

6. Hochschulforum „Ökonomie und Innovation in der Agrar- und Ernährungswirtschaft“ virtuell am 06. Mai 2021

Thema: Direktvermarktung von Berner Alp- und Hobelkäse AOP –
Herausforderungen sowie erfolgsversprechende Strategien und Instrumente

Autor*innen: David Raemy, Thomas Blättler, Flemming Burri

Abstract

Berner Alp- und Hobelkäse AOP („Appellation d’origine contrôlée“) ist ein saisonal und handwerklich hergestelltes Produkt, welches im Sömmerungsgebiet des Berner Oberlandes produziert und verarbeitet wird. Zu rund 80% der jährlich hergestellten Menge wird es von den beteiligten Akteuren direkt vermarktet. Nur etwa 20% der hergestellten Menge gelangt über den Käse- und Detailhandel zu den Konsument*innen.

Aufgrund der natürlichen Futterbasis des Milchviehs und der traditionellen Herstellungsmethoden gilt der Berner Alp- und Hobelkäse AOP als Qualitätsprodukt. In Verbindung mit der alpinen Kulturlandschaft der Sömmerungsweiden entspricht das Produkt den aktuellen Konsumbedürfnissen nach Regionalität, Tradition und Authentizität. Trotz dieser Stärken und an sich guten Marktchancen steht die Produktvermarktung vor Herausforderungen. Zum einen positionieren sich die verschiedenen Anbieter*innen von Berner Alp- und Hobelkäse AOP in unterschiedlichen Marktsegmenten, was zu uneinheitlicher Preisgestaltung und unerwünschten Konkurrenzeffekten führen kann. Zum anderen fehlen vielen Marktakteuren die zeitlichen und finanziellen Ressourcen für eine erfolgreiche Produktvermarktung.

Um diesen Herausforderungen zu begegnen, ist CasAlp - die Sortenorganisation für Berner Alp- und Hobelkäse AOP – mit der Berner Fachhochschule – Hochschule für Agrar-, Forst- und Lebensmittelwissenschaft (BFH-HAFL) eine Projektpartnerschaft eingegangen. Kurzfristiges Ziel dieser Partnerschaft ist die Entwicklung einer Kalkulationshilfe zur Unterstützung der Anbieter*innen von Berner Alp- und Hobelkäse AOP bei der Preisgestaltung. Mittelfristiges Ziel ist die Erarbeitung eines Konzepts zur Stärkung der Direktvermarktung.

Die Kalkulationshilfe besteht aus einem Excel-Tool, welches Berechnungen auf den verschiedenen Stufen der Wertschöpfung erlaubt. Indem das Tool die Kosten und verschiedene Kennzahlen wie den Arbeitsverdienst transparent macht, stärkt es das Qualitäts- und Preisbewusstsein bei den Anbieter*innen von Berner Alp- und Hobelkäse AOP. Inzwischen liegen erste Erfahrungen damit vor, und bereits haben weitere Alpkäsevermarkter Interesse an dem Tool angemeldet.

Für die Erarbeitung des Direktvermarktungskonzepts werden zum einen ausgewählte Alpbetriebe befragt. Zum anderen werden weitere Expert*innen der (Alp-)Käsevermarktung interviewt. Mit der Identifikation von „best practice“-Ansätzen werden Handlungsmöglichkeiten aufgezeigt, wie der Vermarktungsaufwand für die Anbieter*innen reduziert und das Angebot von Berner Alp- und Hobelkäse AOP gezielter auf die Kunden ausgerichtet werden könnte.