

Aktuelles aus dem ZBV

Zürcher Bauernverband ■ Lagerstrasse 14, 8600 Dübendorf ■ 044 2177733 ■ www.zbv.ch



Konsumtrends im Lebensmittelbereich

Serviceleistungen machen den Unterschied

Für Schweizer Konsumenten wird das Preis-/Leistungsverhältnis immer zentraler. Neben dem Preis spielen auch die Qualität und der Service eine entscheidende Rolle. Eine Chance für Direktvermarkter.

Die Schweizer Konsumenten sind preisbewusst. Das ist die Erkenntnis der Shopper-Trends-Studie vom Marktforschungsunternehmen Nielsen. Mehr als die Hälfte der rund 1000 Befragten gaben an, dass sie die Preise der von ihnen regelmässig gekauften Produkte kennen. Gleichzeitig hat Nielsen festgestellt, dass der Aspekt «Preis-/Leistungsverhältnis» in den letzten Jahren massiv an Bedeutung gewonnen hat. Nicht der günstige Preis steht an erster Stelle, auch die Qualität und der Service müssen stimmen. Die Ausgewogenheit macht es also aus.

Fokus auf Qualität und Service in der Direktvermarktung

Die Shopper-Trend-Studie basiert auf dem Einkaufsverhalten bei den Gross-



Die Konsumenten erwarten ein ausgewogenes Preis-/Leistungsverhältnis beim Kauf von Lebensmitteln. Bild: pixabay.com

verteilern. Sie kann aber auch für Direktvermarkter wegweisend sein. Produkte ab Hof sind meistens im höheren Preissegment angesiedelt. Damit die Produkte dem Konsumenten ausgewogenes Preis-/Leistungsverhältnis bieten, muss der Direktvermarkter den Fokus auf die Qualität und den Service legen. Dass die Qualität in der Direktvermarktung eine wichtige Rolle spielt, ist allgemein bekannt. Wie aber sieht es mit dem Service aus?

Service auf Kundenbedürfnis ausrichten

Unter Service versteht man jegliche Arten von produktbegleitenden Dienstleistungen, die primär nicht dem eigenen Interesse nützen. Man bietet dem Kunden also einen unentgeltlichen zusätzlichen Dienst an. Bereits die Hilfe beim Einladen der Taschen in den Kofferraum kann einen bleibenden und positiven Eindruck beim Kunden hinterlassen und eine Serviceleistung sein. Ein

einfacher Spieltisch für Kinder gönnt den Eltern etwas Ruhe beim Einkauf oder eine Sitzgelegenheit im Hofladen für ältere Menschen könnte den entscheidenden Unterschied machen. Häufig braucht es nicht viel, solange die Massnahme einem Kundenbedürfnis entspricht.

Einfacher und umfassender Service

Um die Kundenbedürfnisse zu analysieren, sammeln Grossverteiler Informationen zu Einkaufsverhalten mit Kundenkarten. Direktvermarkter habe es da viel einfacher. Der Kundenstamm ist überschaubarer, Kundeninformationen können beim persönlichen Gespräch gesammelt oder der Kontakt über einen Social-Media-Kanal gepflegt werden. Aus den gesammelten Erkenntnissen können Serviceleistungen abgeleitet werden. Neben den wie bereits oben erwähnten Massnahmen vor Ort schätzt der Kunde Informationen zu beispielsweise der bevorstehenden Erdbeer-Ernte, einer neuen Verkaufsstelle oder Öffnungszeiten während den Feiertagen. Oder beim Direktvermarkter kann neben dem Grillfleisch auch gleich

der Grill gemietet und Salat bestellt werden. Wer viele berufstätige Kunden hat, die nach der Arbeit schnell vorbeischauchen und das Abendessen einkaufen, ist vielleicht eine «Click&Collect»-Option zu prüfen. Der Kunde bestellt per App oder Webseite ein bestimmtes Produkt und holt es am Feierabend ab. So kann er sicherstellen, dass es verfügbar ist. Der Kreativität sind bezüglich produktbegleitenden Massnahmen keine Grenzen gesetzt.

Den typischen Einkäufer gibt es nicht

Wichtig bei der Ausarbeitung von Serviceleistungen ist das Kundenbedürfnis bzw. der Kundennutzen. Denn was nützt ein ausgeklügeltes Liefersystem, wenn die Kunden gerne auf den Hof kommen und die Kälber streicheln möchten? Studien belegen: den typischen Einkäufer gibt es nicht. Einkäufen ist sehr individuell, bedürfnisorientiert und auf die jeweilige Situation ausgerichtet. Oder anders: Wenn ihr Hofladen an einem Wanderweg steht, macht es wenig Sinn, Most in 5-Liter-Boxen anzubieten. Viel gefragter werden dann 0,5-dl-Flaschen sein. Das Kundenbedürfnis hat also höchste Priorität, auch wenn das für den Hofladen vielleicht ein Mehraufwand bedeutet. Unter dem Strich macht auch hier das Preis-/Leistungsverhältnis den Unterschied. ■ BHE

Nachgefragt bei...

Zürcher Bauernverband ■ www.zbv.ch



Stefan Isler, Russikon



Stefan Isler, Teilnehmer am Puure-Höck. Bild: ZBV

Stefan Isler hat am vergangenen Mittwoch am ersten Puure-Höck 2019 in Wädenswil teilgenommen. Der «Zürcher Bauer» hat ihm einige Fragen zur Veranstaltung gestellt.

Weshalb haben Sie an diesem Puure-Höck teilgenommen?

Es interessiert mich, wie andere Betriebe aufgestellt sind. So war ich auch auf den Betrieb der Generationengemeinschaft Hottinger/Bütler gespannt. Zudem schätze ich die Kameradschaft und den gegenseitigen Austausch beim gemütlichen Zusammensein.

Was nehmen Sie vom heutigen Puure-Höck mit?

Ich fand die Ziegenhaltung und die Direktvermarktung der Spezialitäten sehr interessant. Das ist ein doch eher ungewöhnlicher Betriebszweig. Vom Referat nehme ich das Sinnbild mit dem Beton mit; kommt man mit dem Gesetz in Konflikt, soll man handeln, solange der Beton noch feucht und nicht ausgehärtet

ist. Oder anders gesagt: je früher man aktiv wird und ins Geschehen eingreift, desto besser.

Haben Sie auch schon an anderen Puure-Höcks teilgenommen? Was schätzen Sie am Puure-Höck?

Ich habe schon viele Puure-Höck besucht. Es waren sehr interessante Betriebe und Betriebszweige dabei. Spontan kommt mir der Puure-Höck bei der Familie Schurter mit Hirschhaltung in den Sinn. Ich schätze die Vielfalt der Betriebe und die Möglichkeit, einen Einblick zu bekommen.

Haben Sie Ideen, den Puure-Höck noch interessanter zu gestalten?

Das Konzept des Puure-Höck gefällt mir sehr gut. Die Mischung von Betriebsbesichtigung, Referat und anschliessendem gemütlichen Beisammensein passt für mich.

Spontan fällt mir nichts ein, was man verbessern könnte. ■

Pflanzenschutz aktuell

Markus Hochstrasser/Georg Feichtinger ■ Telefon 058 105 98 19 ■ www.strickhof.ch



Pflanzenschutz aktuell

Das schöne Wetter lässt auf sich warten

In Winterweizen sind vermehrt Kontrollen auf Septoria und Getreidehähnchen durchzuführen. Der Mais leidet wegen den tiefen Temperaturen ein wenig. Sonnenblumen geben mancherorts Rätsel auf.

Winterweizen

Septoria

Die Septoriainfektionsbedingungen waren in den letzten Tagen vielerorts erfüllt. Denn die Blattkrankheit braucht mindestens 10 mm Regen. Behandeln Sie aber erst, nachdem Sie den Bestand sorgfältig überprüft haben. Kontrollieren Sie dazu bei rund 20 Pflanzen das viertunterste Blatt. Finden Sie auf mehr als 20 Prozent der Blätter von den gelben Flecken mit braunem Rand, ist eine Behandlung bei nächster Gelegenheit empfehlenswert. Beachten Sie hierbei aber unbedingt den Wetterbericht für Ihre Region. Es ist nach wie vor mit starkem Wind zu rechnen. Eine Behandlung ist in diesem Fall unbedingt zu unterlassen.

Hähnchen

Die Getreidehähnchen waren in den letzten warmen Tagen vor der Regenperiode sehr aktiv. Vermehrt konnte man starke Eiablagen feststellen. Das nass, kalte Wetter der letzten Tage erhöhte die Mortalität bei einem Grossteil der Eier massiv. Hinweis: leuchtend orange Eier sind aktiv, braun verfärbte Eier hingegen sind abgestorben.

Sobald sich das Fahnenblatt voll entfaltet (Ende Woche, Anfangs nächste

Woche), sind daher Auszählungen zur Ermittlung der Bekämpfungsschwelle angesagt. Diese lautet im DC 39 (Fahnenblatt entfaltet) 2 Larven im Durchschnitt je Halm, ab DC 51 (Ähre tritt aus der Blattscheide) 2 Larven je Fahnenblatt. Neu werden nur noch die Larven gezählt. Die Eier werden nicht mehr berücksichtigt. Generell verursachen die Getreidehähnchen einen minimalen Schaden, das bestätigen Extensoproduzenten.

Mais

Früh gesäter Mais läuft auf. Wegen den kalten Temperaturen sind die Maispflanzen gelb. Der Mais wird sich mit den steigenden Temperaturen langsam erholen. Gestressten Mais nicht mit Herbizid behandeln.

Sonnenblumen

Ausfälle

Vereinzelt finden wir Sonnenblumenfelder, wo alle Keimblätter weg sind, zurück bleiben nur noch die Wurzeln im Boden und die Stiele, die aus der Erde ragen. Irgendetwas hat die Keimblätter eliminiert, denn man findet keine verdorrten Blattresten. Was könnte die Ursache sein?

Zum einen hat es Vogelschäden, verursacht durch Krähen, die Pflanzen abbeissen oder ausreissen und Löcher in der Erde hinterlassen. Zum anderen hat es auch Schäden von Tauben oder anderen Kleinvögeln. Man findet zerpickte Blätter, wie mit einem Seitenschneider abgeklemmt. Es können aber auch durchaus Rehe oder Hasen Sonnenblumen abfressen. Diese würden



Nur noch die Stängeli der Sonnenblumen sind vorhanden. Bild: Markus Hochstrasser

aber Spuren oder «Losung» hinterlassen. Wurden die Sonnenblumen nach einer Wiese angebaut, können auch Erdschakenlarven Ausfälle verursachen. Dass aber irgendwelche Schädlinge auf einem Feld inkl. Randreihen, sämtliche Pflanzen schädigen das ist sehr speziell. Ein Feld lückenlos schädigen könnte eventuell ein zu spät eingesetztes Herbizid (die Voraufarbeitungsbedingungen waren aber gut) oder aber der Morgenfrost, der in der heiklen Phase, beim Durchstossen des Bodens herrschte. Wir können die Ausfälle noch nicht erklären, wir bleiben dran.

Zuckerrüben

Sonderbewilligung gegen den Erdflöhen

Nochmals zur Erinnerung: Eine Sonderbewilligung ist nur für eine Behandlung gültig. Sollte der Bedarf für eine weitere Behandlung aufkommen, sollten Sie unbedingt Kontakt mit der Fachstelle Pflanzenschutz aufnehmen. So können in Zukunft drohende Resistenzen verhindert werden.

■ Markus Hochstrasser & Fiona Cimei