

Bauernwut

Dieser Text unterliegt den [Creative Commons CC-BY-NC-SA-Bedingungen](#).

Vertrauenswürdig übersetzt mit [Supertext.com](#)

In Afrika entfachen Buschfeuer von Zeit zu Zeit die Savanne und sorgen so für eine willkommene Regeneration der Flora.

Auch in Europa kocht die Wut der Landbevölkerung ab und zu hoch und die Bauern beschweren sich ein paar Wochen lang über ihre (Über-)Lebensbedingungen, um dann, gestärkt durch diesen Ausbruch, wieder aufs Feld zu gehen und unsere Nahrungsmittel zu produzieren.

Wir haben uns von dem zyklischen Charakter dieses Phänomens beeindruckt lassen und es analysiert, um zu verstehen, wie es funktioniert.

Es scheint, dass die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen diesen Produzenten und ihren Käufern für die Erstgenannten dauerhaft ungünstig sind.

Die Frage, die sich natürlich stellte, war: Kann man diese Handelsbeziehung so umgestalten, dass dieses Wirtschaftssystem dauerhaft eine menschenwürdige Lebensgrundlage ermöglicht?

Wir haben zu Beginn dieser Analyse festgelegt, dass die Verpflichtungen gegenüber dem höheren Recht (WTO und andere) erfüllt werden müssen. Ebenso muss das nationale Rechtsrahmen, insbesondere das Kartellrecht, eingehalten werden.

Nach dieser ersten Etappe haben wir die Konzepte der Geschäftsbeziehung analysiert, es gibt vier davon.

(nach mathematischer Konvention bezeichnet n die Mehrzahl; z.B. $1:n$ bedeutet «von 1 zu mehreren»)

Es gibt zwei Situationen: Entweder man betrachtet 1 Verkäufer oder 1 Käufer, oder man betrachtet mehrere Verkäufer oder mehrere Käufer.

Mit dieser Definition kann man alle möglichen Geschäftssituationen abbilden.

Verkäufer \ Käufer	1 	n 
1 	$1:1$  : 	$1:n$  : 
n 	$n:1$  : 	$n:n$  : 

Dieses Diagramm zeigt, dass es vier mögliche Beziehungen zwischen Verkäufer und Käufer gibt:

- Die erste Beziehung ist die $1:1$ -Beziehung, bei der ein einzelner Verkäufer mit einem einzelnen Käufer in Kontakt tritt.

- Die zweite Beziehung ist die $1:n$ -Beziehung, bei der ein Verkäufer mehreren Käufern gegenübersteht. Diese theoretische Situation sollte nicht wörtlich genommen werden, sondern sie beschreibt alle Situationen, in denen ein offenkundiges Ungleichgewicht zwischen dem Anbieter und dem Nachfrager besteht. In diesem Fall umfasst die Darstellung auch die monopolistischen Beziehungen zwischen einer sehr kleinen Anzahl von Verkäufern, die als Kartell auftreten, und einer sehr grossen Anzahl von Käufern, die der Verkäufermacht nicht widerstehen können.
- Die dritte Beziehung $n:1$ ist das Spiegelbild der vorherigen mit der Umkehrung der Machtverhältnisse.
- Die vierte Beziehung $n:n$ ist die, bei der eine grosse Anzahl von Verkäufern eine grosse Anzahl von Käufern bedient.

Nachfolgend werden wir diese verschiedenen Handelsbeziehungen näher betrachten.

Handelslage	1:1 	1:n 	n:1 	n:n 
Verhalten	In einer 1:1-Beziehung hat der Verkäufer nur einen einzigen Käufer und der Käufer kann sich nur bei einem einzigen Verkäufer einkaufen. Sie sind gezwungen, auf Augenhöhe zu verhandeln.	In einer 1-zu-mehrere-Beziehung ist der Verkäufer in der Machtposition. Gegenüber vielen Kunden kann er den Preis diktieren, der ihm passt. Der Kunde befindet sich in einer schwächeren Position, entweder er kauft zum geforderten Preis oder er hat nichts.	In einer Mehrere-zu-Eins-Beziehung ist der Käufer in der Machtposition. Er kann die Verkäufer gegeneinander ausspielen, um die niedrigsten Preise zu erzielen. Der Verkäufer ist in einer schwächeren Position, wenn er seine Preise nicht senkt, kann er nichts mit seiner Ware anfangen.	In einer Mehrere-zu-Mehrere-Beziehung kann niemand den Markt zu seinen Gunsten zwingen. Wenn ein Verkäufer zu hohe Preise verlangt, geht der Käufer einfach zu einem anderen Verkäufer, und wenn ein Käufer eine Preissenkung fordert, kann der Verkäufer ablehnen, weil es genügend andere Käufer gibt.
Gleichgewicht	Diese Beziehung ist ausgewogen. Niemand hat einen Vorteil gegenüber dem anderen.	Diese Beziehung ist unausgeglichen, der Verkäufer kann die Auktion nutzen, um einen besseren Preis zu erzielen.	Diese Beziehung ist unausgeglichen, der Käufer lässt die Verkäufer die Preise senken, um das beste Angebot auszuwählen.	Diese Beziehung ist ausgewogen. Niemand hat einen Vorteil gegenüber dem anderen.
Anmerkungen	Eine solche Beziehung ist zum Beispiel die zwischen einem Künstler und seinem Kunden. Der Künstler ist einzigartig, wenn der Kunde sein Werk haben will, muss er es bei diesem Künstler kaufen. Aber der Künstler muss vorsichtig sein und darf den Kunden nicht vergraulen, denn wenn dieser seine Kaufabsicht aufgibt, hat der Künstler niemanden mehr, der das Ergebnis seiner Kunst kauft.	Das ist die Situation der grossen Einzelhändler gegenüber ihren Kunden. Die Macht dieses faktischen Monopols ist so gross, dass es nach Belieben handeln kann. Und es sind nicht die kleineren oder spezialisierten Händler, die etwas ändern werden! Tatsächlich hat niemand (unter den Verkäufern) ein Interesse daran, das Gleichgewicht dieser Situation zu verändern, die jedem durch überhöhte Preise hohe Renditen auf Investitionen garantiert.	Das ist die Situation der Grossverteiler gegenüber der Landwirtschaft. Die Marktanteile der Grossverteiler sind so gross, dass sie wie ein einziger Käufer auftreten. Sie müssen nur abwarten, bis die Preise fallen, um die besten Angebote zu erhalten.	Diese Beziehung ist die ideale Situation eines ausgewogenen und für alle zufriedenstellenden Marktes. Dies stellt sicher, dass jeder Produzent faire Preise erzielen kann und jeder Käufer genügend Auswahl hat, um sich dort zu versorgen, wo die Auswahl am besten zu seinen Wünschen und seinem Budget passt.

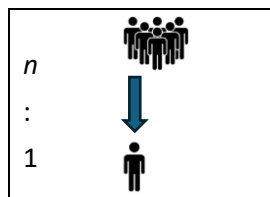
Die grossen Einzelhändler sind ein echter Engpass, der jegliche Veränderungen behindert. Sie sind so gross, dass sie jegliche Versuche, die Preise in eine für Produzenten und Verbraucher gleichermaßen zufriedenstellende Situation zu bringen, blockieren können.

Wenn man sich die Ergebnisse dieses Diagramms anschaut, ist die Situation deprimierend, denn es scheint, als gäbe es keine Möglichkeit, die derzeitigen **$n:1$ / $1:n$ -Beziehungen** in eine für alle glücklichere **$n:n$ -Beziehung** umzuwandeln.

In jedem Fall ist das Marktgewicht der Grossverteiler so gross, dass sie die Preise indirekt nach Belieben beeinflussen können. Die anderen Marktteilnehmer haben daher kein Interesse daran, die Positionen der Grossverteiler anzugreifen, da sie davon profitieren, indem sie ihre Preise an die der Grossverteiler anpassen.

Aber dieses Bild ist trotzdem ein sehr wichtiges Werkzeug zum Verständnis!

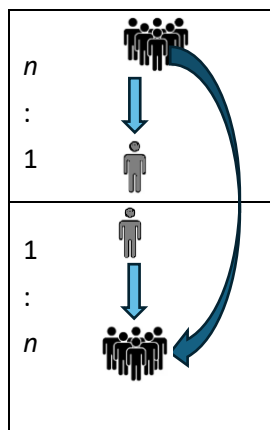
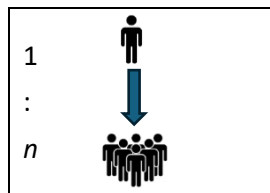
Wenn man die Symbole dieser beiden Märkte, auf der Anbieterseite und auf der Verbraucherseite, übereinanderlegt, wird eine Interventionsmöglichkeit sichtbar.



Wenn man die Situation als eine Reihe von separaten Beziehungen betrachtet, scheint es, als könne nichts unternommen werden, da jede Intervention illegal wäre.

Entweder müsste die Politik eingreifen und vereinbarte Preise vorschlagen oder durchsetzen, was aber im Widerspruch zu internationalen Abkommen und WTO-Regelungen stehen würde.

Entweder müssten sich die Produzenten zu einer einzigen Organisation zusammenschliessen, um die Beziehung auf ein **$1:1$ -Verhältnis** zu reduzieren, sodass jeder Akteur seinem Gegenüber auf Augenhöhe begegnen kann. Dies ist jedoch durch das Kartellgesetz verboten.



Wenn man die beiden Situationen zu einem Ganzen zusammenfügt, wird die Lösung offensichtlich: Man muss nur die Zwischenhändler umgehen, um die ideale Situation der Mehrere-zu-Mehrere-Beziehung wiederherzustellen.

Wie oben beschrieben, können die Produzenten in dieser Konstellation theoretisch die Preise festlegen, die ihnen für eine angemessene Entlohnung passen.

Im Fall der Landwirtschaft geht es um die Situation, die erreicht werden soll: Jeder Produzent oder jede Gruppe von Produzenten kann seine Preise selbst bestimmen und niemand ist von einem oligarchischen Kunden abhängig.

Die Freiheit, einen Preis zu vereinbaren, ist somit implizit und explizit gewährleistet.

Damit ist bewiesen, dass es eine einfache und effektive Möglichkeit gibt, eine **$n:n$ -Beziehung** zu schaffen, die die Geschäftsbedingungen für die Produzenten und die Endkunden wieder in Ordnung bringt.

Dieser Befund markiert das Ende des leichteren Teils der Arbeit.

Von hier aus beginnt die eigentliche Schwierigkeit: Wie lässt sich dieses Konzept in die wirtschaftliche Realität der europäischen Landwirte umsetzen?

Die Schwierigkeit wird nicht in der Umsetzung dieser Feststellung liegen, sondern in den Nebenwirkungen, die die Umsetzung jeder getroffenen Entscheidung zur Verbesserung der Situation der Landbevölkerung erschweren werden.

Da diese Randwirkungen so stark sein können, dass sie alle Vorteile, die durch die Entscheidung geschaffen werden, zunichte machen, ist es wichtig, diese Randwirkungen gründlich zu untersuchen und zu analysieren.

Aber das ist eine andere Geschichte... (die von dem geschrieben wird, der sich dafür interessiert.)

Seid jetzt gewarnt...

Addendum anlässlich der Landwirtschaftsmesse 2026

Wir haben erklärt und bewiesen, dass es eine einfache und effiziente Lösung für die Probleme der Landbevölkerung gibt, aber wir haben diese Lösung bisher nicht benannt (weil wir sehr skeptisch sind, ob die Landbevölkerung überhaupt bereit ist, sich für die Lösung ihrer Probleme einzusetzen. Diese Zweifel sind aus der Auseinandersetzung mit vielen Mitgliedern der Schweizer Landbevölkerung entstanden, die uns als entschlossen in der Vermittlung ihrer Wut, aber plötzlich extrem schwach in der Verfolgung der Umsetzung möglicher Lösungen erschienen. Sicher, die Personen, mit denen wir gesprochen haben, sind bei weitem nicht die gesamte Landbevölkerung und vielleicht sind sie nicht einmal repräsentativ für diese Berufsgruppe, aber diese Erfahrung hat uns abgeschreckt...)

Die Lösung ist eine staatliche Marktkontrolle.

Ein Regal ist ein staatlich vergebenes Monopol, das einem bestimmten Sektor übertragen wird, um eine spezifische Situation zu lösen, in der die strikte Anwendung der Marktgesetze mehr Probleme schafft als sie löst.

Das Urbild eines Regalienmarktes in der Schweiz ist das Salzregal.

Dieses Privileg wurde von der dogmatischen Rechten, die seine Abschaffung im Namen eines zu langen andauernden Anachronismus forderte, vielfach angegriffen. Trotz dieser Druckausübung besteht das Privileg weiterhin und wir werden seine Nützlichkeit nachweisen.

Das Salzmonopol war lange Zeit in der Schweiz eine kantonale Angelegenheit, wobei jeder Kanton das Monopol an die Organisation seiner Wahl vergab. Die Situation stabilisierte sich lange Zeit zu einem Duopol, wobei auf der einen Seite der Kanton Waadt mit seinen Salinen in Bex stand und der Rest der Schweiz von den Rheinsalinen in Schweizerhalle abhängig war. Mit der Übernahme der Salinen in Bex durch die Rheinsalinen gibt es nur noch ein Unternehmen, das dieses Monopol ausübt.

Die Parteien, die dieses Monopol angegriffen haben, taten dies im Namen des Liberalismus und versprachen niedrigere Preise und eine grössere Sortimentsvielfalt. Dies mag für Speisesalz zutreffen, aber der Salzmarkt ist weit mehr als nur der Salzsteuer neben der Pfeffermühle.

Das Speisesalz macht etwa 10% des Marktes aus, die Industrie 25%, die Landwirtschaft 5% und 10% für die Wasseraufbereitung (Enthärtung).

In der Schweiz, einem gebirgigen Land im geografischen Zentrum Europas, werden jährlich Hunderttausende Tonnen Salz für die Instandhaltung des Strassennetzes benötigt, was die Hälfte der gesamten Salzproduktion ausmacht. Dieser Marktanteil schwankt extrem und kann je nach Härte des Winters um das Doppelte oder mehr variieren. Die Salzgewinnung ist ein kontinuierlicher Prozess, der sich nicht an saisonale oder jährliche Schwankungen anpassen lässt. Die Produktionskapazitäten müssen daher so ausgelegt sein, dass sie immer auf unvorhergesehene Ereignisse reagieren können. Die Lagerkapazität für Strassensalz beträgt rund 400 000 Tonnen.

Würde die Regale abgeschafft, wären die Schweizer Salinen der ausländischen Konkurrenz ausgesetzt, die die Preise drücken würde. Das würde natürlich von der Gastronomie und der Industrie begrüsst werden. Doch diese Preissenkungen würden die Schweizer Salinen zwingen, ihre Preise zu senken und zu erheblichen Einsparungen zu verpflichten, wobei die einfachste Einsparungsmöglichkeit die Verringerung der Lagerkapazitäten wäre. Dies würde also zu Gunsten eines Teils des Marktes auf Kosten der Sicherheit und der Verfügbarkeit des Strassennetzes gehen.

Die wirtschaftliche Logik hat sich durchgesetzt, der Schweizer Wirtschaftsstandort braucht ein ganzjährig zuverlässiges Verkehrsnetz. Sicher, wir bezahlen unser Salz etwas teurer, als wenn wir ihn importieren würden, aber dafür bleiben unsere Strassen eisfrei. Und diese Mobilitätsgarantie ist unbezahlbar !

Mit anderen Worten, die Schweiz hat bewusst beschlossen, ihr Salz teurer zu bezahlen, um andere Vorteile zu erlangen.

Das Regal ist daher die ideale Lösung für die Schweizer Salinen, die den Verkaufspreis ihrer Produkte so bestimmen können, dass die finanzielle Lebensfähigkeit des Unternehmens und die dauerhafte Versorgung der Bevölkerung und der Dienste mit Salz in ausreichender Menge und zu jeder Zeit gewährleistet ist.

Das Gleiche könnte für die Schweizer, französische und europäische Landwirtschaft gelten, denn ein solches Zwangsmonopol ist genau das Instrument, das es der Landwirtschaft ermöglichen würde, ihre finanzielle Gesundheit zu sichern. Ein landwirtschaftliches Regal müsste zahlreiche Einschränkungen und Schutzmassnahmen beinhalten, um die Gesetzeslage des Monopols ohne staatliche Aufsicht nicht zu einer Wildwest-Situation werden zu lassen.

Obwohl es staatlich kontrolliert wird, dieses Monopol KANN NICHT, dieses Monopol DARF NICHT vom Staat bestimmt werden. Das Regal kann nur von den betroffenen Partnern, also den Landwirten selbst, vorgeschlagen werden, die ein Rechtsumfeld schaffen müssen, das die Erwartungen, Pflichten und Bedürfnisse aller Beteiligten berücksichtigt. Das bedeutet, dass alle rechtlichen Einschränkungen des Regals systemisch koordiniert und gesteuert werden müssen, wobei den möglichen Rand- und anderen Kollateralschäden besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden muss.

Nur wenn diese Bedingungen erfüllt sind, hat die Landwirtschaft eine nachhaltige Zukunft, denn die Medaille ohne Kehrseite noch nicht erfunden ist.