

Offener Brief an
Herrn Müller-Sarmiento
real GmbH
Metro-Straße 1
40235 Düsseldorf

7.7.2018

Sehr geehrter Herr Müller Sarmiento,

mit freudigem Erstaunen las ich die Meldung, dass Sie „Nachhaltigkeit“ zum Leitbild für Real erheben wollen.

„Biomarkt.info schreibt am 6.7.2018: „Mit einer beeindruckenden Rede schwor Müller-Sarmiento seine Mitarbeiter auf die gesteckten Ziele ein. Er nannte eine Reihe von Fehlentwicklungen in der konventionellen Landwirtschaft, die *real* nicht mehr mittragen könne. Darunter der Einsatz von Ackergiften, die nicht nur für einen dramatischen Artenschwund sorgten, sondern auf Bananen-Plantagen auch dazu führen könnten, „dass jedes zweite bis dritte Kind verkrüppelt zur Welt kommt“. Schon 2015 habe man deshalb die konventionelle Marke durch eine Bio-Banane ersetzt. Wie auf den Entwürfen zu der geplanten Kundeninformation „Handeln mit Verantwortung“ zu sehen ist, will *real* Bio-Produktion und konventionelle Landwirtschaft in ungeschminkten Bildern gegenüberstellen (siehe Kundeninformation). Dies kommt einer Kampfansage an die vorherrschende Agrarindustrie gleich...“

So begrüßenswert Ihr Ansatz ist, muss ich in einem zentralen Punkt scharfe Kritik üben und im Sinne der Glaubwürdigkeit dringend eine Korrektur einfordern:

Sie laden die Verantwortung für die „Fehlentwicklungen“ bei der Landwirtschaft ab – das ist falsch und entspricht nicht der historischen Wahrheit!

Denn die treibende Kraft hinter dieser Entwicklung war und ist der Handel mit seiner zu verurteilenden Politik des Preisdrückens! Dabei als Hauptakteur der Discounter, der sich heute als „größter Biohändler“ der Republik darstellt. Der erste Verbraucherstreik 1971 in Köln wirkte als Schockwelle und initialisierte die Einführung des Preismarketing nach dem Vorbild des amerikanischen Discount. Von dieser Zeit an bis heute entwickelte der deutsche LEH sein zerstörerisches Preis-Drucksystem, mit dem er direkt die

“Reihe von Fehlentwicklungen“ verursacht: Dem Verbraucher ein X für ein U vormachen, ihm vorspiegeln, er sei der Kumpel, der alles fast umsonst bekommt und dann die verschenkte Spanne wieder hereinholen, indem man die Preise der Vorlieferanten drückt – das ist der höchst verwerfliche Mechanismus. In den Jahresgesprächen missbraucht der Handel in schamloser Weise seine Macht. Die Industrie gibt den Druck weiter und rettet ihren Deckungsbeitrag. Seit 60 Jahren bezahlen genau diejenigen, deren „Schicksal“ Sie in Ihrer Rede beklagen die Zeche. Mit Sonderangeboten und Aktionspreisen hat der Handel aus Bauern Sklaven gemacht. Begleitet wurde dieser Prozess von der Politik, die mit dem Mansholt-Plan 1968 die Industrialisierung der europäischen Landwirtschaft projektierte – gegen den erbitterten Widerstand der Bauern!

Heute wissen wir - den Weltagrarbericht haben Sie sicherlich studiert - dass die klein strukturierte, regional arbeitende und ökologisch ausgerichtete Landwirtschaft als einziges System in der Lage ist weltweit 10 Milliarden Menschen **nachhaltig** zu ernähren – genau dieses System hatte sich auch in Europa evolutionär über tausende von Jahren entwickelt. Es wurde in den letzten 60 Jahren zerstört - in einer historischen Sekunde.

Der deutsche LEH hat diese Katastrophe maßgeblich mit verursacht. Allen voran die „big 4“, die aktuell von Oxfam wieder einmal als die größten Treiber der Fehlentwicklungen identifiziert wurden. Ökolandbau und Biohandel versuchen seit 50 Jahren dagegen zu halten und wurden als grüne Spinner diffamiert.

Wie gesagt, ich begrüße es mit ungläubigem Erstaunen, dass Sie, als Teil des deutschen LEH, die Probleme tatsächlich zu erkennen scheinen. Aber - solange Sie die Preisdrückerei nicht als grundfalsch begreifen und zum Tabu erklären, haben Ihre Bemühungen den Charakter von faden Marketing-Versprechen und bewusster Verbrauchertäuschung durch taktische Lippenbekenntnisse.

Wenn Sie mit Ihrem Ansatz glaubwürdig sein wollen, müssen Sie fordern, die Verantwortung des deutschen LEH für die Fehlentwicklungen selbstkritisch aufzuarbeiten.

Und Sie müssen Ihr Handeln grundsätzlich verändern! Solange noch einer Ihrer Einkäufer Druck auf die Vorstufe ausübt, glaubt Ihnen kein Mensch - und wenn Sie noch so feurige Reden halten.

Mit freundlichen Grüßen

Georg Rieck