

# Hochstamm: So kommen Produzenten auf einen grünen Zweig

Mostobst, Zwetschgen, Nüsse – die Nachfrage nach Hochstammfrüchten steigt. Dennoch sind Bauern gut beraten, langfristig zu denken und den Absatz ihrer Ware sorgfältig zu planen.

Jeweils im Frühjahr wirkt der 15 Hektaren grosse Landwirtschaftsbetrieb der Familie Häfelfinger in Diegten BL besonders malerisch. Dann stehen die über 200 Hochstammbäume in voller Blüte; die Vögel zwitschern in den Kronen, die Bienen wetteifern um den Nektar. «Viele Bäume stammen noch vom Vater», sagt Biobauer Niklaus Häfelfinger, jedoch habe man nie alles nur auf eine Karte gesetzt, sondern immer umsichtig diversifiziert. So liefere eine gedeckte Anlage mit Spindelkirschen zuverlässig Tafelobst, während die Hochstammbäume (HS) neben etwas Tafel- vor allem Verarbeitungsobst produzierten.



«Wie finde ich zuverlässige Abnehmer für meine Ware?»

Niklaus Häfelfinger, Obstproduzent

Nun aber steht Niklaus Häfelfinger vor einer neuen Herausforderung. Im Nachbarort kann er in der Hügelzone eine Parzelle von 40 Aren pachten und neu bepflanzen. «Ich bin am Überlegen, ob ich teils auf HS-Zwetschgen setzen soll», meint der Landwirt. Dabei gingen ihm viele Fragen durch den Kopf: Welche Sorten eignen sich, wie anfällig sind die nicht durch Netze und Folien geschützten Bäume? Und schliesslich: «Wie finde ich zuverlässige Abnehmer für meine Ware?»

Einfache Antworten auf diese Fragen gebe es nicht, sagt Pierre Coulin, Geschäftsführer von Hochstamm Suisse. Der Verein mit Sitz in Basel (siehe Infokasten) fördert HS-Obstgärten, die nicht bloss schön fürs Auge sind, sondern auch Erträge abwerfen. Mit Erfolg: Aktuell zählt der Verein über 1300 Produzenten sowie rund 50 Verarbeiter und hat bereits die Markteinführung von gegen 200 Produkten vom Apfelsprudel bis zum Zwetschentörtchen begleitet.

Seit über zehn Jahren findet man Waren mit dem Hochstamm-Label etwa in den Regalen von Coop, teils kombiniert mit der Knospe. Coop hat inzwischen gut 180 HS-Erzeugnisse im Sortiment; die Nachfrage sei «leicht zunehmend», für Bio-HS-Produkte sei das Potenzial hoch, wie Coop auf Anfrage mitteilt. «Es besteht ein Bedarf an Biohochstammbaumobst», erläutert Pierre Coulin von Hochstamm Suisse. Konkret: «Gesucht sind Äpfel und Birnen für Most sowie teils

grössere Mengen an Zwetschgen, Mirabellen, Quitten und Baumnüssen für die Verarbeitung.»

Pierre Coulin relativiert, dass diese Nachfrage natürlich schwanken könne. Vor einigen Jahren zum Beispiel seien HS-Kirschen gesucht gewesen. Eine schwierige Ernte oder eine Baisse im Konsum könne einen solchen Trend jäh abbremsen. Dennoch wäre es falsch, Kirschbäume wieder zu roden und einfach auf den nächsten Trend aufzuspringen. Er verweist auf das Beispiel der Zwetschgen: «Schweizer Industriezwetschgen wurden vor wenigen Jahren gar nicht mehr gehandelt und haben erst mit aufkommender Swisness und HS-Spezialauslobung wieder einen Markt gefunden; heute fehlt es an solchen Bäumen.»

Grosses Potenzial sieht Pierre Coulin etwa in schüttelbaren Biohauszwetschgen, die sich für diverse Absatzkanäle eignen. Tipps zur Sorten- und Standortwahl sowie zur Pflege der Anlage bieten die FiBL-Experten Andreas Häseli und Patrick Stefani (siehe Infokasten). Wer jetzt Hochstammer pflanze, könne die rund 15 mageren Jahre bis zum Vollertrag mit Direktzahlungen auffangen, betont Pierre Coulin. Damit baue man sich einen neuen Betriebszweig auf und leiste erst noch Beiträge zur Biodiversität. Hier sieht er den Vorteil einer Kombination von Bio und Hochstamm: «Bioprodukte, die zusätzlich auch für eine besonders erhaltenswerte Landschaft stehen, kann der Produzent entsprechend differenziert anpreisen, was ihm neue Absatzkanäle öffnet.»

## Transparenz schaffen und Risiken abschätzen

Samuel Wyssenbach, Produktmanager Obst und Wein bei Bio Suisse, bestätigt die grundsätzlich gute Nachfrage nach Biofrüchten und -beeren. Die Sparte wies im Detailhandel 2019 einen Umsatz von 257,5 Millionen Franken auf, was ein Wachstum von 4,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr bedeutet. Nach wie vor gute Aussichten bestünden beim HS-Mostobst, vor allem wenn es bio sei. Etwas weniger rosig sei die Lage bei den Biokirschen ab Hochstamm, wo die Ernte jeweils vor den Sommerferien reif sein müsse, damit der Preisdruck verkraftbar bleibe. Auch Menge und Preise der konventionellen Ware sowie Importe beeinflussten die effektiven Preise der Knospe-Kirschen. Zudem sorgten Schädlinge wie die Kirschessigfliege immer wieder für Einbussen.

Und bei den Zwetschgen? «Aktuell kommen Biozwetschgen im Industriekanal gut weg, sowohl ab Hoch- wie ab Niederstamm», sagt der Fachmann. Das sei aber bis vor Kurzem noch anders gewesen und könne sich rasch wieder ändern. Wie bei den Kirschen könne die Nachfrage mit der Auslistung eines Produktes oder einem Wandel bei den Konsumtrends schnell wieder einbrechen. «Dieser Risiken müssen sich Produzenten bewusst sein», sagt Samuel Wyssenbach. Sie müssten auf Basis von transparenten Fakten ihre Entscheide treffen können und sich dann um verlässliche Absatzkanäle kümmern. Hier kommen Abnehmer wie Coop und die liierten Verarbeiter ins Spiel, mit denen Interessenten die Nachfrage vorabklären können, noch bevor sie neue Bäume pflanzen.



Der Betrieb der Familie Häfelfinger in Diegten BL umfasst über 200 Hochstammbäume; auf Herbst ist auf einer Nachbarparzelle eine zusätzliche Anlage mit Hochstammhauszwetschgen geplant. Bild: zVg

Ein kompetenter Ansprechpartner, um den Absatz von Hochstammprodukten nachhaltig zu sichern, ist auch Biofarm mit Sitz in Kleindietwil BE. Die Organisation bringt seit bald 50 Jahren Knospe-Erzeugnisse von heute rund 700 Bio-betrieben in den Handel. Die Genossenschaft verfügt über viel Erfahrung als Bindeglied zwischen den Bioproduzenten, Verarbeitern und Marktakteuren.

Biofarm-Produktmanager Timon Lehmann betont, langfristige Projekte mit Verarbeitung und Handel aufzugleisen stelle eine grosse Herausforderung dar. Gerade bei Hochstämmern gebe letztlich die Natur den Takt vor. Die Alternanz sei



**«Märkte agieren schnell, Bäume aber wachsen langsam.»**

*Timon Lehmann, Biofarm*

bei HS-Kulturen zwangsläufig ausgeprägter als bei Niederstammanlagen, auf reiche Ernten könnten magere folgen und umgekehrt. Weitere Einflüsse wie Frost oder Trockenheit liessen den Traum von einer schönen Ausbeute öfters einmal platzen wie reife Kirschen im Dauerregen.

Deshalb sei es zentral, jede Ernte rechtzeitig und mit allen Eventualitäten zu koordinieren und faire, langlebige Beziehungen zwischen Anbietern und Abnehmern aufzubauen. Die Bauern würden gut damit fahren, immer zuerst mit den bestehenden Pflanzungen optimal zu wirtschaften und erst dann zu erwägen, Bäume zu fällen oder neue zu pflanzen: Denn, so betont Timon Lehmann: «Märkte agieren schnelllebig, Bäume aber wachsen langsam.» *Beat Grossrieder*



#### **Gesucht: Biohochstammobst**

Die Nachfrage nach Hochstammobst in Bioqualität für die Verarbeitung nimmt zu. Besonders begehrt sind Zwetschgen, Birnen, Mirabellen, Quitten, Mostobst und Baumnüsse. Hochstamm Suisse sucht daher weitere Produzenten, die Produkte in Bio- und Hochstamm-Suisse-Qualität anbieten. Eine Mitgliedschaft bei Hochstamm Suisse kostet Fr. 40.- pro Jahr. Sie bietet die Benutzung des Logos sowie Zugänge zu den Absatzkanälen (inklusive Webshop) und zum Fonds für Neupflanzungen.

→ Hochstamm Suisse, Tarik Grüter  
info@hochstamm-suisse.ch  
Tel. 061 336 99 47

 [www.hochstamm-suisse.ch](http://www.hochstamm-suisse.ch)

#### **Beratung: FiBL-Fachleute kontaktieren**

Das FiBL hält zum Obstbau allgemein und spezifisch zu Hochstammkulturen eine Fülle an Informationen bereit und erteilt auch persönliche Beratungen.

→ Gruppe Anbautechnik Obst- und Weinbau

Andreas Häseli, Patrick Stefani

andreas.haeseli@fibl.org

Tel. 062 865 72 64

patrick.stefani@fibl.org

Tel. 062 865 04 84

#### **Handel: Genossenschaftlich agieren**

Die Biofarm-Genossenschaft setzt sich für den biologischen Landbau ein, die Mitglieder finden breite Absatzmöglichkeiten für Kern- und Steinobst, Nüsse, Beeren und Spezialitäten.

→ Biofarm

info@biofarm.ch

Tel. 062 957 80 60

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