

AVG

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Kultur und Politik : Zeitschrift für ökologische, soziale und wirtschaftliche Zusammenhänge**

Band (Jahr): **49 (1994)**

Heft 4

PDF erstellt am: **09.08.2024**

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.

Das Einkaufs- und Verkaufsbüro der AVG stellt sich vor:

Im Rahmen der Vorstellung der einzelnen Abteilungen und Mitarbeiter der AVG ist in dieser Nummer die Abteilung Einkauf und Verkauf der AVG an der Reihe.

Unser Büro gehört zwar zu den kleinsten in der ganzen AVG, unser Aufgabenbereich ist jedoch gross und für die AVG zentral. Hier findet das konkrete Handwerk der genossenschaftlichen Vermarktung, das sogenannte "Tagesgeschäft", statt. Im einzelnen sind das: die Warendisposition, die Preisfestsetzung, die Anbaukoordination, die Kontaktpflege zu Kunden und Lieferanten, die Transportdisposition.

Momentan zu dritt, bald jedoch zu viert teilen wir uns diese Aufgaben. Von links nach rechts: Karin Knauer, Peter Hänzi, Rolf Blunier. (Bild)

P. Hänzi und K. Knauer bilden ein eher junges Team. Die 15-jährige AVG-Erfahrung von R. Blunier ist eine wertvolle Ergänzung. Um einen Einblick in unseren Alltag zu geben möchten wir einen gewöhnlichen Arbeitstag kurz beschreiben:

6.45: Morgenrapport. Die Zuständigen der Absatzkanäle: Paketversand, Grossverteiler, Grossisten (Wiederverkäufer) nehmen an der Sitzung teil. Peter Hänzi gibt die Versorgungslage der AVG mit den einzelnen Gemüsen bekannt.

So weiss jeder, wo gespart und wo vermehrt angeboten werden muss.

7.00-10.00: Die ersten telephonischen Bestellungen von Grossi-

sten und Marktfahrern treffen ein. Abwechselnd nehmen wir das Telefon ab. Je nach Situation müssen gewisse Artikel kontingentiert oder vermehrt angepriesen werden. Zuviel Ware ist schlecht – zuwenig Ware ist schlecht. Ein ausgeglichenes Angebot ist eher selten. Die Kunst in unserer Arbeit liegt vor allem darin, die Marktlage richtig einzuschätzen, sofort zu reagieren und das Gemüse bestmöglich zu verkaufen. Das Vermarkten eines unregelmässigen Angebots bei einer relativ konstanten Nachfrage bedarf einiges an Handelsgeschick. Oft ist es schwierig, alle Marktteilnehmer zufriedenzustellen.

Der Packchef B. Häubi kommt ins Büro: « Es fehlen noch die Radieschen. Der Chauffeur sollte die Ware schon liefern.» «So ein Mist!» Der Produzent sollte doch um 9.00 da sein. Blick auf die Rampe: Da kommt er ja – nur keine Hektik.

Es ist höchste Zeit für Offerten. Jeder Grossist bekommt mehrmals in der Woche eine Angebotsliste mit den aktuellen Preisen zugefaxt. Die Preise müssen der Marktsituation laufend angepasst werden. – PAUSE

10.15-12.00: Die meiste Ware wird um diese Zeit geliefert. Ein Produzent nach dem anderen kommt ins Büro. Wir besprechen mit ihnen die Lieferung vom nächsten Tag. Oft werden auch allgemeine Diskussionen betref-

fend Qualität und Preis geführt; manchmal haben wir Zeit für ein Schwätzchen.

Inzwischen wird der Transport organisiert, die meisten Fahrten folgen einem Wochenplan. Immer wieder ergeben sich jedoch unvorhergesehene Änderungen, ab und zu «Feuerwehrrübungen».

– MITTAG

oder freihandelnden Bio-Produzenten einzukaufen.

Mögliche Ergänzungsimporte werden getätigt. Nachmittags finden öfters Kunden- oder Produzentenbesuche statt. Es ist uns ein besonderes Anliegen, den Bezug zum biologischen Anbau zu pflegen. Dies ermöglicht uns, den Wert der Produkte und die Arbeit, welche dahinter steckt,



13.30-17.30: Die meisten Geschäfte sind abgeschlossen. Es geht darum, sich einen Überblick über die Marktlage zu verschaffen. Ware, welche unsere Vertragsproduzenten momentan nicht liefern können, versuchen wir bei anderen Bio-Grossisten

einzuschätzen. Denn das Hauptziel ist es, die Produkte zu einem für jeden Marktteilnehmer korrekten und fairen Preis zu handeln. – FEIERABEND

Peter Hänzi, Rolf Blunier,
Karin Knauer