

# DER GEMÜSEBAU

## le maraîcher

Seite 22

### Gemüse geht in den Billig-Kanal

à la page 24

### Légumes dans les lignes bon marché



DAVID EPPENBERGER



#### Schwerpunkt Handel

10er- anstatt 50er-Nötli in der Kasse

Seite 19

#### Dossier spécial Commerce

Plus de billets de 10 francs en caisse

Page 20

#### Aktuell

Erdmandelgras: Nur konsequent bekämpfen hilft

Seite 32

#### Actualité

Souchet comestible: Seul la lutte systématique marche

Page 34

# agrisano

**Für die Landwirtschaft!**  
Alle Versicherungen aus einer Hand.



Alex R. | Wölflinswil

## UMFASSEND

Die Versicherung für  
meine Angestellten.

**Wir beraten  
Sie kompetent!**

Informationen zum Produkt:



**RAILWAY-AKTION**  
5.- Rabatt auf Zugticket  
(limitierte Anzahl) [www.sbb.ch/agrama](http://www.sbb.ch/agrama)

**AGRAMA**  
Bern, 24.11.–28.11.2022

SLV/ASMA

**SCHNELL UND EINFACH**  
Kaufen Sie Ihr Ticket über  
[www.agrama.ch](http://www.agrama.ch)

## Das Highlight für Landtechnik-Fans

**Die AGRAMA ist die wichtigste  
Plattform für Investitionsentscheide  
und der Höhepunkt der Schweizer  
Land- und Forstmaschinenbranche.**

### Jetzt Ticket sichern

Kaufen Sie Ihr Messticket noch heute online über [www.agrama.ch](http://www.agrama.ch) und vermeiden Sie Wartezeiten an der Kasse. Natürlich können Sie Ihr Ticket auch direkt vor Ort erwerben. Zudem lohnt sich die Anreise mit dem öV: Zusammen mit RailAway gewähren wir einen Rabatt von 5 Franken auf Ihr Zugticket. Achtung: Die Anzahl ist limitiert. Bestellen Sie Ihr Zugticket am besten gleich unter: [www.sbb.ch/agrama](http://www.sbb.ch/agrama).

### Das erwartet Sie

Ob Sie eine Neuanschaffung tätigen, als Technik-Freak Neuheiten inspizieren möchten oder einen Familienausflug planen: Ein AGRAMA-Besuch lohnt sich für alle. Freuen Sie sich 2022 zudem auf neue Foren zu aktuellen Themen.  
Mehr dazu: [www.agrama.ch](http://www.agrama.ch).



**Matija Nuic**  
**Direktor VSGP**  
 Directeur de l'UMS

## Handel ist mit im Boot

Die gesellschaftlichen und politischen Land- und Ernährungs-Debatten der letzten Jahre hatten immer die gleiche Konsequenz: schärfere Auflagen für die Produktion. Selten aber ist der Handel direkt von neuen Auflagen betroffen. Dennoch ist auch der Handel einem Wandel unterstellt. Was das inhaltlich bedeutet, erklärt Swisscofel Direktor Christian Sohm (Seite 26). Im letzten Jahr liess der VSGP mit einer Diplomarbeit die Auswirkungen auf die Marktflüsse untersuchen (Seite 16). Die Produktion befindet sich im steten Wandel. Dies kann aber auch auf eigene Initiative und in Zusammenarbeit mit dem Handel erfolgen. Ein Beispiel hierfür ist die Energiestrategie für den gedeckten Anbau. Am 14. September konnte eine erfreuliche Zwischenbilanz präsentiert werden (Seite 41). Langsam merkt man auch in Politik und Gesellschaft, dass es ohne den Handel nicht geht. Der VSGP bleibt am Ball.

## Commerce aussi impliqué

Les débats sociaux et politiques sur l'agriculture et l'alimentation de ces dernières années ont toujours eu la même conséquence : des exigences plus strictes envers la production. Si le commerce est rarement touché par de nouvelles dispositions, il est cependant lui aussi soumis à des changements. Christian Sohm, le directeur de Swisscofel, nous explique ce que cela signifie à la page 28. Cette année, les répercussions sur les flux du marché ont été examinés par l'UMS (page 17). De son côté, la production est en constante évolution. Cela peut aussi avoir lieu à sa propre initiative et en collaboration avec le commerce. La stratégie énergétique pour la culture couverte en est un bon exemple et un bilan intermédiaire réjouissant a pu être présenté le 14 septembre (page 42). La politique et la société commencent à prendre conscience du fait que ça ne peut pas fonctionner sans le commerce. Affaire à suivre.

## IN DIESER AUSGABE

### VSGP-INFORMATIONEN

- 4 Kurz-Infos
- 5 Agenda
- 9 Neue App der Spezialkulturen
- 12 Von der Pandemie in die Energiekrise?
- 16 Steigender Anteil der Direktvermarktung

### SCHWERPUNKT

- 19 10er- anstatt 50er-Nötli in der Kasse
- 22 Gemüse geht in die Billig-Linien
- 26 Interview mit Christian Sohm:  
SwissGAP als Standard weiterentwickeln

### AKTUELL

- 30 Unternehmertagung Gemüse:  
Gemüseproduktion auf wenig Platz
- 32 Erdmandelgras: Nur konsequent bekämpfen hilft
- 36 Anbauversuche Bigler Samen AG: Welche Zwiebel soll es sein?
- 41 Erneuerbare Energien holen auf
- 43 Ausschreibung Weiterbildungsseminar für  
Arbeitnehmer im Gemüsebau
- 44 Bezugsquellenverzeichnis
- 47 Impressum

## DANS CE NUMÉRO

### INFORMATIONS DE L'UMS

- 6 Infos en bref
- 7 Agenda
- 10 Application pour cultures spéciales
- 14 Crise énergétique après la pandémie?
- 17 Part accrue de la vente directe

### DOSSIER SPÉCIAL

- 20 Plus de billets de 10 francs en caisse
- 24 Légumes dans les lignes bon marché
- 28 Interview avec Christian Sohm :  
Développer SwissGAP

### ACTUALITÉ

- 34 Souchet comestible: Seul la lutte systématique marche
- 38 Essai culturaux de Bigler Samen SA : Quels oignons choisir?
- 42 Les énergies renouvelables arrivent
- 44 Index des fournisseurs
- 47 Impressum

## Stimme aus dem Leitenden Ausschuss des VSGP



Die Wirtschaftslehre sagt: Wo sich Angebot und Nachfrage treffen, dort liegt der Preis. Nach diesem Prinzip funktioniert

grundsätzlich das Tagesgeschäft im Gemüsemarkt. Die Marktwirtschaft wird nicht in Frage gestellt. Aber das Tagesgeschäft wird zunehmend vom harten Preiskampf des Detailhandels um die Gunst der Konsumentinnen und Konsumenten dominiert. In der heutigen Situation der falsche Kampf.

Denn aktuell lebt die Branche in parallelen Welten: In der gesellschaftspolitischen Welt wird über Nachhaltigkeit und Klimawandel diskutiert. Alle wollen Lösungen und beschwören die so gut funktionierende Zusammenarbeit. In der Welt des Tagesgeschäftes ist der Preis Alleinherrscher. Schöne Worte und Versprechen werden von der Marktrealität pulverisiert. Und in der Welt der Realwirtschaft dominieren steigende Produktionskosten, unsichere Lieferketten und Versorgungsängste. Parallele Welten, die sich gegenseitig beeinflussen: im besten Fall eine ungeschickte Fügung, im schlimmsten Fall eine explosive Mischung.

In Zeiten wie diesen müssen wir die Realpolitik anerkennen, unsere gesellschaftspolitischen Ziele den Umständen entsprechend priorisieren und im Tagesgeschäft die Vernunft walten lassen. Die Branche – und damit meine ich jeden einzelnen Akteur – hat es in der Hand: Reagieren wir jetzt, oder erst, wenn die Realwirtschaft mit voller Wucht zugeschlagen hat?

Werner Salzmann  
Präsident VSGP

## Anpassung der PSMV betreffend Spritzgeräte

Ab dem 1. April 2023 gelten in der Verordnung über das Inverkehrbringen von Pflanzenschutzmitteln (PSMV) für selbstfahrende und zapfwellengetriebene Spritzgeräte, mit einem Fassungsvermögen von mehr als 400 Litern, neue zwingende Vorschriften. Im Geltungsbereich der neuen Vorschriften sind auch Betriebe, die ausserhalb des ÖLN produzieren.

- Alle selbstfahrenden oder zapfwellengetriebenen Spritzgeräte mit einer Kapazität von mehr als 400 Litern müssen mit einem Tank für klares Wasser und einem automatischen Innenreinigungssystem für die Reinigung des Geräts auf der behandelten Fläche ausgestattet sein.
- Alle selbstfahrenden oder zapfwellengetriebenen Spritzgeräte werden alle drei Jahre einer Kontrolle der Spritze unterzogen. Die Kontrollen der Spritzgeräte werden voraussichtlich von den durch die Kantone zugelassenen Stellen durchgeführt, wie dies bereits für die dem ÖLN unterliegenden Spritzgeräte der Fall ist. (zt)

## Pflanzenschutzmittelbewilligungen: Neue Kulturbezeichnungen



Asia-Salate fallen bei den Pflanzenschutzmittelbewilligungen neu unter die Bezeichnung «Baby-Leaf». EP


Die Kulturbezeichnungen in den Schweizer Pflanzenschutzmittelbewilligungen des Gemüsebaus wurden angepasst. Um beim Einsatz von Pflanzenschutzmitteln zu wissen, in welchen Kulturen diese bewilligt sind, folgt eine Aufzählung der Änderungen. Die Kulturen «Baby-Leaf (Asteraceae)», «Baby-Leaf (Brassicaceae)» und «Baby-Leaf (Chenopodiaceae)» sind neu explizit in der Kulturliste aufgeführt. Zuvor wurden Baby-Leaf-Kulturen über Fussnoten geregelt. Diese Fussnoten zählen nun nicht mehr. In den Baby-Leaf-Kulturen dürfen nur noch Produkte

eingesetzt werden, bei denen Baby-Leaf explizit in den Bewilligungen aufgeführt sind. Die Kultur «Asia-Salate (Brassicaceae)» wird nicht mehr explizit aufgeführt und zählt neu zu der Bezeichnung «Baby-Leaf (Brassicaceae)». Die bestehenden Bewilligungen für «Asia-Salate (Brassicaceae)» gelten auch für «Baby-Leaf (Brassicaceae)». Weiter gehört die Kultur Stielmus neu zu der Kulturgruppe «Blattkohle». Die Bewilligungen für «Kohlarten» und «Blattkohle» zählen neu auch für Stielmus. (fb)

## Neue Indikationen für Pflanzenschutzmittel

Auch in diesem Jahr wurden wieder neue Indikationen für Pflanzenschutzmittel bewilligt. So ist zum Beispiel der Wirkstoff Spinosad zur Bekämpfung verschiedener Schaderreger in Baby-Leaf Kulturen zugelassen worden. Auch bei gewissen Bakterien und Pilzen wurden neue Indikationen aufgenommen und deren Einsatzfeld somit erweitert. In Sachen Herbizid erhielt der Wirkstoff Prosulfocarb die Bewilligung für mehrere Kulturen (Bsp. Karotten, Stangensellerie, Lauch) zur Bekämpfung von einjährigen Unkräutern und Ungräsern. Die obige Aufzählung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Fehlerlosigkeit. Eine detaillierte Übersicht zu bewilligten Pflanzenschutzmitteln und deren Einsatzbereich finden Sie auf den unten genannten Websites. (fb)

 [www.dataphyto.agroscope.info](http://www.dataphyto.agroscope.info)

 [www.psm.admin.ch](http://www.psm.admin.ch)

## Bei der Anbauplanung 2023 volatiles Preisumfeld berücksichtigen

Wie jedes Jahr geht es auch jetzt um die Anbauplanung für kommendes Jahr. Der Verband Schweizer Gemüseproduzenten (VSGP) weist die Mitglieder darauf hin, dass die Versorgungslage weiterhin angespannt bleiben wird und die Preise sehr volatil sind. Wer sich jetzt mit seinem Abnehmer auf Fixpreise für das kommende Jahr einigen will, muss diese Entwicklungen unbedingt berücksichtigen. Der VSGP empfiehlt dringend, bei der Planung starke und plötzliche Preisanstiege vorzusehen und mit den Abnehmern bereits jetzt zu besprechen, wie in diesem Fall eine Anpassung erfolgt. Der Verband wird sich weiter um die politischen Belange kümmern. Die Durchsetzung der begründeten Preiserhöhung ist und bleibt Verantwortung eines jeden einzelnen Pro-

duzenten. Wer sich jetzt nicht dafür einsetzt, schadet im 2023 der ganzen Branche. (mn)

### Fruit Logistica 2023: Branchen-Apéro neu im Marshall-Haus



Der VSGP wird an der Fruit Logistica 2023 mit einem kleineren Stand wie bisher vertreten sein. EP

Der Verband Schweizer Gemüseproduzenten war jahrelang an der Fruit Logistica in Berlin mit dem Schweizer Stand präsent. Für die kommende Ausgabe vom 8. bis 10. Februar 2023 wird es einige Änderungen geben. Der Branchen-Apéro findet neu am Donnerstag, 9. Februar, ca. 16.00 Uhr im Marshall-Haus auf dem Messegelände statt. Weil nur Aussteller einen Apéro auf dem Messegelände durchführen dürfen, muss die Schweizer Branche mit einem kleinen Stand vor Ort vertreten sein. Dieser wird sich voraussichtlich in der Nähe des altbekannten Standorts in der Halle 20 befinden. Für Anreise, Unterkunft und Eintrittstickets sind die Teilnehmenden selbst verantwortlich. (mw) ■

[www.fruitlogistica.de](http://www.fruitlogistica.de)



### Aus dem Leitenden Ausschuss

Es war eine kurze, aber intensive Sitzung des Leitenden Ausschusses (LA) Mitte Oktober. Bei der Sitzungsplanung versucht der LA 2023 kompakter zu arbeiten. So sind für das kommende Jahr zwei Sitzungen weniger geplant und Doppelsitzungen mit Präsidentenkonferenz und Delegiertenversammlung wurden, wo möglich, optimiert. Inhaltlich lag ein breites Spektrum an Themen vor. So formulierte der LA einen klaren Auftrag an die Kommission Arbeitsmarkt und Sozialpolitik, um dem zunehmenden Mangel an Arbeitskräften zu begegnen. Der Präsident informierte auch über den Fortschritt in den Verhandlungen zur Phasenaktualisierung. Man hofft weiterhin auf eine Branchenlösung, ist aber auf alle Fälle vorbereitet. Aus aktuellem Anlass beschloss der LA, der Energiespar-Alliance beizutreten. Dadurch können beschlossene Massnahmen der Branche publik gemacht werden. Ebenfalls diskutiert wurden die Vorstösse aus der Herbstsession zum Verordnungspaket vom 13. April bezüglich Umsetzung Absenkpfade. Der Verband wird den politischen Prozess weiterhin eng begleiten. (mn) ■

### 12 neue Gemüsegärtnermeister

Am Freitag, 16. September 2022 durften 12 neue Gemüsegärtnermeister ihre Diplome auf dem Hubihof in Bellikon entgegennehmen (Bild unten). Der Verband Schweizer Gemüseproduzenten gratuliert den Absolventen ganz herzlich. (mw) ■

## Agenda

- ▶ **23.11. VSGP Leitender Ausschuss**  
Ort: Bern  
Organisation: VSGP
- ▶ **23.11. VSGP Präsidentenkonferenz**  
Ort: Bern  
Organisation: VSGP
- ▶ **30.11. Prüfungskommission**  
Ort: Bern  
Organisation: VSGP
- ▶ **30.11. Berufsbildungskommission**  
Ort: Bern  
Organisation: VSGP
- ▶ **05.-08.12. Weiterbildungsseminar für Betriebsleiter im Gemüsebau**  
Ort: Lavey-les-Bains  
Organisation: VSGP
- ▶ **15.12. Steuerungsausschuss Nationales Kompetenznetzwerk**  
Ort: Bern  
Organisation: SZG/VSGP
- ▶ **09.-11.01.23 Arbeitnehmerseminar IVAG**  
Ort: Dietikon  
Organisation: IVAG
- ▶ **11.01.23 VSGP – Berufsbildnertagung**  
Ort: Strickhof, Wülflingen  
Organisation: VSGP
- ▶ **18.01.23 Jahrestagung Biogemüse**  
Ort: Olten  
Organisation: FiBL
- ▶ **02.02.23 AG Tomaten**  
Ort: Region Luzern  
Organisation: VSGP
- ▶ **02.02.23 GV IG Tomaten**  
Ort: Region Luzern  
Organisation: VSGP
- ▶ **16.02.23 VSGP Leitender Ausschuss**  
Ort: Bern  
Organisation: VSGP
- ▶ **Jeweils dienstags**  
Telefonkonferenz: Festlegung Richtpreise SGA und BIO  
Organisation: VSGP, Lucas von Wattenwyl, Tel. 031 385 36 20

Die frisch diplomierten Gemüsegärtnermeister:  
Adam Tobias, Blondin Jérémy, Feissli Reto, Goni Serge, Löffel Luca, Lorenz Fritz, Meyer Thomas, Pflirter Grégoire, Pfister Kevin, Steimen Claudio, Sutter Thimo, Teske Leo. VSGP

## La voix du comité directeur



Selon la théorie économique, le prix se situe là où se rejoignent l'offre et la demande. Les affaires quotidiennes sur le marché des légumes fonctionnent selon ce principe

et l'économie de marché n'est pas remise en question. Mais les affaires quotidiennes sont de plus en plus dominées par la lutte acharnée des prix que se livrent les détaillants pour s'attirer les faveurs des consommatrices et consommateurs. Dans la situation actuelle, ce n'est pas le bon combat.

La branche vit actuellement dans des mondes parallèles : le monde politique et la société discutent de durabilité et de changement climatique. Tout le monde veut trouver des solutions et met en avant la collaboration qui fonctionne si bien. Dans le monde des affaires quotidiennes, le prix est roi. Les belles paroles et les promesses sont pulvérisées par la réalité du marché. Le monde de l'économie réelle est dominé par la hausse des coûts de production, les incertitudes entourant les chaînes de livraison et les craintes en matière d'approvisionnement.

Des mondes parallèles qui influent l'un sur l'autre : un hasard malheureux dans le meilleur des cas, un mélange explosif dans le pire des cas.

À une époque comme celle que nous vivons maintenant, nous devons accepter le réalisme politique, classer nos objectifs sociétaux par ordre de priorité en fonction de la situation et faire preuve de raison dans les affaires quotidiennes. Il revient à la branche et j'entends par là à chaque acteur de décider : réagissons-nous maintenant ou réagirons-nous seulement lorsque l'économie réelle aura frappé de plein fouet ?

Werner Salzmann  
président de l'UMS

## Adaptation de l'OPPh concernant les pulvérisateurs

À partir du 1er avril 2023, de nouvelles dispositions valent dans l'Ordonnance sur la mise en circulation des produits phytosanitaires (OPPh) pour les pulvérisateurs automoteurs entraînés par prise de force avec un volume de plus de 400 litres. Elles s'appliquent aussi aux exploitations qui produisent hors PER.

- Tous les pulvérisateurs automoteurs ou entraînés par prise de force d'une capacité de plus de 400 litres doivent être équipés d'un réservoir d'eau claire et d'un système automatique de nettoyage in-terne pour le nettoyage de l'appareil sur la surface traitée.
- Tous les pulvérisateurs automoteurs ou entraînés par prise de force sont soumis à un contrôle tous les trois ans. Ces contrôles seront probablement effectués par les services accrédités par les cantons comme c'est déjà le cas pour les pulvérisateurs soumis aux PER. (zt)



Les salades asiatiques figurent à présent sous « Baby-Leaf » dans les homologations de produits phytosanitaires. EP



## Homologations de produits phytosanitaires : nouveaux noms des cultures

Les noms des cultures maraîchères utilisés dans les homologations des produits phytosanitaires en Suisse ont été adaptés. Les modifications figurent dans une liste. Les cultures « Baby-Leaf (Asteraceae) », « Baby-Leaf (Brassicaceae) » et « Baby-Leaf (Chenopodiaceae) » sont à présent explicitement mentionnées dans la liste, alors qu'elles étaient réglées dans des notes en bas de page auparavant. Ces notes ne sont donc plus valables. Rappelons que seuls des produits pour lesquels les cultures sont explicitement mentionnées dans l'homologation peuvent être

utilisés dans ces cultures. La culture « salades Asia (Brassicaceae) » n'est plus mentionnée explicitement et fait à présent partie des « Baby-Leaf (Brassicaceae) ». Les homologations existantes pour les « salades Asia (Brassicaceae) » valent aussi pour les « Baby-Leaf (Brassicaceae) ». En outre, le navet à tondre fait à présent partie des « choux à feuilles ». Les homologations pour les « choux » et les « choux à feuilles » valent donc à présent aussi pour le navet à tondre. (fb)

## Nouvelles indications pour les produits phytosanitaires

Cette année encore, de nouvelles indications pour des produits phytosanitaires ont été autorisées. Ainsi, par exemple, le spinosad a été autorisé pour combattre divers agents pathogènes dans les cultures baby leaf. De nouvelles indications ont également été autorisées pour certaines bactéries et certains champignons et leur champ d'application a ainsi été élargi. Concernant les herbicides, le prosulfocarbe a été autorisé dans plusieurs cultures (p. ex. carotte, céleri-branch, poireau) pour combattre les mauvaises herbes annuelles. Cette liste n'est pas exhaustive et peut contenir des erreurs. Vous trouverez un aperçu détaillé des produits phytosanitaires homologués et de leur champ d'application sur les sites web indiqués ci-dessous.

 [www.dataphyto.agroscope.info](http://www.dataphyto.agroscope.info)  
 [www.psm.admin.ch](http://www.psm.admin.ch)

## Tenir compte des prix volatils pour la planification de la culture en 2023

Comme chaque année, c'est le moment de planifier la culture pour l'année prochaine. L'UMS rappelle aux membres que la situation de l'approvisionnement reste tendue et que les prix sont très volatils.

Les producteurs souhaitant s'accorder avec leur acheteur sur un prix fixe pour l'année prochaine doivent absolument tenir compte de cette évolution. L'UMS recommande expressément de prévoir des hausses de prix massives et soudaines dans la planification et de discuter dès à présent avec les acheteurs de la manière dont une adaptation interviendra dans un tel cas. L'UMS continuera de s'occuper de ces questions au niveau politique. En revanche, la mise en œuvre de la hausse de prix justifiée est de la responsabilité de chaque producteur. Ne pas s'y enga-

ger maintenant, c'est nuire à l'ensemble du secteur en 2023. (mn) ■

### Fruit Logistica 2023 : l'apéritif de la branche se déroulera dans le bâtiment Marshall



L'UMS participera à la Fruit Logistica 2023 avec un petit stand que jusqu'à présent. EP

L'Union maraîchère suisse a participé pendant de nombreuses années à la Fruit Logistica à Berlin sur le stand suisse. Il y aura quelques modifications lors de la prochaine édition du 8 au 10 février 2023. Étant donné que seuls les exposants peuvent organiser un apéritif sur le site de la foire, la branche doit être représentée avec un petit stand. Ce dernier se trouvera probablement près de l'ancien emplacement bien connu dans la halle 20. Les participantes et participants sont prié-e-s de s'occuper elles-mêmes et eux-mêmes du voyage, de l'hôtel et du billet d'entrée. (mw) ■

### Informations du comité directeur

Le comité directeur (CD) a tenu une séance courte mais intensive à la mi-octobre. Le CD a décidé de travailler de manière plus compacte en 2023. Il y aura ainsi deux séances de moins l'année prochaine et les double-séances avec la conférence des présidents et l'assemblée des délégués ont été optimisées autant que possible. Le CD s'est penché sur des sujets variés. Il a donné un mandat clair à la commission Marché du travail et politique sociale afin d'agir face au manque accru de main-d'œuvre. De son côté, le président a informé sur l'avancement des négociations sur l'actualisation des phases. On continue d'espérer qu'une solution soit trouvée au sein de la branche, mais on est préparé à toute éventualité. En outre, le CD a décidé de s'affilier à l'Alliance pour les économies d'énergie. Cela permettra de rendre public les mesures de la branche. Les interventions déposées pendant la session d'automne sur le train d'ordonnances du 13 avril, pour la mise en œuvre de la trajectoire de réduction, ont aussi été discutées. L'UMS continuera d'accompagner étroitement le processus politique. (mn) ■

### 12 nouveaux maîtres maraîchers

12 nouveaux maîtres maraîchers ont reçu leur diplôme sur l'exploitation Hubihof à Bellikon le vendredi 16 septembre (photo ci-dessous). L'Union maraîchère suisse félicite vivement les diplômés. (mw) ■



## Agenda

- ▶ **23.11. UMS Comité directeur**  
Lieu : Berne  
Organisation : UMS
- ▶ **23.11. Conférence des présidents**  
Lieu : Berne  
Organisation : UMS
- ▶ **30.11. Commission d'examen**  
Lieu : Berne  
Organisation : UMS
- ▶ **30.11. Commission pour la formation professionnelle**  
Lieu : Berne  
Organisation : UMS
- ▶ **05.-08.12. 46<sup>e</sup> séminaire des chefs d'exploitation**  
Lieu : Lavey-les-Bains  
Organisation : UMS
- ▶ **15.12. Comité de pilotage du Réseau national de compétences**  
Lieu : Berne  
Organisation: CCM/UMS
- ▶ **09.-11.01.23 Séminaire des employés IVAG**  
Lieu : Pas encore défini  
Organisation : IVAG
- ▶ **11.01.23 Journée des formatrices et formateurs en culture maraîchère**  
Lieu : Strickhof, Wülflingen  
Organisation : UMS
- ▶ **18.01.23 Conférence annuelle légumes bio**  
Lieu : Olten  
Organisation: FiBL
- ▶ **02.02.23 GT Tomates**  
Lieu : Région de Lucerne  
Organisation : UMS
- ▶ **02.02.23 AG CI Tomates**  
Lieu : Région de Lucerne  
Organisation : CI Tomates
- ▶ **16.02.23 UMS Comité directeur**  
Lieu : Berne  
Organisation: UMS
- ▶ **Tous les mardis**  
Conférence téléphonique :  
Fixation des prix indicatifs SGA et BIO  
Organisation : UMS,  
Lucas von Wattenwyl,  
Tel. 031 385 36 35

Les maîtres maraîchers fraîchement diplômés :  
Adam Tobias, Blondin Jérémy, Feissli Reto, Gonin Serge, Löffel Luca, Lorenz Fritz, Meyer Thomas, Pfister Grégoire, Pfister Kevin, Steimen Claudio, Sutter Thiemo, Teske Leo. UMS

Wir sind das Kompetenzzentrum für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz in der Landwirtschaft und verwandten Gebieten.

# EINFACH. SICHER!



**BUL  
SPAA  
SPIA**

Wir bieten Ihnen Sicherheitskonzepte, Schulungen, Weiterbildungen, Beratungen, Tagungen, Vorträge und Unterlagen mit dem Ziel: Ihnen viel Wissen, Können, Motivation sowie Tipps für die Umsetzung einer praxisnahen, nachhaltigen Unfallprävention in Ihrem Betrieb zu geben.



### Nützliche Sicherheitsprodukte:

In unserem Onlineshop finden Sie ein breites Angebot an ausgewählten Produkten.

### Beratungsstelle für Unfallverhütung in der Landwirtschaft (BUL)

Picardiestrasse 3 | 5040 Schöftland | +41 62 739 50 40 | bul@bul.ch | www.bul.ch

**KALISOP®**  
50% K<sub>2</sub>O • 17,60% S

*Seine Stärke,  
die gute Pflanzenverträglichkeit*

Das Beste für Sie holen wir aus dem Herzen der Erde

ks-france.com



Vereinfachung der Administration

## Neue App der Spezialkulturen

*Ein von der Branche initiiertes Projekt zur administrativen Vereinfachung und zur Bündelung der Kräfte steht vor dem Abschluss. Die Webportale des VSGP, der SZG und der kantonalen Meldestellen werden damit in einer App vereint.*

MARKUS WABER, Stellvertretender Direktor VSGP und PHILIPP FANKHAUSER, Stellvertretender Geschäftsführer SZG

Produzenten, Verarbeiter, Lagerhalter, Händler und andere Akteure der Gemüsebranche sind verpflichtet, verschiedenen Organisationen Meldungen über Flächen, Mengen usw. zu erstatten. Dieselben Akteure erhalten Richtpreisbulletins oder andere Marktinformationen. Die Meldungen erfolgten bisher über verschiedene Plattformen, Eingabeformulare und mit unterschiedlichen Logins. Vor rund drei Jahren startete das Projekt für die Synchronisation der Logins mit dem Ziel, das Handling für die Nutzer zu vereinfachen und den administrativen Aufwand zu vermindern. Daraus entstand SCROPS.

Was bedeutet SCROPS? Der Name ist aus zwei englischen Wörtern zusammengesetzt. «S» steht für «swiss» oder «special» und «CROPS» heisst übersetzt «Kulturen, Feldfrüchte, Saat oder Gesamternte». Das Gemeinschaftsprojekt des Verbands Schweizer Gemüseproduzenten (VSGP), der Schweizerischen Zentralstelle für Gemüsebau und Spezialkulturen (SZG) und der kantonalen Meldestellen für Gemüse und Früchte vereint für den Nutzer die verschiedenen passwortgeschützten Portale dieser Organisationen und somit auch die darauf publizierten Daten, Informationen, Meldungen und Dienstleistungen.

### Datenschutz und -sicherheit haben höchste Priorität

Die involvierten Portale sind mit SCROPS über dasselbe Login, bzw. in der gleichen App erreichbar. Dies ist möglich, weil die Organisationen im Hintergrund mit derselben, jedoch organisationsgetrennten Datenbank arbeiten. Einmal einloggen und die Tür zu den Dienstleistungen der Branche ist geöffnet. Damit dies funktioniert, müssen die Adress- und Logindaten in den Adresssystemen der beteiligten Organisationen synchronisiert werden können. Hierzu benötigt es das Einverständnis jedes einzelnen Nutzers. Die Organisationen haben dann Zugriff auf die



Scrops: Drei Plattformen werden zu einer zusammengeführt. VSGP

gleiche Adresse, die organisationsgetrennten Einstellungen, Daten und Informationen bleiben jedoch geschützt. Beispielsweise kann der VSGP nicht die Wochenmeldungen der Betriebe einsehen. Für die Organisationen vermindert sich der administrative Aufwand zur Adresspflege dadurch bedeutend.

### Was kann die App?

SCROPS bietet den Nutzern in einem gemeinsamen Menu einen Gesamtüberblick über die Dienstleistungen der Organisationen und deren selbständige Verwaltung:

- Eingabe Gemüse- und Beerenmeldungen (z.B. Wochen- und Tagesmeldung)
- Marktdatenpublikationen und Statistiken (z.B. Wochenmeldung und Richtpreisbulletin)
- Vereinfachte Einflussnahme bei der Einfuhrregelung (Stellungnahme Importregelung)
- Produktspezifische Nachrichten (Importanträge, Start Bewirtschaftungsphase usw.)
- Eventkalender und Übersicht Branchenportale
- Selbständige Adressverwaltung
- Abo-Verwaltung von Richtpreisbulletins, Marktinformationen und Newsletter
- Pushnachrichten nach Bedarf mit News der Organisationen

### Nächste Schritte

Die letzten Programmierungen und Tests sind im Gange und werden in diesem Winter abgeschlossen. Sobald es soweit ist, kann die App kostenlos im App Store von Apple und Play Store für Android heruntergeladen werden. Alle VSGP-Mitglieder und Abonnenten von verschiedenen Diensten erhalten eine E-Mail, die einen personalisierten Link enthält, über den die Mitglieder die Nutzung von SCROPS bestätigen müssen, dass ihre Adressdaten stimmen und sie einverstanden sind, dass diese unter den beteiligten Organisationen synchronisiert werden dürfen. ■

Simplification de l'administration

## Application pour cultures spéciales

*Un projet lancé par la branche pour simplifier l'administration et pour regrouper les forces est sur le point d'être finalisé. Les portails web de l'UMS, de la CCM et des offices d'annonce cantonaux sont réunis dans une application.*

MARKUS WABER, directeur adjoint de l'UMS et PHILIPP FANKHAUSER, directeur adjoint de la CCM

Les producteurs, les transformateurs, les entrepositaires, les commerçants et d'autres acteurs du secteur maraîcher ont l'obligation d'annoncer les surfaces, les quantités, etc. à diverses organisations. Ces mêmes acteurs reçoivent les bulletins des prix indicatifs ou d'autres informations sur le marché. Jusqu'à présent, ces annonces étaient faites sur diverses plateformes et avec différents formulaires et logins. Le projet de synchronisation des logins a été lancé il y a près de trois ans dans le but de simplifier les choses pour les utilisateurs et de réduire la charge administrative. Ce projet a débouché sur la création de l'application SCROPS.

Que veut dire SCROPS ? Le nom se compose de deux noms anglais. « S » signifie « swiss » ou « special » et « CROPS » signifie « cultures, grandes cultures, semis ou récolte totale ». Le projet commun de l'Union maraîchère suisse (UMS), de la Centrale suisse de la culture maraîchère et des cultures spéciales (CCM) et des offices d'annonce cantonaux pour les fruits et les légumes regroupe les divers portails protégés par mot de passe de ces organisations et donc les données, informations, annonces et prestations de service qui s'y trouvent.

### La protection et la sécurité des données sont la première priorité

Les portails impliqués sont accessibles par SCROPS avec le même login et dans la même application. Cela est possible parce que les organisations travaillent avec la même base de données, qui est cependant séparée par organisation. Une fois connecté, l'utilisateur a accès aux prestations de la branche. Afin que cela fonctionne, les adresses et les données de connexion des organisations doivent être synchronisées dans les systèmes d'adresses. Pour cela, l'accord de chaque utilisateur est nécessaire. Les organisations ont accès à la même adresse, mais les réglages, les données et les informations spécifiques aux organisa-



tions restent protégées. Par exemple, l'UMS ne peut pas voir les annonces hebdomadaires des exploitations. Pour les organisations, cela réduit considérablement la charge administrative liée à la mise à jour des adresses.

### Que peut-on faire sur l'application ?

SCROPS offre un aperçu des prestations des organisations et permet leur administration individuelle dans un menu commun :

- annonces pour les légumes et les baies (p. ex. annonces hebdomadaires et quotidiennes) ;
- données sur le marché et statistiques (p. ex. annonce hebdomadaire et bulletin des prix indicatifs) ;
- simplification de la prise d'influence pour la réglementation de l'importation (prise de position sur la réglementation de l'importation) ;
- informations spécifiques sur les produits (demandes d'importation, début de la phase administrée, etc.)
- calendrier des manifestations et aperçu des portails de la branche ;
- administration individuelle des adresses ;
- administration des abonnements aux bulletins des prix indicatifs, aux informations sur le marché et aux newsletters ;
- selon besoin, messages push avec des informations des organisations.

### Prochaines étapes

Les dernières programmations et les derniers tests sont en cours et seront terminés cet hiver. Une fois ces travaux finis, l'application pourra être téléchargée gratuitement dans App Store d'Apple et Play Store d'Android. Tous les membres de l'UMS et les personnes abonnées à différents services recevront un courrier électronique contenant un lien personnalisé par lequel ils devront confirmer l'utilisation de SCROPS, que leurs coordonnées sont correctes et qu'ils acceptent que celles-ci soient synchronisées entre les organisations impliquées. ■



## agris ERP an der Agrama

Warenwirtschaft und Rechnungswesen  
für Produktion, Gross- und Detailhandel

**HIGHLIGHTS 2022**  
Gemüse-Abos  
Online-Shop B2B / B2C  
Chargenführung  
Abrechnung Lagerware



**Agrama: 24.-28. Nov. Halle 1.2 Stand A04**

**Im Lager:** Mit Tablet/PDA Lagereingang, Tagesinventar erfassen, Aufträge rüsten

**In der Produktion:** Tablet mit Rüstaufträgen, individuelle Preise auf Verpackungsmaschine

**Auf dem Feld:** Arbeitszeit auf Smartphone erfassen, Leistungserfassung mit Barcode

**Auf der Liefertour:** Mit Tablet Gebinderetouren erfassen, Lieferschein per Mail an Kunde

**In der Buchhaltung:** Belege elektronisch mit DMS einlesen, zahlen, verbuchen, archivieren

**Online:** Neuer A2-Webshop, B2B und B2C kombiniert, vollintegriert. Demo: [a2cbt.company.site](http://a2cbt.company.site)

**Qualitätssicherung:** Rückverfolgbarkeit, Reklamationen, Mängel, bearbeiten, verbessern

**CBT**  
SOFTWARE AG

CBT Software AG  
Vordermattweg 3 | 4442 Diepflingen  
061 981 25 33 | [info@cbt.ch](mailto:info@cbt.ch) | [cbt.ch](http://cbt.ch)

**IT die mitwächst,  
aus einer Hand.**

# Heitzmann – Votre leader du chauffage au bois

Chaudières à bûches, à pellets  
et à bois déchiqueté



*Nous avons  
le chauffage adapté  
à votre serre*

Heitzmann SA | 1852 Roche VD | [www.heitzmann.ch](http://www.heitzmann.ch)

HARGASSNER  **heitzmann**

Une exclusivité Heitzmann – Systèmes de chauffage Hargassner

# Ihr Berechnungsspezialist

**AGRAMA**  
Halle 3.0, Stand B11



- Berechnungsmaschinen
- Auslegerstative
- Rohre
- Aluminiumrohre
- Pumpen
- Dieselpumpaggregate



Keller Technik AG 8537 Nussbaumen 052 744 00 11 [www.keller-technik.ch](http://www.keller-technik.ch) 

## Hervorragende Möglichkeit, in die Selbstständigkeit zu starten

Du willst selbstständig werden und deinen eigenen Gemüsebau führen und weiterentwickeln? Du hast Freude am Anbau und denkst unternehmerisch? Wir bieten in Buchs SG einen gut funktionierenden Betrieb, welcher dir ermöglicht, gleich loszulegen.

### Wir bieten:

- Übernahme der Anbauflächen auf 8 ha Pachtland
- Rüsthalle mit Direktverkauf und einfachem Maschinenpark
- Interessante Absatzkanäle und erfahrene Mitarbeiter

Wir freuen uns auf deine baldige Kontaktaufnahme. Schreibe uns unter Angabe deiner Beweggründe auf [wernerschlegel@rsnweb.ch](mailto:wernerschlegel@rsnweb.ch)



## Kompetent für die Landwirtschaft

AGRAMA Bern  
Halle 1.2, Stand C04

Buchhaltungen, Steuern  
MWST-Abrechnungen  
Beratungen, Hofübergaben  
Schätzungen aller Art  
Liegenschaftsvermittlung  
Boden- und Pachtrecht, Verträge

 **Lerch Treuhand**

Lerch Treuhand AG, Gstaadmattstrasse 5  
4452 Itingen/BL, Tel. 061 976 95 30  
[www.lerch-treuhand.ch](http://www.lerch-treuhand.ch)

Energie-Knappheit

# Von der Pandemie in die Energiekrise?

*Die Schweiz steuert auf einen ungewissen Energie-Winter zu. Der Bundesrat hat erste Richtlinien für Szenarien vorgelegt. Die Gemüseproduktion könnte mit den bis Redaktionsschluss bekannten Massnahmen wohl leben. Auch ohne Mangellage sollten die Betriebe jetzt aber Sparmassnahmen umsetzen.* MATIJA NUIC, Direktor VSGP

Die Nerven liegen langsam blank – oder sind bereits unempfindlich für neue Krisenmeldungen. Folgt nun nach zwei Jahren Corona-Zusatzbelastung und den Kostenexplosionen auch noch eine Energiekrise? Ganz soweit ist es noch nicht. Aber der mögliche Energieengpass wird vorbereitet.

## Klarheit beim Gas

Für viele Gewächshausbetriebe ist die Versorgung mit Erdgas essenziell – wie auch für die ganze Schweiz. Darum hat der Bundesrat die Versorger frühzeitig beauftragt, Lagerkapazitäten zu beschaffen und zu füllen. Sollte die Schweiz trotzdem in eine Mangellage geraten, kann der Bund stufenweise Massnahmen verordnen. Wie diese konkret aussehen würde, hat der Bundesrat bereits im Rahmen einer Vernehmlassung dargelegt. Die definitiven Verordnungen liegen zum Redaktionsschluss noch nicht vor.

Wenn die Sparappelle nicht ausreichen, müssen Zweistoffanlagen von Gas auf Öl umgestellt werden. Im Gemüsebau sind solche Anlagen vorhanden. Die betroffenen Gewächshausbetriebe würden in diesem Fall von der CO<sub>2</sub>-Reduktionspflicht befreit, sollten sie eine entsprechende Zielvereinbarung unterschrieben haben. Danach können schrittweise Einschränkungen verfügt werden. Der Bund kann die Innenraumtemperatur in Gebäuden auf 19°C beschränken. Zudem können Anwendungen verboten werden. Ein Verbot für Gewächshäuser ist nicht vorgesehen, jedoch für ungenutzte Gebäude(-Teile). In diesem Fall darf die betroffene Infrastruktur aber zum Schutz vor Schäden (Frost und Feuchtigkeit) beheizt werden. Im letzten Fall würde eine Kontingentierung folgen. Der Verbrauch müsste gegenüber dem Vorjahresmonat um einen noch zu definierenden Prozentsatz reduziert werden. Die Ausnahmen sind sehr strikt gehalten, für die Landwirtschaft sind keine vorgesehen. Gleichzeitig ist für diesen Fall auch

eine Handelsplattform für ungenutzte Kontingente im Aufbau.

Der Verband Schweizer Gemüseproduzenten (VSGP) hat zu den Entwürfen Stellung genommen. Weil es sich bei Gewächshäusern um Prozess- und nicht Komfortwärme handelt, geht der Verband davon aus, dass die Temperaturbegrenzung für Innenräume nicht zum Zuge kommt. Der VSGP fordert, dass auch bei der Kontingentierung eine Frostfreiheizung in jedem Fall möglich sein soll – ohne Sanktionsfolgen. Der VSGP hat explizit darauf hingewiesen, dass eine zu massive Einschränkung nach der Pflanzung von Warmkulturen Folgen für die ganze Anbausaison haben würde.

Der Verband ist aber nicht nur politisch unterwegs. An der Sitzung der AG Tomaten/Gurken vom 3. November hat die Produktion beschlossen, den Mitgliedern Sparmassnahmen zu empfehlen. So empfiehlt der VSGP die Kulturführung zu überdenken, die Temperatur um 1-2°C zu senken oder auch Kulturen früher zu beenden, bzw. später zu beginnen. Der LA hat zudem beschlossen, der Energiespar-Alliance beizutreten.

## Ungewissheit beim Strom

Bei einer Strommangellage kämen ähnliche Instrumente wie beim Gas zur Anwendung. Sollte der Sparappell nicht ausreichen, können Verbrauchseinschränkungen und Kon-

## Wenn das Gas knapp wird Mögliche Massnahmen bei einer Gas-Mangellage

Gemäss den Verordnungsentwürfen zu den Verwendungseinschränkungen und zur Kontingentierung im Erdgasbereich vom 31. August 2022



### 1. Sparappelle (Aufruf zum Sparen)

Entscheidung: Delegierter für wirtschaftliche Landesversorgung (WL)  
Betroffen: alle Verbraucher, z.B.: Beschränkung der Heiztemperatur

2.



### 2. Umschaltung Zweistoffanlagen von Gas auf Öl

Entscheidung: Vorsteher WSF  
Betroffen: Unternehmen mit Zweistoffanlagen

3.



### 3. Schrittweise Steigerung von Einschränkungen und Verboten für gewisse Anwendungen

Entscheidung: Bundesrat  
Betroffen: öffentliche und private Kreise, z.B.:



verbindliche Beschränkung der Heiztemperatur in öffentlichen Gebäuden und in Büros, dann in Privathaushalten, falls es die Situation erfordert.



Heizverbot erst für private Schwimmbäder, dann für öffentliche Bäder

4.



### 4. Kontingentierung

Entscheidung: Bundesrat  
Vollzug: KIO (Kriseninterventionsorganisation)\*  
Betroffen: nicht-geschützte Verbraucher

Massnahmen werden schrittweise gesteigert wenn nötig

\*Organisation für Gasversorgung in ausserordentlichen Lagen, gebildet durch den Verband der Schweizerischen Gasindustrie (VSG)

tingentierungen folgen. Letztere vor allem für Grossverbraucher, welche über 100 000 kWh verbrauchen. Im äussersten Fall würden temporäre Netzabschaltungen folgen, von welchen alle betroffen wären. Der VSGP hat auch bereits hier in einem Schreiben an den Bundesrat und bei mehreren Gelegenheiten darauf hingewiesen, dass die Versorgung mit Lebensmitteln nur gesichert werden kann, wenn zu den notwendigen Zeiten für Aufbereitung und Verpackung Strom zur Verfügung steht. Zudem können längere Stromunterbrüche zu Temperaturanstiegen in den Lagern und somit zu Nahrungsmittelverlusten führen.

#### Hohe Kosten

Während die Strommangel-Szenarien noch Fiktion sind, sind die hohen Energiepreise bereits Realität. In der Herbstsession lehnte das Parlament mehrere Vorstösse zur Kostenabfederung ab. Es ist unbestritten, dass die Situation aussergewöhnlich ist und die ganze Wirtschaft unter den hohen Kosten leidet. Es wäre aber fatal, jetzt Forderungen durchzusetzen, welche zu einem späteren Zeitpunkt für eine Erhöhung der Energiepreise genutzt oder langfristig unternehmerische Freiheiten einschränken würden.

#### Internationale Auswirkungen

Absolut unberechenbar sind die möglichen Auswirkungen der Energiekrise auf internationaler Ebene. Spürbar werden sie aber auch in der Schweiz sein, respektive sind es schon. Beispielsweise aufgrund fehlender Jungpflanzen nach Insolvenzen in den Niederlanden, aufgrund einer drohenden Produktschwemme zu Beginn der Lagersaison oder aufgrund fehlender Verarbeitungskapazitäten. ■



Parc des Expositions d'Angers

**17, 18 und 19  
Januar 2023**



## Bleiben Sie informiert über die Produktionen von Morgen

**OBST UND GEMÜSE**

**ANGEBOT /**  
700 Aussteller von Waren und Dienstleistungen für Gemüse- und Obsterzeugnisse aller Art

**AUSRICHTUNG /**  
Ein Ort des Austauschs und Know-hows mit mehr als 60 Konferenzen und Forum

**INNOVATION /**  
Eine innovative Plattform im Dienste der Produktion von morgen.

**INTERNATIONAL /**  
Mehr als 50 Nationen anwesend, internationales Businessstreffen und Empfang ausländischer Delegationen

**www.sival-angers.com**

YouTube
in
f
🐦
@sival\_angers #sival23



AUGURAL / STRATEO - Shutterstock - 922158-5 - 09/2022

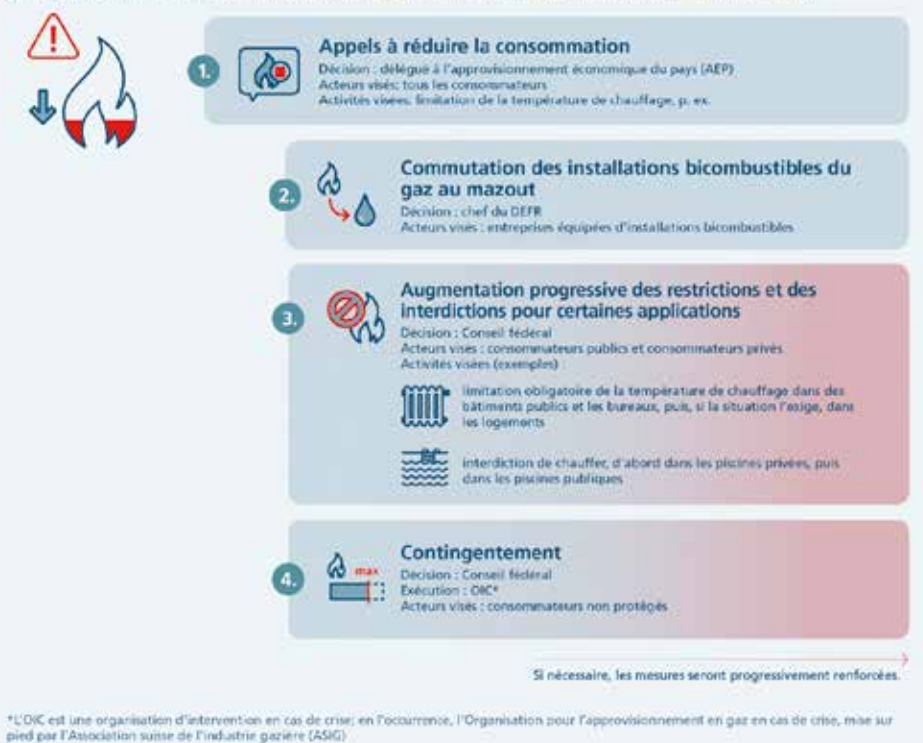
Pénurie d'énergie

## Crise énergétique après la pandémie ?

*La Suisse se dirige vers un hiver incertain. Le Conseil fédéral a présenté de premières directives pour différents scénarios. La production maraîchère pourrait probablement vivre avec les mesures dont nous avons connaissance au moment de la rédaction du présent numéro. Mais même sans pénurie, les exploitations devraient maintenant faire des économies.* MATIJA NUIC, directeur de l'UMS

### Quand le gaz vient à manquer Les quatre niveaux d'action en cas de pénurie de gaz

Selon les projets d'ordonnance du 31 août 2022 sur les restrictions d'utilisation et le contingentement dans le domaine du gaz naturel



Les gens ont lentement les nerfs à vif ou sont déjà insensibles aux nouvelles informations sur la crise. Allons-nous affronter une crise énergétique après deux années de pandémie et l'explosion des coûts ? Nous n'en sommes pas encore là, mais il faut se préparer à une éventuelle pénurie d'énergie.

#### Situation claire pour le gaz

L'approvisionnement en gaz est essentiel pour beaucoup d'exploitations serristes, comme d'ailleurs pour toute la Suisse. C'est pourquoi le Conseil fédéral a chargé très tôt les fournisseurs d'accroître les capacités de stockage et de remplir les stocks. Si la Suisse devait quand même se retrouver en situation de pénurie, la Confédération pourrait édicter

progressivement des mesures. Ces mesures ont été présentées dans le cadre d'une consultation, mais les ordonnances définitives n'étaient pas connues au moment de la rédaction du présent numéro.

Si les appels à faire des économies ne suffisent pas, les installations bicomcombustibles devront passer du gaz au mazout. De telles installations sont utilisées dans la culture maraîchère. Si elles ont signé une convention d'objectif, les exploitations serristes concernées seraient exemptées de l'obligation de remplir les objectifs de réduction de CO<sub>2</sub>. Des restrictions pourront ensuite être édictées progressivement. La Confédération peut ainsi réduire le chauffage dans les bâtiments à 19°C et interdire certaines utilisations. Aucune interdiction n'est pré-

vue pour les serres, mais par contre pour les (parties de) bâtiments non utilisés. Dans ce cas, l'infrastructure peut néanmoins être chauffée pour la protéger contre les dégâts (gel et humidité). Un contingentement serait instauré en dernier recours. La consommation devrait être réduite par rapport au même mois de l'année précédente, l'ampleur de la réduction restant à définir. Les exceptions sont très strictes et aucune n'est prévue pour l'agriculture. En parallèle, une plateforme commerciale pour le commerce des contingents non utilisés est également en cours d'élaboration pour ce cas.

L'Union maraîchère suisse (UMS) a pris position sur les projets. Comme il s'agit, dans le cas des serres, de chaleur de processus et non de chaleur de confort, l'UMS part de l'idée que la limitation de la température intérieure ne s'appliquera pas à celles-ci. Nous demandons que même en cas d'un contingentement, le chauffage contre le gel soit possible dans tous les cas, sans conséquences en termes de sanctions. L'UMS a souligné explicitement qu'une limitation trop massive après la plantation des cultures devant être chauffées aurait des répercussions sur toute la saison de culture.

L'UMS ne s'active néanmoins pas seulement au niveau politique. À la séance du 3 novembre du GT Tomates, la production a ainsi décidé de recommander des mesures d'économie aux membres. L'UMS recommande de revoir la conduite de la culture, de baisser la température de 1 à 2°C ou de commencer et de terminer les cultures plus tard. En outre, le CD a décidé de s'affilier à l'Alliance pour les économies d'énergie.

#### Incertitudes concernant l'électricité

Des instruments similaires seraient utilisés en cas de pénurie d'électricité. Si les appels à faire des économies ne suffisent pas, des restrictions de consommation et des contingentements peuvent être ordonnés. Ces derniers concerneraient surtout les grands con-



Le gaz peut être remplacé par du mazout lorsque c'est possible.

Im Notfall kann bei Zweistoffanlagen Gas durch Öl ersetzt werden. EP

sommateurs utilisant plus de 100 000 kWh. Dans le pire des cas, des interruptions temporaires de courant, touchant tout le monde, seraient ordonnées. L'UMS a déjà envoyé un courrier au Conseil fédéral et a souligné à plusieurs reprises que l'approvisionnement en denrées alimentaires peut uniquement être assuré si le courant électrique est disponible en temps voulu pour la préparation et l'emballage. En outre, de longues interruptions de courant peuvent provoquer une hausse de la température dans les entrepôts et par conséquent des pertes alimentaires.

#### Coûts élevés

Si une pénurie d'électricité reste du domaine de la fiction pour le moment, les coûts élevés de l'énergie sont déjà une réalité. Le parlement a rejeté plusieurs interventions visant à amortir la hausse des coûts pendant la session d'automne. Certes, la situation est exceptionnelle et toute l'économie fait face

à une hausse des coûts. Mais il serait fatal d'imposer maintenant des exigences qui seraient utilisées plus tard pour augmenter les prix de l'énergie ou qui limiteraient à long terme les libertés des entreprises.

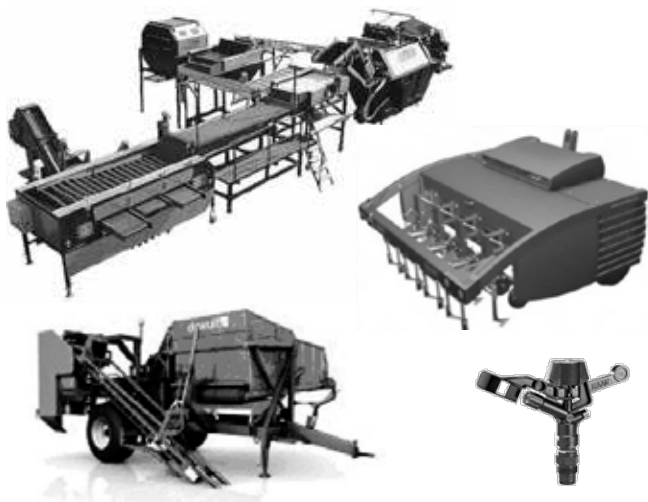
#### Répercussions internationales

Les éventuelles répercussions de la crise énergétique au niveau international sont in-

calculables. Mais elles seront également perceptibles en Suisse, ou le sont déjà. Par exemple, sous forme d'un manque de plants en raison de faillites en Hollande, d'un surplus de produits au début de la saison de garde ou encore d'un manque de capacités de transformation. ■

Anzeige

### Gemüsebaumechanisierung



- **Baselier** Dammformer, Dammfräsen, M+B-Umkehrfräsen, Reihenfräsen, Krautschläger
- **Steketee** Hackroboter, Hackgeräte, Unterblattspritzen, Abflammergeräte
- **Koning** Kartoffellegemaschine Koningsplanter
- **JJBroch** Knoblauchmechanisierung: Pflanz- u. Erntemaschinen, Sortierer, Splitter
- **Dewulf** Karotten- und Kartoffelroder
- **Imac** Kartoffel- und Zwiebelroder
- **Bijlsma Hercules / Allround** Annahmebunker, Enterder, Sortieranlagen, Förderbänder, Paloxenfüller u. -kippergeräte, Bürstmaschinen, Waschanlagen, Absackwaagen, Zwiebelaufbereitungsanlagen etc.
- **Rohbewässerungsanlagen:** ab Fr. 2'500.00/ha
- **Grosskisten, Lüftung, Kühlung, Steuerung**

**möri**

Kartoffel- u. Gemüsebautechnik 3270 Spins / Aarberg

Tel. 032 392 15 64

Mobile 079 284 97 54

Fax 032 393 15 66

www.moeri-brunner.ch

**NB**

Marktflüsse in der Schweizer Gemüsebranche

# Steigender Anteil der Direktvermarktung

*In welchen Verkaufskanälen landet das Schweizer Gemüse? Im Rahmen einer Diplomarbeit wurden die aktuellen Marktflüsse untersucht. Stark zugenommen hat demnach der Anteil der Direktvermarktung, was vor allem der Corona-Pandemie geschuldet ist.*

MARKUS WABER, Stellvertretender Direktor VSGP und ALAIN GUTKNECHT, ehem. Praktikant VSGP

Der Verband Schweizer Gemüseproduzenten (VSGP) ist auf zuverlässige Marktdaten angewiesen. Einerseits wird der Verband häufig von den Medien dazu befragt, andererseits muss er die Marktflüsse dem Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) bei der Eingabe für die absatzfördernden Marketingmassnahmen aufzeigen. Eine im Jahr 2014 erstellte Broschüre «Fakten zum Schweizer Gemüsebau» enthält veraltete Daten und muss aktualisiert werden. Alain Gutknecht überprüfte und analysierte die Marktflüsse im Rahmen einer Diplomarbeit. Er absolvierte beim VSGP diesen Sommer ein Praktikum und schloss damit die Ausbildung zum Agro-Techniker HF ab. Mit den Erkenntnissen und Resultaten aus der Diplomarbeit wird die Broschüre nun überarbeitet und aktualisiert.

## Verwendete Grundlagen

Als Grundlage für die Untersuchungen wurden die Daten von der Schweizerischen Zen-

tralstelle für Gemüsebau und Spezialkulturen (SZG), dem Bundesamt für Statistik (Bfs), dem Bundesamt für Landwirtschaft (BLW), Agrosolution, NielsenIQ und einer Umfrage bei den Gemüsegärtnerinnen und -gärtnern herangezogen. Letztere gibt Aufschluss darüber, in welche Kanäle das Gemüse geliefert wird. Für die Analyse wurden die Zahlen aus dem Jahr 2020 verwendet, weil im Jahr 2021 der Sommer wettermässig aussergewöhnlich schlecht ausfiel und das Datenmaterial dadurch verfälscht worden wäre. Der VSGP ist sich bewusst, dass auch die Daten aus dem Jahr 2020 coronabedingt nicht einem gewöhnlichen Jahr entsprechen, jedoch wären die Zahlen von 2019 wiederum zu alt gewesen. Das Datenmaterial wird mit dem Jahr 2013 verglichen. Mit den ausgearbeiteten Daten kann der Verband nun die Broschüre aktualisieren

## Untersuchung der Marktflüsse

Um ein Gesamtbild der Marktflüsse zu erhal-

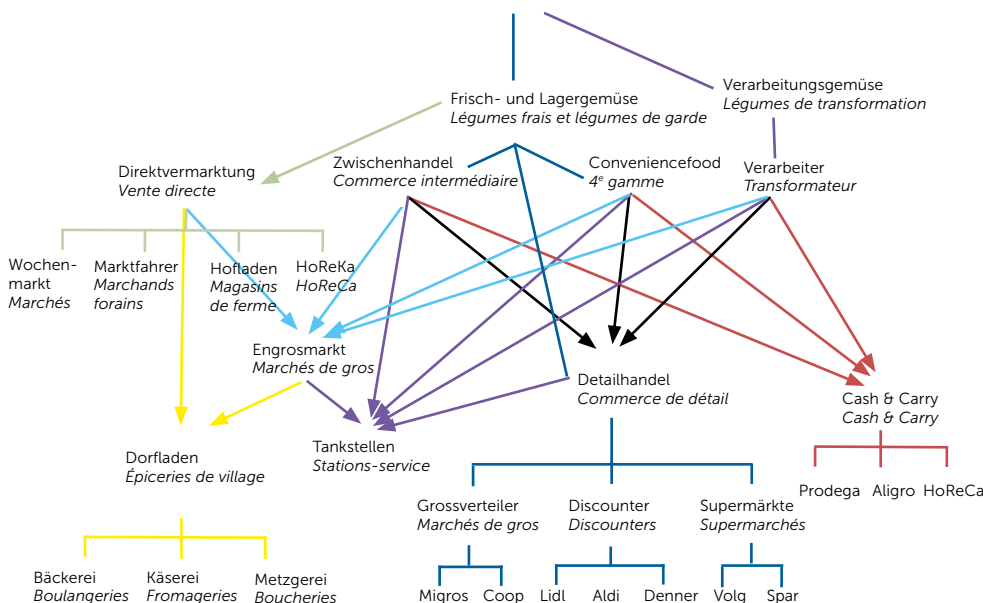
ten, wurde eine Umfrage durchgeführt, an welcher 74 Gemüsebaubetriebe teilnahmen. Die Umfrage ergab, dass die Produzentinnen und -produzenten das Gemüse von 34.1% ihrer Anbaufläche an den Zwischenhandel lieferten. Für die Direktvermarktung wurden 20.7% der Fläche bebaut, für den Conveniencebereich 5.4% und 22.6% für die direkte Lieferung in den Detailhandel. Für die Verarbeitung wurden 17.2% der Flächen benötigt. Bemerkenswert hier ist, dass 2013 die direkt vermarktete Ware noch auf 2 bis 3 Prozent der gesamten produzierten Menge geschätzt wurde. Die Resultate der Befragung lassen nun darauf schliessen, dass dieser Wert in den letzten Jahren gestiegen ist und der Direktvermarktungsanteil auch ohne Corona zugenommen hat.

## Hofläden mit grösstem Anteil

Im weiteren wurden die Direktvermarkterinnen und -vermarkter gefragt, in welche Kanäle sie ihre Ware lieferten. Der grösste Teil wurde demnach mit 32 Prozent über den eigenen Hofladen vermarktet. Danach folgten die Marktfahrer und die Zulieferer an den Wochenmarkt mit je 21 Prozent. Über die Hotels, Restaurants und Kantinen (HoReKa) wurden 20 Prozent abgesetzt. Das Schlusslicht bilden die Dorfläden, die 7 Prozent des direkt vermarkteten Gemüses abnehmen.

Bei der Direktvermarktung ist allerdings einschränkend festzuhalten, dass das Gemüse von vielen kleineren Betrieben nicht über das Meldewesen der SZG erfasst wird. In der Regel müssen erst Mengen über einer Palette, je Woche und Artikel, bei der SZG gemeldet werden. Zudem sind die Daten in der Direktvermarktung trotz allem mit Vorsicht zu geniessen, weil sich nun herausstellt, dass in den Corona-Jahren 2020 und 2021 aussergewöhnlich hohe Absätze erzielt wurden und sich diese mittlerweile wieder auf dem Niveau von 2019 eingependelt haben (siehe Artikel auf Seite 19). Trotzdem dürften die Anteile im Vergleich zum Jahr 2013 deutlich zugenommen haben.

## Marktflüsse der Gemüsebranche Flux du marché du secteur maraîcher





Flux du marché dans le secteur maraîcher suisse

## Part accrue de la vente directe

*Dans quels canaux de vente les légumes suisses sont-ils écoulés ? Les flux du marché ont été examinés dans le cadre d'un travail de diplôme. La part de la vente directe a fortement augmenté, ce qui est surtout dû à la pandémie de coronavirus.*

MARKUS WABER, directeur adjoint de l'UMS et ALAIN GUTKNECHT, ancien stagiaire à l'UMS

L'Union maraîchère suisse (UMS) a besoin de données fiables sur le marché. Elle est en effet souvent sollicitée à ce sujet par les médias et doit aussi montrer les flux du marché à l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG) lors du dépôt des mesures de promotion des ventes. La brochure « Faits sur la culture maraîchère suisse » réalisée en 2014 contient des données dépassées et devait être actualisée. Alain Gutknecht a analysé les flux du marché dans le cadre d'un travail de diplôme. Il a effectué un stage à l'UMS cet été et a terminé ainsi sa formation d'agrotechnicien ES. Les conclusions et résultats de son travail de diplôme serviront à actualiser la brochure.

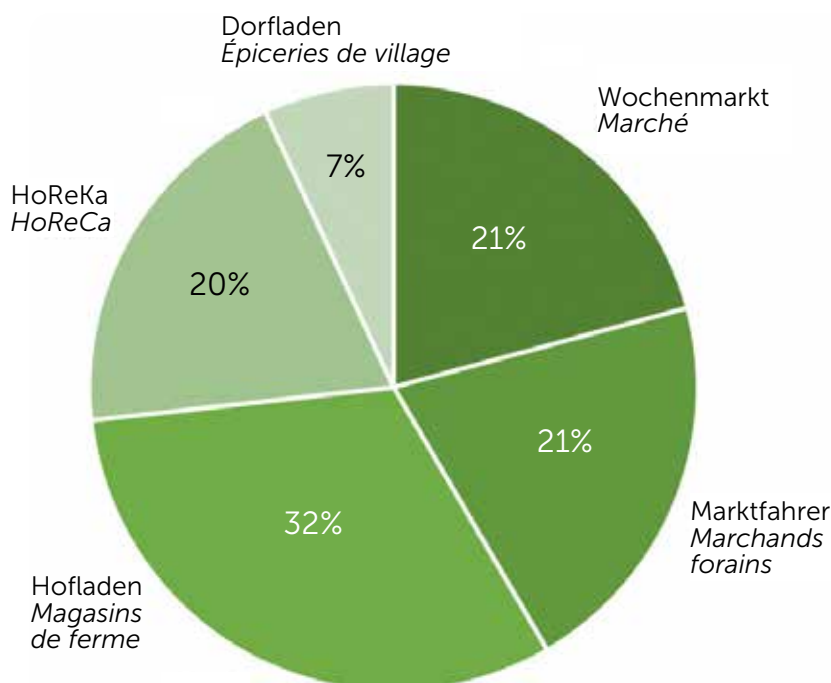
### Données utilisées

Les données utilisées pour les analyses provenaient de la Centrale suisse de la culture maraîchère et des cultures spéciales (CCM), de l'Office fédéral de la statistique (OFS), de l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG), d'Agrosolution, de NielsenIQ ainsi que d'un sondage auprès des maraîchères et maraîchers. Ce dernier montre dans quels canaux les légumes sont livrés. Pour l'analyse, les chiffres de 2020 ont été utilisés, car en 2021, les conditions météo étaient extrêmement mauvaises en été, ce qui aurait faussé les données. L'UMS est évidemment consciente que les données de 2020 ne reflètent pas non plus une année normale, en raison de la pandémie de coronavirus, mais les chiffres de 2019 auraient été trop vieux. Les données ont été comparées à l'année 2013. L'UMS pourra maintenant actualiser la brochure avec les données obtenues.

### Analyse des flux du marché

Un sondage a été réalisé auprès de 74 exploitations maraîchères afin d'obtenir un tableau complet des flux du marché. Il a montré que les productrices et producteurs livrent les légumes de 34.1 % de leur surface au commerce intermédiaire. 20.7 % de la surface sont destinés à la vente directe, 5.4 % à

### Canaux de vente des exploitations pratiquant la vente directe Absatzkanäle der Direktvermarktungsbetriebe



la 4<sup>e</sup> gamme et 22.6 % à la livraison directe au commerce de détail. Les légumes de 17.2 % de la surface sont destinés à la transformation. Il est intéressant de noter qu'en 2013, les estimations tablaient sur le fait que seuls 2 à 3 % de la marchandise étaient écoulés en vente directe. Les résultats du sondage permettent maintenant de conclure que cette part a augmenté au cours des dernières années, même sans la pandémie de COVID-19.

### Les magasins sur l'exploitation se taillent la part du lion

Les productrices et producteurs pratiquant la vente directe ont aussi été prié-e-s d'indiquer dans quels canaux elles et ils livrent leur marchandise. La plus grande part, soit 32 %, est vendue dans le propre magasin sur l'exploitation. Suit ensuite la vente sur les marchés et la livraison aux marchands fo-

rains avec une part de 21 % chacun. 20 % de la marchandise sont écoulés auprès des hôtels, des restaurants et des cantines (HoReCa) et 7 % sont livrés aux épiceries de village.

Concernant la vente directe, il convient néanmoins de noter que les légumes de nombreuses petites exploitations ne sont pas saisis auprès de la CCM. En effet, seules les quantités dépassant une palette par article et semaine doivent, en règle générale, être annoncées à cette dernière. Autre raison pour interpréter les données de la vente directe avec prudence : on constate à présent que les ventes étaient particulièrement élevées pendant les années 2020 et 2021 marquées par la pandémie et qu'elles se retrouvent maintenant au niveau de 2019 (cf. article à la page 20). Néanmoins, la part a quand même augmenté nettement par rapport à 2013. ■



**Direktvermarkter Linus Ammann  
verkauft weniger Gemüse**

*Linus Ammann écoule moins  
de légumes en vente directe. EP*

Direktvermarktung

# 10er- anstatt 50er-Nötli in der Kasse

*Direktvermarktungsbetriebe spüren die schwindende Kaufkraft in der Bevölkerung. Die Kundschaft weicht auf günstigere Gemüse aus. Die Umsatzeinbussen betragen in den letzten Monaten je nach Region bis zu 30 Prozent.* DAVID EPPENBERGER

Wie immer am Sonntag früh bereitet Gemüsegärtner Linus Ammann den Hofladen in Rothenburg LU vor. Dieser liegt an einer viel befahrenen Strasse in einer ehemaligen Käserei. Der Sonntag zählt zu den umsatzstärksten Tagen. «Am Nachmittag stehen sich die Leute hier manchmal schon fast gegenseitig auf die Füsse», sagt Ammann. Doch seit den Sommerferien spürt er, dass die Leute sparen. Es seien nun deutlich mehr 10er- als 50er-Nötli in der Kasse als vorher. Die Kundschaft kauft vermehrt nur noch «Grundgemüse» wie Salate, Karotten und Kartoffeln ein. Hingegen würden sie auf zusätzliche ergänzende Produkte wie beispielsweise Salatsaucen verzichten, stellt Ammann fest. Die zurückhaltende Konsumstimmung spürt der Direktvermarkter auch im zweiten Hofladen auf dem Gemüsebaubetrieb in Littau und vor allem am Wochenmarkt in Luzern. Dort gingen die Umsätze bis zu 30 Prozent retour. Diese Erkenntnisse deckten sich auch mit den Aussagen von anderen Marktfahrer-Kollegen, sagt er.

## Corona-Party ist vorbei

Viele Direktvermarktungsbetriebe schauen wehmütig auf die Corona-Jahre zurück, in denen Rekordumsätze erzielt wurden. Mittlerweile ist hier aber weitgehend Normalität eingeleitet. Die meisten Betriebe sind umsatzmässig wieder zurück auf dem Niveau von 2019. Aus dem Boden gestampfte Abo-Dienste wurden wieder eingestellt und viele in der Euphorie erstellten Online-Shops darben vor sich hin. Nicht nur in der Innerschweiz, sondern auch in andere Regionen stellen die Direktvermarkter in diesem Jahr ein verändertes Einkaufsverhalten fest, wie Recherchen des «Gemüsebaus» zeigen. Man spürt die allgemeine Verunsicherung in der Bevölkerung bezüglich Zukunft. Viele Leute fragen sich offenbar, was da noch alles auf uns zukommen mag und budgetieren vorsichtiger. Die Nachfrage entwickelt sich auch deshalb zunehmend in Richtung günstigere Gemüse wie



Auch in den Hofläden wird preiswusster eingekauft.

*Les gens font aussi plus attention aux prix dans les magasins de ferme.* EP

Lauch, Karotten oder Zwiebeln. Hofladenbetreiber stellen ein grösseres Interesse nach Zweitklassiger-Ware fest. Zudem sind die Verkäufe in diesem Jahr während der Ferienzeiten offenbar mehr als üblich eingebrochen, berichten mehrere Direktvermarkter. Eine mögliche Erklärung: Die Menschen haben einen Nachholbedarf und leisten sich nach der Corona-Zeit teurere und längere Reisen. Dieses Geld fehlt dann aber in der Haushaltkasse.

## Kann sich Biogemüse halten?

Dass die Nachfrage nach Premiumprodukten in Krisenzeiten eher zurückgeht, ist keine Überraschung. Zu diesen zählen eigentlich auch Bioprodukte. Doch die angefragten Bio-Direktvermarkter berichten bisher nur von moderaten Rückgängen bei den Verkäufen. Möglicherweise profitieren diese hier von einer etwas wohlhabenderen Stammkundschaft, die in der Beamtenstadt Bern zudem stärker vertreten sein dürfte als in Luzern. Anbieter von Abo-Diensten spüren die abnehmende Kaufkraft schleichend, in dem sie beispielsweise pro Sack im Durchschnitt ein bis zwei Franken weniger Umsatz lösen. Man

lässt beispielsweise einfach das Bio-Brot weg. Zudem braucht es wieder mehr Marketing-Aufwand, um die Kundschaft bei Laune zu halten. Trotzdem ist auch unter den Direktvermarktern von Bioprodukten die Anspannung spürbar. Sie befürchten, dass ein Teil der Kundschaft bei anhaltender Krise auf konventionelles Gemüse ausweicht oder auf den Kauf von den im Biobereich mehr verbreiteten Spezialitäten verzichtet.

Auch Linus Ammann rechnet mit schwierigen Monaten. Denn da ist ja nicht nur die schwindende Kaufkraft bei der Kundschaft, steigende Kosten für Produktionsmittel und Energie kommen noch dazu. Auch bei ihm hat sich der Gaspreis verdoppelt und er schaut mit bangen Blicken auf die nächste Preisanpassung. Doch jammern möchte er nicht, schliesslich habe man zwei Bombenjahre hinter sich und auch in diesem Jahr seien die Preise eigentlich gut gewesen. Zudem blieb sein Betrieb von Hagel verschont und erhielt mehr Regen als in anderen Regionen. Er hofft jetzt einfach auf ein baldiges Ende des Krieges in der Ukraine und eine allgemeine Normalisierung der Lage. ■

Vente directe

## Plus de billets de 10 francs en caisse

*Les exploitations pratiquant la vente directe ressentent la perte de pouvoir d'achat de la population. La clientèle se rabat sur des légumes moins chers. La diminution du chiffre d'affaires a atteint jusqu'à 30 % ces derniers mois selon la région.* DAVID EPPENBERGER



Le maraîcher Linus Ammann exploite deux magasins de ferme ainsi qu'un stand sur le marché de Lucerne. Gemüsegärtner Linus Ammann betreibt zwei Hofläden und einen Stand am Wochenmarkt in Luzern. EP

Comme toujours le dimanche matin tôt, le maraîcher Linus Ammann prépare son magasin de ferme à Rothenburg dans le canton de Lucerne. Celui-ci se trouve dans une ancienne fromagerie, au bord d'une route bien fréquentée. Le dimanche fait partie des meilleurs jours. « C'est parfois presque noir de monde l'après-midi », note Linus Ammann. Depuis les vacances d'été, il constate toutefois que les gens font des économies. Il y a nettement plus de billets de 10 francs que de billets de 50 francs dans la caisse qu'auparavant. La clientèle achète de plus en plus uniquement des « légumes de base », comme les salades, les carottes et les pommes de terre et renonce aux produits complémentaires, tels les sauces de salade. Linus Amman ressent aussi ce climat de consommation morose dans son deuxième magasin sur l'exploitation maraîchère à Littau et surtout sur le marché à Lucerne. Les ventes y ont reculé de jusqu'à 30 %. Ce constat est partagé par ses collègues qui font aussi les marchés.

### Retour à la normale après la pandémie

Beaucoup d'exploitations pratiquant la vente directe se rappellent avec nostalgie les années de pandémie pendant lesquelles elles ont enregistré des ventes record. Les choses sont redevenues normales entre-temps et la plupart des exploitations ont retrouvé le niveau des ventes de 2019. Les abonnements créés à toute vitesse ont été stoppés et beaucoup de boutiques en ligne, lancées dans l'euphorie, vivent tant bien que mal. Comme le montrent les recherches du « Maraîcher », ce changement du comportement d'achat n'est pas seulement constaté en Suisse centrale, mais aussi dans d'autres régions. On ressent l'incertitude générale de la population concernant l'avenir. Beaucoup de gens se demandent ce qui va encore nous tomber dessus et font des budgets prudents. C'est pourquoi la demande s'oriente de plus en plus vers des légumes moins chers comme le poireau, les carottes ou les oignons. Les exploitants de magasins de ferme constatent un plus grand intérêt pour la marchandise de deuxième classe. De plus, les

ventes se sont apparemment effondrées plus que d'habitude pendant la période des vacances. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les gens ont besoin de rattraper ce qu'ils n'ont pas pu faire pendant la pandémie et qu'ils s'offrent des voyages plus longs et plus chers. Mais cet argent manque ensuite dans la caisse du ménage.

### Les légumes bio peuvent-ils se maintenir ?

Il n'est pas étonnant que la demande de produits haut de gamme recule en temps de crise. Les légumes bio sont de tels produits, mais les producteurs ne constatent qu'une faible diminution des quantités écoulées en vente directe. Peut-être est-ce dû au fait que la clientèle habituelle est un peu plus riche, une clientèle d'ailleurs probablement plus nombreuse à Berne, ville de fonctionnaires, qu'à Lucerne. De leur côté, les producteurs qui proposent des abonnements ressentent une baisse rampante du pouvoir d'achat se traduisant par exemple par une diminution de 1 à 2 francs du montant par sac. Le pain bio est ainsi par exemple laissé de côté. Par ailleurs, il faut à nouveau faire plus de marketing pour motiver la clientèle. Malgré tout, on ressent aussi une certaine tension chez les producteurs bio pratiquant la vente directe. Ils craignent qu'en cas de crise persistante, une partie de leur clientèle se rabatte sur les légumes conventionnels ou renonce à acheter les nombreuses spécialités dans le secteur bio.

Linus Ammann s'attend aussi à des mois difficiles. Il ne doit pas seulement faire face à la perte de pouvoir d'achat de sa clientèle, mais aussi à la hausse des coûts des intrants et de l'énergie. Son prix du gaz a ainsi doublé et il attend avec crainte la prochaine adaptation de prix. Néanmoins, il ne veut pas se plaindre car les deux années précédentes ont été excellentes et les prix ont aussi été bons cette année. En outre, son exploitation a été épargnée par la grêle et a profité de plus de pluie que d'autres régions. Il espère maintenant que la guerre en Ukraine se terminera rapidement et que la situation se normalisera. ■

Nous sommes le Centre suisse de compétence pour la sécurité au travail et la protection de la santé dans l'agriculture et les domaines connexes.

# SIMPLE. EN SÉCURITÉ !

Nous vous proposons des concepts de sécurité, des cours, des formations continues, des conseils, des exposés et des documents pour vous transmettre des connaissances, du savoir-faire, de la motivation et des conseils. Ainsi vous pouvez mettre en œuvre une prévention proche de la pratique et durable dans votre exploitation.



### Matériel de sécurité utile :

Dans notre boutique en ligne, vous trouverez un large choix de matériel de qualité.

### Service de prévention des accidents dans l'agriculture (SPAA)

Grange-Verney 2 | 1510 Moudon +41 21 557 99 18 | spaa@bul.ch | www.spaa.ch



BUL  
SPAA  
SPIA

Firmen-Nachricht

### Sie suchen eine Ladenwaage oder Selbstbedienungswaage mit Etikettendrucker?



Produkte wiegen und auszeichnen wie ein Profi, mit unseren Auszeichnungswaagen. Der integrierte Etikettendrucker druckt wichtige Informationen wie z.B: Gewicht, Kilopreis, Zutaten, Haltbarkeitsdatum und sogar Ihr persönliches Logo direkt auf die Etiketten. Robuste Bauweise und einfache Touchscreen Bedienung erleichtern Ihnen den Verkaufsalltag. Swisswaagen, Ihr Zuverlässiger Partner im Bereich Waagen, Auszeichner, Selbstbedienungswaagen, Etiketten, Reparaturen und Spezialanfertigungen. Alle Waagen ab Lager lieferbar. Besuchen Sie unseren Webshop oder rufen Sie uns an: Tel. 043 843 95 90.

[www.swisswaagen.ch](http://www.swisswaagen.ch)



Gemüsejungpflanzen  
Plants légumes

**hawalo**  
thalmann & krifter

Ihr Partner für den professionellen Anbau  
Votre partenaire pour la culture professionnelle



Biojungpflanzen  
Plants de légumes en bio



Lauch gezogen / Rhabarber  
Poireau arrachis / Rhubarbe

Hawalo swiss GmbH, Burgerweg 15, 3238 Gals  
[www.hawalo.ch](http://www.hawalo.ch)

Angespannter Gemüsemarkt

## Gemüse geht in die Billig-Linien

*Die Leute müssen den Gürtel enger schnallen. Die Nachfrage nach Gemüse in den Billig-Linien steigt deshalb an. Die Schweizer Gemüsebetriebe sind bisher relativ gut durchs Jahr gekommen, aber der Ausblick für die nächsten Monate ist stark getrübt.* DAVID EPPENBERGER



Die Kundschaft greift mehr zu Aktionen, weil die Haushaltsbudgets sinken.

*La clientèle achète plus d'articles en action parce que son budget diminue.* DAVID EPPENBERGER

Die sieben mageren Jahre scheinen definitiv angebrochen zu sein. Nach der vermeintlich überstandenen Pandemie bleibt die Welt wegen dem Russland-Feldzug in der Ukraine weiterhin im Krisenmodus. Rohstoffknappheit, Lieferschwierigkeiten und drastisch gestiegene Energiepreise sorgen weiterhin für starke Turbulenzen. Das führt in der europäischen Gemüsebranche zu Reaktionen, die man noch vor drei Jahren kaum für möglich gehalten hätte: Holländische Betriebe verschieben den Setzzeitpunkt bei Gewächshausgemüse um mehrere Wochen in den Frühling, weil die hohen Gas- und Strompreise die Produktion mit Heizen und das Belichten im Winter unrentabel machen. In anderen Regionen in Europa werden ganze Gewächshausabteile geschlossen und dafür das noch vorhandene Gas zu deutlich lukrativeren Preisen weiterverkauft. Deutsche Spargelanbauer brachten ihre Ware in diesem Jahr nicht mehr weg,

weil die hohe Inflation die Haushaltsbudgets derart verkleinerte, dass die Konsumentinnen und Konsumenten einen Bogen um die teuren einheimischen Spargeln machten, respektive lieber auf günstigere Ware aus Peru auswichen. In Grossbritannien verarmt der Mittelstand, der sich kaum noch Gemüse leisten kann und wenn, dann lieber zweitklassige Ware, deren Nachfrage deutlich zugenommen hat. Als «neues» Kaufkriterium gilt dort zudem, ob sich ein Gemüse für den rohen Verzehr eignet, weil man wegen der hohen Energiepreise möglichst ohne Kochtopf auskommen will.

### Grosse Trockenheit im Sommer

Aber es ist ja nicht nur Putin allein, der das Durcheinander anrichtet: Die Trockenheit in weiten Gebieten Europas führte in diesem Jahr zu einer zusätzlichen Verknappung des Frischgemüse-Angebots und zu entsprechend hohen Preisen. Der dramatische Per-

sonalmangel in Ländern wie Grossbritannien befeuern die Abwärtstendenzen zusätzlich. Und die deutschen Gemüsegärtner müssen seit diesem Herbst neu einen Mindestlohn von 12 Euro pro Stunde bezahlen, was viele Betriebe vor grosse Probleme stellen dürfte. Wegen den Unsicherheiten bei den Produktionskosten sind auch die spanischen Gemüseproduzenten eher zurückhaltend unterwegs, die Verfügbarkeit von spanischen Blattsalaten in diesem Winter wird deshalb voraussichtlich um 15 Prozent geringer sein als im Vorjahr. Aussergewöhnlich auch hier: Importgemüse war wegen der eingeschränkten Verfügbarkeit schon in diesem Jahr kaum günstiger in der Beschaffung als Ware aus der Schweiz. Denn auch im für die Schweiz wichtigen italienischen Markt beispielsweise wird weniger Gemüse angebaut – aus klimatischen Gründen und weil das Personal fehlt.

### Billig-Linien wachsen

Auch für die Schweizer Gemüsebetriebe bleibt das wirtschaftliche Umfeld anspruchsvoll. Hohe Krankenkassenprämien und Energiekosten belasten viele Haushalte mittlerweile empfindlich. Und gemäss dem Dachverband Budgetberatung Schweiz sparen diese zuerst bei den Nahrungsmitteln (siehe Grafik). An der Verkaufsfond zeigt sich das schon jetzt in der Zunahme der Umsätze in den Billig-Linien. Bei Migros stiegen die Umsätze im M-Budget-Kanal um einen tiefen einstelligen Bereich. Der Grossverteiler spüre tatsächlich erstmals, dass Kundinnen und Kunden ihr Kaufverhalten ändern und statt zu Premiumprodukten zu günstigeren Artikeln greifen oder mehr Aktionsartikel einkaufen würden, schreibt Sprecher Martin Schlatter auf Anfrage. Auch Coop stelle eine erhöhte Nachfrage nach Prix-Garantie-Produkten im Tiefpreissegment fest, teilt das Unternehmen mit. Kaum spürbar ist der Kaufkraftverlust etwas überraschend bei Bio-Produkten, im Gegensatz beispielsweise zu Deutschland, wo der Absatz im Biosegment deutlich sinkt. Sowohl Migros und Coop

stellen weiterhin eine stabile Nachfrage in diesem Bereich fest. «Es scheint eine gewisse Pol-Bildung zu geben zwischen Personen, die den Gürtel enger schnallen müssen und anderen, welche die Teuerung offensichtlich weniger einschränkt», sagt der Migros-Sprecher. Auch der Discounter Lidl schaut gemäss einem Artikel im Schweizer Bauer auf steigende Verkaufszahlen bei Biogemüse zurück. Im Widerspruch dazu sagt die Geschäftsführerin des Detailhandelsverbands Swiss Retail Federation gegenüber den CH-Medien allerdings, dass ihre Mitglieder durchaus beobachteten, dass die Beliebtheit von Bioprodukten abnehme.

Die Absatzzahlen von Gemüse in der Schweiz sind einigermassen stabil, weil die Inflationsrate im Vergleich zu den Nachbarländern tiefer liegt. In Deutschland stieg diese im September bei den Lebensmitteln auf 19 Prozent, in der Schweiz belief sie sich im selben Monat auf knapp 3 Prozent. Positiv für die Schweizer Lebensmittelbranche: Der Einkaufstourismus in grenznahen Gebieten verliert deshalb trotz tiefem Eurokurs deutlich an Attraktivität.

**Höhere Kosten in der Produktion**

Schon Anfang Jahr war klar, dass höhere Preise für Dünger, Gas, Treibstoff, Verpackungsmaterial oder Jungpflanzen zu höheren Gemüseproduktionskosten führen werden. Die Produktion forderte entsprechend von den Abnehmern höhere Preise, was diese auch gewährten, wenn auch nicht im gewünschten Ausmass. Das zeigt eine nicht repräsentative Umfrage bei Produzenten in verschiedenen Regionen. Vor allem bei Gurken und Tomaten konnten die Zusatzkosten offenbar glaubhaft aufgezeigt werden. In der Westschweiz bezahlte der Grosshandel für eine Gurke zwischen 1.10 und teilweise bis zu 1.40 Franken. Bei den Freilandgemüsen gab es in den Regionen und je nach Abnehmern – wie so oft – grosse Unterschiede. Natürlich war das auch den idealen äusseren Bedingungen geschuldet, welche bei vielen

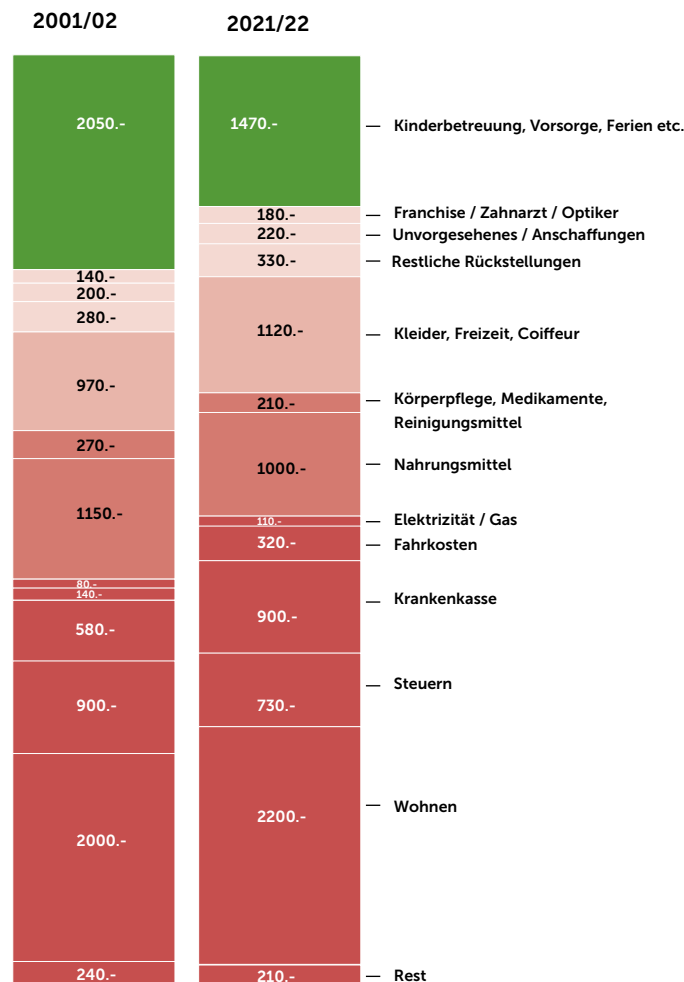
Gemüsen wie beispielsweise Frischsalaten, Zucchini und nun Rinden oder Karotten zu temporär grossen Erntemengen und entsprechenden Verwerfungen auf dem Markt führten. Im Frühherbst wurden gewaschene Karotten für 60 Rappen pro Kilogramm im Ifco nachgefragt, was unter normalen Umständen nicht rentabel ist. Zwiebeln wurden ebenfalls zu tiefen Preisen gehandelt. Auch deshalb blieb das gesamte Preisniveau bei Gemüse an der Verkaufsfrent verhältnismässig stabil, respektive nahm sogar ab. So schreibt Coop, dass man in diesem Jahr bei zahlreichen Prix-Garantie-Gemüsen die Preise haben senken können.

Vor allem bei der Industrieware berichten Gemüseagrtner aber auch von ganz anderen Situationen, in denen sich beharrliches Nachverhandeln lohnte: Ausserhalb von Verträgen gab es zeitweise bis zu 2.80 Franken für einen Eisbergsalat, fast drei Mal mehr als sonst üblich. Ein Produzent konnte den ursprünglich offerierten Preis für Industriechnakohl von 65 Rappen auf Fr. 1.55 hochhandeln. Die Produktion scheint hier zurzeit am etwas längeren Hebel zu sitzen.

**Mit Unsicherheiten ins neue Jahr**

Trotz schwierigem wirtschaftlichem Umfeld zeigen sich die angefragten Betriebsleiter bis jetzt relativ zufrieden mit dem Jahr, was auch mit den im Vergleich zum letzten Jahr deutlich besseren Wetter zu tun hat. Doch natürlich schaut die Branche mit bangen Blicken auf die nächsten Monate. Auf vie-

**Ausgaben einer Familie mit zwei Kindern mit einem Monatseinkommen von 9000 Franken**



Quelle: Dachverband Budgetberatung Schweiz

len Betrieben steigen beispielsweise ab dem neuen Jahr die Stromkosten markant an – um bis zu einem Faktor zehn –, weil sie aus den bisherigen günstigeren Abnahmeverträgen rausfallen. Lagerzuschläge müssen entsprechend neu ausgehandelt werden. Auch in der Schweiz verschieben Gewächshausbetriebe mit Gasheizungen die ersten Pflanzungen im Winter bereits um ein paar Wochen, um Kosten zu sparen. Unsicherheiten bestehen mit Lieferengpässen von Produktionsmitteln wie Dünger, Saatgut oder auch Jungpflanzen. Die Rekrutierung von Personal wird immer schwieriger und ist mit weiteren Zusatzkosten verbunden. Die strenger Anbauvorschriften mit einer Reduktion der Pflanzenschutz-Optionen oder dem verlangten Ausstieg von fossilen Energien in Gewächshäusern machen das Ganze nicht einfacher. Und was passiert, wenn die Sommer noch heisser und trockener werden? Nach mehr Gemüse im Billig-Kanal sieht das eigentlich alles nicht aus.

Tensions sur le marché des légumes

## Légumes dans les lignes bon marché

*Les gens doivent se serrer la ceinture. Par conséquent, la demande de légumes dans les lignes bon marché augmente. L'année a été relativement bonne pour les exploitations maraîchères jusqu'à maintenant, mais ces prochains mois s'annoncent difficiles.* DAVID EPPENBERGER

Les années de vaches maigres semblent bel et bien avoir commencé. La pandémie est apparemment surmontée. Cependant, suite à l'invasion de l'Ukraine par la Russie, le monde reste en mode de crise. La rareté des matières premières, les problèmes de livraison et la forte hausse des prix de l'énergie continuent de provoquer de gros remous. Cela suscite des réactions au sein de la branche maraîchère en Europe qui auraient paru impossibles il y a encore trois ans. Certaines exploitations hollandaises repoussent ainsi la date des semis sous serre de plusieurs semaines, parce que le prix élevé du gaz et de l'électricité rend la production en hiver peu rentable avec le chauffage et l'éclairage. Des compartiments entiers de serre sont fermés dans d'autres régions et le gaz encore disponible est vendu à un prix nettement plus lucratif. Les producteurs allemands d'asperges n'ont pas réussi à vendre leur marchandise cette année, parce que la forte inflation a tel-

lement réduit les budgets des ménages que les consommatrices et consommateurs ont fait l'impasse sur les asperges indigènes et se sont rabattus sur la marchandise moins chère du Pérou. En Grande-Bretagne, la classe moyenne s'appauvrit et ne peut presque plus s'acheter des légumes, ou alors tout au plus de la marchandise de deuxième classe pour laquelle la demande a d'ailleurs fortement augmenté. De plus, la possibilité de consommer le légume sans être obligé de le cuire y représente un « nouvel » argument d'achat. Les gens souhaitent autant que possible éviter de cuisiner à cause des prix élevés de l'énergie.

### Grande sécheresse en été

Mais cette pagaille n'est pas seulement due à Vladimir Putin : la sécheresse dans de nombreuses régions d'Europe a provoqué une baisse supplémentaire de l'offre en légumes frais et, par conséquent, une hausse des

prix. Le dramatique manque de personnel dans des pays comme la Grande-Bretagne accentue encore les tendances à la baisse. Et depuis cet automne, les maraîchers allemands doivent verser un salaire minimum horaire de 12 euros, ce qui risque de poser de gros problèmes à beaucoup d'exploitations. Vu les incertitudes concernant les prix de production, les maraîchers espagnols sont aussi plutôt prudents et la disponibilité des salades à feuilles espagnoles devrait baisser d'environ 15 % comparativement à l'année précédente. Fait exceptionnel : en raison de la disponibilité restreinte, les légumes importés n'étaient guère moins chers à l'achat que la marchandise indigène cette année. La production de légumes a par exemple également baissé en Italie, pays de production important pour la Suisse, pour des raisons climatiques et par manque de personnel.

### Les lignes bon marché croissent

L'environnement économique est également exigeant pour les exploitations maraîchères suisses. Les primes élevées des caisses-maladie et les coûts de l'énergie pèsent fortement sur les budgets des ménages. Selon l'Association faitière Budget-conseil Suisse, ces derniers économisent en premier lieu sur les denrées alimentaires (cf. graphique). Cela se reflète déjà au front de vente avec l'augmentation des ventes des lignes bon marché. Chez Migros, les ventes dans le canal M-Budget affichent ainsi une faible progression à un chiffre. Le porte-parole, Martin Schlatter, indique que le grand distributeur constate pour la première fois que ses clientes et clients changent leurs habitudes de consommation et achètent des articles moins chers au lieu des produits haut de gamme ou se rabattent de manière accrue sur les actions. Coop dit aussi enregistrer une augmentation de la demande de produ-

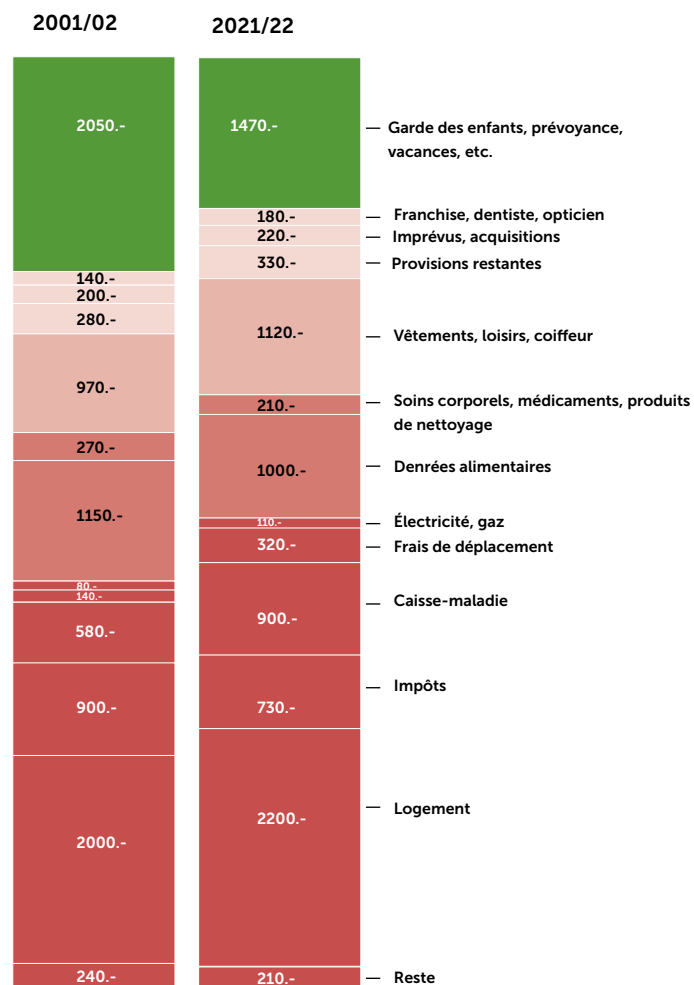
*Les ventes de légumes augmentent dans les lignes bon marché.*

Die Gemüseverkäufe steigen in den Billiglinien. EP





## Dépenses d'une famille avec deux enfants disposant d'un revenu mensuel de 9000 francs



Source: Association faitière Budget-conseil Suisse

its Prix Garantie. La perte de pouvoir d'achat ne se répercute étonnamment presque pas sur les produits biologiques, au contraire par exemple de l'Allemagne où les ventes dans le secteur bio diminuent fortement. Migros et Coop enregistrent une demande stable dans ce domaine. « Deux pôles semblent se dégager entre les gens obligés de se serrer la ceinture et ceux que le renchérissement semble moins toucher », indique le porte-parole de Migros. Selon un article du Schweizer Bauer, le discounter Lidl constate même une augmentation des ventes de produits bio. En revanche, la directrice de l'association des commerces de détail Swiss Retail a indiqué aux médias suisses que ses membres observaient une baisse de la demande de produits bio. Si les ventes de légumes restent assez stables en Suisse, c'est aussi parce que l'inflation y est nettement moins élevée que dans les pays voisins. En Allemagne, l'inflation des prix des denrées alimentaires a ainsi atteint 19 % alors qu'elle s'élevait à près de 3 % pendant le même mois en Suisse. L'effet positif pour le secteur agroalimentaire suisse est que le tourisme d'achat dans les pays voisins devient fortement moins attrayant malgré le faible taux de change de l'euro.

### Coûts de production plus élevés

Dès le début de l'année, il était clair que les prix élevés des engrais, du gaz, des carburants, du matériel d'emballage ou encore des plants feraient augmenter les coûts de production des légumes. La production a par conséquent demandé des prix plus élevés à ses acheteurs. Ce que ces derniers ont accepté, mais pas dans l'ampleur souhaitée. C'est ce qui ressort d'un sondage non représentatif auprès de producteurs dans différentes régions. Notamment pour les concombres et les tomates, les coûts supplémentaires ont apparemment pu être justifiés de manière crédible et le commerce de gros a payé 1.10 et en partie jusqu'à 1.40 franc pour un concombre en Suisse occidentale. Concernant les légumes de plein champ, on note com-

me souvent de grandes différences selon les régions et les acheteurs. Cela est évidemment aussi dû aux conditions météo idéales qui ont provoqué temporairement de grandes récoltes et des problèmes sur le marché pour de nombreux légumes, comme par exemple les salades fraîches, les courgettes et maintenant les betteraves rouges et les carottes. Au début de l'automne, les carottes lavées ont été vendues pour 60 centimes par kilo en Ifco, ce qui n'est pas rentable en temps normal. Les oignons aussi ont été vendus à des prix bas. Cela explique aussi pourquoi le niveau global des prix des légumes est resté relativement stable au front de vente, voire a même baissé. Coop indique que les prix de nombreux légumes de la ligne Prix Garantie ont pu être réduits cette année.

Mais les maraîchers rapportent, notamment pour la marchandise destinée à l'industrie, des situations complètement différentes dans lesquelles une renégociation s'est avérée payante : hors contrat, 2.80 francs ont par moments été payés pour une laitue iceberg, soit près de trois fois plus que d'habitude. Un producteur a pu négocier à la hausse le prix initialement proposé pour du chou chinois destiné à l'industrie de 65 centimes à 1.55 franc. La production semble actuellement tenir le couteau par le manche dans ce secteur.

### Incertitudes pour l'année prochaine

Malgré un environnement économique difficile, les chefs d'exploitations contactés se montrent assez satisfaits de l'année jusqu'à présent, ce qui s'explique aussi par les con-

ditions météo nettement meilleures que l'année précédente. Néanmoins, les prochains mois font du souci à la branche. Les frais d'électricité de plusieurs exploitations augmenteront par exemple massivement dès l'année prochaine (jusqu'à un facteur dix), parce que leurs contrats d'achat meilleur marché arrive à terme. Les suppléments de stockage doivent par conséquent être renégociés. En Suisse aussi, des exploitations serristes disposant d'un chauffage au gaz repoussent les premières plantations de quelques semaines en hiver pour économiser des coûts. Il y a également des incertitudes concernant la disponibilité des intrants comme les engrais, les semences et les plants. Quant au recrutement de personnel, il devient de plus en plus difficile et il engendre des coûts supplémentaires. Les dispositions plus strictes avec la réduction des produits phytosanitaires disponibles et l'abandon exigé des énergies fossiles pour chauffer les serres ne simplifient pas les choses. Et que se passera-t-il si les étés deviennent encore plus chauds et plus secs ? Tout cela ne devrait guère faire augmenter la quantité de légumes dans les lignes bon marché. ■

Gemüsehandel in der Schweiz

# SwissGAP als Standard weiterentwickeln

*Swisscofel-Geschäftsführer Christian Sohm rechnet mit stark steigenden Preisen für Importgemüse. Im Interview erklärt er, weshalb es eine Weiterentwicklung des SwissGAP-Standards braucht und wie er das Thema Foodwaste in der Branche angehen will.* DAVID EPPENBERGER



Christian Sohm koordiniert mit Swisscofel die Zusammenarbeit zwischen dem Handel und der Produktion. EP

Christian Sohm ist seit dem 1. Juni 2021 Geschäftsführer von Swisscofel, dem Verband des Schweizerischen Früchte-, Gemüse- und Kartoffelhandels. Die rund 140 Mitglieder sind im Bereich Gross- und Detailhandel, Import und Verarbeitung tätig. Swisscofel setzt sich bei Behörden und Politik für gute Rahmenbedingungen der gesamten Lieferkette ein. Zusammen mit dem Partnerverband Schweizer Gemüseproduzenten (VSGP) führt er wöchentlich die Importregelung für Gemüse durch, wo über Importkontingente entschieden wird. Die Geschäftsstelle unterstützt die Mitglieder in ihren Belangen, vertritt sie in Kommissionen und Arbeitsgruppen, gegenüber den Behörden und der Öffentlichkeit und stellt den Mitgliedern zudem eine umfassende Palette von Dienstleistungen zur Verfügung.

 [www.swisscofel.ch](http://www.swisscofel.ch)

**An der wöchentlichen Importregelungssitzung mit der Produktion und dem Handel entscheidet Swisscofel jeweils mit, ob und welche Kontingente für Importgemüse gewährt werden. Wie ist aktuell das Klima an diesen Sitzungen?**

Christian Sohm: Die Diskussionen sind harziger geworden und dauern gefühlt immer länger, das gegenseitige Vertrauen zwischen der Produktion und dem Handel war sicher schon besser. Ein Grund für Unstimmigkeiten liegt in den gegebenen Rahmenbedingungen der Importregelung, bei der viele unterschiedliche Artikel über eine Zollkontingentennummer bewirtschaftet werden müssen. Beispielsweise wenn Schweizer Kopfsalate für Convenience fehlen, es aber genug Kopfsalate für den Frischmarkt hat,

ist es sehr schwierig für unsere Mitglieder, trotzdem ein Kontingent zu erhalten. Und offenbar ist es vorgekommen, dass Händler im für Convenience bestimmten Kontingent normalen Kopfsalat importierten. Verlorenes Vertrauen wieder aufzubauen ist bekanntlich schwierig, aber wir arbeiten innerhalb der Branche daran.

**Sie sind seit 20 Jahren in der Branche tätig und kennen auch den ausländischen Markt. Wie sieht es dort aktuell aus?**

Es herrscht eine ziemlich grosse Verunsicherung. Ich nahm kürzlich an einer internationalen Konferenz teil, die aufzeigte, dass mit einigen Verwerfungen zu rechnen ist. Ausserhalb der Schweiz kämpfen die Länder bekanntlich mit noch höherer Inflation

und höheren Kosten. In Holland beispielsweise wird deshalb dem Vernehmen nach bereits grossflächig später gesetzt. Italien und Spanien müssten deshalb länger bzw. mehr liefern können, ob das realistisch ist, werden wir sehen. Grundsätzlich rechne ich mit stark steigenden Preisen bei Importware im nächsten Frühling. Es gibt in Europa aber auch Szenarien, in denen die verarbeitende Industrie wegen zu hohen Gaspreisen ausfällt und diese Gemüse-Mengen dann auf den Frischmarkt drücken und somit auf die Preise wirken. So wirklich weiss zurzeit niemand, was auf uns zukommen wird.

**Das verfügbare Hauhalteinkommen sinkt auch in der Schweiz, gespart wird bei den Lebensmitteln. Schweizer Ge-**

### **müse werden tendenziell teurer, weil die höheren Produktionskosten abgegolten werden. Kann Gemüse auch zu teuer werden?**

Ich glaube nicht, dass Schweizer Gemüse so teuer wird, dass es sich Konsumentinnen und Konsumenten nicht mehr leisten können respektive wollen. Ich bin mir auch nicht sicher, wie preissensibel die Mehrheit der Konsumentenden überhaupt reagiert, bzw. wie bewusst sie auf Labels und Produktionsarten achten. Sehr preissensible Personen werden aber sicher noch mehr auf die Preiseinstiegs- oder Basic-Linien ausweichen, das spürt man heute schon. Unter anderem von Convenience-Produzenten höre ich zudem, dass sie bei Bioprodukten bereits einen Einbruch spüren. Ob sich dieser Trend akzentuieren wird, werden wir relativ rasch merken.

### **In diesem Frühling wurden Karotten trotz fast leerer Lager für einen Franken das Kilo angeboten. Braucht es solche Aktionen?**

Dieses exemplarische Beispiel ist sicher unglücklich gelaufen. Doch diese Aktivitäten sind häufig von langer Hand geplant, mit Inseraten, Plakaten oder Online-Aktivitäten. Hätte man die Situation bereits bei der Planung vorausgesehen, wäre die Aktion wohl nicht durchgeführt worden. In der Mehrzahl der Aktionen wird heute viel spontaner gehandelt. Grundsätzlich helfen Aktionen der Produktion, Märkte bei hohen Angeboten zu leeren und damit zu entlasten. Die Gemüseproduzenten sind aber oft zu fest auf diese Markträumung fixiert und vergessen dabei, dass Aktionen für den Handel ein wertvolles Marketing-Instrument sind, um die Leute anzulocken und den Absatz anzukurbeln.

### **Swisscofel arbeitet an der Weiterentwicklung von SwissGAP mit. Wie ist der aktuelle Stand?**

SwissGAP ist eine auf die Schweiz angepasste Version von GlobalGAP. Zum einen müssen wir den Standard weiterentwickeln, weil er

sonst vom ÖLN überholt wird, der immer strengere gesetzliche Anforderungen verlangt. Zum anderen tendieren Abnehmer zur Definierung von eigenen Standards und Anforderungen, beispielsweise bei der maximal erlaubten Anzahl von Pflanzenschutzmittel-Rückständen. Das wird dann für die Produktion und den Handel sehr schwierig, weshalb SwissGAP hier künftig ein Standard bieten soll, der alle zufriedenstellt. Man hat SwissGAP wohl zu lange über alle Bereiche gleichmässig weiterentwickeln wollen. Beispielsweise werden soziale Standards wie Arbeitsbedingungen nun wichtiger, was aber zu Differenzen zwischen den einzelnen Bereichen führt, weil die Kartoffelproduktion ganz anders aufgestellt ist wie die Gemüseproduktion. Diesen unterschiedlichen Ansprüchen soll beispielsweise mit einem modularen Ansatz Rechnung getragen werden können. Dabei ist es wichtig, dass SwissGAP nie ein Label sein will, sondern ein guter Standard, auch als Basis für mitmachende Label. Wir führen in der Branche Befragungen durch, welche Erwartungen sie an einen modularen SwissGAP-Standard hat.

### **Zurzeit befinden sich angepasste Qualitätsanforderungen an Gemüse in der Vernehmlassung bei euren Mitgliedern. Weshalb waren die Anpassungen nötig?**

Ein wichtiger Grund sind zunehmend fehlende Pflanzenschutzmittel, was ein Einfluss auf die Qualität und Erntemenge hat. Die Kaliber sollen deshalb bei vielen Produkten gegen unten und oben geöffnet werden, was im Handel eigentlich unbestritten ist. Dann gibt es einzelne Anpassungen, bei Bundzwiebeln beispielsweise geht es um mehr Toleranz bei Luftpfeinschlüssen wegen Trips. Diskussionen finden zudem beim «ewigen Thema» Läuse im Salat oder bei gelben Rändern in Convenience-Salaten statt.

### **Damit schlägt man zwei Fliegen auf einen Schlag: Einerseits kann mehr Ware verkauft werden, andererseits entsteht weniger Foodwaste.**

Die Qualitäts-Anforderungen haben meines Erachtens wenig mit der Foodwaste-Problematik zu tun. Bei den aufgezählten optischen Problemen gibt es zwar Potenzial. Fakt ist aber auch, dass die Detailhändler feststellen, dass Salate mit Läusen liegen gelassen werden. Es geht vor allem aber auch darum, dass die systembedingte Überschussproblematik in der ganzen Wertschöpfungskette angegangen wird. Wir, aber auch der VSGP haben eine entsprechende Vereinbarung mit dem Bundesamt für Umwelt unterschrieben. Hier geht es darum, Foodwaste messbar zu machen und vor allem aber auch darum, griffige Massnahmen zu definieren, welche den Foodwaste reduzieren, in dem wir beispielsweise Überschüsse verwerten und verkaufen können.

### **Die Obstbranche konnte in diesem Jahr mit dem Handel den Standard «Nachhaltigkeit Früchte» etablieren. Dabei müssen die Kernobstproduzenten in einem Punktesystem bestimmte Kriterien erfüllen, wofür sie eine Abgeltung erhalten. Wäre das auch was für die Gemüsebranche?**

Der Standard kam letztlich auf Basis von Anforderungen eines Detailhändlers zu Stande, der eigene Nachhaltigkeits-Anforderungen beim Obst eingeführt hat. Innert Rekordzeit ist es der Branche gelungen, mit «Nachhaltigkeit Früchte» eine Lösung mit dem grössten Teil des Handels zu finden und die zusätzlichen Anstrengungen der Produktion abzugelten. Das ist vorerst einmal gut so und eine sehr gute Leistung. Viele der Massnahmen dürften aber mit dem Verordnungspaket zur Pa. Iv schon bald Pflicht werden, dadurch wird sich der Standard auch laufend weiterentwickeln müssen. Optimalerweise wird sich SwissGAP so weiterentwickeln, dass der nachhaltige Standard der Obstbranche darin aufgehen kann und wir wieder einen einheitlichen Standard für eine zukunftsorientierte und nachhaltige Früchte, Gemüse- und Kartoffelproduktion haben. ■

Commerce de légumes en Suisse

## Développer SwissGAP

*Le directeur de Swisscofel, Christian Sohm, s'attend à une forte hausse du prix des légumes importés. Dans l'interview, il explique pourquoi le standard SwissGAP doit être développé et comment il entend s'occuper du gaspillage alimentaire dans la branche.* DAVID EPPENBERGER



Christian Sohm coordonne avec Swisscofel la collaboration entre le commerce et la production. EP

Christian Sohm a repris la direction de Swisscofel, l'Association suisse du commerce de fruits, de légumes et de pommes de terre, le 1er juin 2021. Les près de 140 membres sont actifs dans le commerce de gros et dans le commerce de détail, dans l'importation et dans la transformation. Swisscofel s'engage auprès des autorités et de la politique en faveur de bonnes conditions cadres pour toute la chaîne de livraison. Ensemble avec l'Union maraîchère suisse (UMS), Swisscofel effectue chaque semaine la réglementation de l'importation pour les légumes, dans le cadre de laquelle les contingents d'importation sont octroyés. Le secrétariat soutient les membres dans la défense de leurs intérêts, les représente dans des commissions et des groupes de travail, vis-à-vis des autorités et du public, et met en outre une vaste palette de prestations à leur disposition.

 [www.swisscofel.ch](http://www.swisscofel.ch)

**Lors des séances hebdomadaires de réglementation de l'importation entre la production et le commerce, Swisscofel participe à la décision d'octroyer ou non des contingents d'importation. Quelle est actuellement l'ambiance à ces séances ?**

Christian Sohm : Les discussions sont devenues plus rudes et durent de plus en plus longtemps me semble-t-il. La confiance réciproque entre la production et le commerce a certainement déjà été meilleure. Une des raisons de ces désaccords est le fait que beaucoup d'articles différents doivent être gérés par un seul numéro de contingent tarifaire. S'il manque par exemple des laitues pommées suisses pour la 4e gamme mais qu'il y en a suffisam-

ment pour le marché du frais, nos membres ont beaucoup de peine à obtenir un contingent. Et apparemment, certains commerçants ont déjà importé des laitues pommées normales dans le contingent destiné à la 4e gamme. Comme on le sait, il est difficile de regagner la confiance une fois qu'elle a été perdue, mais nous y œuvrons au sein de la branche.

**Cela fait 20 ans que vous êtes actif dans la branche et vous connaissez aussi les marchés étrangers. Quelle est aujourd'hui la situation sur ces marchés ?**

L'insécurité y est assez grande. J'ai participé récemment à une conférence internationale qui a montré qu'il fallait s'attendre à des bou-

leversements. Les autres pays font face à une inflation et à des coûts plus élevés que nous. On entend par exemple qu'en Hollande beaucoup de producteurs sèment plus tard. L'Italie et l'Espagne devraient donc livrer plus longtemps et plus. Nous verrons si c'est réaliste. De manière générale, je m'attends à une forte hausse du prix de la marchandise importée le printemps prochain. Certains scénarios en Europe tablent néanmoins sur un arrêt de l'activité de l'industrie de transformation à cause du prix élevé du gaz. Ces quantités de légumes se retrouveraient alors sur le marché du frais et feraient pression sur les prix. En fait, personne ne sait véritablement ce qui nous attend.

**Le revenu disponible des ménages baisse aussi en Suisse et les gens économisent sur les denrées alimentaires. Les légumes suisses deviennent tendanciellement plus chers pour amortir la hausse des coûts de production. Les légumes pourraient-ils aussi devenir trop chers ?**

Je ne crois pas que les légumes suisses deviendront si chers que les consommatrices et consommateurs ne pourront ou ne souhaiteront plus les acheter. Je ne sais pas non plus dans quelle mesure la majorité des consommatrices et consommateurs est véritablement sensible au prix et fait attention aux labels et aux modes de production. Les personnes très sensibles au prix se rabattront évidemment encore plus sur les lignes basiques, on le ressent déjà aujourd'hui. Certains producteurs fournissant la 4e gamme me disent aussi qu'ils ressentent déjà un recul pour les produits bio. Nous remarquerons rapidement si cette tendance s'accroît.

**Des carottes ont été proposées pour un franc le kilo ce printemps alors que les stocks étaient pratiquement vides. De telles actions sont-elles nécessaires ?**

Cet exemple montre une situation peu heureuse, mais ces actions sont souvent planifiées à long terme avec des annonces, des affiches ou des activités en ligne. Si on avait su quelle serait la situation lors de la planification, l'action n'aurait probablement pas été réalisée. Dans la majorité des cas, les actions se font de manière beaucoup plus spontanée aujourd'hui. En principe, les actions aident la production à désengorger le marché en cas d'offre élevée. Les maraîchers sont néanmoins souvent trop fixés sur cet objectif et oublient que les actions sont aussi un instrument précieux de marketing pour le commerce, afin d'attirer la clientèle et de relancer les ventes.

**Swisscofel participe au développement de SwissGAP. Quelle est la situation actuelle ?**

SwissGAP est une version suisse de GlobalGAP. D'une part, nous devons développer le standard afin qu'il ne se fasse pas dépasser par les PER dont les dispositions deviennent de plus en plus strictes ; d'autre part, les acheteurs ont tendance à définir de propres standards et exigences, par exemple pour la limite maximale de résidus de produits phytosanitaires. Cela complique fortement les choses pour la production et pour le commerce. SwissGAP doit donc devenir à l'avenir un standard satisfaisant pour tout le monde. Je pense qu'on a essayé pendant trop longtemps de développer SwissGAP de manière uniforme dans tous les domaines. Par exemple, les normes sociales telles les conditions de travail sont désormais plus importantes, mais cela entraîne des divergences entre les différents domaines, car la situation de la production de pommes de terre n'est pas la même que celle de la production de légumes. L'idée est de répondre à ces différentes exigences avec une approche modulaire. Ce faisant, il est important que SwissGAP ne devienne jamais un label, mais reste un bon standard, aussi pour servir de base aux labels affiliés. Nous réalisons des sondages dans la branche pour connaître ses attentes envers un standard modulaire SwissGAP.

**Des exigences de qualité adaptées pour les légumes sont actuellement en consultation auprès de vos membres. Pourquoi ces adaptations étaient-elles nécessaires ?**

Une des raisons est le manque accru de produits phytosanitaires et les répercussions sur la qualité et les quantités récoltées. Les calibres de nombreux produits doivent être ouverts vers le bas et vers le haut. Cela n'est pas contesté au sein du commerce. Il y a aussi des adaptations individuelles, par exemple plus de tolérance pour les inclusions d'air causées par les thrips sur les oignons botte. Des discussions sont aussi en cours concernant le sujet récurrent des pucerons sur la salade ou les bords jaunes des salades de la 4e gamme.

**Cela permet de faire d'une pierre deux coups : vendre plus de marchandise tout en réduisant le gaspillage alimentaire.**

À mon avis, les exigences de qualité ont peu à voir avec le gaspillage alimentaire. Il existe certes un certain potentiel pour les problèmes optiques mentionnés, mais les détaillants constatent que les salades avec des pucerons ne sont pas achetées. Le problème des excédents systémiques doit être traité au sein de toute la filière. Nous, mais aussi l'UMS, avons signé un accord avec l'Office fédéral de l'environnement. Il s'agit de rendre le gaspillage alimentaire mesurable et surtout aussi de définir des mesures efficaces pour le réduire, par exemple en valorisant et en vendant les excédents.

**Le secteur des fruits a mis en place le standard « Durabilité des fruits » avec le commerce cette année. Les producteurs de fruits à pépins doivent remplir certains critères dans le cadre d'un système de points et sont indemnisés pour cela. Un tel standard est-il envisageable pour le secteur maraîcher ?**

Le standard a été développé sur la base des exigences de durabilité d'un détaillant pour les fruits. Avec le standard « Durabilité des fruits », la branche a réussi en un temps record à trouver une solution avec la majorité du commerce et à indemniser les efforts supplémentaires de la production. C'est une belle réussite. Mais beaucoup des mesures risquent de devenir obligatoires avec le train d'ordonnances lié à l'initiative parlementaire, ce qui obligera le standard à évoluer en permanence. Dans l'idéal, SwissGAP sera développé de sorte à ce que le standard de durabilité du secteur fruitier puisse y être intégré et que nous disposions à nouveau d'un standard uniforme pour une production de fruits, de légumes et de pommes de terre durable et tournée vers l'avenir. ■

8. Unternehmertagung Gemüse vom 22. und 23. September

## Gemüseproduktion auf wenig Platz

*In Niederhasli produziert die Firma YASAI Basilikum und Minze auf mehreren Etagen in geschützter Atmosphäre. Ein anderes Zürcher Leuchtturmprojekt bildet die neue Bewässerungsleitung, die von der Limmat ins Furttal führt.* DANIEL BACHMANN, Fachstelle Gemüse Strickhof

Die diesjährige Unternehmertagung Gemüse stand unter dem Titel «Nachhaltige Nutzung von Wasser und Boden im Gemüsebau» und fand im Kanton Zürich statt. Eine rekordhohe Anzahl Teilnehmende folgte der Einladung der Schweizerischen Zentralstelle für Gemüsebau (SZG) und der Fachstelle Gemüse Zürich, die die Tagung organisierten. Im einführenden Referat von Daniel Bachmann von der Fachstelle Gemüse Strickhof zeigte sich, dass der Titel nicht von ungefähr gewählt war: Der Kanton Zürich ist der bedeutendste Gemüsebaukanton bei der Kulturfäche, gleichzeitig ist aber auch die Siedlungsentwicklung im Kanton sehr hoch. Nutzungskonflikte sind da vorprogrammiert. Konnte vor 100 Jahren die Stadt Zürich noch

teilweise aus dem Gebiet «Heuried» mit frischem Gemüse versorgt werden, liegen diese ehemaligen Gemüsefelder heute mitten auf dem überbauten Stadtgebiet.

### Pionieranlage im vertical farming in der Zürcher Agglomeration

Eine Möglichkeit, wie mit schwindenden Produktionsflächen umgegangen werden kann, konnten die Tagungsteilnehmenden beim ETH Spin-off YASAI in Niederhasli sehen. In einer ehemaligen Industriehalle steht dort die schweizweit erste vertical farming Pilotanlage. Seit Januar 2022 werden in der rund 600 m<sup>2</sup> grossen Anlage Basilikum und Minze produziert, weitere Kulturen wie etwa Blattgemüse sind angedacht. Die Betreiber sind sich bewusst, dass man damit nicht zu

den grossen Fischen im Schweizer Kräutermarkt gehört, wie Philipp Bosshard, Mitbegründer des Unternehmens, in seinen Ausführungen betonte. Doch immerhin werden mittlerweile 120 Coop-Filialen zwischen Zürich und Basel mit den Produkten von YASAI beliefert. Den Fokus setzen die Pilotanlagen-Betreiber nebst der Produktion auch auf die Weiterentwicklung der Technologie.

### Erfahrungen sammeln, auch für die herkömmliche Landwirtschaft

Auch in der herkömmlichen Landwirtschaft wird vertical farming langsam zum Thema. So gewährte die Fenaco YASAI ein Darlehen von CHF 500 000.-. Es handelt sich dabei aber nicht um eine direkte finanzielle Beteiligung an der Firma, wie Daniel Schwab, Category Manager Gemüse bei Fenaco Landesprodukte explizit betonte. «Wir wollen das Geld natürlich möglichst schnell zurück. Deshalb haben wir auch das Vorhaben mit den Kräutern unterstützt, weil hier eine schnelle Rückzahlung möglich ist». Gleichzeitig wolle man aber auch schauen, welche Kulturen sonst noch funktionieren, um eine qualifizierte Entscheidungsgrundlage für weitere Anlagen in der Schweiz zu erhalten. Dabei war es nie das Ziel, dass Fenaco selber in die Produktion einsteigt. Momentan könne Fenaco noch nicht sagen, ob so eine Anlage langfristig rentabel ist. Klar ist jedoch: Agronomisches und gärtnerisches Fachwissen ist auch bei so einer hochtechnisierten Anlage unabdingbar.

### Wasserbezug für die Zukunft sichern

Der Morgen des zweiten Tages stand ganz im Zeichen des Bewässerungsprojekts im Furttal, das 2022 in Betrieb ging. Fritz Meier, Vorstandsmitglied der Bewässerungsgenossenschaft Furttal (BGF), ging in seinen Ausführungen detailliert auf die lange Geschichte des Projekts ein. «Das effektive Bauen der Anlagen war dann schlussendlich der einfachste Schritt des ganzen Projekts», merkte Meier treffend an. Auslöser für das



Produktionstische des ETH Spin-off Yasai, auf denen Basilikum wächst.

Tables de production du spin-off Yasai de l'EPFZ sur lesquelles pousse du basilic. YASAI



Fritz Meier stellt die Pumpstation für die Bewässerungsleitung aus der Limmat vor.

Fritz Meier présente la station de pompage de la conduite d'irrigation de la Limmat. DANIEL BACHMANN

Projekt waren unter anderem auslaufende Wasserbezugskonzessionen. Daher fanden bereits 2013 erste Gespräche mit den kantonalen Behörden statt, um eine Kofinanzierung des Projekts durch die öffentliche Hand auszuloten. Die Sicht des Kantons Zürich bei diesen Bewässerungsprojekten brachte Susanne Preiswerk ein, Mitarbeiterin Team Meliorationen im Amt für Landschaft und Natur (ALN). Ein Grundsatz bei der Mitfinanzierung durch den Kanton ist der gemeinschaftliche Charakter der Projekte. Konkret bedeutete das im Furttal, dass 17 Betriebe sich in der Genossenschaft zusammenfinden mussten. Ein grosses Problem in der Projektierung war das Auffinden eines von allen Genossenschaftlern akzeptierten Verteilschlüssels der Investition und Bezugskosten des Wassers. Ein wichtiger Schritt dabei war das Weggehen vom Flächenbezug hin zu den Wasserbezügern im Verteilschlüssel. Dimensioniert wurde die Anlage nach den angegebenen

geschätzten Bezügen der Betriebe. Im Lastfall sollten im Tal gleichzeitig acht Bewässerungsanlagen ohne Druckverlust betrieben werden können. Dieser Lastfall wurde diesen Sommer nun bereits erfolgreich getestet. Die Wasserversorgung im Furttal ist also für die Zukunft gesichert. Im Kanton befinden sich noch weitere drei Projekte in unterschiedlichen Umsetzungsphasen, alle mit dem Ziel die Gemüseflächen im Kanton langfristig bewässerbar zu halten.

Nebst diesen zwei Highlights wurden während der Unternehmertagung noch die Betriebe Leuenberger Gemüsekulturen, die Beerstecher AG sowie die GVZ-Rossat AG besucht. Zudem kam das kulturelle Rahmenprogramm mit einem Nachtessen in der mittelalterlichen Stadt Regensberg nicht zu kurz. Die nächste Unternehmertagung findet im nächsten Jahr in der Kalenderwoche 38 im Ausland statt. Die genaue Reisedestination ist noch nicht bekannt. ■

## Résumé

Le séminaire des entrepreneurs maraîchers de cette année était placé sous le titre « Utilisation durable de l'eau et du sol dans la culture maraîchère ». Il s'est déroulé les 22 et 23 septembre dans le canton de Zurich. Un nombre record de participants a répondu à l'invitation de la Centrale suisse de la culture maraîchère (CCM) et de l'office de la culture du canton de Zurich. La conférence d'introduction de Daniel Bachmann, du service de la culture maraîchère du Strickhof, a montré que le titre n'avait pas été choisi par hasard. En effet, Zurich est le plus grand canton maraîcher, mais présente en même temps une haute densité urbaine. Les conflits d'utilisation sont donc inévitables.

Les participantes et participants ont pu découvrir une possibilité pour gérer la diminution des surfaces de production chez la société spin-off de l'EPFZ YASAI à Niederhasli. Cette dernière exploite dans une ancienne halle industrielle la première installation pilote d'agriculture verticale en Suisse. Depuis le mois de janvier, elle y produit du basilic et de la menthe sur environ 600 m<sup>2</sup>, produits qu'elle livre actuellement à 120 filiales Coop entre Zurich et Bâle. Fenaco soutient le projet à hauteur de 500 000 francs. Le but est d'étudier si et avec quelles cultures des telles installations sont rentables en Suisse. Le deuxième jour était consacré à la visite du projet d'irrigation dans la vallée de la Furt, où de l'eau est pompée dans la Limmat pour 17 exploitations.

À côté de ces deux points forts, les participantes et participants ont aussi visité les entreprises Leuenberger Gemüsekulturen, Beerstecher SA et GVZ-Rossat SA. Une visite du bourg médiéval de Regensberg, où a eu lieu le repas du soir, complétait le programme.

Problemunkraut Erdmandelgras

## Nur konsequent bekämpfen hilft

*Die Suche nach wirksamen Bekämpfungsmethoden von Erdmandelgras ist in der Forschung mittlerweile ein Dauerprojekt. Betroffene Gemüsegärtner suchen pragmatische Lösungen, um die Flächen trotz allem in der Produktion zu halten.* DAVID EPPENBERGER



Im Rheintal begegnet man dem Erdmandelgras auf vielen Felder, wie hier neben einem Maisfeld.

*On trouve le souchet comestible sur de nombreux champs dans la vallée du Rhin, comme ici à côté d'un champ de maïs.* EP

Landwirt und Gemüseproduzent Markus Sieber aus Diepoldsau ist ein Kämpfer. Sein Feind seit 30 Jahren: Erdmandelgras. «Zeitweise sah es hier schon fast wie eine Untersaat in Mais aus», sagt er. Für sich hat er mittlerweile Wege gefunden, den invasiven Neophyten in Schach zu halten. Denn für ihn ist klar: «Schaut man nur zu, wird eine Gemüseproduktion oder sogar eine Kunstwiese unmöglich!» Der Mais in der Fruchtfolge dient dabei als Sanierungskultur, die er drei Mal mit Dual Gold behandelt. Besser wäre es, wenn auf solchen Flächen zwei Mal hintereinander Mais ausgesät würde, was aber wegen dem Maiswurzelbohrer nicht möglich sei, erklärt er. Vor der Gründung gilt es, den Acker möglichst oft mechanisch mit der Scheibenegge zu bearbeiten. Als Folgekultur zum Mais sind bei Sieber Bohnen in der Fruchtfolge, die vorläufig noch von der Behandlung mit Dual Gold profitieren, wel-

che aber politisch auf der Kippe steht. Die Scheibenegge gehört für ihn zu den wichtigsten Hilfsmitteln im Kampf gegen das Erdmandelgras. Mit 1400 mm Niederschlag in seiner Region könne diese allerdings oft nicht eingesetzt werden, weil die Böden zu feucht seien. Dann ist Handarbeit angesagt.

### Erdmandeln nach 30 Jahren Chinaschilf

Eine Problemzone sind die Randstreifen, über welche das Erdmandelgras oft wieder eingeschleppt werden. Bereits seit 30 Jahren wäscht Sieber alle Geräte, die zwischen den Parzellen unterwegs sind, respektive zugemietet werden. Doch ganz zu verhindern sei die Verschleppung leider trotzdem nicht, sagt er. Die in der Region übliche überbetriebliche Zusammenarbeit leistet hier einen Bärendienst. Auch weil viele seiner Kollegen in der Umgebung das Problem immer noch nicht ernst nehmen würden, respektive den

Aufwand scheuten. Und eine staatliche Bekämpfungspflicht gibt es bekanntlich nach wie vor nicht. Das wäre in den Augen von Sieber allerdings dringend nötig, damit auch der Befall auf den benachbarten Flächen endlich zurückginge. Siebers Engagement wird so zu einer Art Sisyphus-Arbeit. Die sich aber trotz allem lohne, denn immerhin sei ein Anbau so noch möglich. Als Grundprinzip bei der Erdmandelbekämpfung gilt das Aushungern der Pflanzen mit permanenter chemischer und mechanischer Bearbeitung. Die ab nächstem Jahr nun offiziell als Bekämpfungsstrategie anerkannte Schwarzbrache gilt hier – neben der Herbizid-Kur in Mais –, als Mittel der Wahl. Fachleute gehen davon aus, dass die Mandeln nach etwa fünf Jahren intensiver mechanischer und chemischer Bekämpfung deutlich an Kraft verlieren. Beständigen kann Sieber das allerdings nicht: Bei einer Parzelle, die zuvor 30 Jahre mit Schilf bedeckt war, spriesste bei ihm das Unkraut erneut. «Auf einem Blühstreifen am Rand der Parzelle stachen zwei Leute eine Woche lang Erdmandelgras aus», sagt er. Andere Grünlandflächen mulcht er regelmässig, um das Blühen und Absamen des Erdmandelgrases zu verhindern.

### Angepasste Waschanlage

Das St. Galler Rheintal ist als Erdmandel-Problemgebiet bekannt. Man müsse einen Weg finden, mit dem Unkraut zu leben, sagt Simon Lässer, Geschäftsführer des Fahrmaadhofs in Diepoldsau. Seit rund zehn Jahren gehe sein Betrieb konsequent gegen das Erdmandelgras vor. Bei Sellerie beispielsweise bedeutet das: Beim Setzen eine Bodenherbizidbehandlung, danach vier bis fünf Mal hacken, zwei Mal striegeln und zu guter Letzt noch zwei Mal von Hand ablaufen. Er hat das gleiche Problem wie Kollege Sieber: In der Nachbarparzelle spriesst das Erdmandelgras ganz munter weiter, weil sich die nach der Triticale-Ernte ausgesäte Grasmischung dort nicht durchsetzen konnte. Um die Ausbreitung einzudämmen, hat



Lässer den Waschplatz speziell nachgerüstet. Das Waschwasser wird im Silo gesammelt, allerdings mit einem vorgeschalteten, feinmaschigen Sieb, wo feste Partikel wie Erdmandeln hängenbleiben. Letzteres wird in der Deponie entsorgt. Lässer selbst ist kein Fan der Schwarzbrache. Die gesetzlichen Grundlagen müssten so geschaffen werden, dass die Produktion das Erdmandelgras bekämpfen könne. «Das erzeugt zwar Mehrkosten, doch immerhin gibt es keine kompletten Ertrags-einbussen.» Er verlangt unter anderem von den Behörden, dass Dual Gold in Erdmandelgebieten weiterhin auch in Kulturen – wie beispielsweise Soja oder Bohnen –, mit Sonderbewilligungen eingesetzt werden kann. ■



Markus Sieber kämpft seit 30 Jahren gegen Erdmandelgras.

Markus Sieber combat le souchet comestible depuis 30 ans. EP

Am 30. August fand in Salez die diesjährige Tagung Nationale Koordination Erdmandelgras statt. Aktuell sieht es in Sachen Erdmandelgras so aus: Ab dem nächsten Jahr ist die Schwarzbrache als offizielle Bekämpfungsstrategie anerkannt und kann als eigene Kultur angemeldet werden (Code 0597), womit die Grundbeiträge erhalten bleiben. Der Wirkstoff S-Metolachlor (Dual Gold), der als wichtiger Baustein bei der Erdmandel-Bekämpfung gilt, steht auf der Abschlusliste. Künftig werden voraussichtlich nur noch Sonderbewilligungen für Erdmandelgras erteilt werden. Es besteht die Gefahr, dass die Hersteller wegen des sinkenden Bedarfs den Wirkstoff ganz aus dem Verkehr ziehen. Eine nationale Melde- und Bekämpfungspflicht für Erdmandelgras – wie sie in der sistierten AP22+ vorgesehen war –, besteht weiterhin nicht. Florian Bernardi von der Klaus Büchel Anstalt aus Liechtenstein berichtete über die Situation im Fürstentum, das unter starkem Erdmandelgras-Befall leidet. Seit diesem Jahr besteht dort eine Melde- und Bekämpfungspflicht mit entsprechenden Entschädigungsleistungen. Die Erdmandelgrasflächen sind auf dem liechtensteinischen Geodatenportal eingetragen. Sander de Ryck von der Universität Gent (Belgien) stellte Forschungsergebnisse vor, die zeigten, dass sich Erdmandelgras je nach Morphologie und Genotyp sehr unterschiedlich verhalten. In Belgien erwies sich die Bekämpfung mit heissem Dampf in 5 cm Tiefe als effektiv. Bernhard Streit von der Berner Fachhochschule HAFL stellte die These auf, dass sich Erdmandelgras in gegrubberten Böden weniger stark ausbreitet als beispielsweise in gepflügter Erde. Zudem sei eine permanente Bodenbedeckung hilfreich, was allerdings nicht wissenschaftlich erhärtet sei, sagte er.

[www.erdmandelgras.ch](http://www.erdmandelgras.ch)

### 3. Entwicklung einer Dämpfmaschine

AgriQnet Projekt vom BLW bewilligt  
 Entwicklung eines Dämpfgeräts in den Jahren 2022/2023  
 Industriepartner: Firma Häfliger Group AG  
 Bau kann voraussichtlich Ende 2022 abgeschlossen werden  
 Wirksamkeitsversuche im Feld erfolgen ab 2023 (Agroscope)

- Aufnahme 1 m breit, 35 cm tief
- kontaminierte Erde wird auf eine
- Breite von 2 m verteilt und bedampft
- Länge des Dampfbandes: 14 Meter
- Erde wird im Anhänger dreimal gedreht und auf über 100° erhitzt.
- → Sterilisation des EMG

→ In Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Zentralstelle für Gemüsebau (SZG) und des Verbands Schweizer Gemüseproduzenten (VSGP)

Judith Wirth und Max Fuchs, Agroscope Changins, EMG Tagung, 30.08.2022

Agroscope stellte an der Tagung im Rheintal das Projekt «Entwicklung einer Dämpfmaschine» vor.

Agroscope a présenté un projet de développement d'une machine de traitement à la vapeur lors de la journée dans la vallée du Rhin. EP

Adventice problématique : souchet comestible

## Seule la lutte systématique marche

*La recherche de méthodes efficaces pour lutter contre le souchet comestible est devenue une tâche permanente de la recherche. De leur côté, les maraîchers touchés élaborent des solutions pragmatiques pour pouvoir continuer à produire sur les surfaces contaminées.* DAVID EPPENBERGER

L'agriculteur et maraîcher Markus Sieber de Diepoldsau est un combattant. Son ennemi depuis 30 ans : le souchet comestible. « Par moment, cela ressemblait presque à un sous-semis dans le maïs », indique-t-il. Entre-temps, il a trouvé des moyens pour tenir en échec cette néophyte envahissante, car une chose est claire pour lui : « Si on reste les bras croisés, la production maraîchère ou même une prairie artificielle devient impossible ! » Le maïs sert de culture d'assainissement dans l'assolement et est traité trois fois avec Dual Gold. Il serait mieux de semer deux fois de suite du maïs sur de telles surfaces, mais cela n'est pas possible à cause de la chrysome du maïs, comme nous l'explique Markus Sieber. Le champ doit être travaillé aussi souvent que possible avec la herse à disques avant la mise en place de l'engrais vert. Après le maïs, Markus Sieber sème des haricots. Ces derniers peuvent encore être traités avec Dual Gold, mais la politique pourrait y mettre un terme prochainement. Pour Markus Sieber, la herse à disques fait partie des moyens principaux pour lutter contre le souchet comestible. Cependant, avec 1400 mm de pluie dans sa région, elle ne peut souvent pas être utilisée parce que le sol est trop humide et il faut donc travailler ce dernier manuellement.

### Souchet comestible après 30 ans de roseau de Chine

Les bordures sont problématiques, puisque c'est souvent par elles que le souchet comestible est réintroduit. Depuis 30 ans, Markus Sieber nettoie tous les outils qui passent d'une parcelle à l'autre ou qui sont loués. Néanmoins, selon lui, l'introduction de l'adventice ne peut pas être entièrement empêchée. L'habituelle collaboration entre les exploitations dans la région est évidemment délicate, notamment parce que bon nombre des collègues de Markus Sieber ne prennent pas le problème suffisamment au sérieux ou craignent la charge de travail. Rappelons qu'il n'existe aucune obligation



Souchet comestible dans une prairie artificielle fraîchement semée.

Erdmandeln in frisch ausgesäeter Kunstwiese. EP

légale de lutter contre l'adventice. Selon Markus Sieber, une telle obligation devrait être mise en place de manière urgente, afin que la contamination des surfaces voisines recule enfin. Pour le moment, il accomplit un travail de Sisyphe, mais cela en vaut la peine puisque la culture reste possible de la sorte. Le principe de base de la lutte contre le souchet comestible consiste à affamer les plantes avec un traitement chimique et mécanique permanent. À côté d'une cure d'herbicides en culture de maïs, la jachère nue qui sera reconnue officiellement comme stratégie de lutte à partir de l'année prochaine est considérée comme mesure prometteuse. Les spécialistes estiment que le souchet comestible devient nettement moins vigoureux après environ cinq années de lutte mécanique et chimique intensive. Markus Sieber ne peut toutefois pas le confirmer : sur une parcelle qui avait été recouverte de roseaux pendant 30 ans, l'adventice est réapparue. « Deux personnes ont déterré le souchet comestible

pendant une semaine sur une bande fleurie en bordure de parcelle », indique-t-il. Il paille régulièrement d'autres surfaces herbagères pour empêcher la floraison et la chute des graines du souchet comestible.

### Installation de lavage adaptée

La vallée du Rhin de Saint-Gall est connue comme étant une région problématique concernant le souchet comestible. Simon Lässer, le directeur de l'exploitation Fahrmaadhofs à Diepoldsau, estime qu'il faut trouver une manière de vivre avec l'adventice. Cela fait près de 10 ans que son exploitation combat systématiquement l'adventice. Pour le céleri, cela signifie par exemple appliquer un herbicide résiduaire lors de la plantation, biner ensuite quatre à cinq fois, effectuer deux passages avec la herse étrille et, pour finir, procéder à deux passages manuels. Il a le même problème que son collègue Markus Sieber : le souchet comestible pousse joyeusement dans la parcelle voisine parce que le mélange

de graminées semé après le triticale n'a pas réussi à s'imposer. Pour empêcher la propagation, Simon Lässer a adapté l'aire de lavage. L'eau de lavage est collectée dans le silo, mais en passant à travers un tamis à mailles fines qui retient les particules fermes comme le souchet comestible. Ce dernier est éliminé dans une décharge. Simon Lässer n'aime pas beaucoup les jachères nues. Il estime que les bases légales doivent être conçues de sorte à permettre à la production de combattre le souchet comestible. « Cela engendre certes des coûts supplémentaires, mais c'est mieux qu'une perte totale de rendement. » Il souhaite notamment que les autorités continuent d'autoriser l'utilisation de Dual Gold sur des cultures comme le soja ou les haricots, avec des homologations spéciales dans les régions contaminées par le souchet comestible. ■



*Simon Lässer a expliqué la stratégie de lutte contre le souchet comestible de l'exploitation Fahrmaadhofs.*

**Simon Lässer stellte die Erdmandel-Bekämpfungsstrategie des Fahrmaadhofs vor.** EP



La Journée nationale de coordination de la lutte contre le souchet comestible s'est déroulée le 30 août à Salez. La situation se présente comme suit : à partir de l'année prochaine, la jachère nue sera reconnue officiellement comme stratégie de lutte et pourra être annoncée comme propre culture (code 0597), ce qui permettra de maintenir les contributions de base. La substance active S-métolachlore (Dual Gold), considérée comme étant un élément important de la lutte contre l'adventice, risque d'être interdite. A l'avenir, seules des autorisations spéciales devraient être octroyées pour le souchet comestible. Le risque existe que les fabricants retirent la substance active entièrement de la circulation, si les besoins baissent. Il n'existe toujours pas d'obligation à l'échelon national d'annoncer et de combattre le souchet comestible, comme c'était prévu dans la PA22+ suspendue. Florian Bernardi, de l'institut Klaus Büchel Anstalt au Liechtenstein, a informé sur la situation dans la principauté, laquelle est fortement touchée par le souchet comestible. Depuis cette année, il existe une obligation d'annoncer et de combattre l'adventice avec des indemnités correspondantes. Les surfaces contaminées figurent sur le portail de géodonnées du Liechtenstein. De son côté, Sander de Ryck de l'université de Gand (Belgique) a présenté des résultats de recherches montrant que le souchet comestible se comporte de manière très différente selon sa morphologie et son génotype. En Belgique, la lutte avec de la vapeur chaude à une profondeur de 5 cm s'est avérée efficace. Enfin, Bernhard Streit de la haute école bernoise HAFL a avancé la thèse que le souchet comestible se propage moins fortement dans les sols déchaumés que, par exemple, dans les sols labourés. En outre, une couverture permanente du sol est une aide, mais cela n'est pas prouvé scientifiquement.

 [www.souchet-comestible.ch](http://www.souchet-comestible.ch)

*L'installation de lavage sur l'exploitation Fahrmaadhof a été équipée d'un tamis pour retenir le souchet comestible.*

**Die Waschanlage auf dem Fahrmaadhof wurde mit einem Sieb nachgerüstet, welches die Erdmandelgrasmandel auffängt.** EP

Anbauversuche der Firma Bigler Samen AG

# Welche Zwiebel soll es sein?

*Wetterextreme und Krankheiten bestimmen den Anbau von Zwiebeln zunehmend. Deshalb ist es hilfreich, wenn man im Freilandversuch sieht, wie sich die verschiedenen Sorten verhalten.* DAVID EPPENBERGER

Das Saatguthandelsunternehmen Bigler Samen AG aus Thun führte in diesem Jahr einen Sommerzwiebelanbauversuch durch. Auf einer Fläche von 1,9 Hektaren wurden am 17. März 2022 in Steinmaur ZH in Zusammenarbeit mit Gemüseproduzent Reto Huber aus Sünikon 16 Sorten ausgesät. «Mit dem Anbauversuchen wollen wir unserer Kundschaft zeigen, wie sich die Sorten im Schweizer Klima verhalten», erklärt Geschäftsführer Bruno Stucki. Diese hatte im August die Gelegenheit, die Zwiebeln aufgrund ihrer äusseren Qualität vor Ort zu begutachten und sich bei den Züchtern über spezielle Eigenschaften zu informieren. Als Zuchtfirmen stellten Bejo, Hazera, Takii und Syngenta ihr Saatgut zur Verfügung. Als Referenzsorte diente Restora F1, welche in der Schweiz als Hauptsorte gilt. In einem letzten Schritt werden die Zwiebeln noch auf ihre Lagerfähigkeit getestet. ■

## Calvera F1 (Takii)



Frühabreifende Sorte mit runden Zwiebeln. Eher feines Wurzelwerk, weist keine Mehltausistenz auf.

## Starton F1 (Syngenta)



Sorte mit extrem dickem und langem Hals. Etwas hellere Zwiebel als Prediction, mit runder Form.

## Comae F1 (Takii)



Reifte im Versuch am schnellsten ab. Grosses Wurzelwerk mit dünnem Hals, der schnell abtrocknet. Dunkle, mehrheitlich runde Zwiebel, eventuell für Anschlusszwiebel bei Winterzwiebeln.

## Veleta F1 (Bejo)



Erstmals in der Schweiz angebaut. Spaniersorte mit starken Wurzeln, spätabreifend mit grossem Kaliber. Kommt mit wenig Wasser aus. Keine Mehltausistenz, aber trotzdem robust. Für Lager bis April, Geeignet für Betriebe mit 60+-Kaliber.

## Rawhide F1 (Bejo)



Die Rijnsburger-sorte mit Italienerblut (wurzelstark) kommt gut durch die Hitze. Runde Zwiebel mit dunkler Schale, Lagerung bis Mai. Anspruchsvoll bei Düngung und gutes Mehltau-Management nötig. Von der Kalibrierung her eine der schönsten Sorten.

## Hysky F1 (Bejo)



Früh abreifende Rijnsburgersorte für das lange Lager. Helle, gelbliche Schale, mittlere bis mittelkleine Kaliber. Eher anfällig auf Hitze.

## Restora F1 (Bejo)



Schweizer Hauptsorte, gegen Mehltau resistente Amerikaner-Rijnsburger-Mischung. Mittelefrüh abreifend für langes Lager. Saatgut-Verfügbarkeit problematisch.

## Dritan F1 (Bejo)



Wurzelstarke Nachfolgesorte von Spirit mit Rijnsberger- und Amerikanerblut. Geeignet für Lager bis April/Mai, mittelefrüh abreifend, 50er/70er-Sortierung.

## Bellesco F1 (Hazera)



Reine Amerikanersorte für mittellanges Lager. Resistent gegen Mehltau. Mittelefrüh abreifend, lagerfähig bis März.

## Haeckero F1 (Hazera)



Schwesternsorte von Bellesco. Resistent gegen Mehltau und etwas früher abreifend als Bellesco.

### Venezia F1 (Bejo)



Neue, frühab-reifende Sorte mit Spanier- und Japanerblut. Weist eine dunkle Schale auf, mit 50er/70er-Sortierung. Lagerfähig bis Ende Februar.

### Oneida F1 (Bejo)



Vom Typ her ähnlich wie Venecia. Reift ein paar Tage später ab, 50/70er Sortierung. Zweitfrüheste getestete Sorte, Lagerung bis Ende Februar.

### Vuelta F1 (Takii)



Neue Sorte mit grosser Streuung bei den Kalibern. Sehr späte Abreife, ohne Mehltausistenz. Eher für Direktvermarktung geeignet.

### Crockett F1 (Bejo)



Spaniertyp-Sorte mit 60er/80er-Sortierung. Dunkelbraune Schale, bis Mai lagerfähig. Hitzeverträglich, mit bescheidenem Wasserbedarf.

Nummer 2 in der Schweiz, etwas kleinere Kaliber als Veleta.

### Hyroad F1 (Bejo)



Neue Rijnsburger-Sorte mit heller Schale, bläuliches Laub, weniger geeignet in heissen Sommern. Braucht ausreichend Wasser. Ideal bei

nassem und kühlem Wetter.

### Prediction F1 (Syngenta)



Neue, mehltausistente Sorte mit gutem Wurzelwerk und einem etwas dicken Hals. Schalenfestigkeit könnte noch besser sein.

Anzeige

## Gemüsejungpflanzen für den Profi

*SwissPlant GmbH*

Spitzallmendweg 11c  
3225 Müntschemier  
Tel. +41 32 313 52 10  
Fax +41 32 313 52 11  
info@swissplant.ch  
www.swissplant.ch



## DIE ZUKUNFT ANSTEUERN.

Nachfolgeregelung,  
Betriebsberatung, Treuhand,  
Steuerberatung.

Agreno Treuhand AG  
agreno.ch

**agreno**<sup>®</sup>  
TREUHAND

Uster ZH • Gossau SG • Thusis GR • Schönbühl BE Mehrwert mit Weitsicht.



## Maschinen und Anlagen zur Aufbereitung von Wurzel- und Knollengemüse

**Schneider Fördertechnik GmbH**  
Gewerbstrasse 3 D-78667 Villingendorf  
Tel. +49 741 175495-0 Fax +49 741 175495-18  
info@schneider-ft.de www.schneider-ft.de

- Anlagenplanung
- Fertigung
- Montage
- Service



Besuchen Sie uns in Berlin  
**Fruit Logistica**  
8. – 10. Februar 2023  
Halle 1.1 | Stand C-40

Essais culturaux de Bigler Samen SA

# Quels oignons choisir ?

*Les conditions météorologiques extrêmes et les maladies déterminent de plus en plus la culture d'oignon. C'est pourquoi il est utile d'étudier le comportement des différentes variétés dans des essais en plein champ.* DAVID EPPENBERGER

L'entreprise semencière Bigler Samen SA à Thoun a testé cette année des variétés d'oignon d'été. 16 variétés ont ainsi été semées le 17 mars sur 1.9 hectare à Steinmaur (ZH), en collaboration avec le maraîcher Reto Huber de Sünikon. « Avec cet essai variétal, nous voulons montrer à notre clientèle comment les variétés se comportent dans les conditions climatiques en Suisse », explique le directeur, Bruno Stucki. La clientèle a eu l'occasion, en août, d'examiner sur place la qualité externe des oignons et de s'informer auprès des sélectionneurs sur les caractéristiques spéciales. Les sélectionneur Bejo, Hazera, Takii et Syngenta ont mis des semences à disposition, alors que Restora F1, considérée comme étant la variété principale en Suisse, était la variété témoin. L'examen de l'aptitude au stockage des oignons sera la dernière étape. ■

## Calvera F1 (Takii)



Variété précoce de forme ronde. Racines plutôt fines. Aucune résistance au mildiou.

## Starton F1 (Syngenta)



Variété avec col extrêmement gros et long. Oignon rond un peu plus clair que Prediction.

## Comae F1 (Takii)



faire le lien comme oignon d'hiver.

Variété la plus précoce dans l'essai. Grandes racines, col fin séchant rapidement. Oignon foncé, majoritairement rond, éventuellement pour

## Veleta F1 (Bejo)



mais néanmoins robuste. Stockage jusqu'en avril. Convient pour les exploitations avec calibre 60+.

Cultivé pour la première fois en Suisse. Variété espagnole tardive avec racines fortes et gros calibres. Consomme peu d'eau. Pas de résistance au mildiou,

## Rawhide F1 (Bejo)



la fumure et nécessitant une bonne gestion du mildiou. L'une des plus belles variétés concernant le calibre.

Variété Rijnsburger avec du sang italien (racine forte) supportant bien la chaleur. Oignon rond à la peau foncé, stockage jusqu'en mai. Exigeant pour

## Hysky F1 (Bejo)



Variété Rijnsburger précoce pouvant être stockée longtemps. Peau jaune clair, calibre moyen à petit. Ne supporte pas trop la chaleur.

## Restora F1 (Bejo)



Variété principale en Suisse. Mélange américain/Rijnsburger résistant au mildiou. Variété mi-précoce pouvant être stockée longtemps.

## Dritan F1 (Bejo)



mi-précoce. Calibrage 50/70.

Variété à forte racine, remplaçant Spirit, avec sang Rijnsburger et américain. Convient pour le stockage jusqu'en avril/mai. Maturité

## Bellesco F1 (Hazera)



Pure variété américaine mi-précoce et résistante au mildiou. Peut être stockée jusqu'en mars.

## Haeckero F1 (Hazera)



Variété-sœur de Bellesco, résistante au mildiou et un peu plus précoce que Bellesco.

### Venecia F1 (Bejo)



Nouvelle variété précoce avec sang espagnol et japonais. Peau foncée et calibre 50/70. Peut être stockée jusqu'à la fin février.

### Vuelta F1 (Takii)



plutôt pour la vente directe.

Nouvelle variété avec grande dispersion des calibres. Variété très tardive sans résistance au mildiou. Convient

### Crockett F1 (Bejo)



Variété de type espagnol avec calibre 60/80. Peau brun foncé. Peut être stockée jusqu'en mai.

Supporte la chaleur et consomme peu d'eau. Numéro 2 en Suisse. Calibres un peu plus petits que Veleta.

### Prediction F1 (Syngenta)



Nouvelle variété résistante au mildiou possédant de bonnes racines et un col un peu gros. La fermeté de la peau pourrait être meilleure.

### Oneida F1 (Bejo)



Type similaire à Venecia arrivant à maturité quelques jours plus tard. Calibre 50/70. Deuxième variété la plus précoce

testée pouvant être stockée jusqu'à la fin février.

### Hyroad F1 (Bejo)



d'eau. Idéale dans des conditions humides et fraîches.

Nouvelle variété Rijnsburger à la peau claire et aux feuilles bleuâtres. Convient moins bien pour les étés chauds et nécessite suffisamment



### Rootpower F1

beste homogene Qualität als Gurkenveredlung



### Snowbird F1\*

der Früheste, schossfest und mild



Évaluation sur place des différents types d'oignons.

Begutachtung der verschiedenen Zwiebelsorten vor Ort. DAVID EPPENBERGER



**SAKATA**<sup>®</sup>

PASSION in Seed

#### ••• Contact

Walter Karbowski - Area Sales Manager

Mobile: +49 16 07 89 47 30

walter.karbowski@sakata.eu



# CALANDA KÄLTE

WIR WISSEN WIE

Ihr Betrieb braucht mehr Raum zum Kühlen oder Tiefkühlen? Schnell und unkompliziert? Wir haben unser Lager mit Material gefüllt, bevor Lieferengpässe entstanden. Somit können wir Zellen individuell in jeder Grösse liefern und montieren.

Rufen Sie uns an. Wir können einen Besprechungstermin innert Tages- und einen Liefertermin innert Wochenfrist mit Ihnen definieren.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf und sorgen dafür, dass Sie jederzeit kühle Ware und somit einen kühlen Kopf haben.



Calanda Kälte AG, Landquart / Dietlikon  
Telefon 081 300 07 07 oder kontakt@calanda-kaelte.ch

## Waagen für die Direktvermarktung

### Auszeichnungswaagen mit Drucker:

- Selbstbedienungswaage
- Auszeichnungswaage
- Für Hofladen und Markt
- Etiketten oder Bon Drucker
- Einfache Bedienung
- Touchscreen
- Netzwerkfähig
- Geeicht



ab Lager lieferbar!

### 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](http://www.swisswaagen.ch)



## Mit *frisch geschälten Spargeln* zu einem besseren Umsatz !

Wir vermieten & verkaufen auf kommende Spargelsaison ...



... die Schälmaschine HEPRO® HSM-180

- steckerfertig geliefert
- fahrbar
- einfache Bedienung

Limitierte Anzahl an Maschinen.

Beratung und Service ab Winterthur.



Hepro® an der expoSE • 23.-24.11.22  
Messe Karlsruhe • Halle 1, Stand D02

Ultramatic AG  
8409 Winterthur

Tel. 052 242 85 27  
sales@ultramatic.ch  
www.ultramatic.ch



« Vieles ist wieder möglich  
nach einer Hirnverletzung.  
Wichtig ist der Support. »

Daniel Albrecht, Ex-Skirennfahrer



Hirnschlag, Schädel-Hirn-Trauma, Hirntumor:  
Hirnverletzungen können alle treffen.

Hilfe für Menschen mit Hirnverletzung und Angehörige.  
Helfen auch Sie! PC 80-10132-0



### Für Respekt und gleiche Rechte – ohne Wenn und Aber

Helfen Sie mit, eine inklusive Gesellschaft zu schaffen, bei der das Anderssein als Chance und Bereicherung betrachtet wird.

Ihre Solidarität macht Menschen mit Behinderungen Mut und gibt ihnen Kraft. Herzlichen Dank für Ihre Spende.

Spendenkonto: IBAN CH86 0900 0000 4600 1809 1  
[www.procap.ch](http://www.procap.ch)



**procap**  
Für Menschen mit Handicap.  
Ohne Wenn und Aber.



Webinar «Energiestrategie: Zwischenbilanz und Perspektiven»

## Erneuerbare Energien holen auf

*Gewächshäuser werden immer noch vor allem mit Energie aus fossilen Quellen beheizt. Noch bleiben ein paar Jahre, um den von der Branche angestrebten Umstieg auf erneuerbare zu vollziehen. Einige Betriebe haben diesen Sprung aber bereits geschafft.* DAVID EPPENBERGER

Die im Rahmen der Energiestrategie des Verbandes Schweizer Gemüseproduzenten (VSGP) gesteckten Ziele sind ambitiös: Bis Ende 2030 sollen die Schweizer Gewächshäuser die Grundlast sowie das Trockenheizen zu 80 Prozent ohne fossile Brennstoffe decken. Wie weit ist die Branche mit der Umsetzung? An einem Webinar im September zogen die involvierten Stellen eine erste Zwischenbilanz.

Als Betrachtungsgrundlage dienen 52 grosse Gewächshausbetriebe mit einer Fläche von 200 Hektaren aus der Gemüse- und Gartenbaubranche, welche die DM Energieberatung AG zu einer Energiemodell-Gruppe zusammengeschlossen hat. 2021 bezog diese Gruppe 395 GWh thermische Energie, die zu 74 Prozent aus Erdgas, 10 Prozent Heizöl, 7 Prozent Fernwärme, 3 Prozent Holz sowie auf einem tiefen Niveau aus anderen Wärmeerzeugern wie Wärmepumpen stammten. Insgesamt kam also immer noch 88 Prozent der Wärme aus fossilen Quellen. Auf einen gleichen Anteil kommt die andere betrachtete, zweite Energiemodellgruppe mit 150 kleineren Gartenbau- und Gemüsebaubetrieben. Auffallend hier ist der hohe Anteil von 59 Prozent Heizöl, allerdings mit einem deutlich tieferen Quadratmeterverbrauch von 90 kWh Energie, im Vergleich zu 198 kWh in der anderen Gruppe mit den grösseren Betrieben.

### Mehr Gas und weniger Heizöl

Zurzeit besteht ein Trend zu einem höheren gesamthaften Energieverbrauch wegen der Zunahme der Gewächshausfläche, mit einem steigenden Gas und einem sinkenden Heizölanteil sowie einer leichten Zunahme von fossilsfreien Energiequellen. Im Rahmen ihres Beratungspakets Procalor zeigt DM Energieberatung AG (in der Westschweiz die RWB Groupe SA) umstiegwilligen Gewächshausbetrieben mögliche nichtfossile Heizungs-Lösungen auf. Das Kompensationsprogramm myclimate bezahlt dabei für eine Tonne eingespartes CO<sub>2</sub> 115 Franken, bis jetzt sind hier 78 Projekte angemeldet. Der



Einige Gewächshaus-Betriebe installierten eine Wärmepumpe.

*Certaines exploitations serristes ont installé une pompe à chaleur.* DAVID EPPENBERGER

Blick auf die teilnehmenden Betriebe und die geplanten, respektive in der Umsetzung befindenden Projekte erlaubt eine Übersicht über die gewählten Energiekonzepte: 42 Prozent entschieden sich für eine eigene Holz- oder Pelletheizung, 34 Prozent für einen Anschluss an einen Wärmeverbund. Je 12 Prozent wählten ein Konzept mit einer Luft/Wasser-Wärmepumpe respektive Wasser/Wasser-Wärmepumpe mit Energie aus der Kläranlage oder von Grundwasser. Aufgrund der Projekte wird bis ins Jahr 2025 mit einer Reduktion des CO<sub>2</sub>-Ausstosses um 28 500 Tonnen gerechnet, bei einem aktuellen gesamten Ausstoss der Gewächshäuser in der Schweiz von rund 100 000 Tonnen. Gemäss Gregor Zadori von DM Energieberatung sei man hier grundsätzlich auf einem guten Weg, obwohl noch viel Einsparpotenzial bestehe.

### Holzsplitter und Wärmepumpen

VSGP-Direktor Matija Nuic zeigte sich zufrieden über die Anzahl Betriebe, die bis jetzt auf den Zug mit mehr Erneuerbaren aufgesprungen sind. Um die Stimmungslage bei den Verbandsmitgliedern zu erfassen, liess er im letz-

ten Jahr intern eine Umfrage durchführen. 51 Gewächshausbetriebe aus allen Regionen und von jeder Grösse machten mit, davon waren 13 bereits mit erneuerbaren Energien unterwegs. Der überwiegende Teil beschäftigte sich gedanklich bereits mit einer Umstellung, allerdings meldeten sich davon nur rund ein Viertel für ein Förderprogramm an. Die Mehrzahl denkt an Holzsplitter, Wärmepumpen und Wärmeverbünde als Ersatz oder überlegt sich gar eine Anpassung der Produktion. 30 der befragten Betriebe waren Lieferanten der Migros, die bekanntlich einen noch ambitionierteren Weg eingeschlagen hat, mit 100 Prozent «Fossilfreiheit» bis 2025. 50 Prozent der Betriebe hatten in dieser Angelegenheit bereits Kontakt mit dem Abnehmer, allerdings gaben sie in der Befragung an, dort keine zufriedenstellenden Antworten auf ihre Fragen erhalten zu haben.

Im zweiten Teil des Webinars wurden mehrere umgesetzte Energielösungen in Gewächshäusern präsentiert. Der Gemüsebau wird einige davon im Rahmen einer losen Serie in den nächsten Monaten vorstellen. ■

Webinaire « Stratégie énergétique : bilan intermédiaire et perspectives »

# Les énergies renouvelables arrivent

*Les serres continuent d'être chauffées principalement avec des énergies fossiles. Il reste encore quelques années pour réaliser la transition vers les énergies renouvelables souhaitées par le secteur. Certaines exploitations y sont déjà parvenues.* DAVID EPPENBERGER

Les objectifs de la stratégie énergétique de l'Union maraîchère suisse (UMS) sont ambitieux : D'ici fin 2030, les serres suisses doivent être chauffées (charge de base et séchage) à hauteur de 80 % sans recourir aux combustibles fossiles. Quel est l'état d'avancement de la mise en œuvre de cette stratégie ? Les organismes impliqués ont tiré un premier bilan intermédiaire lors d'un webinaire en septembre.

Les observations se basent sur 52 grandes exploitations serristes du secteur maraîcher et horticole avec une surface de 200 hectares, que la firme DM Energieberatung SA a réuni dans un groupe de modèle énergétique. En 2021, ce groupe a consommé 395 GWh d'énergie thermique provenant pour 74 % du gaz, pour 10 % du mazout, pour 7 % de la chaleur à distance, pour 3 % du bois ainsi que pour une petite partie d'autres sources telles les pompes à chaleur. Au total, 88 % de la chaleur étaient encore produites avec des énergies fossiles. Cette part était similaire pour le deuxième groupe composé de 150 petites exploitations maraîchères et horticoles. Élément frappant : la part élevée de 59 % de mazout, avec toutefois une consommation d'énergie au mètre carré nettement plus faible de 90 kWh, contre 198 kWh dans l'autre groupe comprenant les grandes exploitations.

## Plus de gaz et moins de mazout

Actuellement, la consommation d'énergie croît tendanciellement en raison de l'augmentation de la surface sous serre. La part du gaz et des énergies renouvelables non fossiles augmente, alors que celle du mazout diminue. Dans le cadre des conseils Procalor, DM Energieberatung SA (RWB Groupe SA en Suisse occidentale) montre des solutions de chauffage sans énergie fossile aux exploitations qui souhaitent changer de système. En outre, le programme de compensation myclimate permet d'obtenir 115 francs par tonne de CO<sub>2</sub> économisé. 78 projets y sont inscrits à ce jour. Les projets



Mehrere Gewächshausbetriebe ersetzen ihre Heizungen durch eine Holzfeuerung.

Plusieurs exploitations serristes ont remplacé leur chauffage par un chauffage au bois. DAVID EPPENBERGER

planifiés et en phase de réalisation, donnent un aperçu des systèmes énergétiques choisis : 42 % des exploitations ont opté pour un propre chauffage au bois ou aux pellets et 34 % pour un raccordement à un réseau de chaleur à distance. 12 % ont choisi un système de pompe à chaleur air/eau ou air/air avec l'énergie de la station d'épuration ou de la nappe phréatique. Ces projets devraient permettre de réduire les émissions de CO<sub>2</sub> de 28 500 tonnes jusqu'en 2025, alors que les émissions totales de serres s'élèvent actuellement à environ 100 000 tonnes en Suisse. Gregor Zadori de chez DM Energieberatung a noté que les choses étaient en bonne voie, mais qu'il existait encore un grand potentiel pour faire des économies.

## Copeaux de bois et pompes à chaleur

Le directeur de l'UMS, Matija Nuic, s'est déclaré satisfait du nombre d'exploitations qui se sont converties aux énergies renouvelables. L'UMS a réalisé un sondage auprès de ses membres l'année dernière pour connaître

leur situation. 51 exploitations serristes de toutes les régions et de toutes les tailles y ont participé, dont 13 utilisaient déjà des énergies renouvelables. La majeure partie réfléchissait à une conversion, mais seul près d'un quart étaient inscrites au programme de soutien. Les chauffages aux copeaux de bois, les pompes à chaleur et les réseaux de chaleur à distance sont les systèmes de substitution les plus prisés et certaines exploitations envisagent d'adapter la production. 30 des exploitations consultées fournissent un objectif encore plus ambitieux et exige 100 % d'énergies non fossiles d'ici 2025. 50 % des exploitations ont déjà été en contact avec le grand distributeur à ce sujet, mais n'ont pas reçu de réponses satisfaisantes à leurs questions.

Des projets réalisés dans des serres ont été montrés dans la deuxième partie du webinaire. Quelques-uns de ces projets seront présentés dans Le Maraîcher ces prochains mois, dans le cadre d'une rubrique non fixe. ■

# 35. Weiterbildungsseminar für Arbeitnehmer im Gemüsebau vom 9. bis 11. Januar 2023



Wir freuen uns, euch wieder ein interessantes Seminar anbieten zu können. Anfang nächstes Jahr geht es nach Dietikon ZH ins Hotel Sommerau-Ticino.

[www.sommerau-ticino.ch](http://www.sommerau-ticino.ch)

## Teilnehmende

Das Seminar steht allen Angestellten im Gemüsebau sowie weiteren Interessierten offen. «Neulinge» und Lehrabgängerinnen und -abgänger sind besonders herzlich willkommen.

Kosten pro Person		
	Einzelzimmer	Doppelzimmer
Seminarpauschale (inkl. Vollpension)	Fr. 770.00	Fr. 720.00
Zusatzübernachtung	Fr. 120.00	Fr. 95.00

## Seminarprogramm

### Montag, 9. Januar 2023

- 11.00 - 12.00 Uhr **Seminarbeginn mit Begrüssungsapéro**  
Simone Dieringer, Präsidentin IVAG
- Mittagessen**
- 14.00 - 15.00 Uhr **Markt und Politik**  
Matja Nuic, Direktor VSGP
- 15.00 - 16.00 Uhr **Projekt Innoserre – energetische und ökologische Optimierung im geschützten Anbau**  
Lutz Collet

### Dienstag, 10. Januar 2023

- 8.00 - 9.00 Uhr **Update – Möglichkeiten im biologischen Pflanzenschutz**  
Samuel Stüssi, Andermatt Biocontrol
- 9.00 - 10.00 Uhr **Einsatz und Nutzen von Pflanzenstärkungsmitteln**  
Jürg von Niederhäusern, Phytophox
- 10.00 - 10.30 Uhr **Pause**
- 10.30 - 11.30 Uhr **Pflanzenstärkung mit effektiven Mikroorganismen**  
Lukas Hader, Multikraft
- Mittagessen**
- Nachmittag **Exkursion Surprise**

### Mittwoch, 11. Januar 2023

- 8.00 - 9.00 Uhr **Xeral – Hygiene im Pflanzenbau, Betrieb und Lagerhaltung**  
Michael Bochsler, Watair GmbH
- 9.00 - 9.45 Uhr **Praxiserfahrungen mit Xeral**  
Toni Suter, Meier Gemüse
- 9.45 - 10.30 Uhr **Olanga – Innovation gegen Food Waste**  
Stefanie Ritz, Olanga AG
- 10.30 - 11.30 Uhr **Neophyten – Erkennen und bekämpfen, aktuelle Strategien Teil 1**  
Thomas Hufschmid, Koordinationsstelle Neobiota, Kt. AG
- Mittagessen**
- 13.00 - 13.30 Uhr **Neophyten – Erkennen und bekämpfen, aktuelle Strategien Teil 2**  
Andi Distel, Koordinationsstelle Neobiota, Kt. AG
- 10.40 - 14.00 Uhr **Umsetzung Pa. Iv (Abschwemmungsaufgaben, Sonderbewilligung usw.)**  
Andi Distel, KPSD Kanton AG
- 14.15 - 15.00 Uhr **Pflanzenkohle – Chancen und Gefahren**  
Dr. Markus Steffens, FiBL

## Anmeldung

Bis spätestens Samstag, 3. Dezember 2022 an: Yvonne Eberhard, Klausenhüsli, 9308 Lömmenschwil, Tel. 071 298 52 51, Fax 071 298 52 84, [y.sousa@bluewin.ch](mailto:y.sousa@bluewin.ch)

✂

Ich melde mich für das 35. Weiterbildungsseminar für ArbeitnehmerInnen im Gemüsebau vom 9. bis 11. Januar 2023 im Hotel Sommerau-Ticino an.

Name, Vorname: .....

Strasse: .....

PLZ / Wohnort: .....

Telefon / Natel: .....

Arbeitgeber: .....

E-Mail: .....

Bitte Zutreffendes ankreuzen:

- Anreise mit ÖV
- Ich wünsche die Übernachtung im Einzelzimmer  Doppelzimmer
- Ich reise bereits am Sonntag an und buche die Zusatzübernachtung (So auf Mo)

Datum: ..... Unterschrift: .....

# Bezugsquellenverzeichnis 2022

## Index des fournisseurs 2022

### Anlagenbau

Installations



**Schneider Fördertechnik GmbH**  
Gewerbstrasse 3, 78667 Villingendorf,  
Deutschland  
Telefon +49 741 175495-0  
info@schneider-ft.de, www.schneider-ft.de

### Arbeitsschutz/Bekleidung

Sécurité au travail/vêtements



**BUL SPAA SPIA**  
Beratungsstelle für Unfallverhütung in der Landwirtschaft (BUL) Picardiestrasse 3 5040 Schöftland Tel. 062 739 50 40 bul@bul.ch | www.bul.ch  
Service de prévention des accidents dans l'agriculture (SPAA) Grange-Verney 2 1510 Moudon Tél. 021 557 99 18 spaa@bul.ch | www.bul.ch

### Gummischwarz

kompetent, fair, familiär

**Gummischwarz AG**  
Industriestrasse 32, CH-8108 Dällikon  
Telefon +41 44 847 36 37, Fax +41 44 847 36 39  
info@gummischwarz.ch, www.gummischwarz.ch

### Bewässerung / Schläuche

Installation d'arrosage

**AEBI SUISSE**  
Handels- und Serviceorganisation

**Aebi Suisse**  
Handels- und Serviceorganisation SA  
Platanenstrasse 1 / Im Bilg 14  
3236 Gampelen / 8450 Andelfingen  
Tel: 032 312 70 30, Fax: 032 312 70 31  
info@aebisuisse.ch, www.aebisuisse.ch

**Brack**  
Landtechnik AG  
8476 Unterstammheim  
Tel. 052 744 55 00  
www.brackag.ch

**JAMPEN**  
Landmaschinen AG  
3225 Müntschemier

**Jampen Landmaschinen AG**  
Kerzersstrasse 24, 3225 Müntschemier  
Telefon 032 313 24 15, Fax 032 313 27 37  
www.jampen-landmaschinen.ch

### Gummischwarz

kompetent, fair, familiär

**Gummischwarz AG**  
Industriestrasse 32, CH-8108 Dällikon  
Telefon +41 44 847 36 37, Fax +41 44 847 36 39  
info@gummischwarz.ch, www.gummischwarz.ch



**Ed. Keller AG**  
Gerenstrasse 23, CH-9533 Kirchberg SG  
Tel. +41 (0)71 932 10 59  
E-Mail: info@keller-kirchberg.ch  
www.keller-kirchberg.ch

**nissani-it**  
water solutions

**NISSANI-IT**  
Hauptstrasse 59, 2554 Meisberg  
Telefon 031 301 49 60, Fax 031 302 16 53  
info@nissani.ch, www.nissani.ch



**Perrotet & Piller AG**  
Bleikeweg 2  
3178 Bössingen  
Telefon 031 747 85 44  
office@perrotet-piller.ch, www.perrotet-piller.ch

**gvz\_rossat**

Industriestrasse 10 8112 Otelfingen  
Tel. 044 271 22 11  
www.gvz-rossat.ch  
Route de la Petite Glâne 20 1566 St. Aubin  
Tél. 026 662 44 66  
info@gvz-rossat.ch

### Biologischer Pflanzenschutz

Protection biologique des cultures

**AGROLINE**  
Service & Bioprotect

**AGROLINE Bioprotect**  
fenaco Genossenschaft  
Nordring 4, 4147 Aesch  
Telefon 058 434 32 82  
bioprotect@fenaco.com, www.bioprotect.ch

**Andermatt**  
Biocontrol Suisse

**Andermatt Biocontrol Suisse AG**  
Stahlermatten 6, 6146 Grossdietwil  
Telefon 062 917 50 05  
sales@biocontrol.ch, www.biocontrol.ch

### Bodenbearbeitung

Travail du sol

**BODENBEARBEITUNG**  
TRAVAIL DU SOL

Lemken GmbH & Co. KG, Niederlassung Schweiz

Andreas Rutsch, Mob. 079 6 06 00 05  
E-Mail: a.rutsch@lemken.com

Karl Bühler, Mob. 079 8 24 32 80  
E-Mail: k.buehler@lemken.com



### Bodenproben

Échantillons du sol

**LABORINS**

Analytik & Beratung für den Pflanzenbau



Industriestrasse 13 • 3210 Kerzers  
T 031 311 99 44 • info@laborins.ch

### Dünger / Nährlösungen

Engrais / Solutions nutritives

**LANDOR**

**Landor**  
fenaco Genossenschaft  
Postfach 60, 4127 Birsfelden  
Telefon 058 433 66 66  
info@landor.ch, www.landor.ch

### Energie CO<sub>2</sub>-frei

Énergie sans CO<sub>2</sub>

**Lipid**

NATÜRLICHE ÖLE & FETTE

**LIPID AG**  
Schulstrasse 29, 5070 Frick  
Telefon 062 871 50 40  
info@lipid.ch, www.lipid.ch

### Erde

Substrats

**K**  
1913  
we make it grow  
www.kstamm-dellmann.com

**Bigler Samen AG**  
Postfach 150, 3602 Thun  
Telefon 033 227 57 36, info@biglersamen.ch  
www.biglersamen.ch

**Erntemaschinen**

*Machines à récolter*



**Gerber Landtechnik GmbH**  
Oberfeld 4, 3283 Kallnach  
Tel. 032 392 54 80  
E-Mail: [info@gerber-landtechnik.ch](mailto:info@gerber-landtechnik.ch)  
[www.gerber-landtechnik.ch](http://www.gerber-landtechnik.ch)



**Jampen Landmaschinen AG**  
Kerzersstrasse 24, 3225 Müntschemier  
Telefon 032 313 24 15, Fax 032 313 27 37  
[www.jampen-landmaschinen.ch](http://www.jampen-landmaschinen.ch)

**Filter / Dosierpumpen**

*Filtres / Pompes de dosage*



**NISSANI•IT**  
Hauptstrasse 59, 2554 Meinisberg  
Telefon 031 301 49 60, Fax 031 302 16 53  
[info@nissani.ch](mailto:info@nissani.ch), [www.nissani.ch](http://www.nissani.ch)

**Folientunnel**

*Tunnels en plastique*



**Wandertunnel by CCD SA**  
Chemmin de l'Autostade 5, 1926 PLAZZ  
Tel. 027 746 33 03 - Fax. 027 746 33 11  
[info@ccd.ch](mailto:info@ccd.ch), [www.ccd.ch](http://www.ccd.ch)



**gvz\_rossat**  
Industriestrasse 10 | Route de la Petite Glâne 20  
8112 Otelfingen | 1566 St. Aubin  
Tel. 044 271 22 11 | Tél. 026 662 44 66  
[www.gvz-rossat.ch](http://www.gvz-rossat.ch) | [info@gvz-rossat.ch](mailto:info@gvz-rossat.ch)



**Hortuna AG**  
Bulonstrasse 3 | Tel. 041 934 02 74  
6235 Winikon | [info@hortuna.ch](mailto:info@hortuna.ch)  
[www.hortuna.ch](http://www.hortuna.ch)

**Folien und Vliese**

*Films plastiques et tissus*



**Sansonnens SA** | Route du Soleil 6  
1542 Rueyres-les-Prés | Tél. +41 (0)26 667 90 00  
[www.sansonnens.ch](http://www.sansonnens.ch) | [info@sansonnens.ch](mailto:info@sansonnens.ch)



**gvz\_rossat**  
Industriestrasse 10 | Route de la Petite Glâne 20  
8112 Otelfingen | 1566 St. Aubin  
Tel. 044 271 22 11 | Tél. 026 662 44 66  
[www.gvz-rossat.ch](http://www.gvz-rossat.ch) | [info@gvz-rossat.ch](mailto:info@gvz-rossat.ch)

**Gebinde**

*Faisceaux*



**IFCO SYSTEMS (Schweiz) GmbH**  
Nordstrasse 3, 5612 Villmergen  
Tel. 056 619 74 74, Fax 056 619 74 84  
[info.ch@ifco.com](mailto:info.ch@ifco.com)  
[www.ifco.com](http://www.ifco.com)



Unsere Produkte aus Holz - Ihr Nutzen

**WK-Paletten AG**  
Eggiwilstrasse 29a, CH-3535 Schüpbach  
Tel. +41 34 497 70 70, Fax +41 34 497 70 60  
E-Mail: [info@wkpaletten.ch](mailto:info@wkpaletten.ch)  
[www.wkpaletten.ch](http://www.wkpaletten.ch)

**Gemüsewasch- und Bearbeitungsanlagen**

*Installations de lavage des légumes et de traitement*



**Andy Anlagenbau AG**  
Vertretung Schweiz Favrin  
Mühlestrasse 5, 3177 Laupen  
Telefon 031 741 46 92  
[contact@andy-anlagenbau.ch](mailto:contact@andy-anlagenbau.ch), [www.favrinsrl.com](http://www.favrinsrl.com)

**Gewächshäuser**

*Serres*



**Sansonnens SA** | Route du Soleil 6  
1542 Rueyres-les-Prés | Tél. +41 (0)26 667 90 00  
[www.sansonnens.ch](http://www.sansonnens.ch) | [info@sansonnens.ch](mailto:info@sansonnens.ch)



**Gysi+Berglas AG**  
Zugerstrasse 30, 6340 Baar  
Telefon 041 768 97 00, Fax 041 768 97 10  
[info@gysiberglas.ch](mailto:info@gysiberglas.ch), [www.gysiberglas.ch](http://www.gysiberglas.ch)



**gvz\_rossat**  
Industriestrasse 10 | Route de la Petite Glâne 20  
8112 Otelfingen | 1566 St. Aubin  
Tel. 044 271 22 11 | Tél. 026 662 44 66  
[www.gvz-rossat.ch](http://www.gvz-rossat.ch) | [info@gvz-rossat.ch](mailto:info@gvz-rossat.ch)

**Hygiene**

*hygiène*



- Désinfection des serres
- Désinfection Gewächshäuser
- Analyses traitement d'eau
- Wasserbehandlungsanalysen
- Produits techniques professionnels
- Berufliche technische Produkte

[aindiffusion.ch](http://aindiffusion.ch)  
+41 26 921 29 12

**Informatik**

*Informatique*



**CBT Software AG**  
Vordermattweg 3, 4442 Diepflingen  
Telefon 061 981 25 33, [info@cbt.ch](mailto:info@cbt.ch), [www.cbt.ch](http://www.cbt.ch)

**Jungpflanzen**

*Plantules*



**Hawalo swiss GmbH**  
Beekenkamp  
Burgerweg 15, 3238 Gals  
[www.hawalo.ch](http://www.hawalo.ch)



**Christian Bärthele Bio-Jungpflanzen GmbH & Co. KG**  
Göldern 22, 78479 Reichenau, Deutschland  
Tel. 0049-7534-7667, Fax 0049-7534-7858  
[info@jungpflanzen.bio](mailto:info@jungpflanzen.bio), [www.jungpflanzen.bio](http://www.jungpflanzen.bio)



**biopro swiss / Hawalo swiss GmbH**  
Burgerweg 15, 3238 Gals  
[www.hawalo.ch](http://www.hawalo.ch)



**Etter Gemüse und Jungpflanzen**  
Kreuzweg 26, 3216 Ried  
Telefon 031 755 69 07  
[info@etter-ried.ch](mailto:info@etter-ried.ch), [www.etter-ried.ch](http://www.etter-ried.ch)



**Für wachsenden Erfolg**  
**Max Schwarz AG**  
5234 Villigen  
Telefon 056 297 87 67, Fax 056 297 87 03  
[www.schwarz.ch](http://www.schwarz.ch)



**Peter Stader**  
Jungpflanzen GmbH  
Peter Stader Jungpflanzen GmbH  
Göldern 20, D-78479 Reichenau  
Telefon 0049-7531-996890, Fax 0049-7531-996891  
info@peterstader.de, www.peterstader.de

## SwissPlant GmbH

SwissPlant GmbH  
Spitzallmendweg 11c, 3225 Müntschemier  
Tel. 032 313 52 10, Fax 032 313 52 11  
info@swissplant.ch, www.swissplant.ch

Kühlzellen

*Chambres froides*



**Calanda Kälte AG**  
Hauptsitz: Obermühleweg 5, 7302 Landquart  
Tech. Büro / Zentrallager: Aegertweg 4, 8305 Dietlikon  
Telefon +41 81 300 07 07  
kontakt@calanda-kaelte.ch



Mechanische Unkrautbekämpfung

*Lutte mécanique contre les mauvaises herbes*



**Jampen Landmaschinen AG**  
Kerzersstrasse 24, 3225 Müntschemier  
Telefon 032 313 24 15, Fax 032 313 27 37  
www.jampen-landmaschinen.ch



**K.U.L.T. Kress Umweltschonende Landtechnik GmbH**  
Derdinger Str. 20, 75057 Kürnbach, Deutschland  
Tel. +49 7258 200 96-00, Fax +49 7258 200 96-29  
info@kult-kress.de, www.kult-kress.de

TECHNIQUE DE BINAGE STEKETEE  
MECHANISCHE UNKRAUTBEKÄMPFUNG

Lemken GmbH & Co. KG, Niederlassung Schweiz  
Karl Bühler, Mob. 079 8 24 32 80  
E-Mail: k.buehler@lemken.com  
Andreas Rutsch, Mob. 079 6 06 00 05  
E-Mail: a.rutsch@lemken.com



Pflanzmaschinen

*Planteuses*



**Hilzinger AG**  
Schaffhauserstr. 111, 8500 Frauenfeld  
Telefon 052 723 27 27  
info@hilzinger.ch, www.hilzinger.ch



Bauer • Ferrari • Grimme • Holaras • Väderstad

**Keller Technik AG**  
Hüttwilerstrasse 8, 8537 Nussbaumen  
Telefon 052 744 00 11  
info@keller-technik.ch, www.keller-technik.ch



**Jampen Landmaschinen AG**  
Kerzersstrasse 24, 3225 Müntschemier  
Telefon 032 313 24 15, Fax 032 313 27 37  
www.jampen-landmaschinen.ch



Hauptsitz  
**Landtech Marti GmbH**  
Luzernerstrasse 68  
6025 Neudorf  
Tel. 041 930 10 55  
info@landtech-marti.ch

Zweigstelle  
**Landtech Marti GmbH**  
Ettiswilerstrasse 41  
6130 Willisau  
Tel. 041 972 71 00  
www.landtech-marti.ch

Pflanzenschutzmittel

*Produits phytosanitaires*



**Schneiter Agro AG**  
Industrie Birren 30  
CH-5703 Seon AG  
Telefon 062 893 28 83, Fax 062 893 28 84  
info@schneiteragro.ch, www.schneiteragro.ch



**Syngenta Agro AG**  
Schaffhauserstr. 101, Postfach, CH-4332 Stein AG  
Telefon 062 866 04 60, Fax 062 866 04 74  
www.syngenta.ch

Qualitätskontrollen/Rückstandsmonitoring

*Contrôles de qualité/Analyses des résidus*



**Qualiservice GmbH**  
Belpstrasse 26, Postfach, 3001 Bern  
Telefon 031 385 36 90, Fax 031 385 36 99  
info@qualiservice.ch, www.qualiservice.ch

Sämaschinen

*Semoirs*



**Jampen Landmaschinen AG**  
Kerzersstrasse 24, 3225 Müntschemier  
Telefon 032 313 24 15, Fax 032 313 27 37  
www.jampen-landmaschinen.ch



Maschinenbau Kleinmotorwalzen  
Sämaschinen

**Schenker Motorgeräte GmbH**  
Industriestrasse 4A  
4806 Wikon  
Telefon 062 752 09 30  
www.schenker-wikon.ch

Samen

*Semences*



Ihr Partner für  
Gemüsesamen/  
Blumenzwiebeln/  
Substrate

**Bigler Samen AG**  
Postfach 150, 3602 Thun  
Telefon 033 227 57 36, info@biglersamen.ch  
www.biglersamen.ch  
Abholadresse: Maienstrasse 8, 3613 Steffisburg



**Samen Glättli + Co. GmbH**  
Rotackerstrasse 29, 8304 Wallisellen  
Tel. 044 830 45 01  
E-Mail: samen.glaettli@gmx.ch  
www.samenglaettli.ch



Qualität seit 1992

**KCB-Samen**  
Dubackerweg 2, 4103 Bottmingen  
Telefon 061 273 11 45  
info@kcb-samen.ch, www.kcb-samen.ch



**Sativa Rheinau AG**  
Chorbstrasse 43, 8462 Rheinau  
Tel. 052 544 06 00  
info@sativa.bio | www.sativa.bio



**fenaco Genossenschaft**  
Saatgutzentrum Niderfeld, 8408 Winterthur  
Telefon 058 433 65 65  
gemuesesaatgut@fenaco.com, www.ufasamen.ch

Unfallverhütung

*Prévention des accidents*



**BUL SPAA SPIA**  
Beratungsstelle für  
Unfallverhütung  
in der Landwirtschaft (BUL)  
Picardiestrasse 3  
5040 Schöffland  
Tel. 062 739 50 40  
bul@bul.ch | www.bul.ch

**Service de prévention des  
accidents  
dans l'agriculture (SPAA)**  
Grange-Verney 2  
1510 Moudon  
Tél. 021 557 99 18  
spaa@bul.ch | www.bul.ch

**Verbrauchsmaterial**  
*Consommables*



Industriestrasse 10 Route de la Petite Glâne 20  
8112 Otelfingen 1566 St. Aubin  
Tel. 044 271 22 11 Tél. 026 662 44 66  
www.gvz-rossat.ch info@gvz-rossat.ch

**Verpackung**  
*Emballage*



**BACHMANN PLANTEC AG**  
An der Ron 4, 6280 Hochdorf  
Tel +41 (0)41 914 78 00  
info@bachmann.ch, www.bachmann.ch  
Umweltgerecht aus 100% Recycling-Kunststoff hergestellt!



**Permapack AG**  
Reitbahnstrasse 51, 9401 Rorschach  
Tel. +41 71 844 12 12  
food@permapack.ch, www.permapack.ch

**Versicherungen**  
*Assurances*



**Agrisano**  
Laurstrasse 10, 5201 Brugg  
Telefon 056 461 71 11  
info@agrisano.ch, www.agrisano.ch

**Waagen**  
*Balances*



**Grüter Waagen GmbH**  
Lindau 1, 6274 Eschenbach  
Telefon 041 448 22 69  
www.grueter-waagen.ch, info@grueter-waagen.ch

**Wasch- und Putzmaschinen**  
*Lavage et nettoyage*



**Jampen Landmaschinen AG**  
Kerzersstrasse 24, 3225 Müntschemier  
Telefon 032 313 24 15, Fax 032 313 27 37  
www.jampen-landmaschinen.ch

**Zähler / Wasserzähler**  
*Compteurs / Compteurs d'eau*



**NISSANI-IT**  
Hauptstrasse 59, 2554 Meinisberg  
Telefon 031 301 49 60, Fax 031 302 16 53  
info@nissani.ch, www.nissani.ch

**Inserentenverzeichnis**  
*Index des annonceurs*

Agreno Treuhand AG, 3322 Schönbühl	37
Agrisano, 5201 Brugg AG	2
Angers Loire Tourisme Expo Congres, FR-49044 Angers	13
BASF Schweiz AG, 4057 Basel	48
Beratungsstelle für Unfallverhütung, 5040 Schöffland	8,21
Calanda Kälte AG, 7302 Landquart	40
CBT Software AG, 4442 Diepflingen	11
Hawalo Swiss GmbH, 3238 Gals	21
Heitzmann AG, 6105 Schachen LU	11
K+S France SAS, FR-51100 Reims	8
Keller Technik AG, 8537 Nussbaumen	11
Lerch Treuhand AG, 4452 Itingen	11
Möri AG, 3270 Aarberg	15
Sakata Vegetables Europe SAS, FR-30620 Uchaud	39
Schlegel Gemüsebau, 9470 Buchs SG	11
Schneider Fördertechnik GmbH, DE-78667 Villingendorf	37
SLV-ASMA, 3000 Bern 6	2
Swiss Waagen DC GmbH, 8614 Bertschikon	40
SwissPlant GmbH, 3225 Müntschemier	37
Ultramatic AG, 8409 Winterthur	40
Zwimpfer Handels GmbH, 6246 Altishofen	47

**Agenda**

- ▶ **23. - 24.11.2022**  
**ExpoSE**  
Karlsruhe  
www.expo-se.de
- ▶ **24. - 28.11.2022**  
**Agrama**  
Bern  
www.agrama.ch
- ▶ **17. - 19.01.2023**  
**Sival**  
Angers  
www.sival-angers.com
- ▶ **08. - 10.02.2023**  
**Fruit Logistica**  
Berlin  
www.fruitlogistica.de

Zu verkaufen  
**Paletten-  
gitter**

klappbar, ab Fr. 78.–



Tel. 079 418 09 19\*

**Junge  
Gemüsebau-  
meisterin**

sucht neue Heraus-  
forderung.  
Raum Seeland  
(+/-30 km).

2022@mail.ch



**IMPRESSUM**

Schweizerische Fachzeitschrift der  
Erwerbsgemüseproduzenten  
*Revue suisse spécialisée du maraîcher professionnel*

**Auflage / Tirage**

WEMF beglaubigt: 2'415 Exemplare  
*Accredite auprès de REMP: 2'415 exemplaires*  
6 Ausgaben pro Jahr/84. Jahrgang  
*6 publications par an/84<sup>e</sup> année*

**Herausgeber / Editeur**

*Verband Schweizer Gemüseproduzenten (VSGP)*  
*Union maraîchère suisse (UMS)*  
Tel. 031 385 36 20, Fax 031 385 36 30  
Belpstrasse 26, 3007 Bern  
www.gemuese.ch

**Inserateakquisition und Fakturierung**

**Acquisition et facturation des annonces**  
rubmedia AG, Zeitschriftenverlag  
Der Gemüsebau / Le Maraîcher  
Postfach 6364, CH-3001 Bern  
Kundenberaterin: Elsbeth Graber  
Tel. 031 380 13 23  
E-Mail: elsbeth.graber@rubmedia.ch  
Datenübermittlung: gemuesebau@rubmedia.ch

**Publikationsorgan**

des Verbandes Schweizer Gemüseproduzenten

**Organe de publication**

*de l'Union maraîchère suisse*

**Redaktion und Produktion /**

**Rédaction et production**  
David Eppenberger, eppenberger-media gmbh  
Tel. 031 385 36 20, Fax 031 385 36 30  
E-Mail: redaktion@gemuese.ch

**Layout / Mise en page**

Satz&Blatt, Franziska Berchtold-Jaun, Horw

**Übersetzungen / Traductions**

Gilles Bolliger, Bern

**Druck und Versand**

**Impression et expédition**  
Druckerei Jordi AG, Aemmenmattstrasse 22,  
3123 Belp

**Adressänderungen**

**Changements d'adresse**  
VSGP / UMS, Postfach, 3001 Bern  
E-Mail: info@gemuese.ch

**Jahresabonnement** Fr. 45.– für Mitglieder,

Fr. 56.– für Nichtmitglieder

**Abonnement annuel** CHF 45.– pour les membres,  
CHF 56.– pour les non membres

**Nachdruck**, auch auszugsweise, nur

mit Genehmigung des VSGP.

*Reproduction, même partielle, uniquement  
avec l'accord de l'UMS.*

Nächste Nummer / Prochain numéro : 06.02.2023

Inserateschluss / Clôture d'insertions: 13.01.2023

**ClimatePartner**  
wir drucken klimaneutral

Ernten Sie Erfolg.  
Das ganze Jahr.

*Protection toute la saison.  
Récolte et qualité.*

Basagran® SG

Bolero®

Butisan® S

Focus® Ultra

Spectrum®

Stomp® Aqua

Dagonis®

Forum®

Kumulus® WG

Orvego®

Signum®

Stroby® WG

 **BASF**

We create chemistry

### Spitzenleistung zum fairen Preis

- Breit und sicher wirksame Produkte
- Bester Schutz Ihrer Kulturen von Anfang an
- Einfache Anwendung

### La Performance au juste prix

- Produits fiables et très efficaces
- Protéger vos cultures toute la saison
- Facilité d'emploi

Pflanzenschutzmittel vorsichtig verwenden. Vor Verwendung stets Etikett und Produktinformationen lesen. Warnhinweise und -symbole beachten.

Utilisez les produits phytosanitaires avec précaution. Avant toute utilisation, lisez toujours l'étiquette et les informations sur le produit. Tenez compte des avertissements et des symboles de mise en garde.

BASF Schweiz AG · Pflanzenschutz · Klybeckstrasse 141 · 4057 Basel · Tel. 061 636 8000 · [www.agro.basf.ch](http://www.agro.basf.ch)

BASF Schweiz AG · Protection des plantes · Klybeckstrasse 141 · 4057 Basel · phone 061 636 8000 · [www.agro.basf.ch/fr/](http://www.agro.basf.ch/fr/)