

Bäuerin und Unternehmerin sein

Nebenerwerb / Meist steht am Anfang eine Geschäftsidee. Damit diese dann konkret wird, braucht es Ausdauer. Ein Beispiel aus dem Thurgau.

FRAUENFELD «Unser Landfrauen Apéroservice ist eine Plattform für hochwertige, einheimische Produkte und die Chance, in der Bevölkerung positive Spuren zu hinterlassen. Wir leisten mit diesem Angebot einen Beitrag zu mehr Verständnis für die Nahrungsproduktion», umschreiben die Bäuerinnen Petra Dietiker und Evelyn Kuhn ihren Nebenerwerbszweig. «Bewusst gibt es bei uns keinen Orangensaft oder Datteln. Das stösst bei Anfragen gelegentlich auf Unverständnis, wird aber nach eingehenderer Erklärung akzeptiert.»

Von der Idee zum Apéro

Anfang 2009 stand die Idee, einen Landfrauen Apéroservice zu lancieren, als sich einige Frauen im Thurgauischen Landfrauenverband (TLFV) zu einer Projektgruppe zusammenfanden. Evelyn Kuhn aus Hüttlingen und Petra Dietiker aus Felben stiessen etwas später zum Projekt. Als es an die konkrete Umsetzung dieser Idee ging, zeigte sich bald, dass einige Mitglieder nicht über die wichtigste Grundvoraussetzung für dieses Unternehmen – nämlich Produktionsräume, die auch der Lebensmittelgesetzgebung entsprechen – verfügten. Da Evelyn Kuhn seit 2005 einen Teil einer ehemaligen Käseerei als Dorfladen benutzt, verfügte sie bereits über Kühlanlagen und einen Produktionsraum. Darüber hinaus erwies sich dieser Produktionsstandort für den Landfrauen Apéroservice als praktisch und zentral.

«Unser Ziel war es von Anfang an, für Bäuerinnen und Landfrauen einen Nebenerwerb zu generieren. Dies mit dem Angebot vom kleinen Geschäftsapéro bis hin zum grossen Hochzeitsapéro, und unter dem Motto:



Petra Dietiker (links) und Evelyn Kuhn stehen stolz vor dem angeschriebenen Kühlwagen des Apéroservices. Sie freuen sich, dass sie sich als Unternehmerinnen und für die Wertschätzung der einheimischen Lebensmittel engagieren können. (Bild Isabelle Schwander)

Landfrauen Apéroservice – und Ihr Fest wird ein Erfolg.» Der Fokus liegt auf der Vermarktung hochwertiger regionaler und saisonaler Produkte, die kilometermässig aus einem möglichst kleinen Radius her stammen. Anfang 2011 wurde der Verein Landfrauen Apéroservice gegründet. Der Verein regelt ausschliesslich die organisatorischen Strukturen und tätigt darüber hinaus keine weiteren Aktivitäten.

Nachfrage stetig grösser

Die Vorbereitungen für die Apéros erfordern mehrere Stunden Arbeit. An den Anlässen selber ist ein hohes Mass an Präsenz und Leistung erforderlich. «Das Team der Produktion sowie das Personal im Service arbeitet pro-

fessionell Hand in Hand. Darum sind diese beiden Bereiche personell unterschiedlich besetzt», erklärt Petra Dietiker. Die Frauen, die im Produktions- oder im Serviceteam zum Einsatz kommen, weisen alle einen Bezug zur Landwirtschaft auf und schätzen diese Art der Nebenerwerbsmöglichkeit.

Vom Verband Thurgauer Landwirtschaft und dem TLFV wurde das Frauen-Unternehmen seit Anbeginn an gut unterstützt. Für die Bekanntmachung des Angebots in der Anfangsphase ergab sich zum Beispiel die Gelegenheit, einen Politikerapéro an einer Publikumsmesse zu übernehmen. «Und wir waren an den Grillkurse auf dem Bauernhof präsent. Diese Starthilfen waren

wertvoll für die Bekanntmachung unserer Dienstleistung», schildern die beiden Bäuerinnen.

Für den Thurgauer Landfrauen Apéroservice habe sich die Nachfrage im Verlaufe der Jahre sukzessive vergrössert. «Als beste Werbung erweist sich bis heute die Mund-zu-Mund-Propaganda.» Bei jedem Apéro werden Flyer aufgelegt. Und es existiert eine ansprechende Website. Inzwischen erfolgen 95 Prozent der Anfragen über diesen elektronischen Weg. «Auf der Website des TLFV findet sich ebenfalls ein Link zu uns», so Kuhn. Sie stellt fest, dass die Regel, wonach jedes neue Geschäft mindestens fünf Jahre braucht, bis es sich etabliert hat und rentabel wird,

auch für den Landfrauen Apéroservice Gültigkeit hat. «Es braucht Durchhaltewillen und Einsatzbereitschaft. Wir rechnen nach wie vor noch nicht jede Stunde ab, beispielsweise für Besprechungen», sagt Dietiker.

Projektziel erreicht

Petra Dietiker ist für die Personaleinsatzplanung zuständig, sie räumt ein, dass sie den Frauen keinen konstanten Nebenerwerb garantieren können. «In der Regel ist die Nachfrage zwischen Mai und bis in den Herbst hinein am grössten. 2017 bewirteten wir rund 4000 Personen. Das ist für uns ein schöner Erfolg.»

Evelyn Kuhn nimmt die Anfragen entgegen. Sie sagt, dass sich

Rezept zum Erfolg

1. Hochwertige regionale und saisonale Produkte anbieten, ohne Zwischenhandel, sondern mit möglichst viel Wertschöpfung für bäuerliche und gewerbliche Produzenten.
2. Produktionsräume und -abläufe, die der Lebensmittelgesetzgebung entsprechen.
3. Unterschiedliche, professionelle Teams für Produktion und Service.
4. Mund-zu-Mund-Propaganda und sich mit andern zu vernetzen, sind die beste Werbung.
5. Bis sich ein Erfolg einstellt, dauert es mindestens fünf Jahre. Man benötigt also eine Portion Durchhaltewillen und Einsatzbereitschaft. et

ihr Sortiment im Dorfladen ideal für die Apéros eignet. Dass ihr Dorfladen miteinbezogen werden kann, war ihre Grundbedingung für den Einstieg in dieses Unternehmen. Die beiden Frauen kennen die bäuerlichen und kleingewerblichen Lieferanten für Eier, Brot, Gemüse, Käse und Fleisch persönlich. Die Bäuerinnen ziehen das Fazit, dass das Projektziel, den Zwischenhandel auszuschalten und möglichst viel an Wertschöpfung für die bäuerlichen und gewerblichen Produzenten zu erzielen, erreicht ist. *Isabelle Schwander*
www.landfrauen.ch

Weitere Informationen:
www.landfrauenapero.ch