



## Anita und Willi Troxler

Anita und Willi Troxler leben und arbeiten seit 1985 auf dem Landwirtschaftsbetrieb Schlossguet in Untereggen. Über die Jahre haben sie den Betrieb von einem reinen Milchwirtschaftsbetrieb zu einem Mischbetrieb mit Anbau von Gemüse und Blumen. Ein Teil der Blumen und das produzierte Gemüse werden auf dem Bauernmarkt in St. Gallen und in Rorschach verkauft. Auf ihrem Betrieb arbeiten ausserdem zwei ihrer vier erwachsenen Kinder vollzeitlich sowie weitere Angestellte saisonabhängig im Verkauf und der Feldarbeit.

## Welche Rolle spielt das Saatgut in eurem Arbeitsalltag?

Wir säen relativ viele Sorten selber, kaufen jedoch unser Saatgut jeweils neu ein. Ein Teil sind Blumen, auch spezielle Schnittblumen oder Sommerschnittpflanzen, die auf dem Markt als Setzlinge verkauft werden. Wir säen auch Kürbisse und Gemüse. Für das Saatgut haben wir verschiedene Lieferanten: die Schweizer Biosamengärtnerei Zollinger, Bigler Samen AG, Wyss Samen und Pflanzen AG... Ausserdem bekomme ich ab und zu ein Samentütchen mit etwas Speziellem geschenkt, wenn jemand irgendwo auf Reisen war.

„Sortimentspflege“

Wir prüfen immer wieder neue Sorten auf ihre Eignung. Vor allem bei den Schnittblumen testen wir immer wieder, ob neue Sorten unsere Erwartungen erfüllen. Beim Gemüse machen wir auch immer wieder Anbauversuche. Gewisse Sorten sind besser an andere Regionen angepasst und wachsen bei uns nicht so gut. Da muss man immer wieder Änderungen im Sortiment vornehmen. Eigentlich findet man doch noch recht viele verschiedene Sorten von Pflanzen, wenn man gezielt danach sucht.

„Sortenvielfalt auf dem Bauernmarkt“

Viele Kunden auf dem Bauernmarkt sind interessiert und erfreuen sich an besonderen Sorten. In der Vielfalt, die wir für die Direktvermarktung anpflanzen, haben spezielle Sorten eine Chance. Zum Beispiel die weissen Zucchetti sind sehr gefragt. Oder mit den verschiedenen Peperonisorten können wir das Bewusstsein wecken, dass nicht alle Tomaten-, Peperoni- oder auch Gurkensorten gleich sind.

Wir beobachten, dass viele Leute gerne bei uns etwas kaufen, was man nicht überall bekommt. Viele Leute setzen sich zunehmend mit dem Thema Vielfalt auseinander und äussern sich auch dazu.

„Farbe, Musterung, Klimapassung...“

Beim Zuckermais gibt es sehr viele verschiedene Sorten. Man muss sich entscheiden, was man will. Ob man einen schön ausgebildeten Kolben oder ein Kolben mit schöner Farbe, zum Beispiel mit Musterung möchte. Ausserdem muss er sich bei unserem Klima gut ausbilden. Wir wohnen ja klimamässig nicht gerade in einer Weinanbaulage.

„...schön und tiefkühlbar“

Für die Direktvermarktung haben wir keine gewöhnliche Standardbohnen. Wir bauen verschiedene Sorten satzweise an, damit die Ernte gestaffelt erfolgt. Wir schauen, dass Sorten dabei sind, die man gut tiefkühlen kann und solche die besonders schön aussehen. Mit den gelben und gesprenkelte Bohnen, den Stangen- und Buschbohnen bieten wir eine schöne Auswahl an.

„Hybrid-Saatgut?“

Bei den Blumen, die wir an Händler verkaufen, müssen wir nach vorgegebenen Kriterien produzieren. Zum Beispiel bei den Sonnenblumen haben wir keine Wahl. Da arbeiten wir mit Hybridsaatgut. Für die Blumen, die wir direkt auf dem Markt als Blumensträusse verkaufen, achten wir darauf, dass wir reproduzierbares Saatgut verwenden.

## Wie funktioniert euer Betrieb?

„Direktvermarktung“

Wir leben von der Direktvermarktung. Der Anbau der verschiedenen Produkte zusammen mit dem Verkauf auf dem Bauernmarkt ist unsere Haupteinnahmequelle. Auch die Blumenproduktion für den Handel ist für uns ein wichtiger Betriebszweig. Unser Ziel ist es, den Betrieb so zu bewirtschaften, dass wir unabhängiger werden von den Direktzahlungen.

„Subventionen?“

Wir möchten jedoch Lebensmittel produzieren, auch Milch. Ich glaube, dass ohne Subventionen alle Landwirte mit der Milchproduktion aufhören müssten. Man müsste versuchen, die Milchverarbeitung ebenfalls selber zu übernehmen und die Produkte selber zu vermarkten. Aber das ist nicht für jeden Betrieb möglich. Vielen Leuten fehlt das Verständnis dafür, dass es ohne Subventionen einfach nicht mehr aufgeht. Die Erträge aus dem Verkauf der Grundnahrungsmittel einfach zu tief. Ich weiss nicht, wie man das Bewusstsein für die Zusammenhänge verbessern könnte. Vielleicht müssten alle mehr Einblick in die Landwirtschaft bekommen?

„Mischrechnung“

Beim Anbau von Kleinmengen besonderer Sorten machen wir eine Mischrechnung. Die volle Kostenwahrheit können wir dem Kunden nicht immer zumuten. Spezielle Sorten müssten dann deutlich teurer sein. Normale Tomaten wachsen dichter und jede Frucht ist verwertbar. Bei speziellen Sorten gibt es deutlich weniger Früchte und jede zweite hat einen Riss, sodass wir sie selber essen. Beruf und Hobby vermischen sich. Grundsätzlich gilt:

„Wir haben Freude, wenn der Kunde Freude hat, weil er bei uns etwas Spezielles kaufen kann.“



Direktverkauf der Familie Troxler - Am Freitagmorgen auf dem Bauernmarkt St. Gallen (April bis November) und am Samstagmorgen und auf dem Markt in Rorschach.