

Per App den eigenen Rüebli beim Wachsen zusehen

Der 31-jährige Stefan Brunner aus dem Berner Seeland hat nach dem Jät-Ferrari eine neue Idee: Mit der App «Bionär» will er private Abnehmer direkt mit seinem Hof verbinden.

Alles begann 2015. «Wir hatten uns Gedanken gemacht, wie wir unsere Produkte besser direkt vermarkten könnten», erzählt Stefan Brunner. «Zugleich wollten wir die Landwirtschaft näher an den privaten Abnehmer rücken.» Und das idealerweise mit der Technologie von heute. Wer als Unternehmen nicht digital unterwegs sei, den gebe es nicht, sagt der 31-jährige Landwirt, der sich gerne in der digitalen Welt bewegt. «Daher macht es mir Spass, die analoge Landwirtschaft mit in diese Welt zu nehmen.»

Zwei Gruppen sollen angesprochen werden. Einerseits junge smarte Familien, die vermehrt wissen wollen, wo das Gemüse herkommt und wie es angebaut wird. «Wenn wir es ihnen zeigen, kommen sie gerne auch auf dem Hof vorbei», erklärt Brunner. Die zweite Gruppe sind Köche, die nicht 0815-Gemüse wollen, sondern das Spezielle suchen. Auf Brunners Flächen wachsen Minigemüse, Korianderwurzel, Sauerkleeknollen oder Cassisholz. «Alles Neue baue ich versuchsweise im Schaugarten hinter dem Haus an.» Rund 300 Kulturen aus aller Welt und viele Pro-Specie-Rara-Sorten sind darunter.

Das Gemüse quadratmeterweise verkaufen

«Ich entscheide, wann und auf welcher Fläche ich welches Gemüse anbaue», erklärt Brunner, so zum Beispiel dieses Jahr hauptsächlich Lagergemüse. «Dann verkaufe ich den Ertrag Quadratmeter um Quadratmeter zu einem fixen Preis.» Lieferung und Lagerung sind exklusiv. «Herr Müller oder Frau Meier wählen auf der App, wie viele Quadratmeter sie von welchem Gemüse haben möchten», führt Brunner weiter aus. Via Push-Nachrichten, wöchentliche Fotos und weitere Infos erfahren die «Bionäre», wie sich ihr Rüebli oder ihr Sellerie entwickelt. Auch das Erlebnis ist nicht ausgeschlossen: «Wer mag, kann beim Jäten oder bei der Ernte gerne mitpacken», versichert der innovative Jungbauer, der vor einigen Jahren bereits mit seinem Jät-Ferrari bekannt geworden ist. Mit dem dreirädrigen Gefährt lässt sich das Unkraut liegend und rückschonend aus dem Boden holen. Mittlerweile sind Brunners Lohntrupps in der ganzen Schweiz unterwegs.

Auftragsanbau für Köche und Köchinnen

Mit den Köchen hingegen wird die Zusammenarbeit freier sein. «Ein Koch sagt mir, welches Gemüse er haben möchte. Er bestimmt auch, wann ich es ernten und ob ich es vom Blatt bis zur Wurzel oder ganz normal liefern soll», erklärt Brunner. Damit können die Köche ihren Gästen die Geschichte hinter dem Gemüse erzählen. Auf dem Tablet am Tisch können die Gäste ausserdem verfolgen, wie das Gemüse, das sie gleich

essen werden, angebaut wurde. «Das schafft Emotionen und einen Bezug zur Biolandwirtschaft.»

Für Brunner liegen die Vorteile auf beiden Seiten. «Der Kunde und die Kundin bekommen das Gemüse, das sie sich wünschen, zu einem Preis, der bei normalem Ertrag nicht über jenem der Grossverteiler liegt.» Die Leute können ausserdem verfolgen, wie ihr Gemüse gedeiht. Geplant ist eine Webkamera. Damit kann man übers Internet jederzeit einen Blick auf das Feld werfen. «Damit lernen sie die Höhen und Tiefen in der Landwirtschaft kennen», ist Brunner überzeugt.

Mit einer halben Hektare startet Brunner dieses Jahr in das Projekt. Die Fläche kann aber erweitert werden. Wichtig sind auch weitere Knospe-Produzenten. «Wir wollen die Idee in der Schweiz verbreiten. Die Kunden können dann unter verschiedenen Höfen auswählen.» Doch erst müssen bei der App noch einige Kinderkrankheiten ausgemerzt werden. Brunner: «Wir gehen Schritt für Schritt.» Lukas Inderfurth, Bio Suisse

www.bionaer.ch



Digital affin: Der Berner Landwirt Stefan Brunner. Bild: Eduard Wyss