

Bauern im Netz

Über ein Online-Portal direkt bei den Bauern einkaufen. Die direkte regionale Vermarktung liegt im Trend. Von Robert B. Fishman



FOTOS: ROBERT B. FISHMAN

Hinter einer Lagerhalle in einem Bielefelder Gewerbegebiet surrt ein elektrischer Lieferwagen. Fast täglich liefern die Fahrerinnen und Fahrer regional mehr als 800 Haushalten Lebensmittelpakete im Wert von durchschnittlich 40 Euro mit Elektro-Bullis aus. Der Laden brummt.

In Ostwestfalen haben sich Landwirte und Restaurants bereits 2018 zur Genossenschaft zusammengeschlossen und bieten ihre Produkte gemeinsam im Internet an. Ein Logistik-Unternehmen holt die Waren auf den Höfen ab und bringt sie in die Logistikhalle. Dort werden die Warenpakete zusammengestellt. Wer werktags bis 18 und samstags bis 14 Uhr online bestellt hat, bekommt seine gefüllte Thermobox zeitnah vor die Tür gestellt. Die Auswahl: frisches Obst, Gemüse, Fleisch, Milch, Eier, Käse, Backwaren, Fisch, Aufstriche, Marmeladen und sogar fertige Gerichte örtlicher Restaurants.

Genossenschaft der Bäuerinnen und Bauern

Bestellen kann man die Leckereien online über »Wochenmarkt24.de«. Etwa beim Wildhandel in Verl. Stephan Graute züchtet Schafe und alte Schweinerassen. Im Handel findet er dafür keine Abnehmer. Die Mengen sind zu gering. Arbeiten kann der Landwirt nur so tierwohlfreundlich, weil er direkt vermarktet. So erreicht er die Kunden in der Stadt, ohne dorthin fahren zu müssen.

500 Euro zahlen die Betriebe für einen Genossenschaftsanteil. Das Prinzip: Jedes Mitglied hat eine Stimme, unabhängig von der Höhe der Einlage. Eike Claudius Kramer, geschäftsführendes Vorstandsmitglied, ist selbst auf einem Bauernhof aufgewachsen. Sein Vater hatte eine kleine Landwirtschaft mit eigener Direktvermarktung. Doch wer habe noch die Zeit, auf einem Bauernhof einzukaufen. Im Internet geht es schneller und einfacher.

20 Prozent des Umsatzes führen die Lieferanten ab – für die Logistik, die Technik und die Verwaltung. Im Online-Shop zahlt die Kundschaft etwa genau so viel wie im Laden – inklusive Lieferung frei Haus. Mindestbestellwert: 20 Euro.

Im Kreis Osnabrück ist »Wochenmarkt24.de« Anfang 2021 gestartet. Hier betreibt Gabriele Mörixmann ihren »Aktivstall für Schweine«. Wenn die fröhliche Frau ruft und pfeift, kommen in einer mit frischem Stroh ausgestreuten Halle hunderte rosa Ferkel angelaufen. Die Tiere drängen zu ihr und knabbern an ihren Schuhen und ihrem leuchtend roten Overall. Alle wollen ein paar Streichel-einheiten abbekommen.

Begeistert führt die Landwirtin durch ihr Schweineparadies mit Fressbereich, Dusche, Badewanne, Heu-Ecke, Raufutter-Stationen, Leckerli-Eimern, quietschgelben Plastikbällen und weiterem Spielzeug. An einer Beckenränke trinken die Tiere wie aus dem Fluss. Dahinter geht es raus auf die »Terras-

se«, wo die Säue im Stroh aneinander gekuschelt in der Sonne dösen. Mörixmann ist es wichtig, dass sie alle ihre unversehrten Ringelschwänze behalten: »ein Zeichen, dass es den Tieren gut geht«.

Das Fleisch vermarktet der Betrieb über eine Metzgerei. Diese verkauft es auch über »Wochenmarkt24.de«. Mörixmann freut sich über die vielen Anrufer, die sich den Aktivstall gerne ansehen möchten.

Überlebenshilfe Direktvermarktung

Viele kleine Höfe überleben nur, weil sie hier höhere Preise für ihre Produkte bekommen. Im Netz finden auch kleine Mengen und ausgefallene Lebensmittel Abnehmer. So können die Betriebe ihre Produktpalette ausweiten und auf kleineren Flächen mehr unterschiedliche Pflanzen anbauen. Damit bringen sie Abwechslung auf die Äcker, stärken Bodenfruchtbarkeit und Artenvielfalt. Vermarktet wird nur in der jeweiligen Region. Die Transportwege bleiben kurz. Die Landwirte produzieren, was die Kunden bestellt haben. So entstehen deutlich weniger Lebensmittelabfälle. »Ich schlachte die Kuh erst, wenn alle Teile verkauft sind«, erklärt Heike Zeller, die an der Fachhochschule Weihenstephan zu landwirtschaftlicher Direktvermarktung forscht.

Nicht zu unterschätzen sei auch der psychologische Effekt: Die meisten Direktvermarkter bieten Hofführungen an, auf denen

Bauern und Verbraucher einander kennen lernen. »Die Landwirte erfahren, was die Konsumentinnen und Konsumenten wünschen und umgekehrt.« In Zeiten, in denen Bauern unter dem schlechten Image als Klima- und Umweltzerstörer leiden, ist dies ein wichtiger Faktor.

Auf der Internetseite werden die verschiedenen Nischenangebote einzelner Erzeuger zusammengefasst. So bekommen die Kunden Produkte zahlreicher Anbieter mit nur einer Lieferung, die sie online komplett bezahlen.

Die meisten Mitglieder haben auch schon vorher direkt vermarktet – zum Beispiel mit einem eigenen Hofladen. Für alle anderen ist der Aufwand zunächst groß. Doch wer sich darauf einlässt, wird in der Regel belohnt.

Mehr als das Doppelte für den Liter Milch

Eine Erfahrung, die auch Milchbauer Dennis Strothlüke gemacht hat. Der 36-jährige Bielefelder hätte ohne Direktvermarktung »wahrscheinlich schon längst die Türen für immer abgeschlossen«. Dafür hat er aber auch eine Menge mehr an Kosten und Arbeit. Milch pasteurisieren, abfüllen, etikettieren und so weiter. Aus einem reinen Familienbetrieb mit einem Azubi wurde ein Unternehmen mit Festangestellten und 520 Euro-Kräften. Hinzu kommen die Kosten für die eigene Molkerei, Pasteurisierung, Abfüllung, Flaschen, Deckel, Etiketten und mehr. Der Bauer wird zum Unternehmer. Was er einnimmt, muss er wieder investieren. »Und wir tragen das Risiko«, ergänzt Strothmann. »Das muss man auch alles kalkulieren und das Risiko muss man eingehen.« Auch wenn ihm angesichts der Kosten und des Risikos »manchmal schummerig« wird, sagt er heute: »Das war der richtige Schritt für uns.«



» Info »

Die Genossenschaft bietet Lieferdienste für frische Lebensmittel direkt vom Bauernhof bisher in sieben Regionen an, darunter Bielefeld, Paderborn sowie demnächst auch das Münster- und das Lipperland. www.wochenmarkt24.de

Eine Langfassung dieses Artikels unter: <https://ecomedia.info/online-bei-bauern-einkaufen/>

Anzeigen

An- und Verkauf
alter und gebrauchter Bücher
–
Büchersuchdienst –

Antiquariat
in der Arndtstraße

Arndtstraße 51 · 33615 Bielefeld
05 21 / 923 89 96
kontakt@antiquariat-arndtstrasse.de

Öffnungszeiten: Mo – Fr 12⁰⁰ – 19⁰⁰ · Sa 10⁰⁰ – 14⁰⁰

Stimmen
Reparatur
Begutachtung

Erwin Klumpf
Klavierbaumeister

Telefon 0521.178126
www.erwin-klumpf.de

bi-buergerwache.de

Kaffee Siegfriedplatz
Wirtschaft

Geöffnet Mittwoch und Freitag ab 9 Uhr
und bei schönem Wetter von 15 bis 23 Uhr