

# Obstbautagung

Was unternehmen wir um den Absatz von Kernobst zu steigern?



Christian Bertholet, Category Manager Obst, fenaco

10. Januar 2019

---

# Meine Antworten...

1. IST Situation im Bereich Kernobst
2. Einige Ideen:
  - a. Innovation
  - b. Zusammenarbeit mit den Grossverteilern und den Produzenten
  - c. Kommunikation / Marketing
3. Schlussfolgerungen

# Ist Situation im Bereich Kernobst

1. Breites Sortiment während des ganzen Jahres  
(zu viele Sorten)
2. Marktsegmentierung nach: Premium, Standard, Basic, Kinderlinien, Bio
3. Starke Konkurrenz der anderen Früchte, vor allem Import:
  - Ausdehnung der Vermarktungsdauer  
(wie z. B. bei Beeren, Trauben..)
  - Qualitätssteigerung bzw. Preis-/Leistungsverhältnis

# Ist Situation im Bereich Kernobst

4. Seit 10 Jahren nur geringfügiger Rückgang im Kernobstabsatz auf Stufe Gross-, Detailhandel und Direktverkauf.
5. Schweizer Kernobstanbau in der Fläche stabil → aber Zunahme der Erträge durch neue Kulturführung.
6. Produktionsmethoden sind unter Beschuss (z. B. Trinkwasserinitiative). Antworten sind gesucht!

# Einige Ideen... Innovationen

1. Neuheiten sind im Sortiment gefragt:
  - a. Clubsorten haben die letzten 10 Jahre Mehrabsatz generiert
  - b. Nischen sind zu suchen wie z.B.:
    - Kissabel: rotfleischiger Apfel
    - AAA: Anti-Allergiker-Apfel
    - Rotbackige Birnen: Start mit Fred

# Einige Ideen... Innovationen

2. Neue Produktionsmethoden – Antworten auf die Konsumentenwünsche:
  - a. Zusammenarbeit mit Agroscope:  
z. B. Programm Low résidus  
(ca.150 ha im 2018)
  - b. Lancierung IP Suisse Aepfel = nachhaltige Produktions Methode (spezielle Sorten)

# Einige Ideen... Zusammenarbeit

1. Wichtigkeit einer exzellenten Zusammenarbeit mit den **Grossverteilern** weil:
  - a. ca. 70% Marktanteil
  - b. Erkennen der Bedürfnisse und Trends der Konsumenten
  - c. Erfahrung und Budget im Marketing/Werbung
  - d. Jahresplanung mit Aktions- und Aktivitätenplanung
  - e. Vorschläge für Aktionen, spezielle Events (Degustation), neue Verpackung, usw.

---

# Einige Ideen... Zusammenarbeit

## 2. Wichtigkeit einer exzellenten Zusammenarbeit mit unseren Produzenten weil:

- a. Anbauempfehlungen: Neue Sorten und Remontierung mit neuen Klonen
- b. Qualitätssteigerung unserer Produktion = besserer Verkauf
- c. Bonuszahlung an Produktion für Rotmutanten
- d. Ernteschätzung / Vorbereitung für optimale Lagerplanung
- e. Ernteempfehlungen / Erntefenster durch Anbauberatung an Produktion



# Einige Ideen... Marketing

1. Vorantreibung der Basiskommunikation weil:
    - a. Den Apfel positiv hinstellen! Heute wird viel kritisiert, hat ein ? Image....
    - b. Events und Geschichten um den Schweizer Apfel kreieren
    - c. Präsenz auf den Social Medien
    - d. Imageverbesserung des Apfels von Heute
- Wer macht das? Wer ist in der Verantwortung?

# Einige Ideen... Marketing

## 2. Einige Beispiele in der fenaco-Gruppe:

- Sampling Jazz an Schweizer Bahnhöfen. Sponsoring “Slow up 2019” mit Jazz. Zusammenarbeit mit Lea Sprunger, Botschafterin Jazz.
- Grosse Wettbewerbe bei Pink Lady und Kanzi / mit Wettbewerbscodes und Geschenken.
- Aktionen mit Rabattgutscheinen mit weiteren Partnern (Thermalbäder, Skigebiete...)
- Aussteller an der “Goûts et Terroirs” Bulle
- Degustationen mit Produzenten in den Läden

# Schlussfolgerungen

1. Innovation und Erneuerungen um das Kernobst zu fördern.
2. Remontierungen der Sorten mit neuen Klonen für die Qualitätsverbesserung des Basissortimentes
3. Weiterentwicklung der Ideen und Projekte mit den Grossverteilern
4. Verbesserung der Kommunikation mit den Konsumenten

# Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit

fenaco Genossenschaft  
Christian Bertholet  
Category Manager Obst  
Simplon 10b, 1906 Charrat

Telefon +41 58 434 19 68  
Mobil +41 78 646 08 84  
[christian.bertholet@fenaco.com](mailto:christian.bertholet@fenaco.com)  
[www.fenaco-produitsdusol.ch](http://www.fenaco-produitsdusol.ch)

