

SERIE MARKTVERKÄUFER (6): Erwin Spichtig verkauft seine Produkte auch am Säumer-Märcht in Kerns OW

«Ein Alpkäse ist immer etwas Einzigartiges»

Seit 12 Jahren verkauft Landwirt Erwin Spichtig seinen Alpkäse an Märkten. Je nach Markt kaufen auch Touristen bei ihm ein. Der Markt ist für ihn nicht nur Verkaufsort, sondern Ort des Austausches mit der Kundschaft.

ESTHER BRAVIN

«Schweizer Bauer»: Wie lange sind Sie schon Marktverkäufer?

Erwin Spichtig: Wir sind schon seit zwölf Jahren jeweils an der Luga dabei, am Weihnachtsmarkt seit drei Jahren und am Obwaldner Alpchäsmärcht seit sechs Jahren.

Lohnt es sich für Sie, am Markt zu verkaufen?

Ja, im Prinzip läuft es überall gut. Wir verkaufen hauptsächlich Käse. Es ist sehr wetterabhängig, ob viele Kunden kaufen oder nicht. An der Luga (Luzern) läuft es erfahrungsgemäss nicht so gut, wenn es heiss ist. Das Wetter muss stimmen – für den erfolgreichen Käseverkauf darf es nicht zu warm sein. Wenn es kälter wird, hat man mehr Lust auf Käse. Dann lohnt es sich, am Markt zu verkaufen.

Welche Produkte sind von Ihrem Betrieb?

Hauptsächlich der Käse unserer Alp. Ich habe eine Privatalp. Aber an der Luga zum Beispiel gehen wir zu dritt hin und verkaufen Käse und Produkte von allen drei Alpen. Hier am Säumer-Märcht bieten wir den Kunden

auch Käse von verschiedenen Älplern an.

Wie viele Kunden haben Sie durchschnittlich pro Markttag?

Das ist schwer abzuschätzen. Man sollte die Kunden wirklich mal zählen. Aber ich denke, so um die hundert werden es sein. An der Luga und am Weihnachtsmarkt kommen natürlich mehr Kunden, weil wir dort auch mehr Produzenten sind.

Wieso kommen die Kunden gerade an Ihren Stand?

Die Kunden haben Interesse an einem guten Naturprodukt. Alpkäse ist etwas Einzigartiges. Aber nicht nur. Ich kenne viele meiner Kunden auch persönlich, wir tauschen uns aus. Der persönliche Kontakt ist sehr wichtig.

Wie viele Stammkunden haben Sie?

Es gibt Kunden, die regelmässig kommen und direkt ab Hof kaufen. Wie viele es sind, kann ich nicht sagen, ich habe sie noch nie gezählt. Manchmal treffe ich Stammkunden an einem Markt, und dann sagen sie, wann sie bei uns zu Hause vorbei kommen wollen.

Können Sie Ihre Stammkunden beschreiben?

Am Markt gibt es sowohl Einheimische wie auch Touristen. Heute kauft man weniger grosse Käsestücke, Portionen zwischen 200 bis 400 Gramm sind die Regel. Dafür wird oft von verschiedenen Sorten gekauft. Wer direkt vom Hof kauft, kauft

oft auch grössere Mengen.

Machen Sie Rabatte?

Ja, wenn jemand ein Kilogramm Käse kauft, dann mache ich Rabatte. Das passiert aber selten. Sonst runde ich ab.

Die beste Werbung ist Mund-Propaganda.

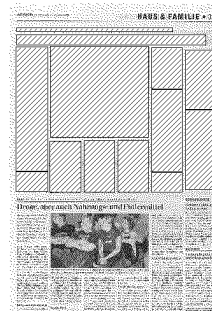
batte. Das passiert aber selten. Sonst runde ich ab.

Machen Sie Werbung?

Ja, ich habe Visitenkarten, die man vom Marktstand mitnehmen kann. Zu Hause ist unser Bauernhof von der Strasse her signalisiert. Ausserdem ist die Interessengemeinschaft (IG) Obwaldner Alpchäs aktiv. Ich bin im Vorstand mit dabei.

Was macht die IG Obwaldner Alpchäs?

Die IG macht aktiv Werbung für Obwaldner Alpkäse. Zum Beispiel mit einem eigenen Logo, einem Internetauftritt und Werbematerial. Wir haben auch Gilets mit dem Logo, um am Markt eine einheitliche Erscheinung zu erwirken und den



Wiedererkennungswert zu erhöhen. Mit der IG gehen wir auch an die Luga. Oft ist es so, dass andere Mitglieder keine Zeit haben, an den Stand zu gehen, dann übernehmen wir vom Vorstand der IG. Wobei nicht zu verleugnen ist: die beste Werbung bleibt natürlich die Mund-Propaganda.

Wie ist Ihre Beziehung zu den anderen Verkäufern?

Wir haben hier eine gute Beziehung zueinander. Wir verkaufen Alpkäse, das ist ein bisschen anders als Bergkäse oder Talkäse. Wir können nur während vier Monaten im Sommer produzieren und dann ist es wieder für ein Jahr vorbei.

Was machen Sie, wenn sie nicht am Markt arbeiten?

Auf der Alp und auf dem Betrieb arbeiten, Skifahren oder Wandern. Den Sonntag verbringe ich mit meiner Familie. Im Sommer habe ich natürlich weniger Zeit dazu, weil ich mit dem Alpkäse viel zu tun habe.

Wann sind Sie letzte Mal in die Ferien gefahren?

Das ist eine Weile her. Vor sechs Jahren bin ich mit meiner Familie ins Oberwallis Skifahren gegangen. Wir waren auf der Fischer-, der Bettmer- und der Riederalp.

Was würden Sie mir heute zum Kauf empfehlen?

Natürlich feinen Alpkäse. Er ist schon fast ein Jahr gereift. Ansonsten Bratkäse, Speckkäse oder Kräuterkäse.

Was wünschen Sie sich als Marktverkäufer für die nächsten Märkte?

Der Weihnachtsmarkt ist zu lang; Er dauert drei Wochen jeden Tag von zehn Uhr morgens bis um acht Uhr abends, dazu die Reise nach Luzern. Ich wünsche mir einen weniger langen, aber dafür konzentrierteren Markt. Aber zum Glück hilft mir die Familie, wenn ich meinen Einsatz habe.

EIN ÜBERBLICK

Name: Erwin Spichtig (47)

Familie: Verheiratet, sechs Kinder

Beruf: Landwirt

Hobby: Wandern, Ski fahren, Schwingen (aber nur als Zuschauer!)

Betriebsspiegel: Fläche: 14 Hektaren landwirtschaftliche Nutzfläche

Hauptbetriebszweig: Milchwirtschaft und Alpwirtschaft, Hühnerhaltung (Legehennen)

Anzahl Mitarbeiter: Meine Familienangehörigen und ich
Verkaufskanal: Milch an PO ZMP, Direktvermarktung ab Hof und an Märkten

Produktpalette: Obwaldner Alpkäse, Bratkäse und Älggidosä (ein Halbhartkäse)

Besuchte Märkte: Säumer-Märcht, Samstagmarkt bei der Landi in Sarnen (alle fünf Wochen), Weihnachtsmarkt in Luzern, Luga und Obwaldner Alpchäsmärcht.

Gebühren: am Säumermarkt 100 Franken/ 2 Tage.



Erwin Spichtig engagiert sich auch in der IG Obwaldner Alpchäs. (Bilder: Esther Bravin)