

# Bio-Eier für einen wachsenden Markt

**RÜTI Die Hosberg AG in Rüti verarbeitet und verkauft Bio-Eier und Bio-Ei-Produkte. Sie ist seit Jahren Marktführer in ihrer Branche in der Schweiz und setzt mit dem Label «Henne und Hahn» auch auf Innovation. Bald geht die Geschäftsführung an die zweite Generation über.**

Wenn man von Bio-Lebensmitteln spricht, denkt man zuerst ans Hoflädeli oder an den Grossverteiler mit seinen Bio-Produkten. Es gibt jedoch auch eine stattliche Anzahl verarbeitender Betriebe in der Bio-Branche. Ein solcher ist die Hosberg AG in Rüti. 1996 von Alfred und Esther Reinhard als GmbH gegründet, ist sie heute ein KMU in Familienhänden mit rund 60 Vollzeitstellen und knapp 50 Millionen Franken Umsatz.

Die Hosberg AG verarbeitet und verkauft alles rund ums Bio-Ei: Speise-Eier, gekochte Eier, pasteurisiertes Eigelb, Eiweiss oder Vollei, Eipulver und Eischalenpulver. Diese Produkte werden mithilfe von Maschinen sortiert oder pasteurisiert und mit der hauseigenen Lastwagenflotte bei den Produzenten abgeholt wie auch zum Endbestimmungsort gebracht.

## Neues Logistikzentrum

Im Februar weihte die Hosberg AG ihren externen Logistikstandort in Eschenbach SG ein. «Neben dem bestehenden Hochregallager haben wir auch ein Kühl- und ein Tiefkühlager erstellt», sagt der stellvertretende Geschäftsführer Jonas Reinhard. Dort lagern Bio-Eier, bevor sie in die Färberei kommen, sowie Lebensmittel für eine vegetarische Schweizer Restaurantkette. Im Hochregallager ist bis jetzt etwa 60 Prozent des Platzes belegt oder vermietet. «Weitere Mieter sind uns willkommen,

um die Auslastung des Lagers zu erhöhen», sagt Jonas Reinhard.

Die Dienstleistungen von Lager, Transport und Logistik für Dritte sind ein wichtiges Standbein der Hosberg AG. Eine gewisse Diversifizierung sei für den Betrieb notwendig. «Wenn die Betriebe ins Portfolio passen, dann ist eine Zusammenarbeit meist auch langfristig erfolgreich», sagt Reinhard. So sei Hosberg die Nähe zur Bio-Branche wichtig, denn hier wolle man aktiv und innovativ die Zukunft mitgestalten.

## Neues Tierschutzlabel

Um die Situation der männlichen Küken zu verbessern, hat die Hosberg AG das neue Label «Henne und Hahn» kreiert. Es ist in den Farben Grün und Weiss gehalten und neben dem Schriftzug mit einem Herz versehen.

Für die unter diesem Label verkauften Eier werden die männlichen Küken nach dem Schlupf nicht getötet, sondern unter artgerechten Bedingungen grossgezogen. «Normalerweise werden männliche Küken der Legeerassen sofort getötet, weil sich eine Mast finanziell nicht lohnen würde», sagt Esther Reinhard. Die Vermarktungskosten der Hähnchen, die die Hosberg AG jedem Ei belastet, liegen bei drei Rappen.

## Eine Frage des Timings

Entstanden ist die Idee für die Hosberg AG auf dem Bio-Bauernhof Hosberg oberhalb von Fägswil in Rüti. Alfred und Esther Reinhard begannen mit der Herstellung von Eiprodukten und gründeten 1996 die Hosberg GmbH, welche später in eine Aktiengesellschaft umgewandelt wurde. «Von Anfang an konzentrierten wir uns auf Bio-Produkte. Der Erfolg hat uns Recht gegeben», sagt Alfred Reinhard.

Entscheidend sei das Timing gewesen. «Zehn Jahre früher hätte sich niemand dafür interessiert, und zehn Jahre später hätten es schon andere gemacht»,



Setzen auf Kontinuität: Jonas (links) und Alfred Reinhard in der Verarbeitungshalle der Hosberg AG. Christian Merz

sagt er. Sei die Idee einmal in der Welt, müsse man natürlich auch gute Arbeit leisten.

Jonas, der älteste Sohn der Familie Reinhard, ist seit 2003 im Unternehmen tätig. Er führt als stellvertretender Geschäftsführer den operativen Bereich. Zwei seiner Brüder arbeiten ebenfalls im Geschäft. Somit ist die Hosberg AG nach wie vor ein Familienunternehmen. Jonas Reinhard wird 2017 die Geschäftsführung von seinem Vater übernehmen. «Wir wollen

einen fließenden Übergang. Produzenten, Kunden und Mitarbeitende sollen Kontinuität spüren», sagt Jonas Reinhard. Die Geschäftsführung sei von langer Hand geplant.

Der Markt gibt für die Hosberg AG nach wie vor positive Signale: Der Absatz für Bio-Eier nimmt pro Jahr sechs bis zehn Prozent zu. Die Popularität der veganen Küche hat sich bisher nicht negativ auf die Geschäftsentwicklung ausgewirkt. Der Absatz an veganen Produkten wächst zwar

stark, bewegt sich aber bisher noch auf tiefem Niveau.

So sieht denn Jonas Reinhard vor allem in der Produktionssteuerung einen laufenden Handlungsbedarf, denn sowohl Über- wie Unterproduktion seien fürs Geschäft nicht dienlich. Für die Zukunft will er den Kurs der Eltern beibehalten und offen bleiben für Neues. «Wir wollen nicht problem-, sondern lösungsorientiert sowie stets nachhaltig denken», sagt er.

Urs Attinger

## HOSBERG AG IN ZAHLEN

- knapp 50 Millionen Franken Umsatz
- 60 Vollzeitstellen
- 66 Millionen verkaufte Bio-Frischeier
- 16 Millionen Bio-Eier zu 800 Tonnen Produkten verarbeitet
- 160 Vertragslandwirte mit 290 000 Bio-Legehennen
- Verarbeitung: 95 Prozent Bio Suisse, 5 Prozent EU-Bio ura

## Nachfolge bei Ustermer Beck

**USTER** Die Bäckerei Vuailat aus Uster wechselt nach 27 Jahren im Rahmen einer internen Nachfolgeregelung den Besitzer. Per 1. Oktober übernimmt Mitarbeiter Martin Mayer den Betrieb von Doris Vuailat. Mayer ist gelernter Bäcker-Konditor und arbeitet seit Dezember 2015 mit Noch-Inhaberin Vuailat zusammen. Trotz der Übergabe bleibt der Name Vuailat auch in Zukunft erhalten. zo

## Drogerien unter neuem Namen

**USTER/WETZIKON** Per Oktober werden die Ustermer Impuls Drogerie Brunnehof und die Wetziker Dropa Drogerie in eine neue Gruppierung übergeführt, wie Geschäftsinhaber Pascal Pfeleiderer mitteilt. Das Fachgeschäft in Uster existiert seit sieben und dasjenige in Wetzikon seit drei Jahren, beide laufen zukünftig unter dem einheitlichen Namen Drogerie Pfeleiderer mit dem jeweiligen Ortszusatz. zo

# Gewerbe und Gemeinde nähern sich an

**RÜTI Am Montag richteten der Gemeinderat Rüti und der Gewerbeverein Rüti-Tann-Dürnten erstmalig einen Unternehmer-Dialog aus. Gewerbler begrüßten die Möglichkeit, sich besser zu vernetzen und politisch mehr Gehör zu finden.**

Die Flipcharts zeigten es an: Im Festsaal des Rütner Restaurants Löwen sollte am Montagabend nicht gefeiert, sondern gearbeitet werden. Der Gemeinderat Rüti und der Gewerbeverein Rüti-Tann-Dürnten hatten gemeinsam zum Unternehmer-Dialog eingeladen. Gut 50 Gewerbetreibende aus Rüti sowie Vertreter der Gemeinde waren gekommen, verteilt auf sieben runde Tische. Pro Tisch war jeweils ein Mitglied des Gemeinderats damit betraut, die Diskussion unter den Teilnehmern zu moderieren.

In seiner Begrüßungsansprache wies Gemeindepräsident Peter Luginbühl darauf hin, dass es sich bei dem Anlass um einen Neuaufakt in den Beziehungen zwischen Gemeinde und Gewerbe handelte: «Wenn es so etwas

überhaupt je gegeben hat, dann ist es schon sehr lange her.» Mit dem Unternehmer-Dialog wolle die Gemeinde nun ein Signal für mehr Transparenz und Nähe zu den Gewerbetreibenden setzen. Deren Anliegen aufzunehmen und Rüti auf diesem Wege weiterzuentwickeln – das sei die leitende Idee.

## «Machen wir es besser»

Ruedi Menzi, Präsident des Gewerbevereins, nutzte sein Grusswort, um an den Teamgeist zu appellieren. «In der Vergangenheit ist die Zusammenarbeit nicht immer optimal gewesen. Machen wir es besser.» Er verwies auch auf das Motto des Anlasses: «Zusammen sind wir Rüti.» Diese Aussage müsse mit Leben erfüllt werden.

Bevor Menzi das Wort nochmals an den Gemeindepräsidenten übergab, brachte er die Erwartungen des Gewerbevereins gegenüber der Gemeinde zum Ausdruck. Auf die Prioritätenliste setzte er dabei unter anderem eine gute Verkehrserschließung, ausreichend Parkplätze, eine vorausschauende Bereit-

stellung von Bauland sowie eine gewerbefreundliche Standort- und Wirtschaftsförderung.

## Kritisches Feedback gewollt

Peter Luginbühl machte seinerseits deutlich, dass der Unternehmer-Dialog zur Standortbestimmung beitragen solle: Es gehe einerseits darum, die zu bewahrenden und weiter zu fördernden Stärken von Rüti zu identifizieren. Andererseits wünsche man sich ein kritisches Feedback, das in die laufende politische Arbeit einfließen solle. Darüber hinaus biete der Anlass auch ein Forum, Kontakte unter den Gewerblern sowie zwischen Gewerbe und Gemeinde zu knüpfen.

Unter Verweis auf ein Strategiepapier des Rütner Gemeinderats schloss Luginbühl sein Referat mit einigen Denkanstößen für die Diskussion an den runden Tischen ab. Er erinnerte an das hochgesteckte Ziel, 1000 neue Arbeitsplätze in Rüti bis 2030 zu schaffen. Das Dorf solle zu einem Magneten für Arbeitnehmer und Steuerzahler werden – «auch ohne See».

Anschließend hatten die Teilnehmer eine Stunde Zeit, an den jeweiligen Tischen über die Stärken von Rüti und allfällige Handlungsfelder zu diskutieren. Bei der Präsentation der Ergebnisse im Plenum wurde ein positiver Grundtenor deutlich: Die Teilnehmer zeigten sich erfreut, dass mit dem Unternehmer-Dialog eine Tür aufgestossen und ein Prozess der Annäherung in Gang gesetzt worden sei.

Von vielen wurde Rüti als Liebling auf den zweiten Blick beschrieben, die sich bisher unter Wert verkaufe. Generell geniesse das Dorf eine hohe Wertschätzung. Verbesserungsfähig sei insbesondere die Kommunikation: sowohl unter den Gewerblern als auch nach aussen. Punkto Öffentlichkeitswirksamkeit wünschten sich viele Teilnehmer eine stärkere Anbindung von Rüti an die Region Zürcher Oberland. Luginbühl versprach, diese Anregungen auf die politische Agenda zu heben und nachhaltig zu verfolgen. Zum Unternehmer-Dialog werde es im nächsten Jahr ein Follow-up geben.

Jörg Marquardt

## Immotipp



**Christian Elliscasis**  
Geschäftsführer  
Elliscasis  
Immobilien  
Wetzikon

## Immobilienmakler – wem vertrauen?

Die Anzahl der Haus- und Wohnungseigentümer hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Viele Schweizer haben sich ihren Traum von einem Eigenheim erfüllen können. Sowohl beim Erwerb wie auch bei einem Verkauf werden sie möglicherweise in Kontakt mit einem Immobilienmakler gekommen sein. Man schätzt, dass rund die Hälfte aller Handänderungen in der Schweiz durch einen Makler zustande kommt. Leider ist immer wieder festzustellen, dass nicht alle Immobilienmakler das Vertrauen der jeweiligen Auftraggeber wirklich verdienen.

## Berufsverbände konsultieren

Wie erkennen Sie aber den vertrauenswürdigen, seriösen und kompetenten Immobilienmakler oder -schätzer? Konsultieren Sie dafür beispielsweise den grössten Berufsverband der Branche, den Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft SVIT. Dieser weist eine über 75-jährige Tradition auf. Der SVIT besteht aus Regionalverbänden, aber auch aus Fachkammern wie der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) oder auch der Schweizerischen Schätzungsexpertenkammer (SEK).

Daneben ist auch der Schweizerische Immobilienschätzer-Verband (SIV) eine Zunft von verlässlichen und kompetenten Immobilienfachleuten. Beide Berufsverbände bieten hochwertige Weiterbildungen an. Auch jährliche Seminare über aktuelle Fachthemen sind Teil des Jahresprogramms. Ziel sind jeweils die stetige Verbesserung des Fachwissens, der fachliche Austausch der Mitglieder und die Kontrolle der einzuhaltenden Berufsethik, zu welcher sich die Mitglieder dieser Berufsverbände verpflichtet haben.

Die Mitgliedschaft zu einem dieser Berufsverbände ist nicht das alleinige Gütesiegel eines Berufsfachmanns. Nehmen Sie sich Zeit, und besuchen Sie die Internetplattform des Anbieters. Oder holen Sie Referenzen bei Ihrer Bank beziehungsweise Ihrer Versicherung oder auch in Ihrem Umfeld ein. Kontaktieren Sie direkt einen Immobilienfachmann und befragen Sie ihn über seine Dienstleistungen, seine Erfahrung und auch seinen Leistungsausweis.

## Dem Bauchgefühl vertrauen

Mit dieser Vorgehensweise erhalten Sie rasch einen persönlichen Eindruck. Dies wird vor allem bei der Wahl des Immobilienmaklers im Vordergrund stehen: Kann er auf Ihre Fragen und Wünsche eingehen? Bietet er Ihnen eine umfassende Dienstleistung an? Nimmt er sich selbst nicht zu wichtig?

Beim Immobilienschätzer dürfte die persönliche Chemie nicht von allzu grosser Bedeutung sein. Der Makler hingegen wird im Rahmen seines Verkaufsmandats von Ihnen Informationen benötigen bezüglich Ihrer Finanzen, Ihrer Hypothek oder auch Ihrer Pensionskassenbezüge. Nur wenn Sie sich gut aufgehoben fühlen, werden Sie dem Makler mit gutem Gewissen diese Auskünfte erteilen. Vertrauen Sie also auch Ihrem Bauchgefühl.