

Zusammenfassung: Kommentierung der Eckpunkte durch die TeilnehmerInnen des Workshops vom 13.09.2018 für die Etablierung eines tragfähigen Finanzierungssystems der Biozüchtung

Oktober 2018

**Erarbeitet im Rahmen des Projekts „Supportstelle
Ökologische Pflanzenzüchtung“**

Freya Schäfer, FiBL Deutschland e.V.

Monika Messmer, FiBL Schweiz

I. Einleitung

Während des „Workshops für die Etablierung eines tragfähigen Finanzierungssystems der Biozüchtung“ hatten Teilnehmer und Teilnehmerinnen die Möglichkeit einzelnen Positionen der aktuellen Fassung des „Eckpunktepapier für die Etablierung eines tragfähigen Finanzierungssystems der Biozüchtung“ schriftlich zu kommentieren. Diese Kommentare wurden gesammelt, strukturiert, und in dem hier vorliegenden Papier dokumentiert. Damit sind sie für den weiteren Diskussionsprozess gesichert und allen Teilnehmern in anonymisierter Weise zugänglich. Diese Rückmeldungen zusammen mit den mündlichen Beiträgen während des Workshops sowie schriftlichen Feedbacks sind in die Überarbeitung des Finanzierungskonzepts (Stand Okt. 2018) eingeflossen.

Zu jedem der 10 Eckpunkte wurde eine Aufteilung nach Pro – Contra – Ergänzung vorgenommen. Hinter jedem Kommentar ist in Klammern und kursiv die Rolle des Akteurs vermerkt, beispielsweise (*Züchtung*). Bei einfacher Zustimmung, ohne Kommentar wurde nur das Wort „Zustimmung“ und die Rolle vermerkt.

Viele der durch die Supportstelle vorgestellten 10 Eckpunkte fanden eine hohe Zustimmung durch die Teilnehmer und Teilnehmerinnen. Basierend auf den Rückmeldungen wurde ein 11. Eckpunkt zur engeren Zusammenarbeit mit weiteren (konventionellen) Züchtungsorganisationen zur Erhöhung der Leistungsfähigkeit ergänzt. Auch viele Ergänzungen über Details, die es bei den einzelnen Punkten zu beachten gibt, wurden genannt. Bei der Integration von Tier und Pflanze in ein Finanzierungskonzept gab es unterschiedliche Sichtweisen. Generell wird es als sinnvoll angesehen beide Themen zu integrieren, aber aufgrund ihrer unterschiedlichen Anforderungen, Akteure und Strukturen sind Pflanze und Tier schwer direkt miteinander zu verbinden. Auch besteht ein Bedarf weiterhin Lizenzmodelle zur Finanzierung der Biozüchtung zu halten und in das neue Konzept zu integrieren. An die Kommentare angefügt folgt eine lose Sammlung von Kommentaren, die die Supportstelle hinsichtlich des vorgestellten Konzepts erhalten hat.

Wir bedanken uns an dieser Stelle für die zahlreichen Rückmeldungen und die Bereitschaft der Beteiligten, sich konstruktiv an der Entwicklung eines Finanzierungskonzepts für die Biozüchtung zu beteiligen!

2. Kommentierung der zehn Eckpunkte des Eckpunktepapiers

1. Eckpunkt: Integriertes Konzept für Tier- und Pflanzenzüchtung.		
Pro	Contra	Ergänzungen
<ul style="list-style-type: none"> - Zustimmung (<i>Großhandel</i>) - Zustimmung (<i>Verarbeitung</i>) - Pflanzen + Tiere gehören in der Biolandwirtschaft zusammen. (<i>Züchtung</i>) - Ist unbedingt gemeinsam umzusetzen! Züchtung von Futterpflanzen ist evident! Z.B. werden keine Futterrüben mehr züchterisch bearbeitet. Lediglich bäuerliche Zucht auf dem Dottenfelderhof. (<i>Züchtung</i>) - Zustimmung (<i>Züchtung</i>) - Das Konzept muss wirklich integriert werden, damit es nicht zur Konkurrenz zwischen den Aufgabenfeldern kommt. Der Anspruch an das Konzept darf nicht zu groß werden, um erste kleine Schritte nicht zu verhindern. (<i>Züchtung/Vermehrung</i>) - Zustimmung (<i>Förderer</i>) - Es ist wichtig alle Kultur- und Tierarten in das Konzept zu integrieren. (<i>Förderer</i>) - Tier und Pflanze gehören zusammen, bedingen einander. Gemeinsame Aktivitäten führt Zersplitterung zusammen. (<i>keine Angabe</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> - pass auf, dass der Fokus nicht verloren geht. (<i>Züchtung</i>) - Zwei sehr verschiedene Welten, funktionieren ganz anders, es gibt kaum Berührungspunkte, nicht einmal bei der Futterpflanzenzüchtung. (<i>Züchtung</i>) - Tier und Pflanze trennen! -> Andere Akteure, andere Zielgruppe, (z.T.) andere Fragestellungen... (<i>Verband</i>) - Beim Wettbewerb um die eingesammelten Gelder werden Tierzüchter den Kürzeren ziehen, weil sie schon heute schwächer vertreten sind. (<i>Presse</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> - aktuelles Konzept beibehalten wird für bestimmte Projekte weiterhin stärker einwirken gezielt für Projekt. Es werden jedenfalls deutlich höhere Mittel zukünftig benötigt. (<i>Verarbeitung</i>) - Wurde zuvor abgefragt, ob sich womöglich einer oder mehrere der bekannten Ökozüchter bereits an Futterpflanzen bemüht? Bitte den Begriff "Nischenkulturen" nicht verwenden, weil er sich despektierlich anhört. (<i>Züchtung</i>) - Von Seiten der Tierzüchtung bleibt uns keine andere Wahl als mit der Pflanzenzüchtung im Futtermittelbereich zusammen zu arbeiten, sonst werden wir eines der zentralen Ziele, hofeigenes oder zumindest regionales Futter nie erreichen. Zusammenarbeit in Finanzierung und Marketing wäre da selbstverständlich wünschenswert. (<i>Züchtung</i>) - Futterpflanzenzüchtung als Schnittstelle fördern. Austausch von/zu Methoden; auch zu Diskussion, um nicht zugelassene Verfahren (Neue Gentechniken) scheint z.T. möglich. (<i>Züchtung</i>) - Tierzüchtung sehr wichtig, m. M. besser an Kunden zu vermitteln, als Pflanzenzüchtung. Pflanzenzüchtung sehr langfristig <--> Tierzucht (<i>Vermehrung/Vertrieb</i>)

<ul style="list-style-type: none"> - Bringt eine kritische Masse zusammen, entweder theoretisch und im Menschen, Infrastruktur. <i>(keine Angabe)</i> 		<ul style="list-style-type: none"> - Sinnvoll, aber Unterschiede müssen deutlich herausgearbeitet werden und entsprechend in der Strukturierung zu berücksichtigen. Wie hoch ist der Bedarf auf den beiden Seiten? <i>(Verband)</i>
<p>2. Einbezug der gesamten Wertschöpfungskette als branchenübergreifendes Poolfunding um die Bedarfe des Sektors abzudecken. Schaffung einer hohen Verlässlichkeit durch feststehende Fördersummen.</p>		
<p>Pro</p>	<p>Contra</p>	<p>Ergänzungen</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Zustimmung <i>(Großhandel)</i> - Zustimmung <i>(Verarbeitung)</i> - Langfristige Deutlichkeit/Klarheit über eigene vergleichbare Förderungen sind besser verdaulich <i>(Züchtung)</i> - Zustimmung <i>(Züchtung)</i> - Wird uneingeschränkt befürwortet. <i>(Züchtung)</i> - Züchtung ist eine Aufgabe, die nur gemeinsam zu leisten ist. <i>(Züchtung)</i> - Ein Problem ist, dass es keine einheitliche Branche gibt. Vielleicht hat ein "Club"/Assoziation von Freiwilligen mit Signalisierung mehr Chancen. <i>(Züchtung/Vermehrung)</i> - Zustimmung <i>(Förderer)</i> - wertvoll, die gesamte Kette einzubeziehen. Längerfristige Verlässlichkeit ist wichtig. <i>(Verband)</i> - Gespräche mit LEH führen! Biohersteller einbinden in Gespräche- Herausforderung gerade auch Discounter einzubeziehen. <i>(Verband)</i> - einfach zu erheben. <i>(Presse)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Das ist zwar richtig. Da ein Start in dieser Gesamtheit aber äußerst unwahrscheinlich ist, verhindert dieses Statement gleichzeitig einen Beginn. Nötig ist daher eine Interimslösung der „Willigen“. Mit gutem Beispiel vorangehen. <i>(Züchtung)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Umsetzbarkeit? Handel ist ein scharfer Wettbewerb. Abwälzen auf vorgelagerte Stufe? Machen Aldi und Lidl mit (derzeit am Umsatzstärksten)? Höherer Preis für Öko-Sorte vom Hersteller (besonderer Nutzen). <i>(Verarbeitung)</i> - Initiative-Organisation schwierig aber für Zukunftsfähigkeit zwingend notwendig. -> Aufklärungsarbeit/Integration aller beteiligten Unternehmen (evtl. über Verbände) notwendig. Sanktionierung für Unternehmen, die nicht mitmachen??? <i>(Verarbeitung)</i> - Wollen wir wirklich Verpflichtung (also Zwang) zur Abgabe? Kommen wir da mit der "Freiwilligkeit" weiter? Wenn der Fachhandel finanzieren würde und nicht die konventionellen Kanäle, dann hätte die Bio-Branche ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal. Das gilt es von "Fairness" in der Wirtschaftswelt sauber zu trennen. <i>(Züchtung)</i> - Bereits ein kleines „Mehr“ von einigen Willigen kann zu Anfang helfen und vor allem: mit einer kleinen aber intensiven Gruppe können Strukturfragen viel besser vorbereitet und beantwortet werden. <i>(Züchtung)</i>

<ul style="list-style-type: none"> - Chancengleichheit auf den "konv." Bio-Handelsmarkt, da sie 70% des Bio-Umsatzes ausmachen. <i>(keine Angabe)</i> 		<ul style="list-style-type: none"> - Je langfristiger, desto besser, muss man nicht betonen. Ob gerade über Verarbeitung und Handel eine zeitlich hohe Verbindlichkeit erreicht werden kann, würde ich bezweifeln, Erfahrung, auch hier scheut man sich langfristige finanzielle Zusagen zu machen. <i>(Züchtung)</i> - Das ist zwar richtig. Da ein Start in dieser Gesamtheit aber äußerst unwahrscheinlich ist, verhindert dieses Statement gleichzeitig einen Beginn. Nötig ist daher eine Interimslösung der „Willigen“. Mit gutem Beispiel vorangehen... <i>(Züchtung)</i> - Was sind die Bedarfe der einzelnen Player? -> lassen diese sich bündeln und zentral bearbeiten/finanzieren? <i>(Vermehrung/Vertrieb)</i> - Wichtig ist die Integration der gesamten Wertschöpfungskette in die Finanzierung- insbesondere auch über eine Sogwirkung, in der die Produkte in den Markt kommen. <i>(Förderer)</i> - Anschließend kommt der Streit um die gerechte Verteilung. <i>(Presse)</i>
3. Keine Lizenzen auf Produktebene, sondern beispielsweise pauschal als Promille auf den Umsatz eines Unternehmens.		
Pro	Contra	Ergänzungen
<ul style="list-style-type: none"> - kann es nicht ein klarer Punkt bei der Bio-Zertifizierung sein, einen Beitrag x an Bio-Züchtung zu leisten? <i>(Großhandel)</i> - 100% Pro. Keine Anrechnung auf Produktpreis! <i>(Verarbeitung)</i> - Zustimmung <i>(Verarbeitung)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Nein: produktbezogen lassen! <i>(Großhandel)</i> - Alle Partner paritätisch beteiligen, entsprechend ihrem Nutzen und ihrer Wertschöpfung. <i>(Züchtung)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Lizenz sollte bleiben und langfristig Grundkosten decken. Wie kann Lizenz für Konv-Sorten auf Bio-Sorten umgewichtet werden. Promille-Regelung ist Frage der Umsetzung. Wenn dann gezielt für Züchtungsprojekte/Nachwuchsförderung. <i>(Verarbeitung)</i>

<ul style="list-style-type: none"> - Sektor zu klein und momentan durch abfließende Lizenz nach konventionelle Züchtung ist Lizenz für Finanzierung Öko-Züchtung nicht möglich. Ok, da brauchen wir eine Alternative. So lange es wirkt, gut, aber keine Abenteuer mit Eintritt der Einwegstraße der OSS. Davon gibt es, wenn nötig, kein Weg zurück. <i>(Züchtung)</i> - Zustimmung <i>(Züchtung)</i> - Unterstützung des Vorschlags auf den Umsatz ein Promille aufzuschlagen. Davon unberührt muss die Lizenz auf Saatgut bei Verkauf erhalten bleiben. <i>(Züchtung)</i> - Alternativ 1% vom Marketing-Budget. <i>(Züchtung/Vermehrung)</i> - Zustimmung <i>(Förderer)</i> - Interessantes Modell, auch von rechtlich + Betriebswirtschaften genauer prüfen! <i>(Verband)</i> - Großhandelsebene als Flaschenhals geeignet. Aber Einpreisung/Auflockerung in der Kalkulation muss verhindert werden. <i>(keine Angabe)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Lizenzen sind ein wichtiger Baustein! Aber auch weitere Finanzquellen notwendig. <i>(Verband)</i> - Allen unklar, wem das eingenommene Feld gehören sollte. Große Unternehmen werden über Umsatz klein rechnen. <i>(Presse)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Zahlt hier womöglich der Verbraucher die Zeche und die Unternehmen machen mit "Wir fördern die Ökozüchtung" bloß billig Werbung/Reklame? Den Unternehmen eine Förderung vorzuschreiben grenzt an Bevormundung. Wenn ein Unternehmen Interesse an konkreten Lösungen formuliert, dann ist das jetzt bereits mit den "Pionieren" gemeinsam auf Augenhöhe und super schlank(!) möglich; die Kosten des "Nebel"-Fonds sind noch nicht klar! <i>(Züchtung)</i> - Für eine ausführliche Begründung fehlt meist der Platz, grundsätzlich verschiedene Modelle funktionieren für verschiedene Unternehmen/Produkte unterschiedliche Modelle nicht blockieren, sondern miteinander verrechnen lassen. <i>(Züchtung)</i> - wird das von den großen Firmen akzeptiert?! <i>(Vermehrung/Vertrieb)</i> - Ja, Anteile von Umsätze der Produkte (Gemüse-Tierprodukte), der Bioprodukte ist ein wichtiger Schritt. <i>(Förderer)</i>
4. Kommunikationselement für den Handel, dass er die Biozüchtung fördert.		
Pro	Contra	Ergänzungen
<ul style="list-style-type: none"> - Ja, ... einfache + plakative Bewerbung am Endprodukt. <i>(Großhandel)</i> - Zustimmung <i>(Verarbeitung)</i> - Keep it simple! Also, kurz und direkt deutlich <i>(Züchtung)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Erst eine Strategie und Erfolge, dann Kommunikation. <i>(Züchtung/Vermehrung)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Nutzen am point of Sale. Nutzen gegenüber Wettbewerben. Empfehlung: Tierwohlrennen -Lidl -> 4 Wochen später eigene bei Aldi. <i>(Verarbeitung)</i> - Kein Label! Auch für Verarbeiter relevant (nicht nur bei Handel). <i>(Verarbeitung)</i>

<ul style="list-style-type: none"> - Uneingeschränkt befürwortet! (<i>Züchtung</i>) - Züchtungsförderung ist eine wahre Geschichte -> Wir sagen, was wir tun und wir tun, was wir sagen. (<i>Züchtung</i>) - Aber kein neues Label. Die bisherigen Labels sollen sich verpflichten, Biozüchtung zu fördern. (<i>Züchtung</i>) - Slogan "Wir fördern Bio-Züchtung" ist ein wohlüberlegter Vorschlag, da unverfänglich. (<i>Züchtung</i>) - Zustimmung (<i>Förderer</i>) - Den Slogan "Wir fördern die Biozüchtung" finde ich sehr gut: einfach, klar ohne Schnörkel (<i>Förderer</i>) - Kommunikation durchgängig wichtig! (<i>Verband</i>) - Dringend! Nur so kommt der Verbraucher drauf/ entsteht ein Schub/Sog. (<i>Presse</i>) - über Bioverita Logo bündeln (<i>keine Angabe</i>) 		<ul style="list-style-type: none"> - Der Handel ist immer wieder sehr "beweglich", will möglichst 100% Lieferfähigkeit und einfache, homogene Produkte. Je größer und je anonym, umso stärker die Förderung. Da wird Förderung zu oft falsch verstanden als moderner Ablasshandel und Almosengabe. Die Händler müssen aus Einsicht handeln, dass sie ihre/unsere gemeinsame Qualitätssicherung ohne irgendwelche (exklusiven) Rechte daraus abzuleiten. (<i>Züchtung</i>) - Ja, Problem entsteht, wenn x-verschiedene Züchtungsunterstützungen auf verschiedenen Wegen mit unterschiedlicher Benennung transportiert werden. Es würde helfen, wenn man sich auf einheitliche Labellierung mit u. V. verschiedenen Förderstufen einigen könnte. (<i>Züchtung</i>) - Ist richtig. Wird aber sehr schnell als Feigenblatt benutzt werden, wie wir es schon kennen (Beispiele der aktuellen Bioszene: Spenden, aber am POS nichts tun...). Die Kommunikation sollte auch nicht andere konkretere Ansätze wie Bioverita nicht aushebeln, sondern ergänzen und fördern. (<i>Züchtung</i>) - gegenüber den Landwirten zählt v. o. die Leistung einer Sorte, die Herkunft ist sehr oft zweitrangig -> öko-Sorten müssen besondere Eigenschaften bieten, die konv- nicht haben! Gegenüber Endverbrauchern ist "öko"-Züchtung evtl. besser zu vermitteln?! (<i>Vermehrung/Vertrieb</i>) - Diskussion und Handel führen, was sie brauchen. Wollen sie wirklich ein gemeinsames Kommunikationselement oder doch eines im
--	--	--

		Rahmen ihrer Kampagnen + CI dafür werben? Naturkostfachhandell will sie womöglich anders profilieren als LEH. (<i>Verband</i>)
5. Integration von bestehenden Förderinitiativen und sozialem Engagement.		
Pro	Contra	Ergänzungen
<ul style="list-style-type: none"> - Zustimmung (Großhandel) - da Förderung bereits stattfindet! (<i>Verarbeitung</i>) - Anrechnung sinnvoll. (<i>Verarbeitung</i>) - Ja, aber unternehmerische Integration (<i>Züchtung</i>) - Keine Schuhe fortschmeißen, bevor man wirklich neue hat, also, natürlich! Bestehendes Engagement behalten (<i>Züchtung</i>) - Das ist eine un-systematische Lösung. Ich verstehe aber das pragmatische Argument. (<i>Förderer</i>) - Zustimmung (<i>Presse</i>) - bestehende Leistungen müssen ausgerechnet werden. Aber Anerkennung muss zentral geregelt werden (keine Kumpelwirtschaft) (<i>keine Angabe</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> - Zu bürokratisch, wenn anderes System erfolgreich ist, wird das wohl zum Teil von selbst erfolgen (<i>Züchter</i>) - Ja, aber wie soll das gehen? -> Bedenken, dass Konkurrenz des "neuen Fonds" zu "alten/bestehenden" größer ist, als der beschworene "Hebel" (<i>Züchtung</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> - darf diesem nicht schaden, sollte da ansetzen, wo noch bedarf ist und nicht dran gearbeitet wird. Sollte bestehende Initiativen stärken. (<i>Verarbeitung</i>) - Sinnvolles Vorgehen in der Zusammenarbeit/-wirken der bestehenden und künftigen Förderinitiativen. Saatgutfonds/innerzuchtfonds könnten Kristallisationspunkte sein. (<i>Züchtung</i>) - Zusammenarbeit/Abgrenz. v. Saatgutfonds (SGF). Es scheint zumindest sinnvoll Spenden an SGF von der Promille absetzen zu können. Einzelinitiativen sollte es jedoch m.E. eine Obergrenze geben, ein entscheidender Gesichtspunkt des gemeinsamen Fonds ist ja die Entwicklung/das Gesamtsystem auch koordiniert lenken zu können. (<i>Züchtung</i>) - Verstehe diesen Punkt nicht (<i>Züchtung</i>) - Was ist mit sozialem Engagement gemeint? Arbeitsplätze? (<i>Züchtung/Vermehrung</i>) - Es sollten unbedingt die bisherigen Finanzierungswege beibehalten, teilweise auch ausgebaut werden (öffentliche Mittel) (<i>Förderer</i>) - Behutsam! Nicht funktionierende, etablierende Strukturen zerstören. (<i>Verband</i>) - Wichtig, dass solches Engagement ausgerechnet werden kann. Spannende Frage, wie bisherige

		Initiativen im Handel integriert werden können -> Dialog (<i>Verband</i>)
6. Schaffung einer neuen breit abgestützten Struktur für die Einwerbung und Verteilung der Finanzmittel.		
Pro	Contra	Ergänzungen
<ul style="list-style-type: none"> - Darf die Eigeninitiativen nicht einschränken, muss schlank gehalten werden. (<i>Verarbeitung</i>) - Beauftragung Steuerungsgruppe, Koordination Bedarf Entwicklung. (<i>keine Angabe</i>) - Tolle Idee, aber schlank! (<i>Züchtung</i>) - so schlank, wie nur irgend möglich. Schwerpunkt Dienstleistung, nicht Verwaltung. Dezentrales System. (<i>Züchtung</i>) - Sinnvoll. spannende Frage: Wo angebunden? Wie ausgestattet? Welche Kosten kommen dafür auf? (schlanke Struktur). (<i>Verband</i>) - Zustimmung (<i>Presse</i>) - Zustimmung (<i>Förderer</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> - Vielfalt von Ausrichtung und Wünsche zur Züchtung soll erhalten bleiben, aber wenn andere Systeme attraktiver werden, wird das nicht von selbst passieren. (<i>Züchtung</i>) - Ausbau der vorhandenen Strukturen. (<i>Züchtung/Vermehrung</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> - Kann dies aus bestehender Struktur entwickelt werden? geringe Kosten für die Verwaltung. Transparenz, Mitwirkungsmöglichkeiten der Beteiligten (<i>Verarbeitung</i>) - Neutralität der Organisationsstelle nötig, Mitsprachemöglichkeit bei Auswahl der Projekte sinnvoll. (<i>Verarbeitung</i>) - Züchter beraten, wer entscheidet über Mittelzuschlag? -> Wer ist urteilsfähig in Fragen wie: Was wird in 10-15 Jahren gebraucht? Die Händler? Wohl ebenso wenig, wie Berater, Forscher, Praktiker, Züchter oder Verbraucher -> alle sollten gemeinsam beraten + entscheiden + evaluieren! Vorsicht, dass Forderungen nach Transparenz, Meilensteinen, Bedarfsorientierung... nicht zum Vorwurf gegen bestehende Strukturen missverstanden werden, als wäre das dort nicht der Fall. (<i>Züchtung</i>) - Wie unter Punkt. 5 genannten Fonds sollten diese in den Fond eingebunden sein, bzw. an die Spitze gestellt werden. (<i>Züchtung</i>) - Ja, unbedingt, aber in Verbindung mit den bisherigen Strukturen, die schon Konzepte behandelt haben. Des Weiteren gibt es bisher schon so, dass die Züchtungsinitiative marktgerecht züchtet, mit

		<p>Marktpartnern (Landwirte/Gewerbsanbauer) im Gespräch sind. (<i>Förderer</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> - ? Das ist doch schon mit der Supportstelle angelegt, weiterentwickeln? (<i>Verband</i>) - Ja, wenn sich die Struktur nicht verselbstständigt und entsprechend schlank bleibt (<i>keine Angabe</i>)
7. Entwicklung eines transparenten und bedarfsgerechten Vergabesystems mit Mitsprache der Wertschöpfungskette.		
Pro	Contra	Ergänzungen
<ul style="list-style-type: none"> - Ja... wer die Musik bestellt, darf auch die Lieder vorgeben. (<i>Großhandel</i>) - solche Möglichkeiten könnten computerbasiert und schlank umgesetzt werden -> Plattform. (<i>Verarbeitung</i>) - fördert Engagement. (<i>Züchtung</i>) - Zustimmung (<i>Züchtung</i>) - Ja, aber Selbstbestimmung der Geldgeber über die Mittelverwendung. (<i>Züchtung</i>) - Zustimmung (<i>Förderer</i>) - Es bleiben aber Zweifel, dass sich nicht der mächtigste durchsetzt. (<i>Presse</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> - was heute in Handel angefragt wird, kann nicht schon morgen geliefert werden in Züchtung. Das heißt, für Prioritäten im Bereich der Züchtung ist auch Info über Möglichkeiten und Marktentwicklung auf lange Termin benötigt (<i>Züchtung</i>) - Ausbau der vorhandenen Strukturen/Systeme. (<i>Züchtung/Vermehrung</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> - Alternative: einzelne Schwerpunkte bildet Rahmen, Regelwerk, Vertrauen. Rahmen muss Bedürfnisse des Handels berücksichtigen. (<i>Verarbeitung</i>) - Auch hier bitte die auf diese Aufgabe erprobten Stiftungen und Fonds einbeziehen. (<i>Züchtung</i>) - Saatgutfonds (mindestens) als Vorzeigebispiel: Angemessener Organisationsaufwand, auch bezüglich Antrags- und Berichterstattungswesen. (<i>Züchtung</i>) - Wer entscheidet über die Vergabe der Gelder?! -> Ansprüche der Landwirte/Anbauberater sollten berücksichtigt werden (agronomische Eigenschaften) -> Resistenzen, Ertrag, Standfestigkeit... (<i>Vermehrung/Vertrieb</i>) - Ich plädiere für ein eingeschränktes Mitspracherecht, da z.B. die Futterpflanze nicht im Interesse aller WK-Mitglieder ist, diese aber wichtig für die gesamte Biolandwirtschaft. (<i>Förderer</i>) - Zumindest als eine Art Beirat. Auch Konsumenten einbeziehen. (<i>Verband</i>)

		<ul style="list-style-type: none"> - Braucht klare Regeln, um Streit zu vermeiden. (<i>Verband</i>) - Wer entscheidet auf welcher Grundlage, wie werden die Stakeholder urteilsfähig? Super finde ich, wenn Züchtungsfragen von/mit Marktakteuren ernsthaft bewegt werden! (<i>keine Angabe</i>)
8. Mittelfristige Ausweitung der Finanzmittel auf 10 - 20 Mio. € pro Jahr.		
Pro	Contra	Ergänzungen
<ul style="list-style-type: none"> - diesem Bedarf wird zugestimmt (<i>Verarbeitung</i>) - Sollte mehr sein oder ist die Zahl nur für Deutschland? (<i>Züchtung</i>) - Tolles Ziel! (<i>Züchtung</i>) - Zustimmung (<i>Züchtung/Vermehrung</i>) - Zustimmung (<i>Förderer</i>) - Zustimmung (<i>Förderer</i>) - Ja, gerne, mindestens (<i>Verband</i>) - Zustimmung (<i>Verband</i>) - Langfristig muss es noch mehr sein! (<i>Presse</i>) 		<ul style="list-style-type: none"> - Keine Entscheidung möglich: Investmentsummen und Investmentplan offenlegen. (<i>Großhandel</i>) - 2x 4 Jahr, mit Möglichkeit für Verlängerung ist Züchtung noch immer kurz, für den Handel sehr lange. Z.B. „neue Resistenz“ wird nach 8 Jahr erfüllt. Kann danach die Züchtung in Ruhe gehen? (<i>Züchtung</i>) - Super! Unsere bestehenden Strukturen können binnen 15 Monaten +60% ausgeben für mehr Fläche bei Genotypenvergleichen, Selektion, Einzelpflanzen, Nachkommenschaften... +40% für weitere Züchtungsassistenten +15% für Fortbildungen. Wir stehen gern zur Verfügung für Gespräche und „Action“. (<i>Züchtung</i>) - bis 2025 mindestens 50-60 Millionen Euro. (<i>Züchtung</i>) - Ausweitung muss stufenweise erfolgen trotz der Dringlichkeit des Themas. Ausbildung/Nachwuchsförderung zu intensivieren ist auf jedem Fall z.T. auch vorab zu leisten. (<i>Züchtung</i>)

		<ul style="list-style-type: none"> - Nur bei Ausweitung auf gesamte Branche inklusive konventioneller Player realistisch. <i>(keine Angabe)</i> - Erscheint mir zu niedrig. In der Schweiz geht man allein für dieses kleine Land von 15 Mio CHF nur für die Pflanzenzüchtung aus. Wenn man dann noch berücksichtigt, dass Tierzucht ungleich kostenintensiver ist als Pflanzenzüchtung.
9. Neben bestehenden Initiativen müssen auch neue Initiativen und Züchtungsstandorte finanziert werden, sowie aktive Nachwuchsförderung betrieben werden.		
Pro	Contra	Ergänzungen
<ul style="list-style-type: none"> - Wir haben einen sehr großen Demeterlieferanten in Spanien der gerne Bio-Züchtung betreiben möchte. Hier könnten wir vermitteln, um Gemüsezüchtung auch in Südeuropa zu haben. tscharmer@cbet.de 01774204898 <i>(Großhandel)</i> - Zustimmung <i>(Großhandel)</i> - Zustimmung <i>(Verarbeitung)</i> - Zustimmung <i>(Verarbeitung)</i> - Das ist essentiell! Wenn wir das nicht schaffen, ist die Weiterentwicklung der Bio-Züchtung gefährdet. <i>(Züchtung)</i> - Zustimmung <i>(Züchtung)</i> - Zustimmung <i>(Züchtung/Vermehrung)</i> - Sehr wichtig! Auch Initiativen + Aktivitäten von „Großzüchtern“ (z.B. KWS) integrieren?! Wenn nicht gibt es dann zwei Klassen von Bio-Sorten! → Preiskampf! <i>(Vermehrung/Vertrieb)</i> 		<ul style="list-style-type: none"> - Auch "alte" Initiativen können "neue" Projekte, Kulturarten bearbeiten und haben (wenn auch begrenzte) Nachwuchs-/Fortbildungsprogramme. Wer fragt das aktiv ab? <i>(Züchtung)</i> - Logisch, aber, vielleicht ist dies noch zu früh. Fang erstmal an mit ansprechende Problemlösung. Das fördert Engagement, die danach erweitert werden kann in ganz neue oder Nachwuchsinitiativen <i>(Züchtung)</i> - Deshalb ist eine gesamteuropäische/weltweite Ausrichtung erforderlich. Züchtung ist keine regionale Aufgabe, sondern eine weltweite Zusammenarbeit. <i>(Züchtung)</i> - Nachwuchsförderung ganz wichtig: muss eine der ersten Maßnahmen sein. Jetzt ist das richtige Zeitfenster und es bestehen bereits erfolgsversprechende Ansätze. <i>(Züchtung)</i>

<ul style="list-style-type: none"> - 1. Bestehende Strukturen weiterentwickeln, 2. Nachwuchsförderung betreiben, 3. Neue Züchtungsstandorte aufbauen. <i>(Förderer)</i> - Zustimmung <i>(Förderer)</i> - Zustimmung <i>(Presse)</i> - Zustimmung <i>(keine Angabe)</i> 		<ul style="list-style-type: none"> - Ja, abgestimmt und wenn sinnvoll. Wichtig: Auch bestehende "Konventionelle" Züchtungshäuser einbeziehen. <i>(Verband)</i> - Ja, aber in welchem Umfang und wo sind die KWS? -> Diskussionsbedarf. <i>(Verband)</i>
10. Mit Hilfe des branchenübergreifenden Poolfundings sollen zusätzliche öffentliche Mittel bzw. Ressourcen eingeworben werden.		
Pro	Contra	Ergänzungen
<ul style="list-style-type: none"> - hört sich gut an... spricht nichts dagegen. <i>(Großhandel)</i> - Ja, unbedingt. Weitere öffentliche Mittel für öffentliche Gemeingüter. <i>(Förderer)</i> - Viel Glück dabei! Setze nicht viel Hoffnung da hinein. <i>(Presse)</i> - Gute Idee, das ist die zweite, wichtige Säule der Züchtungsfinanzierung. <i>(Züchtung)</i> - Gute Idee <i>(Züchtung)</i> - Ja. In Supportstelle bereits angelegt <i>(Verband)</i> - Zustimmung <i>(Förderer)</i> - Zustimmung <i>(Züchtung/Vermehrung)</i> - Zustimmung <i>(keine Angabe)</i> - Zustimmung <i>(Züchtung)</i> - Zustimmung <i>(Verarbeitung)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Achtung: Auch das Eckpunktepapier formuliert, dass öffentlich finanzierte Projekte (leider im Übermaß) personelle Ressourcen absorbieren für die Administration. LIVESEED verschiebt einige Millionen Euro, aber davon geht mehr Geld an europäische Universitäten und Forschungseinrichtungen als an die bekannte Ökozüchtungspraxis. Das ist schön für das Vernetzen, sehr schade (nämlich fast Augenwischerei) für die bestehenden Züchtungsinitiativen. <i>(Züchtung)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - ist erforderlich, wird es direkt über den Handel gelingen? <i>(Verarbeitung)</i> - Würde fabelhaft sein. Braucht aber eine gute Struktur, damit Beiträge aus diesem Pool wirklich eingestuft werden als Industrielle Beiträge. Eine juristische Frage. <i>(Züchtung)</i> - Hier scheint mir eine fachliche Aufstockung der Supportstelle geeigneter, um die ZüchterInnen wirkungsvoll zu unterstützen. <i>(Züchtung)</i> - Selbstverständlich weiter notwendig, aber ggf. andere Struktur/Stelle? <i>(Verband)</i>

Weitere Anmerkungen:

- Dialog und Kooperation mit etablierten (konventionellen) Züchtungshäusern: Einige konventionelle Züchter sind bereit, auf die Bedürfnisse des Ökosektors einzugehen. Die sehen sehr wohl die Auswirkung der Ökolandwirtschaft und die zunehmende Bedeutung dieses Marktes für Saatgut! (*BioVerband*)
- Konzentration auf beste Arten/Sorten: Es können nur sehr wenige Kulturen bearbeitet werden! vg. Arbeits-/Finanzaufwand. -> dies würde einer pauschalen Abschöpfung über alle Produkte eines Händlers widersprechen! (*Vermehrung/Betrieb*)
- Wo sind Kristallisationspunkte für Tierzucht? Diese müssen gefunden/geschaffen werden. (*Presse*)
- Zuerst mal D+CH+AT in Gang setzen, nur danach den Blick auf NL+B+F usw. In NL ist der Anbau und z.T. auch der Handel vielleicht interessiert. Aber die Züchtung zum großen Teil (noch?) nicht. Bejo, Rijk Zwaan, usw. werden kein Öko-Züchtung anfangen, aber bleiben bei Züchtung für Öko.
- Wo ist die Urproduktion- Landwirte/Gärtner/Obst-/Weinbauer? (*Züchtung*)
- Wahrung/Sicherung: Integrität des Öko-Sektors muss als Hauptmotivation für das neue Finanzierungsmodell dienen. (*Züchtung*)
- Strategische Überlegungen, wie Ziel erreichen werden vernachlässigt. Aus Erzeugerlizenz sollten mittelfristig zumindest Grundkosten sichergestellt werden.
- Grenzen einer ethisch orientierten Züchtung: Ertrag/Einheitlichkeit diskutieren/berücksichtigen, Konzept der "Integralen Produktivität" als Grundlage. (*Züchtung/Vermehrung*)
- Ein gutes Konzept zur Verteilung der Mittel ist entscheidend, Entscheidungen einbezogen? Wer kann sich bewerben (KWS? Syngenta)? Wie funktioniert die Antragsstellung/Berichterstattung? Welches sind die Kriterien? (*Züchtung*)
- Die heutige Situation in D+CH mit dieser großen Stiftung die Öko unterstützen, sind außerhalb die beide Staaten (fast) unbekannt. Dass macht Internationalisierung weiter die EU in, richtig schlimm.
- Bitte keine Open Source Lizenzen, das ist eher eine neue Barriere (*Züchtung*)
- Überhaupt die "ganz große Variante": Contra: Wer glaubt denn, dass tatsächlich die großen LEH- und Discount-Akteure in so eine Sache einsteigen? Wurden die Chancen ausgelotet, eine etwas kleinere Variante mit Willigen zu starten? Wer fordert denn, dass es ohne Rewe, Edeka, Aldi, LIDL, etc. nicht geht? -> Das ist die Verhinderungspolitik von Öko-Großunternehmen der letzten Jahrzehnte, die auch am 13.09.2018 auf dem Podium sitzen! So wird NICHTS vorwärts gehen...
- Fehlende Teilnehmer: In dieser Veranstaltung saßen überwiegend Personen, die mit dem Thema vertraut sind und schon zahlreiche solcher Workshops besucht haben. Um voran zu kommen müssen neue Händler, Verarbeiter aktiviert werden (Aldi, Lidl, Rewe, Edeka, Hipp, usw. ...). (*Verband*)

- Ich vermute es ging hier v.a. um Akquise von Finanzmitteln vom Handel. Ich möchte jedoch anmerken, dass sich die hier beschriebene Vorgehensweise - wenn ich das Protokoll richtig verstanden habe - für die Tierhaltung im Ökolandbau nicht eignet. Bei der Vielfalt an Tierarten, Nutzungsrichtungen und Rassen wäre es sehr unrealistisch und auch falsch, jeweils eine eigene "Ökorichtung" einzuschlagen. Wir haben es in Deutschland mit sehr vielen Zuchtverbänden und Tierzuchtorganisationen aller möglichen Rassen zu tun. Mit vielen arbeitet auch die Bioland-Beratung auf Landesebene zusammen und hier sind auch die meisten Biotierhalter mit organisiert. Es gibt a) sehr viele positive Entwicklungen in den Zuchtverbänden, die auch in "unsere" Richtung gehen und b) auch unter den Biotierhaltern kein einheitliches Zuchtziel. Die Zuchtziele im Betrieb orientieren sich an sehr vielen standortbedingten Gegebenheiten und sind naturgemäß sehr unterschiedlich (und das ist ja auch gut so). Auf die Fortschritte der normalen Tierzucht, die ja heute vielfach in Richtung Nutzungsdauer und Fitness gehen, sind auch wir Biotierhalter angewiesen. Ich plädiere daher eindeutig dafür mit den bestehenden Strukturen zu arbeiten und hier verstärkt Einfluss zu nehmen. Dies geschieht aber auch jetzt schon und kann weiter verbessert werden. (*Verband*)
- Zu dem Satz: „Abschöpfung von 1-2 Promille am Ende der Wertschöpfungskette“: Am Ende bedeutet. Verarbeitung und Großhandel sind außen vor? Ich halte eine geringere Marge, dafür aber an jedem Punkt des Warenflusses für sinnvoller, möglicherweise in der Höhe gestaffelt. So muss nicht über die Weitergabe bis zum POS die Beteiligung der Vorlieferanten mit kalkuliert werden. (würde sicher nicht gemacht...) (*Züchtung*)
- Zu dem Satz: „Ausschreibung der priorisierten Züchtungsziele“: Besonders heikler Punkt! Meine Erkenntnis ist, dass viele Händler gar nicht in der Lage sind (oder Willens?), diese Bedarfe klar zu benennen. Wichtig ist in jedem Fall hier auch die Diskussion um das Machbare gegenüber dem Wunsche (konventionelle Züchtung legt oftmals die Züchtungsziele zu hoch fest). (*Züchtung*)
- Zu dem Satz: „Die Laufzeit dieser Züchtungsprojekte ist auf 2 x 4 Jahre angelegt mit Möglichkeit der Verlängerung, um der Langfristigkeit der Züchtung gerecht zu werden“: Abhängig von ein- oder zweijährigen Kulturen auch mehr nötig! (*Züchtung*)