

Ansprache Marc Wermelinger

21. SWISSCOFEL-Generalversammlung vom 17.08.2021

Hotel Bellevue-Palace, Bern

Geschätzte Mitglieder

Geschätzte Gäste

Liebe Kolleginnen und Kollegen von der Geschäftsstelle

Heute findet die 21. SWISSCOFEL Generalversammlung statt und es ist gleichzeitig die letzte, für die ich als bisheriger Geschäftsführer nochmals verantwortlich sein darf.

Es freut mich sehr, dass Sie so zahlreich gekommen und persönlich anwesend sind.

Ganz besonders freut es mich auch, dass heute auch etliche langjährige Weggefährtinnen und Weggefährten im Saal sind.

Die Idee SWISSCOFEL zu gründen kam auf, weil die Handelsfirmen bis ins Jahr 1999 in bis zu vier verschiedenen Verbänden Mitglied sein mussten, wenn sie ihre Interessen in unserer Branche einbringen und verteidigen wollten.

Das war nicht nur ineffizient, sondern auch ziemlich teuer. Zwei Versuche, all diese Verbände in einen gemeinsamen Branchenverband zu überführen, sind jeweils an politischen Widerständen gescheitert und nicht zuletzt auch an der Standortfrage.

Das wiederum hatte zur Folge, dass sich 1999 viele Handelsunternehmen aus diesen Verbänden verabschiedeten und ihre Mitgliedschaft kündigten.

Die Schweizer Importeurenkommission (SIK), die Detailhandelskommission und die Kommission des Früchte-Inlandhandels (von denen ich damals der Sekretär war) hatten in der Folge beschlossen, sich neu zu organisieren und einen eigenen Verband zu gründen.



Nach einer kurzen, aber intensiven Vorbereitungsphase wurde SWISSCOFEL im Oktober 1999 im Hotel Kreuz in Bern gegründet.

Jürg Geiger und Hansruedi Möri - die heute beide hier im Saal sind - waren die treibenden Kräfte und Jürg Geiger war auch der Vorsitzende der Gründungsversammlung und danach viele Jahre lang Vize-Präsident von SWISSCOFEL.

Ende Oktober 1999 also beschlossen 46 Gründungsmitglieder, dass sie ihre Interessen künftig bei SWISSCOFEL bündeln und als Verband nach aussen vertreten wollen.



www.google.ch/search?q=BErn&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=2ahUKewjw6dXdr6byAhWSHOWKHRe-APYQ_AUoAXoECAEQAw&biw=1280&bih=577&dpr=1.5#imgrc=cOGtwIFR-ASldM

Als Standort für den neuen Verband und die Geschäftsstelle wurde Bern bestimmt

und mir wurde der Posten als Geschäftsführer angeboten, mit dem Auftrag, dass SWISSCOFEL am 1.1.2000 operationell startklar sein muss.

Ich gebe zu, das war eine ziemlich sportliche Vorlage: In 2 Monaten von Null auf 100.

Aber es war auch eine wirklich spannende und einmalige Chance.



[Die 11 Phasen, die wir bei jedem Umzug durchleben | Mit Vergnügen Berlin \(mitvergnuegen.com\)](http://Die%2011%20Phasen,%20die%20wir%20bei%20jedem%20Umzug%20durchleben%20|%20Mit%20Vergnügen%20Berlin%20(mitvergnuegen.com))

Dann ging es Schlag auf Schlag. Es mussten geeignete Büros, Einrichtung, EDV und Personal gesucht und gefunden werden. Zudem mussten noch viele unentschlossene Unternehmer von einer Mitgliedschaft überzeugt werden.

Es war eine intensive und herausfordernde Zeit - auch für meine noch sehr junge Familie, die mich in dieser Phase nur selten zu sehen bekam. *(Merci Brigitta, dass Du und die Jungs das damals ausgehalten habt).*



Der erste SWISSCOFEL-Präsident war Peter Geiser von Geiser Langenthal. Die Vizepräsidenten waren Jürg Geiger und Daniel Hofmann. Im Vorstand waren – so wie heute - Führungskräfte aus allen Handelsstufen, Produktgruppen und Landesteilen vertreten.

Personell startete die Geschäftsstelle mit 180 Stellenprozenten. Es zeigte sich aber bald, dass diese nicht ausreichten, um die Bedürfnisse der Mitglieder abzudecken.

Trotzdem kann ich behaupten, dass SWISSCOFEL bis heute personell vergleichsweise immer schlank unterwegs war. (...damit beziehe ich mich nicht auf meine Figur).

Heute hat SWISSCOFEL 156 Mitglied-Unternehmen. Zusammen decken sie rund 85% des gesamten Schweizer Marktvolumens mit Früchten, Gemüse, Kartoffeln und Schnittsalaten ab.

Ihr Umsatz beträgt jährlich mehr als 5 Mia. Franken und die Nachfrage nach unseren frischen und gesunden Produkten steigt jedes Jahr weiter an. Dazu trägt auch der Trend zu vermehrt vegetarischer und veganer Ernährung bei. Das ist eine enorme Chance.

Meine Damen und Herren

Ich wurde gebeten, über ein paar Meilensteine während meiner 30-jährigen Verbandzeit zu berichten. Das mache ich gerne:



[Kirsch Wirz - Bing images](#)

Als ich 1990 als Abteilungsleiter Handel beim SOV begonnen habe, wurde mir gleich das Dossier 'Gebirgsaktion' in die Hand gedrückt. Die Jüngeren unter Ihnen werden es nicht glauben, aber bis vor 25 Jahren hatte der Bund aus gesundheits-politischen Gründen und mit sehr viel Geld dafür gesorgt, dass überschüssiges Obst und Kartoffeln nicht zu Schnaps gebrannt werden.

Darum wurden jedes Jahr tonnenweise, Kirschen, Zwetschgen, Äpfel, Kartoffeln und Trauben durch die Bundeskasse verbilligt, um sie dann in die Bergregionen, an soziale Einrichtungen und an bedürftige Personen zu verschicken.



[Das RhB-Krokodil mit einem GmP in Scoul-Tarasp \(ralf-gunkel.de\)](http://ralf-gunkel.de)

Nur bestand der Bund leider darauf, dass der Transport bis in den hintersten Winkel der Schweiz per Bahn erfolgen musste.

Sie können sich vorstellen, in welcher Qualität z.B. die Kirschen und Zwetschgen aus dem Baselbiet nach dem Transport in ungekühlten (!) Güterwagen im Engadin und im Wallis angekommen sind. Es waren nicht nur freundliche Anrufe, die nach der Ankunft dieser verbilligten Früchte bei mir eingegangen sind. Doch insgesamt war das ein super Einstieg in die Welt des Fruchtehandels.

Es ist mir dann gelungen, das Bundesamt für Landwirtschaft zu überzeugen, dass solche Transporte wohl doch besser per Kühlcamion gemacht werden sollten. Weil die Früchte sonst nämlich trotzdem im Schnaps-Fass landen – einfach nicht im Unterland, sondern in den Bergen.

Daraus entstand dann eine klare win-win-win-win Situation:

Die Bergbevölkerung erhielt viel frischere Ware, die Händler erhielten eine tolle Transportentschädigung, der Bund hatte ein geringeres Schnaps-Risiko und ich hatte auf einen Schlag 90% weniger Reklamationen.



<https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcSb6MSqQyAOfFoAYnwmjubPkPo5e8ELIRgyQQ&usqp=CAU>

Ein Ereignis von weit grösserer Tragweite waren die Verhandlungen zur GATT/WTO-Runde.

Nach Abschluss dieser Verhandlungen war die Schweiz verpflichtet, das bisherige Drei-Phasen-System aus den 50iger-Jahren durch ein neues Importsystem zu ersetzen.

Das neue System musste den Import von landwirtschaftlichen Produkten grundsätzlich ganzjährig möglich machen. Zudem musste die Schweiz den WTO-Mitgliedern einen Mindestmarktzutritt garantieren.

Im Gegensatz zur EU hatte die Schweiz beschlossen an den Gewichtszöllen festzuhalten und nicht auf Wertzölle – wie sie die EU kennt – zu wechseln.

Diese Vorgaben lösten hierzulande zunächst ein regelrechtes Schwingfest in unserer Branche aus.

Die einen wollten das Abkommen gleich ganz von Tisch wischen, die andern am liebsten gleich den Agrar-Freihandel mit der EU einläuten.

Sie kennen das Ergebnis:

Produktion, Handel und Verarbeitung konnten sich nach zähem Ringen schliesslich auf *zeitlich begrenzte, bewirtschaftete und nicht bewirtschaftete Phasen* einigen; dazu auch auf vernünftige *Kontingentszollansätze* und auf zwei unterschiedliche *Ausserkontingentszollansätze* – den AKZA und den AKZA-1.



https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcRzELti4_nWTTJPOCwpcYT3JPYGzL9MFQzc-g&usqp=CAU

Dank diesen Instrumenten ist es uns bis heute möglich, die Zollkontingente bei Bedarf wöchentlich so festzulegen, dass das Angebot und die Nachfrage und damit auch die Preise einigermaßen im Gleichgewicht bleiben. Ich behaupte das ist eine Erfolgsgeschichte.

Und damit komme ich auch schon zu meiner ersten dringenden Empfehlung für die Zukunft.

Setzen Sie dieses System nicht auf Spiel. Reizen Sie es nicht aus. Verteidigen Sie es!

Es gibt praktisch alle 2-4 Jahren einen Angriff auf unser Import-System. Theoretische Ökonomen; Presseleute, aber auch Behörden und Politiker haben unser System schon mehrfach angegriffen.

Sie wollen es durch die Versteigerung von Kontingenten oder Windhund-Kontingente ersetzen. Sogar ein Ein-Zoll-Modell wurden vorgeschlagen. Wir alle wissen, dass diese Lösungen nicht zu unserem schnelllebigen Markt passen. Sie sind nicht flexibel und darum völlig untauglich!

Im Moment sieht es so aus, dass wir mit unserem System weiterarbeiten können – das spricht für die Beharrlichkeit von SWISSCOFEL und seinen Partner-Verbänden.

Das System ist auch nicht stehen geblieben. Es hat sich laufend weiterentwickelt.

Zum Beispiel können dank der Intervention von SWISSCOFEL Kontingentsanteile heute mehr als einmal unter Importeuren weitergegeben werden. (Mehrfachabtretung).

Vorräte an Importprodukten beim Phasenwechsel können heute elektronisch erneut zur Verzollung angemeldet werden. Eine Selbstverständlichkeit? Keineswegs.

Früher mussten solche Vorräte mit dem LKW zur Grenze gekarrt und dort für den Import wieder neu verzollt werden.

Als unser Vorstandsmitglied Ständerat Rolf Büttiker den damalige Bundesrat Hans Rudolf Merz davon ins Bild setzte, wurde das innert 3 Monaten geändert. Wie Sie sehen, ging es mit politischer Unterstützung schon damals deutlich schneller, als über die Amtsstuben.

Weitere Highlights waren sicher die Erfolge von SWISSCOFEL in den Bereichen Logistik und Arbeitsrecht.



<https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcQW9OA-1eaWay4IH9qm7X8Dssqz3C46x7qB6g&usqp=CAU>

SWISSCOFEL war es auch gelungen, den damaligen Verkehrsminister BR Moritz Leuenberger davon zu überzeugen, dass der Transport von frischem Obst und Gemüse in der Nacht und an Sonntagen unverzichtbar ist und es darum keine kantonalen Bewilligungen mehr brauchen sollte.

Davor mussten dafür in jedem Kanton mindestens jährlich für jeden LKW Bewilligungen eingeholt und bezahlt werden. Und weil jeder der 24 Kantone andere Feiertage kannte, herrschte immer ein Riesendurcheinander.

Dann waren da auch noch die harten Verhandlungen mit den Gewerkschaften zum Thema Nacht- und Sonntagsarbeit in unseren Betrieben. Nach 2 befristeten Sonderregelungen musste das Ganze ins ordentliche Recht überführt werden. Es waren zähe Verhandlungen, letztlich aber ein Geben und Nehmen. Ich behaupte, dass unsere Mitglieder und die Mitarbeitenden mit der heutigen Lösung sehr gut leben können.



Qualiservice GmbH
Belpstrasse 26
Postfach
CH-3001 Bern
Tel. 031 385 36 90
Fax 031 385 36 99
info@qualiservice.ch
www.qualiservice.ch

www.qualiservice.ch

Ein aus meiner Sicht weiterer Erfolg war die Zusammenlegung und Überführung der drei bisherigen Qualitätskontrolldienste in die Qualiservice GmbH. Heute machen die Qualitätskontrolleure auch keine Polizei-Arbeit mehr, wie es bis in die Neunziger-Jahre der Fall war.

Heute ist Qualiservice ein Dienstleister und Berater in allen Fragen betreffend Qualität und Lebensmittelsicherheit.

Ich bin stolz, dass ich diese Entwicklung aktiv fördern und begleiten durfte. In den letzten 5 Jahren auch als Vorsitzender der GF.



[akten verbrannt – Google Suche](#)

Wortwörtlich «heiss» war für mich der Start von SwissGAP.....

Nach einer Steilvorgabe der Grossverteiler – die forderten eine kurzfristige Umsetzung des GlobalG.A.P.-Standards bei allen Schweizer Produzenten - kam es zu einer geballten Ladung Widerstand.

Darauf erhielt ich den Auftrag, eine Arbeitsgruppe mit allen Stakeholdern zusammen zu stellen, um gemeinsam eine Lösung zu erarbeiten.

Sie sollte die Ansprüche der Abnehmer abdecken und gleichzeitig in der Produktion und im Handel mit vertretbarem Aufwand umgesetzt werden können. Sie kennen das Ergebnis, es war der Beginn des SwissGAP-Standards.



[Kartoffelfeuer – Google Suche](#)

Der Start hatte es allerdings in sich....

Obwohl die Kartoffelproduzenten von Anfang an mit am Tisch sassen, wehrten sie sich gegen den neuen Standard und zündeten in Kirchberg sogar öffentlich einen Scheiterhaufen aus SwissGAP-Ordnern an.

Auch Politiker und Bundesämter wurden eingespannt, um diesen vermeintlich unnötigen Papier-Standard zu verhindern.

Heute sind alle relevanten Verbände der Früchte-, Gemüse-, Kartoffel- und Zierpflanzen-Branche dabei. Auch Organisationen wie IP-Suisse und Bio-Suisse sind Mitglied im Verein SwissGAP.

Ohne den offenen und fortlaufenden Austausch am runden Tisch wäre das nicht möglich gewesen.

Auch die Aufgaben und auch die Kosten sind heute fair verteilt.

Dass z.B. das Rückstandsmonitoring durch den Handel organisiert und auch bezahlt wird, das gibt es ausser in der Schweiz sonst nirgends auf der Welt.

Ich bin froh und auch etwas stolz, dass ich den Verein SwissGAP seit der Gründung bis letzten April 21 als Präsident führen und weiterentwickeln durfte.

Auch hierzu habe ich einen dringenden Wunsch:

SwissGAP ist eine einmalige Plattform, wo die Ansprüche von Gesellschaft, Politik, Produktion und Handel in Bezug auf Nachhaltigkeit und auf Lebensmittel-Sicherheit auf Augenhöhe und professionell diskutiert werden können.

Meine Damen und Herren, SwissGAP darf aber nicht stehen bleiben. Der Standard muss weiterentwickelt werden, sonst werden abnehmerspezifische Anforderungen sehr bald wieder Aufwind haben. Das kann nicht im Interesse der Branche sein.

Ich wünsche Thomas Wyssa, der das SwissGAP-Präsidium vor 2 Monaten von mir übernommen hat, dazu besten Erfolg.



[EHEC Krise – Google Suche](#)

Vor genau 10 Jahren schliesslich erschütterte die EHEC-Krise in ganz Europa die Früchte- und Gemüswelt. Es gab schwere Erkrankungs- und auch Todesfälle. Als Ursache wurde eine Kontamination vom Gemüse mit diesen gefährlichen Bakterien vermutet.

Wir waren damals praktisch rund um die Uhr im Kontakt mit dem Bundesamt für Gesundheit, mit dem BLW, mit den Kantonschemikern, den Herstellern von Sprossen, Gurken, Tomaten und Schnittsalaten, dem Detailhandel, den Importeuren, den Verbänden in der EU, den Medien und vor allem auch mit den Konsumentenorganisationen.

Sie wissen noch, welche enorme Verluste diese Krise in unserer Branche verursacht hat. Tausende von Tonnen Gemüse wurde europaweit aus dem Verkehr gezogen, blieben unverkauft und wurden vernichtet. Noch heute ist nicht sicher abgeklärt, woher und wie genau es zu diesem EHEC-Ausbruch kam. Was SWISSCOFEL aber seither hat, ist ein funktionsbereites Krisenmanagement, von dem auch die Mitglieder profitieren, sollte es jemals wieder einmal zu einer solchen Krise kommen. – was ich natürlich nicht hoffe!



So das waren ein paar Muster und es gäbe noch viel zu erzählen, was unseren Verband und die Branche in den letzten 21 Jahren beschäftigt und durchgerüttelt hat.

Das Wesentliche an SWISSCOFEL und an unserer Branche ist, dass sie wirklich etwas Besonderes und Ausserordentliches sind.

Hier kommen Experten und Profis an einen Tisch, um zusammen Lösungen für Probleme und Herausforderungen zu finden, die sie alle gleichermassen betreffen und weiterbringen.

Im Tagesgeschäft stehen sie trotzdem alle im Wettbewerb - und das ist gut so!

Das ist für mich der 'Spirit of SWISSCOFEL'

Meine Damen und Herren

Nun möchte ich gerne noch meinen Dank aussprechen.

Zunächst bedanke ich mich herzlich bei allen Personen, denen ich in diesen 21 Jahren als SWISSCOFEL-Geschäftsführer begegnen durfte.

Danke auch an die Präsidenten Peter Geiser, Hansruedi Möri, Jacques Blondin und Martin Farner und ebenso an die Vizepräsidenten, und auch an die Vorstandmitgliedern von SWISSCOFEL für die vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Ihr habt dafür gesorgt, dass SWISSCOFEL in See gestochen ist, auf Kurs geblieben ist und seine Ziele erreichen konnte.

Dann auch meinen herzlichen Dank an alle Freunde und Partner von SWISSCOFEL, ohne die wir Vieles nicht erreicht hätten.

Ein grosses Merci auch an alle, mit denen ich in Gremien, Arbeitsgruppen, Kommissionen, Verbänden und Organisationen zusammenarbeiten durfte. Das gilt auch für die Bundesstellen.

Im Verlauf der Jahre haben sich daraus etliche Freundschaften ergeben. Ich hoffe und wünsche mir sehr, dass wir uns nicht aus den Augen verlieren.

Dann auch noch ein ganz grosses Dankeschön an alle aktuellen und auch an die ehemaligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von SWISSCOFEL. Ohne Euch und euer Engagement wäre das alles nicht zu schaffen gewesen.

....und dann möchte ich mich noch bei allen entschuldigen, denen ich in letzten 30 Jahren einmal versehentlich auf den grossen Zeh getreten bin. Es war vielleicht manchmal wirksam, aber ganz bestimmt keine böse Absicht.

Meinem Nachfolger Christian Sohm und seinem Team wünsche ich viel Freude und Erfolg an seiner Aufgabe.

Es freut mich, dass ich den Vorstand und die Geschäftsstelle auch in Zukunft noch unterstützen darf.

Herr Präsident, lieber Martin

Geschätzte Damen und Herren

Bleiben Sie gesund und tragen Sie bitte Sorge zum «Spirit of SWISSCOFEL»!

Ich wünsche Ihnen alles Gute und bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.

(es gilt das gesprochene Wort)

Bern, 17.8.2021/M. Wermelinger