

Aus der Region, saisonal und bio – logisch!

Dieses Jahr finden Sie in jeder Ökologo-Ausgabe einen Artikel zum Thema «Vom Feld auf den Teller». In dieser Serie stellen wir unterschiedliche Modelle der Direktvermarktung und der lokalen Zusammenarbeit vor. Diese Ausgabe ist der regionalen Vertragslandwirtschaft gewidmet und zeigt auf, unter welchen Bedingungen diese solidarischen Projekte entstehen, wachsen und gelingen.

Wo kaufen Sie Ihr Gemüse ein? Wie wissen Sie, ob Fenchel bei uns gerade Saison hat? In den Supermärkten wird rund ums Jahr eine breite Palette an Gemüse und Früchten feilgeboten. Saisonal ändert sich einzig die Dekoration und die damit assoziierten Lebensmittel. Wer sich saisonal und lokal ernähren will, muss ein echtes Interesse für Lebensmittel und deren Anbau entwickeln. Wer hat mein Gemüse wie produziert? Dank interessierten KonsumentInnen sind so die ersten Vertragslandwirtschaftsprojekte entstanden.

Die Anfänge in Japan, den USA, der Schweiz

Ende der Sechzigerjahre wuchs bei den StädterInnen Japans die Skepsis gegenüber dem Pestizideinsatz in der Lebensmittelproduktion. Ihr Vertrauen in die Landwirtschaft war geschwächt und sie suchten Kontakt zu lokalen Bauern und Bäuerinnen, welche Biogemüse produzieren wollten. So starteten die ersten Vertragslandwirtschaftsprojekte. Heute existieren in Japan schätzungsweise 4'000 Projekte, sie werden als «Teikei» bezeichnet, was soviel heisst wie kooperativ. In den USA begann

die Bewegung in den Achtzigerjahren, heute wird die Anzahl Initiativen auf etwa 6'000 geschätzt. In den USA sprechen die Menschen von «community supported agriculture», kurz CSA. GenferInnen gründeten 1978 das erste Schweizer Vertragslandwirtschaftsprojekt, «Les Jardins de Cocagne» genannt. In der Westschweiz etablierten sich weitere Vertragslandwirtschaftsprojekte, heute sind es gegen dreissig. In der Deutschschweiz sind diverse Initiativen erst in den letzten zehn Jahren gewachsen, immer noch sind neue am Entstehen.

Vertragslandwirtschaft – so funktioniert sie

Jedes Projekt hat seine Eigenheiten, ist individuell und lokal organisiert. Allen gemein ist, dass Konsumenten und ProduzentInnen gemeinsam einen Vertrag über ihre lokale Versorgung mit saisonalen, biologischen Lebensmitteln abschliessen. Die Beteiligten organisieren sich als Verein oder Genossenschaft. Der direkte Austausch zwischen Produzierenden und Konsumierenden schaltet bewusst den Zwischenhandel aus. So entsteht ein transparenter, fairer Lebensmittelkreislauf mit gegenseitig-

Jäten mit vereinten Kräften bei «Ortoloco».



gem Vertrauen. Den Anbaubetrieben erleichtert der garantierte Absatz die Planung. Oft bezahlen die KonsumentInnen ihre Produkte eine Saison im Voraus, was den finanziellen Engpass im Frühjahr, vor allem für gemüseintensive Betriebe, entschärft. Die KonsumentInnen ihrerseits erhalten wöchentlich lokale und saisonale Bioprodukte, bei den meisten Projekten vorwiegend Gemüse. Dieses System fordert von den AbonentInnen Flexibilität; es wird gekocht, was die Gemüsetasche hergibt. Gerade in den Wintermonaten kann dies eine Herausforderung darstellen oder aber – idealerweise – die Experimentierfreude in der Küche fördern.

Ein grundsätzlicher Unterschied zwischen den Projekten zeigt sich am Grad der Abhängigkeit der Höfe und Gärten von der Vertragslandwirtschaft. Die Initiativen «Ortoloco», «Gmües Abo», «Wädichörbli» und «Radiesli» (siehe Titelbild), generieren ihr gesamtes Einkommen über die Abos. Diese Gemüsegärten sind erst mit der Vertragslandwirtschaft entstanden.

Für bestehende landwirtschaftliche Betriebe hingegen, bietet die Vertragslandwirtschaft eine zusätzliche Vermarktungsmöglichkeit. Sie verkaufen nur einen Teil ihrer Ernte im Abo und sind oft gemeinsam mit mehreren Betrieben um ein breites Abo-Angebot besorgt. Beispiele sind die Berner Projekte «Soliterre» oder «Teikei».

Japan inspiriert den Oberaargau

Die Demeter-Bäuerin Ursula Erni aus Roggliswil LU engagiert sich für das Vertragslandwirtschaftsprojekt «Teikei» in der Region Langenthal. Sie fährt jeden Donnerstag von Hof zu Hof, um Eier, Käse, Äpfel, Rüebl/-Saft, Kartoffeln, Sellerie und weiteres Saison Gemüse abzuholen. Dieses ländliche Projekt steckt noch in den Kinderschuhen. Seit letztem Sommer in Aktion, zählt die Initiative heute 13 AbonentInnen. Inspiriert von den Projekten «Ortoloco» und «Soliterre» veranstaltete Willi Krafft 2010 ein erstes Treffen für Interessierte. Die Resonanz war gross, schliesslich gründeten zwölf verschiedene ProduzentInnen, darunter auch der verarbeitende Betrieb Biomanufaktur Grünboden (siehe Produkte auf Seite 16) und KonsumentInnen gut zwei Jahre später eine Genossenschaft.

Der Aufwand für die wenigen Abos ist gross und die Neuanwerbung von KonsumentInnen gestaltet sich harziger als erwartet. Resa Friedli, Produzentin für «Teikei», meint: «In ländlichen Regionen pflegen Interessierte an lokalen und biologischen Lebensmitteln oft einen Gemüsegarten und kaufen Fleisch direkt ab Hof. Zudem findet in Langenthal zweimal wöchentlich ein Markt statt. Viele Menschen schätzen das Markterlebnis und wollen selber entscheiden, was in ihrer Einkaufstasche landet. Man kann nichts erzwingen», meint Friedli. «Aber bald muss der Vogel fliegen lernen», beschreibt sie bildhaft den Prozess des jungen Vertragslandwirtschaftsprojektes.

Nadin Bill (siehe Interview in der Box) hat diese Startphase im Projekt «Gmües Abo» hautnah miterlebt. Sie starteten 2009 mit zwölf Abos. 2010 konnten sie mit grossem Informationsaufwand vierzig AbonentInnen gewinnen. Heute sind es deren 120. Es braucht einen langen Atem, ein solches Projekt zu lancieren. Wichtig sei nun, lassen mehrere Bauern von «Teikei» verlauten, sich etwas mehr an den Kundenwünschen zu orientieren. Beispielsweise einen Hauslieferdienst anzubieten, das Gebiet auszudehnen oder eine breitere Palette Gemüse anzubieten. Sicher steht und fällt das Projekt auch mit dem Engagement aller Beteiligten. Wir sind gespannt, wie sich «Teikei» entwickelt und freuen uns auf den Vortrag von Willi Krafft und eine Hofführung bei der Familie Delley an unserer Jahresversammlung vom 12. April in Madiswil.

Séverine Curiger

Drei Fragen an Nadin Bill, Präsidentin des Verbandes regionale Vertragslandwirtschaft

Nadin Bill, gelernte Bio-Landwirtin, engagierte sich im «Gmües Abo» Thalheim seit dessen Anfängen. Sie arbeitete von 2009 – 2012 im Projekt mit. Seit 2010 ist sie Präsidentin des Verbandes regionale Vertragslandwirtschaft (RVL). Sie erlebt heute als Abonentin eine neue Perspektive der Vertragslandwirtschaft.

Welches waren für euch die anfänglichen Herausforderungen?

Alles war eine Herausforderung: Die Beschaffung von Arbeitsgeräten (z.B. Sämaschine, Traktor, Werkzeuge), Erstellung der Infrastruktur (Rüstraum, Abpackraum, Depotsuche), Zugang zu Land (Pachtverträge abschliessen), die Beschaffung von finanziellen Mitteln (private DarlehensgeberInnen), die Anwerbung von AbonentInnen (Zeitungsberichte, Radiosendung), die Teamarbeit (Verantwortungsbereiche, Sitzungskultur), das Gelingen der angebauten Kulturen (Standortfaktoren kennenlernen), Aufbau der Administration etc.



Über wie viele Saisons erstreckte sich die Startphase beim «Gmües Abo»?

Unsere Startphase dauerte bis wir 120 Abos erreicht hatten, bis ins Jahr 2012, das sind ganze vier Jahre. Wir vom Gartenteam hatten bis dahin immer zu niedrige Löhne. Wir arbeiteten beispielsweise 80 Prozent und verdienten 60 Prozent. Das soll sich nun bessern: Die neu gegründete Betriebsgruppe vom «Gmües Abo» möchte die Strukturen so verändern, dass die Fachkraft für die Gemüseproduktion nur noch für den Anbau zuständig ist und für die ganze Arbeit bezahlt wird. Alles Administrative soll von der Betriebsgruppe übernommen werden und aus dem Verein soll eine Genossenschaft werden.

Was sind aus deiner Perspektive die Voraussetzungen für ein erfolgsversprechendes Vertragslandwirtschaftsprojekt?

Wichtig sind klare Strukturen und die Verteilung der Verantwortung auf vielen Schultern (Genossenschaft als Grundstruktur). Es braucht Bereitschaft, Flair und der Wunsch aller, nach kooperativem Arbeiten. Das Projekt gehört allen, die AbonentInnen müssen früh sensibilisiert werden, damit alle Verantwortung übernehmen und mithelfen. Ein guter öffentlicher Verkehrsanschluss an die Zielstadt mit maximal 30 Minuten Weg ist ebenfalls wichtig.