



Schweizer Obst



Anbautechnik

Torfersatz im
Beerenanbau.

Seite 12

Diversifizierung

Die vier Betriebszweige des Hotzenhofs
ergänzen einander.

Dossier Seite 24

Verarbeitung

Verwertung von
Früchten zu Nektar.

Seite 30

Das Beste der Welt für die Schweizer Landwirtschaft

Mizuki®



- Feldversuche
- Analytik
- Registrierung
- Beratung
- Neue Produkte
- Warenverfügbarkeit
- Distribution
- Weiterbildung

Stockausschläge sicher bekämpfen

- Schnelle, sichtbare Wirkung
- Unkräuter werden mit erfasst
- Gute Umweltverträglichkeit – schneller Abbau im Boden



Stähler Produkte haben die W-Nummer und sind sichere Pflanzenschutzmittel



Stähler Suisse SA
Henzmannstrasse 17A
4800 Zofingen
Telefon 062 746 80 00
www.staehler.ch

PatentKALI®

30% K₂O • 6% Mg
17,6% S

*Die perfekte Nährstoffzusammensetzung
ist ein Geschenk der Erde*



ks-france.com

Das Beste für Sie
holen wir aus dem Herzen der Erde

K+S

Das steckt drin:

- Querbeet
4 Bekämpfung des Japankäfers
- Eingemachtes
5 Pflanzenschutzmittelzulassung: «Die Krux liegt im Detail.»
- Region
8 Bern, Freiburg, Zentralschweiz, Zürich
- Anbautechnik
12 Torfersatz im Beerenbau
- Sprössling
16 Sandra Deringer: Lehre zur Obstfachfrau aus Leidenschaft



4



16

Dossier: Diversifizierung

- Analyse
18 Diversifizierung vs. Spezialisierung
- Ausgepresst
22 «Diversifikationsprojekte entstehen oft organisch.»
«Von der Kürbisausstellung zum Erlebnishof»
- Feldstudie
24 Besuch beim Hotzenhof
- Handfestes
28 Tipps für die Produktpräsentation
- Verarbeitung
30 Von Früchten zu Nektar



24



32

SOV aktiv

- 31 Trends, Fakten & Zahlen**
- 32 Nachwuchsnetzwerk**
- 33 Steinobstseminar**
- 34 Zwei neue Vorstandsmitglieder**
- 35 Personelles**

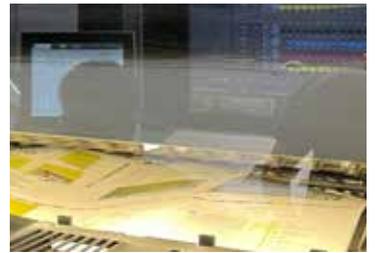
Titelbild:
Philipp Hotz eröffnete im ersten Jahr nach der Betriebsübernahme einen zweiten Hofladen. Daneben führt er drei weitere Betriebszweige.



Rea Furrer
Chefredaktorin
«Schweizer Obst»

Liebe Leserinnen und Leser

Hofläden mit eigenem Café, Schlafen im Stroh oder sogar Lamatrekking – Schweizer Landwirtschaftsbetriebe zeigen viel Innovation und Kreativität beim Ausbau ihrer Angebote. Dabei profitieren sie von der Risikostreuung auf verschiedene Standbeine. In dieser Ausgabe widmen wir uns betriebsstrategischen Überlegungen. Lesen Sie über die Vor- und Nachteile von Diversifizierung versus Spezialisierung, erfahren Sie mehr über die vier Betriebszweige des Hotzenhofs im Kanton Zug und lesen Sie im Interview über einen der grössten diversifizierten Betrieben der Schweiz – die Jucker-Farm. Zudem führen wir die neue Rubrik «Sprössling» weiter und stellen Ihnen Sandra Deringer, Lernende Obstfachfrau in Zürich, vor. Ich wünsche Ihnen viel Lesevergnügen.



Behind the Scenes

Das Redaktions- und Gestaltungsteam von «Schweizer Obst» durfte die Druckerei Multicolor Print AG in Baar besuchen. Die Ausgabe zum Thema «Robuste und resistente Sorten» rollte gerade durch die eindrückliche Druckmaschine und lag in grossen Stapeln zur Weiterverarbeitung bereit. Vielen Dank für die Führung und den spannenden Einblick in den Druckalltag.

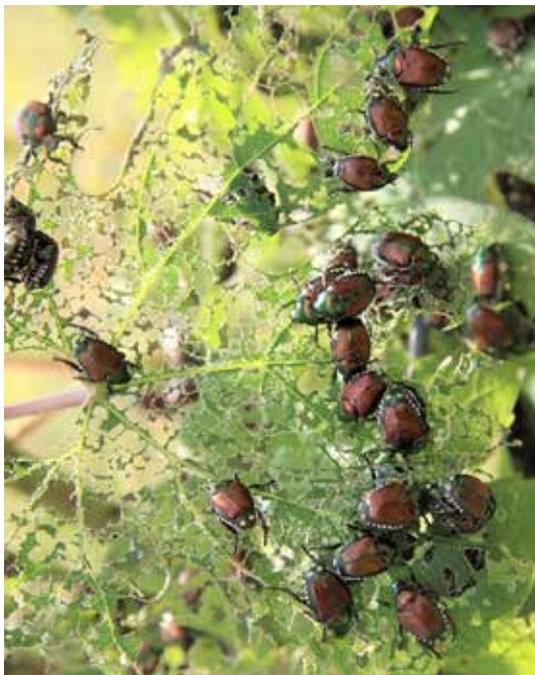
Folgen Sie uns auch auf:



Schädlinge

Bekämpfung des Japankäfers

Agroscope hat das Merkblatt zum Japankäfer aktualisiert. Der aus Asien stammende Japankäfer (*Popillia japonica*) ist in der Schweiz als prioritärer Quarantäneorganismus geregelt und unterliegt somit der Melde- und Bekämpfungspflicht. Der Käfer befällt über 400 Wirtspflanzen aus mehreren Familien. Während die Larven insbesondere Wiesen- und Rasenflächen schädigen, verursachen die Käfer Frassschäden an Blättern, Blüten und Früchten. Das Merkblatt gibt einen Überblick über die Erkennungsmerkmale, die Schäden und die Bekämpfungsmassnahmen.



Zum gesamten Bericht

Cider

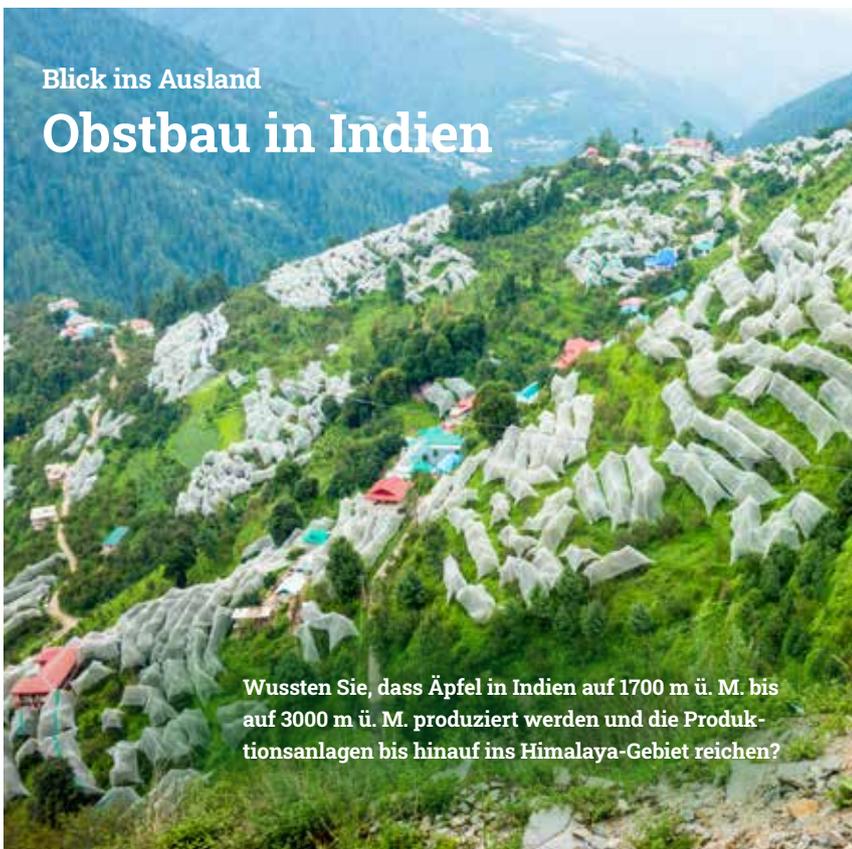
Easy Apple Cider gewinnt Silbermedaille

Der «Easy Apple Cider» der Mosterei Möhl AG hat bei der Verleihung der International Brewing & Cider Awards in Manchester die Silbermedaille gewonnen. Eine Jury von 38 Mitgliedern aus der ganzen Welt zeichnete den Cider in der Kategorie «Low & No Cider and Perry» für Produkte mit einem Alkoholgehalt unter 2,9% zum zweitbesten weltweit aus. Die Auszeichnung steht für Qualität und Innovation.



Blick ins Ausland

Obstbau in Indien



Wussten Sie, dass Äpfel in Indien auf 1700 m ü. M. bis auf 3000 m ü. M. produziert werden und die Produktionsanlagen bis hinauf ins Himalaya-Gebiet reichen?

Nüsse

Haselnüsse gelten neu als Obstkultur

Seit diesem Jahr gelten Haselnüsse offiziell als Obstkultur. Bis jetzt gibt es nur wenige Schweizer Betriebe, die Haselnüsse anbauen. Die am meisten verbreiteten Sorten sind «Halle'sche Riesen», «Webbs Preisnuss», «Purpurea», «Rote Zellernuss» und «Wunder von Bollweiler».



Jimmy Mariéthoz
Direktor SOV

Die Krux liegt im Detail

Der Bund will im Rahmen einer Verordnungsrevision die Zulassung von Pflanzenschutzmitteln optimieren und an die EU angleichen. Zahlreiche Ausnahmen torpedieren jedoch das hehre Ziel. Die Hoffnung liegt nun auf dem Parlament.

Der Bundesrat lobt in einer der jüngsten Kommunikationen für einmal die Schweizer Landwirtschaft. Mit den von der Landwirtschaft getroffenen Massnahmen konnten, so der Bundesrat, die Risiken für die Umwelt verringert werden. Gleichzeitig erkennt unsere Landesregierung an, dass der Schutz der Kulturen aufgrund des Rückzugs verschiedener Wirkstoffe zu einer immer grösseren Herausforderung wird. Wir können ein Liedchen davon singen, denken wir doch nur an Schädlinge wie den Pflaumenwickler, die wir gegenwärtig nicht geeignet bekämpfen können.

Zulassung soll verbessert werden

Der Grund für diese Situation liegt unter anderem im schleppenden Zulassungsprozess. Ende 2022 warteten rund 700 Pflanzenschutzmittel-Anträge der Firmen auf eine Bearbeitung. Derweil werden munter ungebremst Wirkstoffe für die Anwendung verboten. Standen der Landwirtschaft 2005 noch 435 Wirkstoffe zur Verfügung, waren es 2023 gerade noch 316. Derweil stieg die Zahl

«Ausnahmen bestätigen in der vorliegenden Vorlage nicht die Regel, sie sind die Regel.»

der Notfallzulassungen von 5 im Jahr 2016 auf rekordverdächtige 27 im letzten Jahr. Dass die Lösung nicht in der Vergabe von Notfallzulassungen liegen kann, ist allen

klar. Daher will das zuständige Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen (BLV) mit einer Anpassung der Pflanzenschutzmittelverordnung den Zulassungsprozess beschleunigen: «Das Zulassungsverfahren der Schweiz soll sich an das der EU angleichen. Wirkstoffe von Pflanzenschutzmitteln sollen hierzulande als genehmigt gelten, wenn sie es in der EU sind», so dass BLV in einer Medienmitteilung von Dezember 2023, um weiter auszuführen, das Ausnahmen weiter möglich seien.

Es fehlt an der Konsequenz

Ausnahmen bestätigen in der vorliegenden Vorlage nicht die Regel, sie sind die Regel. Von einer automatischen Übernahme der EU-Wirkstoffgenehmigungen sind wir nach wie vor weit entfernt. Zahlreiche Sonderbestimmungen und Vorbehalte verhindern dies. Die Schweizer Behörden können vor dem Hintergrund des



Gewässerschutzgesetzes Verschärfungen gegenüber der EU-Gesetzgebung bestimmen, sind aber nicht verpflichtet, auf die Bedürfnisse der Schweizer Landwirtschaft einzugehen und PSM-Zulassungsentscheide einzelner EU-Staaten mit vergleichbaren klimatischen und agronomischen Bedingungen zu übernehmen. In diesem Jahr kann in Deutschland zur Bekämpfung des Pflaumenwicklers ein PSM mit einem neuen Wirkstoff und zusätzlich auch Insegar eingesetzt werden. Wie genau soll also harmonisiert werden?

Es fehlen die Fristen

Das Ziel einer Beschleunigung des Verfahrens soll ebenfalls verpasst werden. Die Vorlage sieht weiterhin keine verbindlichen Fristen vor – übrigens im Gegensatz zu den EU-Staaten. Geradezu grotesk mutet es an, dass im Zuge der vorgesehenen Vereinfachung des Verfahrens zusätzliche Stellen im Bundesamt geschaffen werden sollen. In meinem Verständnis führt eine Vereinfachung nicht zu einem Stellenausbau. Finanzieren sollen diesen nach wie vor intransparenten Prozess künftig in einem grösseren Masse die Antragsteller. Das führt dazu, dass die Industrie künftig zwei Mal prüft, ob sie für den kleinen Schweizer Markt den aufwendigen, kostspieligen Prozess mit höchst unsicherem Ausgang durchführen will.

Hoffungsanker Parlament

Vor diesem Hintergrund ist es nicht erstaunlich, dass die Kritik an der Totalrevision der Pflanzenschutzmittelver-

ordnung sehr gross ist. Auch der Schweizer Obstverband hat auf die obenstehenden Unstimmigkeiten hingewiesen und zahlreiche Verbesserungen gefordert. Allerdings scheint fraglich, ob das zuständige Bundesamt gewillt ist, die Vorlage nochmals umfassend zu überarbeiten. Einen

Ausweg versprechen zwei Vorstösse, die vom Parlament bereits überwiesen wurden. Sie fordern einen modernen Pflanzenschutz in der Schweiz. Die zuständige Kom-

mission des Nationalrats wird in den nächsten Monaten einen Vorschlag präsentieren. Wir hoffen, dass dabei die Bedürfnisse der produzierenden Landwirtschaft ebenfalls berücksichtigt werden. Das ist schliesslich auch im Sinne der Konsumierenden und in Erfüllung der Verfassung.

Denn ohne einen funktionierenden Schutz der Kulturen werden wir den Selbstversorgungsgrad nicht aufrecht erhalten können.





Probleme mit Spinnmilben?

Erfahren Sie hier, wie Sie sie bekämpfen können.



Andermatt
Biocontrol Suisse

Tel. 062 917 50 05
sales@biocontrol.ch
www.biocontrol.ch

Waagen für die Direktvermarktung

Auszeichnungswaagen mit Drucker:

- Selbstbedienungswaage
- Auszeichnungswaage
- Für Hofladen und Markt
- Etiketten oder Bon Drucker
- Einfache Bedienung
- Touchscreen
- Netzwerkfähig
- Geeicht

ab Lager lieferbar!



Wir beraten Sie gerne: 043 843 95 90



Grosse Auswahl
an Waagen und Zubehör
ab Lager lieferbar



Swiss Waagen DC GmbH
Usterstrasse 31 8614 Bertschikon

SWISSwaagen.ch

Viele weitere Waagen unter: www.swisswaagen.ch

Wirksamer Schutz für Ihre Ernte

Attraktive Preise auf verschiedene Schutznetze

gvz_rossat
Die Wahl der Profis



ONLINE SHOP

www.gvz-rossat.ch
info@gvz-rossat.ch

Heute bestellt, morgen geliefert

Wir liefern in kürzester Zeit tausende Artikel für Ihren Agrarbedarf!
Bestellen Sie noch heute das passende Zubehör in unserem Online-Shop



Das grüne Brett

In dieser Rubrik möchten wir die Gelegenheit zum Austausch mit Ihnen nutzen. Der Platz steht den regionalen Fachorganisationen, aber auch Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, zur Verfügung.

Schreiben Sie direkt dem Redaktionsteam:

pr@swissfruit.ch



Bern

Verband Berner Früchte an der BEA

Das Highlight für Gross und Klein am diesjährigen Stand des Vereins Berner Früchte war der blaue Traktor, der als Blickfang diente. Auf ihm wurde fotografiert und geklettert. Die knusprig-feinen Öpfuchüechli am Take-away-Stand erfreuten sich wie jedes Jahr grosser Beliebtheit. Der letztjährige Rekord von über 330 000 Besucherinnen und Besuchern konnte bestätigt werden. Der Auffahrtstag und der darauffolgende Freitag trugen sicher ihren Teil zum Erfolg bei: Auffallend viele Familien verbrachten den «Brückentag» an der BEA.

✂️ Andrea Glauser, Inforama Oeschberg

Freiburg

48. Generalversammlung des Freiburgischen Obstverbands

Rund 30 Mitglieder des Freiburgischen Obstverbands (FOV) trafen sich im Mai zu einer Führung durch die Kleinbrauerei Biermanufaktura. Im Anschluss an die interessante Besichtigung fand die 48. Generalversammlung des FOV statt. Die Freiburger Obstproduzenten befassten sich mit statutarischen Fragen und gaben einen Rückblick zum Jahr 2023. Der FOV, die Dachorganisation der Poire à Botzi AOP, organisiert jedes Jahr die Birnendegustation. Letztes Jahr entsprachen alle 21 Muster dem Pflichtenheft. Die Degustatoren stellten ein aussergewöhnliches Jahr in Bezug auf die Qualität und die Homogenität der Birnen fest. Auch die Menge von 60 Tonnen AOP-Birnen war erfreulich.

✂️ Dominique Ruggli, Freiburgischer Obstverband

Zentralschweiz

Chriesispuckanlage auf Tour

Die Arbeitsgemeinschaft Zentralschweizer Obstproduzenten besuchte mit ihrer Chriesispuckanlage an drei Wochenenden im Juni das Verbandsturnfest in Neuenkirch und das Zentralschweizer Jodlerfest in Sempach. Total konnten Kirschen an 100 000 Festbesucher verteilt werden. Die Besucherinnen und Besucher gaben ihr Bestes beim Chriesisteinspucken und konnten gleichzeitig die tollen Kirschen degustieren sowie auf die Kirschensaison aufmerksam gemacht werden.

✂️ Markus Thali, Arbeitsgemeinschaft Zentralschweizer Obstproduzenten



Zürich

Austausch über die Sprachgrenze

Im März fanden am Strickhof bereichernde Diskussionen zum Thema Applikationstechnik im Obstbau statt. Dank dem Austausch zwischen den Mitarbeitenden der Kantone ZH, TG, VS und VD/GE wird es künftig möglich sein, die zwischen dem Boden- und dem Genfersee durchgeführten Applikationsversuche mit Dropsight besser zu vergleichen.

✂ Denise Lattmann, Zürcher Obstverband

Zürich

Beerenproduzentenabend

Zum Auftakt der Beerenerte trafen sich die Zürcher Beerenproduzenten zu einer Feldbesichtigung mit anschliessenden Vorträgen. Die Erläuterungen zum Erdbeer-Selbstpflückfeld sowie zur Strauchbeerenanlage fielen wegen des anhaltenden Regens kurz aus. Wieder unter Dach, erläuterte Daniel Schnegg von QualiService die Qualitätskriterien für Erdbeeren. André Ancay von Agroscope brachte neun neue Erdbeersorten zur Degustation und Beurteilung mit. Er berichtete auch über neue Erkenntnisse zur Bekämpfung von Thripse und Gallmücken. Zum Abschluss stellte die Firma Cocogreen ein neues Kokossubstrat vor.

✂ Denise Lattmann, Zürcher Obstverband



Zentralschweiz

Wechsel im AZO-Vorstand

Im März fand die Delegiertenversammlung der Arbeitsgemeinschaft Zentralschweizer Obstproduzenten (AZO) statt. Vor der DV besuchten die Delegierten die Distillerie Etter in Zug. Die eigentliche Versammlung fand auf dem Hotzenhof in Baar statt. Zum letzten Mal führte Jacky Wildisen durch die DV. Er war seit 2010 im Vorstand der AZO und hat 2020 das Präsidium übernommen. Er hat die AZO sehr strukturiert geführt und dafür gesorgt, dass sie bei nationalen Vernehmlassungen regelmässig zu den verschiedenen obstbaulichen Themen Stellung genommen hat. Mit seiner wertschätzenden Art hat er aus allen stets das Beste herausgeholt. Zum Schluss der Delegiertenversammlung bedankte er sich bei allen für die gute Zusammenarbeit, bevor er und Aurelia Jud von der Fachstelle in Luzern von Markus Thali verabschiedet wurden. Neu wird die AZO von Kilian Diethelm aus Siebnen (SZ) geleitet.

✂ Kathrin von Arx, Römerrain



Obstbäume im Anbauvertrag

- Sämtliche Sorten wie Admiral* SR, Allegro* SR, Bonita* SR, Braeburn Marririred*, Galaxy Gala*, Golden «Reinders»*, Jugala*, Karneval* SR, Lucy* SR, Opal* SR, Rubelit* SR, Sirius* SR, Topaz* SR
 - NEU: Camelot* SR, Cassiopeia* SR, Ellipso* SR
 - Säulenbäume: Rumba* SR, Lambada* SR, Rondo* SR, Red Spring* SR und Goldlane* SR
 - NEU: Acrobat* SR
 - Beste Qualität von Edelreisern, Unterlagen, Schlafenden Augen, 1-jährigen Handveredelungen, 1-jährigen Okulanten sowie 2-jährigen Veredelungen und Knipbäumen
 - Hochstämme und Halbstämme aller Sorten
 - Unsere Baumschulquartiere präsentieren sich hervorragend
 - Unsere Pflanzen sind von höchster Qualität und preiswert
 - Unterlagentypen M9, FL-56, T-337, J-TE-E*, B-9, MM 111, Quitte Eline*, Quitte A, Gisela-5*, Gisela-6*, Wa-Vit*, usw.
 - Schwachwachsende Unterlagen bestätigen ihre erheblichen Vorteile
 - Zertifizierter Edelreiser-Schnittgarten und Unterlagenquartiere
- *Sortenschutz | SR: Schorfresistent

Gerne laden wir Sie zu einer Besichtigung unserer Kulturen ein.

Erich Dickenmann AG
dipl. Obstbau-Ing. HTL
Baumschulen und Obstkulturen



Bächistrasse 1 | CH-8566 Ellighausen
Telefon 071 697 01 71 | Fax 071 697 01 74 | Natel 079 698 37 29
erich.dickenmann@dickenmann-ag.ch | www.dickenmann-ag.ch

JBMC AG | Agri-Photovoltaik
041 464 12 02 | www.jbmc.ch

Hier könnte Ihre Anzeige sein!

Werbung schafft Kontakte!

Interessiert? Kontaktieren Sie unsere Werbeberaterin

Elsbeth Graber

Tel. +41 31 380 13 23

elsbeth.graber@rubmedia.ch

rubmedia

www.werbemarkt.ch

Hebebühnen für jeden Einsatz



Amriswilerstrasse 42
8580 Hefenhofen
071 411 10 89
www.eggmann-landmaschinen.ch



- 2 unabhängige Pendelachsen
- Fahrtneigung 58%
- Hangneigung 30%
- Allradantrieb und Einzelradlenkung
- Elektrischer Antrieb



- Erntekit mit Staplern oder Pflückbändern
- 20% Längs- und 15% Seitenneigung
- Elektro- oder Hybridantrieb



- Hydraulisches Hubsystem auf 2,70 m Arbeitshöhe
- Seitlich, automatischer Hangausgleich 20%
- Einfache Bedienung
- Geringes Eigengewicht
- Diesel oder Elektro



Jetzt alle Sujets herunterladen:



**BESONDERS
KNACKIG: SCHWEIZER
KIRSCHEN.**

Erkennt, Natürlich.



**Schweizer
Früchte**

Netzteam⁺

Ihr Partner für Witterungsschutz seit 1992

FRUSTAR



Wir schützen Ihre Ernte mit System

- Hagelschutzabdeckung
System FRUSTAR & CMG Reissverschluss
- Folienabdeckungen
System Pilatus | Delta Zick-Zack | Dächli | zum Einhängen
- Bewässerung
- Wind- & Schattiernetze
- Totaleinnetzungen
NEU: Wanzennetz schwarz
- Weinbau
MZ-Rollsystem | Zubehör Grundgerüst

www.netzteam.ch

Netzteam Meyer Zwimpfer AG | Brühlhof 2 | 6208 Oberkirch
Büro: +41 41 922 20 10 | info@netzteam.ch | www.netzteam.ch
Montagebetrieb: Urs Meyer 079 643 46 18

Nützlingseinsatz zur Schädlingbekämpfung

AGROLINE
Service & Bioprotect



ANTHOPAK

Raubwanzen gegen Birnenblattsauger

- + Freiland Einsatz ab 10 °C bei Birnen und Nashi
- + *Anthocoris nemoralis* ist ein natürlich vorkommender Nützlichling
- + Ökologisch unbedenklich und anwenderfreundlich



PRIAPAK

Schlupfwespen gegen Kirschessigfliegen

- + *Trichopria* ist ein in der Schweiz natürlich vorkommender Parasitoid
- + Regelmässige Freilassungen steigern die Populationsstärke
- + Senkt den Populationsdruck der Kirschessigfliege im Laufe der Jahre



STATUSPAK

Schlupfwespen gegen Marmorierte Baumwanzen

- + Natürlich vorkommender Nützlichling
- + Regelmässige, überregionale Freilassungen senken den Populationsdruck der Marmorierten Baumwanze im Laufe der Jahre

AGROLINE Bioprotect
Tel. 058 434 32 82
bioprotect@fenaco.com

bioprotect.ch



PURE NATUR. NATÜRLICH BIO.

BIO

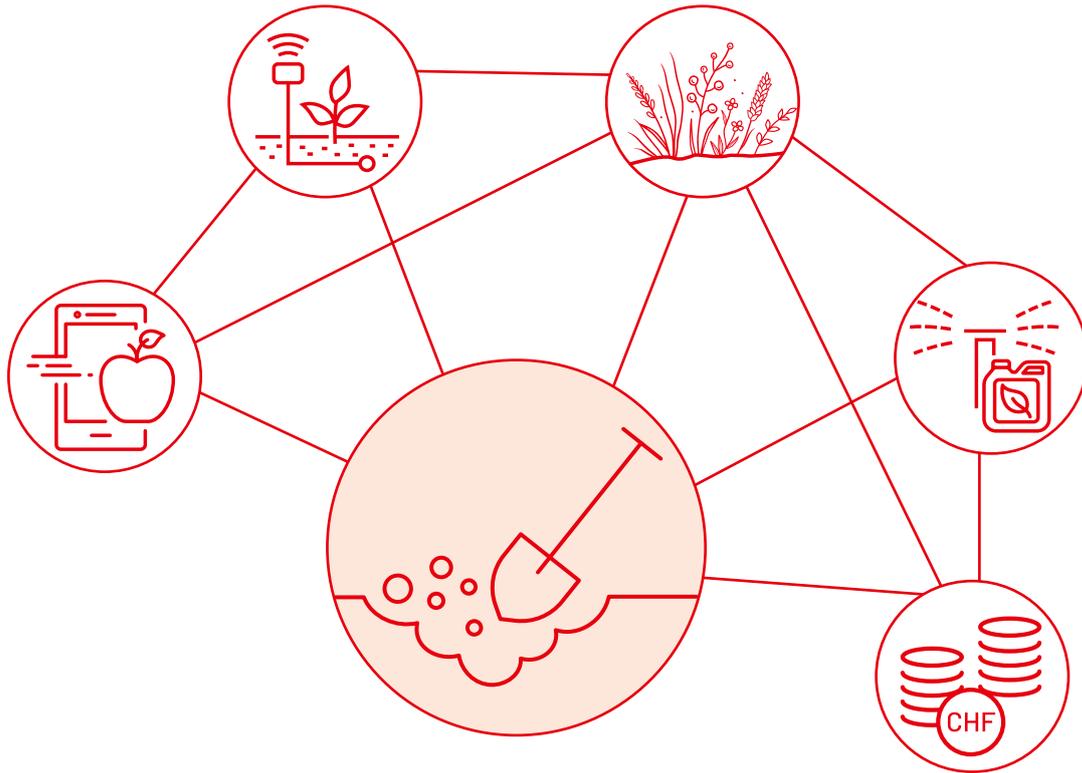
Unser Rezept

- Bio Apfelsaft
- Wasser



RAMSEIER

Die Kraft der Natur



Gratwanderung zwischen Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit

✍️ Sofia Peter

Torf hat im Pflanzenbau sowohl Vorteile als auch Schattenseiten. Wo wird Torf eingesetzt, welche Herausforderungen gibt es, und wo liegen die Möglichkeiten von Torfreduktion und -ersatz?

Torf ist strukturstabil, hat ein hohes Wasserspeichervermögen und gibt den Pflanzen Halt, ohne zusammenzusinken. Darüber hinaus ist er flexibel an die zu kultivierenden Pflanzen anpassbar. Diese Eigenschaften machen Torf zu einem wichtigen Bestandteil im Substratanbau. Mit der zunehmenden

Relevanz des Naturschutzes wird der Einsatz von Torf aus einer neuen Perspektive betrachtet.

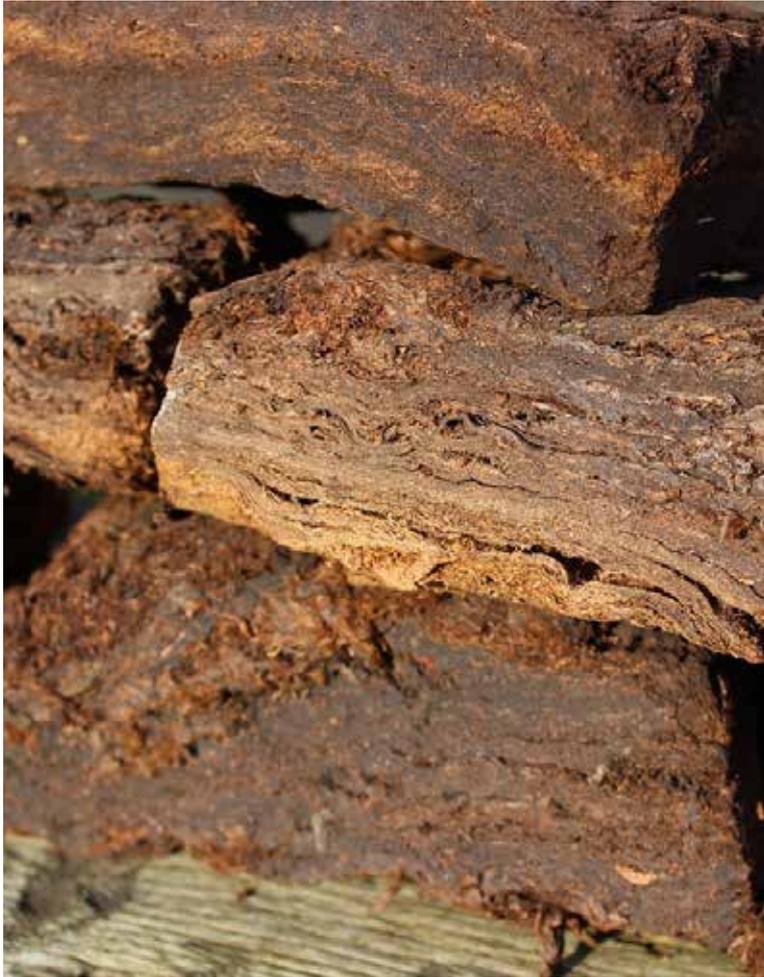
Umstrittenes Substrat

Die Herausforderung: Torf bildet sich über Jahrzehnte in Mooren aus durch Sauerstoffmangel unvollständig zersetzten und

konservierten Pflanzenteilen und ist ein wichtiger CO₂-Speicher. Wird Torf aus einem Moor abgebaut, wird das Kohlendioxid freigesetzt. Zudem gefährdet der Torfabbau die empfindlichen Ökosysteme der Moore. Deshalb sind sie in der Schweiz seit 1987 geschützt und Torf für den professionellen Anbau wird vermehrt aus dem Ausland importiert. Jährlich werden rund 500 000 m³ Torf importiert, davon 26 % für den Gemüse- und Früchteanbau. Um den Import und die Verwendung von Torf zu reduzieren, hat der Bundesrat 2012 das Torfreduktionskonzept verabschiedet. In einer ersten Phase reduzieren die Branchen ihren Torfverbrauch mit freiwilligen Massnahmen.

Ökonomisch und ökologisch sinnvolle Ersatzstoffe

Das Bafu fördert die Verfügbarkeit von geeigneten Ersatzstoffen, indem es Forschungsprojekte zu alternativen Produkten unterstützt. Eine Studie von Agroscope aus dem Jahr 2010 hat gezeigt, dass Substrate auf der Basis von Kokosfasern, Kompost, Holzfasern und Rindenkompost als alternative Substrate Torf in der Produktion von remontierenden Erdbeeren ersetzen können. Ertrag, Fruchtgrösse und Fruchtqualität zeigten keine signifikanten Unterschiede zwischen den verschiedenen Substraten. Auch das Recycling organischer und nachwachsender Substrate, wie beispielsweise Substrate, die im Vorjahr in Tomatenkulturen verwendet wurden, sind funktionierende Alternativen. Die grösste Herausforderung bei der Suche nach Ersatzsubstraten sind jedoch die ökonomischen und ökologischen Eigenschaften. In der Landwirtschaft zeigen Substrate aus lokalen Quellen, wie beispielsweise Holzfasern, die besten Ergebnisse.



Quelle: Pixabay

Torf besteht aus unvollständig zersetzten und konservierten Pflanzenresten, vor allem aus Torfmoosen (Sphagnum).

Stimmen aus der Praxis

Wie wird auf grossen Schweizer Beerenbetrieben mit der Herausforderung der Torfreduktion umgegangen? Zwei Erfahrungsberichte aus der Praxis.

«Die Substratmischung muss auf die Kultur abgestimmt sein.»

Barbara Schwab Züger, Beerenland AG, Walperswil BE

«Die Eigenschaft des Torfs, Wasser zu speichern, ist sehr wichtig, damit die Wasserverfügbarkeit für die Beerenkulturen gewährleistet ist. Deshalb enthalten unsere Substrate immer einen gewissen Torfanteil. Je nach Kultur können wir den Torfanteil mehr oder weniger reduzieren, wir passen also die Substratzu-

sammensetzung der Kultur an. Meistens verwenden wir eine Mischung aus Torf, Kokosfasern und Perliten. Der Torfanteil liegt bei den meisten Substraten zwischen 20 bis 40 %. Die Reduktionsstrategie des Bafu sieht einen Anteil von 25 % vor. Wir orientieren uns am Markt und arbeiten derzeit mit einem der beiden grössten Hersteller von Substraten in Europa zusammen: BVB. Wir halten aber auch die Augen und Ohren offen, was die Forschung Neues zu bieten hat.»



«Möglichkeiten zur Torfreduktion sind von Betriebsausstattung und Vorlieben der Pflanzen abhängig.»

Matthias Müller, Sunnehof Beerli, Steinebrunn TG

«Auf unserem Betrieb verwenden wir Mischsubstrate, die meist aus Kokos, Perlite und einem Torfanteil von 20 bis 25 % bestehen. Der Kokosanteil sorgt für eine gleichmässige Wasserverteilung im Pflanzgefäss und die Perlitesteine für eine ausreichende Sauerstoffversorgung der Wurzeln. Ein vollständiger Verzicht auf die Wasserspeicherfunktion des Torfs ist sehr teuer und erfordert eine Betriebsausstattung, die eine spezielle und schnell aufeinander folgende Bewässerung garantieren kann, da sonst die Wasserspeicherung nicht gewährleistet ist. Ein Teil unseres Betriebs kann diese aufwendige Art der Bewässerung gewährleisten, dort setzen wir torffreie Substrate ein. Die grosse Herausforderung besteht jedoch darin, dass die Substrate an verschiedene Kriterien angepasst werden müssen, unter anderem an die Ausstattung des Betriebs und an die Vorlieben der Pflanzen.»





Ideal für den Hofladen:
Zwetschgenschalen Faltparton, 1 kg

Wir bieten Schutz.

Damit Ihre Früchte wohlbehalten
bleiben. Mehr erfahren:
laveba-online.ch


SILENT AG

Mattenstrasse 2 • 8112 Otelfingen
Tel. 044 847 27 27 • www.silentag.ch



Kompetenz im **Beerenanbau**

Wir bieten:

Langjährige Erfahrungen

im Beerenanbau

Individuelle Beratung

für Anbau und Pflanzenauswahl

Gesundes Pflanzgut

aus anerkannten Vermehrungsbetrieben

Grosses Sortenangebot

- Erdbeer-Frischpflanzen
- Erdbeer-Frigopflanzen
- Strauchbeeren

Bruno Edelmann

Schochenhaus 21 • CH-9315 Neukirch-Egnach

Telefon 071 - 477 34 35 • Notel 079 - 422 34 71 • Telefax 071 - 477 34 38

Obstbäume Aktuelle Sorten

Sie können alle aktuellen Sorten bei
uns bestellen. Fragen Sie bei uns an.

Sortiment Äpfel:

Boskoop Bielaar*, Boskoop
Quast®, Braeburn Maririred*,
Cox la vera*, Elstar Elshof*, Elstar
EKE*, Fuji Kiku8 Fubrax*, Galant*,
Gala: Alvina *Galaxy Selecta*,
Jugala*, Schnico®, Galmac*,
Golden Parsi®, Golden Reinders*,
Gravensteiner Friedli®, Jonagold
Novajo*, Ladina*, Milwa* (Diwa®),
Pinova*, Redlove®, Rubinette
Rossina*, Rustica*, Summerred,
Mostäpfel: Reanda*, Rewena*,
Remo* auf MMIII (*Sortenschutz)
Neuheiten: WUR 28* (Wuranda),
WUR29* (Wurtwinning, Bloss®),
WUR 37 (Freyja®)

Sortiment Birnen:

CH-201*, Conference Quitte
Eline®, Kaiser Alexander, Williams



Beat Lehner Obstbau | Baumschule
Ringstrasse 8
CH-8552 Felben-Wellhausen

+41 52 765 28 63
info@lehner-baumschulen.ch
lehner-baumschulen.ch

Représentant pour Suisse Romande
Mr. Cédric Blaser: +41 79 362 86 04
blaser.cedric@bluewin.ch

Mit Leidenschaft dabei

Sandra Deringer ist im ersten Lehrjahr zur Obstfachfrau. Durch Zufall ist sie auf diese Lehre gestossen und hat darin ihre Leidenschaft gefunden.



Name: Sandra Deringer

Alter: 25

Lehrjahr: 1./2. Lehrjahr,
weil 2. Ausbildung

Lehrbetrieb: Eichenberger Obst

Wie bist du auf die Lehre gestossen?

Nach meiner Grundausbildung und einigen Jahren im Verkauf wollte ich mehr draussen und praktisch arbeiten und habe mich deshalb bei Eichenberger Obst als Leiterin des Hofladens beworben. Spätestens nach einem halben Jahr hat es mir den Ärmel reingezogen und ich habe mich entschieden, die Lehre als Obstfachfrau über den zweiten Bildungsweg zu machen.



Warum hast du dich für diese Ausbildung entschieden?

Mich hat das Gesamtpaket überzeugt. Ich mag es, dass ich von A bis Z sehe, was ich mache. Man fängt im Frühling an, arbeitet das ganze Jahr durch und erntet dann die Früchte.



Was inspiriert dich?

Die Motivation im Team und die Begeisterung der Vorgesetzten, die mehr als 100 Prozent geben, ist ansteckend. Und dass ich die Früchte unserer Arbeit mit den eigenen Händen ernten kann.



Hast du lange Arbeitstage?

Die Tage sind schon länger als in anderen Ausbildungen. Aber ich war noch nie so zufrieden nach einem Arbeitstag. Ich denke nie darüber nach, wie viel Zeit ich investiere.



Was sind deine Zukunftspläne?

Mein erstes Ziel ist es, die Lehre gut abzuschliessen. Der Traum ist es natürlich, das ganze Wissen in Zukunft einmal selber anwenden zu können.



Wenn eine Aktivität olympisch wäre, wo würdest du eine Medaille gewinnen?

Jede Aufgabe mit Begeisterung anzugehen und meine Motivation.



In welchem Land würdest du gerne den Obstbau kennenlernen?

Ich würde gerne nach Holland gehen. Das Klima ist anders als hier und somit auch die Herausforderungen. Oder in die USA. Da sind es ganz andere Dimensionen als hier.



Beende diese Sätze:

«Der Obstbau ist ... **Leidenschaft und der spannendste Beruf.**»

«In Zukunft muss eine Obstproduzentin/ein Obstproduzent ... **offenbleiben für Neues und die Freude behalten.**»

Diversifizierung als Betriebsstrategie



In der Schweizer Landwirtschaft spezialisieren sich Betriebe zunehmend. Das Erschliessen neuer Einnahmequellen erlaubt es den Produzierenden jedoch, das betriebswirtschaftliche Risiko auf mehrere Standbeine zu verteilen. Was sind die Vorteile der Diversifizierung und wer wendet sie an? Wir haben nachgefragt.



Diversifizierung vs. Spezialisierung

Sich immer mehr auf ausgewählte Kulturen spezialisieren oder lieber das Angebot diversifizieren? Vor dieser Entscheidung stehen die Betriebe in ihrer Planung und sie ist zentral für die gesamte Betriebsführung. Gerade vor grösseren Investitionen sind betriebsstrategische Überlegungen sinnvoll.

Rea Furrer

Die Schweizer Landwirtschaft entwickelt sich in Richtung grosser, hochspezialisierter Betriebe. Wettbewerb, Konsumentenbedürfnisse und Klimadruck sind jedoch unter anderem Faktoren, die die Frage nach der Erschliessung neuer Einkommensquellen aufwerfen. Nischenproduktion und Betriebszweigerweiterungen können den Betrieben neue Chancen eröffnen.

Diversifizierung auf drei Ebenen

Grundsätzlich ist die Diversifizierung die Erweiterung der betrieblichen Aktivitäten zur Erschliessung zusätzlicher Einkommensquellen. Sie kann in kleinem Rahmen erfolgen, wie bei der Besetzung von Nischenmärkten, zum Beispiel Anbau von Su-

perfood-Beeren, oder zum Aufbau ganzer Betriebszweige führen, zum Beispiel Agrotourismus.

Es werden drei Arten der Diversifizierung unterschieden:

• Die horizontale Diversifizierung

Die horizontale Diversifizierung umfasst neue Produkte auf der gleichen Wertschöpfungsstufe. Ein Beispiel hierfür ist die Ausweitung der angebauten Kulturen.

• Die vertikale Diversifizierung

Die vertikale Diversifizierung umfasst neue Betriebszweige innerhalb der Wertschöpfungskette (z.B. Verarbeitung oder Direktvermarktung).

• Die laterale Diversifizierung

Die laterale Diversifizierung beschreibt neue Betriebszweige oder Dienstleistungen, die mit der bisherigen Produktion bzw. den bisherigen Betriebszweigen wenig oder nichts zu tun haben. Beispiele hierfür sind Ferien auf dem Bauernhof, Winterdienst oder Stromproduktion durch Photovoltaik.

Mit einer Diversifizierung des Betriebs entstehen jedoch neue Herausforderungen. Das nötige Fachwissen muss erarbeitet werden, es gilt, den Überblick zu behalten, die Identität des Betriebs, vielleicht auch neben der produzierenden Landwirtschaft, wandelt sich. **1**

Vor- und Nachteile

Insgesamt können die Vor- und Nachteile der Diversifizierung und Spezialisierung je nach den spezifischen Umständen eines landwirtschaftlichen Betriebs variieren. Es ist wichtig, die potenziellen Risiken und Chancen sorgfältig abzuwägen und eine passende Betriebsstrategie zu entwickeln.

Vorteile



Diversifizierung

Ökonomische Vorteile: Die einkommenswirksame Diversifizierung trägt zu einer höheren Wertschöpfung bei und verteilt das unternehmerische Risiko auf mehrere Standbeine.

Ressourcennutzung: Die Gründung neuer Geschäftsfelder oder Dienstleistungen dient einer optimalen Ressourcenausnutzung (Boden, Kapital, Arbeitskraft) und schafft neue Arbeitsplätze in landwirtschaftlichen Betrieben.

Angebotserweiterung: Diversifizierte Landwirtschaftsbetriebe können den Konsumentinnen und Konsumenten ein breiteres Angebot anbieten.

Synergien: Die einzelnen Betriebszweige profitieren oft voneinander. Zum Beispiel können die angebauten Produkte in der Direktvermarktung verkauft werden und die Kundinnen und Kunden lernen dabei weitere Angebote kennen.

Spezialisierung

Effizienzsteigerung: Durch Spezialisierung kann ein Betrieb seine Produktionsprozesse optimieren und wird effizienter. Dies kann zu niedrigeren Produktionskosten führen.

Expertise und Qualitätskontrolle: Wenn sich ein Betrieb auf eine bestimmte Kultur spezialisiert, kann er seine Expertise in diesem Bereich vertiefen.

Skalierbarkeit: Spezialisierte Betriebe können einfacher skalieren, indem sie ihre Produktion ausweiten oder sich auf bestimmte Marktsegmente konzentrieren.

Risikominderung: Die Spezialisierung kann das Risiko von Ernteverlusten verringern, wenn der Betrieb seine Produktionstechniken und Anbaumethoden optimiert (z.B. Investition in Frostschutz).

Nachteile



Diversifizierung

Komplexität im Management: Die Verwaltung eines diversifizierten Landwirtschaftsbetriebs ist komplex, da mehrere Betriebszweige und mehr Arbeitskräfte die Aufmerksamkeit der Betriebsleitung erfordern.

Mehr Fachwissen: Der Anbau neuer Kulturen oder der Aufbau eines neuen Betriebszweigs erfordert neues Fachwissen. Dies zu erarbeiten, braucht Zeit.

Höhere Anfangsinvestitionen: Die Diversifizierung erfordert Anfangsinvestitionen in Ausrüstung, Infrastruktur und Arbeitskräfte.

Schwierigkeiten bei der Vermarktung: Diversifizierte Betriebe müssen eine breitere Palette von Kundinnen und Kunden ansprechen. Dies erfordert die Überlegungen zur Betriebsidentität und allenfalls den Aufbau einer Markenstrategie.

Spezialisierung

Abhängigkeit von einem Markt: Spezialisierte Betriebe sind anfälliger für Marktschwankungen und Preisschwankungen in ihrem spezifischen Sektor.

Krankheiten oder Schädlinge: Wenn ein Betrieb stark auf eine bestimmte Kultur spezialisiert ist, kann er anfälliger für Ernteverluste aufgrund von Krankheiten, Schädlingen oder Umweltbedingungen sein.

Umweltauswirkungen: Spezialisierte Kulturen können zu Bodenbelastungen führen, da sie oft die gleichen Nährstoffe dem Boden entziehen und ihn anfälliger für Erosion machen können.

Mangelnde Flexibilität: Wenn sich die Marktbedingungen ändern oder neue Herausforderungen auftreten, kann ein spezialisierter Betrieb Schwierigkeiten haben, sich anzupassen oder alternative Einkommensquellen zu finden.

Im «Panorama» stellen Firmen aus der Obstbranche neue Produkte oder Dienstleistungen vor.
Melden Sie sich bei Elsbeth Graber, wenn Sie dabei sein möchten.

Tel. +41 31 380 13 23 | E-Mail: elsbeth.graber@rubmedia.ch

Mostereigeräte



Einbandpresse



Bag-in-Box-Abfüllgerät

Für's Mosten sind Sie bei uns richtig!

www.waelchli-ag.ch ■ 062 745 20 40



FÜR JEDEN GESCHMACK
DIE RICHTIGE VERPACKUNG



Bestellen Sie unter: sales.ch@storopack.com • storopack-shop.ch • 056 677 87 00



EINFACH
FRISCH
HALTEN



PAWI | | |
DESIGN PACKAGING LOGISTICS

Finser Packaging⁺
Packaging Solutions



tel +41 91 611 50 10 | www.finser.ch | info@finser.ch

EINFACH HIMMLISCH-KÖSTLICH!



Pink LadyTM
+

www.pinklady.ch | www.apfel.ch
Tobi Seeobst AG, Bischofszell | Tel. +41 71 424 72 27
Steffen-Ris fenaco Genossenschaft, Utzenstorf
Tel. +41 58 434 17 17 | www.steffen-ris.ch
GEISER agro.com AG, Rüdligen-Alchenflüh
Tel. +41 58 252 11 11 | www.geiser-agro.com

Der Tobi-Biss

Für Jung und Alt. Qualität und Biss in den Bereichen Kernobst, Beeren und Steinobst.

KNACK



Tobi Seeobst AG
Iburgstrasse 28
9220 Bischofszell
Tel. +41 71 424 72 27
www.tobi-fruechte.ch

Tobi
Früchte mit Biss

FT LOGISTICS

Der neutrale Spezialist für:
Umschlag, Transport und Lagerung
von Frischprodukten

FT Logistics AG
Kästeliweg 6
Postfach
4133 Pratteln
SWITZERLAND

Tel.: +41 (0) 61 / 826 94 44
Fax: +41 (0) 61 / 826 94 40

eMail: info@ft-logistics.ch
www.ft-logistics.ch

IFS Logistics
Bio zertifiziert

Kompetent für die Landwirtschaft



Buchhaltungen, Steuern
MWST-Abrechnungen
Beratungen, Hofübergaben
Schätzungen aller Art
Liegenschaftsvermittlung
Boden- und Pachtrecht, Verträge

Lerch Treuhand

Lerch Treuhand AG, Gstaadmatstrasse 5
4452 Itingen/BL, Tel. 061 976 95 30
www.lerch-treuhand.ch

Nie ohne meine Diwa[®]



Inoverde
Tobi Seeobst AG
Geiser agro.com AG

Diwa[®]
VariCom GmbH diwa-apple.ch

... wir liefern die Beilage



AG FÜR FRUCHTHANDEL **safruits**

Aliothstrasse 32, 4142 Münchenstein, Tel. 061 225 12 12 www.safruits.com

Damit Frisches auch frisch bleibt!

Model Shop Schweiz
Industriestrasse 30
CH-8570 Weinfelden

0842 626 626
modelshop.schweiz@modelgroup.com

shop.modelgroup.com



MODEL



Dany Schulthess

Dozent für höhere Berufsbildung
Marketing am Strickhof

Diversifizierung ist nicht nur als Erschliessung neuer Einnahmequellen, sondern auch als wirtschaftliche Risikostreuung zu verstehen, sagt Dany Schulthess vom Strickhof. Dabei kann im Kleinen begonnen werden.

✓ Sandro Rüegg

«Diversifizierungsprojekte entstehen oft organisch.»

Wie ist das Thema Diversifizierung in Ihre beiden Betriebsleiterlehrgänge integriert?

Im Basismodul «Marketing» der BLS 1 geht es darum, einen Betrieb zu führen, Marketingkonzepte zu entwerfen und auch Marktforschung betreiben zu können, ob eine neue Idee auch Absatz findet und in das angestrebte Betriebskonzept passt. In der BLS 2 leite ich das Modul «Strategische Planung». Hier stehen Fragen aus der Makroperspektive im Vordergrund: Welche Vision habe ich? Wie will ich meinen Betrieb am Markt positionieren? Wir versuchen auch die grösseren Zusammenhänge zu erkennen. An dieser Stelle spielen die Ideen und Betriebe der einzelnen Teilnehmer eine entscheidende Rolle in der Unterrichtsgestaltung.

Können Sie hier ein Beispiel nennen?

Einem Obstbauern ist nach der Betriebsübernahme zweimal nacheinander die gesamte Ernte erfroren. Eine sehr schwierige Situation. Er hat sich daraufhin ein neues Standbein im Bereich Biogas und Wärmenutzung aufgebaut. Ganzjährig, wetterunabhängig, nachhaltig – Diversifizierung wie aus dem Bilderbuch. Diversifizierung bedeutet nicht nur die Erschliessung neuer Ein-

nahmequellen, sondern auch wirtschaftliche Risikostreuung.

Lassen sich aktuelle Diversifizierungstendenzen in der Schweiz erkennen?

Eine gesamtschweizerische Beurteilung ist schwierig, da die Datengrundlage fehlt. Oft sind Diversifizierungstrends aber eng mit allgemeinen Gesellschafts- und Konsumtrends verbunden. Am Strickhof stellen wir diesbezüglich mit Freude fest, dass die Nachhaltigkeit in allen Dimensionen an Bedeutung gewinnt. Der kommerzielle Teil der Arbeit ist wichtig, aber es soll auch ökologisch und sozial nachhaltig gewirtschaftet werden.

Welche Faktoren sind bei einem Diversifizierungsprojekt am wichtigsten?

Meine drei Schlüsselfaktoren wären: Es muss betriebswirtschaftlich Sinn machen, es muss ins Betriebskonzept passen und nicht zuletzt soll es Freude machen. Was zudem oft vergessen wird: Diversifizieren bedeutet meist auch, einen alten Betriebszweig loszulassen.

Haben Sie zum Schluss noch ein paar Tipps für unsere Produzentinnen und Produzenten?

Die Erstellung eines Businessplans von Anfang an ist natürlich die Lehrbuch-Lö-

sung. Diversifizierungsprojekte entstehen jedoch oft organisch aus dem Alltag heraus, auch über längere Zeiträume. Im Kleinen auszuprobieren, zu testen und mit Leuten zu sprechen, die in dieser Richtung bereits erfolgreich sind, ist am Anfang sicher nie verkehrt. **I**

Strickhof in Kürze:



Standorte:

Zürich, Lindau, Winterthur, Wädenswil, Affoltern a.A.



Anzahl Mitarbeitende:

500+



Bildungsangebote:

U.a. Obstfachmann/Obstfachfrau, Betriebsleiter-schule 1 & 2



Webseite:

www.strickhof.ch



Nadine Gloor

Leiterin Marketing & Kommunikation, Jucker Farm

Obstbau zum Erlebnis machen: Das ist das Motto der Jucker Farm. An vier verschiedenen Standorten haben die Brüder Jucker über Jahre mehrere Erlebnisbauernhöfe realisiert. Mit jeweils unterschiedlichen Freizeitangeboten und jährlich zahlreichen Besucherinnen und Besuchern.

«Von der Kürbisausstellung zum Erlebnishof»

Wie waren die Anfänge der Jucker Farm?

Die Jucker Farm, wie sie heute existiert, gibt es seit gut 20 Jahren. Die einzelnen Höfe gab es schon vorher. Martin und Beat Jucker haben sie dann zusammengelegt mit dem Ziel, nicht nur Obst anzubauen, sondern Obstbau und Landwirtschaft erlebbar zu machen. Am Anfang stand der Kürbis: Aus der ersten Aussaat mit gutem Ertrag entstand die erste Kürbisausstellung. Diese kam sehr gut an und so entstand eher zufällig die heutige Jucker Farm.

Wie kam der heutige Betriebsspiegel zustande?

Anfangs ging es darum, ein ganzjähriges Standbein aufzubauen. Kürbisse haben eine kurze Erntezeit im Herbst. Deshalb kamen mit der Zeit verschiedene Kulturen wie Äpfel, Birnen, Spargeln, Wintergemüse oder Beeren dazu, um das ganze Jahr über wirtschaften und entsprechende Produkte verkaufen zu können.

Welche Angebote bietet die Jucker Farm heute an?

Neben der Produktion von Obst und Gemüse mit eigener Verarbeitung und Direktvermarktung sind wir auch im

Event- und Gastrobereich tätig und verkaufen unsere Produkte über unseren Online-Shop.

Was ist am beliebtesten?

Der Herbst mit der Kürbissaison und allen damit verbundenen Aktivitäten und Produkten ist die besucherstärkste Zeit. Dicht gefolgt von der Spargelsaison. Der Gastronomie- und Veranstaltungsbereich hat den Vorteil, dass er saisonunabhängig funktioniert.

An welche Zielgruppe richten sich Ihre Angebote?

Unsere Zielgruppe ist sehr breit gefächert und etwa so vielfältig wie unsere Angebote selbst. Während sich unsere Erlebnishöfe klar an Familien und Kinder richten, sprechen die anderen Betriebszweige auch Firmen und Vereine an.

Die Jucker Farm zieht jährlich Tausende von Besucherinnen und Besuchern an. Wie bewahren Sie trotz der Grösse die landwirtschaftliche Bodenständigkeit?

Bei unserer Grösse bewegt man sich immer im Spannungsfeld zwischen Unternehmertum und Landwirtschaft. Das Wichtigste ist Transparenz in der Kommunikation: Unsere landwirtschaft-

lichen Produkte sind nach wie vor das Rückgrat vieler unserer Betriebszweige. Wir wollen immer spannende Geschichten erzählen und gleichzeitig lebensnah über die Landwirtschaft informieren – «Infotainment» könnte man sagen. **1**

Jucker Farm in Kürze:



Standorte:

Seegräben, Jona, Rafz, Kloten



Anzahl Mitarbeitende:

Zwischen 180–300 (über das Jahr hinweg)



Angebote:

Obstbau (Produktion, Verarbeitung, Direktvermarktung), Gastronomie, Events



Webseite:

www.juckerfarm.ch



«Die Betriebszweige profitieren voneinander»

Obst- und Weinbau, Verarbeitung, Direktvermarktung und Gästebewirtung – diese vier Standbeine machen den Hotzenhof in Baar (ZG) aus. Eine Generationengeschichte voller Pioniergeist und Zukunftsträume.

Rea Furrer

Philipp Hotz (34) empfängt uns mittags im 200 m² grossen Hofladen in Baar. Wir nehmen an einem der Tische im dazugehörigen Bistro zwischen den sauber gefüllten Regalen Platz. Der Betriebsleiter erzählt von seinem Vormittag: Heute hat er bereits eine neue Mitarbeiterin eingearbeitet und sich um die Kulturen gekümmert, um die er sich wegen des kalten Aprilwetters sorgt. Wie er bei so vielen Aufgaben den Überblick behalte? «Das ist eine gute Frage», antwortet er lachend. Denn neben den beiden Direktvermarktungsstandorten und dem Obst- und Weinbau verarbeitet der Hotzenhof einen Grossteil der Produkte, die in den beiden Hofläden verkauft werden, und organisiert Veranstaltungen. «Es hilft, dass die vier Standbeine des Betriebs nicht von heute auf morgen entstanden, sondern organisch gewachsen sind», erklärt der gelernte Obstbauer.

Pioniergeist ist im Blut

Vor vier Jahren übernahm Philipp Hotz in 13. Generation den 17 Hektaren grossen Obstbaubetrieb im zugerischen Baar. Die Diversifizierungsstrategie des Betriebs war damals schon eingeschlagen. «Meine Eltern waren Pioniere ihrer Zeit», blickt Philipp Hotz zurück. Als einer der ersten Betriebe entschieden sie sich in den Neunzigerjahren,



Betrieb von Philipp Hotz

-  **Ort:**
Baar ZG
-  **Grösse:**
17 Hektaren, davon 5 gepachtet
-  **Obstbau:**
Äpfel, Birnen, Kirschen, Zwetschgen, Aprikosen, Erdbeeren, Nashi, Sauerkirschen, Wildfrüchte, Weinreben
-  **Mitarbeitende:**
14 Festangestellte und Erntehelfer während der Saison
-  **Betriebsorganisation:**
Landwirtschaftsbetrieb und zwei GmbHS (Verkauf und Gästebewirtung)

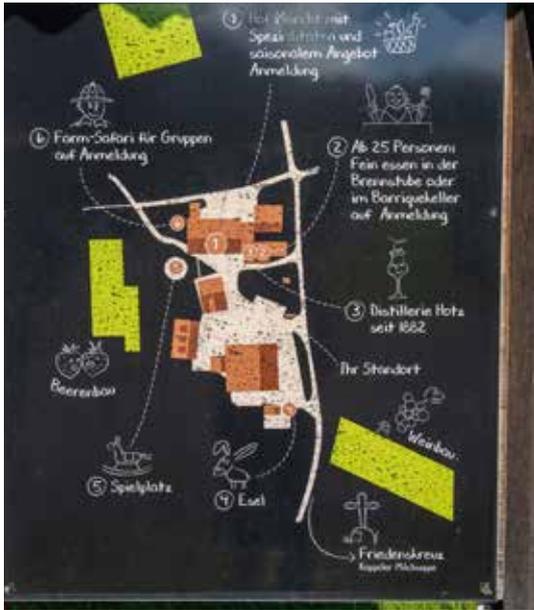
die Mutterkuhhaltung aufzugeben und in die Direktvermarktung zu investieren. Sie wollten mit ihren Produkten direkt zum Konsumenten. Mit steigendem Angebot wurde die Hofküche zunehmend zu klein, und um die Nachfrage zu decken, investierte die Familie Hotz 2002 in eine Gastronomieküche. Mit diesem Schritt öffneten sich für die Familie die Türen in die Gästebewirtung.

Gästebewirtung entpuppt sich als Selbstläufer

Mit der neuen Infrastruktur wurden auch Veranstaltungen auf dem Hof möglich. Philipp Hotz erzählt: «Einer unserer



Seit vier Jahren führt Philipp Hotz den Familienbetrieb Hotzenhof in 13. Generation. Im ersten Jahr eröffnete er den Hofmärcht in Baar.



Die Angebote des Hotzenhofs reichen vom Verkauf von eigenen Produkten in zwei Hofläden über Farmsafari bis zur Gästebewirtung.

Kunden im Hofladen war Mitarbeiter einer Grossbank und fragte eines Tages an, ob er eine Betriebsfeier auf dem Hof veranstalten könne. Also haben meine Eltern das möglich gemacht.» Mit dem über 500 Jahre alten Bauernhaus, das auch das Betriebslogo ziert, und der idyllischen Lage im Zugerbiet hat der Hotzenhof viel

Charme, von dem Veranstaltungen profitieren. Heute kann die Familie Hotz bis zu 300 Gäste bewirten. Neben Hochzeiten und Firmenanlässen bietet sie auch Farmsafaris und im Winter einen Weihnachtsmarkt an. «Die Gästebewirtung ist für uns sehr interessant. Sie lebt von der Mund-zu-Mund-Werbung und es fallen kaum Marketingkosten an», erklärt Philipp Hotz. Die Gäste werden wiederum auf die anderen Angebote des Hotzenhofs aufmerksam. «So profitieren die Betriebszweige voneinander.»

Betriebszweige ergänzen einander

Aus jeder Betriebsentwicklung der Familie Hotz haben sich neue Chancen ergeben. Die Gästebetreuung lebt vom Angebot der hofeigenen Produkte. Gleichzeitig fördert die Gästebewirtung den Absatz auf dem Hof, denn die Gäste werden oft auch zu Kunden des Hofladens. Philipp Hotz kennt die Vorteile dieser Strategie: «Die verschiedenen Betriebszweige geben uns Sicherheit. Läuft es in einem Bereich nicht so gut, fängt uns ein anderer auf.» Zum Erfolgsrezept des Betriebs gehört auch die ständige Weiterentwicklung. Gleich im ersten Jahr nach der Betriebsübernahme eröffnete Philipp Hotz in Baar einen zweiten Hofladen mit dazugehörigem Bistro (siehe Interview). Und auch für die Zukunft ist kein Stillstand in Sicht: «Was

die Betriebsstruktur betrifft, wollen wir in den nächsten Jahren beim Status quo bleiben und den Hofladen weiter ausbauen. In der Produktentwicklung tüfteln wir aber immer an etwas Neuem.»

«Die Betriebszweige geben uns Sicherheit. Läuft es in einem nicht so gut, fängt uns ein anderer auf.»

Als es zu schneien beginnt, verabschieden wir uns. Philipp Hotz macht sich auf den Weg zum Betrieb,

um die Kulturen zu kontrollieren. Schliesslich ist die Produktion die Basis für seine Angebote. 1

Kommunikation wird wichtiger

Mit dem Wachstum des Betriebs wurde auch das Personal erweitert. Heute arbeiten 14 Festangestellte auf dem Hotzenhof. Im Sommer kommen 4 Saisonkräfte hinzu. Eine gute Kommunikation ist deshalb sehr wichtig, vor allem durch die beiden Standorte der Hofläden. Philipp Hotz nutzt verschiedene Kanäle, um seine Mitarbeitenden über Neuigkeiten zu informieren. Beim täglichen Mittagessen kommen alle Mitarbeitenden zusammen und tauschen sich über den Tag aus. Zudem informiert Philipp Hotz über einen WhatsApp-Chat. So wissen die Verkäuferinnen und Verkäufer zum Beispiel, was im Obstbau aktuell ist und können bei der Kundenberatung Auskunft geben. Offizielle Neuigkeiten wie Personalwechsel oder grössere Veranstaltungen, aber auch Geburtstage werden zudem per wöchentlicher E-Mail mitgeteilt. Drei- bis viermal im Jahr findet eine Teamsitzung statt.



«So etwas muss man machen, wenn man jung ist.»

Philipp, im ersten Jahr nach der Betriebsübernahme hast du einen neuen Hofladen eröffnet. Wie kam es dazu?

Das war Zufall. Zuerst wollte ich den Betrieb ein paar Jahre so weiterführen, wie ich ihn übernommen habe. Doch dann kam die Landi auf uns zu und fragte, ob wir neben der Filiale in Baar einen Hofladen mit integriertem Gastronomiekonzept entwickeln wollten. Ein Jahr später haben wir den neuen Hofladen eröffnet.

Warum hast du dich zu diesem Schritt entschlossen?

Ich dachte mir, wenn ich etwas wagen will, dann muss ich es tun, solange ich jung bin.

Hast du dich bei der Entwicklung beraten lassen?

Bei der Entwicklung des Ladenkonzepts haben wir uns beraten lassen. Und für die Startphase haben wir jemanden für Marketing und Kommunikation engagiert. Aber die Ideen kamen von uns.

Was wird im Hofladen angeboten?

Zum einen unsere eigenen Produkte – Obst und verarbeitete Produkte. Andererseits haben wir das Angebot mit Waren aus der Region ergänzt. Wir wollen den Konsumentinnen und Konsumenten ein möglichst breites, regionales Angebot bieten. Ergänzt werden die Einkaufsmöglichkeiten durch das Bistro, das jeden Tag ein anderes Menü anbietet.

Wer sind die Kundinnen und Kunden?

Das ist sehr gemischt. Sicherlich vor allem Personen, die bewusst saisonal und regional einkaufen. Die Gäste des Bistros kommen aus den umliegenden Betrieben zur Mittagspause.

Was ist der Publikumsmagnet?

Die Erdbeeren und Kirschen. Sobald wir die Werbetafel an der Strasse aufhängen, steigt der Absatz. Das sind sehr wichtige Produkte, denn sie steigern auch den Absatz der anderen Produkte.

Gibt es Trends, die ihr in Zukunft verfolgen wollt?

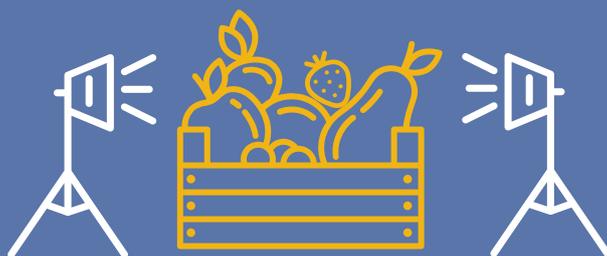
Das Thema Nachhaltigkeit ist auch in der Landwirtschaft angekommen. Mit unserem Leitsatz «Natürlich vo da» wollen wir den Erwartungen der Kundinnen und Kunden gerecht werden. Wir setzen auf nachhaltige Verpackungsmaterialien und achten auf Nachhaltigkeit in der Produktion. Zum Beispiel beim Nützlingsschutz und der Nützlingsförderung oder im Weinbau, wo wir komplett auf synthetische Mittel verzichten.

Mussten aufgrund dieser Massnahmen die Preise angepasst werden?

Ja, in den letzten Jahren mussten wir die Preise für unsere Produkte etwas anheben. Das liegt aber auch daran, dass die Kosten für den Einkauf von Produkten oder Rohstoffen, aber auch die Stromkosten gestiegen sind.

Früchte ins richtige Licht gerückt

Sowohl in unserem Obst als auch in den daraus hergestellten Produkten steckt viel Arbeit. Eine schöne Präsentation im Hofladen oder im Onlineshop ist ein wichtiger Teil des Verkaufsprozesses. Vier Tipps, wie die leckeren Schnappschüsse gelingen.



1

Stimmung

Achten Sie darauf, dass Ihre Fotos eine bestimmte Stimmung vermitteln. Warmes Licht erzeugt Gemütlichkeit, während kühles Licht Frische und Klarheit betont. Bei Früchten ist kühles Licht eindeutig zu empfehlen, da es Frische vermittelt.

2

Licht

Das richtige Licht ist entscheidend für eine optimale Präsentation der Früchte. Natürliches Tageslicht ist am besten geeignet. Verwenden Sie weiches, diffuses Licht für weiche Schatten und brillante Farben. Vermeiden Sie grelles Licht, das unerwünschte Reflexe erzeugt.



Claudia Schilling

Buchautorin und professionelle Lifestyle- und Foodfotografin

3

Präsentation

Die Präsentation von Früchten ist mehr als nur das Anordnen auf einem Teller. Wählen Sie einen einfachen Hintergrund, z.B. altes, verwittertes Holz oder einen schönen Korb, um die Früchte zu präsentieren. Auch ein Model, das eine Handvoll Erdbeeren oder einen Korb mit Äpfeln hält, ist eine gute Möglichkeit, die Früchte zu präsentieren.

4

Frischekick

Früchte sollten immer frisch und appetitlich aussehen. Dazu werden die Früchte vor dem Fotografieren gründlich gewaschen und mit Wasser besprüht, um Frische zu simulieren. Wasserspritzer vermitteln sowohl Frische als auch Natürlichkeit.



Mehr Informationen



Packaging & Processing of

FOOD

Sicher. Nachhaltig. Aus einer Hand.

Portionieren, slicen und verpacken Sie Frischfleisch, Wurst, Schinken und Käse effizient und prozesssicher. Gesteuert über die zentrale MULTIVAC Line Control und mit digitaler Unterstützung der MULTIVAC Smart Services. Unser Engineering-Know-how eröffnet Ihnen über die ganze Prozesskette hinweg weitere Einsparpotenziale: z. B. beim Zuführen, Beladen, Kennzeichnen, Prüfen und Kartonieren. Mit nur einem Ansprechpartner für Beratung, Projektierung, Wartung, Service und Schulung.

www.multivac.com

 **MULTIVAC**



CA- und ULO-Langzeitlager

- Neueste Isoliertechnik
- La technique d'isolation la plus récente
- Zuverlässige Raumbdichtung
- L'alfaéutrage sûr des chambres
- Bewährte Torsysteme
- Les systèmes de portail expérimentés


Plattenhardt + Wirth GmbH
 D-88074 Meckenbeuren-Reute
 Tel. +49(0)7542-9429-0
 info@plawi.de · www.plawi.de



STALDER

SCHWEIZERFRÜCHTE

Der günstigste Mehrfachunnel auf dem Markt

CCD Folientunnels



Schütz alle Kulturen

- Witterungs
- Pflanzenkrankheiten
- Hagel

Wandertunnel
4 - 5 - 5.5 - 6 m

- Spezial-Folien
- Schattiernetz



Horsol

- Rinnen Neu / Occasion
- Bodenrinnen
- Tropschläuche
- Dünger Automat



 **CCD SA**
 1926 Fully TEL. 027 746 33 03
 Mail : info@ccdsa.ch ccdsa.ch

 **Online Shop**




Über Geschmack lässt sich streiten – aber überlassen Sie Qualität und Ertrag nicht dem Zufall

Düngung von Spezialkulturen

Spezialkulturen generieren eine hohe Wertschöpfung sind aber arbeitsintensiv und meist mit hohen Investitionskosten verbunden. Deshalb erfordern sie spezielle Aufmerksamkeit.

Finden Sie Ihren regionalen Berater:



Gerne helfen wir Ihnen bei der Düngungsplanung ausgerichtet auf Ihre Kulturen. Mit Fest- oder Flüssigdünger.

Gratis-Beratung
0800 80 99 60
landor.ch

LANDOR 5.22

LANDOR
 Die gute Wahl
 der Schweizer Bauern
www.landor.ch



Vom Mythos zur Lebensmittelverwertung

In der griechischen Mythologie ist Nektar vom Himmel gefallen, um die Götter zu ernähren. Heute entspringt er den Raffiniermaschinen von BioFruits im Wallis.

✍️ Sofia Peter

«**U**nser Mission ist die Wiederverwertung der Früchte, die wegen ihres Aussehens nicht als Tafelobst verkauft werden können. Der Geschmack bleibt hervorragend, und den bringen wir in unseren Fruchtnektar- und Fruchtsaftprodukten zur Geltung», erklärt Julien Gonthier, Direktor von BioFruits. Das Unternehmen wurde 2004 von vier Walliser Biobauern gegründet mit dem Ziel, lokale Früchte zu verarbeiten und verwerten. Im Jahr 2011 führte die Firma eigene Press- und Abfüllanlagen ein. Seither sind Fruchtsäfte und -nektare die Hauptprodukte des Unternehmens. Dies freut Julien Gonthier: «Manche Früchte können technisch oder wirtschaftlich nicht zu Saft verarbeitet werden, sodass man sie mit Nektar auch in flüssiger Form geniessen kann. Zudem ist die Basis von Nektarprodukten im Gegensatz zu Saftprodukten eine Fruchtmousse, die den Ballaststoffgehalt in der Flasche belässt», erklärt Julien Gonthier.

Das Rezept ist immer wieder anders

Was die Fruchtnektarprodukte von BioFruits einzigartig macht, ist das Rezept

der Verarbeitung: «Das Rezept ist beim Verarbeitungsprozess jeder Frucht wieder anders, da die Früchte je nach Saison und Klima süsser oder bitterer sein können», erklärt Julien Gonthier, «dies macht die Rezeptur zu einer Schlüsseletappe, um schmackhafte Nektarprodukte herzustellen.»

Nicht jede Aprikose oder Erdbeere schmeckt gleich, und der Produktionsleiter ist daher der Garant für die richtige Mischung der Früchte und das richtige Verhältnis zwischen Fruchtmousse, Wasser und Zucker. Zu Fruchtnektar verarbeitet werden bei BioFruits jährlich ca. 50 Tonnen Beeren und ca. 200 Tonnen Steinobst. Die grösste Menge an Früchten, die dabei verwendet werden, sind Aprikosen. Alle verwendeten Früchte sind ausschliesslich aus dem Wallis.

Produktion mit Raffiniermaschine

Der erste Schritt des Prozesses besteht darin, das Obst zu sortieren und zu reinigen. Die Fruchtmousse entsteht in einer Raffiniermaschine. Diese ist auf die jeweilige Frucht abgestimmt und siebt diese entsprechend grob- oder feinkör-

nig. Die Fruchtmasse wird dann in einen Tank geleitet, wo sie entsprechend dem der Fruchtbeschaffenheit angepassten Rezept von BioFruits mit Wasser und Zucker vermischt wird.

Beliebte Produkte

Der Bestseller unter den Produkten aus Fruchtnektar ist «Aprikosennektar», wie Julien Gonthier verkündet. «Rote Früchte, insbesondere Erdbeeren und Himbeeren, werden aufgrund höherer Preise in geringeren Mengen verkauft, sind aber dennoch für mich die leckersten», gibt Julien Gonthier zu. Die «BioFruits»-Reihe ist in Direktvertriebskanälen, im E-Commerce und in lokalen Geschäften zu finden. So bleibt auch uns die Nahrung der griechischen Götter erhalten.



30 Saftmuster wurden für den nationalen Qualitätswettbewerb eingereicht

Trends, Fakten & Zahlen

Newsletter abonnieren und aktuell bleiben:
sov@swissfruit.ch

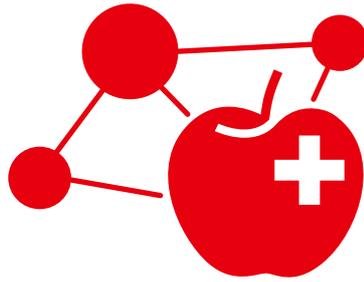
Nationaler Qualitätswettbewerb Süssmost 2024

Im Frühling fand zum ersten Mal nach sieben Jahren das nationale Finale der besten Fruchtsaftprodukte der regionalen Qualitätswettbewerbe statt. Mit mehr als 30 Saftmustern aus den Regionen vom Genfer- bis zum Bodensee wurden die drei Kategorien «Süssmost», «Spezial-Säfte» und «Gärsaft, Cider, Obstschäumwein» abgedeckt. Der Jahressieg ging an einen Süssmost von Alain Brocher in Grens (Kategoriensieg «Süssmost») und die Kategoriensiege «Misch- und andere Säfte» sowie «Gärsaft/Cider/Obstschäumwein» gingen an Peter Stutzer aus Küsnacht. Das Inforama Oeschberg und der Verband Berner Früchte haben die Finalrunde organisiert. Agroscope leitete die Jury.



Sponsoring für «Emma auf Hoftour»

Am diesjährigen Familienanlass «Emma auf Hoftour» haben wir an beiden Veranstaltungstagen Äpfel als regionale und gesunde Zwischenverpflegung gesponsert. Der Grossanlass für die ganze Familie wird jedes Jahr von angehenden Agronominnen und Agronomen der Hochschule für Agrar-, Forst- und Lebensmittelwissenschaften (HAFL) der Berner Fachhochschule in Zollikofen (BE) organisiert. Kinder konnten spielerisch mehr über die Lebensmittelproduktion und Landwirtschaft lernen. Unter dem Motto «Obstbau rund ums Jahr» konnten die Besucherinnen und Besucher direkt auf einer Streuobstwiese erfahren, welche Arbeiten das ganze Jahr über in einer Obstanlage anfallen. Eine Saftverkostung und Informationen zur Saisonalität der verschiedenen Obstsorten rundeten das Obstbauerlebnis ab.



SOV-Nachwuchsnetzwerk ging erfolgreich in die dritte Runde

Am 21. und 23. Mai fand bereits zum dritten Mal das SOV-Nachwuchsnetzwerk statt. Einmal mehr nutzten zahlreiche angehende und ausgelernte Obstproduzentinnen und -produzenten die Gelegenheit, sich untereinander auszutauschen und den SOV als nationale Branchenorganisation besser kennen zu lernen.

Auf den Betrieben von Julien Tamarcaz in Martigny (VS) und David Lüthi in Ramlinsburg (BL) erlebten die insgesamt 50 Teilnehmenden spannende Rundgänge durch top-geführte Betriebe. Ausdünnung, Einsatz von Pflanzenschutzmitteln sowie Nachhaltigkeit waren nur einige von diversen Themen, über welche die beiden Gastgeber gekonnt referierten. Im Anschluss kam auch der gesellige Teil nicht zu kurz: Bei Most, Grill und vielen interessanten Gesprächen liessen die Anwesenden den Abend gemütlich ausklingen.

Die lockere Atmosphäre ermöglichte es den jungen Obstproduzentinnen und -produzenten, wertvolle Kontakte zu knüpfen und voneinander zu lernen. So bot die Veranstaltung nicht nur eine Plattform für den fachlichen Austausch, sondern förderte auch den Zusammenhalt und die Gemeinschaft innerhalb der Branche.

Herzlichen Dank allen Beteiligten für die rege Teilnahme und die Gastfreundschaft.

Nachwuchsnetzwerk in Martigny



Begrüssung durch Direktor Jimmy Mariéthoz.



Unser neues Vorstandsmitglied Julien Tamarcaz führte durch seinen Betrieb.



Für das leibliche Wohl war gesorgt.

Nachwuchsnetzwerk in Ramlinsburg



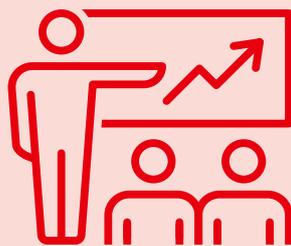
Eintreffen in Ramlinsburg mit Ansprache von Direktor Jimmy Mariéthoz.



Die Teilnehmenden lauschten gespannt den Ausführungen des frisch ausgelehrten Obstbaumeisters David Lüthi.



David Lüthi in seinem Element.



Zwischen Trends und Innovation: Schweizer Steinobstseminar 2024

Am 4. und 5. Dezember findet das Schweizer Steinobstseminar statt. Es erwarten Sie ein reichhaltiges Programm und Möglichkeiten zum Austausch mit der Branche. An der zweitägigen Fachtagung in Bern werden die verschiedenen Facetten des Steinobstanbaus in den Bereichen Markt und Produktion von nationalen und internationalen Expertinnen und Experten beleuchtet.

Spannende Fachreferate wechseln sich mit Betriebspräsentationen aus dem In- und Ausland ab. Was sind die Erfolgsfaktoren im intensiven Anbau? Wie geht es weiter mit der Zulassung von Pflanzenschutzmitteln? Diese und weitere Fragen werden am ersten Seminartag beantwortet. Der zweite Tag steht ganz im Zeichen der Nachhaltigkeit und der Steinobstproduktion der Zukunft. Neben den Referaten bleibt genügend Zeit, die Ausstellertische zu besuchen und sich in den Pausen, beim Apéro oder Nachtessen mit den anderen Teilnehmenden auszutauschen.

«Chance für Austausch und Sensibilisierung»

Mit einer Fläche von über 720 ha ist der Aprikosenanbau für das Wallis von grosser sozioökonomischer Bedeutung. Die rentable Produktion von qualitativ hochstehenden Früchten, die sich auf dem Markt behaupten können, ist eine Herausforderung, die die ganze Branche fordert. Dieses Seminar bietet den idealen Rahmen, um diese Themen anzusprechen und die Wissenschaft und die öffentliche Hand für ihre wichtige Rolle bei der Erhaltung der Schweizer Steinobstproduktion zu sensibilisieren. Ich freue mich, Sie an diesem Seminar im Dezember begrüßen zu dürfen, um unsere Erfahrungen und unser Wissen auszutauschen.

Olivier Comby, Präsident Produktzentrum Aprikosen

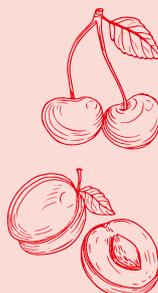
der Forschung. Zukünftige Marktpotenziale und betriebliche Erfolgsfaktoren kommen genauso offen zur Sprache wie die Herausforderungen in der Pflanzengesundheit, der Bewilligungspraxis von neuen Pflanzenschutzmitteln und die Erwartungen an die Nachhaltigkeit. Am meisten freue ich mich aber neben dem Programm aufs Fachsimpeln und die spannenden Gespräche mit euch allen.

Das Vorbereitungsteam freut sich, euch zum Steinobstseminar zu begrüssen.

Bruno Eschmann, Präsident Produktzentrum Steinobst

«Wertvolle Einblicke in die Praxis»

Die Herausforderungen in der Vermarktung und im Anbau von Aprikosen, Kirschen und Zwetschgen sind riesig. Es erwarten Sie spannende Vorträge und Podiumsdiskussionen von Praktikern aus der Vermarktung, der Produktion und



**Reservieren Sie sich schon heute den 4. und 5. Dezember.
Mehr Informationen finden Sie hier.**



www.swissfruit.ch/de/steinobstseminar-2024

Dürfen wir vorstellen?

An der diesjährigen Delegiertenversammlung wurden Julien Tamarcaz und Thomas Lehner als Produzentenvertreter in den Vorstand gewählt. Sie folgen auf Xavier Moret und Hansruedi Wirz. Wer sind die neuen Vorstandsmitglieder und was macht sie aus?



Julien Tamarcaz ist Obstproduzent und Betriebsleiter im Wallis. Der ehemalige Profi-Radrennfahrer konzentriert sich heute auf den Obstbau und ist bereits seit mehreren Jahren in verschiedenen Verbandsgremien aktiv.

Was hat dich dazu bewogen, Vorstandsmitglied zu werden?

Ich mache mir jeden Tag Gedanken um die Zukunft unserer Branche. Unser Beruf entwickelt sich ständig weiter und ich möchte an vorderster Front stehen und mit meiner Stimme die Entscheidungen und Visionen für die nächsten Ziele, denen wir uns stellen müssen, beeinflussen können.

Welche Qualitäten bringst du in den Vorstand ein?

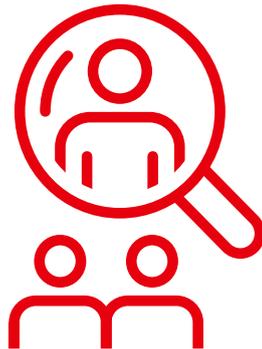
Ich denke, dass ich etwas Jugend und einen offenen Blick für die Herausforderungen von heute und morgen in den Vorstand einbringen kann. Und dass ich die Fähigkeit habe, mich gut in die neue Aufgabe meiner zukünftigen Mandate einzuarbeiten – mit der Unterstützung meiner erfahrenen Kolleginnen und Kollegen.

Was willst du erreichen?

Ich möchte vor allem die verschiedenen Ziele erreichen, die der Verband mir setzen wird.

Was sind für dich die grössten Herausforderungen?

Die wichtigsten Themen sind für mich die Interessenvertretung der Branche, die Preisgestaltung im Zusammenhang mit der Sicherheit der Märkte und, was am beunruhigendsten ist, das Verschwinden von Wirkstoffen, die für die Schweizer Produktion unerlässlich sind.



Thomas Lehner ist Betriebsleiter eines Steinobst- und Beerenbetriebs im Thurgau. Thomas ist als Präsident des Fachzentrums Absatzförderung Frischobst für den Schweizer Obstverband engagiert und für seinen Innovationsgeist bekannt.

Was hat dich dazu bewogen, Vorstandsmitglied zu werden?

Weil mir die Entwicklung des Obstbaus am Herzen liegt. Und natürlich die Delegierten mit ihrer Stimme an der DV.

Welche Qualitäten bringst du in den Vorstand ein?

Durch meine vielseitigen Tätigkeiten bin ich im Obstbau und in der Wirtschaft gut vernetzt. Ich hoffe, dass ich auch meine Erfahrungen, die ich in verschiedenen Arbeitsgruppen des Obstverbands gesammelt habe, im Vorstand einbringen kann.

Was willst du erreichen?

Die Branche soll agil und marktorientiert bleiben und sich weiterentwickeln. Das gilt auch für den Verband. Wir müssen uns immer wieder kritisch hinterfragen, mehr agieren als reagieren und für unsere Mitglieder nützlich sein.

Was sind für dich die grössten Herausforderungen?

Die Vorschriften- und Verwaltungsflut unserer erfinderschen Ämter und die Marktmacht der grossen Detaillisten fordern immer wieder unsere ganze Energie. Eine weitere Herausforderung ist es, unsere Mitarbeiter und unseren Nachwuchs immer wieder zu motivieren und zu fördern, damit wir auch in Zukunft die besten Leute im Obstbau haben. Ich sehe darin aber auch Chancen, zu wachsen und stärker zu werden.

Internationaler Austausch zu «Nachhaltigkeit Früchte»: Spanische Delegation besucht die Schweiz



Im April besuchte eine neunköpfige spanische Delegation, bestehend aus Produzenten, Verbandsmitgliedern und Zwischenhändlern aus der Region Katalonien, die Schweiz. Die Besucherinnen und Besucher interessierten sich besonders für «Nachhaltigkeit Früchte» und erhielten von uns Einblicke in die Entwicklung und die Umsetzung der nationalen Branchenlösung. Auch für uns ist der internationale Austausch sehr wertvoll und die geknüpften Kontakte können in Zukunft von Nutzen sein, insbesondere bei den Themen Wasserknappheit und klimaangepasste Sorten.



Mehr
Informationen

Wertvoller Dialog zwischen Verband und Produktion

Im April standen in Etoy (VD) und Steinach (SG) einmal mehr die Anliegen und Bedürfnisse unserer Mitglieder im Zentrum: Die beiden Anlässe «SOV im Gespräch» waren gut besucht und der Austausch zwischen Verband und Produktion konnte erfolgreich gefördert werden. Besonders hervorzuheben sind dabei das Inputreferat von Markus Richner (BLW) zum Thema DigiFlux sowie die anregende und wegweisende Diskussion über dessen Umsetzung in der Obstbranche im Anschluss. Herzlichen Dank an alle Teilnehmenden sowie an Luc Magnollay und Rainer und Gisela Dudler für die herzliche Gastfreundschaft.



Mehr
Informationen



Agenda

17. August 2024

Güttingertagung
Güttingen



13. September 2024

Tag des Apfels
Schweiz

12. November 2024

FuturLab
Bern

4. und 5. Dezember 2024

Steinobstseminar
Bern

Impressum

Fachmagazin des Schweizer
Obstverbandes in Zug.
Erscheint sechs Mal jährlich
in Deutsch und Französisch.
Die WEMF-beglaubigte
Auflage: 2364 Exemplare

Redaktionsleitung:

Rea Furrer
Schweizer Obstverband
Baarerstrasse 88, 6300 Zug
Tel. +41 41 728 68 61
E-Mail: pr@swissfruit.ch
www.swissfruit.ch

Abonnements:

Schweizer Obstverband
Baarerstrasse 88, 6300 Zug
Tel. +41 41 728 68 68
E-Mail: sov@swissfruit.ch

Abonnementspreise:

CHF 57.-/Jahr (6 Nr.)
Ausland: CHF 120.-/Jahr

Anzeigen:

rubmedia AG
Elsbeth Graber
Seftingenstrasse 310
3084 Wabern
Tel. +41 31 380 13 23
E-Mail: elsbeth.graber@
rubmedia.ch

Layout/Grafik:

Frank Baumann
Atelier Mausclick

Übersetzung:

Yvette Allimann, Undervelier

Druck und Versand:

Multicolor Print AG
Sihlbruggstrasse 105a
6341 Baar

gedruckt in der
schweiz



Sercadis®

Die Innovation
für Kartoffel, **Obst**
und Weinbau!



 **BASF**

We create chemistry

*** für max. 41 Fr./ha im Kernobst (0.21 L Sercadis®):**

- Überlegene und lang anhaltende Bekämpfung von Mehltau und Schorf
- Sehr gute Verträglichkeit/Beste Regenfestigkeit
- Flexibel einsetzbar

Pflanzenschutzmittel vorsichtig verwenden. Vor Verwendung stets Etikett und Produktinformationen lesen. Warnhinweise und -symbole beachten.

BASF Schweiz AG · Pflanzenschutz · Klybeckstrasse 141 · 4057 Basel · Tel. 061 636 8000 · agro-ch@basf.com · www.agro.basf.ch