**“Wir können nicht länger Palmöl-Produkte verkaufen, für die ganze Wälder zerstört werden”**

Im Interview erklären Fabrice Ferrer, Niederlassungsleiter und Leiter der Entwicklung von Dallmayr Westschweiz und Adrian Rentsch, Geschäftsführer von Dallmayr Schweiz, warum die regionalen VAUD+ Snackautomaten kein Greenwashing-Angebot für Firmen sind, sondern der entscheidende Schritt, um Stellung zu beziehen und wieso das Konzept Zukunft hat.

**Woher stammt die Idee für die regionalen Snackautomaten?**

Die Idee stammt aus der Feder der EPFL-Hochschule in Lausanne, die für Studenten einen Verpflegungsangebot mit einem Maximum an lokalen Produkten und möglichst wenig Umweltbelastung erarbeiten wollte. Sie traten damit an den Kanton Waadt, der mit dem Label VAUD+ die Lebensmittel kennzeichnet, die zu mindestens 80% aus der Region Waadt stammen.

**Wie kam Dallmayr ins Spiel?**

Das Konzept benötigte einen erfahrenen Partner, der sich mit dem Bedürfnis von Konsumenten und der Bewirtschaftung im Automatenservice auskennt. Von Anfang an waren wir von der Idee begeistert, Produzenten aus der Region mit unserem Know-how zu unterstützen und ihnen vielleicht die Chance auf einen ganz neuen Vertriebskanal zu geben. Zuerst haben wir innerhalb des Netzwerks von VAUD+ nach spannenden Produzenten gesucht und danach das Feld für andere heimische Produzenten geöffnet.

**Sie haben einen lokalen Firmensitz in Gland. War eine Kooperation deswegen naheliegend?**

Für uns ist es eine Herzensangelegenheit, die Menschen um uns herum zu unterstützen und deren Geschichten zu erzählen. Wir sehen uns in der Verantwortung, im Zeitalter der Globalisierung den heimischen Genuss nicht in Vergessenheit geraten zu lassen und das Überleben unserer hiesigen Produzenten zu sichern.

**Wurden die regionalen Produkte schon vor dem Automaten im Handel verkauft, oder sind diese eigens für den Automaten geschaffen worden?**

Wir haben meist auf bestehende Sortimente zurückgegriffen, nur einige der grösseren Lieferanten haben uns Sonderanfertigungen angeboten. Uns ist es sehr wichtig, dass wir die Produktionsabläufe der lokalen Produzenten nicht steuern, indem wir zu grossen Einfluss auf den Umsatz haben. Denn am Ende müssen wir das Sortiment den Kundenbedürfnissen anpassen können. Wir haben ein Messtool, wo wir die Verkäufe täglich sehen können. Wenn wir von einem Tag auf den anderen die Zusammenarbeit mit einem Lieferanten einstellen müssten, werden wir deren Produktion nicht beeinträchtigen oder das Unternehmen gefährden. Das geht für uns mit der sozialen Verantwortung einher.

**Haben die Produkte eine für Automaten ausgelegte Verpackung?**

Ja. Für die Verkaufsautomaten haben wir die ökologischen Auswirkungen der gängigen Verpackungen aus Glas, Aluminium, PET, airPET und Tetra Pak untersucht. Bei Getränkeverpackungen wissen wir zum Beispiel, dass Tetra-Pak etwa 130 bis 140 Gramm CO₂ pro Liter ausmacht und mit am geeignetsten wäre – aber Tetra Pak wird derzeit in der Schweiz nicht recycelt. Dann haben wir uns entschieden, die Problematik umgekehrt zu betrachten, denn heute bietet jeder wiederverwertbare Verpackungen an, aber die Verpackungen werden nicht überall recycelt. Wir arbeiteten also nicht mit Verpackungsprofis, sondern mit Entsorgungsprofis, insbesondere mit Swiss Recycling. Zum Schluss haben wir uns für PET und airPET entschieden, weil diese Stoffe in der Schweiz sehr gut wiederverwertet werden. Die Lieferanten bekleben die Verpackungen mit ihren obligatorischen Etiketten mit den Inhaltsstoffen. Wir ergänzen dann das Label VAUD+.

**Das Konzept stützt sich ja nicht nur auf regionale Produkte, sondern auch auf eine möglichst umweltfreundliche Bewirtschaftung. Wie sieht die Lieferkette im Hintergrund aus?**

Die Lieferkette war unsere grösste Herausforderung, da die Spezifikationen für einen lokalen Verkaufsautomaten schnell eine grosse CO₂-Belastung mit sich ziehen. Im Automatenservice erfolgt die Verwaltung traditionell über die Rhythmen der Lieferanten. Bei diesen Automaten hingegen initiieren wir selbst die direkte Beschaffung. Anstatt jeden Tag zu fahren, gehen wir einmal pro Woche mit einem Transporter auf eine Tour, um alle Produkte abzuholen, die wir bei jedem Hersteller vorab bestellen. Danach werden die Automaten direkt aus unserem Zentrallager in Gland befüllt. Wir arbeiteten mit einer Firma namens Green Transport zusammen, um diese Lieferkette einzurichten. Für die Bestellungen arbeiten wir mit wöchentlichen Prognosen, basierend auf unseren täglichen Messungen in den Automaten. Dies reduziert die Kosten und den logistischen Aufwand sowie die ökologischen Auswirkungen erheblich.

**Die ersten Automaten wurden bereits an verschiedenen Standorten in der Westschweiz installiert. Wie war die Resonanz bisher?**

Wir betreiben zurzeit 33 Pilotautomaten an der EPFL-Hochschule in Lausann sowie an verschiedenen Standorten in den Kantonen Neuenburg und Wallis. Das Konzept polarisiert auf jeden Fall: Eine Mehrheit der Konsumenten unterstützt das Prinzip der Kreislaufwirtschaft und die Bemühungen, die lokale Wirtschaft zu unterstützen und gesunde Ernährung zu pushen. Auf der anderen Seite gibt es Menschen, die halt sagen: "Ich will meine Cola, ich will mein KinderBueno", weil sie ihre gewohnten Produkte wollen. Auch der Preis spaltet die Gemüter: Wir haben darauf geachtet, dass die Preise drei Schweizer Franken nicht überschreiten sollten und wenden die gleiche Marge wie der Lieferant auf jedes Produkt an. So ist es uns gelungen, heimisch hergestellte Produkte mit sehr attraktiven Preisen zu erhalten. Trotzdem sind diese halt teurer als die global vermarkteten Produkte.

**Glauben Sie, dass sich dieses Konzept im Markt durchsetzen kann?**

Wir werden uns mit dem PRPG (Anm.: Pays romand - Pays gourmand) in Verbindung setzen, der alle regionalen Labels wie VAUD+ verwaltet. Unser Wunsch und Ziel ist, im nächsten Schritt weitere Automaten für die Unternehmen in den Kantonen Genf und Wallis zu entwickeln. Danach wollen wir auch in der Deutschschweiz ein Sortiment schaffen, das für dort ansässige Firmen spannend ist. Anstatt Waadtländer Äpfel in einen Walliser Automaten zu legen, werden wir auf Walliser Äpfel setzen. In Zürich können wir mit Vivi Kola und anderen lokalen Produkten arbeiten. Es gibt in jedem Kanton spannende lokale Getränkehersteller, Schokoladenproduzenten oder Molkereien. So können wir es schaffen, aus dieser Idee etwas Tolles zu machen und wir sind überzeugt, dass dies nationale und internationale Resonanz haben kann. Denn es bedeutet, dass wir etwas zum Guten verändern können. Aber es wird eine Kompromisslosigkeit nötig sein: Es gibt immer Mitarbeiter, die komplett dafür sind und solche, die komplett dagegen sind. Entweder treffe ich als Unternehmen die Entscheidung, nur regionale Automaten in meine Firma zu stellen und entsorge alle anderen, oder ich stelle überhaupt keinen regionalen Automaten auf. Beide Optionen nebeneinander können nicht funktionieren. Es ist die persönliche Überzeugung, die entscheidend ist.