



Was beim professionellen Obstbau zu beachten ist, erläuterte Daniel Schnegg.
Daniel Schnegg commente ce à quoi il faut veiller en arboriculture professionnelle.

Foto: Heinz Abegglen

Qualität vom Anbau bis ins Ladenregal

La qualité de la culture jusqu'à l'étalage

Heinz Abegglen

Um professionellen Obstbau und erfolgreiche Direktvermarktung drehte sich ein Kurs des Landwirtschaftlichen Zentrums Liebegg. Gastgeber waren Andreas und Marietta Seeholzer in Künten AG.

Le centre agricole Liebegg a donné un cours sur l'arboriculture professionnelle et la vente directe chez Andreas et Marietta Seeholzer à Künten AG.

Der Obstbaubetrieb war mit Bedacht als Kursort ausgewählt: Er umfasst 8 Hektaren Intensivkulturen, davon 6 Hektaren Äpfel, 1 Hektare Kirschen sowie Zwetschgen, Birnen, Aprikosen und Pfirsiche. «Wir vermarkten alles selber», erklärte Andreas Seeholzer bei der Vorstellung des Pachtbetriebs, den er seit fünf Jahren leitet. Wichtigste Abnehmer sind die Volg-Läden im Freiamt. Ausserdem betreibt die Familie einen grossen Hofladen. Er diente den Kursteilnehmerinnen und -teilnehmern nach den theoretischen Ausführungen als vorbildliches praktisches Beispiel.

Qualität im Zentrum

Obstbauexperte Daniel Schnegg vom LZ Liebegg wertet es als erfreulich, dass der Absatz über die Direktvermarktung zunimmt.

L'exploitation agricole a été choisie à dessein pour ce cours. Elle comprend huit hectares de cultures intensives dont six de pommiers, un de cerisiers, des pruniers, des poiriers, des abricotiers et des pêchers. « Nous vendons tout nous-mêmes », explique Andreas Seeholzer lorsqu'il présente la ferme qu'il gère depuis cinq ans. Des acheteurs principaux sont les magasins Volg du Freiamt. La famille gère aussi un grand magasin de ferme. Il a servi d'exemple à imiter après les explications théoriques.

La qualité au centre

Daniel Schnegg, expert en arboriculture au centre agricole Liebegg se réjouit de l'essor de la vente directe. « Nous sommes sur la bonne voie, mais nous ne devons pas nous

«Wir sind auf einem guten Weg, dürfen uns aber nicht auf den Lorbeeren ausruhen», meinte er. Die Qualität müsse stets im Zentrum stehen, und zwar über die gesamte Verarbeitungskette vom Anbau über die Ernte, Kommissionierung und Lagerung bis ins Verkaufsregal.

Den Anbau bestimmt die standortgerechte Sortenwahl, basierend auf einer langfristigen Planung. Technische Komponenten wie Witterungsschutz und Bewässerungssystem, eventuell ergänzt durch Massnahmen zur Frostbekämpfung, sichern den Ertrag. Junganlagen erfordern eine konsequente Führung des Baumformsystems. «Das ist mit viel Arbeit verbunden, zahlt sich aber später aus.»

Erntespitzen gut planen

Eindringlich mahnte der Obstfachmann dazu, Pflanzenschutzmittel vorschriftsgemäss einzusetzen. «Es werden immer wieder stichprobenweise Rückstandsanalysen durchgeführt. Negative Schlagzeilen schaden der ganzen Branche.» Eine Herausforderung stellt im Obstbau der optimale Erntezeitpunkt mit den entsprechenden Arbeitsspitzen dar. Hier ist eine vorausschauende Planung durch den Betriebsleiter gefragt. Das Personal wiederholt zu instruieren und zu motivieren lohne sich, auch wenn dies etwas Zeit koste.

reposer sur nos lauriers. » La qualité doit être une préoccupation centrale sur toute la chaîne de mise en valeur, de la culture à la récolte, en préparant les commandes, pendant le stockage et jusqu'au rayon de vente.

L'itinéraire est régi par des variétés adaptées au site choisies sur la base d'une longue expérience. Des composants techniques dont la protection contre les intempéries et le système d'irrigation éventuellement complétés par des mesures de lutte contre le gel garantissent le rendement. Les nouveaux vergers exigent une formation et une conduite rigoureuse. « C'est beaucoup de travail, mais ça paye par la suite. »

Bien planifier les pics de récolte

L'arboriculteur a exhorté l'assistance à utiliser les produits phytosanitaires conformément aux prescriptions. « Des analyses de résidus de pesticides sont effectuées régulièrement par sondage. Les gros titres négatifs nuisent à toutes nos filières. » La date de récolte optimale accompagnée des pics d'activité correspondants est un enjeu en arboriculture. Il faut donc une planification prévoyante de la part du chef d'exploitation. Il vaut la peine de mettre au courant et de motiver à répétition le personnel, même si cela prend un peu de temps.

Anzeigen | Annonces





BEWÄSSERUNG

- Bewässerungslösungen vom Weltmarktführer NETAFIM.

HAGELNETZE

- Schutz vor Hagelschlag, Sonnen- und Windschäden.

INSEKTENNETZE

- Halten Schadinsekten von den Früchten fern.

FOLIENABDECKUNGEN

- Brändlin SOLUTION: schnelles Schliessen der Abdeckung dank Elektromotor.

REBNETZE

- Seitenbespannetze gegen Hagel, Vögel und Wespen. Zum einfachen Auf- und Abrollen.

WWW.QUALIFRU.CH T. 071 640 03 04

Waagen für die Direktvermarktung

Auszeichnungswaagen mit Drucker:



- Selbstbedienungswaage
- Auszeichnungswaage
- Für Hofladen und Markt
- Etiketten oder Bon Drucker
- Mit Kassenfunktion
- Einfache Bedienung
- Touchscreen
- Netzwerkfähig (inkl. WIFI/WLAN)
- Geeicht

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



Ratschläge für eine erfolgreiche Direktvermarktung gab es von Manuela Isenschmid.
Manuela Isenschmid dispense des conseils pour réussir la vente directe.

Foto: Heinz Abegglen

Zur Einlagerung strich Schnegg unter anderem folgende Punkte heraus: Früchte möglichst rasch nach der Ernte einlagern; Dichtheit der Lagerräume frühzeitig kontrollieren; Raumtemperatur und Luftfeuchtigkeit nach den Erfordernissen von Obst und Sorte einstellen; nur Obstarten zusammen lagern, die sich dafür eignen (Äpfel und Birnen getrennt); Früchte möglichst wenig, trocken und über 10 Grad manipulieren; alle Gebinde beschriften, um die Rückverfolgbarkeit sicherzustellen; Lagerjournal führen. Bei der Auslagerung soll die Kühlzelle, einmal geöffnet, möglichst rasch geleert werden. Von jedem Posten ist ein Rückstellmuster zu nehmen und bis etwa einen Monat aufzubewahren.

Nach dem Augenschein in den gepflegten Kulturen waren die Kursteilnehmer zu einer Sortendegustation eingeladen. Die verschiedenen Obstarten, perfekt präsentiert, erfreuten sowohl das Auge wie den Gaumen.

Concernant l'entreposage, Daniel Schnegg a notamment souligné les points suivants : mettre en entrepôt les fruits récoltés sans tarder ; vérifier l'étanchéité des cellules à temps ; régler la température et l'hygrométrie conformément aux besoins de l'espèce et de la variété fruitières ; entreposer ensemble uniquement des espèces qui le permettent (séparer les pommes et les poires) ; manipuler les fruits le moins possible, à sec et à plus de 10 °C ; étiqueter tous les emballages pour assurer le traçage ; tenir un journal du stock. Lors du déstockage, il faut vider la cellule le plus vite possible une fois qu'elle est ouverte. Il faut aussi prélever un échantillon de référence de chaque lot et le conserver environ un mois. Après une visite dans les cultures soignées, les participants étaient invités à une dégustation de variétés. Les différentes espèces parfaitement présentées furent un plaisir pour les yeux et les palais.

Anzeige | Annonce



**ZEIT
FÜR
FRISCHE
IDEEN**

www.sg-ladenbau.de
+49 7133 2297922
Matthias Golze
Dipl.Ing. Innenarchitekt

sg
Ladenbau

Direktverkauf – gewusst wie

Strategien und Tipps für den erfolgreichen Verkauf der eigenen Produkte vermittelte Manuela Isenschmid, Haushaltslehrerin am LZ Liebegg. Bei der Direktvermarktung ist es mit einer guten Qualität allein nicht getan – entscheidenden Einfluss hat die Präsentation. «80 Prozent der Kaufentscheide werden erst im Laden getroffen», betonte sie. Dieses Potenzial gelte es gezielt zu nutzen. «Versetzen Sie sich dazu in die Rolle der Kundin. Wenn Sie wissen, was Sie selber «gluschtet», dann können Sie auch

La vente directe – tout un art

Manuela Isenschmid, maîtresse ménagère au centre agricole Liebegg a donné des stratégies et conseils pour réussir la vente des propres produits. La bonne qualité des produits ne suffit pas en vente directe. La présentation a une influence déterminante. « 80 % des décisions d'achat sont prises dans la boutique », souligne-t-elle. Il faut exploiter ce potentiel à bon escient. « Mettez-vous à la place de la cliente. Si vous savez ce qui vous fait venir l'eau à la bouche, vous arriverez



Foto: Heinz Abegglen

Andreas Seeholzer beantwortet Fragen zu den Pfirsichen – eine anspruchsvolle Frucht innerhalb seiner Kulturen.

Andreas Seeholzer répond aux questions sur les pêchers – une espèce exigeante qu'il cultive.

Ihre Kundschaft begeistern.» Informationen und Emotionen bezeichnete sie als wesentliche Pfeiler der Warenpräsentation. Nebst der Anordnung der Produkte können etwa die Beleuchtung, Bilder, Musik oder Rezeptvorschläge unterstützend wirken.

aussi à ravir votre clientèle. » Pour elle, les informations et les émotions sont des piliers essentiels de la présentation des denrées. Outre la disposition des produits, l'éclairage, des photos, de la musique ou encore des idées de recette peuvent appuyer la présentation.

Anzeige | Annonce

Kaltnebel-Befeuchtungssystem
für die Frischeerhaltung ihrer empfindlichen Ware – Speziell auch für Spargel und Beerenobst geeignet.

p2raumdesign
erfolgreiche hofladenkonzepte

expoDirekt
Besuchen Sie uns:
Halle 2 - H08

Architektur für Innen

p2raumdesign · Telefon 07133 2025-200
info@p2raumdesign.de · www.p2raumdesign.de

Der gute Eindruck zählt

Die räumlichen Gegebenheiten und Formen der Direktvermarktung sind zwar von Betrieb zu Betrieb sehr unterschiedlich. Die Referentin wies trotzdem auf einige allgemeingültige Grundsätze hin. Dazu zählen ein einladender erster Eindruck von Hof und Laden, Freundlichkeit, sinnvolle Produktgruppierung, klare Informationen und saubere Beschriftung, einfaches Handling des Einkaufs mit verschiedenen Zahlungsmöglichkeiten. Im Idealfall löst die Warenpräsentation bei den Kundinnen einen Wow-Effekt aus. Konkret empfahl Manuela Isenschmid, Warengruppen zu bilden, und dafür kleine, aber volle Kisten zu verwenden, denn: «Menge verkauft Menge». Ähnliche Produkte sollten der Übersichtlichkeit halber vertikal, nicht horizontal angeordnet werden. Zu berücksichtigen sind ferner die verschiedenen Sicht- und Griffzonen. Hier unterscheidet man vier Bereiche: Die verkaufstärkste Sichtzone (in 120 bis 160 Zentimeter Höhe), die Griffzone (70 bis 120 Zentimeter) als zweitstärkster Bereich, die Bückzone (bis 70 Zentimeter) für schwere Produkte wie Kartoffeltaschen oder Mostboxen, und die Reckzone (ab 160 cm). Nützliche Hilfsmittel für die Präsentation sind flexible Warenträger auf Rollen und verstellbare Tablare. 🍎

La bonne impression compte

Si les locaux dédiés et les formes de vente directe varient d'une exploitation à l'autre. La conférencière à tout de même évoqué quelques principes généraux : une première impression de l'exploitation et de la boutique qui donne envie, la gentillesse, le regroupement judicieux des produits, des informations claires et un étiquetage irréprochable, la facilité d'achat et divers moyens de paiement. Idéalement, la présentation des marchandises produit un effet ouaou sur les client-e-s. Manuela Isenschmid conseille de présenter les produits par groupes dans de petites caisses bien remplies, car l'abondance fait vendre en abondance. Pour une bonne vue d'ensemble, il est bon d'aligner des produits semblables verticalement et non horizontalement. Il faut aussi prendre en considération les différentes zones de visibilité et de saisie. On en distingue quatre : à hauteur d'yeux – génère les meilleures ventes (entre 120 et 160 centimètres), à hauteur de main (70 à 120 centimètres) – deuxième meilleure zone, à hauteur des genoux (jusqu'à 70 centimètres) pour les produits lourds comme les sacs de pommes de terre et les cartons de jus, et la zone au-dessus de la tête (à partir de 160 cm). Les présentoirs flexibles sur roulettes avec des rayons réglables sont d'une aide précieuse. 🍎

Anzeigen | Annonces

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

Service & Verkauf

www.hofmann-servicetechnik.ch

irritec So bewässert man heute!

Führender Hersteller professioneller Bewässerungssysteme!

- Tropf- und PE-Rohre
- Filter- und Düngesysteme
- PVC-Gewebesläuche
- Verbinder und Kugelhähne
- Regel- und Steuertechnik

Attraktive Frühbezugs-Angebote



Irritec Deutschland GmbH • Gassenäcker 14 • 89195 Staig • vertrieb@irritec.com • +49 7346 92 99 10

Die Bewässerung.

GRÜTER  *Waagen* GmbH
 CH-6274 ESCHENBACH/LU | www.grueter-waagen.ch | 041 448 22 69

Preisrechnende Waage
 Wiegekraft 60kg



Marktwagen | Etikettierwagen | Plattformwagen | Reparaturdienst



Foto: SOV

Kramers setzen auf Nassentleerung. Sie ist schonend und die Dosierung lässt sich gut anpassen.
 Chez Kramer, on mise sur le déchargement à l'état humide. Les fruits sont déchargés avec délicatesse et l'adaptation du dosage est facile.

Maschinell sortieren kann sich lohnen La mécanisation du tri peut payer

Heinz Abegglen

Franz und Paul Kramer setzen auf ihrem Betrieb in Leuggern auf das maschinelle Sortieren der Kirschen. Die Investition ist beträchtlich, der Nutzen ebenfalls.

Franz et Paul Kramer misent sur le tri mécanisé des cerises sur leur exploitation à Leuggern. Si l'investissement est conséquent, le bénéfice l'est aussi.

Am Kurs des LZ Liebegg in Künten informierte Franz Kramer über die Erfahrungen mit der Kalibrier- und Sortiermaschine. Es handelt sich um die Multiscan I5 Cherry Basic, ein spanisches Produkt. Sie ist mehr als 10 Meter lang, 1,2 Meter breit und 2,4 Meter hoch, verfügt über zwei Bahnen und sechs mechanische Ausgänge. Die theoretische Leistung liegt bei 1000 Kilogramm pro Stunde. Der ganze Ablauf wird durch eine Kamera gesteuert. Der Richtpreis, ohne Transport und Installationskosten, liegt bei 120 000 Franken.

«Die Anschaffung lohnt sich ab einer Anbaufläche von 4,5 bis 5 Hektaren», erklärte Franz Kramer. Als weitere Voraussetzun-

Franz Kramer a partagé son expérience avec la calibreuse et trieuse dans un cours au centre agricole de Liebegg. La Multiscan I5 Cherry Basic est de fabrication espagnole. Elle mesure plus de dix mètres de longueur, 1,2 mètre de largeur et 2,4 mètres de hauteur, a deux pistes et six sorties mécaniques. Sa capacité théorique est de mille kilogrammes par heure. Le processus est entièrement commandé par caméra. Le prix indicatif, sans les frais de transport et d'installation, se situe vers CHF 120 000.

«L'achat est rentable à partir d'une surface cultivée de 4,5 à 5 hectares, explique Franz Kramer. Il faut aussi de l'intérêt pour

gen nannte er technisches Interesse und die Bereitschaft, sich Erfahrung im Umgang mit der Maschine anzueignen. Ein zentraler Punkt sei, die Einstellungen korrekt vorzunehmen. «Es empfiehlt sich, dafür genug Zeit aufzuwenden.»

Kurzer Weg in den Handel

Kramers setzen auf Nassentleerung. «Sie erfolgt schonend, und die Dosierung lässt sich gut anpassen. Gleichzeitig werden Läuse oder Spritzflecken abgewaschen.» Ein möglicher Nachteil: Bei zu langem Wasserkontakt drohen die Früchte zu platzen. Die Maschine kann nur getrennte Kirschen nach Grösse, Farbe oder Defekten sortieren, deshalb ist ein Stieltrenner vorgelagert.

Die Kirschen kommen nach dem Ablesen direkt auf die Sortiermaschine und möglichst nahtlos in den Handel. Maschinell verarbeitet werden nur qualitativ gute Früchte, denn, so Franz Kramer: «Die Sortiermaschine ist kein Krankenhaus.» Als mögliche Fehlerquelle erwähnte er unter anderem eine falsche Fruchttemperatur. Bei aller Erleichterung durch die maschinelle Weiterverarbeitung bestimmt für ihn der Anbau die Fruchtqualität, wie standortgerechte Sortenwahl, Düngung, Erntetermin, korrekter Pflanzenschutz und Schnitt. 🍓



Foto: Heinz Abegglen

Hat Erfahrung mit einer Sortiermaschine für Kirschen: Franz Kramer.
Franz Kramer a de l'expérience avec une trieuse de cerises.

la technique et la volonté de se familiariser avec le manie- ment de la machine. Les bons réglages ont une importance centrale. Il est conseillé d'y consacrer le temps qu'il faut. »

Des circuits courts vers le commerce

Chez Kramer, on mise sur le déchargement à l'état humide. « Les fruits sont déchargés avec délicatesse et l'adaptation du dosage est facile. En même temps, on lave les pucerons et les taches résiduelles des traitements phytosanitaires. » Un inconvénient est le risque que les fruits n'éclatent en cas de contact prolongé avec l'eau. La machine peut trier par calibre, coloration ou défaut exclusivement des cerises équeutées. Une équeuteuse est donc installée en amont de la trieuse.

À peine cueillies, les cerises arrivent sur la trieuse puis, si possible, dans le commerce sans interruption. Selon Franz Kramer, seuls les fruits de bonne qualité sont acheminés vers la transformation mécanique : « La trieuse n'est pas un hôpital. » Pour lui, une cause potentielle de défauts est, entre autres, une température inadéquate des fruits. Si la transformation mécanisée facilite grandement le travail, c'est l'itinéraire technique, à savoir le choix de variétés adaptées au site, la fertilisation, la date de récolte, un bon plan de traitement et une taille correcte qui détermine la qualité des fruits. 🍓

Anzeige | Annonce



Ihre Verpackungsaufgabe in bewährten Händen

Die Wünsche und Anforderungen unserer Kunden in effiziente, sichere und hygienische Verpackungen umzusetzen, ist unsere Aufgabe und unsere Leidenschaft. Vertrauen Sie auf die jahrzehntelange Erfahrung und das Know-how von MULTIVAC, wenn immer es um die Verpackung, Etikettierung, Qualitätsinspektion und Automatisierung geht. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.

www.multivac.ch

