

## **Referat von Mireille Ducret, Präsidentin der Waadtländer Bäuerinnen und Betriebsleiterin auf einem Hof mit Direktvermarktung in Ecublens VD**

Unser Bauernhof befindet sich in Renges, einem kleinen Weiler in der Gemeinde Ecublens im Kanton Waadt. Bis Ende der 90er Jahre war unser Betrieb in erster Linie ein Milchviehbetrieb. Aber der Wunsch und die Notwendigkeit zur Diversifizierung sowie die Nähe zur Stadt haben uns zum Einstieg in die Direktvermarktung bewogen. Seit 1988 verkauften wir unsere Produkte auf dem Markt in Lausanne und seit 2005 in unserem Hofladen. Als wir diesen eröffneten, stellte ich meine Tätigkeit als Lehrerin ein.

Seit dem Abschluss ihrer Ausbildungen teilen sich auch unsere beiden Kinder die Zeit zwischen ihrem Nebenjob und dem Familienbetrieb. Unser Hof verfügt über etwa 60 Hektar Ackerfläche (Gerste, Weizen, Raps, Mais, Sonnenblumen, Rüben) und etwa 2 Hektar Gemüse im Freiland und gedeckt. Das Klima an den Ufern des Genfer Sees ist günstig, was es uns eine frühe Ernte vor der Hauptsaison erlaubt. Wir haben auch etwa 200 Legehennen. Wir produzieren das ganze Jahr über etwa 30 verschiedene Gemüsesorten, die alle im Direktverkauf verkauft werden. Wir arbeiten auch mit anderen Produzenten in der Region zusammen.

Bis zum 15. März 2020 verkauften wir unsere Produktion am Donnerstagnachmittag auf dem Bauernhof und samstags auf dem Markt in Lausanne. In der Woche nach der Ankündigung des Bundesrates mussten wir dann alles neu organisieren und wir mussten reaktiv sein. Sehr schnell kamen die Stammkunden zurück. Aber es standen viele andere Menschen unter der Linde Schlange. Vor allem haben wir eine Menge Eier und Kartoffeln verkauft. Auch bei anderen Höfen passierte dasselbe: eine unglaubliche Menschenmenge, die niemand hatte kommen sehen, die niemand wirklich verstand.

Meine Vermutung: Die Bevölkerung suchte die Sicherheit und Stabilität der regionalen Produktion, den unveränderlichen Rhythmus der Jahreszeiten, Nutztiere, die von Covid-19 nicht betroffen sind, den Ausflug in die Natur in der Umgebung.

Das Verkaufsvolumen ist bei uns in dieser Zeit explodiert: Wir haben stark von Lockdown-Massnahmen profitiert. Auf unserem Betrieb erzielten wir schätzungsweise das Dreifache des üblichen Verkaufsvolumens. Die fortschreitende Wiederaufnahme der jeweils spezifischen Aktivitäten hat wieder zu einem Rückgang der Kundschaft geführt. Es liegt nun an uns, kreativ zu sein und Strategien zu entwickeln, um diese neue Klientel an uns zu binden und sie zu ermutigen, weiterhin direkt uns Bauernfamilien zu kaufen.