

ENJOY



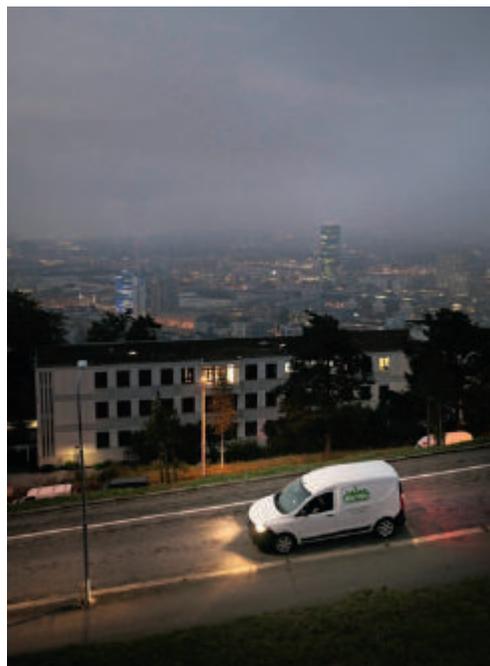
GESCHÄFTIG Zu früher Stunde holt Bio-Mio-Gründerin Martina Wacker die tags zuvor abgepackten Gemüsekörbe im Biohof zur Weid in Mettmenstetten ZH ab.

Vom Hof vor die Tür

Bio, lokal, saisonal: Gemüseabos
bringen ein Stück Landromantik
in die urbane Küche.

von FLORENCE VUICHARD und PHILIPP ALBRECHT, Text, und SOPHIE STIEGER, Fotos





FRISCH INS HAUS
Martina Wacker beliefert mit ihrem Kleintransporter Kunden in Zürich und Umgebung. Die Körbe sind mit Früchten und Gemüse aus der Region gefüllt.

F

reitagsmorgen um fünf Uhr im Zürcher Säuliamt. Ein Quietschen durchbricht die Stille auf dem Hof zur Weid in Mettmenstetten. Martina Wacker zieht einen mit Gemüsekörben bepackten Rollwagen aus dem Kühlraum des Hofladens. Sie sind gefüllt mit Salat, Gurke, Peperoni, Tomaten, Kartoffeln, Äpfeln, Zwiebeln, Peterli und einem Kürbisschnitt. Alles bio. Und natürlich alles saisonal.

Die Körbe sind Wundertüten. Die Kunden wissen im Voraus nie genau, was sie erhalten. Und es kommt auch vor, dass sie Gewächse vorfinden, von denen sie nicht einmal den Namen kennen – geschweige denn, was man mit ihnen anstellen soll. Eine Internetrecherche tut dann not. Dabei erfährt man etwas über heimisches saisonales Gemüse und beeindruckt am Ende sich und seine Liebsten mit Pastinaken-Chips oder Krautstiel-Fenchel-Risotto. Wacker stellt ihren Kunden zur Seite und stellt in Zusammenarbeit mit einer kreativen Hobbyköchin alle paar Tage neue Rezepte mit Abo-Gemüse auf ihre Website.

Im Sommer ist der Mix bunt, im Winter ist das Angebot auf den ersten Blick monotoner. In den kalten Monaten dominieren Kartoffeln, Kohl und Kürbis. Eine Beschränkung vielleicht, aber eben auch eine Orientierungshilfe für eine saisonal gerechte Ernährung. Und ein Anstoss, im Rezeptschrank wieder mal etwas tiefer zu graben.

Sehnsucht nach dem Einfachen und Echten

Etwa 60 Kunden beliefert Bio-Mio-Gründerin Wacker an diesem Morgen in Zürich. Weitere 70 kommen in der Woche darauf dazu. Und es werden stetig mehr. Eineinhalb Jahre nach dem Start muss sie schon über die Anschaffung eines grösseren Lieferwagens nachdenken. Die urbane Konsumentenschaft dürstet nach Obst und Gemüse aus der Region. Ein Befund, der sich nicht nur an Wackers steigendem Kundenstamm ablesen lässt, sondern auch wissenschaftlich erhärtet

ist. «Der Appetit auf das Ursprüngliche ist bei den Konsumenten tief verankert», sagt Karin Frick, die Forschungschefin am Gottlieb Duttweiler Institute (GDI), und verweist auf mehrere Studien. Dieser Trend sei letztlich auch eine Reaktion auf die Skepsis gegenüber der Nahrungsmittelindustrie, deren Wertschöpfungskette immer komplexer und undurchschaubar werde. «Das verlorene Vertrauen kompensieren die Konsumenten mit Sehnsüchten – nach Einfachheit und Echtheit.» Die Leute wollen also frische, saisonale und biologische Produkte, die möglichst aus der Nähe kommen. Am liebsten würden sie das Gemüse selbst anpflanzen, aber oft reicht im urbanen Raum höchstens für ein Kistchen mit Basilikum und Peterli. Also suchen sie nach einer Alternative, die ihnen den bisweilen romantisierten und idealisierten Garten, den sie selbst nicht haben, ins Haus liefert.

Bei Bio Mio steht alle zwei Wochen ein Gemüsekorb vor der Tür. Die Abonnenten zahlen pro Lieferung mindestens 36 Franken. Weitere Produkte wie Joghurt, Eier oder Büffelwürste kosten extra. Abgepackt wird die Ware von Personen mit sozialen, psychischen und suchtbedingten Problemen, denen die Stiftung zur Weid bei der Wiedereingliederung hilft.

Gemüse als Lohn

Inspiriert wurde die 34-jährige Martina Wacker, die eigentlich Journalistin ist, von einem ähnlichen Angebot aus Bern. Als sie 2014 für die «SonntagsZeitung» an einer Reportage über Jungunternehmer arbeitete, stiess sie auf Flavia Wasserfallen und Christina Grünewald, zwei Initiantinnen des Berner Gemüselieferdienstes Bioabi. Wasserfallen hatte das Konzept selber woanders entdeckt: in der Provence, wo sie in den Ferien war. «Da habe ich mir gesagt: Das will ich auch.» Und weil es in Bern noch kein solches Angebot gab, hat sie es zusammen mit Grünewald und einer weiteren Mitstreiterin gegründet. Die drei Bernerinnen zählten 2010 beim Start schnell 80 Kunden, heute sind es 155, die mit Biogemüse von drei Höfen aus der Umgebung beliefert werden.

Wasserfallen, die hauptberuflich das Generalsekretariat der SP Schweiz führt, sitzt weiterhin im Vorstand von Bioabi. Ihr Lohn: alle 14 Tage eine Gemüsetasche. Für die operative Arbeit hingegen hat der Verein Bioabi eine Geschäftsführerin mit einem 20-Prozent-Pensum eingestellt, für die Auslieferung der Gemüsetaschen bestehen Verträge mit exter- ►

„Der Appetit auf das Ursprüngliche ist bei den Konsumenten tief verankert.“



NACHSCHUB Einige von Martina Wackers Kunden, wie dieser Herr im Kreis 3 in Zürich, können die zweiwöchentliche Lieferung kaum erwarten.

► nen Fahrern, unter anderem auch über die GEWA Stiftung für berufliche Integration.

Etwa zeitgleich wie Wasserfallens Bioabi wurde in Bern ein zweites, ähnliches Angebot lanciert: Soliterre. Auch hier war die Nachfrage gross, der Mitgliederbestand stieg in den letzten sechs Jahren von 50 auf 320. Alle Gemüseabo-Initiativen haben dasselbe Ziel: die Sensibilisierung für regionale und saisonale Biolebensmittel zu fördern und gleichzeitig den Bauern eine zusätzliche Einnahmequelle zu eröffnen. Doch die beiden Berner Anbieter sind auch exemplarisch für die zwei Geschäftsmodelle, die hinter den beliebten Gemüsekorben stecken. Auf der einen Seite gibt es das Direktvermarktungssystem: Anbieter wie Bioabi oder Bio Mio sorgen dafür, dass das Gemüse direkt vom Hof vor die Haustür gelangt, die Zwischenhändler werden ausgeschaltet, und die Bauern profitieren von einem stabilen Einkommen. Soliterre auf

der anderen Seite ist ein Beispiel von regionaler Vertragslandwirtschaft, die noch stärker auf dem Solidaritätsgedanken beruht. Die Abonnenten sind nicht einfach Kunden, sondern Mitglieder oder Genossenschafter – und sie sind stärker mit dem Bauernhof verbunden als nur über den gelieferten Gemüsekorb.

Unkraut jäten als Gegenleistung

Konsumenten und Bauern sind in diesem Modell Handelspartner und gleichberechtigte Mitglieder einer Gemeinschaft: Erstere erhalten regionales, biologisches und saisonales Gemüse zu einem fairen Preis, Letztere dank einer langfristigen Abnahmegarantie einen weiteren Planungshorizont und eine gewisse Unabhängigkeit vom Markt. Bei der Ausgestaltung der Verträge sind die Unterschiede jedoch gross. Es gibt vertragslandwirtschaftliche Initiativen, bei denen die Genossenschafter nicht einfach ein Jahresabo für Ge-

ANZEIGE



Welches sind die Anwaltskanzleien mit der besten Rechtsberatung? Sagen Sie uns Ihre Meinung.

Unter dem Titel [Top Anwaltskanzleien der Schweiz 2017](#) stellen wir Ihnen die besten Anwaltskanzleien der Schweiz in etwa 30 Fachgebieten vor – von Arbeitsrecht über Immobilienrecht bis hin zu Wirtschaftsstrafrecht. Dazu benötigen wir Ihren Input – nennen Sie uns Ihre Erfahrungen.

Das Rating wird in der [BILANZ](#) und in [Le Temps](#) präsentiert und in Zusammenarbeit mit [Statista](#) erstellt.

Den kurzen Fragebogen und weitere Informationen finden Sie unter:
www.bilanz.ch/topanwaltskanzleien

BILANZ LE TEMPS

Die Gemüseabos eröffnen den Bauern eine neue und stabile Einkommensquelle.

müse lösen, sondern einen bestimmten Anteil der Ernte kaufen. Fällt diese – zum Beispiel wegen schlechten Wetters – einmal etwas kleiner aus, dann ist auch der Gemüsekorb etwas weniger gefüllt.

Bei einigen vertragslandwirtschaftlichen Initiativen müssen die Gemüseabonnenten auch mal selbst mitarbeiten auf dem Feld oder dem Hof, bei einigen kann man sich davon loskaufen, bei wieder anderen ist die Mitarbeit freiwillig. Bei den Direktvertriebssystemen hingegen ist das nicht vorgesehen. Aber um den Kunden dennoch eine gewisse Nähe zu ihren Gemüselieferanten zu bieten, organisieren Wasserfallen und ihre Bioabi-Mitstreiter einmal pro Jahr einen Apéro auf einem der Bauernhöfe. «Diese Treffen sind sehr beliebt», sagt Flavia Wasserfallen. So lernten die Kunden «die Bauern und Menschen hinter Bioabi» kennen.

Die regionale Vertragslandwirtschaft fasste vor 40 Jahren in der Schweiz Fuss – und zwar mit den «Jardins de Cocagne», den «Schlaraffen-Gärten». 1978 gründete der Agronom Reto Cadotsch mit Kollegen im Kanton Genf eine Kooperative. Die Inspiration dazu stammte aus der Bretagne, wo Cadotsch zuvor gelebt hatte. Dort gab es ein solidarisch organisiertes Tierärzte-Netzwerk, bei dem die Bauern nicht für jede einzelne Behandlung bezahlen mussten, sondern ein Jahresabo pro Kuh lösten. Diese Grundidee transformierte Cadotsch für Landwirtschaft und Privathaushalte. Das Jahresabo für Gemüse war geboren.

Die «Jardins de Cocagne» machten schnell Schule – vor allem in der Romandie. Dort gibt es heute zahlreiche solcher Anbieter: vom 1982 gegründeten Pionierprojekt «La Clef des Champs» im Jura bis zu jüngeren Initiativen wie dem 2007 lancierten Freiburger «Notre Panier Bio», der seine 620 Mitglieder einmal pro Monat mit Gemüse beliefert. Doch nirgends in der Schweiz ist die Vertragslandwirtschaft so verbreitet wie im Kanton Genf. Bis zu 3000 Haushalte beziehen dort ihre Lebensmittel direkt vom Hof oder von Kooperativen.

2200 Abos im Raum Basel

In der Deutschschweiz hat sich der Trend zum Gemüseabo erst später durchgesetzt. Und das, obwohl hier mit dem Baselbieter Birsmattehof ebenfalls ein Pionierprojekt angesiedelt ist: 1980 gründeten 20 Personen die Genossenschaft Agrico, pachteten sieben Hektaren Land und lieferten im Mai 1981 den ersten Kopfsalat aus. Während andere Deutschschweizer Initiativen wieder verschwanden, hat sich die Agrico trotz finanziell ebenfalls schwierigen Jahren behaupten können. Heute zählt der Birsmattehof 700 Genossenschafter und stolze 2200 Abos.

Dieses eindruckliche Wachstum wurde unter anderem möglich, weil die Agrico 1998 entschied, ihre Gemüsekörbe auch an Nicht-Genossenschafter zu verkaufen. Ein Strategiewechsel, den Betriebsleiter Alexander Tanner im Nachhinein als richtig und wichtig taxiert. Denn ältere Personen wollten oder könn- ►

ANZEIGE



SUVRETTA HOUSE
ST. MORITZ

Wintersportvergnügen
stilvoller 5-Sterne-Komfort
atemberaubende Aussichten

Ski-In Package
vom 10. bis 17. Dezember 2016
7 Übernachtungen
ab CHF 2750.– pro Person

CH-7500 ST. MORITZ TELEFON +41 (0)81 836 36 36
WWW.SUVRETTAHOUSE.CH

Breite Palette

Bioco

Baden/Brugg, an 8 Abholdepots. Gemüsekorb mittel (24 Fr.) oder gross (48 Fr.), nur Jahresabo, Produkte von 1 Hof. Bedingungen: 2 oder 4 Anteilscheine à 250 Fr. je nach Abogrösse, pro Person 5 Halbtage Mitarbeit. bioco.ch

Bio Mio

Kanton Zürich, jeden zweiten Freitag und Mittwoch vor der Haustür. Gemüsekorb klein (36 Fr.) oder gross (48 Fr.), Eier (6er-Pack 4.50 Fr.), Büffelwürste (5 Fr.) und Joghurt (1.50/1.80 Fr.) kosten extra, Monatsabo möglich, Produkte von 3 Höfen. bio-mio.ch

Birsmattehof

Basel und Umgebung, jeden Montag, Dienstag, Mittwoch und Donnerstag an 60 Abholdepots.

Gemüsekorb klein (21.39 Fr.), mittel (28.69 Fr.) oder gross (45.39 Fr.), Rabatt für Genossenschafter, Eier (4.50 Fr.), Joghurt (5.50 Fr.) und Apfelmost (3.20 Fr. / l) kosten extra, Probe- und 3-Monats-Abo möglich, Produkte von 2 Bauernhöfen. www.birsmattehof.ch

Gmüesabo

Winterthur/Ossingen/Thalheim, jeden Donnerstag an 10 Abholdepots. Gemüsekorb klein (20 Fr.), mittel (30 Fr.) oder gross (40 Fr.), Schnupperabo möglich, Produkte von 5 Bauernhöfen. Bedingungen: 2, 3 oder 4 Anteilscheine à 100 Fr. je nach Abogrösse, 12 Stunden Mitarbeit pro Jahr. www.gmüesabo.ch

Notre Panier Bio

Kanton Freiburg, einmal pro Monat an 33 Abholdepots.

Gemüsekorb (56 Fr.), Körbe mit zusätzlichen vegetarischen oder Fleischprodukten möglich, nur Jahresabo, Produkte von 20 Bauernhöfen. Bedingungen: Mitgliederbeitrag von 50 Fr. pro Jahr. www.notrepanierbio.ch

Radiesli

Bern bis Worb, jeden Dienstag oder Freitag an 12 Abholdepots. Gemüsekorb klein (23 Fr.) oder gross (46 Fr.), «Huhn und Ei» (4 Fr.) und Brot (3.50 Fr.) kosten extra, nur Jahresabo, Produkte von 1 Bauernhof. Bedingung: 2 Anteilscheine à 250 Fr., 8 Halbtage Mitarbeit. www.radiesli.org

Soliterre

Bern und Umgebung, jeden Mittwoch an 11 Abholdepots. Gemüsekorb klein (20 Fr.) oder gross (32 Fr.), Fleisch- und Vegan-Varianten möglich, nur Jahresabo, Produkte von 9 Bauernhöfen. soliterre.ch



BERNER BIOABI Flavia Wasserfallen (l.) und Christina Grünewald mit ihren Gemüsetaschen.

Bioabi

Bern, jeden zweiten Donnerstag vor der Haustür. Gemüsetasche klein (40 Fr.) oder gross (60 Fr.), Eier (5.40 Fr.) und Käse (10 Fr.) kosten extra, Schnupperabo möglich, Produkte von 3 Bauernhöfen. bioabi.ch

► ten vielleicht nicht mehr auf dem Hof mitarbeiten, während den jüngeren oft die Zeit dazu fehle. «Die Bedürfnisse der Kunden sind sehr vielschichtig. Und wir mussten uns anpassen.»

Jeder Anbieter – ob Direktvermarktung oder Vertragslandwirtschaft – organisiert sich anders. Die Vielfalt ist gross. Die Körbe werden wöchentlich, zweiwöchentlich oder monatlich geliefert, sie kosten 20, 36, 40 oder 56 Franken, werden vor der Haustür oder an fixen Abholpunkten, sogenannten Depots, abgestellt, enthalten nur Gemüse und Früchte oder auch verarbeitete Produkte. Die Abonnenten werden zum Teil verpflichtet, Anteilscheine zu kaufen und mitzuarbeiten oder nicht (siehe «Breite Palette» oben). Aber eines ist allen gemeinsam: Sie erfüllen das Bedürfnis nach Frische, nach gesundem Essen, nach biologischem Saison Gemüse, das aus der Nähe stammt.

Loyale, aber anspruchsvolle Kunden

Die Gemüseabos füllen also eine Marktlücke. Grosse Werbekampagnen brauchen sie nicht, Mundpropaganda reicht. Martina Wacker jedenfalls, die vorerst weiter in ihrem angestammten 80-Prozent-Job arbeitet, ist zufrieden: «Nächstes Jahr rechne ich mit dem Break-even.» Ihre Kunden seien sehr loyal, sagt sie, die Arbeit anspruchsvoll. Die Ware darf auf dem Transport keinen Schaden nehmen. Die Körbe müs-

sen «bis ins kleinste Detail perfekt sein». Schlechte Werbung ist Gift für ein kleines Unternehmen. «Und über Social-Media-Kanäle spricht sich ein fauler Apfel oder eine zu späte Lieferung schnell herum», sagt Wacker. Spezialwünsche bei der Lieferung kommt sie entgegen. Einzelne Kunden wollen zwingend vor sechs Uhr morgens beliefert werden. Andere wünschen sich, dass man den Korb in den Garten stellt. Einige bestehen auf der Lieferung per Velo, auch wenn sie wissen, dass die Körbe die ersten 20 Kilometer vom Hof bis zu den Velokurieren von Züriwerk im Auto zurücklegen. Anders geht es nicht. «Wir erfüllen fast alle Wünsche», sagt Wacker, die für die meisten Lieferstage einen Fahrer einstellt, der zuvor für einen grossen Detailhändler Heimlieferungen gemacht hat.

Um ein Uhr mittags ist Wacker durch. Alle Körbe haben ihren Empfänger erreicht – ohne Zwischenfall. Das ist nicht selbstverständlich. Verstopfte Strassen oder unerwartete Abwesenheiten können die Auslieferung unnötig in die Länge ziehen. Nach acht Stunden ist die Bio-Mio-Gründerin erschöpft, aber noch nicht fertig. «Ich koche jetzt zu Hause noch Gemüse ein», sagt sie. Für Abonnenten, die nicht die ganze Lieferung verwerten können, sei das die beste Variante, um Food Waste zu vermeiden. Wacker experimentiert gerne: «Mein aktuelles Projekt ist ein Randen-Chutney.» ■