

Bio neu erzählen



Folge 6 der Vortragsreihe

Natürlich gesund

**Warum Bio keine Heilsversprechen braucht
– aber sehr wohl über Gesundheit sprechen muss**

Vortragszeit: 20 bis 30 Minuten

Zielgruppe:

- selbständige Kaufleute
- Bio-Marken
- Großhandel
- Messebesucher
- Bio-Branche



Copyright bioPress/Erich Margrandner

Folge 6 der Vortragsreihe

Natürlich gesund...

Grundthese:

Bio macht nicht automatisch gesund.

Aber Bio ist der klarste und einzig geregelte Weg,
Lebensmittel aus einer anderen Logik heraus zu erzeugen:

keine chemisch-synthetischen Eingriffe,
weniger unnötige Verarbeitung,
mehr Vorbeugung,
mehr natürliche Kreisläufe,
mehr Vertrauen.



Copyright bioPress/Erich Margrandner

Natürlich gesund — was heißt das?

➤ Kernsatz der Folie:

Natürlich gesund heißt nicht: Bio heilt.

Natürlich gesund heißt: Bio setzt früher an

— bei Boden, Pflanze, Tier, Verarbeitung und Vertrauen.

➤ Beispiel:

Der Unterschied liegt nicht erst beim fertigen Produkt im Regal, sondern bereits auf dem Acker, im Stall, in der Verarbeitung und in der Frage, welche Eingriffe überhaupt nötig werden.



Folge 6 der Vortragsreihe, Folie 1/2

Natürlich gesund – was heißt das?...

➤ Handelskonsequenz:

Kaufleute brauchen eine klare Sprache:
Bio ist kein Gesundheitsversprechen,
sondern ein Entlastungs- und Vertrauensangebot.



Copyright bioPress/Erich Margrandner

Bio ist keine Therapie – Bio ist Vorbeugung

➤ **Kernsatz der Folie:**

Bio beginnt nicht mit dem Versprechen,
Krankheiten zu heilen.

Bio beginnt mit der Entscheidung,
Risiken und Belastungen
möglichst früh zu vermeiden.



Bio ist keine Therapie – Bio ist Vorbeugung...

➤ **Beispiel:**

Fruchtfolgen,
Bodenfruchtbarkeit,
robuste Systeme,
weniger chemisch-synthetische Eingriffe,
weniger Zusatzstoffe.

➤ **Handelskonsequenz:**

Bio muss als vorsorgende Landwirtschaft
erklärt werden,
nicht als medizinische Wirkung.



Die agrochemische Normalität

➤ **Kernsatz der Folie:**

Das Problem ist nicht nur ein einzelner Rückstand.
Das Problem ist die Normalisierung chemischer
Eingriffe im gesamten Ernährungssystem.

➤ **Beispiel:**

Pflanzenschutzmittel,
Wirkstofffolgen,
Rückstände,
technische Korrekturen,
Zusatzstoffe,
standardisierte Rohstoffe.



Folge 6 der Vortragsreihe, Folie 3/2

Die agrochemische Normalität...

➤ Handelskonsequenz:

Kaufleute müssen den Systemunterschied verstehen:
Bio ist nicht nur ein anderes Etikett,
sondern eine andere Logik.



Copyright bioPress/Erich Margrandner

Agrochemie macht nicht nur Unkraut weg

➤ **Kernsatz der Folie:**

Pestizide sind keine harmlosen
Produktionshilfen.

Sie sind wirksame Stoffe
— und wirksame Stoffe haben Folgen.

➤ **Beispiel:**

Gesundheitsrisiken für Anwender,
Belastungen für Umwelt,
Biodiversität, Böden, Wasser
und Lebensmittelketten.



Folge 6 der Vortragsreihe, Folie 4/2

Agrochemie macht nicht nur Unkraut weg...

➤ Handelskonsequenz:

Bio darf den Zusammenhang zwischen Pflanzenschutz, Gesundheit und Umwelt nicht verschweigen



Copyright bioPress/Erich Margrandner

Natürlich gesund heißt: Belastungen reduzieren

➤ **Kernsatz der Folie:**

Bio Gesundheit beginnt nicht erst beim Nährwert.
Gesundheit beginnt auch bei der Frage,
was in der Erzeugung vermieden wird.

➤ **Beispiel:**

Weniger chemisch-synthetische Pflanzenschutzmittel,
weniger leichtlösliche Mineraldünger,
weniger Zusatzstoffe, klarere Regeln.



Folge 6 der Vortragsreihe, Folie 5/2

Natürlich gesund heißt: Belastungen reduzieren...

➤ Handelskonsequenz:

Bio-Kommunikation sollte über Entlastung sprechen:
weniger unnötige Eingriffe, mehr Vertrauen.



Copyright bioPress/Erich Margrandner

Der Mythos: Ohne Agrochemie geht es nicht

➤ **Kernsatz der Folie:**

Die Behauptung, moderne Ernährung sei ohne Agrochemie nicht denkbar, ist Teil einer interessengeleiteten Erzählung.

➤ **Beispiel:**

Bio zeigt praktisch, dass Landwirtschaft anders organisiert werden kann: mit Fruchtfolgen, Bodenfruchtbarkeit, Kreisläufen, Vorbeugung und Fachwissen.



Folge 6 der Vortragsreihe, Folie 6/2

Der Mythos: Ohne Agrochemie geht es nicht...

➤ Handelskonsequenz:

Kaufleute sollten Bio nicht als Sonderfall erklären, sondern als Zukunftsmodell.



Copyright bioPress/Erich Margrandner

Der Preis zeigt nicht die Wahrheit

➤ **Kernsatz der Folie:**

Konventionell wirkt oft billig,
weil viele Folgekosten nicht am Regal
bezahlt werden.

➤ **Beispiel:**

Biodiversitätsverlust, Wasserbelastung,
Bodenschäden, Gesundheitsrisiken,
öffentliche Kosten.

➤ **Handelskonsequenz:**

Kaufleute brauchen Mut,
den höheren Bio-Preis
als ehrlicheren Preis zu erklären.



Gesundheit ohne Heilsversprechen

➤ **Kernsatz der Folie:**

Bio darf Gesundheit nicht versprechen
— aber Bio darf Gesundheit als Motiv
sehr ernst nehmen.

➤ **Beispiel:**

Kinder, Babynahrung,
Eier, Gemüse, Milch, Brot,
Fleisch, Süßwaren:
Menschen fragen nicht nur nach
Geschmack und Preis,
sondern auch nach
Vertrauen und Belastung.



Folge 6 der Vortragsreihe, Folie 8/2

Gesundheit ohne Heilsversprechen...

➤ Handelskonsequenz:

Bio braucht eine Sprache,
die klar unterscheidet:
kein Heilversprechen,
aber sehr wohl Entlastung,
Vorsorge und Vertrauen.



Copyright bioPress/Erich Margrandner

Was Kaufleute sagen können

➤ **Kernsatz der Folie:**

Kaufleute brauchen keine Kampfsprache.
Sie brauchen klare, alltagstaugliche Sätze.

➤ **Beispiel:**

„Bio ist kein Medikament.
Aber Bio ist die bessere Wahl,
wenn Sie beim Essen weniger
chemisch-synthetische Eingriffe unterstützen wollen.“

➤ **Handelskonsequenz:**

Die Bio-Branche muss Kaufleuten Argumente
liefern, die kurz, verständlich
und belastbar sind.



Schluss: Natürlich gesund ist eine Richtung

➤ Kernsatz der Folie:

Natürlich gesund ist kein Werbespruch.
Es ist die Richtung, in die Lebensmittelwirtschaft
gehen muss.

➤ Beispiel:

Weniger chemisch-synthetische Eingriffe,
weniger Belastungslogik,
weniger ausgelagerte Folgekosten
— mehr Boden, Kreislauf, Sorgfalt,
Transparenz und Vertrauen.



Folge 6 der Vortragsreihe, Folie 10/2

Schluss: Natürlich gesund ist eine Richtung...

➤ Handelskonsequenz:

Bio muss im Mainstream offensiver als Zukunftsmodell geführt werden.

