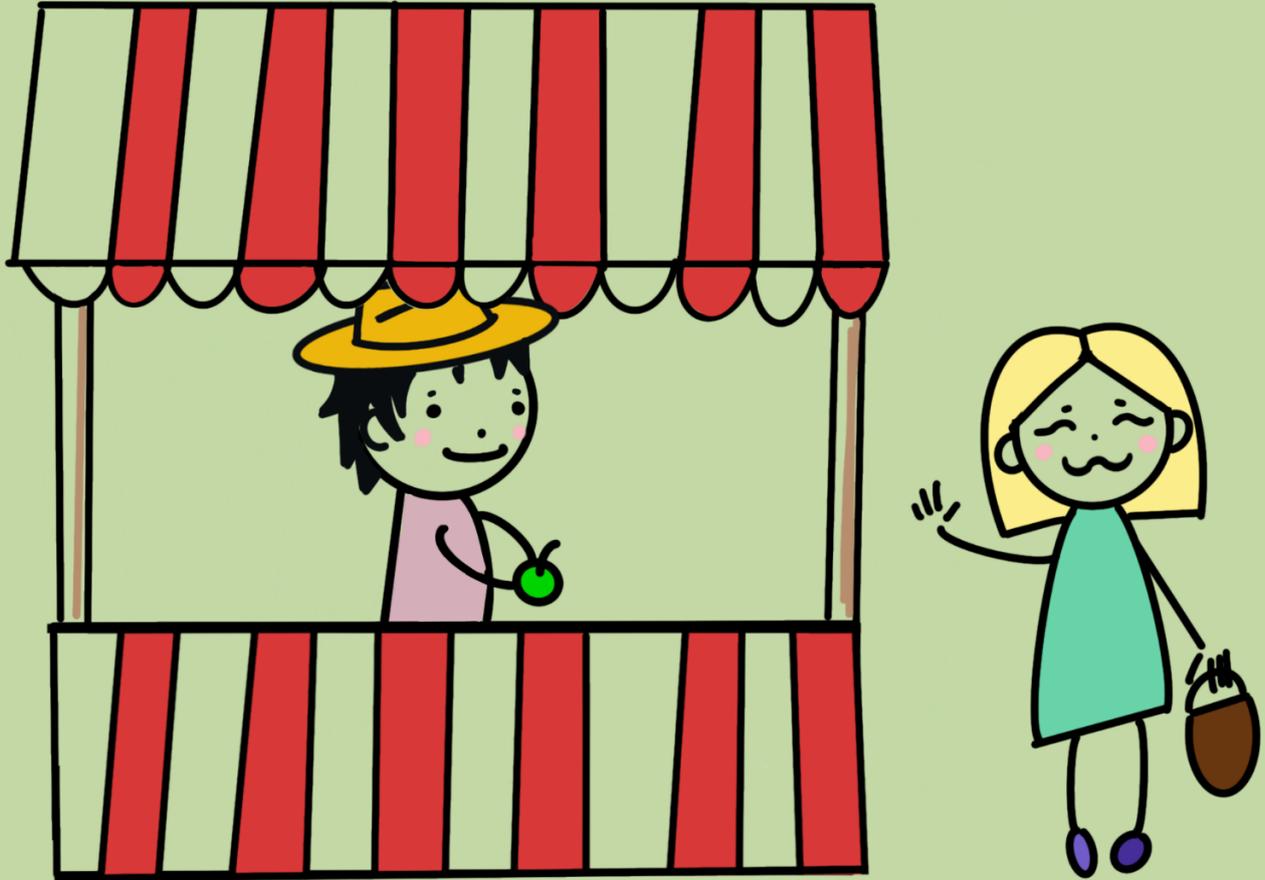


# Sattler Markt



## Projektskizze

Linda Junz und Palingwendé Congo

Umweltsysteme und nachhaltige Entwicklung  
Frühlingssemester 2021

## Projekthalt

Dafür, dass Sattel äusserst landwirtschaftlich orientiert ist, fehlt es an Möglichkeiten, die Produkte lokal zu verkaufen. Denn obschon es verstreuten Hofläden im Dorf gibt, so sind sie einerseits eher unbekannt und andererseits in grosser Distanz zueinander, sodass es schwierig ist die gewünschten Einkäufe dem Aufwand entsprechend zu betätigen. Dies wollen wir mit einem allmonatlichen Lebensmittelmarkt ansprechen. Der Markt bietet lokalen Landwirten die Möglichkeit, ihre Produkte zu bewerben, zu verkaufen und allenfalls Aufmerksamkeit auf ihre Hofläden zu richten. Weiter würden wir gerne auch anderen lokalen Gewerben die Möglichkeiten bieten, ihre Waren zu vertreten und so lokale Gewerbe bekannter zu machen. Der Markt soll saisonal mit Zusatzangeboten unterstützt werden, die die Nachhaltigkeit fördern. Möglichkeiten für Angebote, die wir für vielversprechend halten sind z.B. eine Winterbörse, an der man gebrauchte Winterkleider und Schneesporequipment ein zweites Leben ermöglicht. Im Frühling möchten wir den Markt durch eine Velobörse anreichern, im Sommer soll man die Möglichkeit haben, nicht mehr gebrauchte Kleider zu bringen und andere wieder nach Hause zunehmen (Tauschbörse), im Herbst schlagen wir einen Flohmarkt vor, an dem Jede\*r eine Möglichkeit bekommt, seinen alten Dingen eine zweite Chance zu geben. Die saisonalen Zusatzangebote bauen zum Teil auf bereits bestehenden Angeboten, wie der Kleiderbörse organisiert vom Frauenverein auf. Mit unserem Projekt wollen wir die bereits bestehenden Angebote in den regelmässigen Markt miteinbauen und so auch die Bekanntheit erhöhen und mehr Personen zur Teilnahme bewegen. Auch weitere Sattler Vereine sollen ihre Chance am Markt erhalten. Sie haben dort die Möglichkeit, ihren Verein vorzustellen, Neumitglieder anzuwerben und ihre Vereinskasse aufzustocken.

## Ausgangslage

Sowohl in der Situationsanalyse wie auch im Workshop mit der Gemeinde wurden die fehlende Vermarktung und zentrale Direktverkäufe, von der Landwirtschaft und den Sattler Gewerben, thematisiert. Sattel ist eine sehr landwirtschaftlich orientierte Gemeinde mit vielen lokalen Landwirten\*innen. Diese haben, bis auf Hofläden, keine Möglichkeit, ihre Produkte an die Sattler Bevölkerung und Besucher\*innen zu verkaufen. Die Hofläden sind weitverstreut und die Standorte sind nicht allgemein bekannt. Ein weiteres ZHAW-Projekt, der «Kulinarik Trail», plant dies zu verbessern. Der Volg, der letzte Lebensmittelladen in Sattel, verkauft keine Produkte von lokalen Gewerben, da sie ihre Eigenmarken fördern müssen. Der Buuremärcht unter der Hochstucklibahn führt zwar fast ausschliesslich lokale Produkte im Sortiment. Er ist aber, was das Angebot betrifft, vor allem auf Tourist\*innen ausgelegt. In Sattel gibt es bereits den «Sattler Märcht», ein Markt, der einmal im Jahr stattfindet, und eine Kleiderbörse, die durch den Frauenverein organisiert wird.

Der Markt, der mit lokalen Produkten ausgestattet ist und die saisonalen Anlässe fördern die Vielfaltigkeit des Angebots. Bisher findet in der Region unregelmässig eine Kleiderbörse statt, grössere Börsen für Velos- oder Winterausrüstung gibt es nicht. Der Markt würde keine Konkurrenz zu bereits bestehenden Angeboten darstellen. Vielmehr sollten die bereits bestehenden Angeboten wie die Kleiderbörse und der jährliche Sattler Märcht, in dieses Projekt miteinbezogen werden, sodass ein strukturiertes und regelmässiges stattfinden gewährleistet werden kann.

## Ziele

Vision, zu der das Projekt beiträgt:

- Förderung einer gesunden Wirtschaftsstruktur
- Erweiterung der Dienstleistungen und des Angebots in Sattel

Die direkten Wirkungen des Projekts:

- Steigerung der Direktverkäufe von landwirtschaftlichen Produkten an dem monatlich sattfindenden Markt
- Der Austausch und die Gemeinschaft aller Sattler\*innen wird durch das monatliche Zusammenkommen gefördert
- Das Angebot im Dorf wird durch den monatlichen Lebensmittelmarkt mit ausschliesslich regionalen Produkten bereichert
- Die saisonal stattfindenden Events und besonderen Börsen
- Frei besetzbare Marktstände fördern die Partizipation und Innovation im Dorf
- Familien mit tieferem Einkommen finden an den Ski- und Kleiderbörsen die nötige Ausrüstung für ihre Kinder
- Neuzuzügler\*innen können am Markt leicht mit lang Ansässigen ins Gespräch kommen.

## Massnahmen

### Input:

Für einen monatlichen Sattler Markt bräuchte es eine zentrales Organisationskomitee, das eine Übersicht über die teilnehmenden Betriebe hat, Standplätze verteilt und Interesse am Markt in der Gemeinde weckt.

Ebenfalls müsste ein geeigneter Marktplatz gefunden werden, Festbänke und Tische sollten ebenfalls vorhanden sein und es wäre vorteilhaft, wenn es die Möglichkeit gäbe, Marktstände zur Verfügung zu stellen, um die Anfangsinvestition für die Landwirt\*innen und Gewerbetreibende gering zu halten.

Ausserdem sollte sich das Organisationskomitee mit den Organisator\*innen der bereits bestehenden Angebote (Sattler Märcht, Kleiderbörse) austauschen, da diese Angebote bereits erfolgreich funktionieren und in den Sattler Markt eingebaut werden sollen. Allenfalls könnte das Organisationskomitee sich auch aus den Organisator\*innen dieser Angebote zusammenstellen.

## Output:

Mit einem Sattler Markt würden die Landwirt\*innen der Region die Möglichkeit erhalten, ihre Produkte an ihre Mitbürger\*innen zu verkaufen. Zudem würden sie die Chance erhalten, ihren Betrieb zu bewerben und einen grösseren Kundenstamm für ihre Hofläden aufzubauen. Die Sattler Gewerbe würden ebenfalls die Möglichkeit erhalten, seine Produkte vorzustellen und Werbung für ihr Geschäft zu machen.

Ein Sattler Markt würde ebenfalls einen positiven Einfluss auf den Dorfbzusammenhalt ausüben, da der Markt eine Chance ist, sich mit anderen Bürger\*innen auszutauschen und neue Bekanntschaften zu schliessen. Mit dem Einbezug von Sattler Vereinen und lokalen Gewerben haben auch Neuzuzügler\*innen die Möglichkeit, einen Einblick in Sattler Kultur zu erhalten.

## Nachhaltigkeit

Die Nachhaltigkeit in diesem Projekt, wird auf verschiedene Arten gefördert. Die positiven Wirkungen fallen besonders in den Bereichen des Sozialen und der Wirtschaft auf, denn durch den Fokus auf regionale und saisonale Produkte werden auch Ressourcen geschont. Durch die saisonalen Angebote, die ganz im Zeichen der Nachhaltigkeit stehen, wird der Lebenszyklus von verschiedenen Produkten verlängert.

Die regionalen Wirtschaftskreisläufe werden gefördert. Bauern und Bäuerinnen sowie Familien, Gewerbe und Vereine haben durch den Markt die Möglichkeit, Direktverkäufe von eigenen Produkten anzubieten. Sie sind nicht auf ein Geschäft angewiesen, das ihre Produkte ins Sortiment nehmen möchte und müssen weiter ausserhalb kein Marketing betreiben. Im Direktverkauf fällt auch keine Marge von Zweitverkäufern an, was die Produkte günstiger macht. Die Verkäufer\*innen bestimmen so selbst einen fairen Preis für ihr Produkte und die Konsument\*innen geniessen vermehrt regionale und saisonale Produkte. Zudem erhalten die Verkäufer\*innen 100 Prozent des Ertrags. Da sie auch selbst erkennen, wie gross die Nachfrage ist, können sie die Produktion so anpassen, so entsteht auch weniger Foodwaste und Abfall. Die Anfahrtswege der Produkte sind sehr klein, da vom Dorf fürs Dorf angeboten wird, dadurch wird Brennstoff eingespart.

Im Bereich des Sozialen wirkt sich der Markt sehr positiv auf die Stärkung der Gemeinschaft im Dorf aus. Neuzuzügler\*innen treffen auf dem Markt auf lang Ansässige Einwohner\*innen. Da das Angebot an jede Altersgruppe und Familien gerichtet ist, treffen unterschiedlichste Menschen aufeinander. Die saisonalen Angebote ermöglichen es auch einkommensschwächeren Familien, sonst teure Dinge, wie Skier, zu kaufen und es gibt Familien die Möglichkeit, einen Batzen dazu zu verdienen. Zusätzlich fördern sie durch den Einkauf gebrauchter, anstelle neuer Ware einen nachhaltigeren Konsum, da Neues sehr Ressourcenintensiv ist.

## Zielgruppen

Die Zielgruppe des Sattler Markts und der saisonalen Börsen ist grundsätzlich die gesamte Sattler Bevölkerung. Die Zielgruppe zur Bewirtschaftung der Marktstände sind die lokalen Bauern und Bäuerinnen, das Gewerbe, Vereine und vereinzelt weitere Privatpersonen.

## Finanzierung

Das Ziel ist, den Markt selbsttragend aufzubauen, es ist aber wahrscheinlich, dass dies am Anfang nicht funktionieren wird. Dies, weil wir zuerst interessierte Landwirt\*innen und Gewerbetreibende vom Markt überzeugen müssen, diese könnten von Standgebühren abgeschreckt werden, da sie schlecht abschätzen können, wie viel Profit sie machen werden. Allenfalls könnte die Gemeinde Stände bereitstellen oder Sattler Handwerker könnten sie herstellen. Das heisst zu Beginn ist die Unterstützung der Gemeinde, in Bezug auf Standort und Material, essentiell für das Gelingen, sowie auch die Bereitschaft der Bevölkerung, zum einen mit der Planung und Organisation als auch als Käufer\*innen mitzuwirken, unerlässlich ist. Nach den ersten Durchführungen soll evaluiert werden, wie der Markt angenommen wird und ob er finanziell unabhängig geführt werden kann. Das Ziel wäre es, dass die Marktkosten durch Standgebühren oder etwas Ähnlichem gedeckt werden können.

Die erwarteten anfallenden Kosten sind wie folgt.

- Marktstände, Festtische und -bänke
- Werbung
- Organisation
- Standort

## Reflexion

Teile unseres Projektes, wie zum Beispiel die Kleiderbörse oder der Sattler Märcht, sind in Sattel schon vorhanden. Wir möchten diese nicht ersetzen oder verdrängen, sondern sie in unser Projekt miteinbeziehen. So können die bereits bestehenden Angebote zentraler organisiert werden und in eine grössere Ordnungsstruktur miteinbezogen werden.

Ein Markt wie wir ihn uns vorstellen gibt es in Sattel noch nicht, wir sind der Meinung, dass wir mit diesem Projekt die bestehenden Angebote mit Lebensmitteln ergänzen und eine Regelmässigkeit reinbringen können.

## Kompetenzen & Kontakt

Zur Umsetzung des Projektes können wir unsere Fähigkeiten und Kompetenzen, die wir im Studium erlernt haben, beisteuern. Wir haben uns vertieft mit dem Aufbau, der Umsetzung und dem Management von nachhaltigen Projekten beschäftigt und sind motiviert, das Gelernte in der Praxis anzuwenden. Zudem haben wir beide langjährige Berufserfahrung, im Umgang mit Kunden, organisatorischer Administration und Marketing. Wir sind offene und lösungsorientierte Persönlichkeiten, die sich nicht vor Herausforderungen scheuen und die sich gerne kreativ ausleben.

Linda Junz, Pali Congo

[junzlin1@students.zhaw.ch](mailto:junzlin1@students.zhaw.ch), [congopali@students.zhaw.ch](mailto:congopali@students.zhaw.ch)