

Die Tagungsteilnehmer besuchten auch die Versuchsflächen der Bingenheimer Saatgut AG auf dem Pappelhof. Hier wird eine Sommerrettich-Zuchtlinie geerntet und verkostet.

IDEEN FÜR DIE ÖKO-ZÜCHTUNG

→ Der Handel engagiert sich

AUTOR:
Michael Fleck, Geschäftsführer von Kultursaat e.V.

DARUM GEHT'S:
Wo immer weniger Konzerne den Saatgutmarkt beherrschen, wird die ökologische Züchtung zur Überlebensfrage der Bio-Branche. Eine Tagung stellte innovative Fördermodelle vor.

Der Saatgutmarkt wird enger, die Konzentration nimmt beängstigende Ausmaße an. Die wenigen global agierenden Konzerne stehen in harter Konkurrenz und versuchen, ihre mit hohen Investitionen entwickelten Produkte patentrechtlich zu schützen. Dies schränkt Anbauer wie Züchter erheblich ein, denn Patentinhaber können Lizenzgebühren verlangen oder den Zugang zu patentierten Pflanzen blockieren.

In einer Situation, in der auch der Ökolandbau zunehmend von den Agrargiganten abhängig wird, bietet die ökologische Pflanzenzüchtung Alternativen. Nicht exklusives Wirtschaftsgut sollen die Sorten sein, sondern ein weiter zu entwickelndes Kulturgut. Daher verzichtet der Verein Kultursaat bewusst auf Ausschließlichkeitsrechte wie Sortenschutz und Patente. Die Kosten der Züchtungsarbeit werden bisher zum Großteil von Stiftungen und Privatspendern getragen, nur ein geringer Anteil finanziert sich aus der Wert-

schöpfungsgemeinschaft. Um die ökologische Pflanzenzüchtung zukunftsfähig zu machen und der hohen Nachfrage nach Öko-Sorten gerecht zu werden, sind innovative Fördermodelle und die verstärkte Zusammenarbeit motivierter Akteure gefragt.

Züchter und Händler im Dialog

Wie der Naturkostgroßhandel dazu beitragen kann, Öko-Sorten in die Breite zu bringen, war Thema eines internationalen Dialogforums im Rahmen der Züchtungs- und Sortentage Anfang August in Bingenheim. Großhändler aus Italien, den Niederlanden, Luxemburg und Deutschland stellten inspirierende Projekte vor und machten deutlich, wie die Verantwortung für die Öko-Pflanzenzüchtung gemeinsam getragen werden kann.

Zum Beispiel Dr. Fabio Brescacin, Geschäftsführer von Ecor: Der italienische Großhändler engagiert sich in bemerkenswerter Weise für die Vielfalt von Öko-Sorten. Dafür steht er in enger Verbindung mit der Schweizer Saatgutinitiative Sativa und fördert deren Züchtungsprojekte, indem er Geld und Flächen bereitstellt. Erfolge zeigen sich bereits bei der Züchtung von Kohlrabi: Unter anderem werden auf Di Vaira, einem biologisch-dynamischen Partnerbetrieb und Lieferanten des Großhändlers, regelmäßig Zuchtlinien angebaut und auf ihre Praxistauglichkeit geprüft. Gleichzeitig können die Sativa-Züchter auf den weitläufigen Anbauflächen Pflanzen selektieren. Die Sativa-Di-Vaira-Kooperation wirkt bis in den deut-

schen Naturkosthandel. Denn zwei daraus entstandene, kurz vor der Zulassung stehende Kohlrabi-Zuchtlinien sollen im Winterhalbjahr nach Deutschland importiert werden und unsere Gemüseregale füllen.

Nicht nur in der Züchtung direkt, sondern auch in der Kundenkommunikation kann der Handel tätig werden. Merle Koomans van den Dries, Geschäftsführerin des niederländischen Großhändlers Odin, stellte dies vor. Mithilfe von Kundenumfragen, Infomaterial und Rezeptvorschlägen hat der Großhändler es immer wieder geschafft, Verbraucher zum Kauf von ökologisch gezüchteten Sorten zu bewegen. Aktuell beschäftigt sich Odin mit der Frage der Wortwahl und sucht nach einer Alternative zum abstrakten Begriff „samenfest“. Erste Überlegungen gehen dahin, die Aspekte „Unabhängigkeit“ oder „Freiheit“ in die Kommunikation der Öko-Züchtungen aufzunehmen.

Salatmischung gegen Mehltau

Aender Schanck, Geschäftsführer von Oikopolis/Naturata in Luxemburg, berichtete über die langjährige Fair-Breeding-Partnerschaft zwischen den beiden Vereinen Naturata International - Gemeinsam Handeln und Kultursaat. Seit mehr als zehn Jahren geben die beteiligten Naturata-Ladner einen Teil ihres Obst- und Gemüseumsatzes an Kultursaat, um die biologisch-dynamische Blumenkohlzucht voranzubringen. Die drei Kultursaat-Züchter Julian Jacobs (Obergras-hof, Bayern), René Groenen (De Beersche Hoeve, Niederlande) und Michiel Groen (Willmann Ingersheim, Baden-Württemberg) konnten auf dieser Grundlage die Blumenkohlzucht intensivieren. Mittlerweile sind drei Neuzüchtungen (Celiano, Nuage und Tabiro) vom Bundessortenamt zugelassen, zwei weitere befinden sich in der Registerprüfung. 2017 boten einzelne Naturata-Läden ihren Kunden erstmalig die Blumenkohlsorte Nuage an. „Die Fair-Breeding-Partnerschaft ist weiterhin für alle offen“, schloss Schanck seine Darstellung und warb für eine Ausweitung der erfolgreichen Partnerschaft. Auch Bodan-

→ Züchtung von Nahem betrachtet

Bingenheimer Züchtungs- und Sortentage

Seit 2006 organisieren die Bingenheimer Saatgut AG und Kultursaat e. V. jährlich Züchtungs- und Sortentage auf ökologisch bewirtschafteten Gemüsebaubetrieben. Dort können interessierte Gärtner neue samenfeste Sorten sowie fortgeschrittene Zuchtlinien aus der Öko-Züchtung im praktischen Anbau begutachten. 2018 fand die Veranstaltung mit einem besonders umfangreichen Rahmenprogramm in Bingenheim statt. Spannende Fachvorträge, Verkostungen, Rundgänge durch den Zuchtgarten des Vereins wie auch die Abteilungen und den Versuchsbetrieb der Saatgutfirma sowie zahlreiche Infostände boten Gelegenheit zu inhaltlicher Vertiefung und zum Austausch.

Geschäftsführer Sascha Damaschun ist es ein Anliegen, die ökologische Pflanzenzüchtung zu fördern. So kennzeichnet Bodan samenfeste Sorten in der Produktliste für den Einzelhandel. Dazu bietet der Großhändler seinen Kunden Seminare auf nahe gelegenen Züchtungsstandorten an. Ein neues Konzept zur Vermarktung von Salat wird in einem Projekt erprobt, das Kultursaat in Kooperation mit dem Julius Kühn-Institut durchführt, finanziert wird es vom Bundeslandwirtschaftsministerium. Die Idee: Die Salate in einer Kiste sind nicht wie gewohnt einheitlich, sondern variieren in Form und Farbe. Züchterisch geht es darum, sogenannte Liniengemische als Strategie gegen *Bremia lactucae*, den Erreger des Falschen Mehltaus, zu entwickeln und zu prüfen. Die bunten Salatkisten aus der Ernte dieser Liniengemische sollen ab diesem Herbst vermarktet werden.

Der Projektvorstellung folgte eine angeregte Diskussion. Über die Relevanz des Themas waren sich alle Teilnehmer einig: Die Züchtungsfrage ist zur Überlebensfrage der Bio-Branche geworden. „Die Züchtung gehört dazu und muss integriert und finanziert werden“, betonte Sascha Damaschun. Um schneller voranzukommen, schlug Merle Koomans van den Dries eine Zusammenarbeit der Händler auf europäischer Ebene vor. Die bereits erfolgreich umgesetzten Ansätze sowie die diskutierten Vorschläge machen Mut für die bevorstehenden Herausforderungen. ←

Exakte Unkrautbekämpfung – natürlich vom Spezialisten



Kress Umweltschonende Landtechnik GmbH
Telefon +49 (0)7042 37 665-0 · info@kress-landtechnik.de
www.kress-landtechnik.de