

## Ideale Plattform für Regionalprodukte

Schaffhauser Herbstmesse / Die

Landwirtschaft präsentierte sich der Öffentlichkeit.

**SCHAFFHAUSEN** Wenn man von Schaffhauser Spezialitäten spricht, steht zuerst der Wein aus dem Blauburgunderland im Fokus. Doch dies ist bei Weitem nicht das einzige, was der landwirtschaftlich geprägte Nordostschweizer Kanton an regionalen Spezialitäten zu bieten hat. So gibt es beispielsweise auch den «Schaffhauser Mumpfel», eine Auswahl an selbst gemachten Spezialitäten verschiedener Betriebe aus der Region. Zudem fördert auch der Regionale Naturpark Schaffhausen mit strengen zertifizierten Labelvorgaben typische Schaffhauser Produkte. Diese reichen von Teemischungen, essbaren Blüten, Kürbiskernöl, verschiedensten Fleischwaren, Weinen, Edelbränden bis hin zu Milchprodukten wie zum Beispiel Glace.

### Neue Kundschaft

Entsprechend ist die Schaffhauser Herbstmesse, die Ende Oktober während fünf Tagen stattfand und rund 30 000 Besucherinnen und Besucher zählte, eine ideale Plattform für Schaffhauser Produzent(innen). Zum Beispiel beim Wein: Von den über zwanzig Weingestationsständen kamen in diesem Jahr rund ein Dutzend aus dem Blauburgunderland. Die ebenfalls starke

Präsenz aus der Westschweiz zeigt, dass bei der Kundschaft viel Potenzial für den Weinverkauf vorhanden ist. So bot sich für das örtliche Weingewerbe die Gelegenheit, neue Kunden zu gewinnen. Dabei nimmt die Schaffhauser Weinhandlung «Felsenkeller» eine spezielle Rolle ein. Sie ist im internationalen Weinhandel tätig und führt ein grosses Sortiment an entsprechenden Provenienzen. Darüber hinaus setzt sie auf die Partnerschaft mit einheimischen Weinmachern und Kellereien.

### Gemeinsamer Auftritt

Eine grosse Auswahl an weiteren Regioproducten wurde am Stand der «Schaffhauser Spezialitäten» gebündelt zum Verkauf angeboten. Der Auftritt von rund drei Dutzend Produzent(innen) aus allen Kantonsteilen mit einem breiten Querschnitt durch das ganze Sortiment machte einen gelungenen Eindruck. Dies verdeutlicht, dass sich mit einer engen Zusammenarbeit und Präsenz unter einer starken Dachmarke deutlich bessere Absatzchancen erwirken lassen. Ausserdem können dadurch die beachtlichen Kosten eines Messeauftritts gemeinsam gestemmt werden.

Roland Müller



Am Stand der Schaffhauser Spezialitäten wurde die Vielfalt an Hofprodukten präsentiert.

(Bild Roland Müller)

## Eine zweite Bestimmung

Laufbahn / Wie die Landwirtin Irene Styger Geschäftsführerin des Maschinenrings Etzel-Linth wurde.

**SCHINDELLEGI** Mit 39 Jahren entschied sich Irene Styger, die Handelsschule zu absolvieren, um mehr Wissen und Fähigkeiten im kaufmännischen Bereich für die geplanten Büroaufgaben aufzubauen. Dies bedeutete, lange Stunden in der Schule zu sitzen, in einer Klasse, in der das Durchschnittsalter bei 20 Jahren lag. «Irgendwie übernahm ich dort auch ein bisschen die Mamirolle für alle», sagt Styger und lächelt beim Gedanken an diese Zeit. Aber warum interessierte sich die Mutter und Hausfrau plötzlich für Finanzbuchhaltung und Geschäftskorrespondenz?

### Wie der Vater

Der Auslöser war ihr Vater, welcher seit 23 Jahren als Geschäftsführer den Maschinenring Etzel-Linth geleitet hatte. Aufgrund seiner bevorstehenden Pension suchte er eine Nachfolge und wurde im Umfeld nicht sofort fündig. Vielleicht hatte Toni Lacher als Gründer des Maschinenrings auch gewisse Ansprüche, wem er sein «Baby» anvertraute. Irene Styggers jüngerer Bruder Michi übernahm den elterlichen Betrieb und war mit diesem ausgelastet. Ihre Schwester Sandra absolvierte eine Detailhandelslehre und kam deshalb nicht in Frage.

Styger sagt von sich selbst, sie wäre nicht auf die Idee gekommen, in Vaters Fussstapfen zu treten. Bis Toni Lacher dann selbst vor sechs Jahren den Vorschlag einbrachte, Tochter Irene zur Nachfolgerin zu machen. Er meinte: «Du bist gelernte Landwirtin, kennst die Kundschaft und die Anliegen in der Branche und jetzt, wo die Kinder grösser sind, wäre es doch eine gute Gelegenheit für dich!»

### Unnötige Bedenken

Mit dem Maschinenring selbst hatte die Schwyzlerin bis dahin nicht viel zu tun. Als ihr Vater die Idee der Zusammenarbeit unter Landwirten aufgegriffen hatte, wohnte sie bereits nicht mehr zu Hause und bekam somit nicht alles mit, was er bewerkstelligte. «Auch hatte ich grossen Respekt,



Irene Styger trat vor sechs Jahren die Nachfolge ihres Vaters an und wurde Geschäftsführerin des Maschinenrings Etzel-Linth.

(Bild Andrea Schatt)

«seinen» Maschinenring zu übernehmen, da er ja über Jahre mit Leidenschaft dafür gelebt hat», so Irene Styger. «Zudem hatte ich Bedenken, dass er sich weiterhin mit seinen Ideen einmischen würde», was der selbstständigen Frau nicht behagte.

### Erste Geschäftsführerin

Ihre Bedenken waren unnötig. Gemeinsam trafen sie einen Kompromiss, nämlich dass Irene die Geschäfte von ihm übernehmen und er sie die ersten paar Monate anlernen und ihr alles erklären würde, was sie wissen musste. Während rund einem Jahr arbeitete sich Irene Styger also in das Amt als erste weibliche Geschäftsführerin beim Maschinenring Etzel-Linth ein und machte alles genau so, wie es ihr Vater ihr beibrachte.

In dieser Zeit wurden bewusst keine Veränderungen vorgenommen. Natürlich merkte Irene Styger, wo es Modifikationsbedarf gab und welche Hebel sie in Gang setzen musste, um gewisse Bereiche zu optimieren.

So führte sie mit ihrem Team 2017 ein neues Verarbeitungsprogramm ein, mit welchem die

verschiedenen kaufmännischen Prozesse kombiniert werden konnten. «Ich war froh, dass mir mein Vater komplett freie Hand liess, nachdem er mir die Geschäftsführung übertragen hatte. Trotzdem gab er mir jederzeit bei Fragen Auskunft, was ich sehr schätzte», erzählt Styger. «Auch mein Ehemann half mir in Notfällen bereitwillig aus.»

Mit viel Engagement und Pflichtgefühl übernahm sie ihren neuen Job, absolvierte nebenbei die Weiterbildung an der Handelsschule und schien gerüstet für die kommenden Aufgaben. Styger startete mit einem Pensum von 50 Prozent und erhielt gleichzeitig von ihrer Kollegin Eliane Stössel Unterstützung für die personellen und finanziellen Belange des Rings.

### Team mit Frauenpower

Der Maschinenring Etzel-Linth ist stark im Segment Grüngutverwertung und Haushalthilfe vertreten. Das Vermitteln von Personal, Koordination und Abrechnung ist aufwendig und erfolgt über die Maschinenring Service AG. Auch Güllenkastenkontrollen, Häckseldienste,

Landschaftspflege oder Einsätze im Winterdienst gehören zu den Dienstleistungen im Ringgebiet. Inzwischen wuchs das Team auf fünf Personen an, Teilzeitstellen mit unterschiedlichen Pensen zwar, jedoch hundert Prozent Frauenpower.

Als einzige Frau in einer sehr männergeprägten Ringlandschaft, fühlt sich Irene Styger da nicht benachteiligt? «Nein, das ist cool! Ich arbeite gerne mit Männern zusammen, weiss mich zu wehren und sage offen, was ich denke. Das kommt meistens gut an», weiss die gelernte Landwirtin zu berichten.

Das Vertrauen, welches Toni Lacher in seine Tochter gesetzt hatte, wurde nicht enttäuscht. Der Maschinenring Etzel-Linth ist gut aufgestellt und bereit, weitere Mitglieder aufzunehmen. Ob wohl Irene Styger auch so lange Chefin des Maschinenrings bleibt wie ihr Vater, oder sogar länger? «Wir werden es sehen», antwortet sie mit einem Schmunzeln. Andrea Schatt

Weitere Informationen:

[www.maschinenring.ch/etzel-linth](http://www.maschinenring.ch/etzel-linth)

## ARENA

## Wie luxuriös sind unsere Agrar-Erzeugnisse?

Gerade habe ich mich gewaltig aufgeregt. Ich bin in meinem mobilen Büro – sprich im Zug von Zürich nach Bern – unterwegs zur Geschäftsstelle des Schweizerischen Konsumentenforums. Dieser Zug ist ein klassischer Pendlerzug. Viele haben ihr Laptop auf Tischli und Knie und bearbeiten die ersten Mails oder bereiten Sitzungen vor, erstellen Powerpoint-Präsentationen oder sinnieren über die Mitarbeiter. Diese Morgenzüge sind in der Regel zum Bersten voll. Auch hier in der ersten Klasse kommt es nicht selten vor, dass man es sich auf der Treppe oder auf der Gepäckablage (natürlich nicht diejenige oberhalb der Sitze, das wäre ja schon ein bisschen eng!) einigermassen bequem machen muss. Und trotzdem: Es gibt immer die Spezialisten, die einen Gangplatz besetzen und ihr Köfferli und die Jacke dür-

fen am Fenster sitzen. Oh, wie sind sie säuerlich, wenn man dann fragt, ob hier noch frei sei, und mit Getöse verräumen sie ihre Siebensachen. Und ich frage mich dann stets, wo wohl Rücksichtnahme und Empathie geblieben sind. Aber das ist ein Luxusproblem.

Luxus. Ein feines Wort, für viele ein rotes Tuch, weil sie es auf Konsumgüter im hohem Preissegment beziehen, was sie grundsätzlich schlecht finden. Luxusgüter im eigentlichen Sinn sind eine eigene Kolumne wert, heute möchte ich einen anderen Luxus ansprechen. Nämlich die Möglichkeit, jederzeit und überall hochwertige Lebensmittel zu erstehen. Das haben wir einem strengen Lebensmittelgesetz zu verdanken – vor allem aber auch unseren Landwirten, die sich täglich für unseren vollen Einkaufskorb von Fleisch, Ge-

### ZUR PERSON



Babette Sigg

Babette Sigg ist geschäftsführende Präsidentin des Schweizerischen Konsumentenforums.

müse, Früchten, Getreide und so weiter einsetzen. Und wir Konsumenten haben die Wahl. Wir beziehen auf Wochenmärkten, beim Detailhändler, direkt am Hof, beim Comestible, beim Discounter. Dies ganz nach unseren Wünschen und vor allem: nach unserem Budget.

So, jetzt bin ich da, wo ich hinwollte. Nämlich erstens beim Preisvergleich von Bio- und konventionellen Produkten. Jedem Konsumenten, der eine halbe Sekunde nachdenkt, ist klar, dass biologischer Anbau wesentlich aufwendiger ist. Wir wissen es spätestens seit den Pestizid- und Trinkwasserinitiativen, durch welche die Landwirtschaft einmal mehr eine tolle Möglichkeit hatte, sich dem Volk, vor allem den unweisenden und romantisierenden Städtern, zu präsentieren. Der Verzicht auf Pflanzenschutzmittel hat seinen Preis. Alles klar. Zahlen wir auch gern, keine Frage. Obwohl, bittere Wahrheit, zahlen wir gern theoretisch. In der Praxis – ich beklage das an dieser Stelle immer wieder – regiert das Portemonnaie. Die Zwischenhändler und die Detailisten profitieren von der Marke «Bio». Die Margen auf diesen Produkten (beim

Fleisch schenkt es ganz besonders ein) sind hoch. Falls der Konsument denkt: «Also, diese 30, 50, 80 Prozent Zuschlag zahle ich gern, das kommt schliesslich den Bauern zugute», dann täuscht er sich gewaltig. Leider fliesst der Grossteil des Mehrpreises eben nicht ins Kässeli der Produzenten. Der Preisdruck auf diese (übrigens egal, ob bio oder konventionell) ist gross. Wer nicht mitmacht, ist draussen und kann schauen, wo er seine Produkte loswird.

Und zweitens: Diese Abhängigkeit der Produzenten von den Abnehmern macht mir Sorgen. Wir kennen das, seit die Dorfläden verschwanden und die ersten Detailhändler ihre Läden eröffneten. Gar manche Bauern verschrieben sich ganz den neuen, mächtigen Herren und staunten dann nicht schlecht, als sie nach kurzer

Zeit das Preisdiktat erdrückte. Der unselige Drang zu «immer billiger», der im neuen Jahrtausend einen weiteren Aufschwung erfahren hat, muss endlich – nicht nur bei den Lebensmitteln – gestoppt werden. Es kann nicht sein, dass unsere Bauern irgendwann frustriert das Handtuch werfen und dann importiert werden muss. Das wäre das Gegenteil von dem, was wir als Stimmbürger bei den letzten Agrar-Initiativen erreichen wollten. Wer für unsere Lebensmittel zuständig ist, also unsere Bauern, soll auch anständig dafür bezahlt werden. Auch mit dem Risiko, dass für die Grossverteiler und die Detailhändler unter dem Strich dann vielleicht nicht mehr ganz so viel hängenbleibt. Denn unsere Landwirtschaftsprodukte, die sollen sich doch alle leisten können – das sollte kein Luxus sein.