

Medienmitteilung

## **Gewerbliche Käseereien – ein Zukunftsmodell?**

### **Käsereitagung ZMP vom 7. November 2014, Sempach Stadt**

***Das Programm mit den äusserst brisanten Themen mobilisierte die Schweizer Käsebranche. Über 150 Personen haben an der Käsereitagung ZMP am 7. November 2014 in der Festhalle Seepark, Sempach Stadt, teilgenommen. Schweizer Käse hat intakte Chancen am Markt, jedoch müssen sich die Akteure finden und einen gemeinsamen Weg einschlagen!***

#### **Vom Mehrwert müssen alle profitieren, welche in der Wertschöpfungskette eine (Mehr-) Leistung erbringen**

Mit Käse macht Emmi jährlich rund eine Milliarde Schweizer Franken Umsatz. Damit gehört Emmi zu den bedeutendsten Firmen im Schweizer Käsesektor. Zirka 50 Prozent der gewerblichen Käseereien, welche Sortenkäse wie Emmentaler, Sbrinz oder Le Gruyère herstellen, sind Vertragskäseereien von Emmi. Emmi CEO Urs Riedener betonte den Mehrwert der qualitativ hochstehenden Schweizer Rohmilchkäse. Der Mehrwert zeige sich in der Konsumentenpräferenz und spiegle sich im Mehrpreis auf Stufe Konsument. Von diesem Mehrwert müssten aber alle profitieren, welche eine (Mehr-) Leistung in der Wertschöpfungskette erbringen. Urs Riedener ist überzeugt, dass Potenzial für die Exportsteigerung für Käse aus der Schweiz vorhanden ist. Damit dieses genutzt werden kann, brauche es am Kundenbedürfnis ausgerichtete Mehrwertsysteme.

#### **Emmentaler Switzerland original hat alles, was es für eine „Weltmarke“ braucht**

Hinter den 139 gewerblichen Emmentaler Käseereien in der Schweiz stehen 3'000 Milchbauern, 9 Affineure und 18 Handelsfirmen. Und dies sei Grund genug, sich für Emmentaler einzusetzen, sagte Heinz Wälti, Präsident der Sortenorganisation Emmentaler Switzerland. Es brauche 12 Liter Milch für 1 Kilogramm Emmentaler. Darin stecke viel Arbeit, Handwerk, Tradition und vor allem ein sehr hoher Qualitätsanspruch – Qualität und noch einmal Qualität sei ein wichtiger Schlüssel für den Erfolg des Emmentalers. Der Emmentaler hat seine geistige Heimat im einzigartigen und wunderschönen Emmental. Um den Emmentaler wieder auf Kurs zu bringen, müsse auch in Zukunft eine funktionierende Mengensteuerung mit aller Konsequenz umgesetzt werden. Die vergangenen Jahre hätten gezeigt, dass „Einzekämpfertum“ und „Ausscheren“ diesem Spitzenprodukt

massiv geschadet haben. Heinz Wälti appelliert an die Akteure in der Emmentaler Branche, sich zusammenzuraufen und mitzuhelfen, den Emmentaler als „Weltmarke“ zu profilieren.

### **Chancen mit „Swissness“ auf den Weltmärkten intakt**

Stephan Feige, Geschäftsführer der htp St. Gallen, sieht grosse Chancen für den Schweizer Käse. Produkte und Dienstleistungen aus der Schweiz haben weltweit einen ausgezeichneten Ruf. Schweizer Käse gehört zu den Besten der Welt. Die natürliche Erzeugung in natürlicher Umwelt, kein Einsatz von Gentechnik, umfassende Tierschutzvorschriften und „glückliche“ Tiere, Schweizer Tradition, Qualität und Perfektion würden auch einen etwas höheren Preis rechtfertigen. Den Kunden sei dies zum Teil bereits bewusst; diese Werte gelte es noch stärker zu kommunizieren. Denn dies seien hoch relevante Botschaften für die Konsumentinnen und Konsumenten. Zudem sei bei einer Marke Kontinuität extrem wichtig. Die Chancen für Schweizer Käse seien intakt. Die Akteure in der Käsebranche fordert Stephan Feige auf, noch vermehrt die Sicht der Konsumenten in ihr Marketing miteinzubeziehen.

### **Heumilch - das erfolgreiche Label aus Österreich**

Heumilch sei die ursprünglichste Form der Milchproduktion. Die Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette stehe im Zentrum. Andreas Geisler, Geschäftsführer ARGE Heumilch Österreich, zeigt an der Käsereitagung eindrücklich auf, wie Heumilch auf dieser Grundlage zu einem erfolgreichen Label aufgebaut wurde. In Österreich hat Heumilch bereits einen Anteil von 15 Prozent an der Gesamtmilchproduktion (mit 3 Prozent eine Nische in Europa). Der gestützte Bekanntheitsgrad von Heumilch beziehungsweise Heumilchprodukten in Österreich liegt bei rund 85 Prozent. Bei 425 Mio. Kilogramm Milch pro Jahr resultiert für die 6'000 Heumilchbauern ein Mehrwert von rund 17 Mio. Euro pro Jahr.

### **„Sich zusammenraufen und einen gemeinsamen Weg einschlagen!“**

Unter der Leitung von Markus Rediger, Geschäftsführer Landwirtschaftlicher Informationsdienst LID, diskutierten die Referenten im Anschluss, mit welchen Massnahmen Schweizer Käse und insbesondere Emmentaler besser vermarktet respektive neue Märkte erschlossen werden könnten.

Die Referenten waren sich einig. Schweizer Käsespezialitäten wie zum Beispiel Emmentaler haben grundsätzlich intakte Chancen am Markt. Viel Geld sei in der Vergangenheit verloren gegangen, weil insbesondere beim Emmentaler getrennt „marschiert“ und am Markt getrennt „zuge-

schlagen“ wurde. Die Bündelung der Interessen und sich zusammenraufen, um gemeinsam einen Weg einzuschlagen, sei das vielversprechendste Rezept, um die Chancen am Markt nutzen zu können. Für den Mehrwert seien genügend Ansätze vorhanden. Die Qualitätsführerschaft und eine konsequente Markenführung haben erste Priorität, wo notwendig müsse hart sanktioniert werden. Wichtig ist auch, in die Schuhe der Konsumenten zu schlüpfen und die Kommunikation aus dieser Perspektive zu entwickeln.

Genossenschaft  
Zentralschweizer Milchproduzenten ZMP

Sempach Stadt, 7. November 2014/CA

**Fragen beantwortet Ihnen:**

- Carol Aschwanden, Leiterin Kommunikation, Luzern, Tel. 041 429 39 17, Mobile 079 777 16 30, E-Mail: carol.aschwanden@zmp.ch
- Pirmin Furrer, Geschäftsführer, Luzern, Tel. 041 429 39 20; Mobile 079 341 99 35; E-Mail: pirmin.furrer@zmp.ch
- Thomas Oehen, Präsident ZMP, Lieli, Tel. 041 917 13 94; Mobile 079 644 78 55; E-Mail: thomas.oehen@bluewin.ch

Bilder der Käsebereitung ZMP können mit folgendem Link abgerufen werden:

**<http://daten.zmp.ch>**

- Legenden zu Bildern siehe Käsebereitung auf [www.zmp.ch](http://www.zmp.ch)

**[www.zmp.ch](http://www.zmp.ch) – mehr Informationen zur Käsebereitung ZMP**

- Programm der Käsebereitung
- Präsentation „Mehrwert der gewerblichen Käseereien“ von Urs Riedener, CEO Emmi Gruppe
- Präsentation „Emmentaler original – nichts anderes“ von Heinz Wälti, Präsident Sortenorganisation Emmentaler Switzerland (ES)
- Präsentation „Swissness als Chance“ von Stephan Feige, Geschäftsführer htp St. Gallen
- Präsentation „Aufbau und Entwicklung Marke Heumilch“ von Andreas Geiser, Geschäftsführer ARGE Heumilch, Österreich