi in aziende, di quartiere e bio. Può inoltre valere la pena anche la costituzione di una cooperativa produttori-consumatori o l'adesione a una rete esistente. La vendita diretta al 100 per cento viene praticata in genere dai numerosi progetti di agricoltura solidale che figurano nell'elenco della piattaforma solawi.ch. A livello svizzero esistono attualmente una quarantina di queste iniziative, la maggior parte nella Svizzera romanda.

Produrre ortaggi e raccontare storie

Quello che però viene a mancare con queste forme di smercio è il contatto personale con i clienti, particolarmente intenso nei negozi in azienda e durante il mercato settimanale ma che si riduce drasticamente con il frigorifero posto al ciglio della strada o con lo shop online. Anche il sistema di abbonamenti con fornitura settimanale offre solo poche possibilità di contatto con i clienti, si rammarica Stefan Brunner dell'azienda Eichhof. Ma da quando pratica solo la vendita diretta si sente più rilassato. I 500 abbonamenti gli permettono di pianificare in modo più mirato e di attutire le fluttuazioni del raccolto e ciò dà una certa sensazione di sicurezza. «Per me però è tutto troppo anonimo», confessa il contadino. Ha quindi creato un gruppo whatsapp che permette agli abbonati di ottenere per esempio ricette per determinati ortaggi o foto delle colture.

A lungo termine il contadino dello Seeland auspica un'applicazione nella App Store per un'interazione più personale. Se gli abbonati hanno domande, per esempio perché nella cassetta ci sono di nuovo le pastinache o perché le zucche presentano macchie scure il produttore vorrebbe poter dare subito una risposta tramite la funzione chat. Permetterebbe inoltre di registrare e trattare rapidamente assenze per vacanze o desideri riguardanti l'assortimento. Stefan Brunner conclude: «Quasi tutti sono capaci di produrre e vendere buoni ortaggi bio. La sfida consiste nel raccontare belle storie e nell'instaurare rapporti personali con la clientela.» *Beat Grossrieder*



Azienda Eichhof, famiglia Brunner, Spins BE



Metodo di produzione: azienda Gemma

Superficie agricola utile: 18 ha

Colture: circa 100 colture orticole diverse

Vendita: 100 % vendita diretta

Manodopera: gruppo costituito da dipendenti fissi, interinali, stagionali, stagisti e apprendisti

www.brunnereichhof.ch

Supporto per la vendita diretta

Bio Suisse offre sostegno per la vendita diretta, fra l'altro con materiale da imballaggio a prezzi contenuti nello shop. In avvenire fornirà pure supporto e cofinanziamento per il testo e le foto per una presentazione accattivante dell'azienda online e nei media sociali.

bioactualites.ch > Marché > Vente directe (F e D)

→ Michèle Hürner, vente directe, Bio Suisse
michele.huerner@bio-suisse.ch
 tel. 061 204 66 43

Verifica di etichette per prodotti trasformati in azienda:

→ Simone Hartong, Bio Suisse
simone.hartong@bio-suisse.ch
 tel. 061 204 66 52

Offerte FiBL per la trasformazione in azienda:

→ Ursula Kretschmar, informazioni sulla qualità e la trasformazione degli alimenti, FiBL
ursula.kretschmar@fibl.org
 tel. 062 865 04 27

Eventi e corsi

Hanno luogo regolarmente eventi di Bio Suisse e FiBL sul tema della vendita diretta e della trasformazione in azienda.

www.bioactualites.ch > Actualité > Agenda (F e D)

Biomondo – il nuovo mercato online

biomondo.ch è online da maggio 2021 (vedi pagina 10).

Il nuovo mercato online del mondo dell'agricoltura bio sostituisce la piattaforma borsabio.ch e in un secondo tempo vi sarà pure integrato aziendagemma.ch. Biomondo in avvenire metterà in contatto più stretto i produttori e i consumatori e in un secondo tempo fornirà prodotti bio anche agli esercizi di ristorazione e alle aziende di trasformazione.

www.biomondo.ch

Tre nuove presenze Bio Suisse

Vento di novità presso Bio Suisse: la campagna d'immagine, il sito internet e il mercato online Biomondo.

Un filmato può essere fresco di stampa? Piuttosto fresco di rugiada, come appare il nuovo spot pubblicitario di Bio Suisse (vedi riquadro informativo) andato in onda a metà maggio e che sarà l'elemento centrale della campagna d'immagine per prodotti Gemma nei prossimi anni. Al centro vi è il concetto fondamentale che distingue il marchio Gemma dalla maggior parte dei marchi bio: la globalità aziendale. L'intera azienda deve essere bio, anche tutte le fasi di trasformazione. «L'idea della campagna è di presentare questo sistema globale bio», spiega Sylvia Gysin, responsabile della comunicazione di marketing presso Bio Suisse. Ecco lo slogan che vi si addice: «Bio dal campo alla tavola».

L'idea del filmato è nata in collaborazione con sei produttori, fra i quali Urs Brändli, presidente di Bio Suisse. I contadini hanno rappresentato i diversi rami aziendali, erano provenienti da regioni diverse ed erano coinvolte anche le giovani generazioni. «Per noi è importante che lo spot pubblicitario



La nuova campagna d'immagine dal vivo. Foto: Bio Suisse

sia possibilmente autentico e che rispecchi il lavoro svolto quotidianamente sui campi e nell'azienda. Il «groupe de réflexion» ha avuto un occhio vigile e ha potuto esprimersi anche riguardo alla scelta delle scene.» Una delle contadine è stata presente durante entrambi gli intensi giorni di riprese.

Quest'anno il gallo nel filmato canterà circa 1200 volte «bio!» all'alba. La serie di spot dura fino alla fine di settembre, nella primavera 2022 seguirà la prossima. La campagna è trilingue e viene trasmessa nei canali televisivi pubblici e privati. La campagna è inoltre visibile tramite banner pubblicitari sui principali portali d'informazione e sui media sociali.

Quattro vie d'accesso a Bio Suisse

Anche il sito internet bio-suisse.ch si presenta in una nuova veste. La presenza online è rivolta principalmente al pubblico: consumatrici, consumatori, media e politica. Le aziende Gemma, i trasformatori, i commercianti e i partner internazionali naturalmente troveranno anche in avvenire le informazioni

richieste. L'accesso avviene tramite «Produttori e partner» in alto a sinistra del nuovo sito internet. Il link per ora porta ancora al vecchio sito. Anche questi contenuti saranno aggiornati in un secondo tempo.

«L'obiettivo principale della nuova presenza è di trasmettere le conoscenze relative a tutti gli aspetti del biologico in modo attraente e spassoso con filmati, contributi sul blog, ritratti e tanto altro», spiega Sylvia Gysin. Il pubblico potrà accedere agli approfondimenti e ai molteplici aspetti della Gemma attraverso i quattro portali. «Il portale principale è «Il nostro impegno» che porta al DNA della Gemma», prosegue Sylvia Gysin. I capitoli sono intitolati per esempio Principio della Gemma, Benessere degli animali, Biodiversità, Equità. Attraverso il portale «Il nostro approccio» si giunge al parere di Bio Suisse in merito a temi sociali e politici.

La nuova pagina Bio Suisse è online da quasi un mese. Sarà affinata, completata e ampliata nel corso della seconda fase entro la fine dell'anno. «Vale la pena dare un'occhiata di tanto in tanto», osserva David Herrmann, co-responsabile del progetto e responsabile servizio stampa.

Il gruppo che si occupa del sito cercherà di capire con un test come se la cavano gli utenti: «Siamo interessati sin d'ora al riscontro degli utenti in modo da poter migliorare costantemente il sito.»

Verso Biomondo in quattro passi

La borsa bio è atterrata su biomondo.ch. Sono necessari solo quattro passi per raggiungerla:

- Registrarsi su biomondo.ch
- Creare un profilo personale
- Caricare belle immagini e la descrizione dell'azienda
- Pubblicare subito i primi annunci.

«Trovare tutto il necessario per l'azienda agricola è altrettanto facile come pubblicare un annuncio», si rallegra Andrea Voegtli, responsabile di progetto junior comunicazione di marketing. Il nuovo mercato bio online è continuamente ampliato. Entro fine anno Biomondo includerà anche Aziendagemma.

Stephanie Fuchs



Le tre novità di Bio Suisse

Nuovo spot pubblicitario inclusi «retroscena»:

www.bio-suisse.ch/campagna

Nuovo sito internet:

www.bio-suisse.ch

→ Sylvia Gysin, responsabile comunicazione di marketing

sylvia.gysin@bio-suisse.ch

tel. 061 204 66 26

Biomondo – la nuova borsa bio:

www.biomondo.ch

→ Andrea Voegtli, responsabile progetto comunicazione di marketing

andrea.voegtli@bio-suisse.ch

tel. 061 204 66 50

Grand Prix Bio Suisse 2021 – annunciare ora progetti bio innovativi

Mezz'anno fa Leander Dalbert e Alena Matzke hanno vinto il Grand Prix Bio Suisse 2020 grazie al burger di nocciole (Hazelburger): una polpetta bio prodotta con nocciole indigene, barbabietole, fagioli neri e salvia. La giuria ha elogiato l'innovazione del prodotto trasformato in modo sostenibile e delicato come vera alternativa ad altri burger vegetali.

«Siamo stati molto lodati per il nostro lavoro di pionieri, rischioso dal punto di vista finanziario», dichiara Leander Dalbert. Il premio è stato oggetto di numerosi articoli sui media e ha conferito al progetto maggiore credibilità nei confronti di clienti, contadini e negozi. Anche la domanda è aumentata, osserva Leander Dalbert, che ha investito i 10 000 franchi del premio in due posti a tempo parziale, in barattoli a rendere di elevata qualità e in apparecchi per la trasformazione. «A dire la verità avevo promesso a mia moglie una sauna costruita in proprio», dice sorridendo. Purtroppo dovrà attendere. Il burger di nocciole reca ora la Gemma. «È nel contempo un distintivo di qualità e una sfida», osserva Leander Dalbert. Ora vorrebbe moltiplicare la catena di creazione di valore so-

stenibile sviluppata per il burger di nocciole e trasferirla anche in altre regioni. Il Grand Prix Bio Suisse fondato nel 2006 si sta avviando verso la prossima tornata. Da subito produttori, trasformatori, commercianti, ricercatori e altre persone intraprendenti possono annunciarsi per l'edizione 2021. Si cercano progetti innovativi e sostenibili o idee imprenditoriali del settore bio svizzero. Il premio viene attribuito fra l'altro per prestazioni eccellenti nel campo della selezione, delle



I vincitori del Grand Prix Bio Suisse 2020: Leander Dalbert e Alena Matzke.

tecniche di coltivazione, della ricerca di base, dello sviluppo di prodotti e di nuovi procedimenti per la trasformazione, ma anche per la creazione di valore e la commercializzazione a livello regionale, per l'ulteriore sviluppo di una regione turistica o per la promozione dell'agricoltura biologica in generale. I progetti inoltrati saranno valutati da una giuria indipendente. Al centro dell'attenzione vi sono: forza d'innovazione, importanza per la produzione bio, utilità regionale, ecologica e sociale, opportunità per il futuro nonché potenziale PR. Il premio di incoraggiamento è dotato di 10 000 franchi. Bio Suisse pubblicherà il progetto vincitore sui media svizzeri. Il termine per l'inoltro è il 31 agosto 2021. L'invio è possibile per posta o tramite e-mail. La premiazione avrà luogo il 17 novembre 2021 nell'ambito dell'assemblea dei delegati di Bio Suisse. Ulteriori informazioni e il modulo d'annuncio sono disponibili online. *schu*

www.bio-suisse.ch > Vivre Bio Suisse > Événements > Grand Prix (F e D)
→ Lukas Inderfurth, Bio Suisse
lukas.inderfurth@bio-suisse.ch
tel. 061 204 66 25

Nuovi membri della CMP e della CMT

Kathrin Niemetz e Thomas Buchli sono i due volti nuovi della commissione del marchio produzione (CMP). Kathrin Niemetz gestisce un'azienda con allevamento di vacche madri e di vacche di razza Grigia di 23 ettari a Mümliswil SO. La 41^{enne} contadina Gemma lavora inoltre come ispettrice presso Bio Inspecta. Thomas Buchli a sua volta gestisce con la famiglia una fattoria bio di 24 ettari nella regione di montagna IV a Tenna GR. Il 39^{enne} alleva vacche madri delle razze Luig e

Highland Cattle e pecore dagli specchi. A ciò si aggiunge un agriturismo comprendente una casa e un appartamento di vacanza. Dalla CMP si sono dimessi Ernst Graf e Benjamin Blaser. Anche la commissione del marchio trasformazione e commercio (CMT) registra due nuove entrate. Sabine Hegglin vive e lavora a Erlinsbach AG nell'azienda Egghof di 40 ettari nella quale assieme al marito alleva maiali di Schwäbisch-Hall e galline, coltiva zucche e si occupa della vendita diretta. La 35^{enne} è

diplomata in biotecnologia alimentare e dispone di esperienza nel settore alimentare. Christoph Gehrig infine è contadino bio e commerciante in prodotti agricoli diplomato. Il 34^{enne} gestisce con la moglie l'azienda Hubihof a Bellikon AG. I settori principali dell'azienda di 28 ettari sono l'allevamento di vacche madri Angus, la campicoltura e la vendita diretta di prodotti propri trasformati in azienda. Hanno lasciato la commissione del marchio trasformazione Erwin Ackermann e Peter Braun. *schu*



Kathrin Niemetz (CMP)



Thomas Buchli (CMP)



Sabine Hegglin (CMT)



Christoph Gehrig (CMT)

Nuovi volti nella consulenza FiBL

Thierry Suard fa ora parte del gruppo consulenza in frutticoltura del FiBL come interlocutore in materia di frutta a granella, a nocciolo e noci. Gli scorsi cinque anni l'agronomo, che ha studiato al politecnico di Zurigo, si è occupato del settore controllo del dipartimento agricoltura di Bio Inspecta. In precedenza ha lavorato presso l'Associazione svizzera frutta nei settori formazione, distillazione e SwissGAP / Suisse Garantie. *tre*

→ thierry.suard@fibl.org
tel. 062 865 63 78



Regine Kern Fässler è responsabile assieme a Kathrin Huber della consulenza FiBL in materia di piante ornamentali e erbe in vaso nonché di progetti nel campo della formazione. Ha studiato orticoltura presso l'università di scienze applicate di Wädenswil ed è formatrice con attestato professionale federale. Da ultimo Regine Kern Fässler ha lavorato come docente e specialista in giardinaggio presso il centro agricolo Liebegg. *tre*

→ regine.kern@fibl.org
tel. 062 865 17 12



Fonti d'acquisto galline a duplice attitudine

Il FiBL sta allestendo un elenco per allevatori di pollame interessati, nel quale figurano i venditori di uova da cova, pulcini, pollastrelle di razze a duplice attitudine e galline di razza (selezionatori biologici e convenzionali). Vorremmo pertanto invitare gli allevatori che desiderano essere inseriti nell'elenco ad annunciarsi all'indirizzo e-mail indicato sotto. A questo scopo è necessario indicare i dati di contatto completi (nome, indirizzo, numero telefonico e eventualmente il marchio bio e il sito internet) nonché il nome della razza che si intende offrire. L'elenco sarà pubblicato online su bioattualita.ch e fibl.org.

Nele Quander-Stoll, FiBL

→ nele.quander@fibl.org
tel. 076 720 49 67

Promemoria relativi a pirodiserbo, vasetti riciclabili e qualità del suolo

Nello shop del FiBL sono disponibili tre promemoria nuovi o aggiornati da scaricare gratuitamente. Recentemente è stato aggiornato il promemoria del FiBL sul pirodiserbo che è ora disponibile in francese e tedesco. Nel promemoria «Le brûlage – Une méthode de désherbage thermique sans herbicides» sono spiegati il principio di funzionamento, l'effetto e i diversi ambiti d'impiego del pirodiserbo.

Un nuovo promemoria sui vasetti riciclabili è pure ottenibile in france-

se e tedesco e mostra come ridurre la plastica nella produzione di piante in vaso. Informa inoltre sugli sviluppi nel riciclaggio della plastica e fornisce un elenco di fornitori e produttori di vasetti riciclati.

Il promemoria «Zersetzungstest mit Teebeuteln» è disponibile in tedesco e inglese e indica come è possibile verificare con un semplice metodo utilizzando tè rooibos e tè verde con quale rapidità il suolo trasforma la biomassa vegetale e forma humus. *tre*

Piante problematiche sugli alpeggi

Nel quadro del progetto collettivo DigiPlanAlp di Agridea, Agroscope, Büro Alpe e FiBL è stato creato il sito internet patura-alpina.ch relativo a piante problematiche negli alpeggi. Il sito è stato completato con informazioni sulla gestione di arbusti nani e la cura dei pascoli sui quali crescono rose alpine, mirtilli e ginepri. Quest'anno si aggiungeranno altri temi come la gestione di ontani e cardi. *Daniel Mettler, Agridea*

→ www.patura-alpina.ch (F e D)



- shop.fibl.org
→ Pirodiserbo:
no. ord. 1206 (F),
1155 (D)
→ Vasetti:
no. ord. 1213 (F),
1195 (D)
→ Test decomposizione:
no. ord. 1215 (D),
1098 (E)

«Bio per me è il fondamento»

Robert Obrist ha lavorato presso il FiBL per oltre 20 anni. A fine luglio lascia l'istituto – un'intervista di commiato.

Ha studiato agronomia al Politecnico federale di Zurigo, ha lavorato come consulente cantonale e presso scuole agricole e accanto a queste attività ha convertito al biologico il vigneto del castello di Wildegg. Robert Obrist ha iniziato la sua attività presso il FiBL nel 2000 e nel 2008 ha assunto la direzione del dipartimento consulenza, formazione e comunicazione. È stato responsabile per 14 anni della direzione formazione di Bio Suisse e in questa funzione ha fra l'altro contribuito allo sviluppo del piano di studio per l'apprendistato in agricoltura con specializzazione agricoltura biologica.

Qual è stato l'evento più bello negli anni passati al FiBL?

Il fatto che l'Ufficio federale dell'agricoltura nel 2019 abbia concesso più fondi al FiBL. Si è trattato di un salto di qualità per lo sviluppo dell'istituto e dimostra il suo riconoscimento definitivo nel Sistema svizzero dell'innovazione e della conoscenza in agricoltura Liwis.

Quale progetto del FiBL ha avuto particolarmente a cuore?

Dal 2012 al 2014 nell'ambito del progetto internazionale STOAS abbiamo studiato come una verifica della sostenibilità – complementare al controllo bio – possa fornire supporto ai contadini per l'evoluzione individuale e motivata dell'agricoltura bio in azienda. Rispetto all'ulteriore sviluppo attraverso le direttive mi sembra un approccio migliore. Purtroppo finora non ha trovato applicazione nella pratica.

Negli scorsi 20 anni come si è evoluto il settore della formazione in agricoltura biologica?

Una pietra miliare è stato l'insediamento della scuola agricola bio Schwand, al quale ho potuto apportare un importante contributo in qualità di responsabile della direzione formazione di Bio Suisse. A tutt'oggi le sfide e le discussioni sono simili. Nella formazione agricola di base l'agricoltura biologica continua a essere vista come una forma particolare di agricoltura. Per me è proprio l'inverso, l'agricoltura bio è il fondamento e dovrebbe essere ancorata come tale nel piano di studio.

Come è cambiata la consulenza bio?

La consulenza relativa alla conversione è stata assunta dai servizi di consulenza cantonali con il risultato che anche presso i Cantoni vi sono consulenti molto motivati a promuovere il biologico e ne sono molto rallegrati. La consulenza FiBL è incentrata sullo sviluppo delle conoscenze con i professionisti. Con la ricerca in azienda, vale a dire con gli esperimenti pratici facciamo quanto da alcuni anni nei progetti di ricerca UE assume sempre maggiore importanza.

Come sarà secondo lei l'agricoltura bio tra 10 anni?

Quando uscirà questa edizione di bioattualità sapremo i risultati delle votazioni sulle iniziative agricole, dalle quali dipende molto. L'agricoltura biologica in ogni caso continuerà



a crescere. È però importante che cresca assieme ai mercati, finora in Svizzera ci siamo riusciti abbastanza bene. Una delle sfide sta nella convenzionalizzazione dell'agricoltura biologica, a questo proposito la consulenza e la formazione possono contribuire parecchio – e il commercio non deve avere troppo potere. Esiste un grande potenziale nella ristorazione collettiva, le ditte e il settore pubblico potrebbero puntare maggiormente sul biologico. I Cantoni inoltre potrebbero sostenere la produzione, la trasformazione e il consumo di alimenti bio con piani d'azione bio.

Che cosa ne pensa dell'iniziativa sull'acqua potabile?

Mi spiace che non si sia riusciti a elaborare un controprogetto valido. L'astensione per me non è un'opzione e pertanto sono favorevole all'iniziativa, anche se ho qualche perplessità per quanto riguarda il testo. Mi auguro che il Consiglio nazionale e il Consiglio degli Stati in caso di approvazione mettano in pratica l'idea che sta dietro in modo corretto.

Di che cosa si occuperà dalla prossima estate?

Il lavoro politico avrà un ruolo importante, dal 2014 sono deputato in Gran Consiglio per i Verdi nel Canton Argovia. Inoltre ho un piccolo vigneto bio – e sono aperto alle novità.

Intervista: Theresa Reholz

①

La direzione ringrazia

Il FiBL ringrazia Robert Obrist per il suo grande impegno pluriennale per l'istituto e il movimento bio! Ha contribuito in modo determinante all'affermazione e alla diffusione dell'agricoltura biologica in Svizzera.

La successione nella direzione del dipartimento consulenza, formazione e comunicazione è tuttora aperta. Certo è che la consulenza e la formazione saranno essenziali anche in avvenire presso il FiBL. Sono infatti la base dell'identità del FiBL e negli anni a venire saranno sottoposti a ulteriore sviluppo e rafforzamento strategico. *Knut Schmidtke, FiBL*



Gabriele Bianchi, da marzo è il nuovo presidente di Bio Ticino. Foto: mad

I primi mesi da presidente

È iniziato a marzo il mandato di Gabriele Bianchi alla presidenza di Bio Ticino, ecco un suo riscontro dopo i primi mesi.

Il nuovo presidente di Bio Ticino si chiama Gabriele Bianchi e dallo scorso marzo ha ripreso il testimone da Milada Quarella Forni che, come ci ha raccontato il diretto interessato, «gli ha garantito un passaggio di consegna ideale e piacevole, dandogli il necessario supporto e le giuste indicazioni per la transizione».

I primi mesi di lavoro sono stati molti intensi ma pure promettenti: «Sì, devo dire che l'ambiente che si è creato nel nuovo comitato è molto gradevole, amichevole e propositivo – racconta Gabriele – ognuno dei nove membri ha trovato un suo ruolo in base alle sue capacità e alle sue conoscenze specifiche. In questo modo riusciamo a coprire quasi tutti i settori di competenza in modo valido».

Oltre al nuovo presidente, che era già membro di comitato dal 2018, ci sono infatti stati altri innesti e mutamenti che hanno contribuito a portare una ventata di novità all'interno di Bio Ticino, dove ora l'età media del gruppo è di circa 35 anni. «Siamo un comitato giovane con tanta energia e volontà: partecipare alle riunioni è sempre un piacere e un'occasione per uno scambio di idee tra amici, con i quali cercheremo di dare ulteriore vigore al movimento bio nel Ticino e Moesano», sottolinea Gabriele, che gestisce con il fratello Martino un'azienda agricola Bio Gemma ad Arogno, dove produce soprattutto miele, vini e altri derivati.

Il programma allestito dal nuovo comitato per il quadriennio 2021-2024 si basa su quattro pilastri con lo scopo sia d'assecondare le richieste e le esigenze dei produttori affiliati, sia d'interagire con i consumatori e sensibilizzare maggiormente al biologico la popolazione.

I quattro pilastri del programma di Bio Ticino

L'attività di Bio Ticino si occuperà come detto di rispondere innanzitutto alle necessità dei circa 200 produttori affiliati, a cui si chiede sempre un dialogo per capire le esigenze e i problemi in modo da poter fornire il giusto sostegno. Bio Ticino vuole inoltre rappresentarli al meglio, un aspetto possibile solo

con la partecipazione. «Vogliamo supportare e dove necessario anche formare al meglio i nostri agricoltori o apicoltori, per esempio fornendo correttamente informazioni in base ai loro bisogni», aggiunge Gabriele. Un bell'esempio di quest'intento sono gli incontri ProBio presentati sullo scorso numero di Bioattualità, i quali permettono lo scambio di conoscenze fra agricoltori con interessi comuni.

Il secondo pilastro riguarda i soci sostenitori (circa 250) e i consumatori, che Bio Ticino vuole sensibilizzare tramite giornate a tema, progetti nelle scuole o anche i canali social, che in questo ultimo anno hanno giocato un ruolo importante. Metodi di comunicazione che, come ci dice Gabriele Bianchi, «non possono e non devono sostituire completamente gli incontri «dal vivo», dove è possibile interagire, farsi conoscere e promuovere il biologico in modo completo». In questo capitolo rientra anche il progetto «Scuola con B(t)IO»: «È un bel progetto che Bio Ticino vuole offrire agli allievi e ai docenti delle scuole dell'infanzia ed elementari. Si tratta di lezioni-incontri di sensibilizzazione e informazione sull'agricoltura biologica che verranno organizzati in collaborazione con la SUPSI (Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana)». Continuerà invece Assaggio Bio, progetto già esistente e dedicato alle scuole medie.

Il terzo ambito del programma di Bio Ticino prevede ulteriori e più intense sinergie con gli enti e le autorità. «Pensiamo soprattutto al Cantone, all'Unione dei contadini ticinesi (UCT), a Bio Suisse e al Centro di Competenze Agroalimentari Ticino (CGAT), con i quali vogliamo trovare interessanti collaborazioni, considerando che oggi il biologico ha ormai assunto un'importanza notevole; basti pensare che il 20 per cento della superficie agricola in Ticino viene oggi gestita biologicamente. Credo che l'agricoltura bio crescerà ancora e auspico pertanto che possa ricevere ancora più supporto e considerazione».

L'ultimo punto del piano di lavoro di Bio Ticino mira a coinvolgere ulteriormente i trasformatori di prodotti biologici e a individuare nuovi canali di smercio, come per esempio nella ristorazione. «Anche con la ConProBio si vorranno intensificare i già ottimi rapporti e il produttore dovrebbe anche cercare di produrre ciò che i consumatori o i trasformatori hanno bisogno, sapendosi se necessario adattare alla mutevole domanda», precisa Gabriele.

Il comitato lavorerà assiduamente e in modo unito per raggiungere i suoi intenti, ognuno assumendosi le proprie responsabilità e i propri compiti, sempre supportati dal segretario gestito da Valentina Acerbis-Steiner.

Data l'incerta situazione sanitaria, non sono ancora stati fissati appuntamenti in presenza nel calendario di Bio Ticino, ma alcune iniziative sono già state proposte e ideate anche in questi primi mesi del 2021, che avrà a settembre una settimana dedicata ai 40 anni di Bio Suisse, dove verranno proposte diverse attività sul territorio. *Elia Stanpanoni, Bio Ticino*



Informazioni Bio Ticino

Associazione Bio Ticino, % Valentina Acerbis-Steiner

Via Cantonale 39b, 6930 Bedano

→ info@bioticino.ch

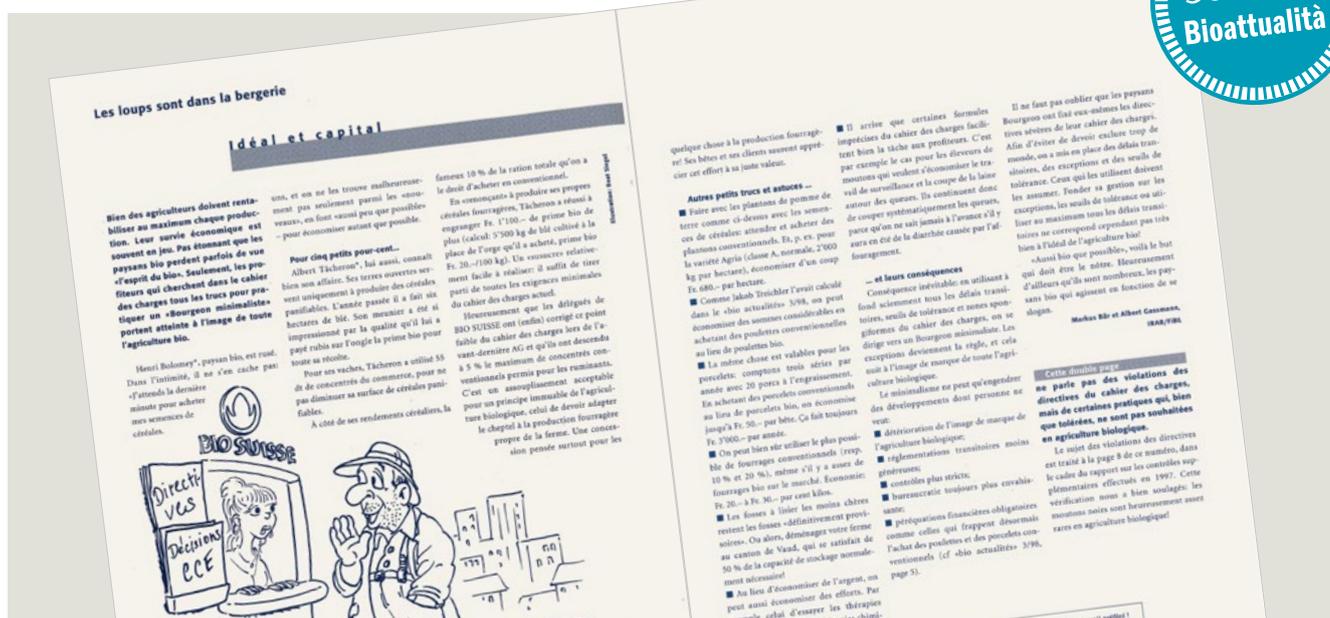
tel. 079 263 27 89

www.facebook.com/BioTicino

www.bioticino.ch

Con elenco dei prodotti biologici ticinesi disponibili presso le aziende.

Bioattualità dall'archivio: agire da furbi



Prezzo bio conseguito con furbizia anziché diligenza: Bioaktuell nel 1998 dà «consigli» su come sfruttare le scappatoie nelle direttive.

Se l'eccezione diventa la regola l'immagine della Gemma ne risente. Quasi 25 anni fa Bioattualità ha preso di mira i «furbacchioni bio».

Perché scegliere se si può avere «il panino e il soldino IP»? Bioaktuell nella primavera 1998 svela come si possono spingere al limite le direttive bio. Anche se a prima vista potrebbe apparire come un manuale per barare, si tratta invece di una frecciata indirizzata a tutti coloro che gestiscono l'azienda in modo biologico per ottenere vantaggi finanziari ma che per quanto riguarda le direttive realizzano solo il minimo necessario per rispettare i requisiti Gemma. Si tratta di contadini che in occasione del controllo cercano

di aggirare i problemi con trucchetti e stratagemmi. Bioaktuell fornisce direttamente le istruzioni per sfruttare appieno i margini delle direttive in vigore allora: per esempio rimandare l'ordinazione di semente fino a quando non è più ottenibile semente bio. Il contadino è quindi costretto a ricorrere a semente convenzionale. Oppure: coltivare cereali panificabili redditizi anziché utilizzare le superfici campicole per la foraggicoltura? Nessun problema, l'acquisto di foraggio – nel quadro della parte tollerabile evidentemente – lo rende possibile.

Coloro che oltre ai soldi preferiscono risparmiare anche energie non fanno ricorso ai rimedi naturali bensì puntano esclusivamente sulla valigetta dei medicinali del veterinario. Pur ironizzando, Bioaktuell si preoccupa delle

conseguenze della furbizia contadina di questi pochi «biominimalisti». I timori: inasprimento delle norme transitorie, controlli più severi, eccessiva burocrazia per i contadini e addirittura rischio di danni all'immagine. Le norme transitorie, le eccezioni e le soglie di tolleranza infatti sono state introdotte per evitare casi di rigore. Un certo spazio di manovra è venuto a crearsi nelle direttive a causa della diversità paesaggistica in Svizzera e non va pertanto sfruttato. Il monito punta in modo mirato a conservare il fondamento e il vero spirito dell'agricoltura biologica: in fondo sono i contadini stessi che si sono imposti severe direttive. *lua*

Il testo originale dell'archivio è disponibile sul sito:

www.bioactualites.ch/30-ans (F e D)

Impressum

30° anno, 2021

Bioattualità (I), Bioactualités (F),
Bioaktuell (D)

La rivista esce dieci volte all'anno
nelle tre lingue.

Prezzo abbonamento ann.: fr. 53.-
Prezzo abbonamento estero: fr. 67.-
www.bioattualita.ch > Rivista

Tiratura

Tedesco: 7081 esemplari
Francese: 1220 esemplari
Italiano: 305 esemplari
Copie stampate: 9433 esemplari
Copie inviate: 8605 esemplari
(autentica notarile, 2020)

Stampa

AVD Goldach AG, www.avd.ch

Editore

Bio Suisse, Peter Merian-Strasse 34,
4052 Basilea, www.bio-suisse.ch
e
FiBL, Istituto di ricerca dell'agri-
cultura biologica, Ackerstrasse 113,
casella postale 219, 5070 Frick
www.fibl.org

Progetto grafico

Büro Häberli, www.buerohaerberli.ch

Carta

BalancePure (80 g/m²),
Blauer Engel, EU Ecolabel,
100 % fibre riciclate FSC

Traduzioni

Regula van den Berge
(salvo testi di Elia Stampanoni)

Redazione

Stephanie Fuchs (sf),
caporedattrice, Bio Suisse
Beat Grossrieder (bg), FiBL
Aline Lüscher (lua), FiBL
Claire Muller (cm), Bio Suisse
Theresa Rebholz (tre), FiBL
René Schulte (schu), Bio Suisse
redazione@bioattualita.ch
tel. +41 (0)61 204 66 63

Impaginazione

Simone Bissig, FiBL

Redazione online

Ania Biasio (abi), FiBL
Flore Lebleu (fl), FiBL
Nathaniel Schmid (nsc), FiBL
redazioneweb@bioattualita.ch

Annunci

Erika Bayer
FiBL, casella postale 219
5070 Frick
pubblicita@bioattualita.ch
tel. +41 (0)62 865 72 00

Edizione

Petra Schwinghammer
Bio Suisse
Peter Merian-Strasse 34
4052 Basilea
editrice@bioattualita.ch
tel. +41 (0)62 204 66 66

www.bioattualita.ch

Scaricare la rivista (PDF):
www.bioattualita.ch > Rivista
Utente: bioattualita-5
Password: ba5-2021

BIO

Attualità

- Desidero abbonare Bioattualità per un anno
10 edizioni al prezzo di fr. 53.- / estero fr. 67.-
- Desidero una copia gratuita di Bioattualità
- Desidero ricevere la newsletter gratuita di Bioattualità
- Sono in formazione e desidero abbonare Bioattualità alla tariffa
ridotta di fr. 43.- per un anno (solo in Svizzera, max. 3 anni).
Si prega di allegare la prova.

Nome / Cognome

Indirizzo

CPA / località / Paese

e-mail

Data

Firma

Ritagliare il tagliando e inviarlo a:
Bio Suisse, Edizione Bioattualità,
Peter Merian-Strasse 34, 4052 Basilea
Tel. 062 204 66 66
editrice@bioattualita.ch
www.bioaktuell.ch



Mühle Rytz AG
Agrarhandel und Bioprodukte

Il vostro partner bio

**35 anni di esperienza
nel settore Bio**

La nostra offerta completa:

- Alimenti per animali
- Vasta gamma di sali minerali
- Sementi
- Concimi organici
- Centro collettore per cereali

Vi consigliamo molto volentieri

Mühle Rytz AG, 3206 Biberen Tel. 031 754 50 00
www.muehlerytz.ch, mail@muehlerytz.ch