

## Kleine Betriebe erfolgreich im Qualitätswettbewerb

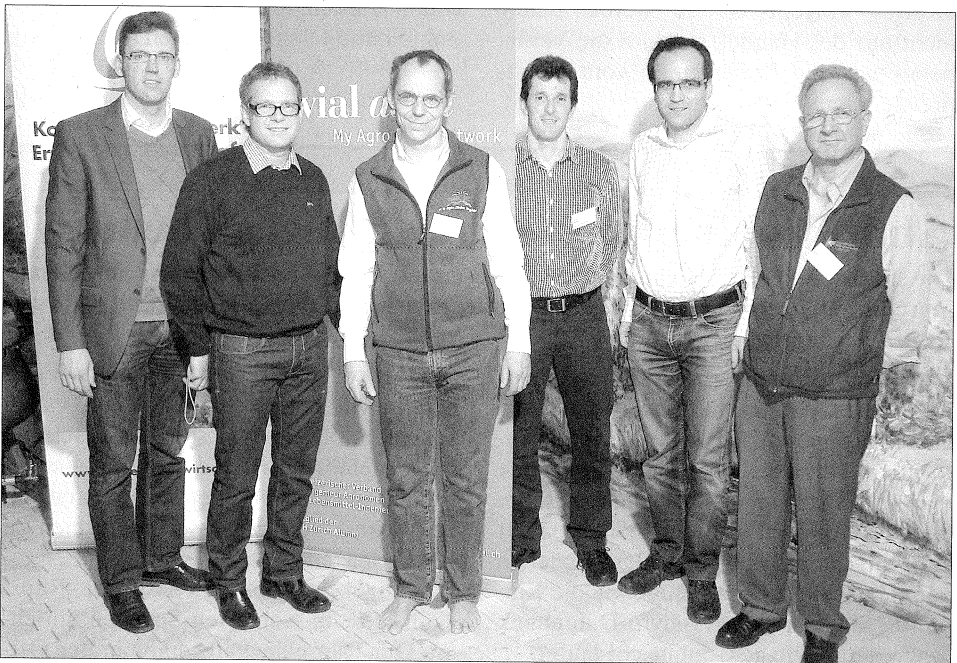
Das Thema Rohmilchkäse aus dem Berggebiet stiess in der Branche auf grosses Interesse.

Auch der 4. Business-Event des SVIAL (Schweizerischer Verband der Ingenieur-Agronomen und der Lebensmittel-Ingenieure) und des Kompetenznetzwerkes Ernährungswirtschaft (KNW-E) zum Thema «Rohmilchkäse – eine Chance für das Berggebiet», war wiederum sehr gut besucht. Fast eine Stunde redeten in der Podiumsdiskussion Alfred Bieri, Geschäftsführer «natürli zürioberland ag», Walter Räss, Appenzeller Käse GmbH, Andreas Ritter, Vereinigte Milchbauern Mitte-Ost, unter der Leitung von Frank Burose, dem Geschäftsführer des KNW-E. Auf die Frage, wie gross das Marktpoten-

zial von Rohmilchkäse in der Ostschweiz ist, war man sich einig, dass die «natürli-Geschichte» im Zürcher Oberland eine Erfolgsstory von unternehmerischen Käsern und Milchproduzenten sei, die sich so erfolgreich gegen den Trend zu immer grösseren Betrieben zur Wehr setzen.

### Das Marktpotenzial für Rohmilchkäse ist gut

Damit konnte der Rohmilchkäse im Hochpreissegment positioniert werden. Mittlerweile gibt es rund 150 verschiedene Rohmilchkäsesorten am Markt. «Natürli» konnte im Coop konnte gar eine Käse-



Sie standen im Zentrum des 4. Business-Events (von links nach rechts): Frank Burose, Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft; Michel Roux, SVIAL; Alfred Bieri, natürli zürioberland ag; Walter Räss, Käsermeister Lütisburg, vertritt die SO Appenzeller Käse GmbH; Michael Dubach, Pro Zürcher Berggebiet; Andreas Ritter, Vereinigte Milchbauern Mitte-Ost. (tos)

theke einrichten, was ebenfalls als Erfolg angesehen wird. Das Marktpotenzial für Rohmilchkäse in der Ostschweiz wird von allen drei Podiumsteilnehmern als gut bezeichnet, doch sei dies im Berggebiet, wo praktisch nur Milch und Fleisch produziert werde, nur mit veredelten Produkten möglich. Dabei war festzustellen, dass der Export und der Freihandel nicht sehr hoch eingestuft werden. Für Alfred Bieri ist klar, dass man zuerst den Zürcher und später den Schweizer Markt erobern will.

### **Wertschöpfung korrekt verteilen**

Andreas Ritter, Vereinigte Milchbauern Mitte-Ost, betonte, dass es zuerst gelte, das Potenzial in der Schweiz zu nutzen und erst dann bei Rohmilchkäse an Export zu denken. Hier sieht er Potenzial, den Rohmilchkäsemarkt auszudehnen. Wichtig sei, dass die Wertschöpfung, die man mit Rohmilchkäse erziele, in der «Kette» korrekt verteilt werde, damit nicht nur der Handel, sondern die Verarbeiter und die Produzenten vom Hochpreissegment profitieren.

**Kleine Strukturen können sich behaupten**  
Der Appenzeller Käsermeister Walter Räss aus Lütisburg SG, der auch eine Eigenmarke produziert, zahlt seinen Milchlieferanten einen überdurchschnittlichen Milchpreis. Er hat seit sieben Jahren keinen Milchproduzenten verloren. In dieser Zeit musste keiner dieser Milchbauern seinen Betrieb schliessen, obwohl es Betriebe gibt, die nur 40000 kg Milch produzieren. Walter Räss erklärte wörtlich: «Ein gutes Produkt gibt eine hohe Preismarge, einen hohen Preis und diesen will ich an meine Lieferanten weiterleiten.» So können sich auch kleine Betriebe, die beste Heumilch für Rohmilchkäse liefern, behaupten. Für Alfred Bieri ist das gemeinsame Engagement von Käsern und Milchbauern für eine ausgezeichnete Qualität von Rohmilchkäsen das Wichtigste. Die Käser im Zürcher Berggebiet verstehen es, auf die Kundenwünsche aus dem Raum Zürich mit hervorragenden Produkten und Dienstleistungen einzugehen.

*Mario Tosato*

© Thurgauer Bauer, VTL  
Nr. 5, 1. Februar 2013, S. 13/14