

# DAS GUTE SO NAH

**Die Handelsplattform «Feld zu Tisch» will dafür sorgen, dass Gastronomie und Detailhandel einfach und unkompliziert regionale Lebensmittel aus kleinbäuerlicher und ökologischer Landwirtschaft beziehen können.**

*Simon Jäggi*

Ob grüne Spargeln aus Hölstein, Basler Tofu aus regionalen Sojabohnen oder Galloway-Burger von der Farnsburg – in der Region Basel produzieren LandwirtInnen und verarbeitende Betriebe eine Fülle hochwertiger Lebensmittel. Die Nachfrage der KonsumentInnen nach regional produziertem Essen wächst seit einigen Jahren stark. Wollen Restaurants und Quartierläden ihr regionales Angebot erweitern, stossen sie jedoch auf hohe Hürden. Esther Lohri ist Initiantin der Handelsplattform «Feld zu Tisch» und Vorstandspräsidentin der Genossenschaft «Lebensmittel Netzwerk Basel», welche die Handelsplattform betreibt. «Mit «Feld zu Tisch» wollen wir die kleinbäuerliche Landwirtschaft in und um Basel stärken und für Wiederverkäufer und Gastronomie den Zugang zu lokalen Lebensmitteln vereinfachen», sagt Lohri.

Vor vier Jahren hat Esther Lohri am Erasmusplatz den Quartierladen «Lokal» gegründet. Sie weiss aus eigener Erfahrung, wie aufwendig der Einkauf regionaler Lebensmittel ist. «Wir beziehen die Produkte von über 60 verschiedenen Betrieben und machen täglich mehrere Bestellungen. Viele Produzenten und Verarbeiter fahren mit eigenem Auto in die Stadt, um die Lebensmittel zu liefern und stellen wöchentlich oder monatlich

Rechnungen. Pro Jahr kommen so über 1000 Buchungen zusammen.» Das alles braucht sehr viel Zeit. Zeit, die vielen Läden und Gastronomen fehlt. «Gute Gründe für eine lokale Ernährung gibt es viele», sagt Esther Lohri. Ökologische, ökonomische und auch soziale. «Lokal heisst kürzere Transportwege und deshalb mehr Qualität. Man kann das Gemüse am Morgen ernten und am Abend essen.» Zudem sind kurze Transportwege ökologischer und die Konsumenten haben die Möglichkeit zu erfahren, woher die Produkte kommen und wie sie hergestellt werden. «Damit entsteht wieder jener Bezug zur Landwirtschaft und

Lebensmittelverarbeitung, den viele verloren haben.»

«Feld zu Tisch» funktioniert als digitale Handelsplattform und Logistikangebot. Köchinnen und Ladenbesitzer erhalten online Zugang zu einem hochwertigen Angebot regionaler Produkte und können diese zentral bestellen. Die Genossenschaft holt die frischen Lebensmittel auf den Betrieben ab und liefert sie direkt zu den Kunden: Restaurants, Betriebsküchen und Detailhändler. Auf der Plattform sollen Produkte angeboten werden, die im Umkreis von 30 Kilometern um Basel produziert werden. Im Rahmen der Genusswoche findet die Gründungsfeier der Genossenschaft und Handelsplattform statt, womit eine einjährige Pilotphase beginnt. Ab diesem Zeitpunkt können interessierte Anbieter und Abnehmer der Genossenschaft beitreten. «Im ersten Jahr wollen wir das Angebot aufbauen und das



**VORNE (V.L.N.R.): RAMONA MALZACHER, ESTHER LOHRI, JARIN HUBER, FELICIA SCHÄFER. HINTEN (V.L.N.R.): CHRISTOPH SCHÖN, SIMON JÄGGI, ANDRES MARBACH, MATTHIAS STETTLER.**

FOTO: HANS-JÖRG WALTER



**FELD ZU TISCH  
MARKT IN DER  
MARKTHALLE.**  
FOTO: NICOLAS GYSIN

Betriebskonzept optimieren», erklärt Christoph Schön, Co-Geschäftsleiter der Markthalle Basel und Mitinitiator. Die Idee zum Netzwerk entstand bereits vor drei Jahren. «Wir wollten die Abnehmer und Anbieter aus der Region an einen Tisch bringen und den Austausch fördern.» Inzwischen steht hinter der Handelsplattform, die

**«Lokal heisst kürzere  
Transportwege und  
deshalb mehr Qualität.  
Man kann das Gemüse  
am Morgen ernten und  
am Abend essen.»**

Esther Lohri

nicht gewinnorientiert betrieben wird, ein zehnköpfiges Team aus den unterschiedlichsten Disziplinen.

Das Interesse an der Plattform ist bei Abnehmern wie Produzenten gross. Etwa bei Toni Gass, Landwirt in Oltingen. Er führt dort einen für Schweizer Verhältnisse grossen Betrieb von 60 Hektaren, setzt seit einigen Jahren ganz auf Direktvermarktung und befindet sich gerade in Umstellung auf biologische Produktion. Auf seinem Hof hält er Schafe, Rinder, Schweine

und Pferde, er produziert innovative Produkte wie Kirschbalsamico und entwickelt gerade einen veganen Kaffeeersatz aus eigenem Hafer. «Der Preiskampf bei den Grossverteilern ist nicht zu gewinnen. Wir brauchen einen soliden Partner, der faire Preise bezahlt», sagt er. Seine eigene Erfahrung hat ihm gezeigt, dass die Konsumenten bereit sind, für regionale Produkte auch etwas mehr auszugeben. «Restaurants, die auf regionale Produkte setzen, bieten einen doppelten Mehrwert. Für die Kunden und die Produzenten.»

Zwei GastronomInnen, die das bereits erkannt haben, sind Denise Furter und Jarin Huber. Beide haben langjährige Erfahrung in der gehobenen Gastronomie und Hotellerie und Ende vergangenen Jahres im Basler Erlenmattquartier das Restaurant «Matt & Elly» eröffnet. Sie beziehen alles Obst und Gemüse in Bioqualität aus der Region, Fleisch und Fisch von nachhaltigen Schweizer Betrieben. «Für uns war von Anfang an klar, dass wir auf Regionalität setzen wollen», sagt Jarin Huber. «Mit dem heutigen Wissen um ökonomische und ökologische Folgen unseres Konsums, gab es für uns keine andere Option.» Die Qualität der regionalen Produkte sei sehr hoch. Oft stammen sie von kleineren Betrieben und kommen aufgrund der kurzen Transportwege frisch

## GENUSSWOCHE EVENT-TIPP

Während der Genusswoche findet am 17. September 2020 von 8 Uhr bis 9 Uhr zum dritten Mal der Engros-Markt «Feld zu Tisch» vom Lebensmittel Netzwerk Basel statt. Eingekauft wird auf Vorbestellung und die KöchInnen holen die Waren persönlich am Markt bei den ProduzentInnen ab. Ziel ist es, während der Genusswoche in möglichst vielen Basler Beizen und Gemeinschaftsküchen ein Gericht anzubieten, das aus regionalen Zutaten hergestellt ist.

in der Küche an. «Die Rückmeldung der Gäste ist durchwegs gut.» Doch der Aufwand ist auch bei ihm gross. Unzählige Bestellungen via Whatsapp, Mail und Telefon, dazu eine Vielzahl von Rechnungen. Denise Furter und Jarin Huber hoffen, dass sie mit «Feld zu Tisch» die Abläufe vereinfachen können und neue regionale Produkte entdecken. «Das Bewusstsein für nachhaltige und gute Produkte wächst auch bei den KundInnen immer mehr. Und diese Produkte wachsen bei uns vor der Haustür.»

Mehr Infos: [www.feldzutisch.ch](http://www.feldzutisch.ch)  
Fragen: [info@feldzutisch.ch](mailto:info@feldzutisch.ch)