

Beitrag von Martin Ammann

*es gilt das gesprochene Wort*

Besten Dank, dass ich ein paar Worte aus der Sicht des Handels an Sie richten darf. «Handel» ist allerdings ein Begriff der nur teilweise umschreibt, was effektiv unsere Funktion ist. Eigentlich wäre der neudeutsche Begriff «Service Provider» eine korrektere Bezeichnung für das was wir tun.

Auf der einen Seiten stehen die Anbauprofis, die Produzenten also, welche über Know-how, Infrastruktur und Anbauflächen verfügen um die Früchte zu produzieren.

Auf der anderen Seite stehen die Verkaufsprofis, die Grossverteiler mit ihren Supermärkten also, welche über Know-how, Infrastruktur und Verkaufsflächen verfügen um die Früchte an den Konsumenten zu bringen.

Alles was dazwischen notwendig ist zu tun, gehört in unseren Aufgabenbereich; die Koordination zwischen den täglich anfallenden Erntemengen der Produzenten und den täglich nachgefragten Verkaufsmengen der Grossverteiler, die dahinterstehende Logistik, falls Nötig auch die Lagerung der Früchte sowie das Abpacken in die gewünschte Verkaufsform, das alles gehört zu unseren Aufgaben.

Warum aber braucht es solche Handelsbetriebe oder eben Service-Provider?

Genauso wenig wie die Produzenten grundsätzlich über Zeit und Möglichkeiten verfügen Ihre täglichen Erntemengen selbst zu vermarkten, genauso wenig verfügen die Grossverteiler über Möglichkeiten oder Infrastruktur, die täglich anfallenden Früchte ab Produktion direkt zu übernehmen, bei Bedarf gar zu lagern oder abzupacken. Diese Funktionen und Dienstleistungen übernehmen daher Firmen wie wir es sind. Wir verstehen uns also als Koordinations- und Bindeglied zwischen der Produktion und dem Grossverteiler.

Wir verladen bei den Produzenten täglich die Gesamtmenge Ihre geernteten Zwetschgen und bringen sie in unseren Betrieb in Egnach. Dort werden sie einer kurzen Eingangskontrolle unterzogen und dann umgehend in grosse Kühlräume gestellt um die Qualität und Frische der Früchte erhalten zu können. Unsere Kunden platzieren Ihre Bestellungen 1- bis 2-mal täglich bei uns. Unsere Leute packen die Zwetschgen ins gewünschte Gebinde und stellen die Positionen bereit, damit sie anschliessend in bestellter Menge und gewünschter Packform sowie in geforderter Qualität zeitgerecht ausgeliefert werden können.

Selbstverständlich läuft das Ganze nicht immer schön reibungslos und wie im Bilderbuch ab. Auch wir werden laufend vor kleine und auch vor grössere Herausforderungen gestellt.

Eine der grössten Herausforderungen ist sicher das Mengen-Handling. Dabei sind sowohl zu wenig verfügbare Früchte wie auch zu viel vorhandene Ware eine wirkliche Challenge.

Bei knapper Verfügbarkeit müssen unsere Kunden genauestens und weit genug im Voraus drüber informiert werden, damit sie ihren Verkauf entsprechend steuern können. Damit es nicht zu einer Unterversorgung kommt, sind verlässliche Ernteprognosen für die kommenden Tage ungeheuer wichtig. Allenfalls notwendige Ergänzungsimpporte müssen rechtzeitig lanciert oder eben gestoppt werden können.

Sobald die geernteten Tagesmengen dann aber sehr gross ausfallen, müssen bei den Grossverteilern Verkaufsaktivitäten – also Aktionen – gefahren werden, um die Konsumenten mit attraktiven Preisen zu Zusatzkäufen zu animieren. Solche Aktionen lassen sich aber nicht mehr wie früher von heute auf morgen aufschalten, sondern sie brauchen immer eine bis mehrere Wochen Vorlaufzeit. Weit genug im Voraus zu wissen welche Mengen wann geerntet werden, ist also ein ganz wesentlicher Punkt für eine reibungslose Vermarktung. Die Beschaffung der notwendigen Informationen ist daher eine der wichtigsten Aufgaben von uns. Da natürlich auch das Wetter der kommenden Tage und Wochen einen grossen Einfluss auf die Geschwindigkeit der Fruchtreifung und somit auf die Höhe der täglichen Erntemengen hat, sind verlässliche Mengenprognosen auf mittlere Zeit aber immer ungemein schwierig zu machen.

Ist die Zwetschgenernte dann mal so richtig im Gang, sind die Tagesmengen im Allgemeinen genügend gross um den Markt voll abdecken zu können. In einem Grosseerntejahr generell und in einer Normalernte zu gewissen Zeiten, werden täglich mehr Früchte geerntet als vermarktet werden können. Dann wird eine Lagerung notwendig. Im normalen Kühllager können Zwetschgen ein paar wenige Tage ohne Qualitätsverlust gehalten werden. Sind die Erntemengen aber einmal so gross, dass sie nicht zeitgerecht auf den Markt gebracht werden könnten, ist eine sogenannte CA-Lagerung unabdingbar. Dazu werden gefüllte Kühlräume luftdicht verschlossen und mittels einer speziellen Luftzusammensetzung im Rauminnern wird der Reifeprozess der Früchte praktisch gestoppt. Selbstverständlich sind solche CA-Lagerungen niemals unser Ziel, je nach Situation sind sie aber eine Notwendigkeit um auch bei anfallenden Grossmengen die erntefrische Qualität der Früchte erhalten zu können.

Eine zweite grosse Herausforderung ist sicher die Gewährleistung der gewünschten Fruchtqualität am Verkaufspunkt. Im Unterschied zu anderen Ländern werden in der Schweiz Zwetschgen häufig oder gar grossmehrheitlich frisch konsumiert. Nur ein begrenzter Anteil wird verbacken oder sonstwie verarbeitet. Die Früchte müssen daher beim Kauf im Laden essreif und wohlschmeckend sein, rundherum schön blau und keinesfalls bereits zu weich. Der Konsument reagiert ziemlich rasch auf optisch unattraktive oder qualitativ ungenügende Früchte in der Obstauslage und kauft dann halt etwas anderes als Zwetschgen.

Um eine perfekte Fruchtqualität am Verkaufspunkt gewährleisten zu können, müssen alle Beteiligten alles richtig machen: Angefangen bei einem korrekten Behang in den Kulturen und einem optimalen Erntezeitpunkt, über sofortige Kühlung und falls nötig einer perfekten Lagerung bis hin zur durchgehenden Einhaltung der Kühlkette bis auf den Ladentisch.

Leider haben aber auch nicht steuerbare Faktoren einen Einfluss auf die Fruchtqualität; allem voran entscheidet die Anzahl Sonnenstunden am Baum über einen genügenden Aufbau von Fruchtzucker und Aromastoffen in den Früchten. Fröste in der Blütezeit können Berostungen der Fruchthaut hervorrufen, Hagelschläge können die Zwetschgen optisch verunstalten oder Hitzeperioden vor der Ernte können die Haltbarkeit der Früchte massiv beeinträchtigen. Aber auch damit muss die Branche jederzeit umgehen können und immer richtig reagieren, damit der Konsument schlussendlich ein tolles Produkt vorgesetzt bekommt, das er beim nächsten Einkauf gerne erneut in den Korb legt.

Auch die genetischen Eigenschaften die eine Zwetschgensorte mitbringt, haben selbstverständlich einen grossen Einfluss auf die Qualität. Aus diesem Grund gehört auch die Suche nach neuen und besseren Sorten zu unseren ständigen Aufgaben. Geschmack, Haltbarkeit, Fruchtgrösse und regelmässiger Fruchtbehang sind dabei sicher die wichtigsten Selektionskriterien. Leider gibt es aber europa- und weltweit nicht sehr viele Züchtungsinstitute welche im Zwetschgenbereich aktiv sind. So ist die Sorteninnovation leider deutlich träger als beispielsweise beim Apfel oder bei Heidelbeeren.

Weitere Herausforderungen für unsere Stufe sind sicher auch der Zeitdruck um Kundenbestellungen immer rechtzeitig bereit haben zu können. Ab Bestellungseingang bleiben uns je nach Kunde oft nur 1 bis maximal 4 Stunden, bis der LKW mit der frisch gepackten Ware losfahren muss. Auch der zunehmend stärkere Preisdruck auf dem gesamten Früchtesektor macht uns das Leben nicht wirklich einfacher.

Wir dürfen aber anmerken, dass wir es auf beiden Seiten mit sehr verständnisvollen und fairen Partnern zu tun haben. Auch wenn die Anforderungen welche die Produzenten an uns stellen, sich ab und dann überhaupt nicht decken mit den Anforderungen welche die Grossverteiler an uns stellen und wir uns manchmal fühlen wie «der Schinken im Sandwich», so können im Dialog doch immer wieder Kompromisse und Lösungen gefunden werden. Auch die Früchtebranche kann nur erfolgreich sein, wenn alle zusammen am gleichen Strick ziehen. Und das dürfen wir zum Glück immer wieder erleben. Auch auf dem Zwetschgenmarkt gilt der Leitspruch: «nur gemeinsam sind wir stark».

Herzlichen Dank!