



# Vermarktungskonzept für Kirschen/Zwetschgen 2011

Vom Produktzentrum Kirschen/Zwetschgen SOV/SWISSCOFEL am 25. Mai 2011 beschlossen.

## 1 Ziele

1.1 Optimale Marktversorgung in Bezug auf Mengen, Sorten und Qualitätsklassen.

1.2 Segmentierung des Marktes nach Qualitätsklassen mit folgenden besonderen Bestimmungen:

1.3

### **Kirschen:**

- Premium: Ab 28 mm. Aus Kulturen mit Witterungsschutz und Vorkühlung ab Ernte.
- Klasse Extra: Ab 24 mm.
- Klasse 1: Ab 21 mm.

Für die Klassen Premium und Extra gelten die Sortenlisten gemäss Anhang. Die Klassen sollen homogen sein und sich bezüglich Kaliber nicht überschneiden. Bei der Ablieferung an den Grosshandel dürfen Kirschen im gleichen Gebinde in der Klasse Premium höchstens 2 Farbstufen, in der Klasse Extra und der Klasse 1 höchstens 3 Farbstufen (aufeinander folgend) umfassen.

### **Zwetschgen:**

- Klasse 1: Ab 33 mm. Bei der Ablieferung an den Grosshandel gelten die Mindestkaliber pro Sorte gemäss Anhang.

1.4 Vermarktungsmengen

**Kirschen:** Rund 2 500 Tonnen Schweizer Kirschen (Suisse Garantie) während der Sommerkampagne, damit können auf allen Stufen gewinnbringende Preise erwartet werden.

**Zwetschgen:** Rund 3 500 Tonnen Schweizer Zwetschgen (Suisse Garantie) während der Herbst- und Auslagerungskampagne, damit können auf allen Stufen gewinnbringende Preise erzielt werden.

1.5 Einhalten des WTO-bedingten Marktzutritts bei Zwetschgen und Pflaumen (600 Tonnen).

1.6 Exportmarkt: Nach Möglichkeit Ausnutzung des Zollfreikontingentes mit der EU, Export von Schweizer Qualitäts-Kirschen (1500 t) und -Zwetschgen (1000 t).

## **2 Absatzförderung**

- 2.1 Durchführen von Basiswerbung und Marktinformation, ergänzt durch individuelle Verkaufsanstrengungen des Handels (Gross- und Detailhandel).
- 2.2 Durchführen von besonderen PR-Massnahmen und Promotionen (Beispiele: Kirschen- und Zwetschgenfeste, 5 am Tag).
- 2.3 Verstärken des nationalen Herkunftsmarketings mit der Garantiemarke «Suisse Garantie», ergänzt durch Sorten- und Qualitätsinformationen sowie durch Angaben über umweltschonende Produktionsmethoden.

## **3 Marktchancen**

- 3.1 Die Normen und Vorschriften für Kirschen und für Zwetschgen gelten als Grundlage und sind umfassend umzusetzen.
- 3.2 Marktchancen haben jene Posten, die den im vorliegenden Konzept aufgeführten Klassen und Bestimmungen genügen. Die übrigen Posten haben aufgrund der begrenzten Aufnahmefähigkeit des Marktes wenig bis keine Marktchancen und sind direkt ab Baum der technischen Verarbeitung zuzuführen.
- 3.3 Die regionalen Früchtezentren unterstützen das Produktzentrum bei der Durchsetzung des nationalen Vermarktungskonzeptes und bei den mengenreduzierenden Massnahmen in den Regionen.

## **4 Besondere Massnahmen und Empfehlungen für die kommende Kampagne**

- 4.1 Die Branche erfasst die für die Marktbegleitung benötigten Grundlagen (insbesondere Vor-ernteschätzungen, Wochenmeldungen, Tagesprognosen, Tagesmeldungen). Die bezeichneten Stellen melden die dafür erforderlichen Daten vollständig, genau und rechtzeitig.
- 4.2 Tafel Früchte-Posten: Einhaltung des optimalen Erntezeitpunktes und Erntefensters, rasche Ablieferung und Kühlung. Verstärkte Zusammenarbeit zwischen Vermarkter und Obstproduzenten zur Festlegung des Erntezeitpunktes sowie zur Berücksichtigung kundenspezifischer Qualitätsanforderungen und Vermarktungsdispositionen.
- 4.3 Vermarkter und Detailhandel: Gemeinsame Erarbeitung der Verkaufsstrategien.
- 4.4 Exportförderung von Schweizer Qualitätsobst.

## **5 Preisgestaltung durch das nationale Produktzentrum Kirschen/Zwetschgen**

- 5.1 Die Produzenten-Richtpreise werden vorwärtsgerichtet ab Erntebeginn bis Ende Kampagne jede Woche (Telefonkonferenz) festgelegt. Rückwirkende Preiskorrekturen sind zu vermeiden.
- 5.2 Das Produktzentrum legt für Kirschen (Klasse Premium, Klasse Extra, Klasse 1) und für Zwetschgen (Klasse 1) gestützt auf die Faktoren Ernteschätzung, Produktionskostenberechnung und Marktchance klassenbezogene Produzenten-Richtpreise fest.

5.3 Zusammen mit dem Handel beteiligt sich die Produktion an der Finanzierung von Verkaufsaaktionen mittels Aktionsbeitrag. Dieser beträgt 30 Rp./kg bei den Kirschen und 20 Rp./kg bei den Zwetschgen. Bei Bedarf kann das Produktzentrum die Höhe des Beitrages nach oben anpassen. Ziel ist, den Betrag möglichst nur vor Saisonstart anzupassen.

5.4 Zwischen den Verpackungen 5 kg offen, Schalen 1 kg und Schalen 500 g liegen je 10 Rp./kg Differenz.

# Anhang

## Kirschen

(nach Reifezeit geordnet)

### **Klasse Premium:**

Sorten definitiv: Merchant, New Star, Giorgia, Masdel, Bigalise, Garnet, Techlovan, Summit, Oktavia, Kordia, Lapins, Regina

Sorten provisorisch: Early Star, Bellise, Coralise, Samba, Grace Star, Arcina Fercer, Christiana, Starking Hardy Giant, Badacsony, Noire de Meched, Carmen, Cristallina, Sam, Sylvia, Satin, Lala Star, Duroni 3, Sweetheart.  
Firm Red, Sumbola.

### **Klasse Extra:**

Gleiche Sorten wie Klasse Premium, plus: Earlise, Burlat, Vanda, Karina, Hudson, Star, Heidegger, Hedelfinger.

## Kalibergruppen Zwetschgensorten

### **Mindestkaliber 33mm:**

Hanka  
Tegera  
Felsina  
Cacaks Fruchtbare  
Fellenberg  
Elena  
Valjevka  
Katinka  
Topking  
Presenta

### **Mindestkaliber 36mm:**

Cacaks Schöne  
Hanita  
Top  
Toptaste  
Dabrovice

### **Mindestkaliber 40mm:**

Pitestean  
Valette  
Jojo  
Valor

### **Mindestkaliber 45mm:**

Tophit