

Die Maslow-Pyramide und der Kartoffelbauer

Die Strohballenarena machte bei ihrer zweiten Auflage bei der Steffen-Ris AG in Frauenfeld halt. Nach der Betriebsbesichtigung referierten namhafte Persönlichkeiten über aktuelle Herausforderungen der Kartoffelbranche vom Anbau bis zur Vermarktung.

In der Arena diskutierten die Teilnehmenden mit den hochkarätigen Kartoffel-Fachleuten Fritz Waldspurger, Thurgauer Kartoffelproduzent, Manuel Herrero, Nahrungsmittel AG, Bischofszell und Georg Mauser vom Kommunaldienst Weinviertel KDW OG aus Österreich über die Zukunft des «Härdöpfels». Dabei machte Mauser einen Exkurs und legte dar, wie seine Landwirte-Organisation in Österreich mit der Maslowschen Bedürfnispyramide arbeitet und damit gezielt auf Marktbedürfnisse reagieren kann.

Wichtige Vermarktung

«Es ist in der Landwirtschaft von grosser Bedeutung, die Erzeugnisse professionell und innovativ zu vermarkten. Dazu gehören ein gutes Auftreten, eine treffsichere Kommunikation und beste Produktequalität. Weiter ist eine gute Zusammenarbeit zwischen Produzenten, Verarbeitern, Händlern bis hin zu den Konsumenten von entscheidender Wichtigkeit. Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit bringt alle weiter», erklärte Landwirt und Kommunikationsfachmann Georg Mauser aus Dürnkrot,

Österreich. Fritz Waldspurger, Kartoffelproduzent aus Eschenz, berichtete über seine Arbeit auf dem Kartoffelacker und über Herausforderungen vom Anbau bis zur Ernte der «Härdöpfel» sowie in der Zusammenarbeit mit den nächsten Stufen der Wertschöpfungskette – den Weiterverarbeitern und Händlern. Manuel Herrero, Geschäftsleitungsmitglied der BINA, zeigte auf, dass Kartoffeln ein Kerngeschäft des Unternehmens aus Bischofszell sind. Vielfalt sei dabei wichtig. So werde die BINA mit 16 verschiedenen Kartoffelsorten beliefert. Die jährlich aufgenommene Menge von 60 000 Tonnen Kartoffeln verarbeitet die BINA zu 280 Produkten.

Basis zur Zusammenarbeit finden

In der Diskussion kamen mitunter differente Meinungen zwischen Landwirten und den nachgelagerten Stufen zum Vorschein. Nach Mauser müssen genau diese Akteure eine bessere Basis für ihre Zusammenarbeit finden, die sie beide weiterbringt und nicht gegenseitig ausmanövriert. Vorgängig zur eigentlichen Strohballenarena hatten die 120 Teilnehmenden die Möglichkeit, die Steffen-Ris AG zu besichtigen. Extra für den Anlass liess das Unternehmen seine «Kartoffelstrasse» am Abend noch einmal anlaufen. So konnte der Weg der Kartoffel, unter fachkundigen Auskünften der Mitarbeitenden, vom Lager über die Reinigung und Sortierung bis zur Abpackung verfolgt werden. *Frank Burose*



Frank Burose (rechts) diskutiert mit den Referenten Georg Mauser, Fritz Waldspurger und Manuel Herrero (von links) über das Image des «Härdöpfels».

MX1
URBAN BUSINESS AREA

Erstvermietung Verkaufs- und Geschäftshaus in Frauenfeld
55 - 4'000 m²
Marthaler Immobilien AG
052 728 95 00, www.multiplex1.ch