

So steht es um die Zuger Metzgereien

Eine Umfrage unserer Zeitung bei verschiedenen Zuger Metzgereien zeigt: Allein qualitative Produkte reichen nicht aus, um ein Geschäft nachhaltig führen zu können.

Enrico Bösch

Nach der Schliessung der «Städtli Metzg» in Cham stellt sich die Frage, wie diese Botschaft bei den umliegenden Zuger Metzgereien ankommt und was das Erfolgsrezept ist, um auf einem vom Grosshandel dominierten Markt bestehen zu können.

Eine Umfrage bei diversen Zuger Metzgereien zeigt: Die Fachgeschäfte sind im Grundsatz optimistisch gestimmt. «Unsere Metzgerei ist nicht von einer Ladenschliessung bedroht, da Risch eine sehr attraktive Gemeinde zum Wohnen und Arbeiten ist und von Jahr zu Jahr wächst», erklärt etwa Nicole Berchtold von der Berchtold Metzgerei in Rotkreuz.

Nachwuchs fällt nicht vom Himmel

Der Nachwuchs ist dabei ein Pfeiler, der von allen befragten Metzgereien betont wird. «Man kann nicht auf Nachfolger hoffen, wenn man sie nicht selbst ausbildet», heisst es bei der Metzgerei Rogenmoser mit Standorten in Hünenberg, Baar und Küssnacht am Rigi. Wer ausbilde, investiere automatisch in die Zukunft des eigenen Kleinbetriebes. Deswegen sei es wichtig, den Lernenden die Freude am Handwerk aufzuzeigen, damit das Interesse und die Qualitätsstandards auch in Zukunft erhalten bleiben.

Auch Infrastrukturprojekte sind entscheidend für den Erfolg oder Nichterfolg von Metzgereien. Der Zugang zu den Filialen soll für die Kundschaft so einfach wie möglich sein. «Der Standort ist von Bedeutung.



Die Schliessung der «Städtli Metzg» in Cham birgt die Frage, wie es anderen Zuger Metzgereien geht.

Bild: Stefan Kaiser (Cham, 21. 8. 2024)

Unser Geschäft liegt sehr zentral, verfügt über gute Parkmöglichkeiten und befindet sich direkt neben dem Bahnhof», erwähnt Nicole Berchtold von der gleichnamigen Metzgerei in Rotkreuz. Joe Wicki von der «Städtli Metzg» sagte gegenüber unserer Zeitung, dass wegen der geplanten Umfahrung

Cham-Hünenberg künftig weniger Leute durch Cham fahren würden und die Kundschaft sich deswegen wohl an andere Metzgereien wenden werde.

Eine Herausforderung stellt auch die Konkurrenz durch Grossverteiler dar. «Tragischerweise verliert man den Hauptteil der bestehenden Kundschaft

an die Grossverteiler, diese wechseln leider selten zu einem anderen Privatmetzger. Wir freuen uns in Hünenberg über jeden neuen Kunden, machen uns aber keine Illusionen», erklärt Metzgermeister Christian Rogenmoser.

Auch die Veränderungen des Konsumverhaltens be-

schäftigt Kleinunternehmen. «Kunden wollen effizient einkaufen und kaufen daher nach Möglichkeit alles beim Grossverteiler ein. Dies gilt nicht nur für Metzgereien, sondern auch für alle anderen Kleinunternehmen», so Albert Villiger von der Metzgerei Villiger in Unterägeri.

«Es ist nie schön, wenn Metzgereien schliessen, vor allem, weil man sich in der Branche kennt», bedauert Rogenmoser mit Blick auf die Schliessung der «Städtli Metzg». Der Vegi-Trend sei aber nicht das Problem. «Es gibt genauso viele Vegetarier und Veganer wie vor zehn Jahren, sie sind nur lauter geworden», ist er überzeugt.

Mittagsbistro und Catering

Auf die zuweilen schwierige Situation reagieren die Metzgereien unter anderem mit der Ausweitung ihres Angebots. Die Metzgerei Berchtold zum Beispiel hat in den letzten Jahren ihr Angebot erweitert. Neben dem traditionellen Ladengeschäft bietet die Metzgerei ein Mittagsbistro, Catering- und andere Lieferungsdienstleistungen an. Eine eigene Produktion komme individuellen Kundenwünsche entgegen, so Nicole Berchtold. Persönliche Beratung sei ein weiteres Standbein des Erfolgs. Zudem lege man grossen Wert auf eine lokale Zusammenarbeit. Auch die Metzgerei Berchtold bilde jährlich Lernende aus.

Kunden schätzten die Qualität der Fleisch- und Wurstwaren und die Beratung und Dienstleistung in der Filiale, ist sich Rogenmoser sicher. Die Metzgerei Villiger habe Kunden aus dem Ägerital, dem Grossraum Zug bis hin nach Zürich, die ihren Wocheneinkauf in der Metzgerei in Unterägeri tätigten. «Wir als Privatmetzgerei ohne Filialbetrieb müssen sehr bestrebt sein, Qualität und Dienstleistung von Fachpersonal anzubieten», erklärt Albert Villiger.

«Ist es zu viel verlangt, für eine Herz-OP nach Basel zu reisen?»

In Zug diskutierte eine hochkarätige Runde um Roche-Chef Severin Schwan über den Kostenstreit im Gesundheitswesen.

Carmen Rogenmoser

Die Messlatte für die Debatte war hoch: «Welches Gesundheitswesen können und wollen wir uns leisten», lautete die Grundfrage der Podiumsdiskussion am traditionellen «Tag der Zuger Wirtschaft», veranstaltet von der Zuger Wirtschaftskammer. Eine Antwort auf die komplexe Frage zu finden, war ambitioniert.

Dennoch wagte sich eine prominent besetzte Runde an eine Annäherung: Mit Roche-Verwaltungsratspräsident Severin Schwan, Yvonne Gilli, Präsidentin der Ärztevereinigung FMH, und Damian Müller, FDP-Ständerat Kanton Luzern, trafen verschiedene Sichtweisen von Akteuren aufeinander, wie Karin Kofler, Geschäftsführerin Zuger Wirtschaftskammer, in einer Medienmitteilung festhält.

Schon beim ersten grossen Thema, das Moderatorin Esther Girsberger anschnitt – die Spitaldichte in der Schweiz – gingen die Wogen hoch. «Ist es wirklich zu viel verlangt, dass man für

eine schwere Herzoperation eine Stunde nach Basel fahren muss? So was hat man ein Mal im Leben», merkte Roche-Verwaltungsratspräsident Severin Schwan an und spielte damit auf Konzentration der Spitzenmedizin auf bestimmte Standorte an,

wobei er auch den kleinen Kanton Zug ansprach, der ein viel zu kleines Einzugsgebiet habe für bestimmte Leistungen.

Der Präsident der Gesundheitskommission im Ständerat, Damian Müller, widersprach Schwan teilweise: «Wir Politiker

haben die Bevölkerung im Nacken, und die will zumindest ihre Basismedizinleistungen in der Nähe.» Da gebe es schon Widerstand, wenn man eine Geburtsabteilung mangels Rentabilität schliessen wolle. Yvonne Gilli sieht das Problem im Föderalis-

mus und in einer banalen Tatsache: «Der Druck zur Strukturberreinigung war bis jetzt zu wenig gross. Wenn wir das mit den Spitalkonzentrationen jetzt aber nicht sinnvoll geregelt kriegen, wird es eine disruptive Bereinigung geben.»

E-Patientendossier als «Rohrkreier»

Moderatorin Esther Girsberger sprach nebst den Medikamentenpreisen und dem Thema Innovationen schliesslich auch einen wichtigen Treiber für Kostensenkungen an: die Digitalisierung. «Warum sind wir da noch im Steinzeitalter?», fragte sie energisch ins Panel. Zuvor hatte Stand-up-Comedian Michelle Kalt in ihrer kurzen Darbietung Witze darüber gemacht, wie sie noch heute Formulare von Hand ausfüllen müsse in der Praxis.

Die Runde war sich einig: Es braucht den Shift in die digitale Kommunikation dringend, da das kostenwirksam ist. Doch das bestehende Elektronische

Patientendossier sei ein «Rohrkreier» (Severin Schwan). Denn die Einführung sei freiwillig gewesen, was dazu führte, dass viele Ärzte nicht dabei waren. So könne es nicht gelingen. Es müsse zur Pflicht werden mit einer Opting-out-Klausel.

Gilli wiederum beanstandete, dass ein Elektronisches Dossier nur nütze, wenn es für sie als Ärztin mit einer «PDF-Bibliothek» versehen werde. «Wir brauchen nutzbare, vergleichbare Daten und Investoren, die bereit sind, in moderne Technologie zu investieren.» Für Ständerat Damian Müller ist klar: «Es braucht mehr Leadership, um das Thema voranzutreiben. Die sehe ich beim Bundesamt für Gesundheit (BAG) nicht.»

Am Ende kamen die drei Panelisten immer wieder auf dasselbe: Es braucht mehr und intensiveren Austausch der verschiedenen Akteure. Leider aber beobachte er eine zunehmende Polarisierung und Ideologisierung in der Debatte, stellte Roche-Chef Schwan fest.



Moderatorin Esther Girsberger (von links) mit Roche-Chef Severin Schwan, Yvonne Gilli, Präsidentin der Ärztevereinigung FMH, und Damian Müller, FDP-Ständerat Kanton Luzern, im Theater Casino Zug.

Bild: Markus Senn/zvg