



Schweizerische Stiftung
für die kulturhistorische
und genetische Vielfalt
von Pflanzen und Tieren

PGREL Fachtagung zur Erhaltung und nachhaltigen Nutzung von
Pflanzengenetischen Ressourcen für Ernährung und Landwirtschaft
Donnerstag, 15. November 2018

Was gefällt an ‚Berner Rosen‘ und ‚Küttiger Rüepli‘?

Gertrud Burger und Philipp Holzherr



Supermarkt – hohe Hürden für Nischensorten

PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Übersicht der Präsentation



Supermarkt – hohe
Hürden für Nischensorten



Jeder Sorte ihre Nische(n)



Kommunizieren der Werte

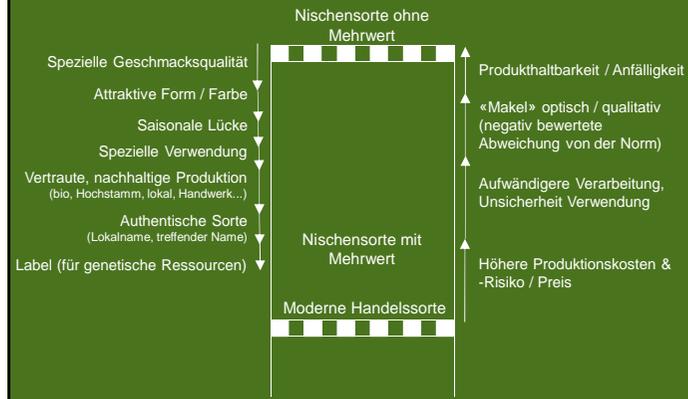
PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Erfahrungen im Supermarkt & DIVERSIFOOD-Studien

- Traditionelle / rare / speziell (bio) gezüchtete Sorten...
- ☛ werden von einer kleinen sensibilisierten Gruppe geschätzt
 - ☛ bieten für alle anderen als Thema kein hinreichendes (alleiniges) Verkaufsargument
 - ☛ müssen einen offensichtlichen Konsumnutzen bieten
 - ☛ und / oder ein vertrautes Nachhaltigkeitsargument

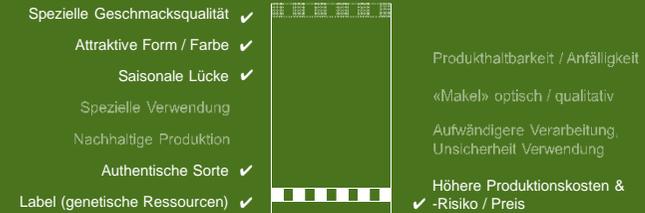
PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

hohe Hürde für Nischenprodukte durch positive Merkmale herabsetzen



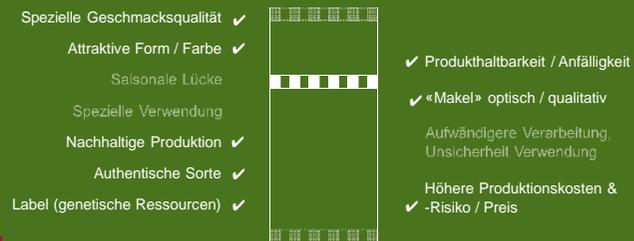
PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Bsp. ‚Breitacher‘ im Grosshandel



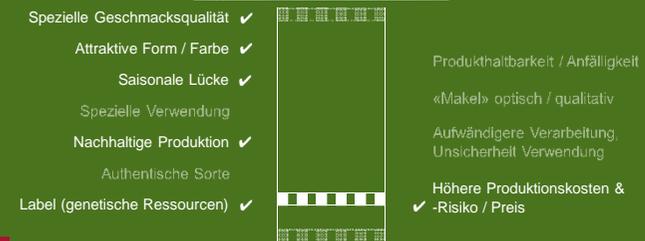
PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Bsp. ‚Berner Rosen‘ im Grosshandel



PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Bsp. ‚Grumolo‘



PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Bsp. ‚Küttiger Rüebli‘



Spezielle Geschmacksqualität ?		Produkthaltbarkeit / Anfälligkeit
Attraktive Form / Farbe ?		«Makel» optisch / qualitativ
Saisonale Lücke		Aufwändigere Verarbeitung, ✓ Unsicherheit Verwendung
Spezielle Verwendung		Höhere Produktionskosten & ✓ -Risiko / Preis
Nachhaltige Produktion ✓		
Authentische Sorte ✓		
Label (genetische Ressourcen) ✓		

PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Jeder Sorte ihre Nische(n)



PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Bsp. ‚Parli‘



Spezielle Geschmacksqualität ✓		Produkthaltbarkeit / Anfälligkeit
Attraktive Form / Farbe		«Makel» optisch / qualitativ
Saisonale Lücke		Aufwändigere Verarbeitung, ✓ Unsicherheit Verwendung
Spezielle Verwendung		Höhere Produktionskosten & ✓ -Risiko / Preis
Nachhaltige Produktion ✓		
Authentische Sorte		
Label (genetische Ressourcen) ✓		

PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Jeder Sorte ihre Nische(n)



PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Jeder Sorte ihre Nische(n)



PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Jeder Sorte ihre Nische(n)



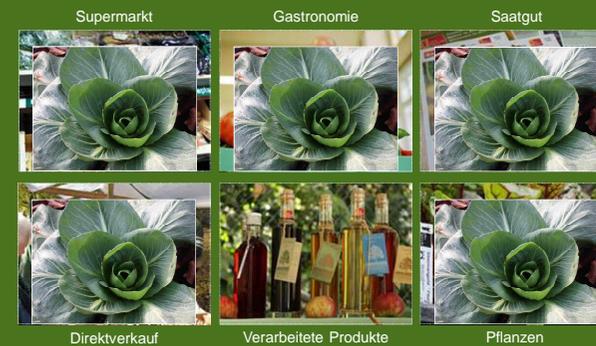
PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Jeder Sorte ihre Nische(n)



PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Jeder Sorte ihre Nische(n)



PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Jeder Sorte ihre Nische(n)



PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Kommunizieren der Werte



PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Jeder Sorte ihre Nische(n)



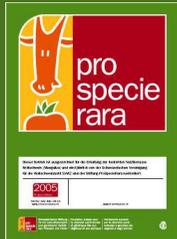
PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Werte vermitteln am Verkaufspunkt

- ☛ Kaufentscheid will inert Sekunden gefällt werden
- ☛ Emotionen schüren, nicht mit Informationen überladen
- ☛ «Unique Selling Proposition» (USP) für jedes Produkt
- ☛ Kurzer Teaser mit USP
- ☛ Vertrauen und Glaubwürdigkeit fördern durch Brands, Marken, Labels etc.

PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

Kommunikation durch das ProSpecieRara-Gütesiegel



- ☛ Das Gütesiegel für rare Sorten
- ☛ Marke ProSpecieRara bekannt
- ☛ Glaubwürdiges Gütesiegel (Zertifizier-/ Kontrollsystem)

 PGREL Fachtagung vom 15. November 2018

