



Frank Burose, Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft, Michel Roux, SVIAL, Alfred Bieri, Natürlü Zürioberland AG, Walter Räss, Käsermeister Lütisburg SG, Michael Dubach, Pro Zürcher Berggebiet, Andreas Ritter, Vereinigte Milchbauern Mitte-Ost (v. l. n. r.). (Bilder zVg)

# Qualität statt Quantität

**Business-Event /** Das Thema Rohmilchkäse aus dem Berggebiet stösst in der Agrar- und Lebensmittelbranche auf grosses Interesse.

**SALAND** ■ Auch der 4. Business-Event des Schweizerischen Verbands der Ingenieur-Agronomen und der Lebensmittel-Ingenieure (SVIAL) und des Kompetenznetzwerks Ernährungswirtschaft (KNW-E) zum Thema «Rohmilchkäse – eine Chance für das Berggebiet» war sehr gut besucht.

## «Natürlü» als Bereicherung für das Zürcher Oberland

Alfred Bieri, Geschäftsführer «Natürlü Zürioberland AG», Walter Räss, Appenzeller Käse GmbH, und Andreas Ritter, Vereinigte Milchbauern Mitte-Ost, diskutierten unter der Leitung von Frank Burose, Geschäftsführer KNW-E, über die Frage, wie gross das Marktpotenzial von Rohmilchkäse in der Ostschweiz ist. Die Referenten sind sich einig, dass «Natürlü» eine Bereicherung für das Zürcher Oberland ist.

Zu verdanken ist die Erfolgsgeschichte innovativen Milchproduzenten und Käsern, denen es gelungen ist, sich gegen den Trend zu immer grösseren Betrieben zur Wehr zu setzen. Mit der Marke «Natürlü» konnte der Rohmilchkäse im Hochpreissegment positioniert werden. Mittlerweile gibt es rund 150 verschiedene Rohmilchkäsesorten auf dem Markt. «Ich bezeichne

es als grossen Schritt, dass wir im Coop bereits eine Käsetheke mit unseren Produkten einrichten konnten», freut sich Bieri.

## Fokus auf regionaler Markterschliessung

Alfred Bieri, Walter Räss und Andreas Ritter sind der Ansicht, dass es für Rohmilchkäse in der Ostschweiz Marktpotenzial gibt. Gerade im Berggebiet, wo praktisch nur Milch und Fleisch produziert wird, sei dies aber nur mit veredelten Produkten möglich.

Für Bieri steht fest, dass der Export und das Freihandelsabkommen für die Berggebiete eine untergeordnete Rolle spielen: «An erster Stelle wollen wir den Zürcher und erst dann den Schweizer Markt erobern.»

Auch Andreas Ritter betont, dass beim Rohmilchkäse zuerst das Potenzial in der Schweiz genutzt werden müsse, bevor man an den Export denke. «Es ist wichtig, dass die Wertschöpfung in der ganzen Produktionskette gerecht verteilt wird.» Nicht nur der Handel, sondern auch die

Produzenten und Verarbeiter sollen vom Hochpreissegment profitieren.

Der Appenzeller Käsermeister Walter Räss aus Lütisburg SG, der auch eine Eigenmarke produziert, zahlt seinen Milchlieferanten einen überdurchschnittlichen Milchpreis und hat mit seiner Betriebsphilosophie Erfolg. «Seit sieben Jahren habe ich keinen Milchproduzenten mehr verloren, und keiner meiner Produzenten musste seinen Betrieb aufgeben», sagt Räss. Und dies obwohl es Betriebe gibt, die nur 40 000 kg Milch produzieren. «Ein gutes Produkt gibt eine hohe Preismarge, einen hohen Preis, und diesen will ich an meine Lieferanten weiterleiten», erklärt der Käsermeister. So könnten sich auch kleine Betriebe, die beste Heumilch für Rohmilchkäse produzieren, im Markt behaupten.

## Gemeinsam am selben Strick ziehen

Für Alfred Bieri ist das gemeinsame Engagement für eine hohe Qualität von Rohmilchkäsen ausschlaggebend für den Erfolg. Das Beispiel «Natürlü» zeigt, dass es die Käser im Zürcher Berggebiet verstehen, auf die Kundenwünsche aus dem Raum Zürich mit hervorragenden Produkten und Dienstleistungen einzugehen. *Mario Tosato*



Alfred Bieri, Geschäftsführer der Natürlü Zürioberland AG, mit seinen Rohmilchkäsen.