



# Schweizer Obst



## Anbautechnik

Elektrothermische Unkrautvernichtung, Abflammtchnik im Einsatz.

Seite 14

## Direktvermarktung

Christoph Lamprecht erklärt die Herausforderungen der Direktvermarktung in Grenznähe.

Dossier Seite 26

## Schnapsbrennen ist hip

Der sinkende Konsum ist jedoch eine der Herausforderungen.

Seite 34



# ZORRO

## STÄRKSTER WIRKSTOFF GEGEN RAUPEN

Wirkt schneller, stärker und länger gegen Apfelwickler, Eulenraupen  
und Frostspanner im Kernobst sowie gegen Birnblattsauger.  
Schont wichtige Nützlinge.

**Omya**  
[www.omya-agro.ch](http://www.omya-agro.ch)



# Das steckt drin:

- Querbeet

**4 Wie reagieren Konsumierende in Krisenzeiten?**
- Eingemachtes

**5 In kleinen Schritten vorwärts**
- Region

**8 Thurgau, Bern, Romandie, Zürich**
- Anbautechnik neue Rubrik

**14 Elektrothermische Unkrautbekämpfung als Alternative**
- Damals & heute

**18 Qualitätskontrollen: Geschultes Auge vs. moderne Kameras**
- Dossier: Direktvermarktung**
- Analyse

**20 Hofläden: Flaute oder rentabler Betriebszweig?**
- Ausgepresst

**24 Buur on Tour – Online-Markt für Regionales**
- Feldstudie

**26 Verkauf von hofeigenen Produkten, Reportage über Direktmarkter, Obstbau Lamprecht, Eglisau ZH**
- Handfestes

**30 Hofladen: ja oder nein**
- Verarbeitung neue Rubrik

**34 Brennen ist «hip»**
- SOV aktiv**
- 35 Trends, Fakten & Zahlen**
- 40 Projekt «Resiliente Sorten»**
- 41 Einladung Delegiertenversammlung**
- 43 Agenda & Personelles**



14



18



26



34



**Beatrice Rüttimann**  
Redaktionsleitung  
«Schweizer Obst»

## Adieu und auf Wiedersehen

Mit dieser ersten Ausgabe im 2023 halten Sie zugleich die letzte Ausgabe «Schweizer Obst» in den Händen, welche unter meiner Leitung entstanden ist. Für mich heisst es nach neun Jahren vom Schweizer Obstverband Abschied nehmen. Ich bin dankbar und schaue auf eine ausserordentlich lehrreiche und interessante Zeit zurück. Den Obstbau lernte ich als innovative und eigenständige Branche kennen, mit Menschen, die unternehmerisch denken und zukunftsgerichtet handeln. Ich habe viele interessante Menschen kennengelernt und Freundschaften fürs Leben geschlossen. Ich danke Ihnen allen für die spannenden Gespräche, die tollen Begegnungen, das Vertrauen und die aktive Unterstützung. Ich wünsche Ihnen weiterhin viel Glück und Erfolg auf Feld und Betrieb.

Machids guet.  
Herzlichst  
Beatrice Rüttimann

### Titelbild:

Der Hofladen von Christoph und Amina Lamprecht liegt in Eglisau ZH, nahe der deutschen Grenze.

Folgen Sie uns auch auf:



**Konsum**

# Anstieg bei preisgünstigem Obst und Gemüse

Die beiden Schweizer Handelsketten Migros und Coop beobachten, dass der Absatz von preisgünstigem Obst und Gemüse rasant ansteigt und die Rotation des «Premium»-Sortiments abnimmt. Die Organisation Budgetberatung Schweiz warnt, dass hohe Krankenkassenprämien und Energiekosten viele Haushalte stark belasten, sodass die Schweizerinnen und Schweizer bei dem Lebensmitteleinkauf sparen. Migros hat als erste Kette einen Anstieg im Konsum von preiswertem Gemüse festgestellt. Auch Coop stellt eine erhöhte Nachfrage nach Prix-Garantie-Produkten im Niedrigpreissegment fest. Im Bio-Sortiment hingegen stellt Coop überraschenderweise keine Änderung in der Nachfrage fest.

Quelle: fyh.es

## «Um den Selbstversorgungsgrad zu steigern, braucht es eine Stärkung der Produktion.»

BLW-Direktor Christian Hofer



Am nationalen Beerenseminar nannte er als Beispiele die Züchtung und Technologie, aber auch einen gesunden und nachhaltigen Konsum.

**Jubiläum**

# Pink Lady seit 20 Jahren aus Schweizer Anbau

Pink Ladys sind seit 20 Jahren aus Schweizer Anbau im Detailhandel erhältlich. Die Erfolgsgeschichte von Pink Lady begann im Jahre 1973 in Westaustralien. Die neue Sorte eroberte von Beginn an den Gaumen und die Herzen der Kundschaft. In den Anfangsjahren deckten Importe die hohe Nachfrage. Die begehrte Apfelsorte ist in der Schweiz allerdings rasch heimisch geworden. Heute stammen Pink Ladys fast hundertprozentig aus Schweizer Ernte.



**Konsum**

# Wie reagieren Konsumierende in Krisenzeiten?

Krisen schlagen der Bevölkerung zunehmend aufs Gemüt und schüren Zukunftsängste. Zudem geht das Vertrauen in die Stabilität und Sicherheit von Wirtschaft und Gesellschaft weiter verloren. Zu diesen Ergebnissen kommt eine Studie des Opaschowski-Instituts für Zukunftsforschung aus Deutschland. Verbraucherinnen und Verbraucher würden dabei unterschiedliche Bewältigungsstrategien an den Tag legen. Diese haben Einfluss auf das Einkaufs- und Markenverhalten. So tendieren Personen beispielsweise zu Hamsterkäufen, um sich abzusichern. Grosse Anschaffungen und finanzielle Risiken werden dagegen gemieden. Auch der Wunsch, sich im kleinen Rahmen ein Stück heile Welt zu schaffen, ist eine Möglichkeit der Krisenbewältigung. Fakt ist, dass mit der steigenden Inflation den Haushalten weniger reales Einkommen am Monatsende übrig bleibt. Daher üben sie sich aktuell in Kaufzurückhaltung. Auf der anderen Seite sehen sich Händlerinnen und Händler mit steigenden Kosten konfrontiert.

Quelle: Oekolandbau.de



**Jimmy Mariéthoz**  
Direktor SOV

# In kleinen Schritten vorwärts

**Nach fast zwei Jahren des Stillstands kommt Bewegung in die Agrarpolitik. Der Ständerat hat in der Wintersession eine schlanke Version der Agrarpolitik verabschiedet. Und damit der Ernteversicherung zum Durchbruch verholfen.**

**F**ast zwei Jahre lang lief im Parlament wenig bis nichts in der übergeordneten Agrarpolitik. Das Parlament sistierte 2020 die Behandlung der Agrarpolitik nach 2022 (AP22+) und verlangte vom Bundesrat eine Langzeitperspektive. Dieser legte im vergangenen Juni einen Bericht vor und beantragte, die Agrarpolitik in drei Schritten umzusetzen. Der erste Schritt erfolgte mit den bereits verabschiedeten Massnahmen zur Reduktion der Risiken von Pflanzenschutzmitteln (PSM). Der zweite Schritt umfasst die Umsetzung einer schlanken Fassung der AP22+. Als dritter Schritt sollen die im Bericht skizzierten Ziele durch konkrete Massnahmen umgesetzt werden. Wo stehen wir gegenwärtig und was bedeutet das für den Obst- und Beerenanbau?

## **Schritt 1: Reduktion von Pflanzenschutzmitteln**

Als Teil der IG Zukunft Pflanzenschutz haben wir im Abstimmungskampf gegen die Agrarinitiativen stets unseren Willen betont, die Risiken von PSM zu reduzieren. Unsere progressive Haltung war mit ein Grund, weshalb die Initiativen an der Urne chancenlos waren; ebenso zentral war unsere Unterstützung zum inoffiziellen Gegenvorschlag, der eine Halbierung der Risiken

von PSM bis 2027 forderte. Dieser Gegenvorschlag ist nun in Umsetzung, und mit unserem nationalen Branchenprogramm «Nachhaltigkeit Früchte» setzen wir bereits eigene Massnahmen zur Zielerreichung um. Der zweite Teil des Gegenvorschlags sah eine Reduktion des Nährstoffverlustes von 20 Prozent vor. Das war dem Schweizer Bauernverband zu ambitioniert. Er konnte den Nationalrat in der Wintersession davon überzeugen, dieses Ziel zu reduzieren. Der Bundesrat muss nun wieder über die Bücher. Ich hoffe, dass es sich dabei nicht um einen Pyrrhussieg handelt: Mit ständiger Obstruktion schürt die Landwirtschaft neue Initiativen.

## **Schritt 2: AP22+ – Durchbruch für die Ernteversicherung**

Der Ständerat verabschiedete im Dezember eine schlanke Version der AP22+. Dazu hiess er einstimmig Änderungen im Landwirtschaftsgesetz und im Tierseuchengesetz gut. Er verzichtete darauf, die Klimaziele sowie einen Absenkpfad für Treibhausgasemissionen im Landwirtschaftsgesetz zu verankern. Im Sinne des Bundesrates verzichtete die kleine Kammer auch auf die Anpassung des ökologischen Leistungsnachweises für Direktzahlungen. Von grösster Wichtigkeit war der Entscheid zur Unterstützung von Ernteversicherungen:



Künftig kann der Bund Beiträge an privatwirtschaftliche Ernteversicherungen leisten, wenn diese grossräumig auftretende Risiken wie Trockenheit und Frost abdecken.

Konkret kann der Bund künftig Prämienverbilligungen von bis zu 30 Prozent gewähren, die er direkt den Versicherungen bezahlt. Damit werden Ernteversicherungen im Obstbau endlich so attraktiv, dass sie sich durchsetzen dürften. Das ist äussert positiv für die Ertrags-sicherung unserer Mitglieder. Noch ist es allerdings nicht so weit: Die Vorlage muss noch vom Nationalrat verabschiedet werden.

### Schritt 3: Langzeitperspektive

Der Bundesrat will die Ernährungssicherheit durch Nachhaltigkeit von der Produktion bis zum Konsum erhalten. Die Landwirtschaft soll dazu im Jahr 2050 weiterhin mehr als die Hälfte der nachgefragten Lebensmittel produzieren. Das ist die Vision des Bundesrats in seinem Bericht zu den langfristigen Perspektiven für die Landwirtschaft (vgl. dazu Schweizer Obst 4/2021). Damit dieses Ziel greifbar ist, hat der Ständerat nun vom Bundesrat gefordert, bis Ende 2027 eine konkrete Vorlage auszuarbeiten. Wir begrüssen das und fordern ein klares Bekenntnis der Landesregierung zum Zollschutz. Ohne diesen gibt es nicht mehr genügend konkurrenzfähige Betriebe in der Schweiz. Unser Ziel muss es sein, die

Selbstversorgungsquote von Obst und Beeren von etwas über 30 auf 50 Prozent zu steigern.

**«Unser Ziel muss es sein, die Selbstversorgungsquote von Obst und Beeren von etwas über 30 auf 50 Prozent zu steigern.»**

### Förderung von regionalem Obst und Gemüse

Das gelingt nur, wenn alle beteiligten Akteure am gleichen Strick ziehen und sich aktiv für die Förderung von regionalen Produkten einsetzen. Erfreulicherweise hat das Bundesamt für Lebensmittel-

sicherheit und Veterinärwesen den Auftrag erhalten, den Konsum von regionalem Obst und Gemüse zu fördern. Wir haben uns in diversen Treffen dafür eingesetzt, dass als erster Schritt die Präventions- und Marketinganstrengungen der verschiedenen Ämter besser koordiniert werden. Eine zu eingengegte Sicht auf die landwirtschaftliche Absatzförderung ist fehl am Platz.

**Wer Schweizer Früchte und Gemüse konsumiert, lebt gesünder und nachhaltiger. Das ist auch im Interesse des Bundesamts für Gesundheit und des Bundesamts für Umwelt.**





# vario

Spritzprogramm – modern und flexibel



## Ghekkko®

Ein biologisches Fungizid  
gegen Schorf im Obstbau

- Rasche Wirkung
- Sehr geeignet für das  
Ende der Saison
- Hinterlässt keine Spuren



## Lotiq®

Ein biologisches Insektizid  
gegen Blattläuse und  
Spinnmilben

- Kurze Wartezeit
- Ungefährlich für Bienen
- Hinterlässt keine Spuren

Mehr Informationen unter [www.syngenta.ch](http://www.syngenta.ch)



© 2023, Syngenta. Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte dieser Veröffentlichung sind urheberrechtlich geschützt. Kopien oder andere Vervielfältigungen sind nicht gestattet. Produktnamen, die mit den Symbolen ® oder ™ gekennzeichnet sind, die Wortmarke SYNGENTA und das SYNGENTA Logo sind geschützte Marken der Syngenta Group Company. Irrtum und Druckfehler vorbehalten.

®

# 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:  
[rea.furrer@swissfruit.ch](mailto:rea.furrer@swissfruit.ch)



Romandie

## Ausgezeichnete Qualität von Apfel- und Fruchtsaft

Das Centre Romand de Pasteurisation hat zum 19. Mal den Westschweizer Wettbewerb für Apfelsaft und Fruchtsaft durchgeführt. Der Titel «Produzent des Jahres 2022» ging an Robin Mani von der Domaine des Ours in Dully mit sechs Apfelsäften, er erhielt vier Goldmedaillen, eine Silbermedaille und eine Bronzemedaille. Insgesamt wurden 106 Produkte eingereicht. Angesichts des heissen und trockenen Sommers kann das Jahr als ausgezeichnet bezeichnet werden. Es wurden 12 Gold-, 31 Silber- und 25 Bronzemedailles verliehen (64 % der eingereichten Säfte).

📍 Dominique Ruggli, Grangeneuve



Mehr Infos



Bern

## Im Zeichen der Haselnuss

Das Inforama Oeschberg legt 2023 den Fokus auf die Nussproduktion. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf den Haselnüssen, welche ab 2023 zu den Obstkulturen zählen. Am 5. Dezember fand das erste Haselnuss-Treffen statt, das die Vernetzung und den Wissensaustausch zum Ziel hatte. Es nahmen Produzenten und Beratende aus der ganzen Schweiz und aus Deutschland teil. Anita Schöneberg von Agroscope sprach über Forschungsergebnisse im Bereich von Pilzkrankheiten.

📍 Hanna Waldmann, INFORAMA Oeschberg

Zürcher Obstverband

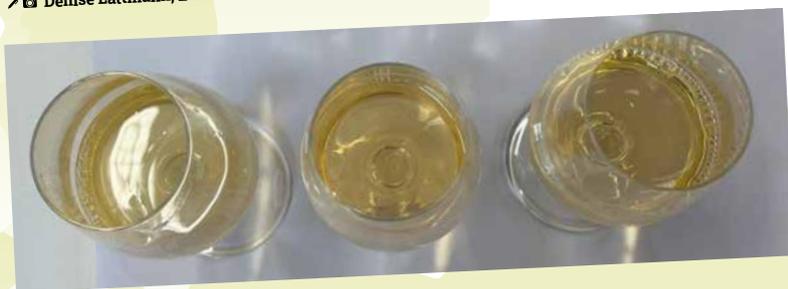
## Zürcher Süssmost des Jahres kommt aus Feldbach

Anfang Dezember wurde der Zürcher Fruchtsaft-Qualitätswettbewerb durchgeführt. Als «Saft des Jahres 2022» wurde der Süssmost von Patrick Lehmann aus Feldbach erkoren.

In der grössten Kategorie, «Geklärte Süssmoste», zeigten die 27 Muster einmal mehr, dass jeder Saft in der bäuerlichen Obstverarbeitung einzigartig ist. Zur Bewertung wurden auch drei naturtrübe Säfte, drei Gärsäfte sowie ein Birnensaft mit 10% Apfelsaft eingereicht.

Die Rangliste finden Sie unter: [www.zueri-obst.ch](http://www.zueri-obst.ch)

📷 Denise Lattmann, Zürcher Obstverband



Thurgau

## 25 Jahre Baumschule Lehner

1997 haben Gabriela und Beat Lehner mit dem Aufbau des Betriebes gestartet. Seither produzieren sie Äpfel, Heidelbeeren und Kirschen sowie hochwertiges Pflanzmaterial für den professionellen Obstanbau in der Schweiz.

Mit der Einführung des Knipbaumes in den 90er-Jahren leistete Beat Pionierarbeit. Dank seiner internationalen Kontakte kamen fortan viele neue Sorten und Mutanten in die Schweiz, und der Betrieb entwickelte sich zur führenden Baumschule in der Schweiz. Zudem arbeitet Beat Lehner seit Jahren an in- und ausländischen Züchtungsprogrammen für Kern- und Steinobst mit. Am Jubiläumfest, zu welchem Kunden, Abnehmer und internationale Partner eingeladen waren, präsentierte Lehner die neueste und vielversprechendste Sorte Wurtwinning. Diese benötigt wegen ihrer Resistenz deutlich weniger Pflanzenschutzmittel. Die Äpfel haben eine exzellente Qualität und einen hervorragenden Geschmack. Beat Lehner wird die Markteinführung mit den Bäumen begleiten.

Zum Jubiläum wurde auch der gesamte Werbe- und Internetauftritt erneuert. [www.lehner-baumschulen.ch](http://www.lehner-baumschulen.ch)

📷 Gabriela Lehner



# Obstbäume

vom Fachmann

Für Frühjahr 2023 sind noch folgende Obstsorten erhältlich:

Gravensteiner Friedli*	M27, J-TE-E*
Boskoop Bielaar*	M27, J-OH-A*, J-TE-E*
Cox La Vera	J-TE-E*
RubINETTE, rosso*	J-TE-F*, J-TE-E*
Galaxy Gala*	FL-56, J-TE-E*, B-9
Jugala*	J-TE-E*, J-OH-A*, FL-56
Elshof*	J-TE-E*
Milwa* (Diwa*)	M9
Jonagold Novajo*	J-OH-A*
Golden Reinders*	J-TE-E*
Braeburn Maririred*	FL-56, B-9
Topaz* SR	J-OH-A*, J-TE-E*, M9
Red Topaz* SR	FL-56, J-TE-E*, B-9
Rubinola* SR	J-TE-F*, J-TE-E*
Mira* SR	M9
Sirius* SR	J-OH-A*
Opal* SR	M9
Karneval* SR	J-OH-A*, FL-56
Admiral* SR	J-TE-E*, B-9
Juno* SR	M9
Allegro*	M9VF, M9, B-9
Diana* SR	M9
Lucy* SR	J-OH-A*
Bonita* SR	FL-56, B-9, J-OH-A*, J-TE-E*, M9VF
Rubelit* SR	B-9, M9VF, J-OH-A*, J-TE-E*

\* Sortenschutz SR = Schorfresistent

Komplette Sortenliste: [www.dickenmann-ag.ch](http://www.dickenmann-ag.ch)

Zudem führen wir noch mehrere Apfelsorten sowie ein grosses Angebot an Tafelbirnen-, Zwetschgen- und Kirschbäumen sowie ein grosses Sortiment an Apfel-, Birnen-, Zwetschgen- und Kirschenhochstämmen.



**Erich Dickenmann AG**  
dipl. Obstbau-Ing. HTL  
Baumschulen und Obstkulturen  
Bächistrasse 1  
**CH-8566 Ellighausen**

Telefon 071 697 01 71  
Telefax 071 697 01 74  
Natel 079 698 37 29  
[erich.dickenmann@dickenmann-ag.ch](mailto:erich.dickenmann@dickenmann-ag.ch)  
[www.dickenmann-ag.ch](http://www.dickenmann-ag.ch)



# BEEREN-SCHALEN

Die umweltfreundliche Alternative aus Karton



Ihre Marke pfiffig platziert dank individuellem Design.

Oder bestellen Sie unsere Standardlösung, erhältlich ab 300 Stück.

[www.shop.pawi.com](http://www.shop.pawi.com)



*hier geht's zum Shop*



PAWI Verpackungen AG  
Grüzelfeldstrasse 63 CH-8404 Winterthur  
Tel. +41 (0)52 234 42 42  
[mail@pawi.com](mailto:mail@pawi.com) [www.pawi.com](http://www.pawi.com)

**PAWI** | | |  
DESIGN PACKAGING LOGISTICS

# Obstbäume Aktuelle Sorten

Sie können alle aktuellen Sorten bei uns bestellen. Gerne machen wir Ihnen eine Offerte für diese oder nächste Saison 23/24!

## Sortiment Äpfel:

Boskoop Bielaar\*, Boskoop Quast®, Braeburn Marired\*, 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\* (Divva®), Pinova\*, Redlove®, Rubinette Rossina\*, Rustica\*, Summerred, Mostäpfel: Reanda\*, Rewena\*, Remo\* auf MMIII (\*Sortenschutz)

## Sortiment Birnen:

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

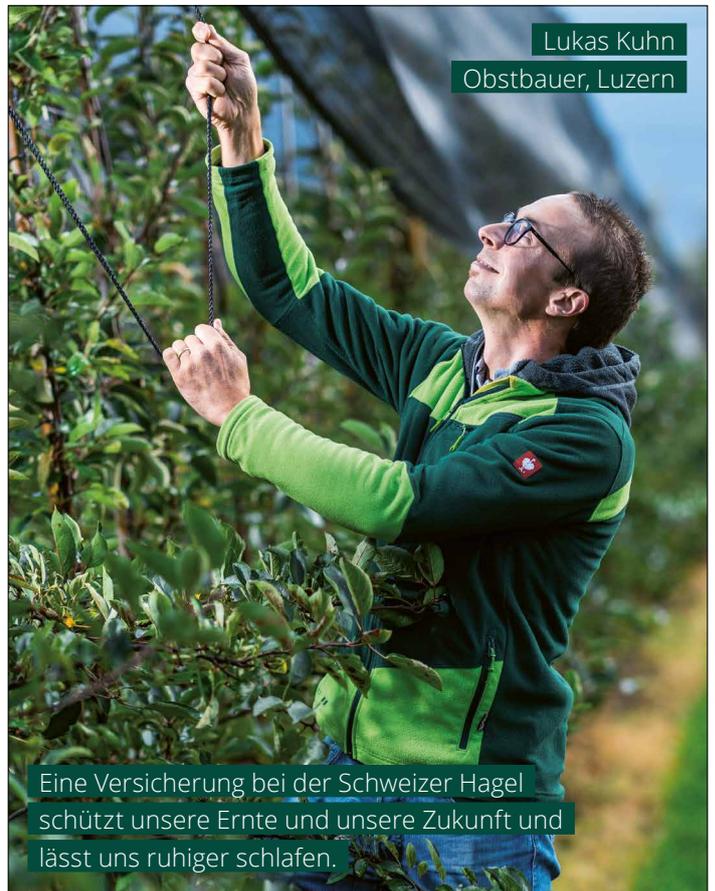


Beat Lehner Obstbau | Baumschule  
Ringstrasse 8  
CH-8552 Felben-Wellhausen

+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

Neue Website:  
lehner-baumschulen.ch



Lukas Kuhn

Obstbauer, Luzern

Eine Versicherung bei der Schweizer Hagel schützt unsere Ernte und unsere Zukunft und lässt uns ruhiger schlafen.



Schweizer Hagel  
Suisse Grêle  
Grandine Svizzera

www.hagel.ch

Der Agrarversicherer



## Sprüher Innovation auf höchstem Niveau:

- ökonomische Vorteile durch wirkstoffsparendes Sprühen
- hohe Arbeitsgeschwindigkeit
- kompakte und leichte Bauweise für den Einsatz auf engstem Raum
- wassersparende Düsen

Interessiert?

Jetzt noch vom Förderbeitrag profitieren!



Bühlhofstrasse 20  
9320 Frasnacht  
071 414 10 20  
forrer-landtechnik.ch



PAUL FURRER AG

Wassergraben 2  
6210 Sursee  
041 921 77 00  
paul-furrer.ch



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



## Selbstvermarktung

optimale Warenpräsentation  
mit den Cargo Plast Kleinkisten



**CARGO PLAST**

Container & Packaging Systems

In Oberwiesen 23  
D-88682 Salem  
Tel.: +49 (0) 7553 82 77 888  
info@cargoplast.eu



## MINI CA-Lager

die moderne Art der Lagerung  
effektive Saisonverlängerung

## Der praktische Allrounder

Großkisten für die Landwirtschaft  
faltbar oder starr



Miet  
mich!



**Obstbäume**  
aus der  
**Qualitäts-**  
**baumschule**

Planen Sie Ihren Erfolg mit Toni Suter Obstbäumen. Verschiedene Baumformen speziell für den Erwerbsobstbau mit vielen neuen, z.T. zertifizierten Sorten. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein interessantes Angebot. Tel. 056 493 12 12 – [www.tonisuter.ch](http://www.tonisuter.ch)  
5413 Birnenstorf AG

Schneiden | Wiegen | Vakuumieren  
**Hofmann Servicetechnik AG**  
4900 Langenthal, Tel. 062 923 43 63

Service & Verkauf



[www.hofmann-servicetechnik.ch](http://www.hofmann-servicetechnik.ch)

Nutzen Sie bereits das kostengünstige

# Lohnprogramm

Ihrer Ausgleichskasse?



[www.akforte.ch](http://www.akforte.ch)

[info@akforte.ch](mailto:info@akforte.ch)

044 253 93 70

**agrisano**

Mit uns schützen Sie Ihre Angestellten: **global versichert!**

Gartenbohnen | © Agrisano

**Für die Landwirtschaft!**  
Alle Versicherungen aus einer Hand.

Wir beraten Sie kompetent!  
Kontaktieren Sie Ihre Regionalstelle.



## DIE ZUKUNFT ANSTEUERN.

Nachfolgeregelung, Betriebsberatung, Treuhand, Steuerberatung.

Agreno Treuhand AG  
[info@agreno.ch](mailto:info@agreno.ch) • [agreno.ch](http://agreno.ch)  
Uster ZH • Gossau SG • Thusis GR • Schönbühl BE

**agreno**<sup>®</sup>  
TREUHAND  
Mehrwert mit Weitsicht.

**CONTAINEX**

## Raum zum Wohlfühlen

- Ideal als langfristige oder temporäre Raumlösung (z.B. als Unterkunft für Ihre Mitarbeiter)
- Individuelle Raum-Anordnungen in allen Größen und Ausstattungen möglich
- Flexible Ausführungsvarianten

[www.containex.com](http://www.containex.com)



## Zu verkaufen



## Chalet im Modulbau

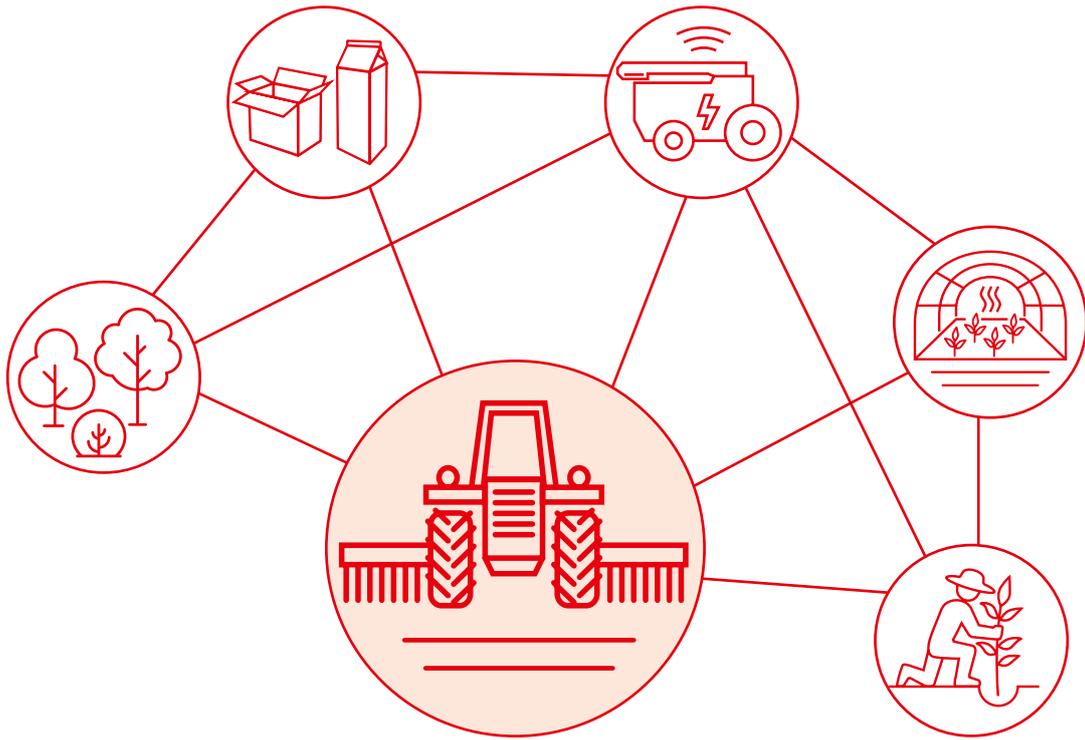
- > Inkl. Küchen-/Toiletten-Container
- > Kann in 4 Größen aufgebaut werden.

CHF 165 000.- (Chalet-Bau) Kapazität bis 90 Personen  
Standort: Adelboden

Dokumentation  
anfordern:

<https://cutt.ly/P9wGb0g>





# Elektrothermische Unkrautbekämpfung als Alternative

✍️ Isabelle Schwander

**Beim Gang durch seine Tafelobstanlage im oberthurgauischen Riedt bei Erlen Mitte Dezember stellt Kurt Friedli überrascht fest, dass für einen so späten Zeitpunkt im Jahr noch einiges an Laub an den Bäumen hängt. Dabei erkennt Friedli sogleich, in welchen Baumreihen im Spätherbst die elektrothermische Unkrautbekämpfung zum Einsatz kam: Diese Reihen weisen nach wie vor eine nachhaltig unkrautfreie, gesäuberte Fläche auf.**

**V**or über zwei Jahren lancierte die Landi Aachtal in Oberaach TG eine Ausschreibung, mit der Obstbaubetriebe für den Einsatz des Gerätes «Xpower XPO Electroherb» gesucht wurden. Friedli, der auf einer Fläche von zehn Hektaren Tafelobst für den Detailhandel (und Aprikosen für die Direktvermarktung) anbaut, ist einer von inzwischen über 40 Ostschweizer Obst-

produzenten, welche diese Methode der Baumstreifenpflege einsetzt. «Ich war von Anfang an interessiert, eine Alternative zu prüfen, welche es mir ermöglicht, den Herbizideinsatz zu reduzieren», erklärt Friedli seine Motivation dazu. «Ich bin überzeugt, dass die Baumstreifenpflege künftig noch aufwendiger und herausfordernder wird, wenn weitere Zulassungen für chemische Mittel entfallen.» Die be-



Wolfram Lempp (links) von Agroline und Kurt Friedli, Obstproduzent aus Riedt bei Erlen TG. Sie sind überzeugt, dass die elektrische Unkrautbekämpfung Potenzial hat, weil sich damit unter anderem der Herbizideinsatz reduzieren lässt.

stehenden Programme des Bundes wirkten sich hierbei nicht förderlich aus und die parlamentarische Initiative 19.475 übt zusätzlichen Druck auf die Produktion aus. «Meine Erfahrung ist, dass die elektrothermische Unkrautbekämpfung in der Kombination mit Herbizid, welches ich nach der Blüte auf Stockausschlägen einsetzte, für mich zufriedenstellende Resultate brachte», erklärt Friedli. Er ist überzeugt, dass die elektrothermische Unkrautbekämpfung Potenzial hat.

### **Anschaffung und Unterhalt entfallen**

Wolfram Lempp von Agroline bestätigt dieses und erklärt, dass sich Technologie und Anwendung seit den ersten Tests laufend verbessert haben. Das Xpower-XPO-Gerät ist eine noch junge Entwicklung der Zasso GmbH aus Aachen, welche bei uns durch das Precision Center der Bucher Landtechnik Schweiz vertrieben wird. Nach ersten Praxistests erwies sich die Überhitzung von Geräteteilen als nachteilig: Die Zasso GmbH reagierte auf Rückmeldungen von Anwendern und verbesserte die Küh-

lung. Das «Electroherb»-Verfahren steht ausschliesslich als Dienstleistung (Lohnarbeit) zur Verfügung. Diese beinhaltet Beratung, Xpower-XPO-Gerät, Traktor und einen durch die Zasso GmbH geschulten Fahrer. Für den Betrieb entfällt der administrative, logistische und finanzielle Aufwand für Anschaffung und Unterhalt eines solchen Geräts. Im Xpower-XPO sind ein Generator, acht Hochspannungsumrichter und ein Schaltschrank verbaut. Zusätzlich sind Sensoren wie der Radar-Bewegungssensor zur Unterbrechung der Stromabgabe bei Stillstand, Ultraschallsensor zur Bodenabstandskontrolle, Signalsäule zur Zustandskontrolle und GPS-Antenne eingebaut. Es besteht eine Erweiterung zum Einsatz im Weinbau.

### **Bodenfeuchtigkeit beeinflusst Wirkung**

Bei der elektrothermischen Technologie wird im Wesentlichen mechanische in elektrische Energie umgewandelt. Hochenergetische Elektronen wirken nicht nur auf die Blätter der Unkräuter, sondern über die Leitungsbahnen der Pflanzen bis hin-

## **Dienstleistungsumfang**

Das «Electroherb»-Verfahren steht als schlüsselfertige Lohnarbeit der Agroline und (im Oberthurgau) bei der Landi Aachtal zur Verfügung, das heisst inklusive Beratung und Xpower-XPO-Gerät, Traktor und Fahrer. Pauschalpreis: 250 Franken pro Betriebsstunde.

Die durchschnittliche Leistung beträgt eine Hektare pro Stunde, je nach Unkrautbewuchs.

Im Vergleich mit der mechanischen Unkrautbekämpfung betragen die Kosten für Traktor und Hackgerät auch rund 250 Franken pro Hektare. Mit zu berücksichtigen sind dabei die Abnutzungskosten für das Hackgerät.

unter zu den Wurzeln und stellen die Wirkung sicher. Die erforderliche elektrische Leistung für beste Ergebnisse beim Einsatz von Xpower hängt von der Feuchtigkeit der Blätter sowie des Bodens ab. Letzteres, die Bodenfeuchtigkeit, ist entscheidend für den Erfolg der Behandlung. Bei feuchtem Boden wird der Strom nicht ausschliesslich durch die Pflanzenteile geleitet. «Das Gerät kann bis dicht an die Büsche und Bäume heran eingesetzt werden, ohne dabei deren Wurzeln zu schädigen. Ebenso regt es keine weiteren Unkrautsamen zur Keimung an und erhöht nicht das Erosionsrisiko», so Lempp. Eine Zulassung für den Bioanbau steht noch aus und wird weiter geprüft.

### Systemisch wirkende Methode

Für Friedli und Lempp stellt der Einsatz des Xpower-XPO-Gerätes einen weiteren Schritt beim zunehmenden Einsatz alternativer Techniken für die Baumstreifenpflege dar. Lempp bezeichnet die elektrothermische Unkrautbekämpfung als systemisch wirkend und schonend für die Lebensräume des Bodens. Im Vergleich zu mechanischen Verfahren zeigten sich beispielsweise auf Regenwürmer keine nachteiligen Auswirkungen. Lempp räumt ein (ohne detaillierte Zahlen zu nennen), dass die Behandlung mit dem Xpower-XPO-Gerät zwar nicht mit der rein chemischen, aber durchaus mit alternativen

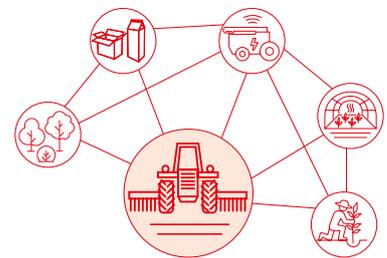
mechanischen und thermischen Verfahren mithalten kann. Vorteilhaft ist, dass für den Einsatz, ausser dem Traktor, keine zusätzlichen Behältnisse oder Gerätschaften nötig sind. Einschränkungen in der Anwendung des Geräts bestehen jedoch in Hanglagen.



Das Gerät für die elektrothermische Unkrautbekämpfung in den Baumstreifen, welches den Obstproduzenten als Dienstleistung in Lohnarbeit zur Verfügung steht: Damit entfallen für den Betrieb die Anschaffung des Geräts sowie administrativer Aufwand.



In der Obstanlage von Kurt Friedli war aufgrund der warmen Witterung noch im Spätherbst der Einsatz des Xpower-XPO-Gerätes zur Baumstreifenpflege möglich: Die Reihen weisen noch im Winter eine unkrautfreie, gesäuberte Fläche auf.



## Neue Rubrik Anbautechnik

Die Rubrik Anbautechnik ist neu ab der ersten Ausgabe 2023. Sie ist eine Folge der Umfrage über unsere Kommunikationskanäle. Damit gehen wir noch mehr auf die Bedürfnisse der Leserschaft ein.



# Spieglein, Spieglein...

Wer hat  
die schönsten Äpfel?

Unsere  
Starken Marken



Mehr Informationen: [www.agrar.bayer.ch](http://www.agrar.bayer.ch)

Pflanzenschutzmittel vorsichtig verwenden.  
Vor Verwendung stets Etikette und Produktinformationen lesen





Bildquelle: Archiv SOV

**Damals**

wurden Äpfel ab Produktion in Holzharassen in den Handel geliefert. Dort wurde die Ware gewogen und anschliessend Posten für Posten ein Muster für die Probe-sortierung gezogen. Diese bestimmte das Sortierresultat und damit schliesslich die Abrechnung mit dem Produzenten. Die Personalstunden für diese Arbeit während der Ernte waren sehr hoch und die Verantwortlichen mussten über hohe Produkt-erkenntnisse verfügen. Der anschliessende Prozess des Abpackens in die Verkaufsgebinde wurde gänzlich manuell durchgeführt. Die geschulten Mitarbeitenden führten anschliessend die Qualitätssortierung von Auge durch, während zu grosse und zu kleine Früchte mithilfe von Sortierringen aussortiert werden konnten.

# Äpfel im Blitzlicht

**Tafeläpfel werden im Zwischenhandel nach Qualitätsklasse, Grösse und Farbe sortiert, damit den Konsumentinnen und Konsumenten ein schönes, einheitliches Bild am Verkaufspunkt präsentiert werden kann. Während sie früher einzeln von Hand verlesen wurden, sind sie heute – wie Stars von Paparazzi – von Kameras umringt, wenn sie sortiert werden.**

**Heute**

werden die Äpfel im Wasserbad maschinell sortiert. Jeder Apfel wird von mehreren Kameras fotografiert und auf optische Mängel geprüft. Es folgt eine Einteilung nach Qualitätsklasse, Grösse und Farbe. Die sortierten Äpfel gelangen anschliessend auf verschiedene Kanäle, von wo aus sie in Plastikgrosskisten abgefüllt werden, um dann später im Abpackbetrieb in die verkaufsfertigen Gebinde verpackt zu werden. Dieser Prozess ist überwiegend mechanisiert und bedarf nur noch wenig personeller Ressourcen.

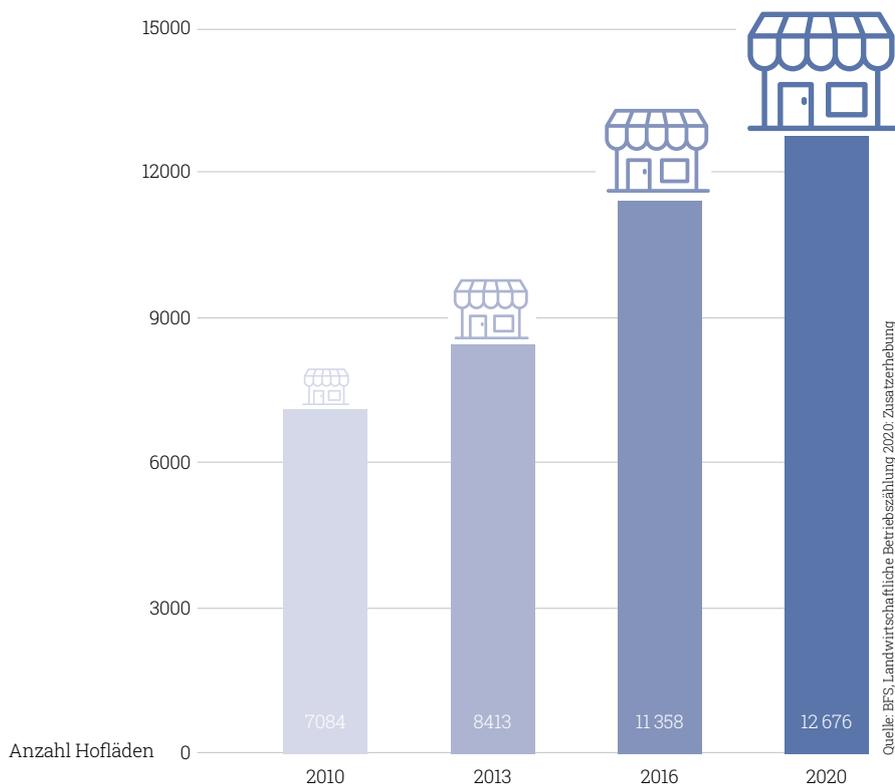


Bildquelle: zVg

# Ist der Hofladen- Boom vorbei?



Während Corona entdeckten viele Spazierende die Hofläden in ihrer Umgebung, und die Direktvermarkter erlebten einen regelrechten Ansturm auf ihr Angebot. Da ist es doch naheliegend, dass sie bauliche Erweiterungen ins Auge fassten und sich Gedanken machten, ihr Angebot auszubauen oder Verkaufsautomaten anzuschaffen. Ob der Hofladen-Boom andauert und wie sich andere Angebote wie Direktlieferdienste von Obst bewähren, erfahren Sie im Dossier.



## Hofläden: Flaute oder rentabler Betriebszweig?

**Auf den coronabedingten Boom folgte die Ernüchterung bei den Direktvermarktern. Doch einen Teil konnte die Kundschaft halten. Worin liegt das Erfolgsrezept?**

✎ Daniela Clemenz, Redaktion BauernZeitung

**L**aut den zurzeit verfügbaren Zahlen des Bundesamts für Statistik hat sich die Zahl der Betriebe, die auf Direktvermarktung setzen, von 2010 und auf 2020 verdoppelt. Jeder vierte Betrieb verkaufte Produkte direkt ab Hof. Während den Coronajahren explodierte die Anzahl an neueröffneten Hofläden und die Umsätze stiegen fast überall stark an. Nun trat im vergangenen Jahr die Ernüchterung ein: Nicht allen Hofläden-

betreibern gelang es, die Laufkundschaft als treue Stammkunden zu halten, und die Umsätze sanken massiv, vielerorts gar unter das Niveau von 2020.

### **Trotz Umsatzeinbruch wird investiert**

Wie eine stichprobenmässige Umfrage bei Agrarkreditkassen ergab, wird trotz des Umsatzrückgangs weiter in Hofläden investiert. Nicht etwa nur im kleinen

Umfang, sondern mit Summen zwischen 100 000 und 300 000 Franken. Dieses Jahr könnte die Anzahl Anträge sogar stärker ansteigen, denn die revidierte Strukturverbesserungsverordnung, die 2023 in Kraft getreten ist, senkt die erforderliche Betriebsgrösse für einen Investitionskredit für Diversifikation, also Direktvermarktung, von 1 auf 0,6 SAK. Aber Achtung, falls ein solcher Hofladen nicht mehr rentiert, darf er nicht zweckentfremdet bezie-



ungsweise in eine zonenfremde Nutzung überführt werden, sondern muss entweder zurückgebaut werden oder der Betrieb muss den Investitionskredit zurückzahlen.

### «Wer nicht rechnet, soll nicht geschäften»

Wir haben zwei Vertreter des Fachzentrums Direktvermarktung des Schweizer Obstverbandes gefragt, was ein rentabler Hofladen in der aktuellen Konjunktur ausmacht: «Wer nicht rechnet, soll nicht geschäften», bringt es Walter Stettler, Marktfahrer und Hofladenbetreiber in Bern, auf den Punkt. Um im aktuellen Umfeld einen Hofladen rentabel zu betreiben, benötigt es ein rigoroses Kostenmanagement. So muss ein Direktvermarkter kostendeckende Preise für seinen Laden kalkulieren.

Laut Ernst Lüthi, Präsident des Fachzentrums Direktvermarktung des Schweizer Obstverbandes, gehe die Kundschaft vermehrt davon aus, dass die Produkte in einem Hofladen billiger als beim Grossverteiler sein müssten. «Aber jeder, der mit seinem Hofladen einen anständigen Stundenlohn erwirtschaften will, kann nicht günstiger sein», sagt er. Und ja, es gebe Hofläden, die ihre Produkte zu Tiefpreisen anbieten. «Aber es kann nicht sein, dass die Bäuerin dann quasi zum Nulltarif präsent ist, Regale auffüllt oder Konfitüren herstellt.» Im Gegenteil: Aufgrund der steigenden Kosten für Energie, Geräte und Maschinen sowie Verpackungsmaterial sei jeder Hofladenbetreiber gezwungen, seine Preise moderat anzuheben. **I**

### «Erfolgreich sind Hofläden, die sich gut positioniert haben, über eine Marke verfügen und authentisch sind.»

Ernst Lüthi, Präsident des Fachzentrums Direktvermarktung des SOV



Die Familie Lüthi eröffnete 2018 in Hölstein BL ihren modernen Hofladen mit dem Namen Öpfelhüsi, welcher über die Kantonsgrenze hinaus bekannt ist. Zudem ist der Laden mit dem Fahrrad, dem Auto oder dem öffentlichen Verkehr gut erreichbar und wurde daher während der Pandemie auch als Ausflugsziel oder Zwischenstopp zwischen Liestal und Waldenburg besucht.

### «Klar sind die Umsätze nicht mehr wie 2021, aber der Hofladen lohnt sich immer noch.»

Familie Stettler, Hofladenbetreiber und Marktfahrer

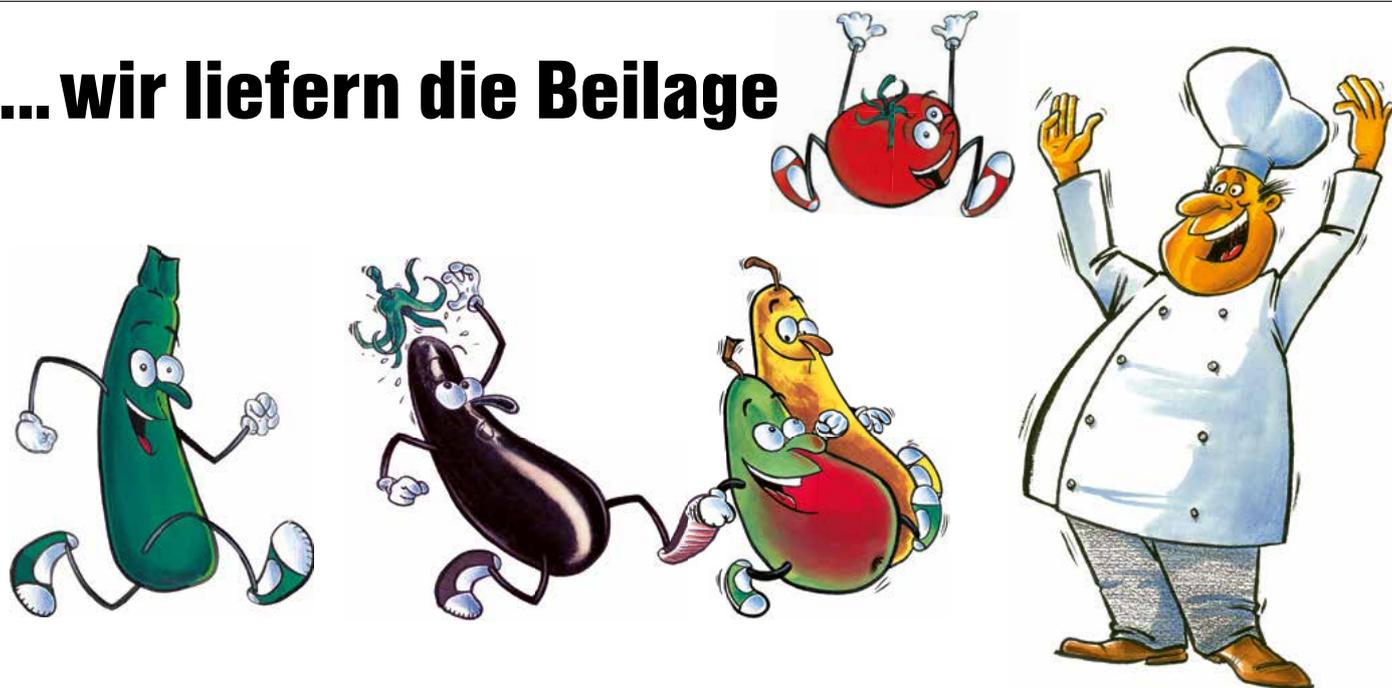


Familie Stettler in Bolligen BE ist eigentlich auf Marktfahren ausgerichtet und hat einen Marktstand auf dem Bundesplatz in Bern und einen in Bolligen. Da während des Lockdowns der Markt nicht stattfinden konnte, erweiterte sie ihren ursprünglich vier Quadratmeter grossen Hofladen nach und nach. Dieses Provisorium endete im Juni 2022, als sie einen schönen, modernen Hofladen eröffnete. «Klar sind die Umsätze nicht mehr wie 2021, aber der Hofladen lohnt sich immer noch. Der Trend zu Regionalität hält an».

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](mailto:elsbeth.graber@rubmedia.ch)

## ... wir liefern die Beilage



## AG FÜR FRUCHTHANDEL

Aliothstrasse 32, 4142 Münchenstein, Tel. 061 225 12 12

## safruits

[www.safruits.com](http://www.safruits.com)

**EINFACH  
HIMMLISCH-  
KÖSTLICH!**



[www.pinklady.ch](http://www.pinklady.ch) | [www.apfel.ch](http://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](http://www.steffen-ris.ch)

GEISER agro.com AG, Rüdtiligen-Alchenflüh  
Tel. +41 58 252 11 11 | [www.geiser-agro.com](http://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  
Ibergstrasse 28  
9220 Bischofzell  
Tel. +41 71 424 72 27  
www.tobi-fruechte.ch

**Tobi**  
Früchte mit Biss



Damit Frisches auch frisch bleibt!



**MODEL** PACK SHOP

Bestellungen unter: 0842 626 626 oder [packshop.ch](http://packshop.ch)



© 2023 VariCom

VariCom GmbH | Müller-Thurgau-Strasse 29  
8820 Wädenswil | [www.go-fred.ch](http://www.go-fred.ch)

**FRED**

# Mostereigeräte

**WÄLCHLI**  
Brittnau

Tier&Technik St. Gallen  
AgriMesse Thun

**Durstig?**



[www.waelchli-ag.ch](http://www.waelchli-ag.ch) | 062 745 20 40



FÜR JEDEN GESCHMACK  
DIE RICHTIGE VERPACKUNG

**STOROPack**



Bestellen Sie unter: [sales.ch@storopack.com](mailto:sales.ch@storopack.com) • [storopack-shop.ch](http://storopack-shop.ch) • 056 677 87 00

**Finser** Packaging<sup>+</sup>  
Packaging Solutions



tel +41 91 611 50 10 | [www.finser.ch](http://www.finser.ch) | [info@finser.ch](mailto:info@finser.ch)

# FT LOGISTICS

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

**FT Logistics AG**  
Kästelweg 6  
Postfach  
4133 Pratteln  
SWITZERLAND

Tel.: +41 (0) 61 / 826 94 44  
Fax: +41 (0) 62 / 826 94 40

eMail: [info@ft-logistics.ch](mailto:info@ft-logistics.ch)  
[www.ft-logistics.ch](http://www.ft-logistics.ch)

ISO 9001:2008  
ISO 14001:2004

# Kompetent für die Landwirtschaft



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

**Lerch Treuhand**

Lerch Treuhand AG, Gstaadmattstrasse 5  
4452 Itingen/BL, Tel. 061 976 95 30  
[www.lerch-treuhand.ch](http://www.lerch-treuhand.ch)



**Zur Person**

Andre Ziegler  
Betriebsinhaber Zieglerhof, Brunnenthal SO  
Projektleiter Buur on Tour

**Regionale und saisonale Produkte direkt vom Bauern zur Konsumentin: Das ist die Grundidee hinter dem Hauslieferdienst Buur on Tour. Gestartet wurde 2014, Corona hat für heftige Turbulenzen gesorgt, und nun will sich die Plattform für weitere Anbieter öffnen. «Schweizer Obst» hat mit Initiant Andre Ziegler gesprochen.**

✓ Heinz Abegglen

# Buur on Tour – Online-Markt für Regionales

**Herr Ziegler, Buur on Tour ist mittlerweile ein bekannter Name. Wie hat eigentlich alles begonnen?**

Andre Ziegler: Es war ein Zusammenspiel von mehreren Faktoren. Die Post wollte den Rückgang bei der Briefpost zur besseren Auslastung anderweitig ausgleichen. Sie kam auf die Idee, Nahrungsmittel per Post zuzustellen, und suchte Produzierende für ein Pilotprojekt. Zusammen mit Bekannten haben wir uns gesagt: Doch, das probieren wir einmal. Das war im August 2014. Wir lancierten ein Gemüseabo, das war damals eine Nische. Im Angebot waren vorerst nur Früchte, Gemüse und Kartoffeln. Die Kundschaft wurde jede Woche beliefert und bezahlte die Ware gegen Rechnung. Uns interessierte vor allem, ob überhaupt eine Nachfrage besteht. Die bestellten Lebensmittel habe ich schon damals zu den Zustellstellen der Post gebracht, sie wurden also frisch geliefert.

**Die Nachfrage war offenbar vorhanden. Wie ging es weiter?**

Ja, die Ergebnisse waren ermutigend. Wir haben festgestellt, dass Kundinnen das Angebot schätzen. Sie kommen zu frischem Gemüse und Obst, auch wenn sie keine Zeit für einen Marktbesuch haben. Und für die Produzenten ist der

wöchentliche Versand besser planbar und eine gute Alternative zum aufwendigen, stark wetterabhängigen Verkauf an Märkten. In einem zweiten Schritt konnten die Kunden zwischen einem kleinen, mittleren oder grossen Gemüseabo wählen. Später kamen weitere Bauern dazu, und die Angebotspalette wurde erweitert. 2017 entwickelten wir eine Softwarelösung mit eigener Webseite und machten das ganze System flexibler. Die Kunden konnten jetzt einen Account mit einem Guthaben erstellen, von dem die Rechnungen abgebucht werden. Das ermöglichte personalisierte Bestellungen ohne Abonnements. Geblieben ist der fixe Wochentag der Auslieferung. Buur on Tour entwickelte sich in der Folge kontinuierlich und es entstanden bis 2020 sieben Regionalorganisationen.

**Dann kam Corona. Hofläden und Direktvermarktung boomten. Wie war das bei Ihnen?**

Rückblickend hat die Pandemie alles auf den Kopf gestellt. Mit dem Lockdown im März 2020 kam es bei uns innerhalb von einer Woche zu einer Verzehnfachung der Kunden. Dank unserem kleinstrukturierten System konnten wir die explodierende Nachfrage zwar gut befriedigen. Für die Produzierenden be-

deutete es einen grossen Mehraufwand, zusätzliche Investitionen waren aber kaum notwendig.

**Was wurde denn auf den Kopf gestellt?**

Zum einen hat der Boom sehr viel Konkurrenz auf den Plan gerufen. Plötzlich witterten alle das grosse Geschäft mit Gemüseabos und Versandlösungen, auch Händler sind eingestiegen. Was vorher ein Nischenangebot aus der Landwirtschaft war, wurde gewissermassen zum Standard. Seit zwei Jahren ist der Umsatz bei Buur on Tour wieder rückläufig. Das war für manche Produzenten enttäuschend, nachdem zwischenzeitlich sehr hohe Erwartungen geschürt worden waren. Deshalb sind viele ausgestiegen. Von den sieben Regionalorganisationen sind nun noch drei aktiv: Solothurn, Freiamt und Brugg mit insgesamt rund 50 Produzierenden. In Solothurn bewegt sich der Umsatz jetzt wieder auf dem Vor-Corona-Niveau.

**Was heisst das für die Zukunft?**

Meine Grundidee von Buur on Tour war immer, nur saisonale Nahrungsmittel von regionalen Produzenten für eine regionale Kundschaft anzubieten. Wir wissen aus Rückmeldungen von Kunden, dass ihnen dieses Konzept wichtig ist, auch

wenn beispielsweise das Gemüseangebot im Winter schmal ist. Deshalb wollen wir daran festhalten. Die Kundschaft ist zwar klein, aber treu.

### Wie ist die Organisation aufgebaut? Soll sie bleiben, wie sie ist, oder sind Veränderungen vorgesehen?

Unsere Strukturen sind schlank. Einmal jährlich treffen sich die Regionalleiter zu einer Sitzung, ziehen Bilanz und diskutieren Verbesserungsvorschläge. Wir sind als GmbH organisiert, jede Region schliesst einen Vertrag mit der GmbH ab, der die Teilnahmebedingungen regelt. Uns ist wichtig, dass die Anbieter hinter dem Grundgedanken stehen. Die Regionalorganisationen können die Software nutzen, sind mit ihrem Regionalleiter ansonsten unabhängig. Auf der Webseite werden die regionalen Produzenten aufgelistet, wenn man als Kunde seinen Wohnort eingibt. Der Name Buur on Tour ist mittlerweile gut bekannt. Wir planen, ab nächstem Frühling die Plattform und den Namen weiteren Anbietern, zum Beispiel von Gemüseabos, zur Verfügung zu stellen. Dazu laufen Gespräche mit dem Bauernverband. Die Standortsuche wird dadurch um zusätzliche Schnittstellen von Produzenten und Liefergebieten erweitert. Wir versprechen uns davon, die «Marke» Buur on Tour noch stärker zur verankern. Die Plattform soll zur Sammelseite für Online-Bestellungen für regionale Produkte werden.

### Wer bestimmt die Preise und für wen ist das Vertriebssystem besonders geeignet?

Unser Shop ist ausgelegt für viele unterschiedliche, vor allem kleine Produzenten mit Direktvermarktung. Er ist auch eine gute Ergänzung zu einem Hofladen. Die Produkte von unserem Hof beispielsweise boten wir früher auf dem Markt

an. Dieses Standbein haben wir durch Buur on Tour ersetzt. Die Preise für seine Produkte bestimmt jeder Landwirt selbst, und er erhält den vollen Betrag. Die Kundin zahlt pro Lieferung eine Taschengebühr von vier Franken, sie deckt meine Administrationskosten. Die Zustellung durch die Post inklusive Rücknahme der Tasche bewegt sich im Bereich von fünf Franken. In Solothurn bieten wir alternativ Pick-up-Abholstellen oder einen Velokurierdienst an. Die Post liefert noch ungefähr einen Viertel der Bestellungen aus.

### Wie hoch ist der Umsatz und wie viel machen die einzelnen Produktkategorien aus?

Den Umsatz erfassen wir nicht zentral. In unserer Region Solothurn liegt er in der Grössenordnung von 100 000 bis 150 000 Franken. Den Hauptanteil macht Gemüse mit rund 40 Prozent aus, je 20 Prozent entfallen auf Obst und Milchprodukte, der Rest auf anderes wie Backwaren, Fleisch, Spezialitäten usw.

### Buur on Tour in Kürze:



**Gründung:**  
2014



**Idee:**  
Internetplattform für Anbieter von regionalen und saisonalen Produkten



**Leitung:**  
Regionalorganisationen mit Regionalleitern



**Teilnehmende:**  
rund 50 Produzenten



**Umsatz:**  
wird nicht zentral erfasst



**Rechtsform:**  
GmbH



**Kundenstamm:**  
variabel, personalisiertes Bestellsystem



**Webseite:**  
[www.BuuronTour.ch](http://www.BuuronTour.ch)



Die Lebensmittel werden in der wiederverwendbaren grünen Tasche mit dem Logo ausgeliefert.

Bildquellen: zVg

# Direktvermarktung in Grenznähe

Der Hofladen von Christoph und Amina Lamprecht liegt unmittelbar an der deutschen Grenze. Die Kundengewinnung ist durch den wachsenden Einkaufstourismus nicht immer einfach. Deshalb setzt das Betriebsleiterpaar auf die Kundenbindung in der Region.



Rea Furrer | Beatrice Rüttimann

Zum Einkaufen in Deutschland passieren rund 30 000 Autos die nahegelegene Strasse von Christoph und Amina Lamprecht (37 und 41) an einem gewöhnlichen Samstag. Der Betrieb im zürcherischen Eglisau steht nur fünf Kilometer von der deutschen Grenze entfernt. Während die Nachfrage im Hofladen in den letzten beiden Jahren stark angestiegen ist, spürt das Betriebspaar nun wieder einen deutlichen Rückgang. Das hat für sie klar mit der Nähe zur deutschen Grenze zu tun. Während der Pandemie war diese geschlossen und die Kaufkraft blieb im Land. Heute sind Lamprechts froh, dass sie auf ihre Stammkundschaft zählen können. Dass ihr Betrieb eingebettet in Wohnbauten liegt, hilft diesbezüglich.

### Möglichst viel vom eigenen Betrieb

Als Christoph und Amina Lamprecht 2018 den elterlichen Hof übernommen haben, war der Hofladen bereits im Quartier etabliert. Das Betriebspaar entschied sich, weiterhin auf die bewährten Produkte zu setzen, wel-



Christoph und Amina Lamprecht führen seit fünf Jahren den Betrieb und Hofladen im zürcherischen Eglisau.

## Amina und Christoph Lamprecht



**Ort:**

Eglisau ZH



**Grösse:**

27 Hektaren, 3,5 Hektaren Reben, 7 Hektaren Obst, 12 Hektaren Ackerland



**Betriebszweige:**

Obstbau, Weinbau, Direktvermarktung (zwei Hofläden), Grünspargel, Erdbeeren, Mutterkuhhaltung, Ackerbau, Weinbau, Lachsimport



**Obstbau:**

Äpfel, Kirschen, Zwetschgen, Birnen, Erdbeeren



**Spezialitäten:**

Spargeln, Lachs, Wein, Kornotto



**Mitarbeitende:**

Betriebsleiterpaar, Eltern, ein Festangestellter, Erntehelfer während der Saison



**Webseite:**

[www.lamprecht-obstbau.ch](http://www.lamprecht-obstbau.ch)

che hauptsächlich vom eigenen Betrieb stammen. «Wir beschränken uns mehrheitlich auf das, was wir selbst produzieren können. Produkte wie Kaki oder Zitronen anzubieten hat für uns nichts mehr mit dem Direktverkauf eines Hofladens zu tun», erklärt Christoph Lamprecht. Äpfel, Erdbeeren und Spargeln bilden die grösste Verkaufsmenge. Daneben bieten sie hofeigene Fleischprodukte und eigenen Wein an. Weitere Produkte wie Eier und Kartoffeln beziehen sie von regionalen Produzenten. Eine Ausnahme ist der Lachs, den sie seit zwei Jahren aus



Alaska importieren. Knapp eine Tonne Rauchlachs haben Lamprechts seither im Schnitt pro Jahr verkauft. «Wir sind gespannt, wie der Verkauf nach Corona aussehen wird», meint Christoph Lamprecht.

### Herzen schlagen für den eigenen Wein

Ausser für den geräuchten Lachs schlägt das Herz von Christoph und Amina Lamprecht für den betriebseigenen Wein. Seit der Betriebsübernahme haben sie die Fläche auf 3.5 Hektaren ausgebaut. «Wir haben Freude am Weinbau und alles, was wir machen, zielt darauf ab, den Weinverkauf zu fördern», bestätigt Amina Lamprecht. Neue Druckmaterialien und ein moderner Webauftritt gehören zu den entsprechenden Massnahmen. Am besten funktioniert für das Betriebspaar aber der direkte Kontakt mit den Konsumentinnen und Konsumenten – zum Beispiel an Weihnachtsmärkten und regionalen Messen. «Ich habe

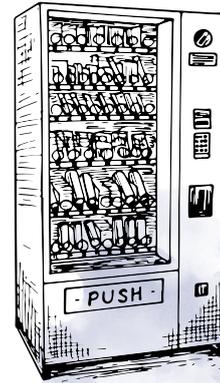
das Gefühl, dass das die treuesten Kunden gibt», erklärt Christoph Lamprecht.

### Neue Möglichkeiten dank Automaten

Da der Hofladen unbedient und auch sonntags geöffnet ist, haben sie sich 2020 entschieden, zwei Verkaufsautomaten anzuschaffen, in welchen sie die teuren Produkte wie Wein, Fleisch und Rauchlachs verkaufen. Mit dem Einbau der Automaten entschieden Lamprechts, die angrenzende Werkstatt in eine Produktionsküche umzubauen. Bis jetzt werden in der Küche Konfi, Sirup und Dörrfurchte für die Direktvermarktung hergestellt. Sie bietet aber weitaus mehr Potenzial. «Mein Traum ist es, auf dem Betrieb eine Wine Lounge einzubauen», sagt Amina Lamprecht. Dort sollen Degustationen ihrer eigenen Weine möglich werden. 1



In den Automaten bieten Christoph und Amina Lamprecht die teuren Produkte wie Wein, Lachs und Frischfleisch an. Der Verkauf von Alkohol wird durch eine automatische ID-Kontrolle geregelt.



## «Man muss das Einsatzgebiet der Automaten genau kennen»

**Herr Lamprecht, 2021 haben Sie sich entschieden, zwei Kühlautomaten zu installieren. Aus welchem Grund?**

Christoph Lamprecht: Der Verkauf von Wein hat uns dazu bewegt. Anfänglich stellten wir leere Weinflaschen mit einem Hinweis auf den Verkauf in der Vitrine aus. Das funktionierte aber nicht zufriedenstellend, da Kundinnen und Kunden sich dann immer zuerst bei uns melden mussten, wenn sie Wein kaufen wollten. Wir sind dann an der Ausstellung Fruchtwelt auf die Automaten aufmerksam geworden und waren überzeugt, dass das eine Lösung für den Verkauf von Wein sein könnte. Auf der Messe haben wir auch die Automaten für die gefrorenen Produkte entdeckt, welche wir für das Fleisch und den Lachs einsetzen.

**Welche Produkte bieten Sie in den Automaten an?**

Über die Gefrierautomaten verkaufen wir Rauchlachs, Fleisch, Fruchtpüree und im Sommer Glace. Im Kühlautomaten sind es Wein sowie eigene Fleischprodukte, Süsmost, Konfitüren, Gelees, regionaler Honig und Bouillon.

**Könnten Sie sich vorstellen, das Sortiment für die Automaten auszubauen?**

Eine Überlegung waren Grillprodukte und diese am Rhein aufzustellen. Wir sind überzeugt, dass dieses Angebot gut laufen würde.

Wir sind aber etwas skeptisch, was Vandalismus und den Aufwand betrifft.

**Wie sind die Erfahrungen mit den beiden Automaten?**

Die Technik hat manchmal ihre Tücken, und nicht alle Anwender kommen sofort damit klar. Anfangs hatten wir viele Telefonanrufe, bei welchen es erst mit telefonischer Unterstützung klappte. Oftmals war es aber nötig, dass wir den Kunden vor Ort weiterhalfen. Mittlerweile erhalten wir weniger Anrufe. Den Aufwand für die Betreuung der Automaten darf man trotzdem nicht unterschätzen. Sie müssen regelmässig aufgefüllt werden und da wir auch sonntags geöffnet haben, kommen halt auch am Wochenende Anrufe. Unter dem Strich überwiegen für uns aber die Vorteile.

**Würden Sie wieder einen Automaten installieren?**

Ja, das würden wir. Ich habe aber das Gefühl, dass man genau wissen muss, wofür man die Automaten einsetzen will, und erst dann das entsprechend Modell kauft. Der Absatz muss relativ hoch sein, damit sich die Investition lohnt. Darum verkaufen wir auch nur die teureren Produkte in den Automaten.

# Vier Fragen, die Sie sich stellen sollten, bevor Sie einen Hofladen eröffnen

1

**Eignet sich ein Hofladen an dieser Lage?**

Ein Hofladen an einer Durchgangsstrasse hat einen einfacheren Start als ein Hofladen bei einem abgelegenen Betrieb. Ist ein Hofladen bereits etabliert und bekannt, dann kann dieser auch auf dem Land abseits von einem bestehenden Personenfluss sein. Zudem sollte der Hofladen möglichst nahe am Betrieb sein. Distanzen zwischen Hofladen und Betrieb bedeuten lange Wege und somit Zeit- und Kostenaufwand. Zudem sollte er weit genug von Stallungen, Fahr- und Güllesilos weg sein, um Gerüchen zu entgehen.

2

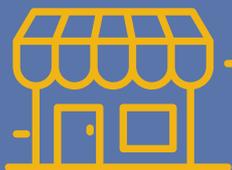
**Welches Sortiment kann angeboten werden?**

Vor der Eröffnung eines Hofladens sollte definiert werden, wie breit das Sortiment im Hofladen ist, welche Präsentationsmöbel dafür benötigt werden und ob dies alles auf die verfügbare Fläche passt. Wenn Kühlelemente benötigt werden, muss zudem die Stromversorgung und evtl. auch die Wärmeabfuhr der Geräte sichergestellt werden. Gutes Licht ist ebenfalls ein Vorteil für die Warenpräsentation.

1



**Vor der Eröffnung eines Hofladens ist eine genaue Analyse notwendig, und die folgenden Fragen sollten beantwortet sein:**



3

**Welche Bedienungsform?**

Die Bedienungsform hat einen grossen Einfluss auf die Personalkosten. Wenn eine Person im Laden bedient, muss sie ausgelastet sein. Was bedeutet, dass entweder genügend Kunden den Laden frequentieren oder dass sie neben dem Bedienen noch etwas produzieren oder einer anderen Tätigkeit nachgehen kann. Die Personalkosten machen einen hohen Anteil der Kosten aus.

4

**Sind die notwendigen Ressourcen vorhanden?**

Dies ist die wichtigste Frage für den Betrieb. Ein Hofladen bedeutet einen Mehraufwand für den Produzenten und die Produzentin. Hier ist nun wichtig, zu klären, ob die personellen Ressourcen vorhanden sind. Falls auf externe Unterstützung zurückgegriffen werden muss: Ist der Ertrag aus dem Verkauf im Hofladen hoch genug, um diese Kosten zu tragen? Weiter sind die baulichen Massnahmen dringend in die Kalkulation einzubeziehen, damit der Hofladen wirtschaftlich tragbar ist.



**Rea Furrer**  
Fachmitarbeiterin Kommunikation

# LOCAL ONLY

## Starten Sie Ihren Direktvertrieb mit LocalOnly.ch

Bieten Sie Ihr Obst der lokalen Bevölkerung online zum Verkauf an. Die Logistik übernimmt die Schweizerische Post. Geliefert wird zeitgleich mit der Zustellung der Briefpost – umweltfreundlich ohne Extrafahrt.

POWERED BY

**DIE POST** 

**Dank LocalOnly konnte ich mit der Vermarktung direkt loslegen.**

Ich musste mich weder um den komplexen Aufbau des Online-Marketings noch um die Logistik kümmern. Dies erleichtert den Schritt in den Direktvertrieb deutlich und ich kann mich gleichzeitig weiterhin auf das Kerngeschäft konzentrieren.



**Bruno Künzli**  
Betriebsleiter,  
Hoflädeli Nussbaumen

**Kostenlose Verkaufsgebühr mit Promo-Code**  
«SO-0223»

Gültig für 3 Monate.  
Einlösbar bis  
30.04.2023

### Ihr Potenzial mit LocalOnly

Entdecken Sie mit unserem Potenzialrechner Ihre erreichbaren Haushalte und profitieren Sie von der Nutzungsgebühr-Promotion.

[LocalOnly.ch/schweizer-obst](https://LocalOnly.ch/schweizer-obst)



↑  
**Legen Sie jetzt los!**



Fon + 49 2504 7000 - 25/23

## ERDBEER- & HIMBEERPFLANZEN

- Wartebeetpflanzen
  - Topfgrünpflanzen
  - Frigopflanzen
  - Grünpflanzen
  - Traypflanzen
- Ruten
  - Topfgrünpflanzen
  - Long Cane Pflanzen



KRAEGE  
INTERNATIONAL



www.kraege.de

info@kraege.de

Im Programm bei der Firma

# Sonderer AG, Erlen

Qualität aus dem Südtirol



 Hubstapler

 Mulchgeräte

 Hecklader



**Sonderer AG**

Rösslistrasse 24, 8586 Erlen  
Tel. 071 648 19 48  
sonderer.lm@bluewin.ch, www.sonderer-ag.ch



## Schützen. Stärken. SilIFER.

Mit stabilisierter Kieselsäure helfen Sie der Pflanze zu

- ✓ stärkeren Zellwänden
- ✓ erhöhter Widerstandskraft
- ✓ gesteigerter Trockenheitstoleranz
- ✓ grösserer Wurzelaktivität
- ✓ besserer Lagerfähigkeit der Ernteprodukte



**Gratis-Beratung**  
0800 80 99 60  
landor.ch



Die gute Wahl  
der Schweizer Bauern  
www.landor.ch

## SÉCATEUR ÉLECTRIQUE F3020

20%+ PUISSANT  
15%+ COMPACT  
15%+ RAPIDE  
12%+ LÉGER

Evolutions F3015 / F3020



**INFACO®**



**CERCLE**  
DES AGRICULTEURS  
DE GENÈVE ET ENVIRONS

Contact :  
Nicolas Longey, mobile 079 136 54 22  
www.cage.ch

Wir wünschen der Obstbranche eine fruchtreiche Saison und dem Schweizer Obstverband eine tolle Delegiertenversammlung.



**HAUSGEMACHTES SCHMECKT AM BESTEN.**

**Neu**

**RAMSEIER'S HAUS-TEE**  
Schweizer Früchte

**RAMSEIER**  
Die Kraft der Natur



**truvag**  
Treuhand. Immobilien.

Unsere grösste Stärke liegt in der Vernetzung von Kompetenzen.

**Truvag AG** Luzern | Reiden | Sursee | Willisau | +41 41 818 77 77 [truvag.ch](http://truvag.ch)



**MEHR ALS GUT DRUCKEN**

**multicolor print**

Multicolor Print AG  
Sihlbruggstrasse 105a  
CH-6341 Baar  
[www.multicolorprint.ch](http://www.multicolorprint.ch)

DIE KÖNNEN DAS.



**MÖHL**  
Das Beste aus dem Apfel



# Schnapsbrennen ist hip

**Der Alkoholkonsum in der Schweiz ist seit Jahren rückläufig. Davon betroffen sind auch die hiesigen Spirituosenhersteller. Doch dieser Rückgang ist längst nicht die grösste Herausforderung. Trotzdem wissen sich die Brennerinnen und Brenner zu helfen.**

✎ Augustin Mettler, Präsident Schweizer Brenner

**I**n der Schweiz liegt der jährliche Pro-Kopf-Konsum von Alkohol heute bei durchschnittlich 7.6 Litern reinem Alkohol. Tendenz sinkend. Trotzdem ist man bei den Schweizer Brennerinnen und Brennern zuversichtlich, dass der Marktanteil der in der Schweiz produzierten Spirituosen von 17 Prozent vom Gesamtmarkt gehalten werden kann. Hoffnung gibt das Interesse der Bevölkerung an einem fast verschwundenen Handwerk, das in den letzten Jahren merklich gestiegen ist. Brenner Lorenz Humbel aus Stetten verweist auf seine persönlichen Erfahrungen. Als er in den 80er-Jahren des letzten Jahrhunderts in den elterlichen Betrieb einstieg, war der Brennerberuf wenig angesehen. Damals musste man Banker, Treuhänderin, Werberin, Reiseleiter oder Stewardess sein, wenn man in geselligen Runden punkten wollte. Heute ist das anders. Brennerin oder Brenner zu sein ist hip. Wer diesen Beruf ausübt, darf mit breiter Sympathie rechnen. Immer mehr Menschen wollen das Brennerhandwerk auch zu ihrem Beruf machen, was unter

anderem das Mitgliederwachstum beim Verband «die Schweizer Brenner» zeigt. Regionale, authentische Produkte sind zunehmend beliebt. Konsumierende greifen aber weniger zu den traditionellen Obstbränden, sondern zu hiesigem Gin, Whisky oder Wodka. In diesem Bereich ist in den letzten Jahren ein wahrlicher Boom feststellbar. Trotz angespannter Margensituation, zunehmender Bürokratisierung oder Krise in der Gastronomie wissen sich Schweizer Brennerinnen und Brenner zu helfen. Sie haben sich dem Markt angepasst und bieten zahlreiche innovative Produkte an.

## **Zusammenarbeit mit der Obstbranche bleibt wichtig**

Im Bereich Obstbrände ist die Situation etwas weniger vielversprechend. Die Unsicherheiten bei der Rohstoffbeschaffung bereiten zunehmend Sorge. Lange Trockenperioden, Frühlingfrost bei vorzeitiger Blüte und starke Gewitter als Folge des Klimawandels häufen sich. Auch die Kirschesigfliege scheint sich immer stär-

ker auszubreiten und sie befällt vor allem die für das Brennergewerbe wichtigen Hochstammbäume. Kommt dazu, dass die Schweizer Landwirtschaftspolitik den Erhalt der Hochstammbäume zwar fördert, die Ernte der entsprechenden Produkte aber aus Preisgründen für den Bauern nicht rentabel ist. Und von einer staatlichen Absatzförderung, wie dies z.B. beim Weinbau bekannt ist, sind wir weit entfernt. Kein Wunder, macht der seit Jahren feststellbare Verkaufsrückgang bei den traditionellen Obstbränden (Kirsch, Williams, Zwetschgen etc.) der Branche zu schaffen. Man bleibt aber zuversichtlich, dass der allgemeine Trend anhält und die Konsumentinnen und Konsumenten in Zukunft vermehrt auch wieder zu hiesigen Obstbränden greifen. Voraussetzung ist aber, dass die Rohstoffe im Inland weiterhin erhältlich sind. Eine enge Zusammenarbeit zwischen der Schweizer Obst- und Brennerbranche ist deshalb auch in Zukunft von grosser Bedeutung.



Agri-PV-Pilotanlagen in Obstkulturen sind im Jahr 2023 in der Schweiz in Planung

# Trends, Fakten & Zahlen

Newsletter abonnieren und aktuell bleiben.  
[sov@swissfruit.ch](mailto:sov@swissfruit.ch)

## «Nachhaltigkeit Früchte» Kernobst: Das ist 2023 neu

### Änderungen in der Checkliste:

- Das erforderliche Punktetotal wurde von 30 auf 40 Punkte erhöht. Davon sind 35 Punkte den Handlungsfeldern fix zugeteilt.
- Wenige Massnahmen wurden neu aufgenommen. Mehrere Massnahmen wurden aufgeteilt, damit die Umsetzung auf Teilflächen möglich ist.
- In diesen Handlungsfeldern sind ab 2023 mehr Punkte erforderlich:
  - Pflanzenschutz (+3 Punkte)
  - Bodenfruchtbarkeit und Düngung (+1)
  - Biodiversität (+1)
- Massnahme 17 (Einsatzperiode Fungizide auf der ganzen Kernobstfläche): Das Punktetotal wurde von 6 auf 8 Punkte festgelegt, weil das eingegangene Risiko sehr gross ist.

### Änderungen in der Verwaltung und dem Ablauf

- Die Betriebe, welche sich bereits 2022 zum Programm «Nachhaltigkeit Früchte» (NHF) angemeldet haben, bleiben angemeldet. Neuanmeldungen sind unter [agrosolution.ch](http://agrosolution.ch) möglich.
- Änderungen in den Kontrollen:
  - Die Kosten für die Kontrollen werden ab 2023 direkt den Betrieben verrechnet.
  - Die Anforderungen zu einzelnen Massnahmen wurden präzisiert.
  - Das Kontrollhandbuch wurde ausgearbeitet.
  - Das Kontrollkonzept «Nachhaltigkeit Früchte» Kernobst gilt für alle Kernobst-Produzenten und Handels- und Packbetriebe, die im Programm «Nachhaltigkeit Früchte» Kernobst involviert sind.



## Die geplante Cider-Prämierung 2023 wird verschoben

Dieses Jahr wird die nationale Cider-Prämierung nicht durchgeführt. Das entschied das Fachzentrum Absatzförderung Apfelsaft/ Apfelwein an der Sitzung im letzten November. Grund dafür ist der Entscheid, alle Massnahmen in der Getränkekategorie Cider zu prüfen und ein grundlegendes Konzept auszuarbeiten. Die Cider-Prämierung ist ein Bestandteil davon. Sie wird voraussichtlich im Jahr 2025 wieder durchgeführt.



Hier finden Sie die Checkliste 2023, das Kontrollkonzept, das Sanktionsreglement Handels- und Packbetriebe sowie die weiteren Unterlagen.



Ihr zuverlässiger Partner  
in der Obst- und Beeren-  
branche

**QUALIFRU**  
BEWÄSSERUNG & WITTERUNGSSCHUTZ



• Folienabdeckungen,  
einfach bis komfortabel



• zuverlässiger Schutz  
durch Hagelnetze



• komplette Bewässerungs-  
lösungen



• fach- und terminge-  
rechte Montage

Telefon +41 71 640 03 04

[www.qualifru.ch](http://www.qualifru.ch)



CA- und ULO-Langzeitlager

- Neueste Isoliertechnik
- La technique d'isolation la plus récente
- Zuverlässige Raumabdichtung
- L'cafeutrage 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

**Stahl Baumschulen**  
Veredlungsunterlagen Beerenobst

**JETZT AUCH IN BIO-QUALITÄT!**

Prisdorfer Weg 1 · 25436 Tornesch  
Tel.: +0049 (0) 41 20 / 70 67 80 · Fax: 70 67 811  
info@baumschule-stahl.de · www.baumschule-stahl.de

**Spitzenreiter und natürlich verwendbar im biologischen Landbau**

Wir gehen in das Innerste der Erde,  
um das Beste für Ihre Bio-Kulturen zu gewinnen



[ks-france.com](http://ks-france.com)





## Viele Gefahren. Eine Lösung. LANDOR SiliFER.

Silizium ist das zweithäufigste Element in der Erdkruste, in der dort vorliegenden Form aber **nicht pflanzenverfügbar**. Es zeigte sich, dass Pflanzen Silizium gut über eine Blattdüngung, in Form von pflanzenverfügbarer Kieselsäure, aufnehmen können.

### Silizium stärkt die Zellwände

In der Pflanze dient Silizium als Baumaterial für die Zellwände und die Wachsschicht auf den Blättern. Dank einer dichteren Wachsschicht verliert die Pflanze bei Trockenheit und Hitze weniger Wasser. Eine gestärkte Wachsschicht schützt vor UV-Strahlung und Frost.

Die verbesserte strukturelle Stabilität erklärt, warum Studien eine erhöhte Transport- und Lagerfähigkeit der Erntegüter und eine bessere Standfestigkeit der Kulturen nachweisen konnten.

Dass Silizium gegen Schäden von Pilzen und Insekten hilft, hat nicht nur mit der verbesserten Stabilität zu tun. Silizium fungiert als Botenstoff, der die Immunabwehr aktiviert.

### Pflanzenverfügbare Kieselsäure für eine schnelle Aufnahme

Das Produkt LANDOR SiliFER ist ein Flüssigdünger, welcher 2% Eisen und 16.5% stabilisierte Kieselsäure enthält. Die Formel von LANDOR SiliFER verspricht aufgrund des hohen Gehaltes an pflanzenverfügbarer Kieselsäure eine schnelle Aufnahme und Verfügbarkeit für die Pflanzen. Durch seinen beinahe neutralen pH-Wert ist es mit gängigen Pflanzenschutzmitteln mischbar.

Mit der Anwendung von LANDOR SiliFER kann die Toleranz der Pflanze gegen Stressfaktoren reduziert, bei ungünstigen Wachstumsbedingungen der Ertrag abgesichert und die Haltbarkeit und die Qualität der Ernteprodukte verbessert werden.

**Für eine individuelle Beratung wenden Sie sich an Ihren LANDOR Berater.**

**LANDOR fenaco Genossenschaft**

**landor.ch**

**Gratis-Beratungstelefon 0800 80 99 60**



# Nimrod®

Das  
einzigartige  
Fungizid

gegen  
Echten Mehltau  
an Erdbeeren

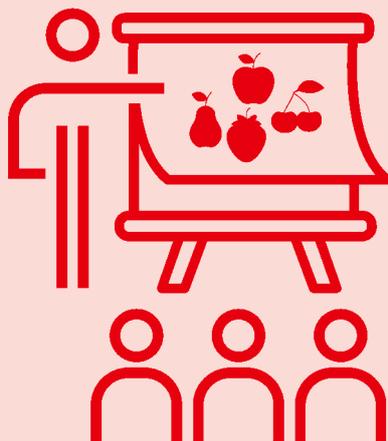


Mehr Informationen unter [www.syngenta.ch](http://www.syngenta.ch)

 **Nimrod®**

**syngenta®**

© 2022, Syngenta. Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte dieser Veröffentlichung sind urheberrechtlich geschützt. Kopien oder andere Vervielfältigungen sind nicht gestattet. Produktnamen, die mit den Symbolen ® oder ™ gekennzeichnet sind, die Wortmarke SYNGENTA und das SYNGENTA Logo sind geschützte Marken der Syngenta Group Company. Pflanzenschutzmittel vorsichtig verwenden. Bitte beachten Sie die Warnhinweise auf der Packungsaufschrift.



# Schweizer Obst im Schulunterricht

**Im Verlauf des letzten Jahres haben wir in Zusammenarbeit mit der Schtifti Foundation unsere Unterrichtseinheiten für Schulklassen der Oberstufen überarbeitet. Es entstanden zwei fixfertige Unterrichtseinheiten, die von Lehrpersonen eins zu eins in ihren Unterricht übernommen werden können.**

In der Unterrichtseinheit lernen die Schülerinnen und Schüler die verschiedenen Schweizer Früchte in Zusammenhang mit Saisonalität, Regionalität, Nachhaltigkeit, Gesundheit und typische Schweizer Rezepte kennen. Ausserdem bringt ihnen das Video «Josi im Berufsalltag» den Beruf Obstfachmann / Obstfachfrau näher. Darin gibt Josi spannende Einblicke in den Obstbau und spricht über ihre Motivation.

Nützlinge dabei spielen. Anhand der Einführung erfahren die Schülerinnen und Schüler, was der Begriff Ökosystem bedeutet und was alles zum Ökosystem eines Apfelbaums gehört. Sie lernen den Unterschied von Nützlingen und Schädlingen im Obstanbau und den genauen Nutzen von verschiedensten Insekten kennen und erfahren, wieso diese gefördert werden.

## «Biodiversität und ihre Nützlinge»

In der zweiten Unterrichtseinheit «Biodiversität und ihre Nützlinge» geht es um das Thema Biodiversität und welche Rolle



Schauen Sie hier das Video zum Beruf Obstfachfrau / Obstfachmann

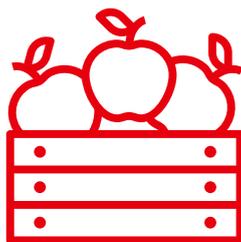


Zum Gorilla-Schulprogramm



## Schifti Foundation

Die private Stiftung «Schifti Foundation» macht sich seit 2003 für einen gesunden und nachhaltigen Lebensstil von jungen Menschen in der Schweiz stark. Ihr Gesundheitsförderungs- und Bildungsprogramm Gorilla verbindet Freestylesport (Bewegung) mit gesunder Ernährung und Nachhaltigkeit und wurde mehrfach ausgezeichnet.



# Versuchsreihe mit zukunftsfähigen Obstsorten läuft

**Im Jahr 2020 wurde das Projekt «Resiliente Obstsorten für einen nachhaltigen Schweizer Obstbau» (RESO) vom Schweizer Obstverband und Agroscope lanciert, in Zusammenarbeit mit dem FiBL, Tobi Seeobst, Fenaco und der kantonalen Fachstelle St.Gallen.**

**Katja Lüthi** SOV

**Julia Sullmann, Simon Schweizer** Agroscope

Weitere Partner aus der Obstbranche leisten wichtige Beiträge zu diesem Querschnittsprojekt, welches mit der Finanzhilfe für Pflanzenzüchtung und Sortenprüfung vom BLW unterstützt wird. Ziel des Projektes ist es, Methoden zur Feststellung der Resilienz von Obstsorten zu entwickeln, welche schliesslich in die laufenden Prozesse der Sortenprüfung integriert werden.

## Blühzeitpunkt ist entscheidender als die physiologische Frosthärte

Die grossen Herausforderungen des Obstbaus sind der hohe Krankheits- und Schädlingsdruck, der Klimawandel und die erfolgreiche Vermarktung. Beim Klimawandel bilden einerseits Robustheit gegen Hitze und Trockenheit, aber auch gegen Frost einen Schwerpunkt der Forschungsarbeit im Projekt RESO. Erste Erkenntnisse aus einem Versuch zu Frosttoleranz unter kontrollierten Bedingungen zeigen auf, dass der Blühzeitpunkt entscheidender ist als die physiologische Frosthärte. Ab einem bestimmten phänologischen Stadium (sortenunabhängig) wird innerhalb von rund 0.5 bis 1°C Temperatur Absenkung der komplette Schaden (0–100 %) verursacht. In einem Feldversuch zu Sommerhitze und Trockenstress wurden verschiedene Messmethoden getestet, um die Stressreaktion einer Sorte auf Trockenheit zu bestimmen. Die ersten Ergebnisse bei Apfel sind ermutigend, bis zur Praxisreife ist aber noch Entwicklungsarbeit zu leisten.

## Grosse Unterschiede bei Lagerkrankheiten

Für die erfolgreiche Vermarktung sind die Lagerung und die Qualität der Früchte im Handel entscheidend. Die Forschenden legen daher den Schwerpunkt auch auf die Lagerkrankheiten und den Einfluss und die Auswirkung auf die Lagerfähigkeit bei reduziertem Pflanzenschutz. Wie die ersten Feldversuche

zeigen, sind die Sortenunterschiede bei der Anfälligkeit auf Lagerkrankheiten gross.

## Ausblick 2023–2024

Das Projekt RESO wird bis Ende des Jahres 2024 weitergeführt. In den ersten Monaten 2023 werden die Versuche von 2022 fertig ausgewertet, und anschliessend folgen weitere Versuche mit angepasstem Vorgehen. Zudem werden Neupflanzungen mit ausgewählten Sorten auf Versuchspartellen vorgenommen, um zukünftig die Anbaueignung unter reduziertem Pflanzenschutz besser prüfen zu können. Ein weiterer Schwerpunkt 2023 ist ein Konsumententest mit Steinobst. Welche Ansprüche haben Konsumierende an Früchte? Mittels Konsumententest mit Kirschen und Zwetschgen wollen die Forschenden von Agroscope dieser Frage auf den Grund gehen. Mit den Degustationsergebnissen soll ein Modell entwickelt werden, welches die Kundenansprüche mit wenigen Fruchteigenschaften ermittelt.

Bei Projektende 2024 werden Methoden zur Verfügung stehen, um Obstsorten auf wichtige Resilienz-Aspekte im Rahmen der Sortenprüfung bei Agroscope, FiBL und weiteren Partnern zu testen. Im Jahr 2024 wird der Schwerpunkt auf die Thematik Wissenstransfer gelegt: Dazu werden verschiedene Fachberichte publiziert und die entsprechenden Handlungsempfehlungen für die Praxis ausgearbeitet.



Weitere  
Informationen



**Jürg Hess**  
Präsident Schweizer Obstverband

# Einladung zur Delegiertenversammlung

**Wir laden Sie herzlich zu unserer Delegiertenversammlung ein. Eine Online-Anmeldung ist erforderlich und das Anmeldeformular folgt. Die Anzahl der Teilnehmenden ist beschränkt.**

**Datum:** Donnerstag, 6. April 2023

**Zeit:** 9.30–12.30 Uhr, anschliessend Apéro riche

**Ort:** Welle7, Workspace, Deck 3, Schanzenstrasse 5, 3008 Bern

## **Traktanden**

1. Begrüssung
2. Bestellung des Büros
3. Protokoll der 24. Delegiertenversammlung vom 8. April 2022
4. Jahresbericht 2022
5. Jahresrechnung 2022; Bericht der Kontrollstelle und Entlastung der Organe
6. Budget 2023
7. Anträge gemäss Artikel 13 der SOV-Statuten
8. Ehrungen
9. Verschiedenes
10. Gastreferat von Christoph Carlen, Leiter Strategischer Forschungsbereich Produktionssysteme Pflanzen bei Agroscope, über die Obst- und Beerenforschung der Zukunft
11. Schlusswort

# Bodenproben?



## LABORINS

Analytik & Beratung für den Pflanzenbau

Industriestrasse 13 • 3210 Kerzers • T 031 311 99 44 • info@laborins.ch • laborins.ch



# Obstbäume

Bonita*	T337	Conférence	Eline
Boskoop Bielaar*	Fl.56	Gute Louise	QA
Braeburn Maririred*	T337	Harrow Sweet	QA
Cox la vera*	M9vt	Kaiser Alexander	QA
Elshof*	M9vt	Williams	QA
Galaxy*	T337		
Galiwa*	T337	Aprikosensortiment	
Glockenapfel	T337	Zwetschgensortiment	
Golden Reinders*	M9vt	Pfirsich und Nektarinen	
Gravensteiner	M9vt	Kirschensortiment	G5 Colt
Ladina*	T337	Hochstammsortiment	
Milwa* (Diwa)	T337	Mostapfelsortiment	
Nela*	T337		
Novajo*	Fl.56	*Sortenschutz	
Opal*	T337		
Jugala*	T337		
RubINETTE Rosso*	Fl.56		
Rubinola*	T337		
Rustica *	T337		
Topaz*	M9vt		
Werdenberg*	T337		

**Informieren  
Sie sich über das  
Biosortiment  
für  
Knospen-Betriebe**

## Scherrer

Baumschule, Holz · 9322 Egnach

Telefon 071 477 20 04

Fax 071 477 20 76

Natel 079 437 32 91

# Netzteam<sup>+</sup>

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](http://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

## 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](http://www.swisswaagen.ch)



## Anina Wildisen neu im Team Innovation/Entwicklung

**Anina Wildisen** absolvierte ab Mitte Juli ein Praktikum in der Abteilung Marketing/Kommunikation. Am 1. November wechselte sie in die Abteilung Innovation/Entwicklung. Sie arbeitet in einem 80 % Pensum, verstärkt das Team in administrativen Belangen und übernimmt den Bereich IT und die Mitgliederbetreuung für die Direktion. Wir freuen uns, Anina bei uns im Team zu haben, und wünschen ihr viel Freude und Erfolg.



## Katja Lüthi und Beatrice Rüttimann verlassen den Schweizer Obstverband

**Katja Lüthi**, Wissenschaftliche Mitarbeiterin Verarbeitung, der Abteilung Innovation und Entwicklung, hat sich nach mehr als drei Jahren entschieden, eine neue Herausforderung anzunehmen. Sie hat uns per Ende Januar 2023 verlassen. Katja hat für Veränderung und Struktur innerhalb des Schweizer Obstverbandes gesorgt. Mit Erfolg hat sie zahlreiche Projekte und Veranstaltungen durchgeführt, wie unter anderem die Wettbewerbe «Schönster Hofladen», «Die Goldene Presse» und die Seminare für die Direktvermarktung. Sie war die Schöpferin der Hygienekonzepte für Obstbaubetriebe, Direktvermarktung, Märkte und Selbstpflückanlage während der Covid-Pandemie. Sie entwickelte und konsolidierte die Aktivitäten, Abläufe, Reglemente sowie die Statistiken des Produktzentrums für Mostobst weiter. In diesem Rahmen nahm sie an zahlreichen komplexen Verhandlungen und Gesprächen über die Zukunft von Most- und Industrieobst teil.

**Beatrice Rüttimann**, Mediensprecherin und Fachmitarbeiterin der Abteilung Marketing und Kommunikation, hat sich nach neun Jahren entschieden, eine neue Herausforderung anzunehmen. Sie hat uns per Ende Februar 2023 verlassen. Mit Fingerspitzengefühl und Effizienz führte Beatrice anfänglich zwei Fachsekretariate in den Abteilungen Produktion und Verarbeitung, strukturierte um und organisierte erfolgreich den nationalen Wettbewerb DistiSuisse, bevor sie die Stelle als Fachmitarbeiterin Kommunikation, Mediensprecherin und Redaktionsleiterin übernahm. Während dieser Zeit wurden das Fachmagazin «Schweizer Obst» und der Jahresbericht inhaltlich und gestalterisch komplett umgestaltet und modernisiert. Als Medienverantwortliche und Mediensprecherin organisierte sie gut besuchte Pressekonferenzen, verfasste aussagekräftige Pressemitteilungen und begleitete zahlreiche Journalisten bei ihrer Arbeit. Sie hat die interne und externe Kommunikation unseres Verbandes kontinuierlich gestärkt und weiterentwickelt.

Wir danken Katja und Beatrice herzlich für ihren grossen Einsatz für den Schweizer Obstverband und den Schweizer Obstbau und wünschen ihnen viel Erfolg und Freude bei ihren neuen Tätigkeiten.

## Agenda

4. April 2023

### Mosterei-Seminar

ZHAW Wädenswil

Der Schweizer Obstverband und die Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften laden Sie zu einem spannenden Nachmittag rund um Fruchtsäfte und Apfelwein ein.



Mehr Infos

6. April 2023

### Delegiertenversammlung SOV

Bern

Details auf Seite 41



2./3. Mai 2023

### SOV im Gespräch

Deutschschweiz/Westschweiz

10./16. Mai 2023

### Nachwuchsnetzwerkanlass

Deutschschweiz/Westschweiz



### Impressum

Fachmagazin des Schweizer Obstverbandes in Zug. Erscheint sechs Mal jährlich in Deutsch und Französisch. Die WEMF-beglaubigte Auflage: 2927 Exemplare.

### Redaktionsleitung:

Beatrice Rüttimann  
Schweizer Obstverband  
Baarerstrasse 88, 6300 Zug  
Tel. +41 41 728 68 30  
E-Mail: pr@swissfruit.ch  
www.swissfruit.ch

### Abonnements:

Schweizer Obstverband  
Baarerstrasse 88, 6300 Zug  
Tel. +41 41 728 68 50  
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, Glovelier

### Druck und Versand:

Multicolor Print AG  
Sihlbruggstrasse 105a  
6341 Baar

printed in  
switzerland



# Faban®

Die innovative Fertig-Formulierung  
von Dithianon und Pyrimethanil



 **BASF**

We create chemistry

- Wirksamer Schutz vor Pilzkrankheiten – Vom Austrieb bis zum Abblühen
- Zuverlässige Wirkung – Unabhängig von der Temperatur
- Hohe Regenbeständigkeit

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 · [www.agro.basf.ch](http://www.agro.basf.ch)