

Auf dem Weg zum modernen Laden

Direktvermarktung / Hofprodukte liegen im Trend. Die wachsende Nachfrage trägt dazu bei, dass Hofläden immer raffinierter ausgerüstet daherkommen.

WINTERTHUR Zu Beginn der Corona-Pandemie haben Hofläden einen deutlichen Aufschwung erlebt. Während des Lockdowns wurden sie regelrecht überrannt. Konsumenten schätzten vermehrt, dass direkt ab Hof gesunde Lebensmittel erhältlich sind, die für Frische, Regionalität und Saisonalität stehen.

Bargeldlos bezahlen

Dieser Trend hat sich fortgesetzt, wenn auch nicht mehr als Hype: «Der Boom hat etwas nachgelassen, doch viele Hofläden haben Kundinnen gewonnen, die sie halten konnten», sagt Rita Steiner, die als Beraterin für Direktvermarktung am Bildungszentrum Wallierhof Rückmeldungen von Betrieben erhält. «Ein weiterer Grund, weshalb Kundinnen und Kunden gerne im Hofladen einkaufen, ist der Kontakt zu den Bauernfamilien. Sie schätzen es zu sehen, woher die gekauften Produkte kommen, und haben vielleicht die Gelegenheit, einen

Blick auf die Felder oder in den Stall zu werfen»

Auch wenn sich die Direktvermarktung auch ohne Corona immer weiterentwickelt, sei der Wandel bei den Hofläden in letzter Zeit besonders deutlich geworden, so Steiner. Zum Beispiel, was die Zahlungsmittel betrifft: «Im Zuge der Pandemie hat sich die Kundenschaft daran gewöhnt, ohne Bargeld einzukaufen». Seit zwei Jahren bezahle man im Hofladen häufiger mit Twint und immer mehr auch mit der Karte.

Digitale Altersprüfung

Einer, der auf ein modernes Bezahlssystem setzt, ist Thomas Disch: Der Schaffhauser Bauer und Informatiker hat selbst ein modernes Kassensystem für Hofläden entwickelt. Dieses beinhaltet Abläufe von der Bestandesverwaltung bis hin zur Bezahlung, Ladenbetreibende können die Software per App bedienen. Die Auswahl der Zahlungsmittel geht über Bargeld und Twint hinaus:

«Die Kunden wollen wie im Supermarkt mit der Karte bezahlen», so Disch. Er sei überzeugt, dass das «Kässeli» dereinst ausstirbt.

Nebst den üblichen Kreditkarten hat Disch auch die Kryptowährung Bitcoin in die Auswahl aufgenommen. Weiter möchte er mit dem Kassensystem aufzeigen, dass die modernen Technologien wie papierlose Quittung oder Mobile-Check-out ohne grossen Aufwand realisiert werden können und gleichzeitig zur Nachhaltigkeit beitragen. Ausserdem richtete der Schaffhauser in seinem System eine digitale Altersprüfung mittels Kamera und künstliche Intelligenz (KI) ein, die für den Verkauf von Alkohol notwendig ist. Damit entfällt die Kontrolle eines Personalausweises, die beim selbstbedienten Hofladen gar nicht möglich wäre.

Hier stellte sich ein weiteres Problem: Alkohol darf laut Gesetz nicht an Betrunkene verkauft werden. Um dies zu überprüfen, hat der Tüftler zusätzlich Aufgaben



Der mobile und kompakte Hofladen «Holabox» kommt in der Stadt zum Einsatz, wo die meisten Konsumentinnen und Konsumenten leben und arbeiten

(Bild Alexandra Stüchelberger)

eingebaut, die nur im nüchternen Zustand gelöst werden können. So gilt es beispielsweise, gerade Linien auf den Touchscreen zu zeichnen. Sein System gibt er zu einem günstigen Preis an Hofladenbetreiberinnen und -betreiber weiter. «Häufig sind es die Bäuerinnen, die auf dem Betrieb für die Direktvermarktung zuständig sind und nebenbei auch noch die Website betreiben», stellt Disch fest. «Sie sind oftmals auch offen für technische Neuerungen.» Voraussetzung für die moderne Variante des Hofladens ist ein Internetzugang. Dieser sei jedoch meistens bereits auf dem Betrieb vorhanden.

Mit der Kundenschaft vernetzt

Thomas Disch sieht einen deutlichen Trend zu Hofläden mit Selbstbedienung, er selbst macht damit gute Erfahrungen: «Einen Hofladen zu betreiben ist sehr aufwendig. Zur Produktion kommen regelmässige Aufgaben wie Werbung, Design oder Buchhaltung hinzu. Da lohnt es sich finan-

ziell, die Personalkosten für den Verkauf einzusparen.» Gegen den Einwand, es fehle bei der Selbstbedienung der persönliche Kontakt, den die Kundenschaft nicht selten ausdrücklich wünscht, liefert er Argumente: «Als Bauer bin ich häufig auf dem Hof anwesend. Ich sehe, wenn Kunden eintreffen und tausche mich mit ihnen aus, ohne dass ich dabei im Laden stehen muss.» Was Diebstähle betrifft, so habe man heute etwa mit Überwachungskameras bessere Karten als früher.

Auf moderne Technik setzt auch der Zürcher Bauernverband (ZBV) mit seinem Projekt «Hoflaedeli24.ch». Dabei handelt es sich um eine Verkaufnetz verschiedener Betriebe, die moderne Selbstbedienungsautomaten betreiben. Jede Hofladenbetreiberin steht mit ihrem Automaten digital in Verbindung und kann damit beispielsweise den Bestand verwalten, die Preise festlegen und den Betrieb und die Produkte beschreiben. Per SMS wird man gewarnt, wenn der Bestand eines Produktes knapp wird. Das System vernetzt zudem die Kundinnen und Kunden, welche per Handy-App nachschauen können, wo was angeboten wird. Auch sind die Automaten mit einem modernen Kassensystem ausgerüstet, welches die Bezahlung mit Karte erlaubt. Voraussetzung für diese Art von Hofladen ist ein wettergeschützter Platz sowie Strom- und Internetanschluss.

Automaten in der Stadt

Derzeit sind laut Projektleiterin Barbara Hembd rund zehn Automaten im Einsatz. Diese stehen in der Region Zürich und zunehmend auch in anderen Kantonen. «Unser Ziel ist es, das Verkaufnetz zu erweitern», sagt Hembd. Die Nachfrage nach weiteren Automaten sei vorhanden, doch gebe es aufgrund von Lieferengpässen Wartefristen. Das Projekt «Hoflaedeli24.ch» wurde im November beim Innovationswettbewerb der «Suisse Tier» in Luzern mit einem Spezialpreis ausgezeichnet.

Verkaufsautomaten müssen nicht zwingend auf dem Hof stehen, sie können grundsätzlich auch an einem belebten, zentralen Ort betrieben werden. Diese Möglichkeit ist vor allem für Betriebe interessant, die abseits gelegen sind. So gibt es einen Trend, den Hofladen dorthin zu bringen, wo die Kundenschaft sowieso anzutreffen ist. Das heisst, an belebten Standorten oder direkt in der Stadt, wo die meisten Konsumenten leben und arbeiten. Ein Pionier diesbezüglich ist der «Alpomat», ein Pilotprojekt der Kleinbauern-Vereinigung und der Bauernfamilie Aberhalden aus Gibswil ZH: Seit Herbst 2018 stehen in verschiedenen Quartieren der Stadt Zürich Verkaufsautomaten, welche rund um die Uhr zugänglich sind. Beliefert werden sie von regionalen Bauernbetrieben und kleinen Verarbeitern mit Produkten wie etwa Käse, Butter und Trockenfleisch.

Betriebe kooperieren

Die Pilotphase befindet sich nun im vierten und letzten Jahr. Seit Beginn gab es einige Anpassungen, beispielsweise wurden die Automaten mit einem Kartenbezahlssystem nachgerüstet. Derzeit sind stadtweit neun Alpomaten im Einsatz. «Wir prüfen die Wahl der Standorte und haben auch schon Geräte neu platziert», sagt Projektleiterin Patricia Mariani. «Nicht immer ist der meistfrequentierte Standort auch derjenige, der am meisten Umsatz bringt. Es gibt auch welche, die davon profitieren, dass sie im Quartier Bekanntheit erlangt und eine Stammkundschaft gefunden haben.» Die Nachfrage sei da, entsprechend gebe es noch Potenzial für weitere Standorte.

Ebenfalls auf die Stadt und die Agglomeration wird mit Container-Hofläden wie «Rüedu» im Raum Bern und Zürich oder die «Holabox» in Winterthur ZH (siehe Kasten) gesetzt. Dabei handelt es sich um mobile Selbstbedienungsläden auf wenigen Quadratmetern, die ein Sortiment aus re-

SCHNELL GELESEN

Automatisierung im Fokus

Mit der Corona-Pandemie und insbesondere während des Lockdowns haben Hofläden neuen Zulauf erhalten. Das vermehrte Interesse der Konsument(innen) an Regionalität, Saisonalität und Frische treibt die Modernisierung von Hofläden, die bereits vorher im Gang war, weiter voran. So kann beispielsweise die Kundenschaft zunehmend mit Twint oder Karte an der Selbstbedienungskasse oder am Automaten bezahlen. Zudem erleichtert die Selbstbedienung den Ladenbetreibenden die Arbeit. Auch tun sich Produzent(innen) immer häufiger zusammen, um ein breiteres Sortiment anbieten zu können. stü



«Hoflaedeli24.ch»: Jeder Hofladenbetreiber steht mit seinem Automaten digital in Verbindung. Zudem kann die Kundenschaft per Handy-App nachschauen, wo was angeboten wird.

(Bild zVg)

Tierwohl gibt es auch hier

IG Anbindestall / Mit Stefan Flückiger, Geschäftsführer des Schweizer Tierschutzes, vor Ort.

ORTSCHWABEN Ob ein Laufstall oder ein Anbindestall – was nützt der grösste, hellste und luftigste Stall dem Tier, wenn der Landwirt oder die Landwirtin die Krankheiten nicht rechtzeitig erkennt oder einen groben Umgang mit den Tieren pflegt. Trotzdem hat der Anbindestall in den letzten Jahren einen schlechten Ruf erhalten und werde gegenüber dem Laufstall benachteiligt. Zu Unrecht findet die IG Anbindestall (IGA). Denn im Laufstall sei das Leben der Kühe viel stärker von Ängsten, Stress oder Auseinandersetzungen geprägt als in einem Anbindestall.

Ein Vorzeigebetrieb

Dass auch ein Anbindestall einen hohen Tierkomfort bieten kann, zeigte sich auf dem Betrieb von Peter und Marianne Steffen in Ortschaften BE. Vor zwei Jahren haben sie in einen neuen Anbindestall mit 52 Kuhplätzen investiert. Die Kühe von Steffens sind von März bis Dezember draussen auf der Weide. Im Winter sind sie



Der Präsident der IGA, Konrad Klötzli (dritter v.r.), lud zur Veranstaltung ein. Hier mit Stefan Flückiger, Adelheid Graf, Andreas Gafner, Simon Meyer, Beat Haldemann und Gastgeber Peter Steffen (v.l.n.r.).

«Die Kühe hier haben es doch schön.»

Konrad Klötzli, Präsident der IG Anbindestall

mindestens jeden zweiten Tag im Laufhof. Dass es den Tieren gut geht, zeigt ihre Gesundheit: Die Tierarztkosten sind tief, die Trächtigkeitrate könnte mit 1,2 Besamungen pro Kuh nicht besser sein und auch mit der Milchleistung ist der Landwirt zufrieden.

Vorzüge des Anbindestalls

Die IGA lud am letzten Freitag ein, um die Vorzüge eines Anbindestalls aufzuzeigen. Eingeladen war auch Stefan Flückiger, Geschäftsführer vom Schweizer Tierschutz STS. Die IGA erhofft sich, dass der Schweizer Tierschutz ihre Anliegen ernst nimmt und diese auch in politische Diskussionen einbringen wird. So nutzte der IGA-Präsident Konrad Klötzli mehrmals die Gunst der Stunde und machte die Anwesenden immer wieder darauf aufmerksam, wie schön es die Kühe bei Steffens haben. «Herr Flückiger, das müssen sie doch eingestehen, dass hier ein hohes Tierwohl

herrscht», sagt er. «Schauen Sie doch, wie sie friedlich im Stroh liegen und wiederkäuen». Stefan Flückiger weiss, dass er sich auf einem Vorzeigebetrieb befindet. «Das will ich gar nicht abstreiten», entgegnete er. Er habe schliesslich auch Landwirt gelernt und wenn er eine Frau gefunden hätte, wo er hätte einheiraten können, würde er heute sicher bauern. Nein, Flückiger hatte nur grosses Lob über die Haltung der Tiere in Steffens Anbindestall übrig. «Obwohl wir vom Schweizer Tierschutz nichts gegen Anbindeställe haben, befürworten wir diese auch nicht», hält er fest. Denn die arttypische Haltung vom Tier verlange eine Bewegungsfreiheit und diese sei in einem Anbindestall im Gegensatz zu einem Laufstall nicht gewährleistet.

85% machen beim RAUS mit

Diesen Vorwurf lässt Beat Haldemann, Vize-Präsident der IGA, nicht gelten: «85 Prozent, die einen Anbindestall haben, machen beim RAUS-Programm mit», hält er fest. Viel mehr als bei den Laufstallbetrieben. «Hier werden wir noch zulegen», verspricht Konrad Klötzli. Die IGA sei weiterhin bestrebt, sich in Sachen Tierschutz weiterzuentwickeln, aber die Forderung vom Tierschutz, dass man in Zukunft die Tiere im Winter an 26 Tagen im Monat draussen haben muss, könne man nicht nachvollziehen.

«Es tut mir weh»

«Mir tut es im Herzen weh, es tut mir weh für meine Kinder und meine Arbeit. Wo sollen es die Tie-

re noch besser haben als hier in der Schweiz?», sagt die Landwirtin Adelheid Graf, welche im Vorstand der IGA ist. «Wir haben hierzulande das strengste Tierschutzgesetz und es wird immer noch mehr gefordert», hält sie fest. Flückiger sagt nur, dass das Ausland diesbezüglich nicht schlafe und Dänemark zum Beispiel die Anbindehaltung verboten habe.

«Ich will diese in der Schweiz nicht verbieten, aber ich will sie auch nicht mehr salonfähig machen», sagt er zum Abschluss.

Peter Fankhauser



Das Video zum Thema: www.bauernzeitung.ch/video-anbindestall

In einigen Ländern verboten

Neben Dänemark will jetzt auch die Bundesregierung in Deutschland die ganzjährige Anbindehaltung von Kühen beenden, berichtet die «Neue Osnabrücker Zeitung» («NOZ»). Denn aus ihrer Sicht seien bei dieser Haltungsform die «wesentlichen arteigenen Verhaltensweisen von Rindern» erheblich eingeschränkt, deswegen müsse die Anbindehaltung «aus tierschutzfachlicher Sicht auslaufen». Es «muss das Ziel sein, vollständig aus dieser Haltungsform auszusteigen», zitiert die «NOZ» die Ministeriumssprecherin. Eine angemessene Übergangszeit soll den betroffenen Landwirten beim Ausstieg gewährt werden.

Ausstieg in zehn Jahren

Der Präsident des Deutschen Bauernverbandes (DBV) Joachim Rukwied sagte der «NOZ»: «Langfristig gesehen hat eine ganzjährige Anbindehaltung weder für das Tier noch für den Bauern eine Zukunftsperspektive». Einen

Ausstieg binnen zehn Jahren, wie von der Ampel-Koalition geplant, nannte er ein «realistisches Zeitfenster». Rukwied rief aber dazu auf, solche Betriebe zu erhalten, die ihre Tiere nur in den Wintermonaten anbinden und im Sommer «auf die Alp schicken». Dafür brauche es eine gesonderte Lösung.

Grossverteiler machen Druck

Zuvor haben die Grossverteiler in Deutschland, neben Edeka und Netto auch Aldi Süd und Nord, angekündigt, künftig bei Trinkmilch-Eigenmarken nur noch Milch aus höheren Haltungsformen verkaufen zu wollen. Das schliesst Anbindehaltung aus. Wie viele Kühe in Deutschland so gehalten werden, sei unklar. Die Landwirtschaftszählung 2020 ergab 1,1 Millionen entsprechende Haltungsplätze. Dies bedeutet aber nicht zwangsläufig, dass die Kühe ganzjährig angebunden seien. pf



Der Anbindestall bietet Platz für 52 Kühe. Er zeichnet sich durch viel Platz, viel Licht und viel frische Luft aus.

(Bilder Peter Fankhauser)



Die mobile Einkaufsbox

Die «Holabox» ist ein Beispiel für einen Hofladen, der sich flexibel einsetzen lässt. Dabei handelt es sich um einen Schiffscontainer mit einer Fläche von zwölf Quadratmetern, der nach Bedarf gezügelt werden kann. Der Selbstbedienungsladen ist mit einem digitalen Kassensystem ausgerüstet und rund um die Uhr zugänglich. Tagsüber ist die Türe offen, nachts ist der Zugang über eine automatisierte Telefonnummer möglich. Betrieben wird die «Holabox» von einer

Agrarkooperation, die sich aus Bauern aus dem Zürcher Weinland zusammensetzt. Diese liefern die Lebensmittel, die ohne den Einsatz von Pestiziden und Kunstdünger produziert werden. Auch erfahren die Kundinnen, welche Produkte von welchem Hof stammen. Die erste «Holabox» steht derzeit in der Stadt Winterthur, weitere sind geplant stü

Weitere Informationen: www.holabox.ch

Hofladentrends auf einen Blick

Die Direktvermarktung via Hofläden passt sich laufend dem technischen Wandel und den Ansprüchen der Konsumenten an. Folgende Trends zeichnen sich derzeit ab:

- digitalisiert:** z. B. Bezahlung mit der Karte, Bedienung per App, digitale Helfer wie Etikettierwaagen.
- selbstbedient:** Ein selbstbedienter Hofladen erlaubt

längere Öffnungszeiten, bzw. 24/7-Laden.

zentral: stark frequentierte Standorte, zum Beispiel in der Stadt.

gemeinsam: mehrere Produzentinnen bieten ihre Erzeugnisse zusammen an.

breites Sortiment: Ein vielfältiges Angebot ist attraktiver, auch lohnt sich der Besuch für die Kundschaft bei einem grösseren Sortiment mehr. stü

gionalen Hofprodukten anbieten. Sie sind mit modernen Kassensystemen ausgerüstet und rund um die Uhr zugänglich. In die Stadt finden zudem immer wieder auch Pop-up-Stores, das heisst zeitlich befristete Läden, mit landwirtschaftlichen Produkten. So etwa der «Genuss-Pop-up» in Kreuzlingen TG: «Agro Marketing Thurgau» mietete während dreier Monate vor Weihnachten ein leer stehendes Ladenlokal an zentraler Lage, um rund 30 landwirtschaftlichen Betrieben aus der Region die Möglichkeit zu geben, ihre Produkte zu verkaufen. «Wir sind sehr zufrieden mit der Nachfrage», bilanziert Agro-Marketing-Geschäftsführerin Simone

May. «Die Bevölkerung hat sich trotz der Grenznähe loyal gezeigt.» Zukunftspotenzial sieht sie etwa im gemeinschaftlichen Verkauf von Produkten. «Weil es nicht ökologisch ist, fünf oder sechs Hofläden abzuklappen.» Sie könne sich vorstellen, dass die Zeit wieder reif ist für Markthallen an stark frequentierten Orten. Auch für Thomas Disch macht es Sinn, wenn Direktvermarktung gemeinsam betrieben wird. «Es ist zum einen attraktiver, ein umfangreiches Sortiment anzubieten. Aber Bauern sollten sich auch deswegen zusammenschliessen, um dem Zwischenhandel zuzukommen.»

Alexandra Stückelberger