

# «Produzierende Höfe braucht's»

*Ferdinand Hirsig kennt sich im Schweizer Detailhandel aus. Er positionierte Volg erfolgreich in der Nische. Im Interview erzählt er, wieso produzierende Betriebe wichtig sind und unsere Gesellschaft vor Doppelmoral strotzt.*

INTERVIEW: BETTINA KIENER

«Schweizer Bauer»: Sie arbeiten seit 19 Jahren für die Fenaco. 2001 stiessen Sie als Vorsitzender der Geschäftsleitung der Volg-Gruppe zur Unternehmung. Seit 2004 gehören Sie der Geschäftsleitung an. Worauf sind Sie stolz?

Ferdinand Hirsig: Ich bin stolz, dass es den Volg noch gibt (lacht).

Das müssen Sie etwas genauer erklären.

Vor zwanzig Jahren herrschte die Devise, entweder gross oder billig zu sein, um überhaupt eine Chance auf dem Markt zu haben. Wir wollten beides nicht. Also hatten wir genau zwei Möglichkeiten: Wir hätten aufhören können. Das war mir aber zu früh, da ich meine Tätigkeit bei Volg gerade erst begonnen hatte. Oder wir konnten genau das machen, wovon die Experten abrieten. Wir gingen in die «kleine Welt» rein –

*«Ich bin stolz, dass es den Volg noch gibt.»*

raus aufs Land. Und heute sind unsere kleinflächigen Dorfläden und Shops etabliert. Diese durch Volg besetzte Nische definiert und zeichnet sich durch ihre geografische und emotionale Nähe zu den Kundinnen und Kunden aus. Dass die Philosophie von Volg funktionierte und auch nach zwanzig Jahren immer noch funktioniert, freut mich natürlich.

Was waren die wichtigsten Veränderungen?

Erstens die Convenience-Produkte. Vor 20 Jahren gab es das noch gar nicht. Convenience war damals eine Büchse Ravioli. Die Entwicklung hin zu Fertigmenschen oder Fertigsandwiches war eine enorme Sortimentsveränderung. Das Zweite sind die Öffnungszeiten. Unsere Läden sind dann geöffnet, wenn die Leute auf der Strasse sind. Zwischen 6 Uhr morgens und abends um 8 Uhr. Nicht mehr wie früher, als diese erst um 8 Uhr morgens aufmach-

ten und über den Mittag geschlossen waren. Und drittens sind aus den ehemaligen Tante-Emma-Läden moderne, kleinflächige Shops geworden.



## SWISS AGRO FORUM

Am 4. September 2020 findet das Swiss Agro Forum zum Thema «Qualität als Erfolgsbasis» statt. Ferdinand Hirsig ist einer der Referenten. *bki*

Sie haben die Preise angesprochen. Die Volg-Läden sind etwas teurer als die Konkurrenz, es gibt keine Billigprodukte.

Doch, das haben wir. Wir haben Volg-Familienpreise. Aber auch das gehört zu unserer Philosophie. Wir können nicht so billig sein wie ein Discounter. Wir haben eine «Puppenhaus-Logistik» mit sehr langen Transportwegen. Wir sind zwar etwas teurer, dafür aber in der Nähe. Würde unsere Kundschaft das nicht akzeptieren, hätten wir auch keine Existenzberechtigung. Und wie man sieht, funktioniert dieses Konzept die letzten zwei Jahrzehnte über. Immer für das Sortiment des täglichen Bedarfs natürlich. Die durchschnittliche Ladenfläche von 170 Quadratmetern lässt auch kein grösseres Sortiment zu. Wir haben keine Exoten, keine Premium-Linie.

Sind Erdbeeren und Spargeln im Frühling in der Schweiz noch nicht erhältlich, kommen sie aus dem Ausland. Auch bei Volg. Wie lässt sich das mit dem Sortiment des täglichen Bedarfs vereinbaren?

Das ist ganz einfach. Das Mass der Dinge ist der Kunde. Und wenn dieser im Januar Erdbeeren will – Globus, Coop und Migros bieten dies an – dann steht es uns nicht zu, dem Kunden zu sagen, dass er auf Schweizer Erdbeeren warten müsse. Wichtig ist aber, dass wir keine Importware

mehr verkaufen, sobald Schweizer Produkte verfügbar sind.

Wie sieht es mit Bioprodukten aus?

Punktuell hat es bei einigen Warengruppen Bioprodukte. Aber auch hier sind wir wieder beim Sortiment des täglichen Bedarfs – und Bio gehört mit einem Marktanteil von 7% nicht dazu.

Wie schätzen Sie die Nachfrage nach Billigprodukten und deren Entwicklung in Zukunft ein?

Bei den Familienpreisen haben wir rund 80 Artikel; ein beschei-

*«Das Volg-Konzept hat sich in dieser Krise als ideal erwiesen.»*

denes Sortiment. Es sind grössere Mengen zu einem billigen Preis. Und diese Nachfrage ist stabil.

Welche Rolle spielt der Preis bei Qualitätsprodukten?

Wir bei Volg sind ein Markenartikel-Verkäufer. Prozentual betrachtet einer der grössten. Wir haben die Familienpreise, wir haben einige wenige Eigenmarken und wir haben Markenprodukte, beispielsweise von Nestlé. Bei diesen Produkten ist der Preisdruck gross. Wir schauen, dass unsere Preise in einem ähnlichen

Bereich wie bei Coop liegen, da dort ähnliche Markenartikel wie bei Volg erhältlich sind. Aber der Preiskampf im Detailhandel zeigt sich in diesem Bereich ganz deutlich, auch bei uns.

Steigt der Preisdruck wegen der Corona-Krise zusätzlich?

Nein. Das Volg-Konzept hat sich in dieser Krise als ideal erwiesen. Wir sind auf dem Land. Städte wie Bern oder Zürich waren leer. Die Leute im Homeoffice, ausserhalb der Zentren. Und dort sind auch wir. Wir decken alles ab, was man für den täglichen Bedarf benötigt. Diese Krise haben wir deshalb sehr gut überstanden. Sogar wohl eher mit einem Plus – zwar nicht nur beim Umsatz, sondern auch bei den zusätzlichen Kosten und Aufwänden.

Einerseits sollen Schweizer Bauern Qualitätsprodukte herstellen, und andererseits ist der Preiskampf im Detailhandel stets vorhanden. Wie ist damit umzugehen?

Das ist keine Frage von Volg. Das ist eine Doppelmoral unserer Gesellschaft. Wir sprechen von der Hochpreinseln Schweiz. Ständig wird moniert, alles sei zu teuer. Auf der anderen Seite gibt es die Bauern, die qualitativ gute Produkte herstellen. Dadurch entstehen Kosten. Wir können nicht Labelfleischpreise mit ausländischen Fleischpreisen vergleichen, da die Produktionsbedingungen völlig unterschiedlich sind.

Wie wichtig schätzen Sie den Grenzschutz für Lebensmittel ein?

Der Detailhandel wünscht sich keine Grenzen. Wir sind Händler und wollen die Ware dort beziehen, wo das Preis-Leistungs-Verhältnis am besten ist. Aber es gibt Produkte, die brauchen einen gewissen Schutz. In dieser Corona-Krise haben wir das wieder deutlich gesehen. Wir sprechen von der ominösen Liberalisierung, von Freihandelsabkommen. Das ist alles Schönewettergerede. Sobald die geringste Bedrohung kommt, schottet ein jeder sich ab und schaut zuerst für sich. Wenn wir keine gut produzierende Landwirtschaft haben, die uns mit Fleisch, Getreide und vielem mehr versorgt, dann bekommen wir in Zeiten wie diesen sehr schnell ein Problem.

Sie gehen Ende Jahr in Pension. Sind Sie parat für den Ruhestand?

Was heisst parat (lacht)? Nein, eigentlich nicht.