

2023

Emmentaler Switzerland **Geschäftsbericht**



EMMENTALER.
SWITZERLAND

INHALT

Emmentaler Switzerland **Geschäftsbericht 2023**

1	BERICHT DES PRÄSIDENTEN
2	BERICHT DER DIREKTION
3	MARKETING DER LÄNDER
4	QUALITÄT & TECHNIK
5	ORGANISATION, SORTIMENT, KÄSEREIEN



Der diesjährige Emmentaler Switzerland Geschäftsbericht wird wie im letzten Jahr digital als PDF für Sie bereitgestellt.

Möchten Sie den Geschäftsbericht lieber ausdrucken? Wir haben für Sie eine druckerfreundliche Version aufbereitet, die über nachstehende Schaltfläche heruntergeladen und gedruckt werden kann.

—> **ZUR DRUCKVERSION**

BERICHT DES PRÄSIDENTEN



Fokus auf Wertschöpfung und Zusammenhalt *für eine nachhaltige Zukunft*

Obwohl wir alle nach dem Ende der Pandemie auf eine neue Normalität gehofft haben, ist für die Käsebranche 2023 das Gegenteil eingetroffen. Aufgrund der Zahlen für 2023 hat sich die Schweiz im vergangenen Jahr vom Netto-Käse-Exportland zum Netto-Käse-Importland entwickelt.



**DANIEL ALAIN MEYER,
PRÄSIDENT EMMENTALER SWITZERLAND**

Preisdifferenz zum ausländischen Käse grösser geworden

Die Ursachen für diese Entwicklung sind mannigfaltig. Die historisch erfreulich hohen Preise für verkäste Milch in der Schweiz haben dazu geführt, dass die Milchpreis- und damit die Käsepreisdifferenz zum Ausland wieder deutlich angestiegen ist. Verschärfend dazu hat die fortlaufende Abschwächung des Euro gegenüber dem Schweizer Franken zu einem zusätzlichen Preisschub für Schweizer Käse – und damit auch für Emmentaler AOP – auf den Exportmärkten geführt. Dies sind aber nicht die einzigen Preiseffekte.

Inflation führt weltweit zu Kaufkraftverlust: Konsumenten sind preissensibler geworden

Die Schweizer Konsumenten wie auch noch stärker jene auf den Exportmärkten haben mit Ausbruch des Ukraine-Krieges einen schockartigen Inflationsschub erlebt, wie er für viele nicht mehr vorstellbar war. Inflationsraten im zweistelligen Bereich auf den Schlüsselmärkten für Emmentaler AOP haben Schweizer Käse für viele Konsumenten im Ausland zu einem noch teureren Luxusgut gemacht. Nicht nur die Konsumenten auf den Auslandsmärkten, sondern auch die inländischen Konsumenten haben in der Folge des Inflationsschocks die tiefere Kaufkraft deutlich gespürt, den Gürtel enger schnallen müssen und in der Folge weniger hochpreisigen Schweizer Käse gekauft. Ausgewichen sind sie auf günstige Alternativprodukte aus ausländischer Produktion – auch in der Schweiz.

**Personalmangel im profitablen
Thekengeschäft**

Verschärft hat sich diese Situation durch den Personalmangel an den ausländischen Käsetheken. Dieser hat zu einer Verlagerung der Verkäufe in den Selbstbedienungsbereich geführt und das hat den Verkauf von Schweizer Käse, der zum grössten Teil über das hochwertige Thekengeschäft läuft, zusätzlich negativ beeinflusst. Im Selbstbedienungsbereich laufen die Verkäufe noch stärker über den Preis.

**Und dennoch: Wertschöpfung pro Kilogramm
Emmentaler AOP auf Langzeithoch**

Auch wenn sich dadurch die Volumen von Emmentaler AOP im 2023 drastisch nach unten korrigiert haben, dürfen die Mitglieder von Emmentaler Switzerland trotzdem von der seit langem höchsten Wertschöpfung pro Kilogramm Käse profitieren. So erfreulich diese Entwicklung pro Kilogramm verkauften Käse ist: Die Herausforderung von Emmentaler AOP liegt nicht mehr in der Rentabilität pro Kilogramm, sondern in der Auslastung der Produktionsbetriebe. Diese wurden im Jahr 2023 durch die durch Überlager notwendig gewordenen tiefen Freigabemengen stark gefordert. Auch wenn sich die Überlager-Situation Ende 2023 verbessert hat, ist eine Erholung der konsumierten Mengen für 2024 nicht zu erwarten. Damit bleibt die Branche in herausfordernden Fahrwassern.

**Mengensteuerung als Schlüssel zur
nachhaltigen Wertschöpfung**

Im Ausblick tut die Branche weise daran, der erfreulich gesteigerten Wertschöpfung pro Kilogramm produzierten Emmentaler Sorge zu tragen. Dazu braucht es neben einer umsichtigen Mengensteuerung vor allem das dezidierte Zusammenstehen aller Akteure und die Prüfung von geeigneten Kooperationsmöglichkeiten im Bereich der Produktion.

**Ein Merci für die grosse Leistung der
vereinten Emmentaler AOP Familie in
turbulenten Zeiten**

In turbulenten Zeiten zeigen sich die Qualitäten von Teams. Deshalb ist es für mich ein grosses Anliegen, mich an dieser Stelle bei meinen umsichtigen Kollegen vom Vorstand, dem motivierten Team von der Geschäftsstelle Emmentaler Switzerland und vor allem bei unseren geschätzten Mitgliedern aus der Milchproduktion, den Käsereien und vom Handel für die Unterstützung und das kollektive Mittragen der Gesamtverantwortung für unseren Emmentaler AOP ganz

herzlich zu bedanken. Nur wenn wir zusammenstehen, werden wir auch in dieser schwierigen Situation wieder den besten Weg finden. ◀



NUR WENN WIR
ZUSAMMENSTEHEN,
WERDEN WIR AUCH IN
DIESER SCHWIERIGEN
SITUATION WIEDER
DEN BESTEN
WEG FINDEN.

BERICHT DER DIREKTION



Trendige Konsumformen *im Fokus*

Die geopolitische Unsicherheit bleibt trotz dem Abflachen der Coronapandemie bestehen. Unsicherheit, ein Wort das weder Börsen noch Konsument:innen positiv stimmt, ist überall spürbar. Auch der Wechselkurs Euro-CHF ist aktuell im Exportgeschäft nicht vorteilhaft. So kämpft auch der Emmentaler AOP auf den Exportmärkten mit grossen Umsatzeinbussen, weil die Preise im Vergleich zu industriell produzierten Grosslockkäsen aus dem Ausland wesentlich höher sind und zum anderen die Käsevielfalt inklusive Frischkäseprodukten im Inland eine nie da gewesene Popularität geniessen.

Käseverfügbarkeit und Konsumform

Um Emmentaler AOP auch künftig erfolgreich absetzen zu können, sind wir alle gefordert, die neuen Konsumtrends und Konsumgelegenheiten einer potenziellen Kundschaft zu kennen. Wissen Sie, wann und wie heute noch Käse gegessen wird? Was wir wissen, ist, dass heute viele Leute am Morgen aufstehen, duschen, sich anziehen und dann ohne Frühstück das Haus verlassen. Vielleicht kaufen sie sich noch einen Energydrink am Kiosk, bevor es in den Zug oder zur Arbeit geht, aber an Käse zum Frühstück wird sicherlich nicht mehr gedacht. Es ist unsere Aufgabe, herauszufinden, wann während des consumer journey (Tagesablauf von morgens bis abends) überhaupt noch potenziell Käse gegessen wird und in welcher Form. Der milde Emmentaler AOP zu Stücken von 150, 200 oder 250 g besetzt da immer noch eine sehr wichtige Position, um diesen am Abend oder am Wochenende zum Brunch zu konsumieren. Aber kennen wir heute die Konsumformen, die im Convenience-Bereich (on the go / unterwegs) gefragt sind? Würfel, hauchdünne



URS SCHLUECHTER,
DIREKTOR EMMENTALER SWITZERLAND

Scheiben, Bröckli, Salad-Bowls mit Emmentaler AOP Stückchen, Sandwiches mit Emmentaler AOP und, und, und ... Mit dem Engagement einer Person für das Produktmanagement arbeiten wir mit Hochdruck daran, diese Frage zu beantworten, um Lösungen mit unseren Handelspartnern anbieten zu können. Ein gutes Beispiel dafür ist die Lancierung von hauchdünnen Scheiben in Italien, die eher im Selbstbedienungsbereich abverkauft werden denn an der Käsetheke.

Positive Botschaften – alle sind gefordert

Des Weiteren ist es wichtig, die Probleme als Herausforderung zu sehen und alle Personen im Umfeld von Emmentaler AOP zu motivieren, als Botschafter:innen/Ambassador:innen für dieses

traditionelle und einmalige Schweizer Produkt einzustehen. Auch freut es uns, wenn sowohl die CH-Presse als auch andere Stakeholder wie Politiker:innen, das BLW – Bundesamt für Landwirtschaft und andere Verbände positiv über ein Stück Schweizer Geschichte berichten.

Positive Unterstützung seitens Emmentaler Switzerland für Emmentaler AOP

Ja, wir durchleben im Augenblick keine einfache Zeit, aber auf eine Vogel-Strauss-Politik zu setzen und den Kopf in den Sand zu stecken, ist sicherlich keine Lösung. Emmentaler AOP hat 2023 in der Kommunikation und Bewerbung bewusst auf ein jüngeres Zielpublikum gesetzt und die Ansprache bei den Millennials (20 bis 40+) gesucht. Eine einheitliche Werbestrategie in allen Ländern, mit der Kampagne «Share a piece of you» (teile ein Stück von dir) mit Schwerpunkt in den sozialen Medien, bildete dabei das Herzstück. Unterstützt wurde das Ganze mit publikumswirksamen Aktionen wie dem Emmentaler-Rollen und dem ersten Emmentaler AOP Tag mit der Beteiligung von rund 50 Käsereibetrieben. Die Zusammenarbeit mit Matthias Sempach als Markenbotschafter wurde verlängert. Matthias vertritt die Werte von Emmentaler AOP und steht unter anderem für Familie, als Milchproduzent für Emmentaler AOP, für Tierwohl und Tradition und ist Bindeglied von Land und Stadt. Mit Zoe Torinesi konnten wir eine zweite Markenbotschafterin gewinnen, die Matthias' Werte aufnimmt und den Emmentaler AOP mit ihren Rezeptkreationen und Beiträgen auf den sozialen Medien ideal in die urbane «Millennials-Welt» trägt.

Initiativen – Pflichtenheftanpassungen, Qualität, Markenschutz

Wie im letzten Geschäftsbericht bereits erwähnt, hat die Delegiertenversammlung im Juni 2022 eine Pflichtenheftänderung in vier Punkten beantragt. Mittlerweile haben die «Verkleinerung des geographischen Gebietes» und die «Anpassungen der Bedingungen im Gär- und Lagerkeller» die nächste Stufe der Anpassung erreicht. Die «Zulassung von Heublumpenpulver zur

Verbesserung des Lochansatzes» wurde vom Bundesamt für Landwirtschaft jedoch abgelehnt und der Entscheid über die «Verlängerung der Verarbeitungsfrist von 24 h auf 29 h» ist nach wie vor ausstehend. Betreffend Qualität kann ich den Topkäsereien nur gratulieren zu ihrem täglichen Einsatz: 365 Tage im Jahr, 24 Stunden pro Tag – eine unglaubliche Passion und Liebe zum Produkt – UNGLAUBLICH! Alle anderen Betriebe möchte ich motivieren, an ihrer Qualität weiterzuarbeiten, denn die hohe Schwelle der Topqualität wurde noch einmal heraufgesetzt – DANKE! Am Markenschutz arbeiten wir unermüdlich weiter und versuchen die möglichen Verbesserungen proaktiv anzugehen. Leider hat es 2023 für die Ausdehnung der geographischen Marke nicht gereicht, wir arbeiten aber an einer zweiten «Front», an der Ausdehnung des schweizerischen Schutzes von Emmentaler AOP über die Genfer Akte zum Lissabonner Ursprungsabkommen. Wir bleiben dran.

Personelles

2023 war auch hinsichtlich Personal auf der Geschäftsstelle ein munteres Auf und Ab. Nebst Abwerbungen (ein Zeichen für gute Mitarbeiter:innen) gab es auch Abgänge, weil sich der «Lebensmittelpunkt» verlagert hat, und so haben wir trotz Fachkräftemangel wieder tolle neue Arbeitskolleg:innen gefunden, die unser kleines Team optimal ergänzen und komplettieren.

Dank

Eine Organisation oder ein Verband funktionieren nur, wenn alle Beteiligten am gleichen Strick in die gleiche Richtung ziehen. Heute darf ich sagen, dass die Zugrichtung stimmt – dazu bedanke ich mich bei meinem motivierten und engagierten Team auf der Geschäftsstelle (DANKE!), dem Präsidenten (MERCI!), dem Vorstand und den Mitgliedern der diversen Kommissionen und Ausschüsse (GRAZIE!) und natürlich allen mittelbar und unmittelbar Beteiligten: Milchproduzent:innen, Käser:innen und Händlern/Affineuren (THANK YOU – SHARE A PIECE OF YOU!). ◀

MARKETING DER LÄNDER



Marketing der Länder



Bericht Schweiz

Die Marketing- und Kommunikationsaktivitäten 2023 standen ganz im Zeichen der neuen Kampagne «Share a piece of you» (Teile ein Stück von dir).

Mit einer jungen, konsumorientierten Ansprache zielt Emmentaler AOP in der Schweiz wie auch in anderen internationalen Märkten auf die «Millennials». Das sind Personen, die zwischen den frühen 1980er und späten 1990er Jahren geboren wurden. Die Werte, für die der Emmentaler AOP einsteht, passen mit den Werten dieser Generation bestens überein: Respekt für die Umwelt und das Tierwohl, Bewusstsein für hohe Qualität und gesunden Genuss, Leidenschaft für Handwerkskunst und regionale Herkunft sind gemeinsame Nenner. Was also heute Trend ist, ist bei Emmentaler AOP bereits seit Jahrhunderten Tradition.

Zur Lancierung der Kampagne wurde mehr Budget für die Markenwerbung und etwas weniger für die Verkaufsförderung eingesetzt (siehe Tabelle Budgetsplitt auf Seite 11). Die ersten Marktforschungsergebnisse zeigen ermutigende Resultate: Die Kampagne spricht neue Konsument:innen an, ohne die bestehenden zu verlieren. Sie ist glaubwürdig, verständlich und passt zu Emmentaler AOP.



Emmentaler AOP Tag – ein Blick hinter die Kulissen

Am ersten Emmentaler AOP Tag öffneten rund 50 Dorfkäsereien ihre Türen und zeigten Besucher:innen, warum der Emmentaler AOP ein ganz besonderer Käse ist. Degustationen verschiedener Reifegrade, spannende Gespräche mit Käser:innen, Kinderunterhaltung, Rezepte und tolle Preise – Erlebnisse, die den Emmentaler AOP Gross und Klein ein Stück näherbrachten. Neben den zahlreichen Besucher:innen wurde der Emmentaler AOP Tag auch von den Journalist:innen gut aufgenommen und führte in diversen Print- und auch Onlinemedien zu einer breiten und positiven PR-Präsenz.

→ [ZUM BLOG-BEITRAG](#)

Emmentaler AOP Botschafter:innen – Engagement aus Leidenschaft

«Ein geniales Produkt wie den Emmentaler AOP herzustellen, macht Freude», sagt Aline Hadorn, damals Käserin im zweiten Lehrjahr zum Journalisten von Gault&Millau. Botschafter:innen wie sie tragen unsere Passion für das einzigartige Naturprodukt ehrlich und authentisch in die Welt hinaus. Unsere Käserinnen Aline Hadorn im Film «Share a piece of you» und Nadine Brönnimann auf Social Media sowie Mätu Sempach, Schwingerkönig und Emmentaler Milchlieferant, und Zoe Torinesi, Moderatorin und Rezeptautorin stehen für die ganze Wertschöpfungskette: vom frischen und natürlichen Rohstoff über das Verkäsen und die Affinage bis zum höchsten Genuss. Mit ihrem Engagement und ihrer Überzeugung öffnen sie Tür und Tor zu Journalisten, Online-Communitys und begeistern neue Konsument:innen für den Emmentaler AOP.

Aus Käse wird Bronze – Silber – Gold oder sogar Supergold

Die ganze Passion für den Emmentaler AOP wird klar, wenn man sieht, hört und liest, wie viele Preise an internationalen Wettbewerben gewonnen werden. Sei es an den Internationalen Cheese Awards im englischen Nantwich, an der «Le Mondial du Fromage in Tours (Frankreich)», der Käsiade in Hopfgarten (Österreich) oder den World Cheese Awards in Trondheim (Norwegen), um nur einige davon zu nennen.

Es ist diese Leidenschaft, die die Qualität des Emmentaler AOP und seinen einzigartigen Geschmack immer wieder neu begründet und die wir mit allen teilen wollen.



Budgetsplit 2023 Schweiz

	2023	vgl. 2022
Messen	3 %	3 %
Marktforschung	1 %	1 %
Verkaufsförderung	32 %	47 %
Markenwerbung on-/offline (Brand)	37 %	24 %
Soziale Medien und emmentaler.ch	13 %	16 %
Öffentlichkeitsarbeit	8 %	5 %
Sponsoring	7 %	4 %
Total	100 %	100 %

Bild links: Mätu Sempach und Zoe Torinesi
Bild rechts: Aline Hadorn



Bericht Italien

Wie überall verzeichnete auch Italien einen Negativtrend bei den «Käsen mit Löchern», was speziell der Emmentaler AOP zu spüren bekam. Trotz massiven Umsatzeinbrüchen konnte sich der EAOP dank gezielt formulierten Aktionsplänen und Aktivitäten z. T. besser halten als die Mitbewerberprodukte. Landesweit wurden über 700 Aktionen im Einzelhandel durchgeführt, und dies an über 18'000 Verkaufsstellen. Nebst dem Emmentaler AOP Classic (mild) wurde mit Esselunga gezielt der Bergemmentaler AOP gefördert und die Innovation mit den hauchdünnen Scheiben (6x 15 g) findet ebenfalls reges Interesse im Handel. Die Scheiben wurden zusätzlich mit Niko Romito, einem italienischen Sternekoch, unterstützt. Die neue Kampagne «Share a piece of you» wurde auf sämtlichen Kanälen bespielt: TV-Interviews, digitale Kampagne mit dem in Italien sehr bekannten DJ Wad, Plakatkampagne und Radio-Spots auf



14 nationalen Radiosendern. Gezielt wurden auch «Masterclasses» mit Einkäufer:innen durchgeführt und im Juni fand mit ausgewählten Personen eine Bildungsreise in die Emmentaler Schaukäserei nach Affoltern statt. All diese Massnahmen sollen den Bekanntheitsgrad des EAOP in Italien weiter stärken und zusätzlich eine jüngere und neue Kundschaft gewinnen.



Bericht Frankreich



Unter Berücksichtigung der Wirtschaftslage und mit einem Preisanstieg von über 14 % (Quelle: Circana) für den Emmentaler AOP war die Bearbeitung des französischen Marktes eine gros-

se Herausforderung. Hard-Discounter und die angebotenen Tiefpreisprodukte in den Supermärkten gewannen deutlich an Marktanteil, dies zu Lasten von hochwertigen, gewerblich produzierten Lebensmitteln wie z. B. dem EAOP. Gerade deshalb wurden die Unterstützungsmassnahmen konzentriert und gezielt eingesetzt. Degustationen in den Hypermärkten, Verbraucher:innenpromotionen mit direkten Gewinnen in den Läden und Field-Marketing-Aktivitäten in den Regionen waren dabei die Schwerpunkte. Der Ausbau der neu bearbeiteten Region Süd-West, der 2022 begonnen wurde (siehe auch Geschäftsbericht 2022), wurde gezielt weitergeführt.



Bericht Benelux

Das Marketingteam vor Ort hat sich besonders für die Sichtbarkeit im Einzelhandel eingesetzt. Dazu wurden zusätzliche Flächen und Kühlschränke genutzt, gezielt Emmentaler AOP Käseattrappen aufgestellt sowie weiterer Werbedruck in den Läden mit Aufstellern (Totems), Aufklebern und Prospektmaterial erzeugt. Auch wurden das ganze Jahr über zahlreiche Verkostungstage/Degustationen durchgeführt, um den Käse am Verkaufspunkt zu probieren und zum Kauf zu animieren. Unter dem Dach der neuen internationalen Kampagne «Share a piece of you» wurde der Kontakt mit der Öffentlichkeit ganz gezielt gesucht, wie z. B. mit der Präsenz auf einem hochwertigen Street-Food-Festival in Brüssel oder zwei Markenbotschafter:innen, die bei den Creameries unterwegs waren und diese aktiv unterstützten. Um mit dem jüngeren Zielpublikum zu kommunizieren, wird auch mehr und mehr auf Social Media gesetzt.



Bericht Spanien

Spanien ist heute ein Markt, den es weiterzuentwickeln gilt. Das kleine Team von Switzerland Cheese Marketing (SCM) überrascht trotz kleinem Werbeetat immer wieder mit einzigartigen Aktivitäten und guter Präsenz und Visibilität, vor allem in den Ballungszentren Barcelona und Madrid. Nebst einer ausgezeichneten Visibilität mit Buswerbung, die auch 2023 durchgeführt wurde (wir haben im Geschäftsbericht 2022 darüber berichtet), sorgte die Werbung in täglich über 70 Zügen (national) während zwei Monaten für Aufsehen. Im Weiteren wurde der Emmentaler AOP mit Unterstützung von Degustationen, Food-Festivals, Zweitverkaufspunkten und Wettbewerben sowie Give-aways (kleine Zusatzgeschenke) unterstützt und gefördert.





Bericht Deutschland

Die volkswirtschaftlich schwierige Situation von 2022 verlief 2023 genauso angespannt weiter. Preislich sind die Ladenverkaufspreise des Emmentaler AOP auf einem Level von durchschnittlich 2,55 € pro 100 g (Classic) angekommen. Der URTYP wird für mindestens 4,00 € pro 100 g oder mehr im Einzelhandel angeboten – hier ist die Schmerzgrenze deutlich überschritten. In dieser herausfordernden Marktsituation wurden die Massnahmen am Verkaufspunkt für den Classic weiter optimiert, um mit Promotionsvorteilen und wertorientierter Produktkommunikation die Konsument:innen zum Kauf zu überzeugen. Um noch mehr direkt am Verkaufspunkt die Verbraucher:innen zum Kauf von Emmentaler AOP zu bewegen, wurde speziell mit Schneidetischen und Laibaktionen sowie mit Zugabeaktionen (bei Kauf von 200 g Emmentaler) das Angebot attraktiv ausgebaut. Die Umsetzung mit 60 Personen im Aussendienst, das sogenannte Feldmarketing, platziert die Aktionen direkt am Verkaufspunkt und für das Jahresendgeschäft erfolgte eine Digitalkampagne rund um die Botschaft «Share a piece of you» mit über zwölf Millionen Kontakten.



”
MIT PROMOTIONS-
VORTEILEN UND
WERTEORIENTIERTER
PRODUKTKOMMUNIKATION
WURDEN DIE
KONSUMENT:INNEN
VOM KAUF
ÜBERZEUGT.

QUALITÄT & TECHNIK



Qualität gut, mit Unterschieden zwischen Winter- und Sommerproduktion

DANIEL WOCHNER UND URS GILGEN

Qualität

Die Qualität im Jahr 2023 kann als insgesamt gut bewertet werden. Der Anteil an Spitzenware (19–20 Punkte) belief sich auf 82,09 %. Im Vergleich dazu lag der Anteil an Spitzenware im Jahr 2022 bei etwa 84,5 %.

Bei genauerer Betrachtung der Spitzenware zeigt sich, dass die Winterproduktion mit 84,04 % deutlich besser abschnitt als die Sommerproduktion mit 79,88 %. Allerdings war der Anteil von Klasse 2 und 3 im Winter mit 3,19 % höher als im Sommer mit 2,51 %

Es ist anzumerken, dass einige Betriebe während der Winterproduktion erhebliche Qualitätsprobleme hatten, was zu einem entsprechend hohen Anteil von Klasse 2a führte. Diese Probleme zogen sich bis zur Produktion im Mai 2023 hin.

Probleme, die durch Nachgärung nach der Taxation entstehen, sind in dieser Tabelle nicht erfasst. Putrifikus, der oft erst beim Aufschneiden respektive bei der Vorverpackung sichtbar wird, ist ein wiederkehrender Fehler, der glücklicherweise nur sehr vereinzelt auftritt. Die Wasserqualität hat hier sicherlich ihren Einfluss. Braune Tupfen im Teig traten besonders häufig während der Taxation der Produktion September 2023 auf. Die Beratungsorganisationen und die Käsereiberatung von Agroscope sind wichtige Partner bei der Ursachensuche und der Bekämpfung der Qualitätsprobleme und unterstützen die Fabrikanten dabei.

Punkte	Winter 2022/2023 in %	Sommer 2023 in %
20,0	5,41	9,74
19,5	42,04	39,66
19,0	36,59	30,49
18,5	9,42	13,67
18,0	0,61	0,75
Ortsreserve ¹	2,73	3,19
Total Klasse 1	96,81	97,49
Total Klasse 2 und 3 ²	3,19	2,51
Total	100,0	100,0

¹ Die «Ortsreserve» entspricht ebenfalls der Qualität Klasse 1 und bleibt im Produktionsbetrieb, wo sie mehrheitlich im eigenen Verkaufsladen angeboten wird.

² Käse der Klasse 2 weisen Mängel auf und gelangen nicht als Tafelware in den Verkauf. Käse der Klasse 3 sind nicht als Konsumware zugelassen.

Entwicklung Prop 23

Im Mai und Juni 2023 wurden in drei Käsereien Praxisversuche mit der neuen Prop 23 durchgeführt. Die Versuche sind noch nicht abgeschlossen, aber die bisherigen Ergebnisse sind vielversprechend. Weitere Versuche finden im Verlauf des Jahres 2024 statt.

Stabsübergabe von Urs Gilgen an Daniel Wochner

Nach acht Jahren bei Emmentaler Switzerland habe ich zum letzten Mal an diesem Bericht mitgewirkt. Ich wünsche meinem Nachfolger Daniel Wochner viel Freude und Erfolg in seiner neuen Tätigkeit und bedanke mich bei allen, die mich in den letzten Jahren unterstützt haben.

Top 10 Käsereien 2022

Die Gewinner

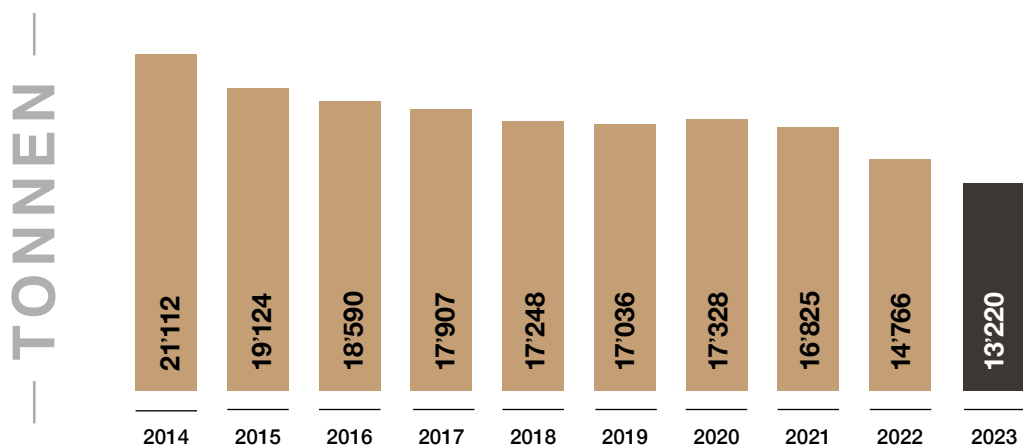
Welche Käsehersteller zu den Top 10 im Jahr 2023 gehören, wird erst anlässlich der Delegiertenversammlung im April 2024 bekannt gegeben. An der Delegiertenversammlung 2022 wurden die nachfolgend aufgeführten Top 10 Käsereien ausgezeichnet und geehrt.



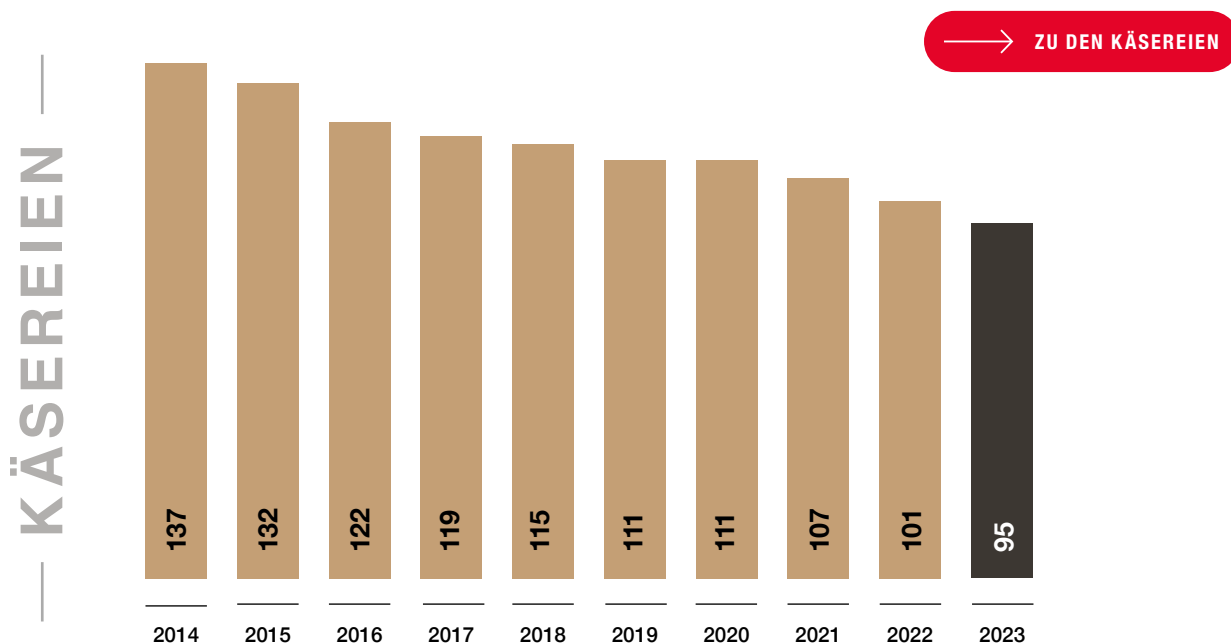
DIPLOME 2022

19,71 Punkte:	BZ-Nr. 3648, Käse vom Schöpfer AG, Albert und Silvio Schöpfer
19,67 Punkte:	BZ-Nr. 3240, Käserei Buchholterberg AG, Hansueli Neuenschwander, David Maurer, Beat Santschi
19,67 Punkte:	BZ-Nr. 3066, Käserei Gondiswil, Thomas Thierstein
19,67 Punkte:	BZ-Nr. 3685, Käserei Schmid AG, Erwin Schmid
19,67 Punkte:	BZ-Nr. 3219, Käserei Röthenbach i. E., Jakob Leuenberger
19,63 Punkte:	BZ-Nr. 3205, Käserei Höhe, Alfred Schenk
19,63 Punkte:	BZ-Nr. 3063, Ganzenberger Käse GmbH, Andreas Schütz
19,63 Punkte:	BZ-Nr. 3403, Wildberg Käse AG, Simon Lehmann
19,63 Punkte:	BZ-Nr. 3437, Käserei Engelburg AG, Michael Wick/Roland Schlegel
19,63 Punkte:	BZ-Nr. 3666, Käserei Seetal AG, Walter Lang
19,63 Punkte:	BZ-Nr. 3750, Stampfli Käse GmbH, Jules Stampfli
19,63 Punkte:	BZ-Nr. 3730, Käserei Gritzenmoos-Trutigen, Bruno Dubach

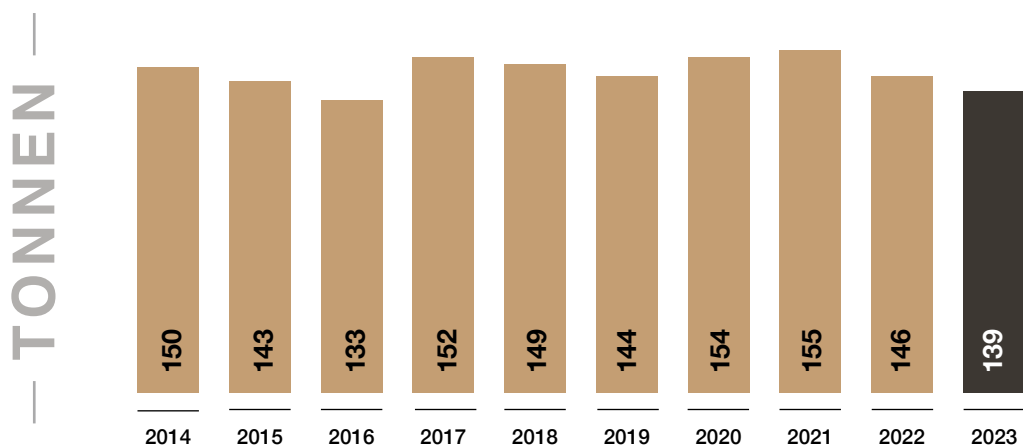
Produktion Emmentaler AOP **Mitglieder Emmentaler Switzerland**



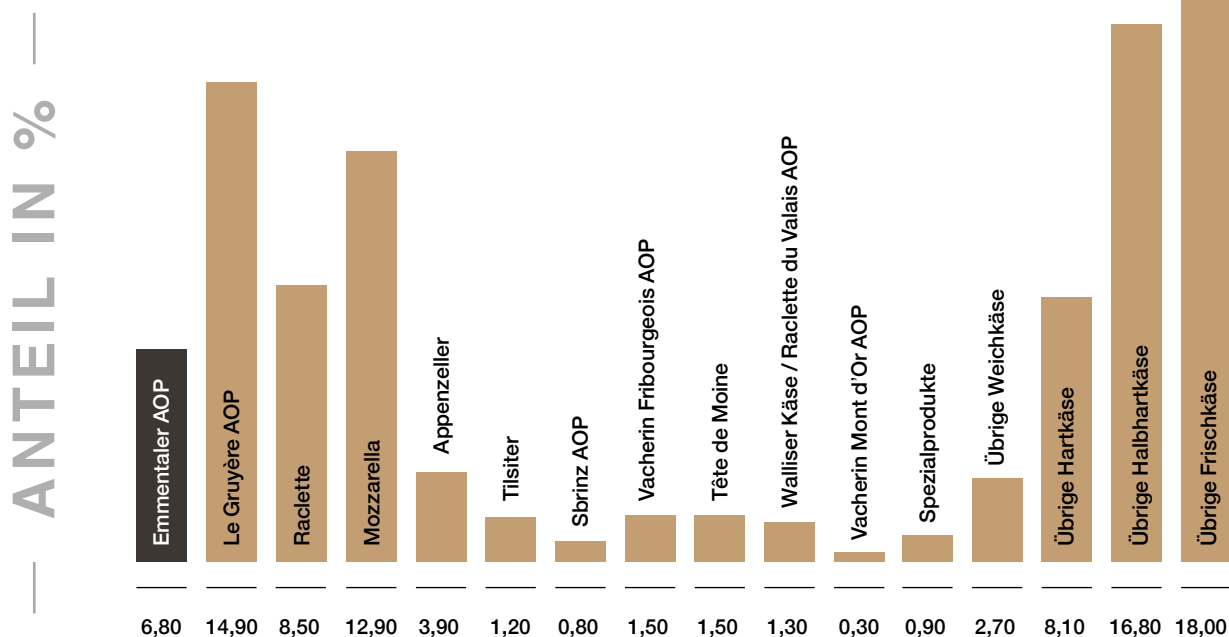
Entwicklung Emmentaler AOP Käsereien **Mitglieder Emmentaler Switzerland**



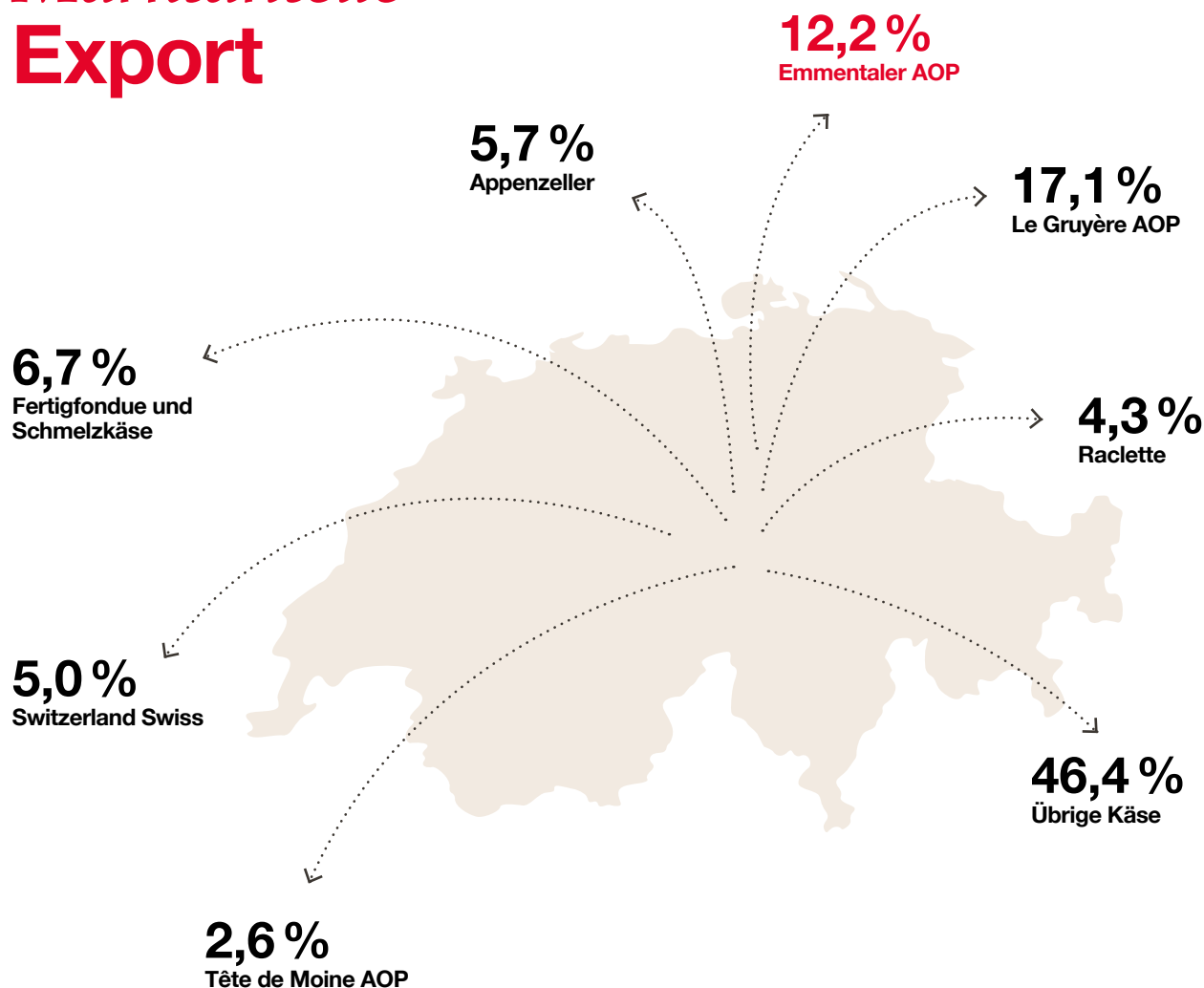
Durchschnittliche jährliche Produktion Emmentaler AOP pro Käserei



Käseproduktion 2023 in der Schweiz Quelle: TSM



Marktanteile Export



Zum Vergleich die Zahlen von 2022

13,4 %	Emmentaler AOP
17,3 %	Le Gruyère AOP
5,7 %	Appenzeller
6,9 %	Fertigfondue und Schmelzkäse
5,1 %	Switzerland Swiss
2,6 %	Tête de Moine AOP
4,2 %	Raclette
44,8 %	Übrige Käse

Exportanteile 2023

Die Abnahme der Käseexporte gegenüber dem Vorjahr betrug –4,5 %. Insgesamt wurden 2023 73'494 Tonnen Schweizer Käse exportiert. Der Anteil von Emmentaler AOP im Export ist 8'995 Tonnen oder 12,2 %.

Quelle: TSM

Gesamte Verkäufe pro Land

in Tonnen	2023	2022
Total Europa	8'000	9'166
Total andere Länder	995	1'130
Total Export	8'995	10'296
Davon Exporte Nichtmitglieder ES	1'076	1'186
Gesamte Verkäufe Tafelware	13'079	14'503
Total Schmelzware	1'397	1'563
Total Verkäufe	14'476	16'066

Export 2023

Quelle: TSM

4'850 t – (2022: 5'709 t)
Italien

1'868 t – (2022: 1'892 t)
Deutschland

549 t – (2022: 628 t)
Frankreich

501 t – (2022: 635 t)
Benelux-Staaten

36 t – (2022: 44 t)
England

61 t – (2022: 65 t)
Spanien/Portugal

135 t – (2022: 193 t)
Übriges Europa

Export 2023

Quelle: TSM

397 t – (2022: 434 t)
USA

416 t – (2022: 434 t)
Kanada

182 t – (2022: 262 t)
Übrige Welt

Inland 2023

Quelle: ES

4'084 t – (2022: 4'207 t)
Tafelware

1'397 t – (2022: 1'563 t)
Schmelzware

ORGANISATION SORTIMENT KÄSEREIEN



Organisation

Der Vorstand

Präsidium

Daniel Alain Meyer

Vertreter der Milchproduzenten

- Christof Baumgartner
Märwil
- Pierre-André Pittet
SMP
- Christian Troxler
Schlierbach (ab Mai 2023)
- Fritz Wyss
Wengi b. Büren
- Adrian Zemp
Ebnet (bis April 2023)

Vertreter der Käsehersteller

- Jacques Gygax
Fromarte
- Urs Kämpfer
Dürrenroth (ab Mai 2023)
- Markus Liechi
Ricken
- Christoph Rätz
Uettligen (Vizepräsident;
bis April 2023)
- Roman Zemp
Rengg

Vertreter des Handels

- Michael Mathier
Milka Käse AG
(Vizepräsident ab Mai 2023)
- Marc Neuenschwander
Käserei Neuenschwander AG
- Sandro Renz
Hardegger Käse AG
- Josef Wyss
Emmi Schweiz AG

Aufteilung und Anzahl der Mitglieder 2023 per 31.12.2023



Organisation

Mitarbeitende der Geschäftsstelle

Direktion

- Urs Schluechter, Direktor
- Alfred Rufer, Kaufmännischer Leiter/Vize-Direktor

Marketing & Kommunikation

- Deborah Ackermann, Communication & Marketing Manager Markt CH (ab Januar 2023)
- Annemarie Boos, Senior Manager Brand, Marketing und Kommunikation (bis Oktober 2023)
- Cornelia Brechbühl, Senior Manager Brand, Marketing und Kommunikation (ab Juli 2023)
- Sandra Wiedmer, Communication/Marketing Manager & Digital Media

Qualität & Technik

- Urs Gilgen, Leiter Qualität & Technik (bis Dezember 2023)
- Hans-Ueli Messerli, Bereichsleiter Qualität & Technik (bis Juli 2023)
- Daniel Wochner, Bereichsleiter Qualität & Technik (ab Dezember 2023)

Sekretariat/Administration

- Monika Meyer, Rechnungswesen und Administration
- Katrin Tadic-Batt, Direktion/Sekretariat (ab Februar 2023)
- Sonia Renna, Administration Qualität & Technik (bis Oktober 2023)

Handelsfirmen

Alibona AG, Alpenswiss AG, Cremo SA, Emmi Schweiz AG, ELSA Group SA, Gourmino AG, Hardegger Käse AG, InterCheese AG, Käserei Laubbach AG, Käserei Neuenschwander AG, Lustenberger & Dürst SA, Käserei Riet-Wilen, Milka Käse AG, Mooser Chäsi GmbH, Spirit Market GmbH

Emmentaler AOP Sortimentsvielfalt

Emmentaler AOP *Mild/Classic*

Mindestens 4 Monate Reifezeit.

Emmentaler AOP *Bio*

Mindestens 4 Monate Reifezeit,
aus Biomilch.

Emmentaler AOP *Réserve/Surchoix*

Mindestens 8 Monate Reifezeit.

Emmentaler AOP *Höhlengereift*

Mindestens 12 Monate Reifezeit,
davon mindestens 6 Monate in einem natürlichen
Felsenkeller.

Emmentaler AOP *Eidgenoss*

Mindestens 14 Monate Reifezeit,
davon 11 Monate feucht ge-
lagert.

Emmentaler AOP *Gotthelf*

Mindestens 12 Monate
Reifezeit und hergestellt wie zu
Gotthelfs Zeiten.

Emmentaler AOP *URTYP®*

Mindestens 12 Monate Reifezeit,
davon 7 Monate Affinage
im Feuchtlager.

Emmentaler AOP *Extra*

Mindestens 12 Monate
Reifezeit.

→ **ZUM SORTIMENT**



Käsereien

Aarwangen	3056	Hämikon	3666	Oberberg	3654
Affeltrangen	3547	Heidbühl	3203	Oberbütschel	3193
Affoltern i. E.	3254	Heimenschwand	3240	Oberei	3218
Amsoldingen	3236	Hellbühl	3700	Oberwil	3099
Arni	3143	Hergiswil	3754	Oschwand	3289
		Herten	3529		
Birwinken	3579	Höhe	3205	Räuchlisberg	3517
Bleienbach	3059	Homberg	3241	Reutegraben	3158
Bramegg	3642	Hüpfenboden	3206	Reuti	3597
Buttisholz	3685			Ricken	3386
		Ilfis	3207	Riet-Wilen	3519
Dreien	3455			Riggisberg	3194
Dürrenbühl	3258	Jegenstorf	3133	Rohrenmoos	3452
Dürrenroth	3259			Röthenbach i. E.	3219
		Kirchdorf	3185		
Ebersecken	3743	Kleinroth	3153	Schlierbach	3691
Eggethof	3539	Kleinstein	3648	Schüpfheim	3659
Engelburg	3437	Kottwil	3758	Sommeri	3499
Eschenbach	3663	Kreuzweg-		Steinebrunn	3501
Etzenerlen	3692	Oberlangenegg	3242		
(Geschlossen per 01.07.2023)				Thörigen	3293
		Längacker	3187	Thundorf	3535
Fehraltorf	3400	Lanterswil	3588	Trungen	3466
Fischbach	3569	Laubbach	3439	Tschäppel	3281
		Leimiswil	3070		
Ganzenberg	3063	(Geschlossen per 01.05.2023)		Uebeschi	3252
Gehrisberg	3262	Lommis	3554	Unterfrittenbach	3228
Geiss	3750	Luthern	3760	Ursenbach	3080
Gohl	3201			Utzenstorf	3139
Gondiswil	3066	Meikirch	3049		
Gritzenmoos-Trutigen	3730	Melchnau	3073	Vorderrinderbach	3282
Grosswangen	3695	Moos	3593		
Guntershausen	3528	Mosigen	3653	Waldegg	3174
Güttingen	3540	Mosnang	3456	Wengi	3100
Gyrstock	3753	Mühlekehr	3214	Wildberg	3403
		Mutten	3215	Windbloßen	3734
				Winon	3736
		Nesselgraben	3217		
		Neudorf	3712	Zäziwil	3167
		Neukirch a. d. Thur	3513		
		Niedermuhlern	3190		
		Noflen	3191		

