

## Zürichsee-Zeitung

AU/ZÜRICH

# Vom Bauernhof an die Langstrasse

**Werner Haab, Landwirt in der Au, verkauft seine Produkte mit einem neuen Vertriebssystem. Die Kunden bestellen seine Äpfel online, er liefert sie in den Zürcher Kreis 5. Am Abholtag herrscht reger Betrieb**



Werner Haab liefert (Mitte) Bio-Hochstammäpfel direkt zu den Kunden an die Langstrasse ins Geschäft von Tobias Joos (rechts). Bild: Moritz Hager

Zur Auswahl steht Obst, das kaum in einem Supermarkt zu finden ist, sondern Sorten wie Blauacher, Danziger Kantäpfel, Goro, Rewena und Spartan. «Genau deswegen bin ich hierhergekommen», sagt Susanne Dätwyler aus Wipkingen. Sie hat online reichlich Früchte vom Biohof Steinacher in der Au bestellt und nimmt diese nun im Zürcher Verkaufslokal L200 in Empfang. 120 Franken bezahlt sie für die Äpfel. «Ich will keine Standardware, immer das Gleiche, wie bei den Grossverteilern. Ich will mehr Geschmackerlebnisse auf dem Tisch.» Dies sei bei diesen Äpfeln der Fall.

Susanne Dätwyler ist eine der Kundinnen des Biohofs Steinacher von Werner Haab in der Au. Der Landwirt liefert die online bestellte Ware von seinem Hof direkt in das Ladenlokal namens L200 an der Langstrasse 200 an der Ecke Langstrasse/Neugasse. Dort können die Kunden die Früchte direkt abholen.



Die Kunden bestellen die Produkte online und holen sie im Verkaufsladen L200 an der

Ueli Zoss. 24.10.2019

### Links

→ [www.crowdcontainer.ch](http://www.crowdcontainer.ch)

### Info

Die nächste Bestellung für Produkte vom Biohof Steinacher von Werner Haab über Crowd Container läuft ab 27. Oktober.

### Frische Kirschen und Kalbsplätzli aus dem Automaten

Den Konsumenten steht demnächst eine neue Möglichkeit zur Verfügung, um Frischprodukte aus der Region zu beziehen. Und das rund um die Uhr, an sieben Tagen pro Woche. Der Zürcher Bauernverband (ZBV) lanciert demnächst ein Testversuch mit Automaten, wie ZBV-Geschäftsführer Ferdi Hodel auf Anfrage verrät: «Das ist eine neue Idee.»

Entstanden ist die Idee aus dem Bedürfnis der Bauern nach neuen Absatzkanälen. Vor eineinhalb Jahren habe der Bauernverband eine Umfrage bei den Bauern lanciert, was sie beschäftige und welches ihre Bedürfnisse seien, berichtet Ferdi Hodel: «Die Bauern berichteten uns, sie fühlen sich wie Restpostenempfänger.» Die Preise, die sie für ihr Gemüse, die Früchte oder das Fleisch von den Grossverteilern erhielten, seien kaum kostendeckend. Rund die Hälfte der Bauern gaben in der Umfrage zur Antwort, sie möchten ihre Produkte selber in einem Hofladen anbieten oder diesen noch ausbauen.

Daraufhin bot der Bauernverband einen Kurs an. In diesem werden die Landwirte nicht nur befähigt und motiviert, selber in den Direktverkauf einzusteigen. Es werden ihnen auch die Schwierigkeiten aufgezeigt. Eine Hindernis könne beispielsweise sein, dass ein Hofladen schlecht erreichbar ist oder eine zu hohe Präsenzzeit erfordert.

### Demnächst Testversuch

Langstrasse ab. Bild: Moritz Hager

Ihr gefalle ausserdem dieses Konzept mit direkten Handelswegen und ohne Zwischenhandel, sagt die Kundin weiter. Sie wünsche sich ebenso wenig Lebensmittel, die aus ausgelaugten Böden in der industriellen Landwirtschaft stammen. «Mir sind gesunde Böden lieber.»

#### **Aus Indien und der Au**

Hinter dem neuen Verkaufssystem steht das Unternehmen Crowd Container. Das Kleinunternehmen von Tobias Joos hat sich an diesem Freitag im Ladenlokal L200 eingerichtet, das sich als Drehscheibe im urbanen Stadtquartier etabliert hat. Crowd Container arbeitet mit Kleinbauern aus Indien, Peru und Sizilien zusammen und vermittelt deren Produkte zu fairen und transparenten Preisen an seine Kundinnen und Kunden. Kürzlich haben sich Bauern aus dem Aargau und eben Werner Haab, als erster Landwirt aus dem Kanton Zürich, angeschlossen.



Werner Haab verkauft einem Kunden Äpfel. Bild: Moritz Hager

Tobias Joos ist der Leiter des Kleinunternehmens. Er hat in Genf Internationale Beziehungen studiert und später Nachdiplomstudien in Management und Entwicklungshilfe angehängt. Er arbeitete für einen Wirtschaftsprüfer, ehe ihn eine Reise in den Bundesstaat Kerala in Südinien zu Kleinbauern, die in einer Kooperative organisiert sind, auf die Idee mit Crowd Container brachte. Rund 60 Prozent, den er mit dem Handel aus Kerala mit Reis, Cashewkernen und einer Vielfalt von Gewürzen betreibt, geht zurück an den Produzenten.

Mit Werner Haab arbeitet Crowd Container, weil er einer der wenigen Landwirte ist, die Hochstammfrüchte in Bioqualität produzieren, wie Tobias Joos sagt. Der Verkauf von frischen Äpfeln und Baumnüssen sei erfolgreich angelaufen. «Jetzt planen wir auch, verarbeitete Produkte wie Most und Dörrobst vom Biohof zu vertreiben.»

Für die Landwirte lohnt sich die Zusammenarbeit auch finanziell. Crowd Container bezahlt ihnen 4 Franken für ein Kilo Äpfel, hinzu kommt eine Vergütung für den Transport und die Präsenz im Verkaufslokal, was einen Preis von total Franken 4.52 ergibt, wie Joss ausführt. Crowd Container bekommt Franken 2.08.

Die Idee der Automaten sei aus dieser Problematik heraus entstanden, erklärt Ferdi Hodel. Die Bauern hätten realisiert, dass sie zwar wunderbare Produkte herstellen, sich ein Hofladen aber nicht eignet. Der Bauernverband lanciert den Testversuch mit den Frischprodukte-Automaten demnächst. Wann und wo genau sei noch vertraulich, sagt Ferdi Hodel. Komme das neue System bei den Konsumenten gut an, wolle der Zürcher Bauernverband nächstes Jahr ein Netz aufbauen. «Dabei nutzen wir die digitalen Möglichkeiten der heutigen Zeit», sagt der ZBV-Geschäftsführer.

Wer beispielsweise im Büro seinen Einkauf für das Abendessen planen möchte, kann überprüfen, ob in «seinem» Automaten das gewünschte Plätzli verfügbar ist, und falls nicht, in welchem anderen Automaten er es beziehen könnte. Oder wer in einem Frühsommer frische Kirschen ersteht erhält in der darauffolgenden Kirschensaison eine Nachricht, wenn die neue Ernte auf den Markt kommt. (Daniela Haag)



Bild: Moritz Hager

Landwirt Werner Haab hat an diesem Freitag insgesamt rund 600 Kilogramm Bio-Hochstammobst und Baumnüsse an die Langstrasse transportiert. Da die Bestellungen online eingegangen und verarbeitet worden sind, weiss er jetzt schon, dass der Tagesumsatz rund 3900 Franken betragen wird. Mitarbeiterinnen von Crowd Container helfen bei der Herausgabe der bereits verpackten Äpfel und Nüsse an die Kundinnen und Kunden.

Haab's Hochstammobst und Nüsse ist bei den städtischen Kunden offenbar beliebt. Draussen vor dem Eingang des Ladens stehen die Käuferinnen und Käufer sogar an. Kathrin Grossen aus Wiedikon kauft zwei Kilogramm Blauacher, weil die Äpfel aus ihrem Schrebergarten alle schon gegessen sind. Gegen Schluss des Abholtages sind so gut wie alle Schachteln weg. Nur wenig Ware wurde nicht abgeholt.

#### **Leute schätzen Produkt**

Ob sich der Tag für Haab gelohnt hat, beantwortet der Bauer nicht direkt. Bauernschlau sagt er, er hätte auch Verpackungs- und Transportkosten gehabt, die er allerdings verrechnen konnte.



Bild: Moritz Hager

Laut Tobias Joos verdienen die Landwirte bei Crowd Container mehr als doppelt so viel für ihre Produkte als bei einem Grossverteiler. «Mir geht es nicht nur ums Geld», fügt Werner Haab an. «Mich freut es, dass die Leute meine Produkte schätzen.» Und er sei gerne auf einen Schwatz nach Zürich gekommen. Schliesslich räumt er ein, dass er dank Crowd Container mehr Kundschaft erreiche, als seine Kollegen, die nur einen Hofladen betreiben.