

2. Unternehmertagung Gemüse Schweiz

Die Struktur ist der Rahmen, in dem Erfolg erzeugt wird

Unter dem Titel «Betriebsstrukturen konsequent ausrichten» führte die 2. SZG-Unternehmertagung Gemüse Schweiz am 22./23. September auf gemüsebauliche Key-Unternehmen des St. Galler Rheintals. 50 Teilnehmer ergründeten die beachtlichen betrieblichen und überbetrieblichen Strukturentwicklungen im Rheintaler Gemüsebau.

Philipp Fankhauser, SZG

So viel vorneweg: die Einflüsse auf die Entstehung und Gestaltung von Betriebsstrukturen im Schweizer Gemüsebau sind ähnlich vielseitig wie die angebauten Gemüsearten. Wie der ehemalige VSGP-Direktor und Aldi Einkaufsdirektor Peter Märki in seinem Eröffnungsreferat festhielt, sind es aber vorwiegend Einflüsse von aussen, welche die Ausrichtung der Betriebsstrukturen prägen. Allen voran der Markt. Der Fachmann für Absatzstrukturen zeigte auf, dass der Detailhandel mit 70% des Schweizer Gemüseabsatzes diesbezüglich klar tonangebend ist. Tendenz steigend. Weil die wichtigste und immer wichtiger werdende Form der Detailhandel-Belieferung Vermarktungs-Plattformen sind, kommt Märki zum Schluss, dass es Ziel jedes grösseren Produzenten sein muss, Plattformbetrieb zu werden oder sich eng mit einem zu verbinden.

BRG als Strukturanpassung für die Zukunft

Mit der im März 2016 gegründeten Bodensee Rhein Gemüse AG (BRG) haben sich sieben Betriebe aus der Region dieses Ziel erfüllt. Die Vermarktungsplattform soll das Angebot an Ostschweizer Gemüse vermehrt zusammenfassen, um dem Detailhandel ein breites und tiefes Sortiment anbieten zu können. Die Beteiligten verrieten, dass heute keiner der Betriebe auf die BRG angewiesen ist, aber man wisse nicht, wie die Absatzstrukturen in 10 Jahren aussehen werden. Dann zu reagieren sei schwierig. Mitglied der BRG sind auch die beiden besuchten Betriebe Fahrmaadhof (S. Britschgi) und Feldhof (H. Graf). Beides Betriebe, die ihre Strukturen konsequent auf den nationalen Markt ausgerichtet haben. Auffallend und zugleich Kennzeichen des Rheintaler Gemüsebaus sind ihre Produktionsstrukturen. Je über 60 Produzenten bauen für sie im Vertragsverhältnis Gemüse an.

Aquaponik lockt Kunden an

Wie man Betriebsstrukturen in kleinerer Dimension konsequent und erfolgreich ausrichtet, erfuhren die Teilnehmer auf dem Lindenhof in Mels. Familie Good baut in kleinsten Strukturen über 100 (!) verschiedene Kulturen an, die sie in ihrem Hofladen und der regionalen Gastronomie verkauft. Dieselbe Kundengruppe beliefert auch das Lebensmittelhandelsunternehmen Ecco-Jäger. Es nutzt seit kurzem die Abwärme seiner Warenkühlanlagen, um im Betriebsgebäude jährlich 15 t Rosé Barsch zu züchten. Das durch den Fischkot mit Nährstoffen angereicherte Wasser dient zur Düngung von Gewächshauskulturen auf dem 1000m² grossen Firmendach. Aquaponik in Perfektion, die zwar die Firma nicht reich macht, aber das Kundeninteresse markant wachsen lässt, so Geschäftsführer Philipp Gschwend.

Abnehmer wollen die Betriebsstrukturen kennen

Auch Renato Wüst, der Spitzenkoch des 5-Sterne Grand Resorts Bad Ragaz, ist als Kunde von Ecco-Jäger begeistert von der Idee. Bei einem eindrücklichen Blick hinter die Kulissen seines europaweit führenden Wellness-Resorts bestätigt er die Aussage von Peter Märki zu Tagungsbeginn, dass die wichtigste Anforderung eines guten Gemüse-Einkäufers Vertrauen und persönlicher Kontakt zum Produzenten ist. Erst an zweiter Stelle kommt der Preis. Ein weiterer von vielen anregenden Gedanken, welche die Teilnehmer der von der SZG in Zusammenarbeit mit Fachstelle St. Gallen organisierten Tagung mit nach Hause nahmen.

Unternehmertagung Gemüse Schweiz

Die von der SZG organisierte 2-tägige Tagung findet jährlich statt und behandelt betriebswirtschaftliche Themen im Gemüsebau. Sie ist u.a. Plattform zur Präsentation von Resultaten aus dem Projekt «Betriebswirtschaftliche Unterstützung für den Gemüsebau 2015-17». Ein von der SZG koordiniertes, vom BLW mitgetragenes und in Zusammenarbeit mit der Branche, der Beratung und der Forschung umgesetztes Projekt mit folgenden fixen Projekthalten:

- **Plattform für Anliegen der Branche**

Die AG Betriebswirtschaft sammelt und priorisiert betriebswirtschaftliche Anliegen der Branche, welche von der Forschung oder sonstigen Branchenakteuren behandelt werden sollen.

- **ProfiCost Gemüse**

Überarbeitung des Vollkostenkalkulations-Tools „ProfiCost Gemüse“. Voraussichtliche Publikation im Herbst 2017.

Mehr Informationen unter www.szg.ch