



Vermarktungskonzept für Kirschen/Zwetschgen 2021

Vom Produktzentrum Kirschen/Zwetschgen SOV/SWISSCOFEL am 01.06.2021 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 der Qualitätsanforderungen.

2 Qualitätsanforderungen

- 2.1 Die Normen und Vorschriften für Kirschen und für Zwetschgen gelten als Grundlage und sind umfassend umzusetzen.
- 2.2 Bei allen Tafel Früchte-Posten ist der optimale Erntezeitpunkt einzuhalten, auf rasche Ablieferung zu achten und **unmittelbare Kühlung** zu verwenden.
- 2.3 Das PZ setzt sich für die Messung der inneren Qualität ein.
- 2.4 Um den Produzenten und Vermarktern die Arbeit zu erleichtern, werden im «Merkblatt Kirschen» die verschiedenen Kriterien für die Qualität von Kirschen zusammengefasst.

Kirschen:

Kaliber	Qualitätsklassen
ab 28 mm	28+ (Kulturen mit Witterungsschutz und Vorkühlung ab Ernte)
ab 24 mm	24+
ab 22mm	22+ (soweit verkäuflich und nach Absprache mit dem eigenen Abnehmer)

Die Klassen sollen homogen sein und sich bezüglich Kaliber nicht überschneiden. Bei der Ablieferung an den Grosshandel dürfen Kirschen im selben Gebinde in der Klasse 28 mm höchstens 2 Farbstufen, in der Klasse 24 mm und der Klasse 22 mm höchstens 3 Farbstufen (aufeinander folgend) umfassen.

Zwetschgen:

Kaliber	Qualitätsklassen
ab 33mm	33+ (Bei der Ablieferung an den Grosshandel gelten die Mindestkaliber pro Sorte)

Mirabellen:

Kaliber	Qualitätsklassen
ab 24mm	24+

3 Vermarktungsmengen

Kirschen:

Bei rund 3000 Tonnen Schweizer Kirschen «Suisse Garantie» können während der Sommerkampagne auf allen Stufen wirtschaftliche Preise erwartet werden.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass das wöchentliche Marktvolumen bei rund 500 bis 600 t liegt.

- bis 3000 t können auf allen Stufen wirtschaftliche Preise erwartet werden.
- über 3000 t sind besondere (auch betriebsindividuelle) Anstrengungen im Absatz nötig (z.B. höher Aktionsbeiträge, Kaliberanpassungen, Pflückstopp, Export).

Zwetschgen:

Bei rund 3500 Tonnen Schweizer Zwetschgen «Suisse Garantie» können während der Herbst- und Auslagerungskampagne, auf allen Stufen wirtschaftliche Preise erzielt werden.

4 Marktchancen

- 4.1 Marktchancen haben jene Posten, die den im vorliegenden Konzept aufgeführten Kategorien und Bestimmungen genügen.
- 4.2 Den Kirschen 24+ und 28+ sind mehr Marktchancen anzurechnen.
Für die Kirschen 22+ sind die Marktchancen begrenzt. Es wird empfohlen, sich zuerst beim eigenen Abnehmer zu erkundigen, ob sie verkäuflich sind.
- 4.3 Die regionalen Fruchtezentren/Organisation unterstützen das Produktzentrum bei der Durchsetzung des nationalen Vermarktungskonzeptes und bei den mengenreduzierenden Massnahmen in den Regionen.
- 4.4 Bei Zwetschgen macht ein früher Ernte- und Verkaufsbeginn erfahrungsgemäss wenig Sinn. Eine frühe Ernte ist schwierig abzusetzen, da der Konkurrenzdruck mit Sommerfrüchten sehr stark ist, deswegen ist dies nicht anzustreben.

5 Absatzförderung

- 5.1 Absatzförderung beinhaltet Basiswerbung und Marktinformation, ergänzt durch individuelle Verkaufsanstrengungen des Handels (Gross- und Detailhandel).
- 5.2 Durchgeführt werden besondere PR-Massnahmen und Promotionen. Das Produktezentrum beschliesst vermehrt PR-Massnahmen.
- 5.3 Das nationale Herkunftsmarketing wird durch die Garantiemarke «Suisse Garantie» verstärkt, ergänzt mit Sorten- und Qualitätsinformationen.

6 Besondere Massnahmen und Empfehlungen für die kommende Kampagne

- 6.1 Die Branche erfasst die für die Marktbegleitung benötigten Grundlagen (insbesondere 1. und 2. Vorernteschätzung, Wochenmeldungen, Tagesprognosen, Tagesmeldungen). Die dafür erforderlichen Daten meldet ausschliesslich des erstübernehmenden Handels und zwar vollständig, genau und rechtzeitig.
- 6.2 Verstärkte Zusammenarbeit zwischen Vermarkter und Obstproduzenten zur Festlegung des Erntezeitpunktes sowie zur Berücksichtigung kundenspezifischer Qualitätsanforderungen und Vermarktungsdispositionen.
- 6.3 Es besteht ein Zollfreikontingent bei Kirschen (1500 t) und Zwetschgen (1000 t).
- 6.4 Falls zu hohe Zwischenlagermengen die Frische am Verkaufspunkt und eine reibungslose Marktordnung zu beeinträchtigen drohen, sind kurzfristig gemeinsame Marktentlastungsmassnahmen zu prüfen.



6.5 In Ausnahmefällen kann das Produktzentrum Kirschen/Zwetschgen Abweichungen von den Toleranzen beschliessen, sofern die Früchte den Lebensmittelrechtlichen Vorschriften entsprechen und der vorgesehene Verwendungszweck erfüllt werden kann (z. B. Zwetschgen mit geringen Schäden zur Herstellung von Konfitüre). Solche Abweichungen müssen vorgängig zwischen Lieferanten und Abnehmer vereinbart werden.

7 Richtpreisgestaltung durch das nationale Produktzentrum Kirschen/Zwetschgen

- 7.1 Abgangs-Richtpreise werden vorwärtsgerichtet ab Erntebeginn bis Ende Kampagne jede Woche (Telefonkonferenz) festgelegt. Rückwirkende Richtpreiskorrekturen sind zu vermeiden.
- 7.2 Das Produktzentrum legt für Kirschen (Kategorien 28+, 24+ 22+), für Zwetschgen (33+) und für Mirabellen (24+) gestützt auf die Faktoren Ernteschätzung, Produktionskostenberechnung und Marktchance klassenbezogene Abgangs-Richtpreise und Produzenten-Richtpreise fest.
- 7.3 Die Produktion beteiligt sich an der Finanzierung von Verkaufsaktionen mittels Aktionsbeitrag. Der Aktionsbeitrag kann innerhalb der Kampagne und pro Kaliberaufteilung bei Kirschen (28+, 24+ 22+) und bei Zwetschgen 33+ durch das Produktzentrum angepasst werden.