

«Wir verkaufen kein Gemüse, wir essen es selber»

Vertragslandwirtschaft ist nichts Neues. Seit Längerem versuchen Leute, sich mit diesem Ansatz der Marktwirtschaft und der industriellen Nahrungsmittelproduktion zu entziehen. Das Projekt Jardin de Cocagne in Genf etwa besteht seit über 30 Jahren. In der Deutschschweiz hatte die Vertragslandwirtschaft zwischenzeitlich einen schweren Stand. Gegenwärtig erlebt sie hier aber einen zweiten Frühling. Gerade in der Nähe der Städte wurden in den letzten drei Jahren viele neue Projekte lanciert. Weitere sind derzeit am Entstehen.

Vertragslandwirtschaft entspricht den gegenwärtigen Trends hin zu nachhaltigem Konsum: Regionalität, Saisonalität, biologischer Anbau und «fairer» Handel. Dies ist vielleicht ein Grund,

weshalb Vertragslandwirtschaftsprojekte in den Siedlungszentren derzeit meist keine Mühe haben, Interessenten für ihre Gemüseabos zu finden. Doch die Vertragslandwirtschaft versteht sich nicht

als einen Teil einer «grünen Marktwirtschaft». «Wir wollen dem Markt grundsätzlich ausweichen, egal welche Farbe er hat», sind sich Tex Tschurtschenthaler und David Schulze von Ortoloco in Dietikon ZH einig. «Wir verkaufen kein Gemüse», betont Tschurtschenthaler. «Wir sind eine Genossenschaft, die sich ihr eigenes Gemüse produziert.» Wer also Gemüse von Ortoloco will, muss der Genossenschaft beitreten. «Unsere Betriebsgruppe präsentiert an der Generalversammlung jeweils ein Budget für sämtliche Produktionskosten im kommenden Jahr. Wenn die Genossenschafter es gutheissen, wird der Betrag auf alle Mitglieder aufgeteilt. Das ist dann sozusagen der Mitgliederbeitrag, der auch gleichzeitig zum Bezug von Gemüse berechtigt», erklärt Tschurtschenthaler. «Auf diese Weise lassen sich angemessene Löhne garantieren und Produktionsweisen umsetzen, die nicht der Marktlogik des billigsten Angebots gehorchen müssen.»

Ein Selbsthilfeprojekt zur Beschaffung von ethisch vertrebarem Gemüse

Mit dem Mitgliederbeitrag ist es für die Genossenschafter nicht getan: Sie verpflichten sich auch zu aktiver Mithilfe. Mindestens fünf halbe Tage pro Jahr sind es bei Ortoloco, an denen sie sich beim Pflanzen, Jäten und Bewässern beteiligen, aber auch bei der Ernte sowie beim Verpacken und Verteilen der Gemüsetaschen. Die Betriebsgruppe koordiniert und organisiert die ganzen Arbeiten, springt aber bei Bedarf auch selber ein. Sie organisiert auch spezielle Anlässe wie Aktions- und Arbeitstage. Schulze rechnet mit einem Arbeitswand von einem

Vertragsandwirtschafts-genossenschaften geben ihre Produkte niemals aus der Hand. Sie organisieren sämtliche Schritte selber, vom Anbau bis zum Vertrieb.

Bild: Wäldchörli





Die Vertragslandwirtschaftsprojekte werden ihren Ansprüchen gerecht. Sie können die Produktionskosten decken und die Angestellten angemessen entlöhnen.

Bild: Markus Spuhler

Tag pro Woche, den jedes Betriebsgruppenmitglied ehrenamtlich leistet. Als kleine Entschädigung gibt es ein Gratis-Gemüseabo. «Motivierend ist zudem die hohe Wertschätzung für unser Engagement seitens der Genossenschafter», so Schulze.

Die Betriebsgruppe wird jährlich von den Genossenschaltern gewählt. Die Gemüsegärtner, die ebenfalls der Betriebsgruppe angehören, sind die einzigen in der Genossenschaft, die mit Geld entlöhnt werden. Ihre Lohnkosten sind jeweils die grössten Posten im Budget.

«Gute Löhne zahlen zu können, ist für uns ein entscheidender Punkt des ganzen Unterfangens», sagt Ennio Mariani von der Genossenschaft Wädichörbli in Samstagern ZH. Mit 5000 Franken brutto monatlich bei 45 Wochenstunden liegen diese deutlich über den in der Gemüsebranche sonst üblichen Löhnen. Für die 55 Gemüseabos, die Wädichörbli im ersten Jahr jeweils verteilte, hat die Genossenschaft das Arbeitspensum des Gemüsegärtners auf 60 Prozent und die Mitgliederbeiträge auf 1300 Franken pro Jahr angesetzt. Damit bezahlten die Genossenschafter pro Person unter dem Strich 15 Franken wöchentlich für ihr Gemüseabo. Das sei im Grossen und Ganzen etwa gleich teuer

wie im Grossverteiler, hat Mariani ausgerechnet.

Im ersten Jahr hätten das Arbeitspensum des Gemüsegärtners und die 80 Prozent des Praktikanten nicht ganz ausgereicht, und auch das Budget sei etwas zu knapp bemessen gewesen. «Deshalb wollen wir dieses Jahr das Arbeitspensum insgesamt um 20 Prozent aufstocken und 30 neue Genossenschafter dazunehmen. Dann sollte die Rechnung aufgehen».

Auch Ortoloco hat auf diese Saison hin die Anbaufläche auf 1,4 Hektaren und die Abozahl auf 230 verdoppelt. Dazu sind zwei Gemüsegärtner zu je 70 Prozent beschäftigt. «Zusammen mit den

Praktikantinnen und der Hilfe der Genossenschafter reicht das nach unseren Erfahrungen aus, um den Arbeitsaufwand zu bewältigen.»

Beim Verein «Gmües Abo» Thalheim in der Nähe von Winterthur hat man in den ersten Jahren den Arbeitsbedarf etwas unterschätzt. «Das Projekt wuchs bei uns stark aus dem politischen Engagement heraus, weshalb wir am Anfang nicht so auf die Überstunden achteten», meint Karin Soltermann, die bei «Gmües Abo» als Gemüsegärtnerin arbeitet. Nun will man das Finanzierungsmodell dem tatsächlichen Arbeitsaufwand entsprechend anpassen. Dazu müssen die Abopreise erhöht werden. «Wir haben da noch etwas Spielraum, da wir mit 18 Franken für ein Abo für zwei Personen bisher sehr günstig waren». Umfragen bei den Abonnenten würden zeigen, dass diese mit einer Preiserhöhung einverstanden sind.

Kostenwahrheit schafft Glaubwürdigkeit

Wädichörbli ist als Genossenschaft auf dem Land zweier Bauern eingemietet und somit kein eigenständiger Betrieb. Er würde auch die Betriebsgrenze nicht erfüllen. «Es stört uns aber nicht, dass wir keine Direktzahlungen erhalten. Im

Verband berät auch Neueinsteiger

Der Verband Regionale Vertragslandwirtschaft (RVL) wurde 2011 gegründet. Er vereint bisher sieben Vertragslandwirtschaftsinitiativen aus der Deutschschweiz, in erster Linie solche, die im Bereich Gemüse arbeiten. Der RVL dient in erster Linie als Plattform zum Erfahrungsaustausch. Auf der Webseite findet man unter anderem auch Tipps zur Neugründung eines Vertragslandwirtschaftsprojektes. www.regionlaevertragslandwirtschaft.ch.



Die Setzlingsanzucht bei Wädichörbli in Samstagn ZH.

Bilder: Wädichörbli

Gegenteil: Es gibt uns dank der Kostenwahrheit mehr Glaubwürdigkeit als alternatives Landwirtschaftsexperiment», sagt Mariani. Viele Vertragslandwirtschaftsprojekte laufen offiziell als Betriebszweige der Betriebe auf deren Land sie arbeiten. Diese Situation ist nicht unbedingt befriedigend. Im Verband Regionale Vertragslandwirtschaft RVL (siehe Kasten Seite 5) will man dazu mögliche Alternativen suchen.

Die Projekte produzieren in der Regel nach Bio Suisse Richtlinien. So auch Ortoloco, Wädichörbli und Gmües Abo Thalheim. «Wir verwenden auf unseren Unterlagen das Knospe-Logo», meint

Soltermann. «Den weniger interessierten unter unseren Abonnenten gibt das wohl eine gewisse Sicherheit, die meisten würden uns aber auch so vertrauen.» Bei Ortoloco findet man das Label und die damit sichergestellten Standards wichtig. «Wir müssen uns aber nicht vermarkten. Die Genossenschafter bestimmen ohnehin über die Produktionsformen des Gemüses, welches sie dann selber essen. Deshalb sind wir nicht auf das Knospe-Logo angewiesen», so Tschurschenthaler.

Hans Peter Meier aus Full AG war im unteren Aaretal der erste Biobauer. Seit 1983 bietet er Hauslieferungen von Gemüseboxen an. Zu den besten Zeiten

belieferte er jeweils rund 180 Abonnenten. Zwischenzeitlich war das Interesse etwas rückläufig, aber auch Meier stellt in letzter Zeit wieder eine Zunahme der Nachfrage fest. Heute beliefert er rund 70 Haushalte. «Früher waren die Haushalte grösser, weshalb wir pro Abonnent mehr Gemüse absetzten», erzählt Meier. «Zudem war es damals für Konsumenten beinahe der einzige Weg, um überhaupt an Bioprodukte zu gelangen.» Meiers seien stets als Familienbetrieb organisiert gewesen. In der Pionierzeit der Biovermarktung hätten aber dieselben ideellen Beweggründe im Zentrum gestanden wie heute in der Vertragslandwirtschaft, erinnert er sich. «Die AVG Galmiz etwa war auch genossenschaftlich organisiert.» Die Chancen für ein derart partizipatives Modell wie bei Ortoloco oder Wädichörbli sieht er in eher ländlich geprägten Gebieten wie dem unteren Aaretal eher kritisch.

Die Organisation und Logistik wären aufgrund der Distanzen um Einiges aufwändiger als in Stadtnähe. «Zudem haben die Leute, die sich für so etwas interessieren würden, hier meist die Möglichkeit, das Gemüse gleich selber anzubauen.»

Erste Vertragslandwirtschafts-genossenschaft für Milchprodukte gegründet

Die Biobauern Florian und Evelyn Buchwalder haben Ende April in Liesberg BL gemeinsam mit weiteren 21 Personen die Genossenschaft Bergkäserei Spitzenbühl gegründet. Der produzierte Käse und weitere Milchprodukte sollen über ein Abo wöchentlich direkt zum Konsumenten gelangen. Buchwalders verwenden dazu die Rohmilch ihrer eigenen Kühe, die jährlich rund 80 000 Liter Milch liefern. Wie wochenblatt.ch

meldet, will die Genossenschaft eine ökologisch vorbildliche Bergkäserei bauen und betreiben. Dazu wollen sie Solarenergie und lokales Brennholz verwenden. Im Sommer soll mit dem Bau begonnen werden, im Januar 2014 soll die Auslieferung der Pakete beginnen. Die Genossenschaft ist noch auf der Suche nach weiteren Mitgliedern, um das Projekt finanzieren zu können.

spu

Nicht wachsen, sondern neue Projekte fördern

Ortoloco hat nach der Verdoppelung der Abozahl, bereits wieder eine Warteliste mit neuen Interessenten. Weiter wachsen wolle man aber nicht, meint Tschurtschenthaler. «Es darf auf keinen Fall unpersönlich werden. 230 Abos sind schon sehr viel.» Bei Ortoloco, Wädichörbli und Gmües Abo ist man sich einig: Bei entsprechendem Interesse sei es viel wichtiger, dass neue Projekte entstünden, als dass die bestehenden zu stark wachsen. Die Tendenz geht eher in Richtung Diversifizierung. «Die Genossenschafter haben diesbezüglich viele Ideen: Seit letztem Jahr gibt es bei uns beispielsweise auch Beeren und Pilze», so Tschurtschenthaler. «Das funktioniert aber unabhängig vom Gemüsegarten, die Genossenschafter haben eigene Gruppen gebildet und dafür an der Generalversammlung ein Budget präsentiert.» Weitere Ideen der Ortoloco-Genossenschafter seien etwa die Herstellung von Tofu, Wein oder Brot auf Vertragslandwirtschaftsbasis. Für die letzten beiden Projekte wurden bereits neue Genossenschaften gegründet. «Es ist fraglich, ob es organisatorisch Sinn macht, zu viele verschiedene Projekte über die selbe Genossenschaft laufen zu lassen.»

Bei Wädichörbli, Gmües Abo und Ortoloco ist man für die nähere Zukunft zuversichtlich. «Mit den Erfahrungen der letzten drei Jahre sollte es möglich sein, die Genossenschaft so zu betreiben wie wir es uns vorstellen», ist Tschurtschenthaler überzeugt. Mariani meint: «Die grösste Herausforderung wird sein, jeweils genügend motivierte Leute zu finden, die bereit sind, sich längerfristig aktiv zu engagieren. Seien es Mitglieder für die Betriebsgruppe oder qualifizierte Gemüsegärtner.» Beim Wädichörbli besteht die Betriebsgruppe zu einem grossen Teil aus Studenten der Fachhochschule Wädenswil, von denen wohl die meisten in absehbarer Zeit nicht mehr in der Region leben werden. «Wir sind aber zuversichtlich, dass sich Leute aus der Genossenschaft künftig in der Betriebsgruppe engagieren werden.»

Markus Spuhler

Siehe auch <http://www.youtube.com/watch?v=EI9LwaNTaEw>

Den Boden lockern, das Sozialgefüge festigen: An den organisierten Arbeitstagen greifen die Genossenschaftsmitglieder von Ortoloco in Dietikon ZH zum Spaten.

Bild: Markus Spuhler

