

«Hauert» ist in Gärtnerkreisen ein Begriff. Die Marke steht für qualitativ hochstehende Dünger aus der Schweiz, produziert von einem Unternehmen, das die Branche seit Jahrhunderten begleitet. In diesem Jahr feiert die Hauert HBG Dünger AG ihr 350-jähriges Bestehen. Philipp Hauert, der das Unternehmen in der 12. Generation leitet, äussert sich im Gespräch mit dergartenbau zu diesem bemerkenswerten Meilenstein und den Herausforderungen der Gegenwart.

Text: Claudia-Regina Sigg, Redaktion  
Bilder: zvg., C.-R. Sigg (1)



Philipp Hauert, Inhaber und Geschäftsführer der Firma Hauert in der 12. Generation.

## «Die Gärtner sind das Substrat, auf dem wir wachsen»

### Ein paar Zahlen...

**1663:** Adam Hauert erwirbt in Grossaffoltern eine Gerberei. Nebenprodukte der Lederherstellung (Knochenmehl) werden als Düngemittel eingesetzt.

**1911:** Einstellung des Gerbereibetriebs, Beibehaltung der Knochenmühle, Aufbau eines Landesprodukte- und Osthandels.

**1929:** Aufgabe des Obsthandels, Verlegung der Fabrikation nach Suberg, Herstellung organischer Dünger für den Gartenbau.

**1934:** Gartensegen (Volldünger)

**1948:** Hato (Langzeitdünger)

**1950:** Ha-Ras (Rasendünger)

**1960:** Flüssigdünger

**1972:** Tardit und Osmocote

**1991:** Hauert-Düngekegel

**2005:** Sphero-Granulate

**2012:** Hauertkugel

**2013:** Die Hauert HBG Dünger AG beschäftigt (mit D) rund 100 Personen und produziert nach 300 Rezepturen ca. 1600 Artikel (inkl. Export).

Zum Interviewtermin erscheint der 41-jährige Philipp Hauert leicht verspätet. Er entschuldigt sich: Alles geht an diesem Tag drunter und drüber, die Nerven liegen blank. In einer Granulieranlage ist das Getriebe ausgestiegen – ausgerechnet in der Hauptsaison: «Die Düngereproduktion läuft auf Hochtouren und die Lieferfrist für ein neues Getriebe beträgt etwa zwei Monate», erklärt der studierte Maschinenbauingenieur.

### dergartenbau: Was für eine unangenehme Überraschung im Jubiläumsjahr.

Philipp Hauert: Das ist der Horror, aber wir haben ihn gemanagt, es wird gut. So schön das Jubiläum auch ist, die realen Probleme zeigen, wir leben im Hier und Jetzt. Darin versuchen wir, das Beste zu machen.

### Was heisst das im konkreten Fall?

Wir haben jemanden gefunden, der eine ähnliche Maschine neu erworben hat und sie nicht sofort braucht. Er hat uns das Getriebe verkauft. So entsteht ein Betriebsunterbruch von nur einer Woche. Anschliessend werden wir eine dritte

Schicht fahren müssen, um den Ausfall zu kompensieren. Dank vorhandenen Puffern wird die Kundschaft nichts merken. Uns entstehen aber Mehrkosten. Zudem gehen mir solche Sachen nahe. Wenn man wie ich ein Hauert ist und Hauert besitzt, dann ist die Firma ein Teil von einem bzw. man ist ein Teil der Firma.

### Unter diesen Umständen müssen Ihnen, wenn Sie einmal aufhören, wohl kaum 72 Millionen Franken bezahlt werden, damit sie nicht zur Konkurrenz wechseln...

(Lacht...) Man kann sich in solchen Fällen schon fragen: Wo ist die Verbundenheit mit dem Unternehmen?

### In der Hauert-Dynastie scheint diese Verbundenheit sehr ausgeprägt zu sein. Laut «Handelszeitung» ist die Firma Hauert das älteste mittelständische Unternehmen der Schweiz, das immer in der gleichen Familie geblieben ist.

Wir selber gebrauchen keine Superlative, betrachten aber die Tatsache, dass das überhaupt möglich war, auch als ein kulturhistorisches Phänomen. Es setzt nicht selbstverständliche Rahmenbedingun-

gen wie eine funktionierende Volkswirtschaft, soziale Wohlfahrt und Frieden voraus. Wir haben den Erfolg aber ebenso den unzähligen treuen Kundinnen und Kunden zu verdanken, die uns stets vertrauten und noch immer vertrauen. Sie sind die Basis, ihnen sagen wir Merci.

**Sie führen das Unternehmen in der 12. Generation. Ist dieser Umstand eher eine Last oder beflügelt er sogar?**

In der zweiten Generation wäre es wohl schwieriger. Dass es die Firma heute gibt, ist zwar klar das Lebenswerk meines Onkels und meines Vaters, aber ebenso das Werk der Generationen vorher. Das entspannt ein bisschen und gibt ein Grundvertrauen, dass es schon geht.

**Was ist die Mission der Firma Hauer?**

Unsere Aufgabe ist es, gute und immer bessere Dünger zu machen. Wir wollen in Sachen Pflanzenernährung vorne dabei sein und entsprechende Qualitätsprodukte herstellen, die im Dienste des Profi- und Hobbygartenbaus stehen.

**Welche Bedeutung hat der Profigartenbau im Vergleich zum Consumermarkt?**

Für uns sind die gärtnerischen Betriebe sämtlicher Branchen extrem wichtig. Das ist unser Background, da können wir beweisen, dass unsere Produkte gut funktionieren. Sie sind das Substrat, auf dem wir wachsen. Mit diesem Leistungsausweis ist der Transfer in den Hobbybereich einfacher – und dort gibt es in der Schweiz inzwischen ein paar Kilometer Regalwände mit unseren Produkten.

**Überflügelt der Hobbybereich umsatzmässig bereits den Profibereich?**

Es steht etwa halb-halb, früher war das natürlich ganz anders.

**Die Strukturveränderungen im Erwerbsgartenbau haben sicher auch ihre Spuren hinterlassen. Wie gliedert sich heute der Umsatz im Profibereich?**

GaLaBau macht 45% aus, Biolandbau sowie Zierpflanzen/Baumschulen sind etwa gleich und bringen es zusammen auf 55%.

**Welches sind die Leaderprodukte?**

Tardit, Hauertkugeln, Gartensegen und Ha-Ras sind Produkte, die jeder kennt.

**Mit Nefoert und Hortobalance bringt die Firma Hauer in diesem Jahr zwei neue Dünger auf den Markt. Erleben die organisch-mineralischen Dünger damit eine Renaissance?**



Am Anfang: Betrieb einer Gerberei.



Heute: Produktion ausgefeilter Dünger.



Ausschnitt der Produktpalette zwischen 1940 und 1960.



Werbung für eines der jüngsten Produkte: die Hauertkugel.



Die Düngerfabrik in Suberg vor fünfzig Jahren.



Der modernste Teil der heutigen Fabrikationsgebäude.



Seit 1985: Qualitätssicherung und Forschung im firmeneigenen Labor.



Bereit zur Auslieferung: Rasen-Tardit, eines der Leaderprodukte von Hauer.

Davon sind wir überzeugt. Das Sphero-Derivat Neofert ist ein organisch-mineralischer Dünger für den Topfpflanzen-/Staudenbereich, der unsere Grundpositive, aber nie dogmatische Haltung gegenüber den biologischen Düngern zum Ausdruck bringt. Er basiert auf deren Funktionsmuster, dem mikrobiellen Abbau, allerdings in neuer Formulierung. Hortobalance wiederum kombiniert diese Technologie mit umhüllten Düngern (Osmocote). Die einen Granulate wirken hierbei kürzer, die anderen länger. Bei diesem für Baumschulen konzipierten Produkt hat der Anwender somit mehrere Pfeile im Köcher.

### Welches der beiden Produkte dürfte kommerziell bedeutsamer sein?

Beide werden ihre Rolle spielen, aber Neofert ist für uns der neue Hato.

### In 25 Jahren wird Hauert – so bleibt zu hoffen – das 375-jährige Bestehen feiern. Ist eine 13. Generation Hauert in Sicht?

Ich habe zwar einen Neffen und zwei Nichten, aber man darf keinen Druck aufbauen. Es wäre überhaupt keine Katastrophe, wenn jemand das Unternehmen führt, der kein Hauert ist. Entscheidender ist meiner Meinung nach der Punkt, dass jener, der das Unternehmen führt, es auch besitzen sollte.

### Bei der Übergabe eines familiengeführten Unternehmens braucht es den innerfamiliären Konsens. Kein Problem?

Dass ich die Firma übernehmen konnte, habe ich der weisen Voraussicht meiner Vorgänger und auch meinen Geschwistern zu verdanken, die wollten, dass es mit dem Unternehmen weitergeht. Es ist zudem eine Grundhaltung in unserer Familie: Über solche Sachen wird nicht gestritten – man findet einen Weg.

### Welches sind aktuell die grössten unternehmerischen Herausforderungen?

Die Konkurrenz aus Europa, schlagkräftige Mitbewerber mit einer Marke und dann natürlich auch die Handelsmarken, die alle namhaften Detailhändler führen. Im GaLaBau gibts zudem Handelshäuser mit eigenen Marken.

### Welche Strategie verfolgen Sie, um in diesem Umfeld bestehen zu können?

Wir müssen innovativ sein und besser. Dazu brauchen wir einen grösseren Markt, um unsere Kosten auf mehr Produkte verteilen zu können. Unsere grosse Herausforderung ist es, im europäischen

Markt eine gewisse Verbreitung zu erzielen. Seit fünf Jahren sind wir im deutschen Markt. Das ist ein Fitnessstraining für uns, dort wird mit harten Bandagen gekämpft und die Preisempfindlichkeit ist hoch. Bestehen wir in Deutschland, dann vermutlich auch andernorts. Hauert-Dünger gibt es bereits in den Beneluxstaaten, in Polen, Ungarn, Slowenien, Österreich, Norditalien und Ostfrankreich.

### Sind Sie mit der Entwicklung auf den ausländischen Märkten zufrieden?

Am Anfang geht so etwas immer zu langsam, das ist klar. Aber als mittelgrosses Unternehmen mit gewerblicher Tradition haben wir keine andere Möglichkeit, als den Markt in kleinen Schritten von unten her aufzubauen.

### Was ist ein guter Dünger?

Ein in Sachen Nährstoffen für Pflanze und Boden richtig zusammengestelltes Produkt, das frei von problematischen Nebenfrachten ist. Dabei spielt die Rohstoffauswahl eine wichtige Rolle. Aus diesem Grund testen wir sämtliche Rohstoffe in einem komplexen Prozedere selber. Wir sind in der Düngewelt quasi die einzigen, die das so machen.

### Vor einigen Jahren verteuerten sich die Rohstoffe massiv. Wohin geht der Trend?

Von den 80er-Jahren bis 2006 war das Preisniveau nahezu konstant. Heute liegt es um durchschnittlich 150% darüber. Weil die Rohstoffe endlich sind, dürften sie – mit Schwankungen – teurer werden.

### Anders als in der Schweiz ist in der EU die Kombination von Unkrautvertilger und Düngern zugelassen. Was halten sie davon?

Das finde ich höchst problematisch. Aber auch sonst sind vor allem im Hausgartenbereich gewisse Produkte erhältlich, die wir als ungeeignet betrachten. Bit-

tersalz beispielsweise ist ein Mythos, da ein guter Volldünger den Magnesiumbedarf ausreichend deckt. Wir plädieren für einen massvollen Umgang mit richtig formulierten Düngern.

### Dass die Firma Hauert seit 350 Jahren erfolgreich existiert, ist u.a. auch der Fähigkeit der verschiedenen Inhaber zu verdanken, wichtige Entwicklungen frühzeitig zu antizipieren und wenig zukunftsfähige Bereiche aufzugeben. Wie sehen Sie die Zukunft in zehn oder zwanzig Jahren?

Die Nachfrage nach Düngern ist unelastisch, es wird diese Produkte auch dann noch brauchen. Die nachhaltige Landwirtschaftsproduktion, ob Bio oder ein Derivat davon, wird sicher eine Rolle spielen. Auch im Hobbybereich werden Pflanzen Bestand haben, aber eher auf kleineren Flächen, Balkonen und Terrassen. Es wird diesen Menschen vermutlich an Know-how mangeln, sodass wir nicht nur den Dünger, sondern auch das Wissen liefern müssen. Der GaLaBau ist zwar eine konjunkturabhängige Branche, aber auch diese wird Bestand haben, mal extensiver, mal intensiver. Da müssen wir für beide Varianten mithalten: einerseits mit Düngern für intensive Rasen und andererseits mit Düngern für Bioflächen. Bei den Zierpflanzenproduzenten wird es jene innovativen Betriebe geben, die eine Nische gefunden haben, sowie die Grossproduzenten. Für beide Typen werden wir die entsprechenden Produkte führen.

### Sind in nächster Zeit weitere neue Produkte von Hauert zu erwarten?

In unserem Unternehmen beschäftigen sich zwei Personen ausschliesslich mit der Produktentwicklung. Ich kann Ihnen versichern: Wir haben einige interessante Sachen in der Pipeline.

### Besten Dank für das Gespräch.

#### 350 Jahre Hauert – die Jubiläumsaktivitäten

- Zum denkwürdigen Anlass erscheint Ende Monat die umfangreiche Jubiläumspublikation «350 Jahre Hauert. Eine Geschichte von Gerbern und Düngern». Sie zeichnet die Entwicklung der am 18. Juni 1663 gegründeten Firma über zwölf Generationen nach und beschreibt die Hintergründe der erfolgreichen Unternehmensnachfolge, inklusive Firmenchronik und Stammbaum.
- In der zweiten Junihälfte werden in Zusammenarbeit mit einigen Branchenorganisationen verschiedene Jubiläumsveranstaltungen durchgeführt. In deren Rahmen sind auch Führungen durch die Produktionshallen samt Besichtigung des Labors und des Rasenversuchsfeldes vorgesehen. Detailinformationen zu den Veranstaltungen werden demnächst aufgeschaltet ([www.hauert.com](http://www.hauert.com)). crs.