



Fachteil Raumplanung Direktvermarktung

Zürcher Bauernverband ■ Lagerstrasse 14, 8600 Dübendorf ■ 044 2177733 ■ www.zbv.ch

Der Auf- oder Ausbau der Direktvermarktung erfordert oft baulichen Massnahmen

Bauliche Massnahmen für die Direktvermarktung

Die Direktvermarktung in der Landwirtschaft gewinnt einen immer höheren Stellenwert. Sie ermöglicht eine Rückgewinnung der Wertschöpfung zugunsten der Bauernfamilien. Häufig braucht es dafür aber auch bauliche Massnahmen.

«Die Landwirtschaft muss innovativ sein und unternehmerisch handeln.» Oft hört man solche Aussagen als Lösung für die immer weiter sinkenden Produktpreise. Als eine mögliche Strategie wird gerne die Direktvermarktung angeführt. Sowohl die Verarbeitung zu verkaufsfertigen Produkten als auch eine gute Präsentation im Hofladen erfordern in der Regel bauliche Massnahmen. Doch was ist überhaupt bewilligungsfähig?

Rechtliche Grundlage

Die Raumplanungsverordnung (RPV) legt in Artikel 34 Abs. 2 fest, das Bauen und Anlagen zur Aufbereitung, Lagerung und Verkauf von landwirtschaftlichen und gartenbaulichen Produkten in der Landwirtschaftszone zonenkonform sind, sofern sie die nachfolgenden Anforderungen erfüllen:

- Die Produkte müssen aus der Region stammen und zu mehr als der Hälfte auf dem Standortbetrieb erzeugt werden;
- Die Aufbereitung, die Lagerung oder der Verkauf dürfen nicht industriell-gewerblicher Art sein;
- Der landwirtschaftliche oder gartenbauliche Charakter des Standortbetriebes muss gewahrt bleiben.

Die nachfolgende Interpretation dieses Gesetzesartikels stützt sich auf die Bewilligungspraxis im Kanton Zürich.

Anforderungen an die Produkte

Aus dem Gesetzestext geht klar hervor, dass die Mehrheit der Produkte vom eigenen Betrieb stammen muss. Produkte aus Betriebsgemeinschaften oder formlosen Produktionsgemeinschaften zählen dabei als eigene Produkte. Zudem müssen die restlichen Produkte aus der Region (Radius 15 km) stammen.

Weiter wird jedoch die mögliche Produktpalette auf Produkte aus der ersten Verarbeitungsstufe eingeschränkt. So ist beispielsweise die Verarbeitung von Milch zu Käse zonenkonform (Achtung: Sie darf nicht industriell-gewerblicher Art sein!), nicht aber die Herstellung einer Fertigfondueemischung.

Eine Ausnahme davon wird für eine traditionell-handwerkliche Verarbeitung (z.B. kleingewerbliche Metzgerei) gemacht.



Hofladen aus dem Zürcher Weinland, Bild: zvg

Industriell-gewerbliche Art

Mit der Einschränkung, dass die Verarbeitung etc. nicht industriell-gewerblicher Art sein darf, wird hervorgehoben, dass keine Industrie in der Landwirtschaftszone entstehen soll. Es sollen keine Lagerhäuser oder Detailhandelsfilialen in der Landwirtschaftszone bewilligt werden, sondern kleine Räumlichkeiten für die Direktvermarktung. Diese Vorgabe wird umschrieben, in dem keine bedeutenden Investitionen in Maschinen oder der Einsatz von Personal in grösserem Umfang zugelassen sind.

Charakter des Standortbetriebes

Bauten für die Direktvermarktung müssen im Vergleich zu den landwirtschaftlich genutzten Gebäuden von untergeordneter Bedeutung sein, damit der Charakter des Betriebes gewahrt bleibt. Weiter soll auch kein massives Verkehrsaufkommen entstehen. Die Kunden sollen auf dem bestehenden Hofareal parkieren.

Generelle Einschränkungen

Auch im Bereich der Direktvermarktung gelten generelle Einschränkungen in der Bewilligungspraxis der Raumplanung. Die Bauten und Anlagen müssen für die Bewirtschaftung notwendig sein (nicht überdimensioniert), es dürfen keine überwiegenden Interessen entgegenstehen und der Betrieb muss voraussichtlich langfristig bestehen können (mind. 0,65 SAK; Bewirtschaftung der nächsten 10 Jahre gerechnet).

Nebenbetriebe

Verstösst das Projekt gegen die Produktanforderungen (z.B. weniger als 50 Prozent hofeigene Produkte), kann es dennoch bewilligt werden. Allerdings werden die Räumlichkeiten nicht mehr als zonenkonforme Bauten betrachtet,

sondern als Nebenbetrieb ohne engen sachlichen Bezug zum landwirtschaftlichen Gewerbe.

Voraussetzungen

Um eine Bewilligung für einen solchen Nebenbetrieb zu erhalten, muss der Hof ein landwirtschaftliches Gewerbe nach BGG Art. 5 oder 7 sein (insbesondere mind. 1 SAK). Zudem muss der Nachweis erbracht werden, dass der Betrieb auf ein Zusatzeinkommen angewiesen ist.

Einschränkungen

Die für den Nebenbetrieb genutzte Fläche darf maximal 200 m² betragen. Weiter dürfen Räume für einen Nebenbetrieb nur in bestehenden Gebäuden eingebaut werden und sie müssen im Verhältnis zu den landwirtschaftlichen Gebäuden von untergeordnetem Mass sein. Zudem muss der Nebenbetrieb innerhalb des Hofareals liegen und darf nur mit familieneigenen Arbeitskräften betrieben werden.

■ Christian Weber, ZBV

Interview zum Fachteil

Thomas Steiner

1955, Baudirektion Kanton Zürich
Amt für Landschaft und Natur
Abteilung Landwirtschaft
dipl. Ing. Agr. ETH



«Mit diesem Interview möchte ich mich von den Zürcher Landwirtinnen und Landwirten verabschieden.»

Wieso wird nur die erste Verarbeitungsstufe als zonenkonform erachtet?

Bei der Beurteilung von Baugesuchen halten wir uns bei unseren Stellungnahmen zuhanden des kantonalen Amtes für Raumentwicklung (ARE) an das «Dossier zur Raumentwicklung» von EspaceSuisse (ehemals VLP), welches das Raumplanungsgesetz, die Raumplanungsverordnung sowie einschlägige Bundesgerichtsentscheide widerspiegelt. In diesem Dossier ist definiert, was im Rahmen der Verarbeitung und Vermarktung der eigenen Landwirtschaftsprodukte auf dem Landwirtschaftsbetrieb als zonenkonform gilt.

Wie wird die bewilligungsfähige Fläche von Verarbeitungs-, Lager- und Verkaufsräumen bestimmt?

Der Gesuchsteller muss in einem Betriebskonzept darlegen, welche Tätigkeiten genau mit welchem Personal verrichtet werden sollen, und es muss aufgezeigt werden, welche Mengen produziert werden, woher die Ausgangsprodukte stammen, welche Räumlichkeiten dafür benötigt werden, und wieviel Umsatz und Einkommen damit generiert werden sollen. Anhand dieser Angaben werden die zonenkonform bewilligungsfähigen Räumlichkeiten bestimmt. Absolute Grössen können nicht genannt werden weil diese von der Tätigkeit und der Produktionsmenge abhängig sind.

Wie wird eine «bedeutende Investition» oder ein «Personaleinsatz im grösseren Umfang» definiert?

Gemäss «Dossier zur Raumentwicklung» ist eine Aufbereitung dann industriell-gewerblich, wenn beispielsweise bedeutende Investitionen in den Maschinenpark getätigt würden oder in grösserem Umfang Personal für die Verarbeitung eingesetzt wird. Wo in diesem Bereich genau die Grenze liegt, kann nur im Einzelfall beurteilt werden.

Welche speziellen Unterlagen müssen einem Baugesuch für die Direktvermarktung beigelegt werden?

Alle notwendigen Planunterlagen und Angaben zum Landwirtschaftsbetrieb. In den Plänen muss eingezeichnet werden, welche Tätigkeiten wo ausgeführt werden sollen und wieviel Platz dafür benötigt wird. Zudem gehört ein detailliertes Betriebskonzept zu den Baugesuchsunterlagen. Je genauer und detaillierter diese Angaben sind, desto weniger Nachfragen müssen gemacht werden.

Welches sind die häufigsten Fehler bei Baugesuchen im Bereich Direktvermarktung?

Der häufigste Fehler ist, dass die Gesuchsunterlagen zu wenig detailliert sind. Bei der Ausarbeitung des Baugesuchs muss der Gesuchsteller davon ausgehen, dass wir den Betrieb nicht kennen. Es müssen also alle Angaben und Informationen geliefert werden, die es uns ermöglichen, den Betrieb und das Vorhaben kennenzulernen und das Bauvorhaben zu beurteilen. ■



Kommentar der Woche

Zürcher Bauernverband ■ Lagerstrasse 14, 8600 Dübendorf ■ www.zbv.ch

Die erste Session

Am 3. Juni wurde ich als Ersatz von RR Natalie Rickli im Nationalrat vereidigt. Mit acht Jahren Erfahrung im Zürcher Kantonsrat war ja nicht alles neu, was auf mich zu kam. Trotzdem, mit Respekt und Ehrfurcht versuchte ich diese erste Session auf mich zukommen zu lassen. Schon an der Fraktionssitzung Ende Mai habe ich mich in die Rednerliste zur Debatte über die Trinkwasser- und Pestizidverbotsinitiative eingeschrieben. Mir war bewusst, die dritte Woche wird für mich als Landwirt vermutlich die intensivste sein. Nebst den Kommissionssprechern und den Fraktionssprecher haben sich weitere 54 Redner eingetragen. Somit war klar, die Debatte wird wohl gegen zehn Stunden dauern. Das in den Reden von Befürwortern und Gegnern immer wieder ähnliche Argumente ins Feld geführt werden, war ebenfalls klar. So

«Schade, dass Redner ihre Voten im halbvollen Ratsaal vortragen müssen.»

mit wusste ich, dass ich mich in meiner Rede etwas unkonventionelleren Fakten zuwenden würde. Die letzten vier Jahre in der kantonalen Kommission Verkehr, Energie und Umwelt haben mir immer wieder vertieften Einblick in die Rückstandsproblematik unserer Gewässer, aber auch den Lebensmitteln gegeben. Diese Zahlen des AWEL und des Lebensmittelinспекtores sprechen eigentlich eine klare Sprache, nur werden sie leider in der Kommunikation gegen aussen eher weniger verwendet. Diese Fakten sollten mir Grundlage für meine Rede sein.

Schade nur, dass Parlamentarier ihre Reden zu Initiativen meistens vor halbleeren Sitzreihen vortragen. Dies war auch bei meinem ersten Gang ans Rednerpult der Fall. Da ja jede einzelne Wortmeldung protokolliert wird und mittels Videoaufnahme ebenfalls in Bild und Ton für die Nachwelt erhalten bleibt, habe ich mich entschieden, meinen «Speak» auf der Social-Media-Plattform Facebook als Video zu posten. Anscheinend hat mein Gesellenstück in der nationalen Politik auch in der Welt des Internet Gefallen gefunden. Innert einer Woche wurde die 6-Minuten-Rede über 70000 Mal angeschaut und mehr als 1200 Mal geteilt. ■

Martin Haab
Nationalrat
Mettmenssetten



Abschied Thomas Steiner, ALN

Mit diesem Interview möchte ich mich von den Landwirtinnen und Landwirten im Kanton Zürich verabschieden. Ich werde auf Mitte Jahr in den Ruhestand treten. In den letzten 32 Jahren, in denen ich zuerst im Meliorations- und Vermessungsamt und dann im Amt für Landschaft und Natur arbeiten durfte, habe ich unzählige innovative Landwirtschaftsbetriebe kennengelernt. Ich war in dieser Zeit sicher auf drei Vierteln aller Zü-

cher Betriebe irgendwann zu Besuch und habe mit den Landwirtinnen und Landwirten die baulichen Entwicklungsmöglichkeiten des Betriebes besprochen. In vielen Fällen haben wir gemeinsam Lösungsansätze gefunden, in einigen leider nicht. Ich wünsche allen Landwirtinnen und Landwirten eine erfolgreiche Zukunft und hoffe, dass sie ihre Investitionsentscheide so fällen, dass sie sich auch künftig als richtig erweisen werden. ■