

Bericht zum Stand der Arbeiten der Kooperation

BachserMärt/rundumkultur – development voyage/the bazaar in Nepal

Zürich, 15. August 2013/patrick honauer

Ich bin eben zurück von zwei Wochen intensiver Arbeit am Businessplan der Firma development voyage. Innert einem halben Jahr reiste ich zum zweiten Mal nach Nepal, weil ein wichtiger Entscheid für die Zukunft, fürs Überleben der Firma anstand.

Idee seitens Tulsi Giri und Tanka Subedi war, auf ein sehr gutes Hotelübernahmeangebot einzutreten, um damit die Aktivitäten rund um den nachhaltigen Lebensmittelkreislauf (Biohöfe, Transportlogistik, Läden, Gemüsestand shop in shop) zu finanzieren und damit berufliche und unternehmerische Ausbildung zu ermöglichen.

Nach einem ersten Augenschein im Hotel und einem Nachtessen mit dem Hotelier stellte sich das Hotelangebot als wirklich einmalige Gelegenheit heraus. Der Besitzer erkannte die Innovationskraft der jungen Unternehmenden und war begeistert, dass endlich junge Nepali unternehmerisch etwas in Richtung biologische nachhaltige Hotellerie bewegen wollen.

Meine zentrale kritische Frage war von Anbeginn, wer führt den Betrieb und kann er wirklich zu einer Geldquelle für die gesamte Idee werden.



Wir erstellten genaue Analysen und erarbeiteten ein Business Modell. Es zeigte sich, dass es ein idealer Ort für Ausbildung ist, der Betrieb von seiner Grösse und Komplexität her jedoch alle Kräfte der Firma und der Mitarbeitenden absorbieren würde und keine gut ausgebildeten Hotelmanager im Umfeld sind. Die Übernahmesumme von 50'000 Euro plus 150'000 Euro Depot wären sehr angemessen und sind als Förderbeitrag des Hoteliers zu verstehen.

Wir entschieden uns, zurück zum Grundimpuls des Geschäftsmodells von development voyage zu gehen und das Hotel nicht zu übernehmen. Wir waren gemeinsam auf dem Biohof in Rivan arbeiten und haben dort übernachtet. Das wichtigste Ziel ist, die biologische und biodynamische Landwirtschaft zu stärken, indem direkte Absatzkanäle für den Verkauf

ausgebaut werden. Es sind bereits mehr als 270 Bauern in der Genossenschaft organisiert. Es gilt die nachhaltige ökologische Landwirtschaft zu fördern und qualitativ zu verbessern, die Bioläden zu multiplizieren und zu professionalisieren, biologische Produkte im Bereich Trockensortiment in den Läden zu verkaufen, Foodwaste zu reduzieren, Produktionsüberschüsse zu verwerten und daraus hergestellte Produkte an Take-away Ständen zu verkaufen. Mit der professionellen beruflichen Ausbildung in den Bereichen: Biolandwirtschaft, Logistik, Detailhandel, Produktionsküche, Take-away geben wir jungen Menschen eine berufliche Perspektive. Jungunternehmende können das unternehmerische praktische Rüstzeug erlernen und danach auch als Franchisepartner eigene Läden oder Take-away unter dem Brand **the bazaar** eröffnen.

Die Stärkung der Wertschöpfung in der ländlichen Gegend ist ebenfalls ein wichtiges Ziel. Der Ausbau von Zimmern auf dem Hof öffnet für Touristen die Möglichkeit als Volontäre dort mitzuarbeiten. Der Bereich Homestay wird im neuen Laden in Lakeside verkauft werden können.

Idee..... Ich kläre mit den Initianten von Berglodge aus Gadmen in der Schweiz ab, ob sie mit uns für Nepal ein kleineres Modell dieser Übernachtungsmöglichkeiten entwickeln könnten. Die Lodge kann irgendwo auf einem Hof als touristisches Angebot aufgestellt werden. Es gäbe der ländlichen Bevölkerung ein ergänzendes Einkommen. Das Marketing würde über development voyage laufen.



Die Berglodge ist ein autarkes ökologisches System.

Konkrete Schritte:

Oberste Priorität ist, den eigenen Hof in Rivan zu einem wirklichen Modell- und Ausbildungsbetrieb für biologische und biodynamische Landwirtschaft auszubauen:

- Kühe und Kleintiere anschaffen
- Genügend Kompost für den Gesamtbetrieb herstellen
- 4 Zimmer als Übernachtungsmöglichkeit für ca. 10 Gäste und Volontäre bauen
- Anstellung eines in biologischem Anbau qualifizierten Landwirtschaftsexperten, um die Qualität in allen angeschlossenen Höfen der Genossenschaft zu entwickeln und so die Glaubwürdigkeit des biologischen Anbaus zu gewährleisten. Er wird Ausbildungsleiter auf dem eigenen Modellhof in Rivan und leitet die Trainings zusammen mit Tanka Subedi und Tulsi Giri.



In einem unmittelbar darauf folgenden Schritt ist geplant, in Pokhara weitere Läden zu betreiben, um zusätzliche Absatzmöglichkeiten für biologische Landwirtschaftsprodukte der stetig wachsenden Genossenschaft the bazaar zu schaffen. Nachdem the bazaar Shop und Restaurant am alten Standort geschlossen wurde, übernahm development voyage unter Leitung von Tanka Subedi einen Laden unweit des alten Standorts. Der Umsatz hat sich dort verdoppelt.



Es geht darum, den Laden zu einem Prototypen eines mit einem Trockensortiment erweiterten Bioladens auszubauen und die strukturellen Grundlagen zu einem

Ausbildungsbetrieb zu legen. Der Ladenausbau soll später in den Läden der Franchisenehmenden multipliziert werden können.

Wir haben seitens rundumkultur den Kauf eines Jeeps ermöglicht, mit welchem nun die Transporte von den Höfen in die Stadt sehr viel einfacher und günstiger gestaltet werden können und dadurch die angebotenen Produkte frischer in die Läden kommen.



Der zukünftige Laden in Lakeside soll auch Touristen das zu bauende B&B auf dem Hof vermieten im Sinne von Agriturismo.

Per Januar 2014 wollen wir mit der Ausbildung von ca. 12 jungen Menschen starten. Auf dem Hof, in den Läden können sie sich beruflich bilden, um bessere Arbeitschancen zu haben, oder unternehmerisch ausbilden, um danach einen eigenen Laden als Franchisebetrieb zu übernehmen. So kann der Absatz der biologischen Produkte stetig gesteigert werden, es können mehr Biohöfe ins genossenschaftliche Netzwerk aufgenommen werden.

Angestrebt wird, 2014 in Downtown einen weiteren Laden zusammen mit dem Warehousing und der Produktionsküche für Konserven und das Take-away-Angebot eröffnen zu können. In der Küche sollen Produktionsüberschüsse und nicht mehr zum Verkauf geeignete Produkte verkocht werden. So wird Foodwaste reduziert und der Ausbildungsbereich Küche mit Take-away erweitert. In den bestehenden Läden wird danach der Take-away-Bereich ergänzt. Das Take-away soll jungen Unternehmenden ebenfalls als Franchisemöglichkeit für eine selbständige Tätigkeit offen stehen.

Assoziative Formen des Wirtschaftens: Analog zur Assoziation BachserMärt im Raum Zürich wird rundumkultur im Februar 2014 den ersten runden Tisch in Nepal initiieren. Es treffen sich dort Produzierende der Landwirtschaft, die Ladenbetreibenden und die KundInnen, um assoziative Formen des Wirtschaftens zu schaffen: es gilt die unterschiedlichen Interessen der beteiligten Partner auszugleichen, Solidarität und Teilhabe zu leben. Ziel ist es, vermehrt die Kundinnen und Kunden verbindlicher mit ins Boot zu holen.

Was läuft aktuell bis Ende Jahr 2013:

- In einem grossen Teammeeting wurden die nächsten Schritte und das Businessmodell in Pokhara besprochen, die meisten Mitarbeitenden haben sich für

eine langfristige Zusammenarbeit ausgesprochen. Wir wollen das Team langfristig einbinden und für die Auszubildenden eine gesunde Basis schaffen.

- Es finden bis Herbst laufend Trainings für angehende Biolandwirte statt. Wir stellen in Nepal eine Fachkraft in biologisch dynamischer Landwirtschaft an, um die Qualitätssicherung des Anbaus auf dem Modellhof zu verfeinern und die der Genossenschaft angeschlossenen Höfe zu beraten und auf die Qualität des Anbaus zu überprüfen.
- Anil übernimmt vor Ort die Ausbildungsverantwortung für die zukünftigen 12 Auszubildenden. Er wird nach einer Einführung von Thomas Althaus in Nepal für 3 Monate in die Schweiz reisen.
- Thomas Althaus wird anfangs September für 3 Wochen aus der Schweiz nach Nepal reisen, die Arbeitsprozesse zusammen mit den Teams professionell und ausbildungstauglich umgestalten, die methodisch didaktischen Grundlagen für die Berufsbildung erarbeiten und als Laden- und Marketingspezialist im Detailhandel die Grundlagen für die Ausstattung der Läden legen.
- Anil kommt für 3 Monate in die Schweiz, um im nachhaltigen regionalen Lebensmittelkreislauf von BachserMärt die Lerninhalte praktisch zu erfahren und sich als Ausbilder zu professionalisieren.
- Im Februar 2014 starten wir mit der Ausbildung der angehenden Berufsleute und Unternehmenden. Patrick Honauer wird anschliessend für etwas längere Zeit vor Ort sein und den Prozess begleiten.
- Auf Frühjahr 2014 ist die Übernahme eines weiteren Ladens mit dem ersten Take-away in Downtown geplant. Dazu gehört das Lager zum Umformen der Grossverpackungen in kleinere Einheiten und das zentrale Ausliefern des Gemüses. Angegliedert wird die Produktionsküche, welche aus ausgemusterter noch genussfähiger Ware und Überschüssen der Landwirtschaft die Gerichte des Take-away, Chutneys und andere Konserven herstellen wird.
- Auf 2015 wird der Betrieb selbsttragend sein und einen Grossteil der Bildung selber finanzieren können.
- Ab 2015 ist die Vergabe erster Franchiseverträge an selbständige, ausgebildete Jungunternehmende geplant.

Finanzen:

Wir suchen nun dringend Schenkungsgeld im Umfang von 350'000 Euro. Das Geld wird der Unternehmung development voyage als Darlehen zur Verfügung gestellt. Die zu bezahlenden minimalen Zinsen (im Budget sind 5% enthalten) gehen an die Genossenschaft the bazaar, um Bauern in der Umstellung zu unterstützen oder jungen Unternehmern mittelfristig die Selbständigkeit zu ermöglichen.

Wir suchen primär Schenkungsgeld, da mit der hohen Inflation (11%) die Entwertung sehr schnell voran schreitet.

BachserMärt übernimmt fürs Management, die Ausbildungsleitung und den landwirtschaftlichen Qualitätsverantwortlichen für 1 Jahr das Grundeinkommen. Dies schafft Raum, um die Ziele der Stärkung und der qualitativen Verbesserung der Landwirtschaft, den Ausbau der Läden und den Aufbau des Ausbildungsbetriebs voran zu treiben.

Als neues Mitglied der Geschäftsleitung von development voyage bin ich heute zuversichtlich, dass wir das Vorhaben in kleinen Schritten erfolgreich weiter entwickeln können, dass wir einen klaren Fokus haben und ich freue mich auf alle Partnerinnen und Partner, die der Unternehmung helfen, weiter an Boden zu gewinnen und ihre Beziehungen rundum zu stärken.....

be part of it – be connected