

# Marketing der Aufkäufer von landwirtschaftlichen Produkten : aus der Sicht landwirtschaftlicher Organisationen

Autor(en): **Schlup, U.**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Agrarwirtschaft und Agrarsoziologie = Économie et sociologie  
rurales [1980-2007]**

Band (Jahr): - **(1983)**

Heft 1

PDF erstellt am: **08.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-966442>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

# MARKETING DER AUFKAEUFER VON LANDWIRTSCHAFTLICHEN PRODUKTEN

## AUS DER SICHT LANDWIRTSCHAFTLICHER ORGANISATIONEN

Zusammenfassung des Vortrages von U. Schlup (1)

### 1. MARKETING ALS KONZEPT

Für den VLG sind Vermarktungsprobleme die eigentlichen Tagesprobleme. Marketing wird somit ein wichtiger Teil der Unternehmensführung.

Aus dem Konzept des produktorientierten Marketing:

"Lehre vom Verkaufen der in der Unternehmung hergestellten Produkte"

und des klassischen Marketingkonzeptes:

"Marketing als die Lehre von der Steuerung des gesamten Betriebes vom Markte her"

lässt sich ein rationales Marketingkonzept ableiten. Dies sind Massnahmen, die den Wünschen und Bedürfnissen der potentiellen Käufer entsprechen und in Abhängigkeit von der Entwicklung der Unternehmenssituation den höchsten Beitrag zur Erreichung der Unternehmensziele liefern.

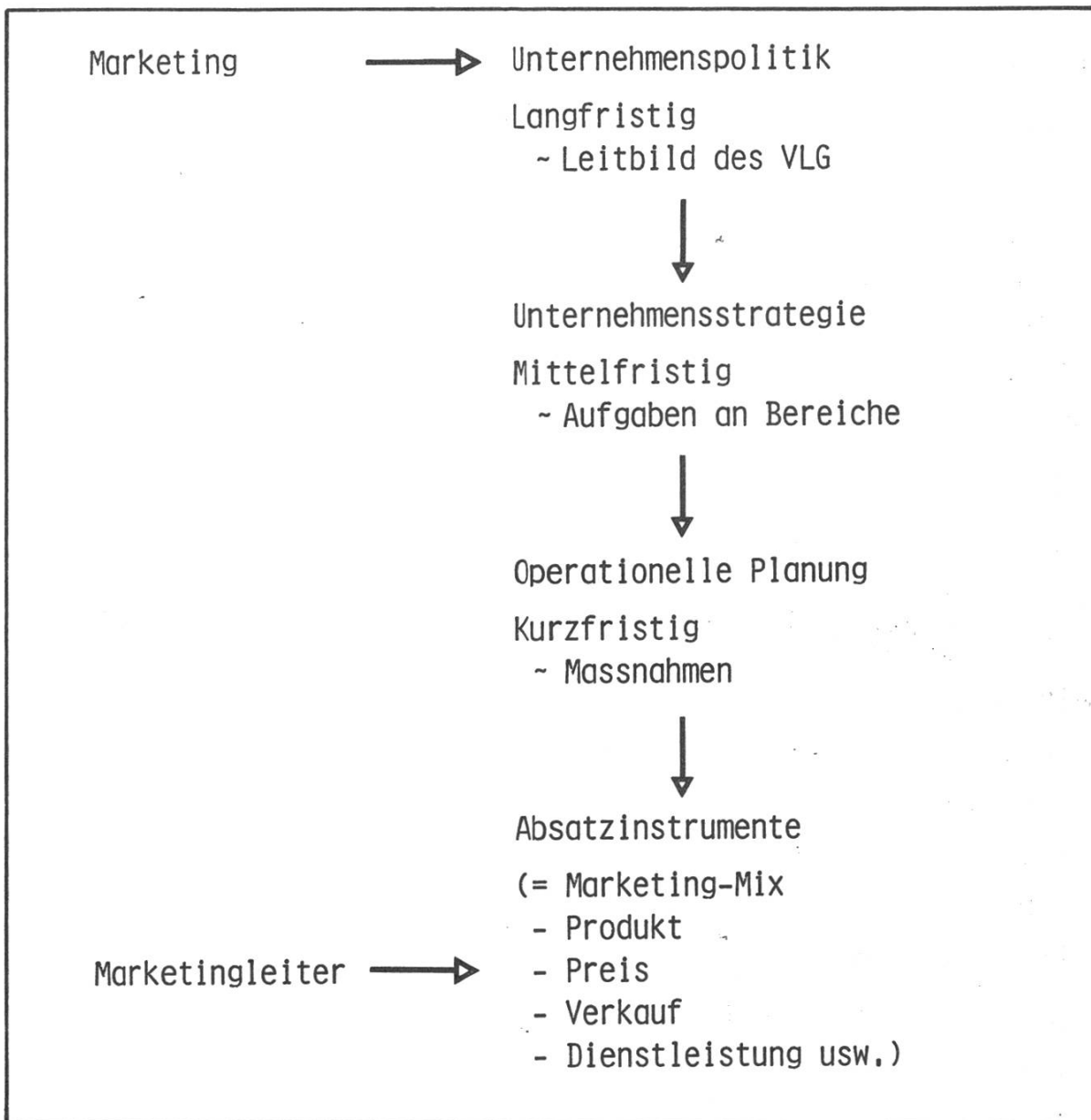
"Marketing im Sinne des "rationalen Marketingkonzeptes ist die Lehre von der rationalen Auswahl, Durchführung und Kontrolle aller direkt oder indirekt auf dem Absatzmarkt wirksamen Massnahmen der Unternehmung".

Marketing ist somit marktgerichtete und marktgerechte Unternehmensführung (vgl. Abb. 1).

---

(1) U. Schlup, Verband landwirtschaftlicher Genossenschaften Bern und Umgebung, Bern

Abb. 1 Marketing in der Unternehmensführung



## 2. DAS LEITBILD DER VLG

Die Aufgabe der Landwirtschaft wird in folgenden Zielen zusammengefasst:

- Nahrungsmittelversorgung sicherstellen
- Sinnvolle Nutzung des Bodens
- Lebensraum

- Die Landwirtschaft soll zweckmässig, zielbewusst und marktkonform produzieren

Der Zweck des VLG liegt somit darin, die wirtschaftlichen Interessen der Landwirtschaft in gemeinsamer Selbsthilfe zu fördern.

Dieser Förderungsauftrag setzt ein starkes Unternehmen voraus, das in der Lage ist, das Wirtschaftsgeschehen mitzubestimmen. Dazu notwendig sind hohe Marktanteile, eine starke Marktposition und das kontinuierliche Angebot eines bedarfsgerechten Sortimentes. Daraus ergeben sich folgende Aufgaben für die Unternehmung:

Landwirtschaftliche Erzeugnisse und Konsumgüter

- Sicherstellung einer marktkonformen Belieferung der Abnehmer, die Lebensmittel verbrauchen, verteilen oder verarbeiten, mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen und deren Folgeprodukten.
- Zielgerichtete Beschaffung
- Sammeln, lagern, vermarkten, aufbereiten, veredeln zu Halbfertig- oder Fertigprodukten
- Ausbau und die Sicherung von Verteilsystemen
- Produktions- und Absatzmöglichkeiten der Produzenten nachhaltig verbessern

Um die Sicherstellung dieser Aufgaben zu gewährleisten ist das Unternehmen angewiesen auf:

Unsere Mittel

- Langfristiger Fortbestand
- Angemessener Selbstfinanzierungsgrad
- Betriebs- und Entwicklungskosten decken
- Anlagen abschreiben
- Eingesetztes Kapital ausreichend verzinsen
- Reservebildung gewährleisten

Der VLG Bern in Kürze:

Gründungsjahr	:	1889
Sitz der Zentraleitung	:	Bern
Personalbestand (inkl. Tochtergesellschaften)	:	1450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
Umsatz	:	600 Mio. Fr.
Abschreibungen	:	10 Mio. Fr.
Bilanzsumme	:	280 Mio. Fr.
Haftung der Mitglieder	:	15 Mio. Fr.

VLG Bern - Geschäftsleitungsorganisation 1983

Direktion		
M. Tschannen	J.-P. Frésard	
U. Schlup	Dr. P. Schmid	
<u>Department I</u> J.-P. Frésard	<u>Department II</u> Dr. P. Schmid	<u>Department III</u> U. Schlup
Finanz- und Rechnungswesen	Futtermittel	Kartoffeln Obst
Technische Dienste Niederlassungen	Beratungsdienst Tierproduktion	Gemüse
Unternehmensplanung und Organisation	Brenn- und Treibstoffe	Pflanzenbauliche Produktionsmittel
Personal und Information	Regionalgeschäftsbereich Interlaken	Landtechnik
	Regionalgeschäftsbereich Délémont	

Geschäftsbereiche zur Versorgung der Konsumenten mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Konsumgütern über Grossverteilerorganisationen, Grossisten, den Detailhandel und das Gastgewerbe

EB Speise- und Stärkekartoffeln

Cisac S.A. Cressier/NE

Frigemo AG, Zollikofen

GB Gemüsezentrale, Ins

GB Obstzentrale, Zollikofen

Pomodori AG, Kiesen

Anicom AG, Zollikofen

Einige wichtige Beteiligungen

Agrola AG, Winterthur

Anicom AG, Bern

Bacher Landmaschinen AG, Reinach/BL

Genossenschaft UFA, Winterthur

Hamag Landmaschinen AG, Boltingen/i.S.

Haller AG, Mellingen

Landor Holding AG, Sursee

Landtechnik AG, Wasen/i.E.

Schmid + Schweizer AG, Bern

UFA Bürgschaftsgenossenschaft, Sursee

Zweifel, Pomy-Chips AG, Zürich