

Vom Saustall auf den Speisezettel

RIESENBEERE Kürbisse sind heute auf den Speiseplänen etabliert. Die Anbaufläche im Kanton wächst kontinuierlich, und die Riesenbeere ist von Hofläden wie Bollingers Kuhstalllädeli in Elsau nicht mehr wegzudenken.

Vor 50 Jahren haben die wenigsten Schweizer Kürbisse gegessen. Werner Bollinger aus Elsau erinnert sich, dass die Pflanze, die botanisch zu den Beeren gezählt wird, zwar durchaus im elterlichen Garten angebaut wurde. Auf den Tellern landete sie allerdings nicht, sondern im Schweinestall. «Jeden Tag musste ich einen Kürbis zersägen und den Säuen verfüttern», erzählt er. Er und seine Frau Liselotte betreiben seit rund 15 Jahren das Kuhstalllädeli in Schottikon. Während drei Viertel des Jahres verkaufen sie dort Gemüse, Obst und Selbstgemachtes. Kürbisse sind zu ihrem Hauptgeschäft geworden.

Kein Zollschutz auf Kürbis

Ursprünglich pflanzten Bollingers Zierkürbisse an, die ihre Tochter in ihrem Blumengeschäft verwendete. Die Reste stellten sie vors Haus zum Mitnehmen. Heute haben die beiden 76-Jährigen auf rund 50 Aren 10 Sorten Speisekürbisse und 50 Sorten Zierkürbisse angebaut. Die Zahlen für den Kanton Zürich zeigen eine ähnliche Entwicklung auf. Zwischen 2009 und 2014 ist die Kürbisbaufläche im Kanton von 64 auf 85 Hektaren angestiegen. Laut der Schweizerischen Zentralstelle für Gemüsebau beträgt die gesamte Gemüsebaufläche in Zürich rund 2000 Hektaren. Kürbisse haben sich in diesen fünf Jahren bis 2014 von rund drei Prozent der Gesamtfläche auf etwas mehr als vier Prozent ausgedehnt.

Geht es nach dem Strickhof, tanzen Bollingers allerdings ein wenig aus der Reihe. «Kürbisse sind innerhalb des Freilandanbaus ein Spezialfall», sagt Daniel Bachmann von der Fachstelle Gemüse. Ein Grossteil der Kürbisproduzenten sind nämlich keine reinen Gemüsebauern, sondern betreiben andere Arten der Landwirtschaft. Die Kürbisse verkaufen sie deshalb oft direkt ab Hof. Das erschwert das Ermitteln der Verkaufszahlen, laut Bachmann sind sie aber immer noch steigend. Eine weitere Besonderheit:



Seit 15 Jahren verkaufen Werner und Liselotte Bollinger ihre Kürbisse in Elsau. Die Speise- und Zierkürbisse sind zu ihrem Haupterwerb im Kuhstalllädeli geworden.



Donato Caspari

Kürbisse haben keinen Importschutz durch Zölle. «Produzenten sind darauf angewiesen, dass Kunden explizit Schweizer Ware suchen oder die Grossverteiler Schweizer Kürbis im Laden platzieren», sagt Bachmann.

Auffälliger als Kopfsalat

Aus seiner Sicht ist die Beliebtheit des Kürbisses auch dem Ausland geschuldet: «Der grösste Hype fand mit dem Aufkommen von Halloween in Europa statt.» Heute ist der Kürbis als Gemüse etabliert. Er hat dabei laut Bachmann einige Vorteile: «Es gibt so viele

Varianten und Sorten, da sind die Unterschiede viel auffälliger als etwa beim Kopfsalat.» Auch das saisonal begrenzte Angebot macht ihn für die Kunden interessanter. «Es gibt nicht mehr viel, das so stark auf eine Jahreszeit beschränkt ist. Vielleicht noch Spargel und Rhabarber.» Der Produktionsaufwand unterscheidet sich je nach Sorte und danach, wie die Kürbisse weiterverkauft werden. «Wenn ein Detailhändler einzeln verpackte Schnitze wünscht, ist das natürlich aufwendiger», sagt Bachmann. Auf dem Feld seien Kürbisse jedoch in der Regel pfl-

«Vom Wetter her kann den Kürbissen eigentlich nur etwas gefährlich werden: Hagel.»

Werner Bollinger, Ladeninhaber

geleicht bis zur Ernte. Diese müsse wie bei vielen Gemüsen immer noch manuell erledigt werden.

Bollingers sehen das mit dem Aufwand etwas anders: «Ich habe etliche Stunden im Feld verbracht», sagt Werner Bollinger. Einmal sei er mit der Maschine übers Feld, dreimal hätten sie von Hand gejätet. Während des heissen Sommers mussten sie die Kürbisse zusätzlich wässern. Ernten konnten sie dafür zwei Wochen früher – es war ein gutes Kürbisjahr für das Kuhstalllädeli. «Vom Wetter her kann den Kürbissen eigentlich nur etwas ge-

fährlich werden: Hagel», sagt Werner Bollinger. Ein einziges Mal ist so die Jahresernte bachab. «Die Versicherung zahlt zwar, es ist aber trotzdem schade um die Arbeit.»

Der Verkauf rentiere nicht schlecht, sagt das Ehepaar. Es gehe aber nur, weil sie keine Angestellten brauchen – lediglich etwas Hilfe bei der Ernte. Als richtig pensioniert sehen sich die beiden nicht an. Ihr Lädli soll auch in den nächsten Jahren sieben Tage die Woche geöffnet bleiben. «Wer rastet, der rostet», sagt Werner Bollinger. Nicole Döbeli



Biobauer Klaus Böhler baut auf 1,5 Hektaren Kürbisse an.

prg

«Das Tibits sagte uns zuerst ab»

KÜRBISPRODUZENT Klaus Böhler baut nebst exotischen Pflanzen wie Edamame auch sieben Sorten Kürbisse an. Diese landen vor allem beim Tibits, aber auch bei Suppenkurieren oder Legehennen.

Klaus Böhler, wie sind Sie zu den Kürbissen gekommen?

Klaus Böhler: Wir haben vor sieben Jahren beschlossen, den Hof von meinem Grossvater in Seuzach zu übernehmen. Es war schnell klar, dass wir keine 08/15-Produkte anbieten wollen. Bei den Kürbissen haben wir festgestellt, dass sie ein sehr gefragtes Produkt sind. Zu Beginn hatten wir zehn Aren mit Kürbissen, die Fläche ist kontinuierlich angewachsen bis auf die heutigen 1,5 Hektaren. Verkauft haben wir die Kürbisse zuerst an Marktfahrer, dann sind auch grössere Abnehmer dazugekommen.

Wie haben Sie das Tibits von Ihren Kürbissen überzeugt?

Auf unser erstes Angebot erhielten wir eine Absage, sie wollten

aber Urdinkelgras von uns. Das war der Türöffner für weitere Produkte. Eines Tages kam ein Anruf, dass am selben Nachmittag eine Kürbisverkostung stattfinden und wir unsere vorbeibringen sollten. Am nächsten Tag haben sie die gesamte Butternerternte abgeholt.

Welche Sorten pflanzen Sie an und wie wählen Sie aus?

Momentan haben wir sieben Sorten im Angebot. Der grösste Teil ist Butternusskürbis. Grundsätzlich bauen wir an, was sich gut verkaufen lässt. Früher hatten wir viel Muskatkürbis, aber der Abnehmer konnte ihn irgendwann nicht mehr verwenden, also sind wir auch wieder davon weggekommen. Das Ziel ist schon, möglichst alles verkaufen zu können. Wenn Kürbisse gar nicht wegkommen, landen sie auf dem Speisezettel der Legehennen meines Bruders. Neue Sorten testen wir auch ab und zu. Das funktioniert mit dem Tibits besonders gut. Sie können an der Restauranttheke ausprobieren, ob neue Sorten beim Kunden ankommen.

Wie unterscheiden sich die Abnehmer bei den Bestellungen?

Restaurants möchten eher grosse Kürbisse, sie bereiten die Menüs ja in grosser Menge zu. Die Detailhändler dagegen möchten eher die kleinen, da der Durchschnittskunde für weniger Personen kocht. Dafür müssen die Kürbisse schön aussehen. Das ist dem Suppenkurier «Suppen und Pedale», den wir beliefern, beispielsweise egal. Er nimmt auch gerne Kürbisse mit unpassender Form oder unschöner Haut. Das kommt beim Rüsten nicht drauf an.

Wie verhält es sich mit dem Kürbisbau, verglichen mit Ihren eher speziellen Gräsern und Pflanzen?

Kürbisse sind eine einfache Kultur, was die Pflege betrifft. Aber die manuelle Ernte ist sehr aufwendig. Viele Betriebe interessieren sich deshalb nicht dafür. Wir sind das gewöhnt, weil wir viele unserer anderen Kulturen, etwa das Urdinkelgras, das Gourmetgras, Alfalfa-Grün oder die Sauerampfern, auch von Hand ernten.

Kürbisse haben keinen Zollschutz, merken Sie die Konkurrenz durch das Ausland?

Das merken wir jeweils, wenn wir etwas spät dran sind mit einer Sorte. Die Detailhändler verkaufen schon zuerst die Schweizer Ware, stellen danach aber auf Import um. Man sieht es auch daran, dass es Kürbisse mittlerweile fast das ganze Jahr durch zu kaufen gibt. Die Händler verdienen an Schweizer wie an Auslandware.

Wie viele Hektaren sollen Ihre Kürbisfelder noch zulegen?

Ich habe mich schon gewundert, dass die Nachfrage so gut war. Es ging immer noch ein bisschen mehr, obwohl der Markt eigentlich gesättigt ist. Aber jetzt wollen wir die Kürbisse nicht mehr weiter ausbauen. Wir sind ein eher kleiner Betrieb, das geht sonst mit der Fruchtfolge nicht mehr auf. Kürbisse brauchen auch viele Nährstoffe und wir haben weder eigene Tiere noch wollen wir mehr düngen. Wir sind weiter auf der Suche nach Einzigartigem.

Interview: Nicole Döbeli