

25 Jahre Stabilität im Getreide- und Ölsaatenmarkt

Vor einem Vierteljahrhundert hat die fenaco-LANDI Gruppe das Vermarktungssystem Maxi ins Leben gerufen, um die Stabilität im liberalisierten Schweizer Getreidemarkt zu sichern. Heute bietet es Landwirtinnen und Landwirten eine verlässliche Vermarktungsplattform. Das Erfolgsmodell im Getreide- und Ölsaatenmarkt zeigt, wie entscheidend das Zusammenspiel aller Akteure für die Wertschöpfung ist.

Text: Stefan Gantenbein



Heute finanziert die fenaco jährlich über 100 Millionen Franken für den Teil der Getreideernte vor, der noch nicht verkauft ist.

Das Vermarktungssystem Maxi ist ein Beispiel dafür, wie ein ehemals staatlich regulierter Agrarmarkt erfolgreich in eine liberale Marktordnung überführt werden kann. Bis 2001 lenkte der Bund den Getreide- und Ölsaatenmarkt mit festen Preisen und Abnahmeverpflichtungen. Er kaufte mahlfähiges Inlandgetreide zu festgelegten Preisen auf und verkaufte dieses zu einem bestimmten Preis an die Getreidemöhlen weiter. Auch bei Ölsaaten gab es staatliche Eingriffe, während der Markt für Futtergetreide weitgehend frei war. Mit der Marktliberalisierung 1998 begann ein fundamentaler Wandel. Ab 2000 zog sich der Staat schrittweise zurück – 2000 wurde der Ölsaatenmarkt liberalisiert, ein Jahr

später folgte der Brotgetreidemarkt. Mit der schrittweisen Marktöffnung ab 1998 mussten sich Produzentinnen und Produzenten plötzlich in einem freien Markt behaupten: Preisschwankungen und Vermarktungsdruck nahmen zu, während temporär Angebotsüberschüsse bestanden. Zugleich standen zahlreiche Produzentenbetriebe nur wenigen Abnehmern gegenüber. Die fenaco-LANDI Gruppe erkannte früh, dass zugunsten ihrer Mitglieder eine Angebotsbündelung notwendig sein würde, damit die Produzentinnen und Produzenten nachhaltig erfolgreich sein können. Einer

der Väter des heutigen Systems Maxi ist Fortunat Schmid, Geschäftsleitungsmitglied von fenaco Getreide, Ölsaaten, Futtermittel (fenaco GOF): «Das Schlimmste für den Preis ist, wenn man aus Platzgründen verkaufen muss. Wir mussten verhindern, dass während der Erntephase eine zu grosse Menge an Getreide und Ölsaaten zu gedrückten Preisen auf den Markt kam», blickt der findige Ostschweizer zurück.

Ein System mit finanzieller Rücken- deckung

Das System Maxi entstand als Lösung für diese Herausforderungen im Markt. Aufgrund der Erfahrungen aus der liberalen Futtergetreidevermarktung entwickelte die fenaco Grundsätze und stellte sie den LANDI vor. «Unsere Aufgabe war es, möglichst viele LANDI und Sammelstellen für ein gemeinsames Vermarktungssystem zu gewinnen. Nur so konnte fenaco GOF auf der Absatzseite ein gebündeltes Angebot schaffen und die Preise für die Produzentenbetriebe sichern», beschreibt Fortunat Schmid die Herausforderung in der Pionierphase.

Die Eckpfeiler der Vereinbarung waren transparente Abrechnungen, eine fixe Entschädigung für die fenaco, eine optimierte Lager- und Transportlogistik sowie Akontozahlungen an die Produzentinnen und Produzenten. «Eine weitgehende Vorfinanzierung kurz nach der Ernte ohne die solide Finanzkraft der fenaco wäre für die meisten LANDI und Sammelstellen kaum möglich gewesen», so Fortunat Schmid.

Heute finanziert die fenaco jährlich über 100 Millionen Franken für den Teil der Getreideernte vor, der noch nicht verkauft ist. Dafür muss fenaco GOF den Marktpreis



Die Getreidesammelstelle Cossonay-Penthalaz (VD) verfügt über eine jährliche Sammelmenge von rund 16 500 t und eine Lagerkapazität von 45 000 m³. Sie ist eine von rund 100 Sammelstellen, die im System Maxi der fenaco-LANDI Gruppe integriert sind.

Bild: Steve Corminbœuf

für Getreide und Ölsaaten möglichst genau vorhersagen. Damit Produzentenbetriebe möglichst früh einen zuverlässigen Marktpreis erhalten, darf die Abweichung gemäss Fortunat Schmid höchstens fünf Prozent betragen: «Würde der Preis zu hoch angesetzt, wären aufwendige Rückforderungen nötig, falls das Getreide später zu einem niedrigeren Preis verkauft wird.»

Drei Säulen für eine stabile Vermarktung

Mit seiner schweizweiten Umsetzung über die LANDI bietet das System eine zuverlässige Vermarktungsplattform für die Druschfrüchte der Schweizer Landwirtinnen und Landwirte.

Die Stabilität des Systems Maxi beruht auf drei Säulen. Die erste Säule ist die verankerte Rollenteilung: Die LANDI ist für die Beziehung zu den Getreideproduzenten und -produzentinnen zuständig, die fenaco für die Vermarktung und Logistik. Bindeglied ist der Maxi-Beirat mit zwölf Vertreterinnen und Vertretern aus verschiedenen Regionen, die vor allem aus den LANDI stammen und eng mit fenaco GOF zusammenarbeiten. Auf diese Weise flies-

sen die Anliegen der Produzentinnen und Produzenten in die strategischen Entscheide ein.

Eine weitere tragende Säule ist die Marktnähe und Branchenvernetzung. Ein Beispiel dafür ist die Lancierung der neuen Kultur HOLL-Raps durch die fenaco: Bereits vor der Einführung sicherte fenaco die Abnahme durch Partnerschaften mit Verarbeitern und garantierte den Absatz. So erhielten Landwirtinnen und Landwirte zusätzliche Absatzmöglichkeiten bei stabilen Preisen.

Die dritte Säule ist die integrale Wertschöpfung, die für den Erfolg des Systems Maxi entscheidend ist. Eine zentrale Rolle spielt dabei laut Fortunat Schmid die enge Verbindung zwischen der Getreideproduktion, der Futtermittelherstellung und der Veredelung von Nebenprodukten wie Kleie und Rapskuchen: «Dieses Zusammenspiel macht deutlich, dass Märkte nicht isoliert betrachtet werden können, sondern als vernetzte Systeme funktionieren.»

Flexibel und offen in die Zukunft

In den letzten 25 Jahren entwickelte sich das System Maxi laufend weiter. Es wurde mehrfach an neue Rahmenbedingungen angepasst. Je grösser das gebündelte Angebot, desto mehr profitieren die Landwirtinnen und Landwirte von stabilen Preisen und effizienter Vermarktung. Die Verträge können jährlich erneuert oder aufgelöst werden, wodurch den Beteiligten eine hohe Flexibilität geboten wird.

Neue Herausforderungen und Entwicklungen werden sich auch in Zukunft auf das System Maxi auswirken und Anpassungen nötig machen. Fortunat Schmid nennt den Klimawandel, veränderte Konsumgewohnheiten und den internationalen Wettbewerbsdruck via importierte Halbfertigprodukte als zentrale Einflussfaktoren. Fest steht: Ohne Bündelung, Transparenz und marktnahe Lösungen wäre die Schweizer Getreidevermarktung heute deutlich volatiler. Dass der Getreide- und Ölsaatenmarkt heute stabil ist, ist zu einem grossen Teil dem System Maxi zu verdanken. ■

Auf ein Wort

Verlässlichkeit zählt

Die Liberalisierung des Getreidemarktes vor über 25 Jahren brachte für die Schweizer Landwirtschaft grosse Unsicherheiten. Ohne staatliche Abnahmegarantien standen die Produzentinnen und Produzenten vor der Herausforderung, ihre Ernte zu fairen Preisen zu vermarkten. Dass dies über 25 Jahre hinweg gelungen ist, ist nicht zuletzt der starken Rolle der fenaco-LANDI Gruppe zu verdanken.

Das System Maxi basiert auf genossenschaftlicher Solidarität.

Mit dem System Maxi brachten die fenaco und die LANDI Stabilität und Sicherheit in einen volatilen Markt. Das System basiert auf genossenschaftlicher Solidarität und ist deshalb erfolgreich. Die gebündelte Vermarktung, transparente Abrechnungen und die finanzielle Rückendeckung ermöglichen es, dass Landwirtinnen und Landwirte auch in schwierigen Marktphasen verlässlich planen können. Jahr für Jahr finanziert die fenaco die Ernte vor, sichert faire Preise und trägt damit entscheidend zur Wertschöpfung in der Branche bei.

Dieses Engagement bleibt essenziell. Der Klimawandel, strengere Auflagen, neue Konsumtrends und der internationale Wettbewerb fordern die Landwirtschaft heraus. Das System Maxi ist auch nach 25 Jahren aktueller denn je und zeigt, dass nachhaltige Lösungen möglich sind – wenn genossenschaftliche Werte und wirtschaftliche Weitsicht Hand in Hand gehen.



Heinz Mollet

Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Division Agrar

Die Stabilität des Getreide- und Ölsaatenmarkts ist wesentlich dem System Maxi zu verdanken.