

REGIONALE VERTRAGSLANDWIRTSCHAFT



HANDBUCH FÜR DEN START

Impressum

Herausgeber AGRIDEA
Jordils 1 • CP 1080 • CH-1001 Lausanne
T +41 (0)21 619 44 00 • contact@agridea.ch
www.agridea.ch

Bio Suisse
Peter Merian-Strasse 34 • CH-4052 Basel
T +41 (0)61 204 66 66 • bio@bio-suisse.ch
www.bio-suisse.ch

Autorinnen Alice Dind, Bio Suisse
Claire Asfeld, AGRIDEA
Delphine Piccot (vormals AGRIDEA)

Gegenlesung Joëlle Beiner, Bio Suisse
Gaëlle Bigler, FRACP
Caroline Emmelot, FRACP
Magalie Estève, AGRIDEA
Astrid Gerz, AGRIDEA

Abbildungen Otilie Pilloud, ottiliepilloud@gmail.com

Layout Cédric Freléchoux

Druck AGRIDEA

Art. N° 4147

© Bio Suisse–AGRIDEA, Dezember 2022

Ohne ausdrückliche Bewilligung der Herausgeber ist es verboten, einen Teil oder das ganze Dokument zu kopieren oder in jeglicher Weise zu verteilen.

Die im Dokument enthaltenen Informationen sind ohne Gewähr.
Allein die Gesetzgebung ist verbindlich.

Einleitung

In der Deutschschweiz spricht man von Regionaler Vertragslandwirtschaft (RVL) oder Solidarischer Landwirtschaft (SoLaWi), in der Westschweiz von Agriculture contractuelle de proximité (ACP). Anderweitig findet man das französische Modell AMAP (Association pour le maintien d'une agriculture paysanne), die Teikei in Japan oder auch die Community supported agriculture (CSA) in den englischsprachigen Ländern. Viele unterschiedliche Namen für ähnliche Ansätze rund um eine gemeinsame Idee: Konsumierende und Produzent/innen partnerschaftlich zusammenbringen mit dem Ziel, gemeinsam ein nachhaltigeres Ernährungssystem aufzubauen.

SOLIDARISCHE LANDWIRTSCHAFT IN DER SCHWEIZ

Kurze Geschichte der solidarischen Landwirtschaft

Das Konzept der direkten Zusammenarbeit zwischen Konsument/innen und Produzent/innen wird bereits seit den 60er Jahren umgesetzt. In Japan bildeten sich sogenannte Teikeis, in der Schweiz, Deutschland und den USA gab es vernetzte Landwirt/innen, welche die ersten CSA-Kooperativen aufbauten.

Im Zuge der Finanzkrise 2008 und der drohenden Umweltkrise gründeten sich vermehrt Solawi-Betriebe.

PRINZIPIEN DER SOLIDARISCHEN LANDWIRTSCHAFT

Solidarische Landwirtschaft (Solawi) ist eine direkte Zusammenarbeit von Landwirt/innen und Konsument/innen. Dahinter stehen der Wille zu mehr Selbstbestimmung bei der Nahrungsmittelproduktion und der Wunsch nach einer wirklich nachhaltigen Landwirtschaft.

Gut funktionierende Solawi-Betriebe haben ein klares Konzept, das weltweit auf ähnlichen Prinzipien basiert. Die Kooperationsstelle für solidarische Landwirtschaft (solawi.ch) hat diese in drei Punkten zusammengefasst:

Betriebsbeitrag statt Produktpreise

Solawi schafft die Produktpreise ab und finanziert direkt die Produktion: Die Konsument/innen bezahlen Betriebsbeiträge oder vereinbaren mit den Landwirt/innen Flächenpauschalen, die die vollen Produktionskosten decken. Dies ermöglicht eine Risikoteilung, entlastet die Landwirt/innen vom Preisdruck und sichert ihr Einkommen.

Kontinuität und Verbindlichkeit

Konsument/innen und Landwirt/innen schliessen sich längerfristig zusammen. Die Zusammenarbeit wird für jeweils mindestens eine Saison vereinbart, z. B. ein ganzes Jahr, was der Anbauplanung entspricht. Es ist von Anfang an klar, für wen produziert wird, die Vermarktung entfällt und die Nahrungsmittel kommen frisch und ohne Verluste bei den Konsument/innen an.

Partizipation

Die Produktion wird von den Konsument/innen mitgetragen. Sie beteiligen sich aktiv an der Entscheidung und Planung, was mit welchen Methoden und unter welchen Bedingungen produziert werden soll. Durch die praktische Mitarbeit im Betrieb und die persönlichen Erfahrungen wird die Wertschätzung für die bäuerliche Arbeit und die Lebensmittel gefördert.

Auf den Webseiten des Netzwerk Solidarische Landwirtschaft sowie auf ernte-teilen.org finden sich weitere deutschsprachige Beschreibungen und Definitionen, auf urgenci.net gibt es einen internationalen Überblick über die CSA-Bewegung.

WARUM EIN KLARES KONZEPT WICHTIG IST

Die Prinzipien werden weltweit in vielen verschiedenen Varianten passend zum jeweiligen Betrieb umgesetzt. Die Erfahrung hat jedoch gezeigt, dass es wichtig ist, nicht nur «die Rosinen zu picken». Es darf z. B. nicht die Erwartung entstehen, dass die Konsument/innen die Risiken mittragen und im Betrieb ehrenamtlich mitarbeiten, aber keine Mitbestimmung haben, unter welchen Bedingungen produziert wird. Es geht dabei nicht darum zu sagen, was «richtig» oder «falsch» ist, sondern sich klar zu machen, was man will. Das Ziel ist eine langfristige Beteiligung der Konsument/innen und ein gemeinsam getragener Betrieb, der ökologisch, ökonomisch und sozial stabil funktioniert. Das lässt sich am besten umsetzen, indem die Mitglieder in den Betrieb involviert werden und eine demokratische Beteiligung an Entscheidungen in irgend einer Form möglich ist (im Sinne der Ernährungssouveränität).

Das können und wollen nicht alle Betriebe umsetzen. In diesem Fall lohnt es sich zu prüfen, ob eine andere direkte und wertschätzende Absatzform der Produkte sinnvoll ist, z. B. eine gut umgesetzte Direktvermarktung mit einer treuen Kundschaft und zwei Ernte-Aktionstagen im Jahr.

UNTERSCHIEDLICHE PRIORITÄTEN IN DEN SPRACHREGIONEN

In der Schweiz lassen sich unterschiedliche Gewichtungen in den Prioritäten feststellen.

In der Deutschschweiz wollen die Mehrzahl der Solawi- und RVL-Betriebe im Kleinen umsetzen, was im Grossen gefordert wird: gelebte Ernährungssouveränität. Es geht um einen Paradigmenwechsel in der Art und Weise, wie wir Wirtschaft verstehen und umsetzen. Die Bedürfnisse von Boden, Umwelt, Tier und Mensch sollen wieder im Zentrum stehen, und nicht die Ausrichtung auf die Erwirtschaftung von Profit. Viele der Kooperativen verstehen sich als Orte, wo in aktiv geförderter und gelebter Demokratie über die (Land-)Wirtschaft und das Ernährungssystem bestimmt wird. Diese Entscheidungen werden anschliessend von allen mitgetragen.

In der Westschweiz sind diese Grundhaltungen ebenfalls ein wichtiger Bestandteil der ACP-Betriebe. Es lässt sich beobachten, dass das «Terroir» und die «Proximité» als weitere wichtige Komponenten dazukommen. Die Erhaltung von lokalen Strukturen und die Verankerung in der Region als wichtige Motivation werden z. T. in der Zusammenarbeit von ACP-, Foodcoop-Direktvermarktungs- und lokalen Verarbeitungsbetrieben sichtbar.

Im Tessin gibt es bislang keine klassische Solawi-Struktur, aber eine grosse und gut funktionierende Foodcoop. Im Buch «Gemeinsam auf dem Acker» von Bettina Dytrich findet sich davon ein informatives Porträt.

Tina Siegenthaler



Inhaltsverzeichnis

Entscheidungsschema	S. 7
Überlegungen vor dem Start	S. 8
Die Struktur auswählen und aufbauen	S. 10
Ein Geschäftsmodell entwickeln	S. 12
Produktionsfläche finden, wählen und/oder erstehen	S. 14
Produzent/innen finden / Gemüsegärtner/innen anstellen	S. 16
Abonnet/innen finden	S. 17
Projektfinanzierung	S. 18
Das Angebot für den Korb festlegen	S. 19
Die Produktion planen	S. 22
Organisation der Verteilung	S. 24
Organisation und Management der RVL-Initiative	S. 25
Zum Vertiefen	S. 28
Danksagungen	S. 37

WOZU DIESES HANDBUCH?

Als Antwort auf die in den letzten Jahren immer grössere Beliebtheit der regionalen Vertragslandwirtschaft (RVL) und auf die immer häufigeren Anfragen bei der Fédération Romande d'Agriculture Contractuelle de Proximité (FRACP), kam die Idee auf, im Rahmen einer Zusammenarbeit zwischen Bio Suisse und der FRACP, eine Anleitung zur Starthilfe in der RVL zu erstellen. Mit diesem Werk sollen neue regionale Vertragslandwirtschafts-Initiativen begleitet werden. Es ist Teil eines Prozesses zum Wechsel auf ein nachhaltiges Ernährungssystem, das die Beziehung zwischen Produzent:in und Konsument:in stärkt.

AN WEN RICHTET ES SICH?

Dieses Handbuch richtet sich an Personen, welche in der regionalen Vertragslandwirtschaft tätig werden möchten, ob sie aus dem Landwirtschaftsbereich stammen oder nicht.

Da sich dieses Handbuch an ein vielfältiges Publikum richtet, weist Farbcode auf die für das eigene Profil relevanten Informationen hin. So finden Sie im Verlaufe der Kapitel in der Anleitung verschiedenfarbige Farbpunkte als Hilfe.

WIE IST ES ZU BENUTZEN?

Das Handbuch zeigt die wichtigen Punkte im Zusammenhang mit der Bildung einer RVL-Initiative auf, indem sie die verschiedenen Etappen zur Erstellung und Verwaltung einer solchen Initiative beschreibt. Obwohl eine Reihenfolge vorgeschlagen wird, ist diese nicht wortwörtlich zu nehmen, die Schritte kreuzen sich und kommen parallel voran. Eine solche Anleitung ersetzt keinesfalls den Erfahrungsaustausch. Wenn Sie eine RVL-Initiative starten wollen, besuchen Sie bereits existierende Initiativen, stellen Sie Fragen, lassen Sie sich inspirieren, tauschen Sie sich aus!

Bestimmen Sie zuerst mithilfe des Schlüssels auf der nächsten Seite Ihr Profil und den entsprechenden Farbcode.



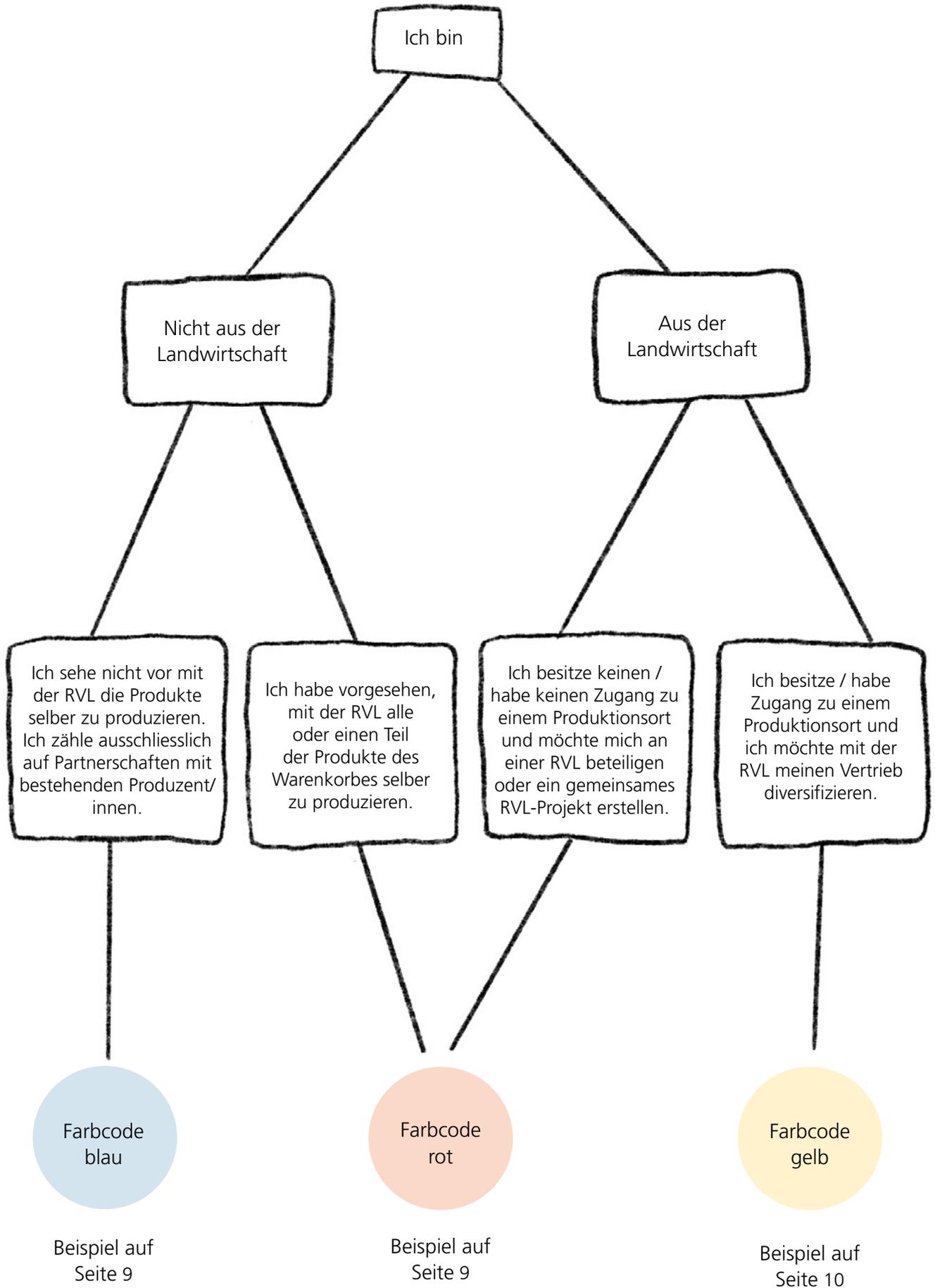
Die blaue Farbe richtet sich an Personen, die nicht aus der Landwirtschaft stammen, an Konsument/innen oder andere Personen, die bestrebt sind, ihr Konsumverhalten zu ändern und mit ihrem RVL- Projekt nicht anstreben, ihre Lebensmittel selber zu produzieren, sondern mit bestehenden Landwirt/innen zusammenzuarbeiten und ihnen ihre Produkte abzukaufen.



Die grüne Farbe richtet sich an Personen, aus der Landwirtschaft stammend oder nicht, die eine RVL-Initiative starten und den Produktkorb komplett oder teilweise selber produzieren wollen, aber keinen Produktionsort und auch kein Zugang zu einem solchen haben.



Die gelbe Farbe richtet sich an bestehende Produzent/innen, die ihre Vermarktungsweise diversifizieren und/oder mit der RVL ihre direkte Beziehung zu den Konsument/innen stärken wollen.



Überlegungen vor dem Start



Ungeachtet dessen, wo man beginnt, die Realisierung einer RVL-Aktivität bedarf zuvor vieler Überlegungen. So ist es vor dem Start hilfreich, bereits eine klare Idee des Projektkonzepts zu haben, sich der Ausgangslage bewusst zu sein und zu definieren, wohin es gehen soll (Endziel).

Für Gemeinschaftsprojekte betrifft der erste Schritt die Bildung einer Gruppe motivierter Personen unterschiedlicher Herkunft, die Kompetenzen in verschiedenen Bereichen mit sich bringen. Sich von Beginn an zusammenschliessen, bietet zunächst die Gelegenheit, die Überlegungen zu vertiefen und die Arbeit während der Entstehungsphase zu verteilen (nicht zu vernachlässigen!). Von Anfang an Personen aus der Landwirtschaft einzubeziehen, ist unbestritten ein Plus.

Für bereits aktive Produzent/innen geht es zuerst darum, sich zu versichern, dass sich eine RVL-Aktivität gut in den Hofbetrieb einbettet und einem Marktbedürfnis entspricht.

Stand der Ausgangslage klären

Generell stellt man sich die Fragen «Was besitze ich aktuell?» und «Was muss gekauft werden?»

Bei einem Gemeinschaftsprojekt ist es unerlässlich, zusammen festzustellen, wo man steht und so ein solides gemeinsames Fundament zu haben.

Einige Fragen, die man sich stellen muss:

Kenntnisse und Kompetenzen

- Was sind die Kenntnisse und Kompetenzen eines jeden der Gruppe und in welchen Bereichen liegen sie?
- Fehlen bestimmte zentrale Kenntnisse und Kompetenzen?
- Sind Ausbildungen nötig (Praktikum, Kurs, usw.), müssen Informationen gesucht oder kompetente Personen angefragt werden?

Logistik und Material

- Was besitzt die Gruppe bereits?
- Was muss im Minimum vor Beginn gekauft werden?

Vermarktungsmöglichkeiten

- Wer ist die potentielle Kundschaft?
- Welche Verkaufsstellen gibt es bereits in der Region in Sachen lokaler Produktvermarktung?

Möglichkeiten der Zusammenarbeit

- Wer sind die Schlüsselpersonen in der Region?
- Welche Formen der Zusammenarbeit sind denkbar?
- Welche Referenzpersonen sind zu kontaktieren?

Finanzielle Mittel

- Worin bestehen die finanziellen Startkapazitäten?



Das Modell bestimmen: Selber produzieren oder nicht?

In der Schweiz gibt es beinahe so viele RVL-Modelle wie es RVL-Initiativen gibt. Welche Form das Projekt annehmen wird, hängt stark vom Profil der Gründer/innen und der Personen ab, die sich an der Produktion der Korbprodukte beteiligen.

Es muss eine grundlegende Frage gestellt werden, die den Entstehungsprozess des Projekts stark beeinflussen wird: **Will man, dass die RVL-Initiative für die Produktion zuständig ist?**

Ist die Initiative nicht für die Produktion zuständig, so wird ihre Hauptaufgabe darin bestehen, die Produzent/innen zu finden, mit welchen sie zusammenarbeiten wird. Eine eigene Produktion bringt eine etwas grössere Komplexität: Anstellung eines oder mehrerer Gemüse-Produzent/innen, Anbauflächen und Material finden, Kulturplan erstellen, usw.

Beide Modelle sind auf der nächsten Seite anhand eines Beispiels erläutert.

Hilfsmittel

Als Unterstützung können Sie Hilfsmittel und Methoden zur Projekt-Planung oder -Strategieentwicklung benutzen. Ein Beispiel ist das SWOT-Analyseraster:

	Positive Faktoren	Negative Faktoren
Interne Faktoren	Stärken	Schwächen
Externe Faktoren	Chancen	Risiken

Die SWOT-Analyse ist ein Tool der Unternehmensstrategie und liefert eine einfache Darstellung der Faktoren (interne und externe), welche die Realisierung eines Projekts (positiv oder negativ) beeinflussen können. Aus der Gegenüberstellung der Stärken und Schwächen, der Chancen und Gefahren entstehen Strategien, welche die Stärken des Projekts nutzen, um die Chancen zu maximieren, die Gefahren zu reduzieren und die Schwächen zu minimieren.

Es existieren zahlreiche andere Hilfsmittel und Methoden: Design Thinking, Outcome Mapping usw.

Lumière des Champs (FR)

Im Jahr 2007 gegründet, bietet der Verein Lumière des Champs Gemüsekörbe wie auch mit Käse, Brot, Früchten und Eiern erweiterte Körbe an rund 140 Familien in der Region Vevey-Châtel-St-Denis-Oron an. Die Landwirte und Landwirtinnen, welche die Lebensmittel dieser Körbe produzieren, sind Mitglieder des Vereins und haben mit ihm einen Produktionsvertrag abgeschlossen.

Webseite: lumiere-des-champs.ch

Seine Ziele festlegen

Um Ihre Ziele festzulegen, kann es helfen, sich auf eine Vision Ihres Projektes in der Zukunft zu stützen, wenn der Erfolg einmal da ist. Stellen Sie sich Ihr Projekt in fünf Jahren vor, wie wird es aussehen?

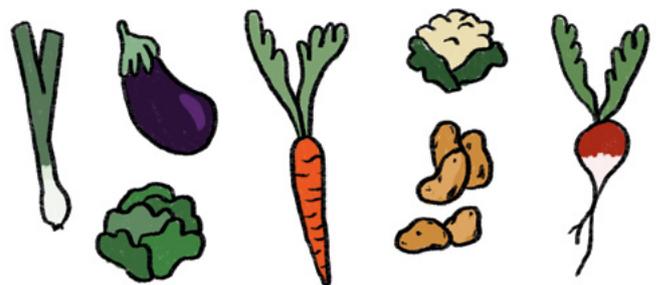
Diese Übung kann in einer Gruppe gemacht werden, so dass ein gemeinsames Projektbild entsteht. Aus dieser Vision ergeben sich die zu verfolgenden Ziele.

Man muss wenigstens zu folgenden Punkten Klarheit haben:

- Die Rechtsform der RVL-Initiative (vgl. Kapitel Die Struktur auswählen und aufbauen);
- Der Name der RVL;
- Das erhoffte Einkommen;
- Die angestrebte (Mindest-)Grösse: die Anzahl Körbe, die die Fläche;
- Der Korbtyp (vgl. Kapitel Das Korbangebot festlegen);
- Der Zeitaufwand für das Projekt;
- Der unentgeltliche Teil / der vergütete Teil (vgl. Kapitel Sich organisieren und die RVL-Initiative verwalten);
- Die notwendigen Investitionen.

Mehr dazu:

- [Wikipedia](#) → SWOT (Analysemethode)
Outcome Mapping Methode: outcomemapping.ca
- Dokumente und Methoden zur Unternehmensgründung (F): genilem.ch → nos outils → boîte à outils → documents et liens utiles
- Le Guide du créateur d'entreprise sociale et solidaire: apres-ge.ch/guide
- Leitfaden zur Bildung eines sozialen und solidarischen Unternehmens (F): agripedia.ch/strategiea

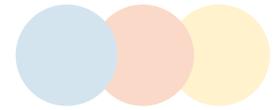


Meh als Gmües (ZH)

Die Zürcher Solawi Meh als Gmües produziert mit der wertvollen Hilfe ihrer GenossenschafterInnen das Gemüse, Obst und die mehrjährigen Pflanzen für die wöchentlichen Körbe selbst.

Derzeit wird eine Fläche von 3 ha für ein Äquivalent von 320 «Ernteanteilen» bewirtschaftet (was der Anzahl der Abonnements entspricht).

Webseite: mehalsgmues.ch



Die Struktur auswählen und aufbauen

Sind einmal die Grundlagen Ihres Projekts festgelegt, muss seine konkrete Struktur erarbeitet werden. Man unterscheidet in der Schweiz generell zwischen drei verschiedenen RVL-Formen: die individuelle Initiative, die assoziative Initiative und die genossenschaftliche Initiative.

Die individuelle Initiative betrifft hauptsächlich bereits etablierte Produzent/innen, welche das RVL-Abenteuer wagen möchten. Sie braucht keine spezielle Rechtsform.

Die assoziativen und genossenschaftlichen Formen betreffen eher gemeinschaftliche Projekte, welche aus Zusammenschlüssen von Konsument/innen und/oder Produzent/innen- gestartet werden. Sie benötigen eine Rechtsform.

Das Einzelunternehmen

Üblicherweise handelt es sich um einen/eine Produzent:in (oder auch mehrere Geschäftspartner/innen), die einer Gruppe von unorganisierten Konsument/innen Produkte in einer vertraglichen Form anbieten.

In den meisten Fällen hat der/die Produzent:in den Status eines Landwirts/einer Landwirtin und bezieht die Direktzahlungen.

Im Gegensatz zum Verein oder der Genossenschaft werden beim Einzelunternehmen die Konsument/innen meist weniger in die RVL-Initiative involviert: Mitarbeit ist meist nicht obligatorisch, es sind keine Beteiligungsanteile oder Mitgliederbeiträge zu bezahlen und die Verwaltung liegt alleine beim/bei der Produzent:in.

Die Genossenschaft (Obligationenrecht Art. 828 und ff)

Eigenschaften wie Engagement und soziale Gleichstellung, welche den Genossenschaften meist zugeschrieben werden, machen sie zu einer interessanten Struktur für die RVL. Durch den Kauf von Beteiligungen werden die Abnehmer/innen zu Genossenschafter/innen. In diesem System hat jede Person eine Stimme, unabhängig von der Anzahl Beteiligungen.

Für die Gründung einer Genossenschaft braucht es sieben Gründungsmitglieder/innen und der Eintrag ins Handelsregister ist obligatorisch.

Die Genossenschaften werden auf dem Nettogewinn besteuert, zusätzlich – auf kantonalem Niveau – noch auf dem Kapital. Sie unterliegen der MWST, wenn sie die Schwelle von 100'000.– überschreiten und müssen bei der eidg. Steuerverwaltung angemeldet werden (ESTV).

Der Hof «Ferme du Monniati» (GE)

Auf ihren 20 ha Land produziert der Knospe-Hof Ferme du Monniati Lammfleisch, Getreide, Soja (für hausgemachten Tofu) und Gemüse. Letztere werden auf einer Fläche von 1 ha angebaut und die beiden Geschäftspartner haben sich für die RVL als Vertriebsform entschieden.

Der Hof bietet seinen Abonnent/innen einen wöchentlichen Korb 35-mal im Jahr an. Zudem wird Speiseöl für die RVL-Initiative L’Affaire Tournerève produziert. (S. 20)

Webseite: lafermedumonniati.ch

Der Verein (Art. 60 und ff des Zivilgesetzbuches)

Der Verein ist die am einfachsten zu gründende Rechtsform. Um die vorab erstellten Statuten anzunehmen und an der Gründerversammlung einen Vorstand zu wählen, braucht es mindestens drei Personen. Die Rechtspersönlichkeit ist erworben und braucht keine Bewilligung der Behörden. Übt der Verein jedoch eine Tätigkeit kaufmännischer Art aus, um sein ideelles Ziel zu erreichen, ist die Eintragung im Handelsregister sehr empfehlenswert.

Ist der Verein als juristische Person im Handelsregister eingetragen, so ist er steuerpflichtig (auf den Gewinn und – auf kantonalem Niveau – auf dem Kapital) und ist angehalten, sich beim kantonalen Steueramt zu melden. Man kann jedoch als gemeinnützige Organisation eine Steuerbefreiung beim Kanton beantragen. Aber auch wenn der Verein als gemeinnützige Organisation anerkannt ist, unterliegt er, sobald sein Umsatz 250'000.– CHF übersteigt, der MWST und muss sich bei der eidg. Steuerverwaltung anmelden. Zur Vereinfachung der administrativen Schritte wird empfohlen, beim Bundesamt für Statistik eine Unternehmensidentifikationsnummer UID zu beantragen.

Personen, die bei der RVL-Initiative ein Abo beziehen, werden Mitglieder und zahlen in der Regel einen Jahresbeitrag.

¹ Porcher, Natasha (2011): L’agriculture contractuelle de proximité en Suisse romande. Masterarbeit. Montpellier: Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier.

1

Verfassung der Statuten

Statuten verfassen bedeutet gewissermassen, die Werte des Projekts und seine grundlegende Funktionsweise festzuhalten.

Man findet Beispiele für Statuten auf den Internetseiten der existierenden RVL-Initiativen.

Um sicher zu sein, dass die Statuten rechtskonform sind, kann man sie von einem Juristen überprüfen lassen.

2

Gründerversammlung

Die Gründerversammlung ist ein obligatorischer Schritt bei der Gründung eines Vereins oder einer Genossenschaft. Die Tagesordnung enthält zwingend folgende Punkte:

- Annahme und Unterzeichnung der Statuten;
- Wahl des Vorstands (als Führungsorgan) und Rollenzuteilung.

Das Verfassen des Versammlungsprotokolls ist zur Eintragung ins Handelsregister und zur Eröffnung eines Bankkontos nötig. Es muss vom/von der Präsident:in und meist auch vom/von der Sekretär:in unterzeichnet und werden.

3

Eintrag ins Handelsregister

Der Handelsregistereintrag ist für Genossenschaften obligatorisch und für Vereine mit Geschäftstätigkeit sehr empfohlen. Sie erfolgt durch den Versand eines Schreibens mit dem Titel «Anmeldung zur Eintragung» an ein Handelsregisteramt mit Erwähnung der im Art. 87 (für Genossenschaften) oder Art. 92 (für Vereine) der Handelsregisterverordnung HRegV genannten Elemente. Die im Art. 84 (Genossenschaften) oder Art. 90 (Vereine) aufgeführten Dokumente müssen der Anmeldung beigelegt werden.

Nach erfolgter Eintragung muss jede Person, welche berechtigt ist, die Genossenschaft/den Verein zu vertreten, im Handelsregister oder bei einem Notar zur amtlichen Beglaubigung ihrer Unterschrift vorstellig werden.

Für die Eintragung eines Vereins oder einer Genossenschaft ins Handelsregister, sind Kosten in Höhe von rund CHF 400.- zu erwarten (Grundbetrag). Dazu kommt ein Betrag von rund CHF 30.- für jede Unterschriftsberechtigung. Nach dem Eintrag im Handelsregister ist jegliche Statutenänderung mit Kosten verbunden.

Organe der Vereine und Genossenschaften

- **Die Generalversammlung (GV)** bringt alle Mitglieder des Vereins oder der Genossenschaft zusammen. Es ist das oberste Organ der RVL-Initiative und wird mindestens einmal pro Jahr einberufen. Jedes Mitglied hat eine Stimme.
- Der **Vorstand** oder **Verwaltungsrat** ist das Führungsorgan. Es besteht meist aus 1 Präsident:in, 1 Vizepräsident:in, 1 Sekretär:in und 1 Kassier:in.
- Eine **Revisionsstelle** (rechtliche Verpflichtung).

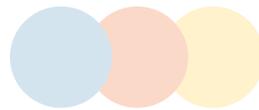


Mehr dazu:

- ch.ch → Steuern und Finanzen
- estv.admin.ch/estv
- vitaminb.ch
- www.kmu.admin.ch → Praktisches Wissen → Gründung

Mehr dazu:

- bfs.admin.ch → Register → Unternehmensregister → Unternehmens-Identifikationsnummer
- UIDHandelsregisterverordnung, HRegV: fedlex.admin.ch → Systematische Rechtssammlung → 2 Privatrecht – Zivilrechtspflege – Vollstreckung → Obligationenrecht → 221.411 Handelsregisterverordnung vom 17. Oktober 2007



Ein Geschäftsmodell entwickeln

Ein Business Model, Geschäftsmodell auf Deutsch, ist für den Start jedes Unternehmens ein wichtiges Instrument und wird gar als Voraussetzung betrachtet. Sein Ziel ist die Beschreibung des Wertbildungsprozesses durch Beantwortung einfacher Fragen:

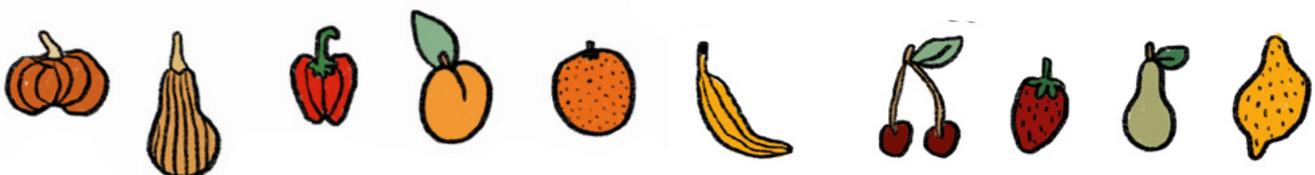
- Was verkauft man und an wen? (Wertversprechen)
- Mit welchen Ressourcen (Partner, Wissen) bietet mein Projekt diesen Wert an?
- Wie (in welchem Kanal, an welche Kundschaft) verkauft mein Projekt das Wertversprechen?
- Zu welchem Preis verkauft mein Projekt das Wertversprechen (Kostenstruktur und Einkommen)

Ein Business Modell ist nichts anderes als eine Beschreibung Ihres Projekts anhand von präzisen Achsen. Es ist daher nicht statisch, sondern verändert sich parallel zur Entwicklung Ihres Projekts.

Das Business Model Canvas

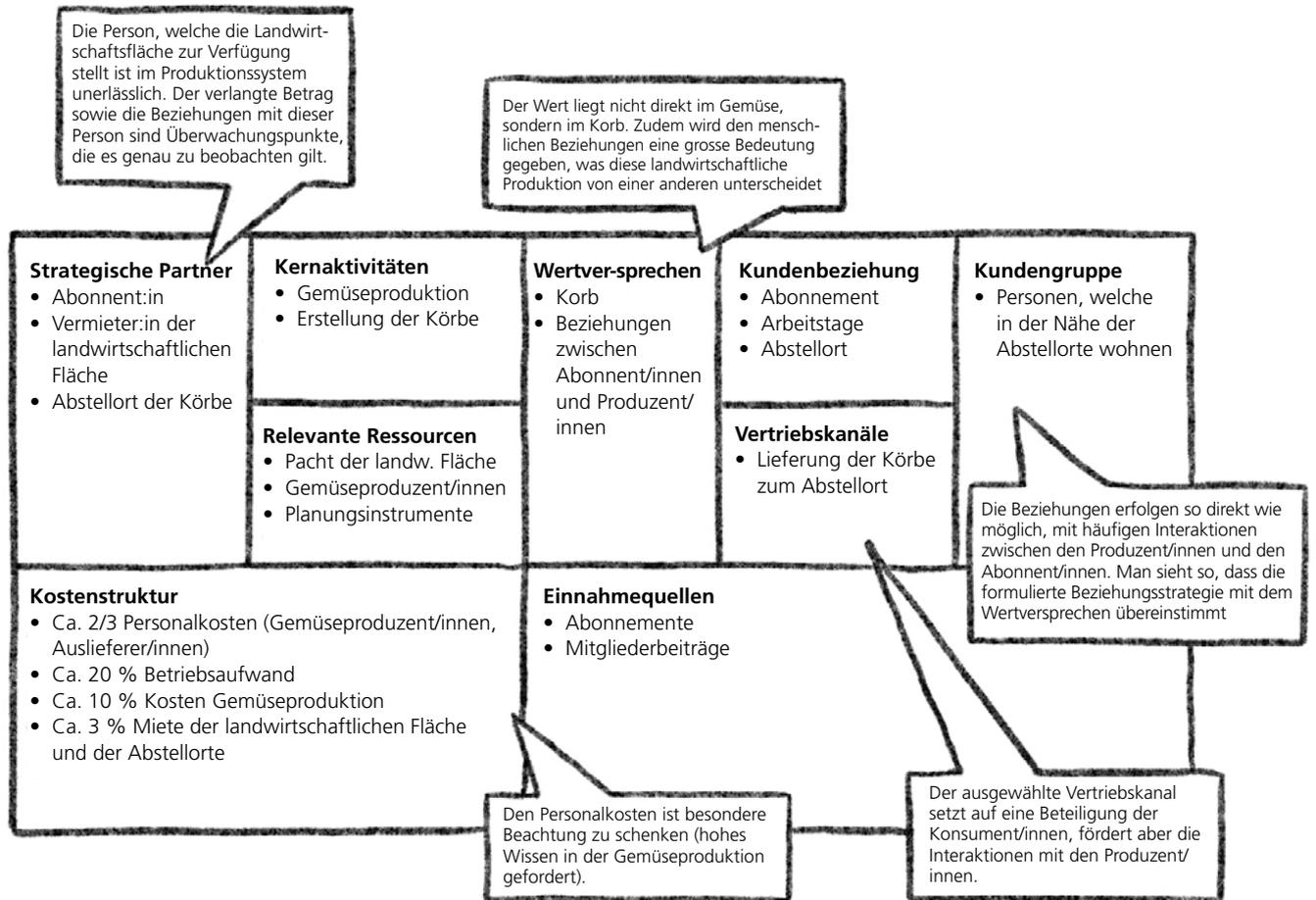
Das Business Model Canvas (Canvas Geschäftsmodell) von Alexandre Osterwalder und Yves Pigneur ist ein einfaches Instrument, um die Antworten auf die oben gestellten, zentralen Fragen zu veranschaulichen. Mit dem Raster wird das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens dargestellt, welches während der Entwicklung verfeinert oder verändert werden kann.

Canvas				
Strategische Partner Brauche ich externe Partner, um mein Projekt zu entwickeln, mein Produkt/ meine Dienstleistung zu fördern, mein Angebot zu vervollständigen usw.?	Kernaktivitäten Welche Kernaktivität/en gilt es zu erstellen?	Wertversprechen Was wird mein Unternehmen meinen Kunden bringen? Zu welchen Bedürfnissen und/ oder Problemen wird mein Unternehmen eine Antwort geben?	Kundenbeziehung Wie kommuniziert mein Unternehmen mit seinen Kunden?	Kundengruppe Wer sind meine Kunden? Wo wohnen sie?
	Relevante Ressourcen Welche menschlichen, finanziellen und materiellen Ressourcen braucht es zur Entwicklung meines Unternehmens?		Vertriebskanäle Wie erreiche ich meine Kunden? Wo verkaufe ich meine Produkte/ Leistungen?	
Kostenstruktur Welche verschiedenen Kosten entstehen in meinem Projekt? Wie verteilen sie sich (variable und fixe Kosten, usw.)?		Einnahmequellen Welches sind die Einnahme- und Kapitalquellen?		



Beispiel

Wir präsentieren hier ein fiktives Business Model Canvas im Rahmen einer RVL-Initiative, welche ihre Lebensmittel selber produziert.

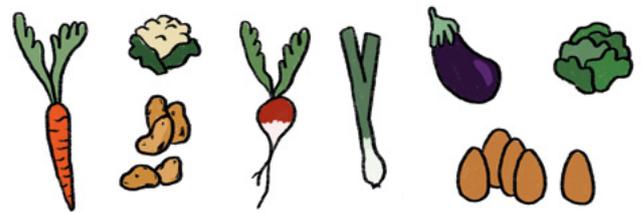


RVL-Initiative ohne Produktion

Für RVL-Initiativen, die nicht selber produzieren, sind die strategischen Partner die Produzent/innen, mit welchen sie zusammenarbeiten. Die Kernaktivität besteht vor allem in der Koordination zwischen den verschiedenen Lebensmittel-Produktionsquellen wie auch mit den Abonnent/innen. Das Kaufen der Lebensmittel für die Körbe wird die Hauptkosten darstellen

Mehr dazu:

- Strategyzer.com
- canvas → business model canvas



Das Einzelunternehmen

Für Einzelunternehmen ist es auch interessant, ein Business Model zu erstellen, sei es speziell für die RVL-Aktivität oder für das Unternehmen allgemein. Für die RVL-Aktivität sind die strategischen Partner z. B. andere Produzent/innen, mit welchen man zur Ergänzung der Korbprodukte arbeitet.

Der Businessplan

Wie das «Geschäftsmodell» das allgemeine Konzept für die Wertschöpfung darstellt, so beschreibt der «Businessplan» die konkrete Umsetzungsstrategie dazu.

Mit diesem Instrument kann das Projekt definiert und zusammengefasst werden, so dass es auch zur Projektpräsentation bei potentiellen Partnern und Finanzierungsstellen dienen kann.



Produktionsfläche finden, wählen und/oder erstellen

Zum Produzieren braucht es natürlich eine Produktionsstätte: ein geeignetes Grundstück und die dazu notwendige Infrastruktur (Baubewilligung inbegriffen falls der Bau von Tunnels / Gewächshäusern vorgesehen ist). Fündig zu werden ist nicht einfach und die Prozeduren können recht viel Zeit beanspruchen. Man muss auch darauf achten, dass das Grundstück den Bedürfnissen des Projekts entspricht und der vorgesehenen Nutzung entspricht (Zonennutzungsplan, vom Raumplanungsamt definiert).

Der Zugang zum Boden



Für selbstproduzierende RVL-Initiativen wird die grösste Herausforderung darin bestehen, einen Produktionsort zu finden.

Der Zugang zu landwirtschaftlicher Fläche ist in der Schweiz streng geregelt und wirft komplexe juristische Fragen auf, die leider in dieser Anleitung nicht eingehend beantwortet werden können. Trotzdem werden hier einige Elemente erwähnt.

Um an landwirtschaftliche Flächen zu gelangen, gibt es zwei Hauptoptionen: Kaufen oder pachten.

Das Erwerben oder Pachten von Land in der Landwirtschaftszone unterliegt dem Schiedsverfahren der kantonalen Behörde für Grundstückverkehr. In der Regel braucht man eine Betriebsnummer damit man Flächen in der Landwirtschaftszone erwerben oder pachten kann. Es ist daher von grossem Vorteil, Personen aus der Landwirtschaft (von der RVL-Initiative angestellte Gemüseproduzent/innen) von Beginn der Projektentwicklung an einzubeziehen.

In der Praxis gibt es andere Möglichkeiten für eine RVL-Initiative, landwirtschaftliche Flächen und Infrastrukturen zu erlangen. Die Diskussion mit bestehenden Initiativen kann sich als interessant erweisen, um Details darüber zu erfahren, denn der Aufbau wird von der Nutzungseinteilung der Flächen und von der gewählten Rechtsform abhängen. Es ist auf jeden Fall sinnvoll, Spezialisten des Landwirtschaftsrechts um Rat zu fragen.

Referenz-Rechtstexte

Bundesgesetz über die Landwirtschaft (LwG)
 Bundesgesetz über die Raumplanung (RPG)
 Bundesgesetz zum bäuerlichen Bodenrecht (BGBB)
 Bundesgesetz über die landwirtschaftliche Pacht (LPG)

Mehr dazu:

- Interview der Juristin juriste Claudia Schreiber im Buch *Gemeinsam auf dem Acker* von Bettina Dyttrich und Giorgio Hösli
- Broschüre über Kleinstbauernhöfe (nur auf F): fibl.org/fr/boutique → Suche: «microferme»

Die Hofübergabe ausserhalb der Familie

Es gibt inzwischen Strukturen, welche Personen, die ihren Hof übergeben wollen oder einen Hof suchen, in Verbindung bringen.

- **Die Kleinbauern-Vereinigung** hat die «Anlaufstelle für ausserfamiliäre Hofübergabe» gebildet. Diese Stelle ist in der ganzen Schweiz aktiv und dient als Bindeglied zwischen Abtretenden und Erwerbenden.
 Webseite: hofuebergabe.ch
- In der Deutschschweiz bietet die **Stiftung zur Erhaltung bäuerlicher Familienbetriebe** dieselbe Dienstleistung über das Angebot «Hofnachfolge».
 Webseite: hofnachfolge.ch
- **AgriJura**, die Landwirtschaftskammer des Kantons Jura, hat ebenfalls eine Arbeitsgruppe gebildet, um Personen, die an einer Hofübernahme oder -übergabe ausserhalb der Familie interessiert sind, in Verbindung zu bringen. Sie führt dazu auch ein Register, zu welchem Interessierte über ein Formular Zugang erhalten.
 Webseite (F): agrijura.ch → thème → transmission exploitations



Die Produktionsfläche



Zahlreiche Aspekte müssen bei der Suche einer Produktionsfläche in Betracht gezogen werden und man muss sorgfältig über die zukünftigen Bedürfnisse der RVL-Initiative nachdenken, besonders in Bezug auf Fläche, Zugänglichkeit und Infrastrukturen.

Falls Sie bereits einen Landwirtschaftsbetrieb besitzen, Sie aber eine neue Produktion starten (z. B. Gemüsebau), gilt es festzulegen, welche Parzelle oder welchen Flächenanteil Sie dieser Produktion zuteilen wollen.

Bei selbstproduzierenden RVL-Projekten, ist dafür zu sorgen, eine für die gewünschte Produktion passende Fläche zu finden.

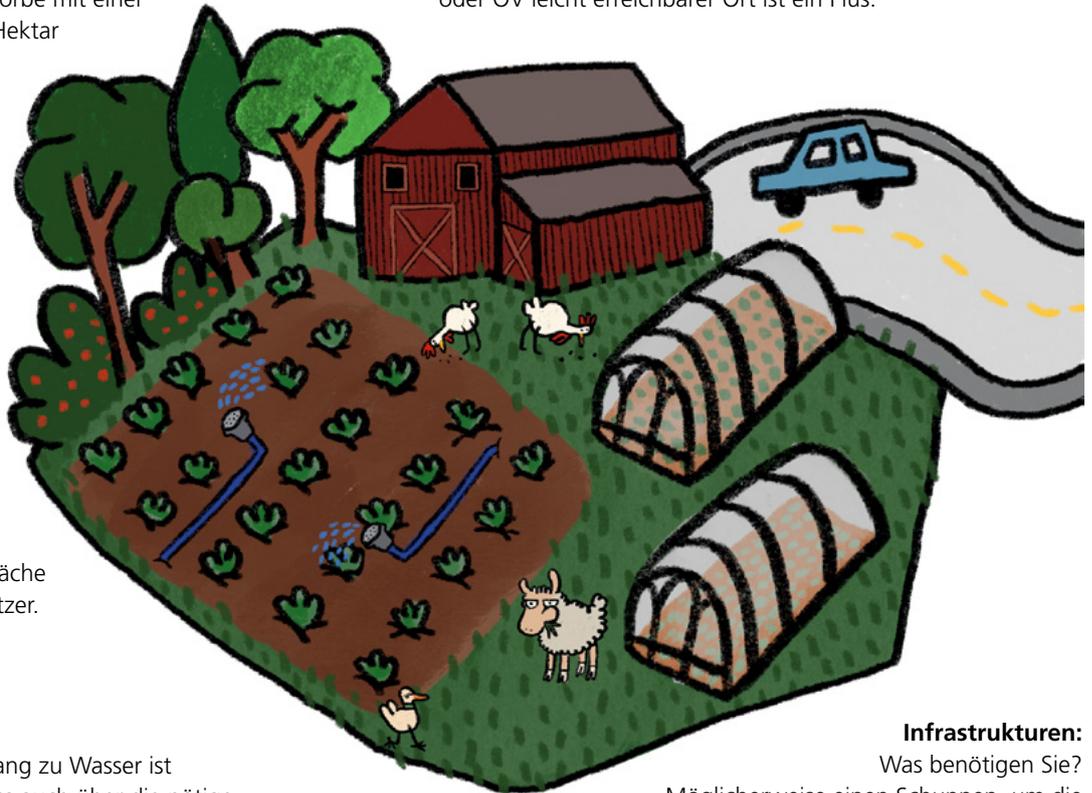
Aspekte, die es zu berücksichtigen gilt:

Fläche: Die zur Produktion nötige Fläche ist entsprechend der Anzahl gewünschter Abonnemente / Körbe und der Produktpalette (siehe Kapitel Das Korbangebot festlegen) zu berechnen. Als Hilfe zur Bestimmung der notwendigen Fläche hat die Kooperationsstelle für solidarische Landwirtschaft (Solawi) auf ihrer Webseite Empfehlungen publiziert. Bei einer eigenen Produktion muss man für Gemüsekörbe mit einer Minimalfläche von 0,7 Hektar rechnen.

Boden: Es ist immer sinnvoll die Qualität des Bodens zu erkunden, der Ihrer Produktion dienen wird. Dies kann mit einer Bodenanalyse geschehen, dem Studieren bereits erstellter Analysen oder auch durch eine Diskussion mit dem aktuellen Besitzer der Fläche oder dem früheren Besitzer.

Wasser: Ständiger Zugang zu Wasser ist unerlässlich. Weiter muss auch über die nötige Infrastruktur nachgedacht werden, um das Wasser vor Ort zu bringen. Dies kann ein bedeutender Budgetposten sein.

Zugänglichkeit und Lage: Dies ist ein entscheidender Aspekt, vor allem wenn Sie planen, dass die Abonnent/innen die Körbe auf dem Hof abholen oder auf dem Feld mitarbeiten sollen. Befindet sich der Hof in der Nähe einer Siedlungs- oder Durchgangszone, kann das Aufstellen von Tafeln mit einer Projektbeschreibung ein gutes Mittel sein, um die Bevölkerung zu informieren und Abonnent/innen zu finden. Ein mit Fahrrad oder ÖV leicht erreichbarer Ort ist ein Plus.



Infrastrukturen: Was benötigen Sie? Möglicherweise einen Schuppen, um die Geräte und Maschinen unterzubringen, Tunnels oder Gewächshäuser, einen Ort zur Lagerung der Produkte, zur Korbvorbereitung und -verteilung, einen Ort zum Empfang der Abonnent/innen, der Vorstandsaktivitäten und eventuell ein Verarbeitungsraum, usw. Daher ist es wesentlich, sich über bereits vorhandene Infrastrukturen und das Baupotential (Rechtsgrundlagen und Regelungen) zu erkundigen, um sicher zu sein, dass dies später nicht zu einem Problem wird.

Mehr dazu:

- Angaben zu den Flächen: solawi.ch → Unterlagen → Planung und Umsetzung → Flächen und Mengen



Produzent/innen finden / Gemüseproduzent/innen anstellen

Je nach Art Ihres Projekts, müssen Sie die richtige oder die richtigen Personen finden, mit denen Sie bei der Produktion der Lebensmittel zusammenarbeiten werden: Dazu kann man entweder Gemüseproduzent/innen anstellen oder Partnerschaften mit Produzent/innen eingehen.

Gemüseproduzent/innen suchen und anstellen

Für selbstproduzierende RVL-Projekte braucht es eine oder mehrere Personen, die sich um die Produktion der Lebensmittel für den Korb kümmern. Im Idealfall werden diese Personen ab Projektbeginn einbezogen. Hat es keine Gemüseproduzenten in der Gründergruppe, müssen kompetente Personen angestellt werden. Jedes gesuchte Profil sollte mit einem klaren Stellenbeschrieb definiert werden. Dieser trägt zu einem besseren Verständnis der Rolle der Angestellten und zur Darstellung ihres zukünftigen Arbeitsfeldes bei. Die Angestellten werden vom Verein (von der Genossenschaft) beschäftigt und ein Arbeitsvertrag muss mit ihnen erstellt werden.

Einige Ideen, um einen/eine Gemüseproduzent:in zu finden:

- Plattform Biomondo (biomondo.ch) ;
- Mundpropaganda;
- Landwirtschaftliche Bildungszentren;
- Inserate in landwirtschaftlichen Zeitungen.

Der Arbeitsvertrag:

In der Schweiz ist der Landwirtschaftssektor nicht dem Arbeitsgesetz des Bundes unterstellt. So werden die Arbeitsbeziehungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer über, vom Kanton erlassene Normalarbeitsverträge (NAV) geregelt. Sie finden solche Verträge auf den Webseiten der Kantone.

Wenn vorgesehen wird, nur einen Teil der Lebensmittel selber zu produzieren (z. B. nur Gemüse), kann es interessant sein, sich mit anderen Produzent/innen für weitere Produkte zusammenzuschliessen (mehr Infos dazu im Kapitel Das Angebot für den Korb festlegen).

Le Panier Bio à 2 Roues (VD)

Die Genossenschaft Le Panier Bio à 2 Roues begann ihre Aktivitäten in Zusammenarbeit mit verschiedenen Produzent/innen, um ihre Körbe zu füllen. 2020 wechselte sie ihre Strategie und begann die Lebensmittel für die Körbe selbst zu produzieren. Dazu musste die Genossenschaft eine Produktionsfläche finden und einen ausgebildeten Gemüsebauer anstellen.

Webseite: p2r.ch

Mit Produzent/innen zusammenarbeiten

RVL-Projekte, welche sich nicht selbst um die Produktion zu kümmern planen, müssen Gemüseproduzent/innen finden, bei denen sie Lebensmittel für ihre Körbe erstehen können.

Eine Zusammenarbeit mit anderen Produzent/innen ist auch für RVL-Projekte mit eigener Produktion und für Einzelunternehmen interessant, damit das Angebot ergänzt werden kann.

Zum Finden potentieller Kollaborationspartner/innen gibt es mehrere Möglichkeiten:

- Produzent/innen, die Sie kennen, auf dem Markt, im Hofladen usw. ansprechen;
- Den Organisationen FRACP, RVL, SOLAWI und ihren Produzenten-Netzwerke beitreten;
- Das Netzwerk Marché Paysan kontaktieren;
- Die Bio Suisse Mitgliedorganisation in Ihrem Kanton/Ihrer Region kontaktieren;
- Eine Zusammenbaufrage auf der Plattform Biomondo posten (biomondo.ch).

Einen Zusammenbauvertrag erstellen:

Zu Sicherstellung der Stabilität in der Produktbeschaffung sollte ein Zusammenbauvertrag zwischen der RVL-Initiative und den Produzent/innen abgeschlossen werden.

Die wichtigsten Punkte, die darin enthalten sein müssen:

- Datum und Vertragsdauer;
- Vertragspartner;
- Produktionsweise (Bio, biodynamisch, usw.);
- Vielfalt;
- Mengen;
- Qualität;
- Preise;
- Engagement und Verantwortung beider Partner.

Diskutieren Sie mit existierenden RVL-Projekten, um mehr darüber zu erfahren.

Mehr dazu:

- Kantonale Webseiten (Suche «Normalarbeitsvertrag»)
- Publikation «Landarbeiter und Landarbeiterinnen in Not», PDF, gratis erhältlich unter: cetim.ch → Nos ouvrages
- Merkblatt soziale Anforderungen von Bio Suisse: bioaktuell.ch → Grundlagen → Das Bioregelwerk



Abonent/innen finden

Im Herzen der Vertragslandwirtschaft stehen die Konsumentinnen und Konsumenten, welche ein Abo abschliessen werden. Um diese zu finden, müssen Sie gezielt über Ihr Projekt kommunizieren.

Es wird empfohlen, früh mit der Ermittlung der potentiellen Kundschaft für den Korb zu beginnen. Je früher, desto besser. Der Einbezug der Konsument/innen ab der Projekterarbeitung ermöglicht es, sie stärker in die Verpflichtung zu nehmen. Sprecht mit Eurem Umfeld darüber, notiert die Personalien der interessierten Personen und haltet sie über die Entwicklung des Projekts informiert. Frühzeitig Abonent/innen zu haben, gewährleistet einen guten Start des RVL-Projekts. Bei Genossenschaften tragen sie mit dem Kauf der Anteile zur Finanzierung bei.

Das Publikum erreichen

Die Möglichkeiten Abonent/innen zu finden sind divers. Wichtig ist, Ihr Projekt einem möglichst breiten Publikum bekannt zu machen:

- Mundpropaganda;
- Organisation von Informationsanlässen;
- Regelmässig aktualisierte Webseite;
- Newsletter;
- Soziale Medien (Facebook, Instagram, Twitter und andere)
- Regionale Zeitungen und Fernsehsender;
- Projekt bei der Gemeinde / den städtischen Diensten melden (Agenda21);
- Den Netzwerken der FRACP, RVL und/oder SOLAWI beitreten;
- Bei einer Organisation mit ähnlichen Zielsetzungen anfragen, ob Sie Ihr Projekt an einer GV vorstellen oder Flyer verteilen dürfen;
- Plattformen kontaktieren, welche zu Projekten über nachhaltige Ernährung kommunizieren;
- Tafeln mit Infos zum Projekt am Feldrand aufstellen.

Die Zusammenarbeit mit einer Gemeinde und/oder einem Privatunternehmen zur Belieferung ihrer Angestellten, ist auch denkbar. (Siehe Kapitel Partnerschaften und Zusammenarbeit).

CroQu'terre (FR)

Die in der Gegend von Romont aktive RVL-Initiative «CroQu'terre» ist als Verein organisiert und beliefert die Angestellten der Firma UCB Farchim SA. Die Körbe werden einmal wöchentlich direkt an den Firmenstandort geliefert.

Webseite: croqueterre.ch



Anmeldung und Vertrag

Beim Abschluss eines Abonnements verpflichtet sich die Person, die Körbe der RVL-Initiative gegen Vorauszahlung für eine Saison (meist von Frühling zu Frühling) zu beziehen.

Aufgrund des langfristigen Engagements ist es wichtig, den neuen Abonent/innen die Bedingungen und Verpflichtungen gut zu kommunizieren. Sie sollten daher bei der Anmeldung informiert werden über:

- Anzahl Körbe pro Jahr;
- Verteilungsfrequenz und -Ort;
- Preis des Abonnements (Körbe);
- Betrag des Anteilscheins (Genossenschaft) oder der Jahresbeiträge (Verein);
- Menge und Qualität der Produkte;
- Verlangte Freiwilligenarbeit;
- Erneuerungs- und Abmeldebedingungen.

Weiter ist wichtig über die von der RVL-Initiative vertretenen Werte und dem für die RVL grundlegenden Konzept der Risikoverteilung zu kommunizieren.

Meist erfolgt die Anmeldung mittels eines Formulars, das auf der Webseite des RVL-Projekts erhältlich ist und das als Vertrag dient. Mit der Anmeldung bestätigen die neuen Abonent/innen, die Statuten und/oder verschiedenen Reglemente zur Kenntnis genommen zu haben und die Bedingungen und Verpflichtungen zu akzeptieren.

Eine Probezeit (von meist einem bis drei Körben) kann den neuen Abonent/innen vorgeschlagen werden, damit sie testen können, ob ihnen das Angebot gefällt.

Projektfinanzierung



Die Erarbeitung eines RVL-Projekts verlangt viel Vorbereitung aber auch finanzielle Mittel. Das benötigte Budget hängt natürlich von der Art des Projekts ab. Selbstproduzierende RVL-Projekte brauchen meist grössere Investitionen.

Ideen für Finanzierungsquellen

- Für Genossenschaften: Der Kauf der Anteilscheine durch die Genossenschafter/innen bei ihrem Beitritt kann eine bedeutende Summe darstellen. Man kann sie auch bitten, zusätzliche Anteile zu kaufen, welche zurückbezahlt werden, sobald die RVL-Initiative gut läuft.
- Für Vereine: Obwohl die Jahresbeiträge tiefer sind als die Anteilscheine, stellen auch sie eine Unterstützung dar.
- Crowdfunding-Plattformen, auch Schwarmfinanzierung genannt, sind eine gute Möglichkeit, Geld zu sammeln und gleichzeitig für zukünftige Abonnent/innen zu werben. Die Plattform YesWeFarm ist speziell auf die Landwirtschaft ausgerichtet, hat eine hohe Erfolgsrate und bietet ein gutes Coaching durch den Gründer und sein Team an.
- Immer mehr Stiftungen unterstützen Projekte im Zusammenhang mit nachhaltiger Ernährung, Naturschutz oder mit sozialer Ausrichtung. Hier eine unvollständige Auflistung:
 - Die Stiftung Nature et Découverte (F);
 - Die Stiftung Mercator Schweiz;
 - Die Stiftung Le Lombric (F);
 - Die Stiftung Sur-la-Croix;
 - Die Stiftung VISIO-Permacultura.
- Es gibt in der Schweiz verschiedene spezifische Finanzierungshilfen für Landwirtschaftsprojekte, man unterscheidet insbesondere:
 - Öffentliche Massnahmen des Bundes;
 - Öffentliche Massnahmen der Kantone;
 - Private Massnahmen.

Die öffentlichen Massnahmen des Bundes sind in der ganzen Schweiz gleich. Die kantonalen und privaten Massnahmen hingegen sind je nach Kanton unterschiedlich.

Mehr dazu:

- Strukturverbesserungsverordnung, SVV
- Webseiten der kantonalen Ämter
- regiosuisse.ch
- [Stiftungsverzeichnis](#)

Die zum Start notwendigen Mittel festlegen

Der zum Starten des Projekts benötigte Betrag ist schwierig abzuschätzen. Er hängt einerseits natürlich von der Grösse des Projektes ab, aber auch von bereits vorhandener Ausstattung und Infrastrukturen und den festgestellten Bedürfnissen.

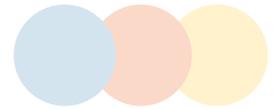
Falls Sie bereits landwirtschaftlich tätig sind, wird der Betrag zum Starten einer RVL-Initiative eher tief sein. Sie werden vor allem einen Ort für die Vorbereitung sowie solide und praktische Körbe oder andere Verpackungslösungen brauchen. Weiter muss auch ein Budget und Zeit für Kommunikation, die Suche der Abonnent/innen und die operative Verwaltung vorgesehen werden (siehe folgende Kapitel).

Die Anfangsinvestition wird ebenfalls mässig ausfallen, wenn das Projekt vorsieht, die Produkte bei Produzenten zu beziehen. Die RVL-Initiative muss also eine Räumlichkeit finden sowie Körbe/Säcke beschaffen und ein Budget zur Lagerung und Verteilung der Körbe wie auch zur Verwaltung der Abonnemente und Kommunikation vorsehen.

Für selbst produzierende RVL-Initiativen werden die Investitionen höher ausfallen. Im Budget müssen insbesondere der Kauf/ die Pacht der Produktionsflächen und einer Räumlichkeit/einer Halle, der Kauf von Material für den Gemüseanbau (Einachs-schlepper, Tunnels, usw.), vielleicht auch der Wasseranschluss und eine Bewässerungseinrichtung vorgesehen werden. In ein oder mehrere Gewächshäuser zu investieren, ist häufig unumgänglich, damit der Gemüsebau rentabel wird. Die Bewilligung zum Bau eines Gewächshauses hängt vom landwirtschaftlichen Status des Projekts ab.

In Sachen Körbe, Einkaufstaschen, Tragetaschen macht es Sinn, eine grössere Menge als die Anzahl Abonnemente vorzusehen, denn sie können kaputt, verloren oder vergessen gehen. Eine Möglichkeit ist auch die Abonnent/innen zu fragen, ihre eigenen Behälter zur Verfügung zu stellen.





Das Angebot für den Korb festlegen

Jetzt ist es wichtig, eine klare Vorstellung entwickeln, was Sie Ihren Abonnent/innen anbieten wollen. Folgende Punkte müssen festgelegt werden: Typ, Anzahl, Zusammensetzung (hauptsächlich für Gemüsekörbe), Mengen und Preis des Korbs.

Grundsätzlich unterscheidet man zwischen zwei Korbtypen; Körbe mit speziellen Produkten (Fleisch, Brot, Milch und Milchprodukte, lagerbare Produkte, usw.) und Gemüsekörbe.

Korbtyp: Wahl des Sortiments

Sie sollten sich die Frage welche Lebensmittel Sie Ihren Abonnent/innen anbieten wollen, bereits beim Projektaufbau stellen, idealerweise unter Einbezug der Abonnent/innen, um ihr Engagement zu erhöhen.

Die Wahl des Sortiments wird von den Produktionskapazitäten der RVL-Initiative, den Lagermöglichkeiten der sensiblen Produkte (Kühlkette) und den Zusammenarbeitsmöglichkeiten mit anderen Produzent/innen und Verarbeiter/innen abhängen.

Verschiedene Körbe anbieten

Natürlich ist es möglich, all diese Optionen und noch weitere zu verbinden. Aber aufgepasst: verschiedene Korbtypen anbieten, erfordert eine anspruchsvollere Verwaltung. Besser zuerst mit nur einem oder zwei Körben anfangen, und danach das Angebot schrittweise und nach Wünschen der Abonnent/innen erweitern.

Die Grössen

Sehr häufig werden verschiedene Korbgrössen vorgeschlagen, wobei das Angebot vom Korb für eine alleinlebende Person bis hin zum Korb für eine mehrköpfige Familie gehen kann.



Der «einfache» Gemüsekorb.
Nur Gemüse! Aufgepasst: Er muss abwechslungsreich und attraktiv bleiben.



Der «angereicherte» Gemüsekorb.
Versorgt die Abonnent/innen regelmässig mit zusätzlichen, von Partnern produzierten, Lebensmitteln.



Das spezielle Abonnement:
Nur Milchprodukte, Fleisch, Brot.



Zusammenarbeit mit RVL-Initiativen mit Spezialprodukten: Obwohl die Initiativen getrennt bleiben, ermöglicht es eine Zusammenarbeit im Besondere die Verteilung gemeinsam zu organisieren.



Die Möglichkeit, von Zeit zu Zeit Partnerprodukte zu bestellen, je nach Bedürfnis der Abonnent/innen oder gemäss den von der RVL-Initiative angegebenen Verfügbarkeiten.

Zusammensetzung und Mengen

Allgemein muss ein Korb für die Abonnent/innen attraktiv sein und eine gewisse Vielfalt aufweisen.

Die Diversifizierungsmöglichkeiten sind bei speziellen Körben etwas eingeschränkter aber nicht unmöglich. So kann bei einem Brot-Abo in der einen Woche ein Dinkelbrot angeboten werden und in der nächsten Woche ein Emmerbrot mit Körnern.

Beim Gemüse ist auf verschiedene Gemüsefamilien, Sorten, Formen und Farben im Korb zu achten. Ein vielfältiges Sortiment ist attraktiver und macht den Abonnent/innen Lust. Weiter ist soweit als möglich darauf zu achten, nicht zweimal nacheinander denselben Korb anzubieten.

Einige Gemüse sind sehr beliebt und können regelmässig angeboten werden, andere sind weniger bekannt und es kann interessant sein, sie ab und zu anzubieten, vielleicht in Kombination mit Rezeptideen. Konsument/innen schätzen es im Allgemeinen, die Zusammensetzung des nächsten Korbes im Voraus zu kennen, damit sie ihre ergänzenden Einkäufe dementsprechend planen können.

Der Einbezug der Abonnent/innen bei der Auswahl der Korbprodukte kann inspirierend sein. So kann man ihre Vorlieben kennenlernen. Gleichzeitig kann man sie über die Gegebenheiten der Produktion informieren und sie hinsichtlich der Saisonalität und der für verschiedene Kulturen erforderlichen Arbeit sensibilisieren.

L’Affaire TourneRêve (GE)

Nach Anmeldung bei der Affaire TourneRêve, einem aus rund 15 Produzent/innen bestehenden Verein, erhalten die Mitglieder einmal im Jahr einen Korb mit Produkten aus dem Genfer Terroir, z. B. Mehl, Polenta, Linsen, Speiseöl. Der Korbinhalt wird von den Abonnent/innen ausgewählt, einzige Bedingung ist, dass der Wert des Korbes mindestens CHF 100.- betragen muss.

Webseite: affairetournerreve.ch

Cultures locales (GE)

Die Genfer RVL-Initiative Culture locales bietet zwei Korbgrössen an, die sie mit Gemüse und Früchten aus ihrer eigenen Produktion füllen. Die grosse Tasche enthält zwischen einem Drittel und einem Viertel mehr Gemüse als die kleine Tasche. Und da ihre Fruchtproduktion nicht gross ist, enthält nur die grosse Tasche Früchte.

Webseite: cultureslocales.ch

Die Solawi Rütiwies (SG)

Bei der Solawi Rütiwies in St-Gallen wird den Mitgliedern eine grosse Korbauswahl angeboten: Ein in drei Grössen verfügbares Grund-Abo «Gemüse & Obst», ein Abo «Rindfleisch», in zwei Grössen verfügbar, zwei «Getreide-Abos» und sieben zusätzliche Abo-Typen (Eier, Schweinefleisch, Apfelsaft, ...).

Webseite: solawi-ruetiwies.ch

Wer füllt die Körbe ab?

Hier unterscheidet man zwischen mehreren Optionen:

Eine von der RVL-Initiative angestellte Person kümmert sich um die Korb-Zusammenstellung. Manchmal übernehmen dies die Gärtner/innen oder Zusteller/innen. In anderen Fällen wird diese Aufgabe einer spezifischen Person zugewiesen. Auf jeden Fall darf man die für diese Arbeit nötige Zeit und Sorgfalt nicht unterschätzen, vor allem wenn die Initiative eine grosse Vielfalt an Körben anbietet.

Abonnent/innen rüsten die Körbe als Teil ihrer verbindlichen Mitarbeit. Dazu müssen die Abonnent/innen den Arbeitsprozess gut verstanden haben. Es kann nützlich sein, eine kurze Anleitung zu verfassen, das Vorgehen auf einer Tafel zu notieren und ein Person zur Aufsicht der Korb-Zusammenstellung zu haben. Auch sollte man das dazu notwendige Material nicht vergessen: geeichte Waagen, Handschuhe, Etiketten, usw.

Die Abonnent/innen füllen ihren eigenen Korb selbst. Hier ist es sinnvoll, dass sich eine Person der RVL-Initiative vor Ort befindet (idealerweise ein/eine Gärtner:in), welche die Korbzusammenstellung beaufsichtigt, Fragen beantwortet und zum Aufbau der Beziehung zwischen Konsument/innen und Produzent/innen beiträgt. In der Regel werden die Produkte auf eine Auslagefläche gestellt und auf einer Tafel werden alle Lebensmittel der Woche mit Mengenangabe für jeden Korb gelistet. Auf diese Liste beziehen sich die Abonnent/innen beim Wägen ihrer Produkte. Es braucht dazu eine bis zwei Waagen.

Wenn auch die Übertragung dieser Aufgabe die Gärtner/innen entlastet und schöne gemeinsame Momente schafft, hat sie auch ihre Kehrseiten: Es braucht Betreuung, klare und präzise Anweisungen, die Fehlerrate und das Risiko ungleicher Körbe sind grösser (die Ersten wählen die schönsten Produkte aus und lassen der letzten Person die unansehnlichen zurück).

Basimilch (ZH)

Die Genossenschaft Basimilch bietet ihren Mitgliedern ein Milchprodukt-Abo an. Das Produktsortiment besteht aus einem festen, von Team der Käser/innen zusammengestellten Teil und einem individuellen, nach eigenen Vorlieben wählbaren Teil (dreimal jährlich änderbar).

Webseite: basimil.ch

Die Frequenz

Die Korbfrequenz ist je nach RVL-Initiative und auch Produktetypen unterschiedlich:

- Lagerprodukte (Mehl, Speiseöl, usw.) können ein bis drei Mal pro Jahr geliefert werden;
- Für Frischprodukte (Gemüse, Fleisch, Eier, usw.) braucht es regelmässige Lieferungen (wöchentlich bis monatlich).

Natürlich kann beides kombiniert werden. Häufige Lieferungen können Lagerprodukte enthalten, die regelmässig wechseln sollten. Jährliche Lieferungen sollten hingegen nur kleine Mengen an Frischprodukten beinhalten.

Die meisten RVL-Initiativen bieten eine wöchentliche Lieferung an. Möglich ist auch, den Abonnent/innen verschiedene Frequenzen zu Wahl vorzuschlagen: Wöchentlich, zwei Mal im Monat, monatlich usw. Dadurch wird die Logistik jedoch etwas komplizierter. Oft ist die Lieferfrequenz im Winter kleiner. Ein Jahr hat 52 Wochen, die Anzahl wöchentlicher Körbe schwankt jedoch in der Regel zwischen 30 und 45.

Die Sommerpause gibt den Abonnent/innen die Möglichkeit, im Sommer weniger oder keine Körbe zu erhalten. Dies ist ein interessantes Angebot für Personen, die im eigenen Garten anbauen oder lange in den Ferien sind. Jedoch besteht das Risiko, dass während der produktionsreichsten Periode weniger Körbe bestellt werden. Daher ist es wichtig, diese Phase frühzeitig zu planen.

Zwei weitere Lösungen sind, dass der/die Abonnent:in eine Ersatzperson findet, welche den Korb während seiner Abwesenheit in Empfang nimmt oder dass man den Korb an eine Wohltätigkeitsorganisation spendet.

Rage de Vert (NE)

Um die Entlohnung der Gemüseproduzent/innen zu verbessern, schlägt die RVL-Initiative Rage de Vert ihren Abonnent/innen vor, einen zusätzlichen Beitrag zum Basispreis des Korbes zu zahlen (zwischen CHF 1.- und 8.- zusätzlich pro Korb). Man den Abonnet/innen die Wahl, so kann deren sehr unterschiedliche finanzielle Situationen berücksichtigt werden.

Webseite: ragedevert.ch

Les Jardins de Cocagne (GE)

Die schweizerische Pionierin der RVL-Initiativen (gegründet 1978) hat eine Preistabelle basierend auf dem durchschnittlichen jährlichen Bruttoeinkommen pro Erwachsenen erstellt. So ist der, von einer Person oder einem Haushalt bezahlte Abo-Preis abhängig von ihrem oder seinem Einkommen.

Webseite: cocagne.ch

Die Anzahl Abonnemente

Es gibt keine optimale Anzahl Abonnemente. Diese muss entsprechend der Produktionskapazitäten der RVL-Initiative festgelegt werden: Arbeitskräfte und Infrastrukturen, Anbaufläche, Anbaumethoden aber auch Erfahrung des/der Gemüseproduzent:in. Auch muss der für die Angestellten vorgesehene Lohn berücksichtigt werden. Die Anzahl Abonnemente muss wenigstens ausreichen, um den Angestellten der RVL-Initiative einen fairen Lohn zu sichern. Allerdings wird empfohlen, nicht zu gross anzufangen und sich schrittweise zu entwickeln.

Der Preis des Abonnements

Die Vertragslandwirtschaft basiert auf einem solidarischen und fairen Ansatz. So müssen die Preise der Abonnemente den Angestellten der RVL-Initiative einen fairen, einträglichen Lohn sichern. Allerdings sollten die Abonnemente auch für alle zugänglich und nicht nur einer privilegierten Kundschaft vorbehalten sein. Es gilt ein Gleichgewicht zu finden, die Lösungen bespricht man am Besten in der Gruppe, idealerweise auch mit den Abonnent/innen.

Um den Preis des Abonnements zu definieren, stützen sich gewisse RVL-Projekte auf die Preisliste der Webseite marchepaysan.ch, welche wöchentlich aktualisiert wird.

Andere Initiativen haben den Begriff «Preis» aufgegeben und sprechen nun von «Beitrag an den Betrieb». Berechnet wird dieser indem die Jahreskosten der RVL-Initiative durch die Anzahl Abonnet/innen geteilt wird.

Eine weitere Alternative: Die Abonnent/innen werden gefragt, wieviel sie zur Deckung der Jahreskosten zu zahlen bereit sind, wobei die Bidding Round-Methode gebraucht wird.

Mehr dazu:

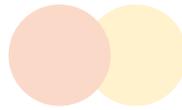
- Beispiel einer Bidding Round von einer RVL-Initiative (auf Englisch): urgenci.net/another-food-system-is-possible/ Marktpreise für die Direktvermarktung können der Berechnung des Korbwertes dienen: bioaktuell.ch
→ Markt → Direktvermarktung → Marktpreise

Ortoloco (ZH)

Bei Ortoloco spricht man nicht mehr vom Preis, sondern vom Betriebsbeitrag. So decken die Beiträge ihrer 600 Abonnent/innen die jährlichen Kosten der RVL-Initiative vollständig. Die Ausgaben beinhalten unter anderem die Löhne, Betriebsmittel, Maschinenkosten, usw.

Webseite: ortoloco.ch

Die Produktion planen



Dieses Kapitel basiert vollständig auf der Abschlussjahr-Arbeit von Elise Pirat, Sébastien Pralong und Olivier Steiner, Studierende an der hepia unter der Leitung von Irène Anex.

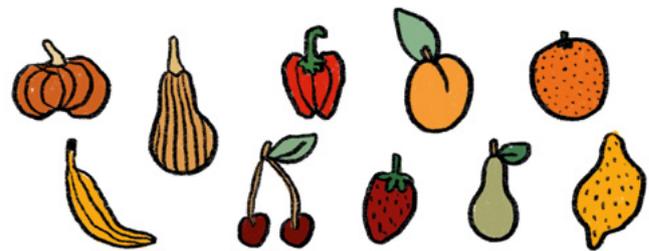
Für selbstproduzierende RVL ist die Planung der Kulturen ein wesentlicher und komplexer Aspekt, denn es muss eine genügend grosse Gemüsevielfalt und eine Staffelung der Ernten über das ganze Jahr (oder zumindest fast) vorgesehen werden.

Ist die Anzahl Körbe einmal bestimmt, muss man imstande sein, die zum Füllen der Körbe nötige Produktion sicherzustellen. Das Sortiment der Körbe muss in groben Zügen für das ganze Jahr vorausgeplant werden, wobei man beachten sollte, dass die Körbe nicht immer dieselben Produkte enthalten.

Wahl der Arten und Sorten

Die Wahl der Sorten ist eine zeitraubende Aufgabe und man muss gewissen Kriterien eine spezielle Aufmerksamkeit widmen:

Schockresistenz, Resistenz/Toleranz gegenüber Krankheiten und Schädlingen, Ertrag. Zögern Sie nicht, andere, nahegelegene Produzenten oder Saatgutunternehmen um Rat zu fragen. Weiter können die Empfehlungen von Fach- und Forschungsstellen hinzugezogen werden.



Vielfalt während des ganzen Jahres

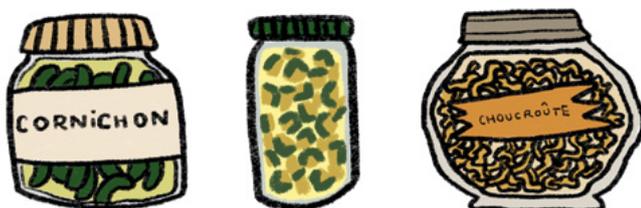
Das Geschäftsmodell der Gemüsebetriebe mit RVL bezweckt häufig, Körbe während einer möglichst langen Periode anzubieten. Das Bedürfnis, früh zu produzieren, hängt vom Betriebskonzept und den bodenklimatischen Bedingungen ab. Mit der Produktion von Frühgemüse kann der Betrieb sein Einkommen verbessern, indem er den Korb während einer grösseren Wochenzahl anbieten kann. Bei unserem Klima ist ein geschützter Anbau (mit oder ohne Frostschutz) unumgänglich, will man eine vielfältige Frühlingsproduktion sicherstellen. Tatsächlich ist die Planung der Körbe in den ersten fünf Monaten des Jahres am schwierigsten. Mobile Foliengewächshäuser sind ein Plus für die Fruchtfolge. Um die Investitionen tief zu halten und im Frühjahr und Herbst niedrige Kulturen zu schützen, können Tunnels eine interessante Option sein (für Treibereinkulturen mit einer Plastikfolie überspannte Bögen). In grösseren Tunnels können alle Gemüsearten angebaut und das Innenklima besser kontrolliert werden. Sie sind aber auch teurer. Weitere Infrastruktur, wie eine Kühlzelle oder eine Räumlichkeit für das Lagergemüse, sind ausserdem nötig, um die Körbe während den Wintermonaten zu füllen.

Erstellung eines Produktionskalenders

Wurden die anzubauenden Gemüsearten und -Sorten ausgewählt und für alle Gemüse die nötigen Mengen einzeln abgeschätzt, muss ein Produktionskalender erstellt werden. Das Datum der Aussaat und der Ernte wird für jedes Gemüse in einer Tabelle notiert. Kommentare zur Anbaupraxis können zur Erinnerung an spezifische Bedürfnisse der Kultur beigefügt werden. Diese Tabelle gibt eine Übersicht der verschiedenen Arbeiten, die es während der ganzen Saison zu erledigen gilt.



Eine gute Möglichkeit, das Angebot während der Winterzeit zu erweitern, besteht darin, den Abonnent/innen auf dem Hof verarbeitete Produkte vorzuschlagen (Fermentation, Salzlake, Essig).



Mithilfe alter Gemüsearten (Schwarzwurzel, Topinambur, Steckrübe...) werden die Körbe im Winter vielseitiger. Gewisse exotische Arten (asiatische Kohl- oder Senfarten, ...) können auch während produktionsarmen Zeiten für Vielfalt sorgen. Blattgemüse wird im Winter sehr geschätzt, bringt es doch etwas Frische unter den zahlreichen Wurzelgemüsen dieser Saison. Bei Problemen mit einer Kultur ist es sinnvoll, einen Notfallplan für den Korbinhalt bereit zu haben. Kräuter eignen sich gut dazu. Auch andere Dauerkulturen wie Rhabarber oder Obst können diese Rolle erfüllen.

Säen oder Pflanzen

Die Produktion eigener Setzlinge braucht spezifische Infrastrukturen und es muss rund 25 % zusätzliche Arbeitszeit eingeplant werden. Es wird sehr empfohlen, während der Startphase das Pflanzgut zu kaufen. Eine Zwischenlösung kann sein, die Setzlinge für den Saisonbeginn zu kaufen und danach einen Teil selbst zu produzieren.

Auch ist es vorteilhaft, die Produktion zeitlich aufzuteilen. Je nach Gemüsekultur ist es sinnvoll, sie zu erneuern, obwohl sie während der ganzen Saison wächst, damit Qualität und Ertrag gleichbleibend sind und das Krankheitsrisiko reduziert wird. Andere Gemüsearten müssen sowieso regelmässig neu gepflanzt/gesät werden, um die Produktion zu staffeln. Man kann auch zur selben Zeit Arten mit unterschiedlichem Wachstum anbauen. Diese Technik ist etwas heikler in der Umsetzung, ermöglicht es aber, die Bodenbereitungsarbeit mit dem Säen/Pflanzen zu synchronisieren.



Mehr dazu:

- Das Buch *Le maraîchage biologique diversifié: Guide de gestion globale*, von Anne Weill und Jean Duval
- Das Buch *Le jardinier-maraîcher*, de Jean-Martin Fortier
- Die Ausbildung Mikrobetriebe von u-farming.ch (F)
- Selbstorganisierte Ausbildung im ökologischen Gemüsebau von F.A.M.E gemuesebaulernen.ch

Anbauplan

Der Anbauplan beschreibt die jährliche Aufteilung der verschiedenen Kulturen auf die Betriebsparzellen. Er muss vor Beginn der Aktivitäten durchdacht werden, damit die Flächen optimal genutzt und Fehler vermieden werden. Um die Planung der Kulturen zu vereinfachen, speziell für die Fruchtfolge, wird dringend geraten, für jede Kultur ähnliche Flächengrößen zu haben. Bei der Erstellung des Anbauplans müssen die Besetzungsdauer jeder Kultur und die Fläche, die für jedes Gemüse während jeder Periode nötig ist, berücksichtigt werden. Aus praktischen Gründen sollte man Arten mit ähnlichen Anforderungen an die Kultur zusammenlegen: Beregnung oder Tropfbewässerung, Pflanzenschutzmassnahmen (Netze gegen Insekten, Überdachung), Unkrautkontrolle, Nährstoff-Versorgung, mögliche Mischkulturen, usw.

Fruchtfolge

Dank einer grossen Vielfalt an angebautem Gemüse kann die Fruchtfolge gut geplant werden. Eine gute Fruchtfolge ist essenziell, weil sie dazu beiträgt:

- den Risiken betreffend die Pflanzengesundheit in der Parzelle vorzubeugen, indem sie die Lebenszyklen gewisser Schädlinge und Krankheiten unterbricht;
- durch den Anbau von Pflanzen mit unterschiedlichen Wurzelsystemen und Mineralstoff-Bedürfnissen das vollständige Bodenpotential zu nutzen;
- den Unkrautdruck zu reduzieren, indem alternierend Kulturen angebaut werden, bei denen sich die Technik der Unkrautregulierung unterscheidet.

Allerdings kann die Fruchtfolge wegen den Unsicherheiten der landwirtschaftlichen Produktion nicht immer perfekt umgesetzt werden. Trotzdem sollten alle Betriebe mit über 2000 m² Fläche die geltenden Vorschriften einhalten, wenn sie von den Direktzahlungen profitieren wollen. (siehe Ökologischer Leistungsnachweis: Technische Regeln).

Für den Biolandbau gelten die Vorgaben der Bio-Verordnung bzw. der Bio Suisse-Richtlinien.



Feldkalender

Es wird sehr empfohlen, während der Saison gewisse Daten zu notieren wie z. B. Erträge der verschiedenen Sorten, Anfälligkeit gegenüber den diversen Pflanzenschutzproblemen, Anbauweise (Düngung, Pflanz-/ Saatdatum, Abstände...) oder auch Finanzerträge und Rückmeldungen der Kund/innen. Anhand dieser Erfassung kann die Produktion in den nächsten Jahren anhand der in den verschiedenen Kulturen getätigten Analysen und Beobachtungen angepasst werden. Ein Fruchtfolgerapport für die letzten sieben Jahre ist bei der ÖLN-Kontrolle vorzulegen (System der rollenden Planung). Wer in der Gemüseproduktion startet, muss den Anbauplan für das erste Anbaujahr und die zwei vorangegangenen Jahre vorlegen.

Organisation der Verteilung



Bei der Planung der Korbverteilung kommen zahlreiche Fragen auf: Wohin liefert man sie? Wie? Wie häufig? Diese Entscheide hängen von Ihrem Projekt und seinem Standort ab, wie auch von den Kapazitäten der RVL-Initiative und der Partner.

Die Verteilorte

Hier kann zwischen mehreren Lösungen gewählt werden, welche natürlich kombinierbar sind, wobei gewisse Optionen mit zusätzlichem finanziellen Aufwand verbunden sind.

Auf dem Hof: Die Abonnent/innen holen die Produkte direkt am Produktionsort ab. Dies ermöglicht einen direkten und regelmässigen Kontakt zwischen den Konsument/innen und den Gärtner/innen. Dabei muss auf genügend Platz für Verkehr und das Parkieren der Fahrzeuge geachtet werden. Diese Lösung ist besonders von Vorteil, wenn sich der Hof in der Nähe eines Siedlungsgebiets befindet und die Abonnent/innen nicht zu viele Kilometer fahren müssen. Muss jedoch eine längere Strecke zurückgelegt werden, ist es für die Konsument/innen und auch für die Umwelt besser, die Verteilorte näher bei der Zielgruppe.

An Abstellorten: Es kommen verschiedene Depots in Frage: Vereinslokale (z. B. eines Quartiervereins), ein kleines Geschäft (auf die Öffnungszeiten achten), im Treppenhaus oder in der Garage eines/einer Abonnent:in usw. Was bei der Wahl des Abstellorts zu beachten ist: Frost- und Hitzersisiko, Zugang. Vorteil der Depots ist, dass sie häufig näher beim Wohnort der Abonnent/innen sind, es braucht aber zusätzliche Logistik und Ressourcen, um sie zu beliefern. Es ist nützlich, für jeden Abstellort ein Korb-Übersichtsblatt zu haben. Die zustellende Person kann so überprüfen, ob sie alles geliefert hat, während die Personen das Abholen des Korbes auf dem Blatt mit einer Unterschrift bestätigen. So wird ersichtlich, wer was genommen hat und es werden Fehler vermieden.

Die Hauslieferung kann ebenfalls in Betracht gezogen werden, ist jedoch sehr zeitaufwendig. Meist wird dafür eine zusätzliche Gebühr verlangt.

Ein- oder zweimal im Jahr gelieferte Körbe: die Lieferung kann auch an Events oder Veranstaltungen erfolgen (Bio-Fest, Quartierfest, usw.).

Neue Verteilorte einrichten

In gewissen Fällen haben die Abonnent/innen die Möglichkeit, einen neuen Verteilort vorzuschlagen, falls eine Mindestanzahl an Körben geliefert werden kann. Es muss gut berechnet werden, ob sich dies wirtschaftlich lohnt und ob es keinen Zeitverlust oder zusätzliche Kosten verursacht.

Eine ausgeklügelte Organisation

Die Zustellung der Körbe bedarf einer sorgfältigen Planung und guter Logistik damit jeder Korb in einwandfreiem Zustand und möglichst fehlerfrei bei seinem/seiner Empfänger:in ankommt.

Nachstehend einige Punkte, die es zu überwachen gilt:

- Bei Lagerung und Transport müssen die Körbe vor Frost und Hitze geschützt werden. Für Frischprodukte ist die Aufrechterhaltung der Kühlkette wesentlich;
- Falls die Körbe den Abonnent/innen zugestellt werden, ist ein sinnvoller und logischer Lieferweg zu planen. Die Komplexität der Planung nimmt zu, wenn mehrere Korbtypen und Zustellorte angeboten werden;
- Es ist unabdingbar, dass jeder/jede Abonnent:in den richtigen Korb erhält. Eine prüfungswerte Lösung ist die Beschriftung der Körbe mit Namensschildchen.

Wer liefert?

Gewisse RVL-Initiativen kümmern sich selber um die Lieferung der Körbe. Falls sie als Verein oder Genossenschaft organisiert sind, müssen sie für die Lieferungen jemanden anstellen. Einzelunternehmen müssen diese Arbeit in den Aktivitäten einrechnen. Man kann auch auf externe Partner zurückgreifen, wie dies bei der RVL-Initiative A la belle courgette der Fall ist (siehe nachstehendes Beispiel).

Auf jeden Fall stellt die Lieferung einen erheblichen Kostenfaktor dar.

A la belle courgette (VD)

Der Verein A la Belle Courgette schlägt seit 2020 Gemüsekörbe in der Region Lausanne vor. Die Mitglieder haben die Wahl, ihre Körbe selber zusammenzustellen (entweder auf dem Hof in Bussigny oder im Quartier Le Vallon), oder ihren bereits erstellten Korb mit einem Zuschlag bei einem der drei Zustellorte abzuholen. Die Körbe werden per Fahrrad, durch den Verein Cyclit, an die Zustellorte der Region Lausanne geliefert.

Webseite: alabellecourgette.ch



Organisation und Management der RVL-Projekt

Das Projekt steht, die Abonnent/innen wurden gefunden und die Zusammenarbeit beginnt: Die RVL-Initiative ist nun aktiv! Damit alles reibungslos abläuft, gilt es jetzt, ein stimmiges Management der verschiedenen Aktivitäten sicherzustellen.

Die Rollen festlegen



Zahlreiche RVL-Projekte werden gemeinschaftlich verwaltet. Um einen effizienten Betrieb zu garantieren, ist es wesentlich, eine solide Organisation aufzubauen und die Aufgaben gemäss des Profils und den Kompetenzen eines jeden aufzuteilen.

Die Rollenverteilung erfolgt zwischen den Personen, die den harten Kern der Initiative formen: Gründer/innen, Gärtner/innen, Angestellte aber auch freiwillige Abonnent/innen, die sich massgeblich für das Projekt einsetzen möchten.

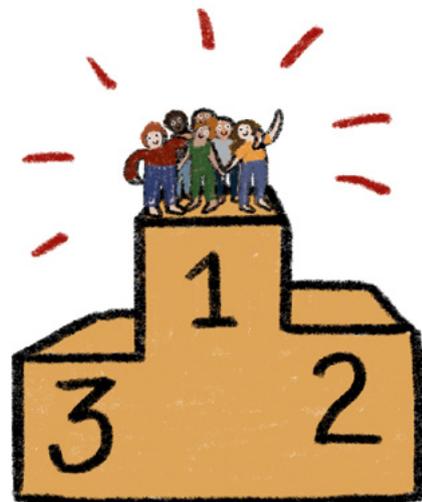
Die zu verteilenden Aufgaben und Verantwortungen hängen von den verschiedenen Aktivitäten ab, für welche sich die RVL-Initiative entschieden hat: Produktion, Ernte, Zustellung, Verwaltung der Abonnemente, Finanzen, Organisation von Anlässen, aber auch der Empfang auf dem Hof (Schulen, Sozialdienste), Betreuung der Freiwilligen, Informatik, usw.



Gmüeserei Sissach (BL):

Die Solawi Gmüeserei Sissach, als Genossenschaft organisiert, hat ihre Aktivitäten in verschiedene «Abteilungen» aufgeteilt. Jede Abteilung hat eine Liste mit den Zuständigkeiten und eine mit den spezifischen Aufgaben sowie eine verantwortliche Person. Das Ganze ist in einem regelmässig aktualisierten Organigramm sorgfältig zusammengefasst, welches auf der Webseite abrufbar ist.

Webseite: gmueserei.ch



Governance (Unternehmensführung)



Der Begriff «Governance» bezeichnet die Art und Weise zu führen. Jedes Projekt braucht, sobald mehrere Personen daran beteiligt sind, zwischenmenschliche und organisatorische Regeln, um den Betrieb langfristig sicherzustellen.

Der kooperative, soziale Charakter der RVL legt eine Führung nahe, bei der Macht und Verantwortlichkeiten zwischen den an der RVL-Initiative beteiligten Personen aufteilt werden (im Gegensatz zur klassischen Top-down-Führung).

In den letzten Jahren sind neue, auf Holokratie basierende Governance-Modelle aufgekommen: partizipative Governance, verteilte Governance, agile Governance, horizontale Governance, usw.



Verwaltungssoftware

Obleich einige RVL-Initiativen mit einfachen Excel-Arbeitsmappen auskommen, gibt es heutzutage effiziente Verwaltungssoftwares.

Solche Hilfsmittel erweisen sich als sehr wertvoll, denn damit kann alles Wichtige in einem Programm gesammelt (Abonnenntenliste, Zustellungsorte, Korbtypen, usw.) und die Prozesse automatisiert werden (z. B. Rechnungsstellung). Damit wird die Verwaltung entlastet.

Lassen Sie sich Zeit für die Auswahl der am Besten geeigneten Software für Ihr Projekt, da sich diese in Sachen Komplexität, Zugänglichkeit, unterstützte Funktionen oder auch Anpassungsmöglichkeiten unterscheiden.

Es existieren spezifisch für RVL-Initiativen entwickelte Schweizer Open-Source-Softwares. Darunter heben sich zurzeit drei hervor:

- ACP Admin: Wurde von Thibaud Guillaume-Gentil zuerst für den Verein Rage de Vert entwickelt. Die Software kann auch für Genossenschaften genutzt werden; sie ist auf Französisch und Deutsch verfügbar.
Webseite: acp-admin.ch
- Juntagrigo: Basierend auf dem Geschäftsmodell von Ortoloco, ist diese Open-Source-Software vor allem für Genossenschaften bestimmt. Nur auf Deutsch verfügbar.
Webseite: juntagrigo.org
- OpenOliator: Diese Open-Source-Software wird von Personen aus verschiedenen Ländern entwickelt und verwaltet. Sie wurde ursprünglich in Bern von Tegonal erschaffen; existiert auf Französisch, Deutsch, Englisch und Spanisch.
Webseite: openolitor.org

Weitere Softwares

Es gibt auch andere, meist kostenpflichtige Softwares, die für RVL-Initiativen geeignet, aber nicht unbedingt nur für solche bestimmt sind.

Wer kümmert sich um die Verwaltung?

Bei RVL-Projekte, die als Vereine oder Genossenschaften organisiert sind, übernimmt entweder der Vorstand, die Gärtner/innen oder manchmal auf einen/eine Geschäftsführer:in oder Koordinator:in die Verwaltung. Im Gegensatz zu den Vorstandsmitgliedern, die meist ehrenamtlich arbeiten, erhalten Letztere einen Lohn. Es kommt auch vor, dass eine zusätzliche Person für die Buchhaltung angestellt wird.

Oft wird diese Arbeit zu Beginn ehrenamtlich erbracht. Sobald die RVL einen Gewinn erwirtschaftet, kann eine Person entlohnt werden.

Im Fall von Unternehmen liegt die Verwaltungsarbeit meist beim Betrieb.



Mehr dazu:

- Ein vom Deutschen „Netzwerk Solidarische Landwirtschaft“ erstellter Vergleich der drei Softwares für RVL-Initiativen: solidarische-landwirtschaft.org → Solawis aufbauen → Aufbau einer Solawi → Software → Zum Software-Vergleich
- Ein Vergleich mehrerer, für RVL-Aktivitäten geeigneter, Softwares ist auf bioaktuell.ch verfügbar: bioaktuell.ch → Markt → Direktvermarktung → Partizipative Landwirtschaft

Entlohnte und ehrenamtliche Arbeit

Man unterscheidet in RVL-Initiativen zwei Arbeitskraft-Typen: Die entlohnten und die ehrenamtlichen Arbeitskräfte.

Die entlohnte Arbeit wird mittels Arbeitsverträgen und klaren Stellenbeschrieben geregelt, in welchen Aufgaben, Lohn, Arbeitszeit sowie Rechte und Pflichten der angestellten Person festgelegt werden.

Was die Freiwilligenarbeit angeht, so sind die Bedingungen oft unklar und wenig geregelt. Es ist jedoch sehr wichtig, einen Wichtige Dokumente klaren Rahmen festzulegen, um eine harmonische und fruchtbare Zusammenarbeit zwischen den Freiwilligen und der RVL-Initiative sicherzustellen und beidseitig Frustrationen zu verhindern. Im Allgemeinen kann die ehrenamtliche Tätigkeit verschiedene Formen haben: Von der Ausarbeitung des Projekts über die Vorstandsarbeit bis zur Mitarbeit der Abonnent:innen bei den Tätigkeiten der RVL-Projekt. Auch wenn es schwierig ist, die für den Aufbau des Projekts nötige ehrenamtliche Arbeit der Gründer/innen zu beziffern, sollte dies zu Beginn der Aktivität der RVL-Initiative gemacht werden. Innerhalb der Initiative muss man sich dann über die Vision in Sachen Freiwilligenarbeit einigen sowie Rahmenbedingungen und Grenzen definieren: Was kann man einem Freiwilligen zumuten? Wie viele Stunden? Welche Arbeiten? Wie regelmässig?

Der Austausch mit den Freiwilligen über die Arbeiten ist wichtig, um die potentiell verfügbaren Talente und Kompetenzen zu erkennen. Denn die Freiwilligen können eine sehr reiche Ressource darstellen, welche erkannt, genutzt und gefördert und keinesfalls ausgebremst werden sollte.

Mehr dazu:

- Rubrik «bénévolat» auf benevolat-vaud.ch
- Bénévolat (F)



Wichtige Dokumente

Die Statuten: Von der Gründerversammlung angenommen, beschreiben die Statuten Zweck und Organisation des Vereins oder der Genossenschaft. Sie bilden gewissermassen eine Grundlage für den Betrieb. Um sicher zu gehen, dass sie rechtskonform sind, kann man sie von einem Juristen überprüfen lassen.

Die Charta: Sie stellt die grundlegenden Prinzipien und Werte der RVL-Initiative dar. Im Gegensatz zu den Statuten ist die Charta nicht obligatorisch, ermöglicht es den Partnern aber, sich mit dem Projekt zu identifizieren.

Das Reglement/Handbuch: Ist zur Information der Abonnent/innen bezüglich der Regeln der RVL-Initiative wie z.B. die Korbübernahme sowie Rechte und Pflichten nützlich.

Das Business Model und der Business Plan: Siehe Kapitel Geschäftsmodell erstellen.

Verträge: Zusammenarbeits- und Arbeitsverträge usw.

Buchhaltungs und Budget: und alle, zu den wirtschaftlichen Tätigkeiten der RVL-Projekt gehörigen Dokumente.

Beispiele dieser verschiedenen Dokumente können auf den Webseiten der RVL-Initiativen gefunden werden.



Zum Vertiefen

Finanzverwaltung: Die Buchhaltung	S. 29
Technische und wirtschaftliche Anhaltspunkte des intensiven Bio-Gemüsebaus	S. 31
Partnerschaften und Zusammenarbeit	S. 32
Zusammenarbeit mit den Abonent/innen	S. 33
Reglungen und Versicherungen	S. 35
Weitere Quellen	S. 36

Finanzverwaltung: Die Buchhaltung



Autorinnen: Delphine Piccot (AGRIDEA),
Claire Asfeld (AGRIDEA)

Das Führen einer Buchhaltung, auch einer sehr einfachen, ist in den meisten Fällen für landwirtschaftliche Betriebe wie auch Genossenschaften und Vereine mit landwirtschaftlichem Zweck obligatorisch. Es ist zudem sehr nützlich, eine Buchhaltung auf aktuellem Stand zu haben, dadurch erhält man in Echtzeit eine Übersicht der Finanzlage der RVL-Projekt und kann günstige oder ungünstige Entwicklungen rasch feststellen. Auf diese Weise kann man auch analysieren, ob eingeführte Massnahmen die Unternehmensentwicklung fördern oder bremsen. Man unterscheidet zwei Buchhaltungsformen: Die Finanzbuchhaltung und die Kostenrechnung.

Zwei Buchhaltungsformen

Die Finanzbuchhaltung ermöglicht die Erfassung aller Bewegungen auf dem Betrieb. Anhand verschiedener Posten werden alle Geldflüsse, interne und externe Bewegungen wie auch Lagerveränderungen nach Ertrag und Aufwand erfasst. Der Zweck dieser Buchhaltung ist hauptsächlich extern, da sie insbesondere als Finanzbeleg für Banken, Agrarkreditämter und für die Steuererklärung dienlich ist.

Die Kostenrechnung basiert auf den Daten der Finanzbuchhaltung, zeigt die Kostenarten auf wie auch für welches Analytic-Center (Betriebszweig oder Produktionsaktivität) die Kosten angefallen sind. Man spricht hier nicht mehr von Produkten, sondern von Leistungen und nicht von Aufwand, sondern von Kosten. Die so erhaltenen Resultate bringen vor allem einen internen Nutzen, denn sie erteilen Auskunft über Leistung und Management des Betriebs. Es ist ein ausgezeichnetes Instrument, um jede Aktivität einzeln zu analysieren und Verlustquellen, verbesserungsbedürftige oder auch besonders rentable Posten zu identifizieren.



Erstellung einer Finanzbuchhaltung und einer Kostenrechnung

Der Kontenrahmen KMU-Landwirtschaft gilt als Referenz zur Erstellung einer landwirtschaftlichen Buchhaltung. Er umfasst auch die für den Gemüsebau spezifischen Konten (Finanz- oder Kostenkonten).

Mit allen aktuellen Buchhaltungs-Softwares ist es möglich, sowohl eine Finanzbuchhaltung wie auch eine Kostenrechnung zu erstellen. Die Kostenrechnung benötigt jedoch eine detaillierte Erfassung jeder Leistung, deren Präzisionsgrad festzulegen ist: Es wäre beispielsweise möglich, die Gemüseproduktion als Analytik-Center zu bestimmen, denkbar wäre aber auch eine Stufe weiter zu gehen und z. B. jedes Gemüse separat zu erfassen. Obschon die Wahl der zweiten Option sehr nützliche Informationen liefern kann, insbesondere über die Wirtschaftlichkeit der einzelnen Kulturen, so ist es doch ein zeitraubendes Unterfangen, das manchmal schwer realisierbar ist (z. B. beim Kauf von Produkten, die für verschiedene Kulturen eingesetzt werden). Die Festlegung der Analytik-Center ist daher Sache des Betriebes und vom erwarteten Ergebnis abhängig.

Die Buchhaltung kann auch an eine Fachperson übertragen werden, um die Exaktheit der Buchungen zu gewährleisten. Je nach Grösse und Funktionsweise Ihrer Struktur (Anzahl Angestellter, Vertriebskanäle und Produktionsvielfalt) und dem gewünschten Erfassungsgrad der Buchhaltung, spart man mit der Übertragung dieser Arbeit an eine Treuhandstelle viel Zeit und Energie. Nachstehend finden Sie Adressen einiger landwirtschaftlichen Treuhandstellen.

Mehr dazu:

- Kontenrahmen KMU-Landwirtschaft: treuland.ch/de
→ Infothek → Publikationen
- Referenzdokumente zur Betriebsverwaltung:
agridea.abacuscitey.ch/de → Betriebsmanagement, Familie
→ Finanzen, recht
- Betriebswirtschaftliche Begriffe: agripedia.ch/terminologie
- Liste der Treuhandfirmen für die Landwirtschaft:
treuland.ch/de

Ergebnisse

Die Ergebnisse dieser verschiedenen Buchhaltungen werden als Buchhaltungsabschluss mit Bilanz, Erfolgsrechnung und in gewissen Fällen mit der Mittelflussrechnung präsentiert (nachstehende Tabelle). Der Abschluss zeigt auch das Jahresergebnis im Vergleich mit den vorangehenden Jahren und dem Budget auf.

Mittelflussrechnung	Erfolgsrechnung	Bilanz
Erwirtschaftet mein Unternehmen genügend Geld, um folgende Bedürfnisse zu decken: <ul style="list-style-type: none"> • Private • Investitionen • Finanzierung • Liquidität 	Analyse der Betriebsleistung mit Fokus auf die Betriebszweige, die Strukturkosten und die verschiedenen Posten, welche das landwirtschaftliche Einkommen ergeben. Analyse der Wirtschaftlichkeit aus der Sicht der verschiedenen Einkommensquellen (Landwirtschaft, ausserbetrieblich, privat) und der wichtigen Posten wie beispielsweise Eigenkapitalveränderung.	Kann das Unternehmen ihre kurzfristigen Verbindlichkeiten bezahlen und gleichzeitig seine Tätigkeiten finanzieren? Analyse der Finanzkraft (Finanzierung des Unternehmens, Verschuldung) und der Handlungs- und Sicherheitsspielräume, über die der Betrieb zur Erstellung oder Erhaltung der Strategie verfügt.

Synthese und Diagnose der Abschlussanalyse

Angelehnt an den «Guide pour l'analyse du boucllement comptable agricole», AGRIDEA, 2009.

Technisch-wirtschaftliche Anhaltspunkte des intensiven Bio-Gemüsebaus

Autorinnen: Delphine Piccot (AGRIDEA),
Claire Asfeld (AGRIDEA)

Seit 2019 wurden verschiedene landwirtschaftliche Strukturen («Microfermes», Urban Farming, RVL usw.) portraitiert mit dem Ziel, deren Produktionssysteme technisch und wirtschaftlich zu beschreiben. Da die Stichprobe begrenzt war (7 Beispiele), können keine statistischen Ergebnisse geliefert werden. Dennoch sind Tendenzen und Anhaltspunkte zu beobachten.

Die folgenden Absätze stellen Indikatoren und die Ergebnisse verschiedener Strukturen vor, darunter sind auch RVL-Initiativen zu finden. Bemerkung: Die Stichprobe enthält nur RVL-Projekte, welche ihr Gemüse selber produzieren.

Flächenindikatoren

Landwirtschaftliche Nutzfläche (LN): Fläche eines Betriebs, für die Pflanzen- und Tierproduktion, die dem Betriebsleiter das ganze Jahr zur Verfügung steht, Sömmerungsfläche ausgenommen.

Gemüsefläche: Fläche in Quadratmetern, für den Gemüsebau, wobei sowohl die Kulturstreifen als auch die Fläche dazwischen angerechnet sind.

Gedekte Anbaufläche: Anteil der mit einer Struktur geschützten Fläche (Gewächshaus, Folientunnel) in Bezug auf die Gemüsefläche.

LN	Minimal-Tendenz Ca. 1 ha	Maximal-Tendenz Ca. 7 ha	Durchsch. Tendenz Ca. 1,5 ha
Gemüsefläche	Ca. 800 m ²	Ca. 13 000 m ²	Ca. 5 000 m ²
Gedekte Anbaufläche	2 %	21 %	8 %

Bemerkungen

In Anbetracht der oben vorgestellten Resultate, können folgende Schlüsse gezogen werden:

- RVL-Projekte mit weniger LN weisen allgemein einen intensiveren Gemüsebau auf (intensiver Bio-Gemüsebau), welcher den dominierenden Teil darstellt.
- Der Gemüsebau stellt den wichtigsten Ertrags- aber auch den grössten Ausgabenposten dar (wegen der Arbeitskräfte).

Die Deckung des Personalaufwands ist eine Herausforderung und bleibt der zentrale Überwachungspunkt der verschiedene Projekte. Fachliche Kenntnisse des intensiven Bio-Gemüsebaus sind essentiell, um ein gesundes Gleichgewicht zwischen Aufwand und Ertrag dieses Produktionszweigs aufrecht zu erhalten.

Quelle: AGRIDEA, Betriebswirtschaftliche Begriffe im Agrarbereich, <https://agripedia.ch/terminologie/>

Arbeitskraft-Indikatoren

Vollzeitäquivalent (VZÄ) des Betriebs: Die gesamten auf dem landwirtschaftlichen Betrieb verfügbaren Arbeitskräfte werden hier zusammengerechnet (Betriebsleiter, Angestellte, Praktikant/innen, Mitglieder, Freiwillige usw.)

Vollzeitäquivalent des Gemüsebaus: Die gesamten auf dem landwirtschaftlichen Betrieb für den Gemüsebau eingesetzten Arbeitskräfte werden hier zusammengerechnet.

	Tendance min.	Tendance max.	Tendance méd.
VZÄ gesamt	Ca. 1,8	Ca. 7	Ca. 3
VZÄ Gemüsebau	2 %	Env. 6	Ca. 2,5

Wirtschaftsindikatoren

Im Moment haben wir noch keine Daten, um verlässliche wirtschaftliche Tendenzen zu veröffentlichen. Deshalb wurden nur nachfolgende Indikatoren ausgewählt:

Ertrag aus dem Gemüsebau/Gesamtertrag: Die mit dem Gemüsebau erwirtschafteten Einnahmen dividiert durch die Einnahmen des ganzen Betriebs

Gemüsefläche/VZÄ Gemüsebau: Quotient der oben beschriebenen Indikatoren.

	Min. Tendenz	Max. Tendenz	Durchsch. Tendenz
Erträge aus dem Gemüsebau/ Gesamterträge	Ca. 40 %	Ca. 100 %	Ca. 90 %
Gemüsefläche/VZÄ Gemüsebau	Ca. 1300 m ² / ETP	Ca. 4700 m ² / ETP	Ca. 2100 m ² / ETP

- Die gedeckten Flächen sind ein wichtiges Element der Produktivität und der Wirtschaftlichkeit des intensiven Bio-Gemüsebaus.
- Der Quotient Gemüsefläche/VZÄ Gemüsebau nimmt mit der Mechanisierung der Produktion zu. Dies bedeutet in der Praxis, dass je kleiner die Fläche ist, desto höher ist der Bedarf an Arbeitskräften und desto geringer oder gar fehlend ist die Mechanisierung.

Partnerschaften und Zusammenarbeit



Es können zahlreiche Formen der Partnerschaft und Zusammenarbeit im Rahmen einer RVL-Aktivität entwickelt werden, sei es zur Finanzierung eines Projekts, für die Zurverfügungstellung einer Landwirtschaftsfläche, zur Organisation der Tätigkeiten oder auch mit öffentlichen Ämtern, privaten Unternehmen, Vereinen, usw.



Strategische Partner identifizieren

In der allgemeinen Definition der RVL findet man die Begriffe «Regionalität», «Nähe» und «Terroir». Auch wenn sie sich vor allem auf das Konzept der lokalen Produktion für den lokalen Konsum beziehen, laden sie auch dazu ein, an Zusammenarbeit und Partnerschaften mit den strategischen Akteuren der Region zu denken.

Gemeinden und Kantone oder andere öffentliche Ämter haben die Möglichkeit, eine wichtige, unterstützende Rolle bei der Bildung neuer RVL-Initiativen zu übernehmen. Es wird daher sehr empfohlen, ab Beginn des Projektaufbaus den Dialog mit diesen Instanzen zu suchen.

Partnerschaften mit privaten Unternehmen können als weitere Option in Betracht gezogen werden. Gewisse Unternehmen sind bereit, Projekte zu unterstützen, welche in Richtung Nachhaltigkeit gehen oder sie besitzen Grundstücke oder Räumlichkeiten, die der RVL-Initiative dienen können. Man sollte auch nicht vergessen, dass die Angestellten einer privaten Firma eine interessante potentielle Kundschaft darstellen.

Es können sich auch Partnerschaften mit anderen Vereinigungen anbieten, sei es zur Organisation von Events, pädagogischen Aktivitäten oder für soziale und berufliche Wiedereingliederungen, mit Schulen, Institutionen oder nicht gewinnorientierten Organisationen.

Im Auge behalten

Es wird sehr empfohlen, jegliche Partnerschaftsform schriftlich festzuhalten, vor allem wenn sie langfristig sein soll. Anhand einer schriftlichen Vereinbarung kann ein klarer Rahmen der Dauer und Zusammenarbeitsbedingungen, den Aufgaben und Verantwortlichkeiten für jede Vertragspaprazisertei festgelegt werden.

Sie müssen Ihr Projekt vorstellen, damit Sie potentielle Partner für eine Unterstützung oder eine Zusammenarbeit gewinnen können. Dafür ist, ein klares, aktuelles Geschäftsmodell besonders wertvoll.

Welche Unterstützungsformen?

- Finanzielle Unterstützung: Während der Projekt-Aufbauphase oder zum Kauf von zusätzlichem Material;
- Bereitstellung / Leihen einer Fläche für die Produktion;
- Bereitstellung von Räumlichkeiten für das Rüsten der Körbe;
- Bereitstellung von Verteilorten;
- Unterzeichnung von Abonnements;
- Mitarbeit bei Events;
- usw.

Les paniers de la mule

Die RVL-Initiative Les paniers de la mule, eine 2021 geründete Genossenschaft, bietet Gemüsekörbe in der Region Lausanne an.

Sie erhielt die Unterstützung der Gemeinde Prilly, welche ihr Flächen für die Gemüsebau-Produktion für eine Dauer von 10 Jahren zur Verfügung gestellt hat.

Webseite: lamule.ch

La Ferme du Goupil (VD)

Die RVL-Initiative La Ferme du Goupil ist eine Partnerschaft mit dem Unternehmen Bobst Mex SA eingegangen. Letzteres stellte der RVL-Initiative eine Fläche und die, für die Produktion nötige Infrastruktur auf ihrem Standort in Mex zur Verfügung. Die Körbe werden mehrheitlich an die Angestellten des Unternehmens geliefert.

Webseite: lafermedugoupil.ch

Zusammenarbeit mit den Abonent/innen



Im Zentrum der Vertragslandwirtschaft steht die Beziehung zwischen der RVL-Initiative und ihren Abonent/innen. Mit der Unterzeichnung eines Abonnements verpflichten und engagieren sich die Konsument/innen langfristig. Es lohnt sich, die Beziehung zwischen der RVL-Initiative und ihren Abonent/innen zu pflegen, zum Beispiel mit einer positiven, transparenten Kommunikation. Dies erfordert Zeit und Arbeit, erweist sich aber als sehr bereichernd, sowohl für die Konsument/innen als auch für die RVL-Initiative.

Kommunikation ist der Schlüssel

Eine stets gute Kommunikation mit den Konsument/innen ist sehr wichtig: Und zwar bereits ab der Kundenwerbung und der Registrierung, aber auch während der Produktionsperiode sowie im Laufe der Existenzjahre der RVL-Initiative.

Wie im Kapitel Abonent/innen finden erwähnt, muss die Person, die ein Abonnement abschliesst, gut verstehen, was von ihr erwartet wird und was sie im Gegenzug erwarten kann. In den offiziellen Dokumenten der RVL-Initiative müssen Verantwortung und Rechte beider Parteien klar hervorgehoben werden.

Ist die Registrierung vollbracht und hat die Saison begonnen, muss man sich um die Abonent/innen kümmern und versuchen, sie bestmöglich einzubeziehen. Es gibt viele Instrumente und Kanäle, um die Konsument/innen einzubinden:

- Der persönliche Austausch die eine Bindung schaffen.
- Beilagen zum Korb, welche erklärt, was gerade im Garten passiert. Er kann von Problemen und guten Neuigkeiten berichten oder auch ein Rezept beinhalten;
- Der regelmässiger Versand eines Newsletters per E-Mail oder Post. Er darf nicht zu lang sein, kann Details über die RVL-Initiative beinhalten, über die nächsten Aktivitäten auf der Agenda oder wichtige Änderungen informieren. Die Idee ist eine gemeinsame Identität zu schaffen;
- Die Webseite der RVL-Initiative regelmässig mit Infos speisen;
- Regelmässige Publikation kurzer Inhalte und Fotos in den sozialen Medien;
- Ist eine grosse Änderung vorgesehen, muss diese besprochen werden. Dazu können Online-Umfragen hilfreich sein. Auf jeden Fall muss die RVL-Initiative ihre Abonent/innen informieren. Ist sie als Verein oder Genossenschaft organisiert, müssen definitive Beschlüsse von der GV gefasst werden;
- Die Organisation von Treffen, Events und Aktivitäten damit sich die Abonent/innen kennenlernen und vor allem damit sie den Personen begegnen, welche ihre Körbe produzieren, zusammenstellen, koordinieren und liefern.



Notre Panier Bio (FR)

Der Verein Notre Panier Bio organisiert alle Jahre Hofbesuche und Velotouren, damit ihre Konsument/innen die Möglichkeit haben, die 24 Produzent/innen kennenzulernen, welche ihre Körbe mit Produkten füllen.

Webseite: notrepanierbio.ch



Die Arbeit der Abonnent/innen

Die Arbeit der Abonnent/innen stellt eine wichtige Komponente der RVL dar; sie erlaubt den Aufbau einer direkten Beziehung zwischen Produzent/innen und Konsument/innen, bildet diese bezüglich der Gegebenheiten der Landwirtschaft aus und ermöglicht, Dialog und Zusammenhalt zu entwickeln. Die Freiwilligenarbeit stärkt insbesondere das Engagement der Abonnent/innen für die RVL-Initiative. Im Sinne einer wertschätzenden Zusammenarbeit, muss ihnen ein klarer und gleichzeitig flexibler Rahmen angeboten werden.

In den meisten Fällen werden die korbbeziehenden Mitglieder für eine gewisse Anzahl Stunden pro Jahr in die Arbeit einbezogen.

In der Praxis gibt es verschiedene Vorgehensweisen:

- Die Arbeitsstunden (häufig als halbe Tage abgerechnet) sind obligatorisch. Falls ein:e Abonnent:in die ihm/ihr zugeteilte Arbeitszeit nicht aufbringt, wird ein Pauschalzuschlag für jede nicht erbrachte Arbeitsperiode verrechnet.
- Im Vertrag wird keine Arbeitszeit festgelegt. Für jede Stunde oder jeden halben Tag Arbeit wird ein Betrag von der nächsten Rechnung abgezogen.
- Einige RVL-Initiativen tauschen sogar die Freiwilligenarbeit gegen Gemüsekörbe aus (in seltenen Fällen und nur wenn die geleistete Arbeit dem Wert des Korbes entspricht).
- Die Anzahl Stunden kann entweder fix oder proportional zur Grösse (oder Frequenz) des Korbes sein.



Die Aufgaben

Obwohl die Arbeit der Abonnent/innen sehr oft darin besteht, auf dem Feld auszuhelfen, kann man ihnen durchaus auch andere Aufgaben übertragen: Unterstützung bei der Korb-Zusammenstellung, Lieferung an die Verteilorte, Teilnahme im Vorstand, Buchhaltung, Werbung, Eventsorganisation, Aufbau und Aktualisierung der Webseite, usw.

So bilden gewisse RVL-Initiativen Arbeitsgruppen, in welchen sich die Freiwilligen einschreiben können.

In diesem Fall ist eine Diskussion mit den Abonnent/innen über ihre Interessen und Kompetenzen sehr interessant, denn dadurch können Kapazitäten mobilisiert werden, die der RVL-Initiative nützlich sein können.

Die Freiwilligenarbeit der Abonnent/innen ist nicht als unentgeltliche Arbeit zu betrachten, sondern ist als wertvolle, bereichernde Zusammenarbeit aufzufassen, sowohl für die RVL-Initiative als auch für die Freiwilligen.



Betreuung

Es ist auf alle Fälle vorteilhaft, eine Betreuung der Freiwilligen vorzusehen, sich die Zeit zu nehmen, um aufzuzeigen, wie die Arbeiten auszuführen sind und ihre Fragen zu beantworten. Besonders wichtig ist, ihre Arbeit wertzuschätzen, denn diese kann der RVL-Initiative viel bringen. Ungenügende Anerkennung, schlechte Betreuung oder Organisation oder ist die Arbeit zu schwierig, riskiert man den Verdruss der Abonnent/innen, welche sich entscheiden könnten, das Abonnement nicht zu erneuern oder neuen Personen davon abzuraten, ein Abonnement abzuschliessen.

Wie im Kapitel Organisation und Verwaltung der RVL-Initiative erwähnt, ist es nötig, eine klare Vision der Rahmenbedingungen der Freiwilligenarbeit zu haben.

Regelungen und Versicherungen



Ob Verein, Genossenschaft oder landwirtschaftlicher Betrieb, eine RVL-Aktivität muss die diversen geltenden Vorschriften einhalten und die nötigen Versicherungen abschliessen.

Die Bio Suisse Bio-Zertifizierung



Die Knospe gehört dem Verband Bio Suisse, der führenden Schweizer Bio-Organisation. Die Knospe-Zertifizierung verlangt, die strengen Richtlinien einzuhalten, welche Produktion, Verarbeitung und Vermarktung der Produkte regeln. Alle wichtigen Vorschriften sind auf der Webseite Bioaktuell zusammengetragen:

[Bioaktuell.ch](https://www.bioaktuell.ch) → Aktuell → Das Bioregelwerk

Die Einhaltung der Richtlinien wird durch zwei, von Bio Suisse anerkannten Kontroll- und Zertifizierungsstellen, kontrolliert:

- bio.inspecta AG [bio-inspecta.ch](https://www.bio-inspecta.ch)
- Bio Test Agro AG [bio-test-agro.ch](https://www.bio-test-agro.ch)

Um sich einzuschreiben, muss man mit einer dieser zwei Stellen einen Vertrag abschliessen und das Formular «Anmeldung Bio Suisse Mitgliedschaft» (auf der Bio Suisse Webseite verfügbar) ausfüllen. Es werden auch fünf Ausbildungstage zur Einführung in den Biolandbau verlangt.

Mehr dazu:

- Über das Bio-Regelwerk: [Bioaktuell.ch](https://www.bioaktuell.ch) → Aktuell → Das Bioregelwerk
- Infos zur Bio Suisse-Mitgliedschaft: [bio-suisse.ch](https://www.bio-suisse.ch) → Unser Verband → Unsere Mitglieder
- Infos zur Umstellung: [Bioaktuell.ch](https://www.bioaktuell.ch) → Aktuell → Umstellung

Kennzeichnung und Rückverfolgbarkeit

Die Kennzeichnung ist für alle verpackten Lebensmittel obligatorisch und muss gemäss der Verordnung betreffend die Information über Lebensmittel (LIV) erfolgen. Für Bioprodukte gelten zusätzliche Vorschriften, welche in einem, in ihrem Shop erhältlichen FiBL-Merkblatt zusammengefasst sind.

Bei einer Zusammenarbeit mit Produzent/innen für einen Teil oder den ganzen Korbinhalt ist es nötig, die Konsument/innen über die Herkunft der Produkte zu informieren. Natürlich müssen die verpackten Produkte, wie zuvor erwähnt, gekennzeichnet sein. Bei Korb-Abonnements gibt es keine bestimmte Regelung für unverpackte Lebensmittel wie Gemüse oder Früchte.

Es ist jedoch wichtig, mit seinen Abonent/innen so transparent wie möglich zu sein und klar über die Herkunft der Lebensmittel zu kommunizieren, die nicht von der RVL-Initiative produziert werden. Eine einfache Notiz im Korb oder eine Erklärung auf der Webseite ist ausreichend.

Mehr dazu:

- Verordnung des EDI betreffend die Information über Lebensmittel (LIV)
- FiBL-Merkblatt: <https://www.fibl.org/de/shop/1541-kennzeichnung>

Berufliche Vorsorge oder BVG oder 2. Säule: ergänzt die AHV/IV/EO (oder 1. Säule). Sie ist für Angestellte obligatorisch.

Versicherungen

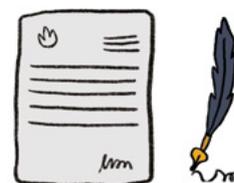
Welche Versicherungen man abschliessen muss, hängt von der Form der RVL-Initiative ab, insbesondere ob sie Angestellte hat oder nicht oder sie über ein Lieferfahrzeug verfügt.

Unfallversicherung: Alle Arbeitgeber sind verpflichtet, für ihre Angestellten eine Unfallversicherung abzuschliessen.

Mehr dazu:

[bag.admin.ch](https://www.bag.admin.ch) → Versicherungen → Unfallversicherung

AHV/IV/EO und ALV: Der Arbeitgeber ist verpflichtet, neue Angestellte der Ausgleichskasse zu melden, der er angehört.



Mehr dazu:

[seco.admin.ch](https://www.seco.admin.ch) → Arbeit → Personenfreizügigkeit und Arbeitsbeziehungen → Schwarzarbeit → Arbeit korrekt melden → Pflichten der Arbeitgebenden

Falls die RVL-Initiative ein Fahrzeug besitzt, muss eine Haftpflichtversicherung abgeschlossen werden.

Die Teil- oder Vollkaskoversicherung ist hingegen freiwillig.

Weitere Quellen



Anleitungen und Broschüren

- APRÈS-GE (2021). Créer une entreprise sociale et solidaire: le guide. Chambre de l'économie sociale et solidaire, APRÈS-GE, Genève.
- Bernier, A.-M., E. Duchemin, J.-P. Vermette (2020). Guide de démarrage en entreprise agricole urbaine. Carrefour de recherche, d'expertise et de transfert en agriculture urbaine du Québec (CRETAU). 48 p.
- Deschênes, C., Guillemette, K. (2013). Guide technico-économique de démarrage de l'entreprise maraîchère commercialisant selon la formule de l'agriculture soutenue par la communauté, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Québec.
- Ferrier, J-D., Berry, D., Gourgaud, C., Jaoul, C. (2016). Maraichage biologique: S'installer, cultiver en mode biologique, Agricultures & territoires, Chambre d'agriculture Auvergne-Rhône-Alpes.
- Petoud, L., Piccot, D., et Bougouin, H. (2020) Installation d'une microferme dans le Canton de Vaud - Les formations agricoles. Dossier / Faktenblatt. Institut de recherche de l'agriculture biologique FiBL, CH-Lausanne.
- Weill, A., Duval, J., (2010) Le maraichage biologique diversifié: Guide de gestion globale, Equiterre, Québec, Canada.

Bücher

- Bourquin, G., Chiarelli, J., Menétrey, A. C., Gomez, J., & Bovat, S. (2020). Travailleurs et travailleuses agricoles à la peine. Éditions du CETIM.
- Dyttrich, B., & Hösli, G. (2015). Gemeinsam auf dem Acker. Solidarische Landwirtschaft in der Schweiz. Rotpunktverlag, Zürich.
- Fortier, J. M. (2012). Le jardinier-maraîcher, Écosociété, Montréal.

Webseiten (alphabetische Reihenfolge)

- acp-admin.ch Die Verwaltungssoftware ACP-admin
- agridea.ch Verein für die Entwicklung der Landwirtschaft und des ländlichen Raums AGRIDEA
- agripedia.ch/agriculture-et-ville Porträts von Mikrobetrieben und RVL-Initiativen
- apres-ge.ch Das Netzwerk der sozialen und solidarischen Wirtschaft
- benevolat-vaud.ch Das Kompetenzzentrum für das Vereinsleben
- bioaktuell.ch Die Wissensplattform der Schweizer Biobäuerinnen und Bauern
- bio-inspecta.ch Die Kontrollstelle für die biologische Produktion bio.inspecta AG
- biomondo.ch Der Marktplatz der Schweizer Bio-Landwirtschaft
- bio-suisse.ch Der Verband Bio Suisse
- bio-test-agro.ch Die Kontrollstelle für die biologische Produktion Bio Test Agro AG
- fracp.ch La Fédération Romande d'Agriculture Contractuelle de Proximité (FRACP)
- gemuesebaulernen.ch Die selbstorganisierte Ausbildung im ökologischen Gemüsebau Formation F.A.M.E.
- genilem.ch Nonprofit-Organisation für den Beistand bei der Unternehmensbildung
- juntagrico.org Die Verwaltungssoftware Juntarico
- kleinbauern.ch Die Kleinbauern-Vereinigung
- marchepaysan.ch Der Verein Marché Paysan, zur Förderung und den Verkauf über kurze Handelswege
- openolitor.org Die Verwaltungssoftware Openolitor
- regionalevertragslandwirtschaft.ch Der Verband der regionalen Vertragslandwirtschaft (RVL)
- regiosuisse.ch/fr Die Plattform für Regionalentwicklung in der Schweiz
- solawi.ch Die Kooperationsstelle für solidarische Landwirtschaft (SoLawi)
- solidarische-landwirtschaft.org Das Netzwerk Solidarische Landwirtschaft
- starterre.ch Plattform zur Begleitung innovativer Projekte, welche der Problematik des lokalen Konsums in der Genfersee-Region gewidmet sind
- strategyzer.com Das Business Model Canvas
- treuland.ch Treuhandverband Schweizer Landwirtschaft Schweiz
- u-farming.ch Die Ausbildung für Mikrobetriebe
- uniterre.ch/fr Die bäuerliche Gewerkschaft
- urgenci.net Das internationale Netzwerk der von der Gemeinschaft unterstützten Landwirtschafts-Initiativen

Danksagung

Ein ganz grosses Dankeschön an alle Gärtner/innen, Vorstandsmitglieder, Verwalter/innen und Koordinator/innen der verschiedenen RVL-Initiativen, die sich die Zeit genommen haben, um die in dieser Anleitung präsentierten Informationen zu sammeln: Kurt Gisler (Abbaye de Fontaine-André), Arthur Turin (A La Belle Courgette), Pascal Benninger und Tea Virolainen (Gmüserei Sissach), Jonas Arjones und Marco Messina (Le Jardin des Turricules), Enea Rezzonico (Le Panier Bio à 2 Roues), Claude Mudry (anciennement Les Jardins de Cocagne), Alexis Dubout (Les Paniers de la Mule), Urs Gfeller und Caroline Giroud (Notre Panier Bio), Tina Siegenthaler (Ortoloco), Marion Salzmann (Radiesli), Raphaël Coquoz und Tristan Amez-Droz (Rage de Vert), Nicole Inauen (Regioterre).

Wir bedanken uns auch herzlich bei Elise Pirat, Sébastien Pralong, Olivier Steiner und Irène Anex (hepia), David Bichsel (formation ufarming), Thibaud Guillaume-Gentil (Entwickler der Software ACP-admin), Magali Estève, Florian Rudaz und Astrid Gerz (AGRIDEA), Hélène Bougouin und Samuel Hauenstein (FiBL), Caroline Emmelot und Gaëlle Bigler (FRACP) sowie Michèle Hürner, Joëlle Beiner und Pascal Olivier (Bio Suisse) für ihre wertvollen Beiträge und das Gegenlesen.

Dokument erstellt von:



Mit der Beteiligung von:



Notizen

www.agridea.ch | info@agridea.ch

Lindau Eschikon 28 | CH-8315 Lindau | T +41 (0)52 354 97 00

Lausanne Jordils 1 | CP 1080 | CH-1001 Lausanne | T +41 (0)21 619 44 00

Cadenazzo A Ramél 18 | CH-6593 Cadenazzo | T +41 (0)91 858 19 66

ISO 9001 | ISO 21001 | IQNet