

Pronto il servizio di mediazione che si occupa di relazioni commerciali eque

A partire da aprile tutti gli attori del mercato Gemma avranno a disposizione un servizio di mediazione che si occuperà delle relazioni commerciali eque. Sono ora introdotti e pronti per l'uso tutti gli strumenti previsti favorire l'equità.

Dal mese di aprile 2014 ogni azienda avrà la possibilità di chiedere aiuto o consiglio o anche di presentare un reclamo relativo a pratiche commerciali eque presso un servizio apartitico istituito specialmente a questo scopo. Il mediatore responsabile delle relazioni commerciali eque nominato da Bio Suisse chiede informazioni e pareri sulla cui base formula raccomandazioni o ordina un colloquio di conciliazione. Non esercita nessuna autorità sui partner commerciali ma crea maggiore trasparenza e aiuta le parti a trovare soluzioni. Le sue raccomandazioni contribuiscono a rendere più chiari i principi del codice di condotta Bio Suisse relativo al commercio di prodotti Gemma attraverso esempi concreti.

La commissione cerca ha scelto i favoriti

Bio Suisse ha istituito una commissione cerca costituita da rappresentanti della produzione, della trasformazione e del commercio per trovare un mediatore adatto. Questa commissione si è riunita per decidere quale dei 13 candidati



Foto: zVg

Toralf Richter, il mediatore che si occupa di relazioni commerciali eque.

proposti è il più adatto. Seguendo le sue raccomandazioni, il consiglio direttivo di Bio Suisse ha scelto Toralf Richter (vedi scheda personale).

«Affronto questo compito interessante con grande piacere ma mi auguro che il ricorso a questo servizio non sia necessario troppo spesso e che prevalga la convivenza equa. In fondo si tratta di vincere insieme le sfide della crescita del mercato», commenta l'esperto dei mercati bio.

Ogni produttore, ogni trasformatore e commerciante potrà quindi ora rivolgersi al mediatore, a condizione che la richiesta sia giustificata (vedi riquadro). In una prima fase questo servizio è previsto per due anni, in seguito i delegati di Bio Suisse decideranno se continuare o meno.

Gli strumenti sono completi

Quattro anni dopo l'approvazione della direttiva da parte dell'assemblea dei delegati, gli strumenti previsti per promuovere le relazioni commerciali eque sono ora a disposizione. Oltre al servizio di mediazione si tratta di incontri già previsti per diversi mercati (p. es. latte, cereali,

Reclami trattati dal servizio di mediazione ...

È possibile rivolgersi al servizio di mediazione che si occupa di relazioni commerciali eque in caso di:

- scorretta politica dei prezzi (fissazione dei prezzi, dumping sui prezzi, richieste ingiustificate di elevati contributi per azioni e marketing, sfruttamento di dipendenze e posizione dominante sul mercato)
- impedimento dell'accesso al mercato
- improvvisa disdetta di contratti di fornitura che minacciano la sopravvivenza

... e altri che il servizio non tratta

Il servizio di mediazione che si occupa di relazioni commerciali eque non è competente nei seguenti casi:

- reclami che concernono direttive, prescrizioni e attività dell'associazione Bio Suisse
- reclami relativi a comportamenti concorrenziali conformi al mercato (p. es. chiedere offerte a diversi offerenti)
- abbassamento dei prezzi per motivi comprensibili (p. es. in caso di offerta eccedentaria, domanda decrescente)

Questi elenchi non sono esaustivi. jös

carne, ecc.), del codice di condotta relativo al commercio di prodotti Gemma e di sondaggi sull'equità e sulla soddisfazione effettive nei mercati.

È ora importante che gli attori del movimento bio sfruttino gli strumenti a disposizione per creare un mercato equo.

Jörg Schumacher, Bio Suisse

Contatto e informazioni più approfondite sul servizio di mediazione:

Bio Suisse, servizio di mediazione

Signor Toralf Richter

Peter-Merian-Strasse 34

CH-4052 Basilea

e-mail: ombudsstelle@bio-suisse.ch

Scheda Toralf Richter

Dr. Toralf Richter

- laurea in agronomia
- Senior Consultant presso l'Istituto di ricerche dell'agricoltura biologica (FiBL) nei settori ricerca di mercato e sviluppo del mercato
- vicepresidente del gruppo IFOAM ORA (Organic Retailer Association)
- docente di marketing per prodotti bio presso diverse scuole universitarie in Germania e in Svizzera
- autore e coautore di diversi trattati sul mercato bio e il marketing
- esperienze nel campo della strategia e dello sviluppo dei marchi, studi di mercato e sui consumi, consulenza strategica per produttori, commercianti all'ingrosso e al minuto di prodotti bio
- consulenza all'estero presso il FiBL sullo sviluppo del mercato in Cina e in Ucraina