

# Aktuelles aus dem ZBV

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



Lieferung von Produkten direkt ab Hof

## Abosysteme: eine Herausforderung für Direktvermarkter

**Regelmässige Bestellungen im Rahmen eines Abosystems bieten Direktvermarktern eine Planbarkeit und einen gesicherten Absatz. Das Abo-Angebot im Raum Zürich ist riesig und häufig scheitert das Vorhaben bei der logistischen Umsetzung. Die Logistik für einen einzelnen Betrieb ist teuer und aufwändig. Die Post bietet nun Unterstützung mit einer einfachen und kostengünstigen Lösung.**

Lebensmittelabos liegen im Trend. Ein kurzer Blick ins Internet zeigt, dass insbesondere der Raum Zürich mit Angeboten richtig überflutet wird. Obst-, Fleisch-, Eier-, Käse- und Gemüseabos, biologisch oder nach ÖLN-Standard produziert, angeboten vom grossen national agierenden Händler oder vom einzelnen Bauernhof; der Kunde hat im wahrsten Sinne des Wortes die Qual der Wahl. Immer häufiger werden nun spezielle Abos lanciert, welche beispielsweise «Gemüseretter» ansprechen und die Minimierung von Food-Waste zum



Gemüsetaschen, welche durch die Post ausgeliefert werden, müssen bis 7.00 Uhr am Zustelltag bei der Zustellstelle eintreffen. Bild: Post

Ziel haben. Damit wird das Angebot nicht nur unübersichtlicher, auch die Vergleichbarkeit stellt eine grosse Herausforderung dar. Damit ein einzelner Direktvermarkter in dieser Masse nicht

untergeht, gilt es einige Punkte zu beachten. Zudem bringt ein Abosystem einige logistische Herausforderungen mit sich, die schnell sehr teuer werden können.

### Klare Positionierung

Es liegt auf der Hand: auf je mehr Abos die Kosten für die individuelle Planung und Zusammenstellung der regelmässigen Lieferungen, die Lagerung, die Auslieferung sowie die administrativen Aufwände bezüglich Lieferunterbrüche, Spezialwünsche usw. verteilt werden können, desto lukrativer wird die Vermarktung über ein Abosystem. Auch ist klar, dass grosse Lieferanten viel Geld in Werbung stecken, um den Kundenstamm möglichst schnell zu erweitern. Die Frage, ob sich der Verkauf über ein Abosystem für einen einzelnen Betrieb lohnt, ist berechtigt und hat eine detaillierte betriebswirtschaftliche Analyse zur Folge. Weiter ist eine klare Positionierung des eigenen Angebots über Preis, Sortiment, Qualität, Lieferung oder Kundenbetreuung unumgänglich. Nur wenn sich das Angebot gegenüber jenen der Mitbewerber abheben kann, wird es am Markt erfolgreich bestehen können. Nicht zuletzt bringt ein Abosystem einige administrative Herausforderungen. Vielleicht lohnt es sich gar in eine Software zu investieren, welche bei der Betreuung des Kundenmanagements und Rechnungsstellung hilft, den Überblick zu behalten.

### Potenzial in Städten und Agglomeration

Das grosse Abo-Angebot ist darauf zurückzuführen, dass die Konsumenten frische und qualitativ hochwertige Produkte zwar schätzen, jedoch für den Erwerb den Aufwand scheuen und Heimlieferungen bevorzugen. Aufgrund der Bevölkerungsdichte bieten insbesondere Städte und Agglomerationen ein grosses Potenzial. Trotzdem lohnt sich eine individuelle Auslieferung durch den Anbieter meistens nicht; zu weitläufig ist das Gebiet, zu dicht der Verkehr, zu tief die Marge der Abo-Tasche. Als Lösung bieten sich Sammelpunkte an, wo Konsumenten ihre Tasche abholen können.

Dazu eignen sich insbesondere Quartierläden. Weiter hat die Post ein Angebot kreiert, das sich auf die Zustellung regionaler Produkte fokussiert. Für rund Fr. 5.–/Abo-Tasche werden den Kunden die bestellten Produkte vor die Türe gestellt.

### Auslieferung durch den Postboten

Das System ist simpel: der Produzent stellt die Gemüsetaschen gemäss Kundenbestellung zusammen und liefert diese bis 7.00 Uhr am Morgen des Zustelltages an die nächstgelegene Zustellstelle der Post aus. Von da übernimmt die Post am gleichen Tag die Feinverteilung und der Postbote deponiert die Tasche beim Briefkasten oder der Haustüre des jeweiligen Kunden. Das Praktische: es können handelsüblich

che offene Tragtaschen verwendet werden. Diese deponiert der Kunde nach Gebrauch in seinem Briefkasten und die Post übernimmt auch die Retournierung der Gebinde. Einzig stellt die Post die Bedingung, dass die Taschen nicht über 10 kg sein dürfen. Der Preis von rund Fr. 5.–/Tasche kann aufgrund der zusätzlichen Dienstleistung auf den Kunden überwälzt werden. Ergänzende Angebote wie die Abholung von Sendungen beim Produzenten oder persönliche Übergabe an den Konsumenten können als Option mit Aufpreis dazugebucht werden.

Die Auslieferung per Post mit meist Elektrofahrzeugen lässt sich in der aktuellen Klimadiskussion als grosses Plus gegenüber der individuellen Auslieferung durch den Produzenten argumentieren. Zudem sind keine Extrafahrten nötig, da der Postbote die Zustellung auf seiner normalen Tour vornimmt.

### Zustellstellen gezielt auswählen

Die Post unterteilt den Kanton Zürich in Zustellgebiete, die je von einer anderen Zustellstelle innerhalb des Gebiets beliefert werden. So empfiehlt es sich, in den Lieferbedingungen gegenüber dem Kunden genau festzuhalten, in welchem Zustellkreis die Option mit dem Lieferservice gilt und sie davon profitieren können. Die Zusammenarbeit mit der Post ist flexibel gestaltet. So wird zwar ein Zusammenarbeitsvertrag zwischen Direktvermarkter und Post abgeschlossen, allerdings werden darin keine minimalen Zustellrhythmen oder -mengen definiert. Die Umsetzung kann entsprechend sehr individuell erfolgen. Bei Fragen steht die Post mit Fachleuten beratend zur Seite und unterstützt interessierte Direktvermarkter auch wenn es um verschiedene Optionen bei der Verpackung geht.

Weitere Informationen zum Angebot erhalten Sie unter [post.ch/zustellung-regionaler-produkte](https://post.ch/zustellung-regionaler-produkte). Ausserdem sind Beispiele unter <https://aroundus.post.ch/de> aufgeführt. Auf der gleichen Seite ist übrigens ein Postleitzahl-Finder aufgeschaltet, wo Kunden Produzenten regionaler Produkte in ihrer Nähe schnell auffinden können. Bei Fragen können Sie sich auch jederzeit beim ZBV unter Tel. 044 217 77 33 oder per Mail an [bauernverband@zbv.ch](mailto:bauernverband@zbv.ch) melden. Barbara Hembd hilft Ihnen gerne weiter oder leitet Sie an die zuständige Stelle bei der Post weiter.

■ BHE

## Nachgefragt bei...

Zürcher Bauernverband ■ [www.zbv.ch](http://www.zbv.ch)

## Ueli Kuhn

Ueli Kuhn wurde an der Delegiertenversammlung des SBV vom 21. November 2019 als neues LAKA-Mitglied des ZBV gewählt. Wir haben ihm die folgenden Fragen gestellt:

### Herzliche Gratulation zur Wahl. Welche Erwartungen hast Du an die neue Tätigkeit als LAKA-Mitglied des ZBV?

Vielen Dank. In erster Linie geht es mir darum, dass ich den Zürcher Bauern eine Stimme in der Landwirtschaftskammer geben kann. Zudem möchte ich die produzierende Landwirtschaft gebührend vertreten.

### Was sind Deine Eindrücke von der SBV-Delegiertenversammlung?

Für mich ist es immer eindrücklich, dass die Delegierten oft mit dem Schweizer Bauernverband gleichziehen. Es gibt selten grosse Diskussionen, was für mich zeigt, dass der SBV gute Arbeit leistet und von der Basis in der Regel getragen wird. Unstimmigkeiten gibt es überall, diese werden aber meist nicht öffentlich ausgetragen.

### Was sind Deine Ziele für die Tätigkeit in der LAKA?

Es ist mir wichtig, dass wir als Bauern alle am selben Strick und in die gleiche Richtung ziehen. Im Vordergrund sollte immer eine produzierende Landwirtschaft stehen, welche die wachsende Bevölkerung mit gesunden Nahrungsmitteln im Einklang mit der Natur versorgen kann. Denn wir sind heute Bauern und wollen es auch in Zukunft bleiben.

### Welche Themen beschäftigen Dich persönlich aus landwirtschaftlicher Sicht aktuell?

Mich beschäftigen vor allem die negativen Schlagzeilen welche tagtäglich auf uns Bau-



Ueli Kuhn, neues LAKA-Mitglied des ZBV. Bild: ZBV

ern niederprasseln. Es ist für mich nicht nachvollziehbar, dass wir vieles falsch machen und so die Natur unnötig belasten sollen. Vieles wird uns vom Bund und dem Kanton diktiert und lässt uns kaum Spielraum anders zu wirtschaften.

Alle von uns sind mit Herzblut Bauern und sind nicht daran interessiert die Landwirtschaft in den Ruin zu treiben.

### Das Jahr neigt sich dem Ende entgegen. Was ziehst Du aus landwirtschaftlicher Sicht für ein Fazit?

Neben den mittlerweile üblichen Wetterkapriolen würde ich es als durchschnittliches «Purjahr» bezeichnen. Wir mussten uns in diesem Jahr aber vermehrt mit Konsumentenfragen befassen. Das persönliche Gespräch zwischen Produzent und Konsument hat vielfach das Vertrauen wiederhergestellt, welches die Medien zerstört haben. Ich hoffe, dass in Zukunft der gesunde Menschenverstand wieder Einzug hält. ■



Die Abo-Taschen werden durch den Postboten bei den Briefkästen der jeweiligen Kunden deponiert. Zusätzliche Leistungen wie die persönliche Übergabe können gegen Aufpreis dazugebucht werden. Bild: Post