

# Gänse(vor)marsch in der Schweiz

Film auf [www.bauernzeitung.ch](http://www.bauernzeitung.ch)  
Inhalte > Videos

Die drei Studenten Benno Jungo, Patrick Walther und Dominik Füglistaller gründeten im Frühling 2013 den Verein [weidegans.ch](http://weidegans.ch). Dass sie damit so erfolgreich sein würden, haben sie zwar gehofft, aber nicht erwartet.

Im Rahmen des Unterrichtsfachs Management und Leadership an der Hochschule für Agrar-, Forst- und Lebensmittelwissenschaften (HAFL) in Zollikofen BE galt es, ein Projekt selbständig auf die Beine zu stellen. Ziel ist, einen Cashflow von 700 Franken zu erwirtschaften. «Ein Vorgängerprojekt an der HAFL ermittelte bereits die Chancen eines Vereins für Weidegänse», erläutert Dominik, der bereits eine weitere Semesterarbeit zum Thema Gänse in Angriff genommen hat. Alle drei Initianten hatten vorher noch nie mit Gänsen zu tun und wagten sich daher auf Neuland. Im Februar 2013 gründeten sie den Verein [weidegans.ch](http://weidegans.ch) mit 18 Mitgliedern.

## Der Verein ist nicht gewinnorientiert

«Dem Verein liegt ein Gedanke zugrunde. Nämlich, dass es in der Schweiz zwar eine Nachfrage nach Gänsen hat, jedoch kein Angebot», erläutert Benno. Das Ziel des Vereins sei es daher:

- Das Angebot zu bündeln bei Ein- und Verkauf,
- einen einheitlichen Auftritt zu ermöglichen
- und den Informationsaustausch unter den verschiedenen Produzenten sicherzustellen.

Der Verein ist nicht gewinnorientiert. Klar dabei ist: «Die gesamte Marge bleibt beim Bauer», sagt Patrick. Das sei

ein Hauptziel gewesen. Dies ist jedoch nur möglich, wenn bereits Absatzkanäle bestehen. Daher ist es von Vorteil, wenn der interessierte Landwirt bereits Direktvermarkter ist. Ein Gänsehandel über den Verein ist nicht in Planung.

Doch was genau macht der Verein überhaupt? Der Verein [weidegans.ch](http://weidegans.ch) organisiert eine Sammelbestellung für die Gösse (so lautet der korrekte Name für Gänseküken) und das für die erste Lebensphase wichtige Starterfutter. Diese Sammelbestellungen über den Verein bedeuten für den Gänsehalter tiefere Kosten. Weiter sorgt der Verein für den nötigen Informationstransfer. «Know-how über Gänse war in der Schweiz praktisch nicht vorhanden», erläutert Dominik. Regelmässige Newsletter des Vereins sollen den Produzenten helfen, ihre Gänse optimal zu halten und aufzuziehen. Ebenfalls erhalten die Mitglieder einen Grundstock für das Basismarketing wie beispielsweise das Gütesiegel [weidegans.ch](http://weidegans.ch). Der Verein funktioniert ähnlich wie ein Label. Die für den Verein geltenden Produktionsrichtlinien und die expliziten Tierschutzverordnungen wurden vom Bundesamt für Veterinärwesen abgesegnet. «Die meisten Informationen zum Thema Weidegans stammen aus Österreich», so Benno.

Diese Dienstleistungen sind für die Produzenten nicht

ganz umsonst. Das Trio erklärt: Zu Beginn fällt ein einmaliger Einstiegsbetrag von 400 Fr. an. Jährlich zu bezahlen ist ein Jahresbeitrag von 80 Fr. Das Gütesiegel, das am Schluss als Etikette auf die Verpackung aufgeklebt wird, kostet zwei Franken pro gemeldetes Tier und ermöglicht den einheitlichen Auftritt.

## Der Verein wird weitergeführt

Momentan hat der Verein 18 Gänseproduzenten, verteilt in der ganzen Schweiz. Zu fin-

den sind diese auf der Homepage, wo ebenfalls ersichtlich wird, wie viele Gänse diese Produzenten noch im Angebot haben. Für dieses Jahr sieht es aber bereits schlecht für die Konsumenten aus. «Ungefähr zwei Drittel aller Gänse sind verkauft», sagt Patrick, und nicht zu überhören ist die Portion Stolz, die in seinen Worten mitschwingt. Doch nicht nur das ist ein Zeichen für den Erfolg des Projekts, auch die Interessentenliste wächst und wächst: 160 Anfragen von Produzenten-seite sind es zurzeit. Doch nicht alle kommen dafür in Frage. Wie viele tatsächlich aufgenommen werden, wird sich an der nächsten General-



Bilder: Julia Schwery

Diese Köpfe stecken hinter [weidegans.ch](http://weidegans.ch) (v. l. n. r.): Benno Jungo, Dominik Füglistaller und Patrick Walther.



Ein ausrangierter Zugwagon dient als Nachtquartier.



Gänse sind ständig in Bewegung. Das macht sie unterhaltsam. Ab der dritten Lebenswoche können sie stundenweise auf die Weide.

versammlung im Frühling 2014 zeigen.

Die drei Studenten sind sich einig, dass sie den Verein weiterführen werden. «Es wäre schade, jetzt, wo wir so gut aufgestellt sind, aufzuhören», sagt Benno. Der grösste Aufwand sei zu Beginn des Projekts angefallen. «Wir waren bei jedem unserer Produzenten auf dem Betrieb», sagt Dominik. Ab 2014 erwartet das Trio den grössten Arbeitsanfall während der so genannten Hot Spots, d. h. zu Beginn bei den Sammelbestellungen und bei den Schlachtungen am Schluss fällt am meisten Arbeit an. «Auch unsere Mitglieder wollen, dass es weitergeht», sagen die drei.

#### Rückmeldung der Konsumenten ist noch ausstehend

Sie freuen sich über ihren Preis beim Suisse-Tier-Wettbewerb. Ein Dozent habe sie dazu ermutigt, beim Wettbewerb mitzumachen. Auch sonst seien sie von der HAFL sehr gut unterstützt worden. Dass sie sogar gewinnen, hätten sie nicht gedacht, freuen sich aber umso mehr. Gerade zu Beginn seien sie auch mit kritischen Stimmen konfrontiert gewesen. «Jetzt erhalten wir vor allem positive Rückmeldungen», sagt Benno, seien es Produzenten, Mitstu-

denten, Dozenten oder auch ihre Partner. Was die Konsumenten zu den Gänsen sagen werden, ist noch offen. Die meisten Gänse werden zu Martini (11. November) oder Weihnachten geschlachtet. Laut Rückmeldungen von ihren Produzenten ist die Käufergruppe äusserst heterogen. Gehobene Restaurants gehören ebenso zur Gruppe wie junge Kochinteressierte.

Ein Erfolgsfaktor des Trios sind die häufigen Treffen. Da alle an der HAFL studieren, sehen sie sich regelmässig und können Probleme direkt miteinander besprechen und die anfallenden Arbeiten untereinander aufteilen. Da sie einen Verein gegründet haben, mussten statutarisch auch gewisse Ämter, sprich der Vorstand, besetzt werden: Benno ist der Präsident, Patrick kümmert sich um die Homepage und Dominik sorgt für die notwendigen Finanzen. «Aber eigentlich sind wir ein dynamisches Team», erläutert Patrick. Je nachdem, welche Arbeiten gerade anfallen, werden sie auch verteilt.

Qualitätsvisiten auf den Betrieben führen die drei nicht durch. «Bei jedem Bauer regelmässig vorbeizugehen und zu überprüfen, ob er die Anforderungen erfüllt, würde den Rahmen des Vereins sprengen», so Benno. Die Produzenten unterschreiben daher zu Beginn ein Dokument, in dem sie sich verpflichten, die vom Verein vorgeschriebenen Richtlinien einzuhalten.

Gänse gelten als sehr neugierige Tiere

#### Gänse gelten als sehr neugierige Tiere

Gänsehaltung kann für Betriebe ein interessanter Betriebszweig darstellen. Alte, leer stehende Ställe, die der neuen Tierschutzverordnung nicht mehr entsprechen, können für Gänse ein optimales Nachtquartier sein. «Die Einstreumenge sollte jedoch nicht unterschätzt werden», gibt Dominik zu bedenken. Viele Produzenten seien überrascht gewesen von der Mistmenge im Verhältnis zur Tier-

grösse. Die Gänseeier werden momentan vom Ausland importiert, und die Gössel schlüpfen in der Schweiz. Wenn sie frisch geschlüpft sind, also einen Tag alt sind, kommen sie auf den Hof. Dort verbringen sie die ersten drei Wochen im Stall, wo eine Wärmequelle vorhanden sein muss. In dieser Phase ist das erwähnte Starterfutter besonders wichtig für eine optimale Entwicklung der Gössel. Ab der dritten Woche können die Gänse stundenweise auf die Weide. Das Starterfutter wird ungefähr bis zur 8. Woche gefüttert. Danach holen sich die Gänse ihr Futter auf der Weide selbst, als Ergänzung, beispielsweise für Das-in-den-Stall-Locken, kann hofeigenes Getreide verwendet werden.

Gänse gelten als sehr neugierige Tiere. Sie sind ständig in Bewegung. Das macht sie unterhaltsam. Das seien auch die Rückmeldungen der Produzenten. Probleme bereiten vor allem in den ersten Lebenswochen der Mäusebusard und der Fuchs. «Ohne diese Tiere könnten die Gänse Tag und Nacht draussen bleiben», erklärt Benno. Ebenfalls für die Haltung vorgeschrieben ist ein Becken mit Wasser, da Gänse wie die Enten zum Wassergeflügel gehören.

| Julia Schwery

Mehr Infos unter [www.weidegans.ch](http://www.weidegans.ch)

#### Deckungsbeitragsberechnung pro ha mit 100 Gänsen

Umsatz Direktverkauf	12 000 Fr.
Kosten Gössel	1 700 Fr.
Kosten Starterfutter	450 Fr.
Kosten Getreidefutter	1 200 Fr.
Kosten Schlachtung	1 700 Fr.
Jahresbeitrag Verein	80 Fr.
Beitrag Gütesiegel (Fr. 2.-/Gans)	200 Fr.
Total Direktkosten	5 330 Fr.
<b>Deckungsbeitrag pro ha</b>	<b>6 670 Fr.</b>
Zusätzlich	Einstreukosten, Zaunkosten, Infrastrukturkosten (Stall, Tränke usw.), Landkosten, Lohnkosten usw.