

Die Hofläden 3.0 bieten grosse Vielfalt

Bauernbetriebe müssen Hofläden heute nicht mehr selbst stemmen, sondern erhalten Hilfe von zahlreichen neuen Partnern. Vom Automaten bis zum Laden mit Vollsortiment ist alles zu finden – gerade auch in Städten. *Text und Bilder: Beat Grossrieder*

Bioflix



Co-Initianten Oliver Maurer und Nicolas Zeier.

Ein Vollsortiment mit gegen 1000 Artikeln bieten die beiden Bioflix Stores in Basel, die 2020 auf Initiative von vier an Nachhaltigkeit interessierten Freun-

den lanciert wurden. Einer der Läden befindet sich an der Lothringerstrasse, der andere ist am Spalenring. Die Läden verstehen sich als ein Mix aus Bioshop und Hofladen in der Stadt, denn ein guter Teil der Frischwaren stammt von regionalen Bauernhöfen. Die übrigen Produkte wie Tofu, Fleisch, Pasta, Mehl und Brot werden bei Manufakturen geholt – oder sie stammen vom führenden Einkäufer Biopartner, der sogar nachhaltige Babywindeln im Sortiment hat. Die Bioflix-Läden sind durch und durch digitalisiert; das Registrieren, Eintreten, Einkaufen per Self-Scan und das Bezahlen funktionieren übers Smartphone und mit der Karte oder mit Twint. Ein Kässeli fürs Bargeld sucht man hier vergebens. In den knapp drei Jahren seit der Gründung haben sich rund 2500 Personen bei Bioflix registriert. Zu Beginn habe man einen 24/7-Betrieb geplant, sagt Co-Initiant Oliver Maurer.

Dann aber sei die Frage aufgetaucht, ob ein solcher Betrieb mit den Ladenöffnungsgesetzen zu vereinbaren sei. «Es geht nicht ums Personal, der Laden ist ja unbedient, aber um mögliche Störung der Nachbarschaft in der Nacht.»

Inzwischen nimmt sich die Politik dem Thema an. Im Basler Grossen Rat hat der Freisinnige Luca Urgese eine Motion eingereicht, um «innovative und kundenfreundliche Lösungen von Start-ups» nicht durch veraltete Gesetze zu behindern. Wer zu später Stunde ein Joghurt und etwas Gemüse einkaufe, werde kaum viel Lärm verursachen. Unverständlich sei auch, dass es nur wenige Meter entfernt im Kanton Baselland liberalere Öffnungszeiten gebe, ergänzt Mitgründer Nicolas Zeier. «Wir schliessen jetzt bis auf Weiteres unsere Läden als Kompromiss von 22 bis 6 Uhr.»

 www.bioflix.ch

La Petite Épicerie



Geschwisterpaar Stéphanie und Sylvain Favre.

Am Anfang der Idee von La Petite Épicerie stand eine Geschäftsaufgabe. Die Mutter von Sylvain und Stéphanie Favre führte in der Waadtländer Ortschaft Ba-

vois einen Tante-Emma-Laden. Wegen sinkender Umsätze musste sie ihn eines Tages schliessen. Ein Dorf verliert seinen letzten Laden – leider keine Seltenheit. In die Lücke sprangen ihre Kinder, die einen unbedienten 24/7-Laden in einen XXL-Schiffscontainer bauten und ihn mit der nötigen Software ausrüsteten. Die Kundschaft registriert sich mit dem Smartphone, erhält Zugang zum Geschäft, scannt und bezahlt die Waren selbst. Droht ein Artikel auszugehen, werden die Zulieferer automatisch benachrichtigt. Heute beliefern rund 200 Höfe und Kleinfirmer die derzeit elf Verkaufspunkte.

Einer davon befindet sich in der Deutschschweiz, im aargauischen Abtwil, womit die Idee also auch den Röstigraben überwunden hat. Weitere Filialen sind geplant, sagen die Initianten. Weil sie sich als Dorfladen sehen, bieten die Betreiber ein Vollsortiment an. Man fin-

det also den Gruyère aus der Molkerei und den Blattsalat vom Acker genauso in den Regalen wie das Toilettenpapier, den Pulverkaffee und die Zahnpasta. Vor dem Ladencontainer befinden sich Tischchen und Stühle, damit die Kundschaft den Kaffee vom Automaten direkt dort geniessen kann – und sich vielleicht auch noch Zeit nimmt für einen Schwatz.

Für die Bäuerinnen und Bauern habe das Modell Vorteile, meinen die Betreiber. Die Abwicklung sei unkompliziert, die abgelieferten Waren würden in regelmässigem Turnus bezahlt, das Administrative übernehmen sie. «Unsere Marge ist im Schnitt etwa 25 Prozent», betont Sylvain Favre. «Das heisst, rund drei Viertel des Verkaufspreises geht direkt an unsere Produzentinnen und Produzenten.»

 www.lapetiteepicerie.ch

Hoflädeli.24



Jonas Hunkeler vor seinem Hofladenautomaten.

Hinter dem Rankhof im luzernischen Oberkirch sind die vielen Feldwege ein begehrtes Ziel bei Sportlerinnen und Spaziergängern. Diese hätten immer wieder mal bei ihnen angeklopft, «um etwa einen Apfel zu kaufen», erzählt Betriebsleiter Jonas Hunkeler. Für solche Kleinstmengen lohne es sich natürlich nicht, einen Hofladen zu führen. Seit gut einem Jahr hat der Bauer, der in Umstellung zur Knospe ist, eine Lösung gefunden. An der Fassade steht ein Automat, dessen Hülle auffällig im Edelweiss-Look gehalten ist, wie man es von den Hemden der Schwinger her kennt. Im Innern finden sich Obst, Backwaren, Getränke und vieles mehr.

Mit geübten Handgriffen zeigt der Bauer, wie er jeweils morgens die Fächer auffüllt

und worauf zu achten ist. «Zum Beispiel müssen alle Produkte sauberlich in der Bahn stehen, sonst können sie bei der Ausgabe verkleben.» Der zeitliche Aufwand betrage für ihn rund eine Stunde am Tag. Installation und Wartung werde von der Anbieterin Hoflädeli.24 übernommen. Und obschon er die Kundschaft beim Automaten nicht persönlich treffe, könne er eine gewisse Bindung zu ihr aufbauen. Künftig soll es möglich sein, über eine App Pushmeldungen zu versenden und Feedbacks zu erhalten. «Ich könnte dann allen schreiben, dass jetzt zum Beispiel frische Birnen im Automaten sind.»

 www.rankhof-oberkirch.ch

 www.hoflaedeli24.ch

Holabox



«Wertschöpfendes Einkaufen»: Bruno Arnold.

«Holabox» leitet sich ab von Hofladenbox und umfasst zurzeit vier Verkaufspunkte in Winterthur und einen Shop in Zürich. Meist befinden sich die Läden in Containern, an zwei Orten in Gebäuden. Besonders das Quartierlädeli in Winterthur bezeichnen die Betreiber als Win-win-Situation. Das einstige Quartiergeschäft musste schliessen und konnte dank Holabox-System in neuer Form auferstehen. Weil es morgens von sieben bis halb zehn Uhr bedient geführt wird, behält es den Charme eines Quartiertreffs. Das Sortiment besteht aus Frischwaren, die von lokalen Betrieben stammen. Dazu kommen Spezialitäten, Fleisch und Brot. Wobei der Container in Zürich aus logistischen Gründen kein frisches, sondern

tiefgekühltes Brot hat. Doch selbst wenn die Läden meist unbedient sind, kommt ein gewisser Kontakt zustande. Beim Einkauf wird vermittelt, welche Bäuerin und welcher Bauer hinter dem einzelnen Produkt steht. Die Waren enthalten Informationen zu den Biohöfen, die zu den fixen Lieferanten gehören. Wer noch mehr wissen will, findet online Porträts der Höfe. «Unser Ziel ist es, das Einkaufserlebnis wertschöpfender zu gestalten», sagt Bruno Arnold, Geschäftsführer von Holabox. «Nicht alle haben die Gelegenheit, aufs Land zu fahren und direkt bei den Bauern einzukaufen. Nun holen wir die Hofläden in die Stadt.»

 www.holabox.ch

Seeburghof



Petra Grätzer vor der «Visitenkarte» ihres Hofes.

Direkt in der historischen Schiffsanlegestelle Seeburg Luzern hat sich vor knapp einem Jahr ein Container mit einem Hofladenkonzept breitgemacht. Weil immer weniger Schiffe hier halten und der Seeburghof für einen Shop etwas zu abgelegen ist, entschloss sich der Inhaber Markus Reinhard für diese Variante. Ausflügler, Sportlerinnen und Stammkunden finden hier Frischwaren aus lokaler Produktion. Im Fokus stehen die Produzentinnen und Produzenten, die ihre Waren meist selbst anliefern, sagt Betriebsleiterin Petra Grätzer. Um gewisse Spezialitäten abzuholen, nimmt die begeisterte Sportlerin aber auch mal selbst den Weg auf die Rigi unter die Füsse. Das Hauptprodukt ihres Betriebes wird hier jedoch

nicht verkauft: Wein. «Das wäre nur schon wegen der Alterskontrolle schwierig», sagt sie. Daher sei der Container, ein Lizenzprodukt der Rüedu-Kette, primär eine Ergänzung zum restlichen Erlebnisangebot. Das Container-Konzept integriere sich am besten in den Hofalltag und könne auch die Bedürfnisse der Öffentlichkeit gut abdecken. «Unser Hof bietet Agriturismo neben dem Rebberg und Schottische Hochlandrinder auf der Weide. All das konnten wir mit dem Hofladen erweitern, was uns freut. Der Shop bringt unser Credo auf den Punkt: In der Stadt, für die Stadt!»

 www.seeburghof.ch

 www.ruedu.ch