



# Frische Milch aus dem Automaten

## Kurz & bündig

- Es gibt verschiedene Möglichkeiten, Milch direkt zu vermarkten.
- Die meisten Milch-Automaten werden mit Rohmilch befüllt und stehen beim Hof.
- Der Automat von Milch Concept in Steffisburg ist schweizweit der einzige.
- Die Pastmilch bleibt länger haltbar, setzt aber die Investition in einen Pasteur voraus.
- Ein gut frequentierter Standort und einwandfreie Milch-Qualität ist für beide Konzepte von grosser Bedeutung.

Der Milch-Automat der Familie Peter in Steffisburg BE ist schweizweit einmalig, aber erfolgreich. Der Clou: Die Milch ist pasteurisiert und der Automat steht mitten im Dorf – direkt neben einem gut besuchten Tankstellen-Shop.

text MARTINA RÜEGGER / bild RUBEN SPRICH

Der Milch-Automat der Familie Peter steht direkt neben der Eingangstüre des Agrola TopShops in Steffisburg. In Gross-Format sind auf dem Automaten sechs Milchkühe der Rasse Fleckvieh aufgedruckt. Im Hintergrund sind die schneebedeckten Gipfel der Stockhorn-Kette. «Das sind unsere Kühe auf der Weide», sagt die Bäuerin Evelyne Peter. «Wir decken zwei Kunden-

Bedürfnisse ab: Einen gut erreichbaren Stellplatz vor dem Shop und eine möglichst naturbelassene Pastmilch, die aus dem Ort stammt», sagt die Bäuerin.

Milch-Automaten sieht man in der Schweiz meistens auf landwirtschaftlichen Betrieben (siehe Kasten). Diese sind meist mit Rohmilch befüllt.

Die Familie Peter verfolgt ein anderes Konzept: Sie hat sich nebst dem

Milch-Automaten auch einen Pasteur angeschafft. «Die Kundschaft schätzt die längere Haltbarkeit der Pastmilch», ist sich Peter sicher. «Und dennoch ist die Steffisburger-Milch sehr naturbelassen und rahmt auf, weil sie nicht homogenisiert ist.»

### Erfolgsfaktoren sind der gute Standort und die frische Past-Milch aus der Region

Den Standort beim Tankstellen-Shop in Steffisburg hatte der Landwirt Hansruedi Peter von Anfang an im Auge. Eine Baubewilligung war nicht nötig, denn der Milch-Automat ist mobil. Den Stellplatz mieten die Peters.

Sie sind sich sicher, dass mit dem stark frequentierten Standort in der Dorf-Mitte ein weiteres Kundenbedürfnis gedeckt wird. «Die Kundschaft kommt meistens nicht nur wegen der Milch, sie erledigen gleich den Einkauf oder sind hier zum Tanken.»

Am Tag der Milch, am 21. April 2018, nahmen Peters ihren Milch-Automaten in Betrieb. In den ersten drei Monaten verkauften sie 10000 Liter Milch. Während der Sommerferien brach die Nachfrage um etwa 20 Prozent ein. Seit Mitte August sind die Verkäufe wieder stabil. «Wir sind zufrieden», so der Landwirt.

Im Automat stehen leere Liter- und Halbliter-Flaschen aus Glas oder PET zur Auswahl. Ob mit Münzen, Noten, Karten oder Twint – die Kundschaft der Steffisburger Milch hat die Wahl.

«Die wiederverwendbaren Glas-Flaschen sind beliebt», so die Bäuerin. «Es ist uns ein Anliegen, etwas gegen den Verpackungs-Wahnsinn zu unternehmen.»

### Dank Youtube kamen die Peters auf die Idee der Direktvermarktung von Milch

Der Milch-Automat der Peters wurde in Italien hergestellt und über die deutsche Firma Milch Concept GmbH angeschafft. In Deutschland sind zurzeit über vierzig solcher Outdoor- und

## Der Standort ist entscheidend für den Erfolg

Die Familie Schmid auf dem Obergrundhof in Emmen LU betreibt einen Milch-Automat der Firma Brunimat GmbH. Der Betrieb liegt an der stark befahrenen Seetal-Strasse.

«Ein gut frequentierter Standplatz ist entscheidend», sagt Alfred Bruni, der Geschäftsinhaber von Brunimat. Eine Verbindungsstrasse oder die Nähe zum Dorfzentrum seien ideal.

Milch-Automaten von Brunimat findet man vor allem auf landwirtschaftlichen Betrieben. Meistens werden diese mit Rohmilch betrieben. Rohmilch darf in der ganzen Schweiz verkauft werden. Es braucht ein Hinweis-Schild, dass die Konsumenten die Milch vor dem Verzehr abkochen und bei max. 5 Grad aufbewahren müssen.

Das Konzept von Brunimat erlaubt grosse Flexibilität. Die Grösse und die Anzahl Tanks kann je nach Einsatz variiert werden. Gemäss Bruni liegt einer der Vorteile von Brunimat am automatischen Wechsel auf den zweiten Behälter. Erst wenn ein Tank leer ist, schaltet er auf den nächsten Tank um. So muss der Landwirt jeweils nur einen Tank wechseln und hat keine Restmilch.

Der Landwirt Patrick Schmid schätzt die einfache Handhabung des Brunimats. Das Ersetzen, Reinigen und Auffüllen des Tanks beansprucht

pro Tag lediglich 10 bis 15 Minuten. Service oder Reparaturen sind sehr selten nötig.

In das meist-verbreitete Brunimat-Modell «Premium 650 DUO» investiert man je nach Ausführung CHF 7000 bis 8500 exkl. MwSt. Gemäss Bruni rechnet sich der Automat ab einer Verkaufsmenge von 30 Litern pro Tag. Da die Milchautomaten innen und aussen aus Edelstahl sind, geht Bruni von einer Lebensdauer von rund 15 Jahren aus.

Alfred Bruni war Milchbauer, als er vor 24 Jahren die Firma Brunimat gründete. Die Automaten werden heute in ganz Europa vertrieben. «In Deutschland hat der Verkauf in den vergangenen Jahren angezogen», erklärt Bruni. In Deutschland stehen rund 900 Automaten, in der Schweiz 500 Exemplare. Bruni kann mit deutschen Preisen mithalten, da die Firma sehr schlank aufgebaut ist.

Für die Schmidts hat der Direkt-Verkauf von Milch einen grossen Zusatz-Nutzen. «Der Verkauf im Hofladen profitiert direkt», erklärt Patrick Schmid, «die Kundschaft, die wegen der Milch kommt, kauft oftmals auch im Hofladen ein.»

[www.obergrundhof.ch](http://www.obergrundhof.ch)  
[www.brunimat.ch](http://www.brunimat.ch)



Der Milch-Automat der Familie Schmid auf dem Obergrundhof in Emmen LU liegt direkt an der stark befahrenen Seetal-Strasse.



## Betriebsspiegel der Familie Peter

Evelyne und Hansruedi Peter mit  
Lukas, Salome, Mirjam und Mathias,  
Steffisburg BE

**LN:** 25 ha

**Kulturen:** 5 ha Kunstwiese,  
11 ha Naturwiese, 5 ha Getreide,  
2 ha Futtermais, 2 ha Kartoffeln,  
1 ha Wald

**Tierbestand:** 25 Milchkühe der  
Rasse Swiss Fleckvieh

**Weitere Betriebszweige:** Direkt-  
vermarktung von Pastmilch, Käse,  
Eier, Fleisch, Gemüse und Obst

**Arbeitskräfte:** Evelyne und  
Hansruedi Peter, zwei Lernende,  
Rosmarie und Hansruedi Peter sen.

[www.hof-schlafhus.ch](http://www.hof-schlafhus.ch)

[www.milchautomat.net](http://www.milchautomat.net)

Bäuerin Evelyne Peter kontrolliert den integrierten Leerflaschen-Automat  
des Automaten in Steffisburg BE.

über 120 Indoor-Milch-Automaten im  
Einsatz, viele davon bei Lebensmittel-  
läden wie Rewe.

Als die Milchquote in Deutschland  
im Jahr 2015 aufgehoben wurde, stie-  
gen etliche Bauern in die Direktver-  
marktung von Milch ein.

Bislang sind die Peters mit diesem  
Pastmilch-Automat schweizweit die  
einzigen. Hansruedi Peter ist über-  
zeugt: «In der Schweiz würde das  
auch an anderen Standorten funk-  
tionieren.»

Von Milch Concept haben die Pe-  
ters erstmals über ein Youtube-Video  
gehört. In diesem erklärt der deutsche  
Landwirt Christian Hartmann, wie  
er in einem 8000 Seelen-Dorf über  
100 Liter Milch pro Tag verkauft. «Das  
muss in Steffisburg mit über 15000 Ein-

wohnern auch funktionieren», war die  
Einschätzung der Peters.

## Insgesamt haben die Peters 120 000 Franken in den Milch- Automaten investiert

Der Automat mit den Wechsel-Tanks  
kostete 55000 Franken. Hinzu kamen  
der Durchlauf-Pasteur, ein Milch-  
Tank, eine Spülstation und ein An-  
bau, um die ganze Anlage unterzu-  
bringen. Knapp 120000 Franken  
haben die Peters insgesamt investiert.

«Betreffend Wirtschaftlichkeit läge  
noch mehr drin», so Hansruedi Peter.  
«Aktuell verkaufen wir 100 Liter am  
Tag. Wenn wir den Absatz auf 140 Li-  
ter steigern könnten, wären wir sehr  
zufrieden.» Ein Milch Liter kostet am  
Automat 1,70 Franken, ein halber Li-

ter 90 Rappen. Nach Abzug aller Kosten im Zusammenhang mit dem Automaten und Pasteur bleiben den Peters 80 Rappen pro Liter.

«Rund einen Drittel unserer Milch setzen wir über den Automaten ab», erklärt der Landwirt. Einzelne Gross-Kunden, wie Bäckereien und ein Gastro-Betrieb, holen die Milch direkt ab Hof. Die restliche Milch geht als Industriemilch zur aaremilch AG. Für die Industriemilch erhalten die Peters rund 50 Rappen pro Liter.

### Wenn es um die Qualität der Milch geht, überlassen die Peters nichts dem Zufall

Von der Temperatur, über die Uhrzeit bis zu den gewählten Waschprogrammen, die Peters führen akribisch Checklisten. «Das ist notwendig», fügt der Landwirt an: «Das Lebensmittelgesetz baut auf Eigenverantwortung».

Auch nehmen die Peters viel öfters Milchproben, als es gesetzlich vorgeschrieben ist. Sie lassen diese durch Swisslab auf Keime untersuchen.

«Die Verantwortung über die Sauberkeit der wiederverwendeten Flaschen liegt bei der Kundschaft», bemerkt Peter. Aus diesem Grund füllt er aus jedem Wechsel-Tank, den er auf den Betrieb zurücknimmt, einen halben Liter ab und stellt diesen in den Kühlschrank. «Nach fünf bis sechs Tagen trinke ich die Milch und habe so eine zusätzliche Kontrolle.»

### Nichts für Technik-Banansen: Computer, Elektronik und Automatik gehören zum Alltag

Die Milch wird in einem 100 Meter langen Durchlauf-Pasteur mit drei Wärmetauschern auf 72,5 Grad erhitzt und danach im Tank auf max. 4 Grad heruntergekühlt. Sobald die Temperatur im Tank erreicht ist, kann die Pastmilch in die Wechsel-Tanks abgefüllt werden.

Ein Wechsel-Tank umfasst ein Volumen von 200 Litern. «An den Wochenenden stelle ich zwei Tanks in den Automaten», so Peter. «Die Wechsel-Tanks sind nicht gekühlt, aber vom Betrieb zum Automaten sind es lediglich drei Autominuten. Die Kühlkette wird so nicht unterbrochen.» Auf einem der Tanks ist eine geeichte

Pumpe installiert. Die Milch wird aus beiden Tanks gleichzeitig entnommen. Der Rüssel, welcher die Milch in die Flasche der Kundschaft abfüllt, gehört zum Tank.

«Die Wechsel-Tanks sind eine Einheit. Der Putz-Aufwand beim Automaten im Dorf ist damit sehr überschaubar», freut sich Hansruedi Peter. Eine halbe Stunde pro Tag rechnet Familie Peter dafür ein.

Die Pasteurisation dauert länger: 180 Liter pro Stunde bringt der Pasteur hin. «Wir pasteurisieren jeden zweiten Tag», erklärt Peter. Mit dem Pasteurisieren, dem Wechseln der Tanks und der Reinigung benötigt eine Person maximal drei Stunden.

«Man muss sich mit der Technik befassen», gibt der Landwirt zu bedenken. «Wir mussten vieles lernen, denn es sind verschiedene Computer involviert.» Das Smartphone ist für Hansruedi Peter ein Arbeitsinstrument. Stimmt etwas mit dem Automaten nicht, erhält er eine Nachricht. Technische Unterstützung erhalten die Peters telefonisch. «Das funktioniert einwandfrei», betont Peter.

### Die Kundenbetreuung ist sehr wichtig und aufwändig, sie gibt auch Bestätigung

Wie bei der Milchqualität überlassen die Peters auch ihren Web-Auftritt nicht dem Zufall. Evelynes Vater ist

### Rapport-Pflicht für direktvermarktete Milch

Es ist jedem Milchproduzenten freigestellt, Milch direkt an den Konsumenten zu verkaufen. Die direkt verkaufte Milch untersteht jedoch weiterhin der Rapport-Pflicht. Die Direktvermarkter müssen die Milchmenge, die sie für die Direktvermarktung verwenden, täglich in Kilo aufzeichnen. Die Menge pro Monat und deren Verwendung muss bei der offiziellen Prüfstation, der TSM Treuhand GmbH, gemeldet werden.



Ein Anbau auf dem Betrieb der Familie Peter in Steffisburg BE war notwendig, um die ganze Anlage unterzubringen. Die Spülstation (vorne) reinigt die beiden Wechsel-Tanks (Mitte) und den Pasteur (hinten).

Marketingfachmann. Er entwarf das Betriebs-Logo, welches die die Flaschen der Steffisburger Milch zierte, und kümmert sich um die Website.

Hin und wieder empfangen die Peters ihre Kundschaft, aber auch Schul-klassen, auf dem Betrieb. «Die Leute möchten wissen, woher die Milch kommt», so Evelyne Peter. «Der Aufwand ist nicht zu unterschätzen.»

Die Leidenschaft für ihren neuen Betriebszweig ist spürbar. Die Bäuerin schwärmt: «Ein Besuch beim Milch-Automaten im Dorf ist eine grosse Bestätigung. Die Leute schätzen unser Produkt – das gibt Kraft und Motivation für den Alltag.»

Auch Hansruedi Peter bestätigt: «Es ist toll, das eigene Produkt bis an den Konsumenten zu bringen.»

### Die Peters planen einen zweiten Milch-Automaten an einem neuen Standort

Hansruedi Peter denkt bereits an die Zukunft: «Der Pasteur ist vorhanden und das Know-how mit allem, was dazugehört, haben wir uns angeeignet.»

Einen weiteren Standort mit einem Milch-Automaten zu betreiben, ist für die Peters eine Option. Evelyne Peter erklärt: «Wir prüfen auch Standorte, die einige Kilometer entfernt sind.»

