



Foto: Beerstecher

Mit warmem Wasser aus der Abwärme der nahe gelegenen Müllverbrennungsanlage wird das neue Gewächshaus beheizt. In den älteren Häusern wird in Erde angebaut, im 2015 fertiggestellten neuen Haus dagegen in Kokossubstrat

Betrieb Thomas Beerstecher, Dübendorf/CH

## In puncto Technik und Vermarktung wie ein Schweizer Uhrwerk

Präzision, Demokratie und Eigenständigkeit zugleich sind die Attribute für die Schweiz und ihre Bürger. Thomas Beerstecher erfüllt sie in Sachen Gewächshaustechnik und Absatz voll und ganz.

**Z**um letzten Mal machte die Familie Beerstecher anlässlich des 100-jährigen Bestehens ihres Betriebs im Jahr 2014 auf sich aufmerksam. Der Neubau eines Gewächshauses von 3,5 ha ist nun abgeschlossen und wurde diesen Frühling offiziell eingeweiht.

### Soweit es geht alternative Energieträger einsetzen

Das Unternehmen Beerstecher ist bestens ausgestattet, um alternative Energien zu nutzen. So wurden auf das Dach einer Maschinenhalle für die 23 im Betrieb verwendeten Schlepper Solarzellen gebaut. Außerdem werden alle Ernterückstände bereits in der

Aufbereitungshalle in einer Hammermühle zerkleinert und kommen zum Vergären in die Biogasanlage.

Und schließlich wird das neue Gewächshaus mit dem circa 45 °C warmen Wasser aus der Abwärme der nahen Müllverbrennungsanlage beheizt. Dort wird in einer Turbine aus Dampf Strom erzeugt – was übrig bleibt, kommt dem Gewächshaus zu Gute.

Davon profitieren beide, die Müllverbrennungsanlage und der Gemüsegärtner. Die Verantwortlichen der Müllverbrennung sind dankbar, wenn Beerstechers Gewächshaus möglichst viel der überschüssigen Abwärme der Stromproduktion benötigt, andernfalls müsste sie diesen in einem sehr aufwendigen Verfahren kühlen. Thomas Beerstecher

freut sich über die Vorteile für seine Pflanzen und für den Geldbeutel. Denn er bezahlt für die Abwärme eine Pauschale und muss nicht nach Kilowattstunden (Kwh) abrechnen.

Der 2015 fertiggestellte Neubau von 3,5 ha Gewächshausfläche wurde von Gakon, Wateringen/NL, gebaut und hat eine Höhe von 6,30 m bei einem Binderabstand von 5,00 m. Thomas Beerstecher produziert erstmalig Fruchtgemüsearten in Rinnen und mit Kokossubstrat.

Auf der Hälfte der Fläche wird in Ganzjahreskultur auf hängenden Rinnen von Meteor Systems, Etten Leur/NL produziert. Auf der anderen Hälfte der Fläche wird im Sommer auf Kunststoffrippen von Bato NL produziert. Das Substrat wird von dem israelischen Unternehmen Pelemix, geliefert. Für die winterliche Salatproduktion werden diese Rinnen im Herbst aufgerollt, denn diese Pflanzenart wächst dann im Winter weiterhin in Erde.

Der Lieferant für technisches CO<sub>2</sub> ist die Schweizer Firma Carbagas, Gümli. Die





links: Thomas Beerstecher leitet das Unternehmen in der vierten Generation.

oben: Coop bewirbt das Gemüse aus der Region mit dem Label „Miini Region“.

Foto: Prestele

Nützlinge und die Hummeln werden von Welte, Reichenau/D, bezogen. Einen Großteil der Jungpflanzen für das Freiland kultiviert Peter Stader, Insel Reichenau. Den restlichen Teil des Freilands sowie die Warmpflanzen für das Gewächshaus bezieht Beerstecher von Beekenkamp, Maasdijk/NL. Die gesamte Anlage entstammt der Planung durch Theo Herngreen, Elsmann Group, Nieuwkuijk/NL.

Die Gewächshausausstattung war fest in niederländischer Hand. So baute Gakon, Wateringen/NL, das Gewächshaus, die Halle, die Schattierung und die Lüftung. Die Klima- und Elektrotechnik sowie die Bewässerung installierte die Frima B-E de Lier, Bergschenhoek/NL. Der Klimacomputer trägt das Fabrikat Hoogendoorn, Vlaardingen/NL. Das Drainwasser wird mittels Technik von Van Dijk Heating, Bunnik/NL desinfiziert.

### Der geborene Unternehmer und schwer zu „führen“

Genauso sehen ihn niederländische Berater. Sie hatten vor einigen Jahren die Aufgabe, die Führungskräfte im Unternehmen zu typisieren.

Das Unternehmen Beerstecher gehört zu den größten Gemüsebaubetrieben in der Schweiz. Es wurde vor 101 Jahren von Thomas Beerstechers Urgroßvater in Zürich gegründet (siehe »Gemüse« Nr. 9/2014). Seither gab es mehrere Meilensteine, so etwa der „erste Lieferwagen“, das war 1929. Ein weiterer war 1948, als die Großeltern

Willy und Ideli Beerstecher nach Dübendorf umsiedelten, 10 km von Zürich entfernt. Damals sagte der Schwiegervater mitleidsvoll zu seiner Tochter „Kind, wo ziehst Du hin? Da sagen sich doch Fuchs und Hase gute Nacht“.

Heute wäre er wohl stolz, wie die Gärtnerei entwickelt wurde. Der Urgroßvater baute im Gewächshaus noch auf 2 x 60 m<sup>2</sup> Gemüse an, der Großvater nutzte 2 x 600 m<sup>2</sup>, der Vater schließlich 9.000 m<sup>2</sup> und Ende 2014 eröffnete Thomas Beerstecher mit seiner Frau Sonja das neue 3,5 ha große Haus. Aus dem ehemaligen Dorf Dübendorf wurde eine Kleinstadt mit fast 30.000 Einwohnern, der Firmensitz der Beerstechers liegt

mittendrin. Daher sind die neu hinzugekommenen Felder und das neue Gewächshaus – es liegt 20 km entfernt – an mehreren Standorten außerhalb von Dübendorf und an der Südseite des Greifensees. Bis zu den Ackerflächen sind es maximal 10 km.

### Ausgeklügelte Vermarktung

Bis zum Jahr 2001 lieferte jeder Gärtner einzeln an Coop, eine der beiden großen Supermarktketten in der Schweiz. Damals lief die Vermarktung über einen Disponenten bei Coop: Er koordinierte den Bedarf mit den aktuellen Erntemengen jedes einzelnen Betriebs. Seit 2002 bündelt ein Teil

#### Betriebsvorstellung

#### Thomas Beerstecher, Dübendorf/CH

- > Gemüsebaubetrieb in vierter Generation
- > Freilandanbaufläche 110 ha: Blumenkohl, Brokkoli, Salate, Feldsalat, Lauch, Zucchini, Fenchel, Kräuter
- > Gewächshausanbaufläche 5 ha: Tomaten, Gurken, Paprika, Radies, Feldsalat, Salate
- > Mitarbeiter: zu Spitzenzeiten 130
- > Fuhrpark: 23 Schlepper teils mit stufenlosen Getrieben, GPS und Fernbedienung, 3 Lkw, zwei davon mit Anhängern
- > Bewässerung: eigenes Pumpwerk mit Wasser aus dem Fluss Glatt
- > Bedingungen: 1.100 mm Niederschlag, steiniger und schwerer Boden
- > Kontakt: [www.beerstecher.ch](http://www.beerstecher.ch)



der Gemüselieferanten ihr Angebot und vermarktet es gemeinsam.

Überschüsse, die den Preis nach unten treiben und Fehlmengen, die Importe nötig machen? Das ist schlecht. 19 Unternehmer wissen, wie sie dies verhindern können. Sie und ihr Kunde sind über eine virtuelle Plattform miteinander verbunden. Als er das Thema „genau so viel anbauen wie der Kunde benötigt“ auf seine Weise betrachtete, kam Thomas Beerstecher die Idee einer virtuellen Plattform.

Wie die Software dazu funktionieren muss, tüftelte er zusammen mit der Softwarefirma CBT, Gelterkinden/CH, aus. Er war auch einer der Hauptinitiatoren des Verbunds, der Alliance Ost Gemüse AG. Diese Vermarktung gleicht einem Schweizer Uhrwerk, bei dem viele kleine Rädchen präzise ineinander greifen. In der Anbausaison versorgt Beerstecher zusammen mit 18 anderen Betrieben den Vermarkter Coop mit einer Lieferbereitschaft von 99,3%!

**Nachfrage und Angebot decken sich**

Das Vermarktungs-System führte außerdem zur Entlastung des Disponenten und dazu, dass 19 Gemüselieferanten den finanziellen Aufwand für die Warenvermittlung verringern konnten. Sie bezahlen lediglich einen Minimalbetrag des Umsatzes für den Verkauf, die administrative Abwicklung und die Verrechnung.

Nicht zuletzt können die 19 Anbauer sich auf die Produktion konzentrieren, weil jeder genau weiß, wieviel er liefern darf und kann.

Das Geheimnis, warum es selten Überschüsse und Fehlmengen gibt, liegt zum einen Teil an der mit Hilfe der Plattform präzisen Anbauplanung und daran, dass Spezialisierungen erleichtert werden.

Zum anderen verhindert das prozentuale Lieferrecht Überschüsse und Fehlmengen. Denn jeder darf zwar anbauen was er will, liefert aber über das ganze Jahr gesehen einen im Voraus festgelegten Anteil an jeder Gemüseart. Per EDV werden dann die Angebote der Gärtner automatisch nach Lieferanteilen aufgeteilt. Kann der Gärtner liefern, bestätigt er die angefragte Menge und erhält eine Bestellbestätigung. Gibt ein Anbauer kein Angebot in die Plattform ein, geht die Bestellung automatisch bei gelisteten Gärtnerkollegen ein.

Außerdem schafft die Plattform Transparenz und bietet sehr viel Service. So können die Gärtner die Lieferhistorie einsehen und den Lieferschein sowie das Etikett samt Strichcode ausdrucken.

Die Abrechnungen werden elektronisch ein Mal wöchentlich erstellt und die Überweisung auf das Konto geschieht 30 Tage später ebenfalls automatisch. Auch der Kunde spart sich Aufwand. Denn seit 2010 bekommt er nicht mehr 19 Rechnungen pro Liefertag, sondern nur noch eine.

**Schweizer Gemüse aus der Region**

Darüber hinaus schlossen sich nicht nur die 19 Erzeuger zur „Alliance Ost Gemüse AG“ zusammen. Neben der Ost-Allianz gibt es noch eine weitere im mittleren Teil



Foto: Coop Schweiz

Coop vermarktet unter der Marke „Unique“ hässliches Gemüse billiger.

des Landes und eine im Westen. Davon profitierten alle: Coop, weil nur noch drei feste Ansprechpartner da sind, in jeder Allianz einen. Die Betriebe, weil im Fall eines Lieferengpasses eine oder beide Allianzen die Lieferung übernehmen. Der Verbraucher profitiert, weil er hauptsächlich regionales Gemüse, in der Anbausaison aber auf jeden Fall Gemüse kaufen kann, das in der Schweiz produziert wurde.

Dieses regionale Konzept bewirbt Coop mit dem Label „Miini Region“ („Meine Region“). Den heimischen Anbau stärken bekanntlich schon die „Agrareinfuhrverordnung“ und die „Verordnung über die Ein- und Ausfuhr von Obst und Gemüse“. In Deutschland gibt es im Verkaufsregal 1 kg niederländische Tomaten für 1,29 € und



Foto: Prestele



Foto: Prestele

links: Dass das Gemüse aus der Schweiz ist, sieht der Verbraucher an der Flagge.

oben: Alle Gemüserückstände werden in dieser Hammermühle zerkleinert und aus der Aufbereitungshalle gefördert.





Auf dem Dach dieser Halle für 23 Schlepper wurde eine Solaranlage aufgebaut.

Foto: Beerstecher

seinen Kunden Coop auch mit Gemüse, das nicht den Handelsklassen entspricht. Die Supermarktkette Coop bietet seit zwei Jahren in 250 Filialen Gemüse und Obst an und vermarktet es unter dem Label „Ünique“ in einem eigenen Regal. Den Verbrauchern gefallen die verwachsenen Tomaten und krummen Gurken – den einen, weil keine Lebensmittel verschwendet werden, den anderen, weil es etwa 30% günstiger als „normgerechtes“ Gemüse ist. Thomas Beerstecher verdient zwar kaum etwas daran, weil das Gemüse zusätzlich sortiert und etikettiert werden muss. Er sieht es jedoch als Service seinen Kunden gegenüber. Das Ünique-Gemüse gibt es bei Paprika, Auberginen, Gurken, Karotten, Blumenkohl, Brokkoli, Zucchini und Fenchel.

daneben die aus der Region für 2,55 € die 650-g-Schale? So etwas verhindern die beiden Schweizer Verordnungen. Gemüse darf nur dann mengenmäßig unbeschränkt und zu sehr geringen Zollsätzen importiert werden, wenn es gar kein oder zu wenig heimisches Angebot gibt. Wer dennoch importieren

möchte, der muss dafür dann stark erhöhte Zölle entrichten.

**Die Verbraucher mögen hässlich aussehende Gemüseprodukte**

Im Betrieb Thomas Beerstecher gibt es wenig bis gar keine Gemüsereste. Er beliefert

**DIE AUTORIN**

**Corinna Prestele**

ist nach acht Jahren Beratungstätigkeit in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz als Management-Assistentin in einem großen Industrieunternehmen tätig.  
corinnaprestele@hotmail.com



FINANZBERATUNG



MARKETING



BAUPLANUNG



EDV LÖSUNGEN

**ELSMAN**  
GROUP ©

Klare Beratung und intelligente Lösungen für den Unterglasbau

WWW.ELSMAN.EU | INFO@ELSMAN.EU | +31 73 511 71 75