



WIRTSCHAFT

[Geld & Recht](#)[Börse](#)[Energiewende](#)[Steuern](#)[Startseite](#) | [Wirtschaft](#) | Alnatura-Aus: Ist der Bio-Rausch nun vorbei?Abo [Alnatura-Aus](#)

Ist der Biorausch jetzt vorbei? Warum die Schweiz ein Sonderfall ist

In Deutschland florieren sie, in der Schweiz sind sie auf dem Rückzug: Mit Alnatura schliesst die letzte grosse Biosupermarktkette. Experten erklären den speziellen Markt hierzulande.

**Christopher Gilb** **Nelly Keusch**

Publiziert heute um 17:06 Uhr

10





Die Alnatura-Filialen, wie hier in Zürich, werden nur noch bis Ende Jahr geöffnet haben.

Foto: Michael Buholzer (Keystone)



Jetzt abonnieren und von der Vorlesefunktion profitieren.

[BotTalk](#)

Abo abschliessen

Login

In Kürze:

- Der Schweizer Biogrosshändler Bio Partner machte rund zehn Prozent seines Umsatzes mit Alnatura.
- Experten sehen auch die Marktstruktur in der Schweiz als Grund fürs Scheitern von Biosupermarktketten.

Als am Mittwoch bekannt wird, dass es definitiv keine Nachfolgelösung für die Alnatura-Läden in der Schweiz geben wird, laufen bei Andreas Lieberherr die Drähte heiss. Lieberherr ist Chef des Biogrosshändlers Bio Partner in Seon im Kanton Aargau, an den rund 600 Bioproduzenten liefern. «Natürlich sind nun viele bei uns nervös», sagt Lieberherr. «In jeden Aufbau einer Zusammenarbeit werden viele Ressourcen gesteckt.» Rund zehn Prozent des Umsatzes macht Bio Partner mit den Alnatura-Läden. Was das Aus für sein Unternehmen bedeute, könne er noch nicht sagen. «Wir stellen grundsätzlich lieber Leute an, als sie entlassen zu müssen. Vielleicht können wir einen Teil der künftigen Umsatzeinbussen anderwertig ausgleichen, es ist ja noch Zeit bis Ende Jahr.»

Gesunde Ernährung ist in der Schweiz nicht mehr Priorität

Lieberherr hat schon viele Auf und Abs in der Branche erlebt. Derzeit laufe es gar nicht so schlecht, Bio Partner liege zwei Prozent über dem letztjährigen Umsatz. «Unsere treuen Fans sind noch da, und immer wieder schwenken gerade junge Familie auf Bio um.» Einfach all jene, die während der Coronapandemie Angst um ihre Gesundheit bekommen hätten und sich plötzlich besser ernähren wollten, hätten jetzt wieder andere Interessen.

Trotzdem: Während im Ausland Biosupermarktketten florieren und zum festen Angebot in Grossstädten gehören, sind sie in der Schweiz auf dem Rückzug. Erst 2023 ging die Biokette Reformhaus Müller in Konkurs, nun werden auf Ende Jahr alle 27 Alnatura-Filialen geschlossen. Ist der Bio

werden am Ende Jahr alle 25 Alnatura-Finalen schmeissen. Ist der Bio-Rausch also vorbei?

Experten sehen die Gründe eher bei den beiden grossen Detailhändlern. So sagt Hansi Sommer, Präsident von Vielgrün, einem Dachverband von mehr als 50 Schweizer Bioläden: «Der Schweizer Biomarkt ist komplett anders aufgestellt als etwa der deutsche.» Während der Marktanteil des Biofachhandels in Deutschland je nach Schätzung 20 bis 30 Prozent beträgt, sind es in der Schweiz nur 7 Prozent ⁷. Der Grund: Drei Viertel aller Bioprodukte werden hierzulande bei Coop oder Migros gekauft.

«Coop ist schon 1993 in den Biomarkt eingestiegen und, das muss man neidlos zugestehen, hat diesen massiv in Bewegung gesetzt», sagt Sommer. Viele Bioläden seien im Laufe der 80er-Jahre entstanden und hätten schnell lernen müssen, mit der neuen Konkurrenz umzugehen. «Einige haben das schon damals nicht überstanden.»

Strategische Fehler bei der Migros

Coop habe den Trend zu nachhaltigen Produkten viel früher aufgenommen als die Migros – und diesen von Anfang an mit einer starken Eigenmarke geprägt. Der Markteinstieg der Discounter habe dann einen zusätzlichen Preiskampf für Bioprodukte entfacht und Fachmärkte weiter unter Druck gesetzt.

Die Migros hingegen sei «von Anfang an nur halbherzig auf den rasant fahrenden Biozug aufgesprungen», findet Sommer. Das sieht auch Erik Neumann so, Studiengangleiter im Bereich Sales an der Hochschule für Wirtschaft Zürich.

«Der Fehler ist schon am Anfang passiert», sagt Neumann. «Wenn man einen Trend aufgreifen möchte, kann man eigene Produkte entwickeln oder die Kompetenz einkaufen.» Die Migros habe aber beides gemacht: eigene Produkte lanciert und Alnatura-Produkte eingekauft und dann noch eigene Alnatura-Läden – nahe bei den eigenen Geschäften – eröffnet.

Während Alnatura in Deutschland ein trennscharfes, eigenes Detailhandelskonzept aufweise, sei dieses in der Schweiz verwässert. «Ein Alnatura-Laden lebt auch von der Atmosphäre und vom Gefühl im Geschäft. Wer das schätzt, wird jetzt nicht zur Migros gehen, nur weil es dort einige der Produkte gibt.»

Das Geschäftskonzept von Alnatura war laut Neumann in der Schweiz einzigartig. Aber sich hier als Biokette niederzulassen, sei schwierig. «Der Lebensmitteleinzelhandel ist ein Oligopol und wird von starken Marken dominiert.» Zudem funktioniere Alnatura auf dem Land nicht wirklich, dafür sei das Sortiment zu wenig umfassend. «Und in der Schweiz gibt es, anders als in Deutschland, eben nicht viele grosse Städte.»

Für Grosshändler Andreas Lieberherr bleibt ein Trostpflaster: Die Migros hat angekündigt, ihr Sortiment von Alnatura-Produkten auszubauen. Vom

Biozug abspringen will man also nicht.

Christopher Gilb schreibt als Wirtschaftsredaktor über Gastronomie, Reisen und Tourismus sowie den Detailhandel. Als Tagesleiter koordiniert er regelmässig die Berichterstattung des Ressorts. Zuvor war er unter anderem für die «Luzerner Zeitung» tätig. Er ist Träger des Zürcher Journalistenpreises. Threema-ID: 39MYBAUP [Mehr Infos](#)

Nelly Keusch ist Redaktorin im Wirtschaftsressort von Tamedia. Sie schreibt vor allem zu Themen aus den Bereichen Konsum und Detailhandel. [Mehr Infos](#)

Fehler gefunden? [Jetzt melden.](#)

10 Kommentare