



Handarbeit: Auf den Feldern der Höfegemeinschaft geht es traditionell zu.

„Wir geben den Preis vor“

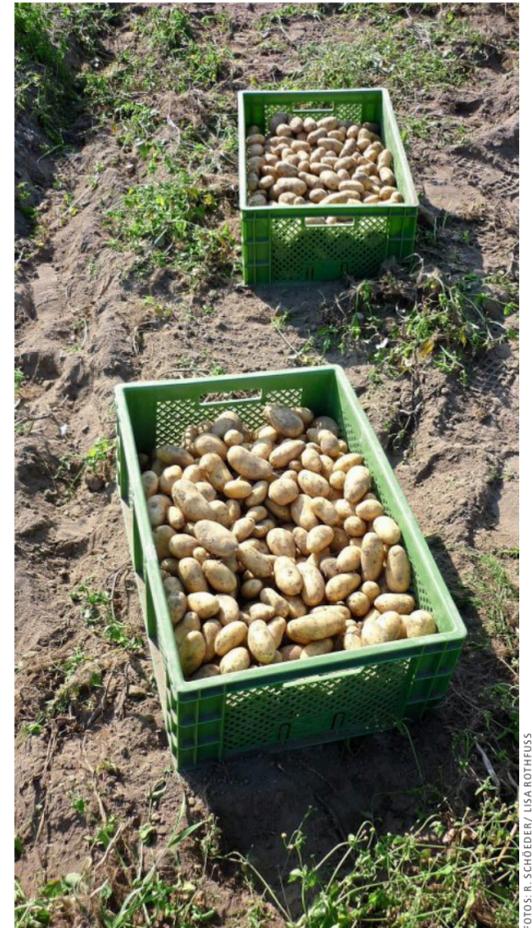


FOTO: R. SCHROEDER, USA, ROITHUIS

Kartoffel-Lieferant und Demeter-Landwirt Ralf Schröder ist Pionier der ersten Stunde. Er beliefert aus der Region Lüneburg heraus Lebensmittelhändler in der kaufkräftigen Hansestadt Hamburg und fordert faire Vermarktungsbedingungen für regionale Bio-Produkte. | Petra Pettmann

Absatzrückgänge im Bio-Segment treffen auch Kartoffelproduzenten. „Momentan ist für uns eine sehr harte Zeit. Die Erlöse schrumpfen und die Kosten steigen“, sagt Ralf Schröder, Geschäftsführer der Höfegemeinschaft Natur direkt im niedersächsischen Reeßeln. Seit 28 Jahren führt der Ex-Hamburger und gelernte Banker das Geschäft von sechs Bio-Partnerbetrieben, die gemeinsam ihre Premium-Kartoffeln aus der Region Lüneburg vermarkten. Die Bioland- und Demeter-Landwirte bauen in der Elbregion jährlich rund 1000 Tonnen so genannte Bio-Delikat-Kartoffeln an. 600 Tonnen davon gelangen über rund 70 Supermärkte in der Elbmetropole direkt in die Einkaufswagen Hamburger Kunden. Es werden sowohl Edeka und Rewe-Filialen wie Kaufler beliefern. Hinzu kommen Naturkostfachmärkte oder die Küchenfreunde, Gastronomiebetriebe von Schröders Sohn Hannes. Den Rest verkaufen die Partner selbst in andere Kanäle.

Im Preis stabil

Laut Deutschem Kartoffelhandelsverband (DKHV) ist der Absatz von Bio-Kartoffeln zuletzt um 40 bis 50 Prozent zurückgegangen. Der Grund: Es wird weniger gekocht als in der Pandemie. Bei der Höfegemeinschaft liegt der Absatzrückgang aktuell bei 10 bis 15 Prozent. Schröder hält dennoch an seinen Abgabepreisen fest: „Wir erfüllen den Anspruch des Besonderen und liefern immer gute Ware.“

Das Auf und Ab der zentral gesteuerten Preispolitik hat er nie mitgemacht. Damit die Ware zum Kunden kommt, setzt er auf langjährige vertrauensvolle Kooperationen mit den Kaufleuten selbst. Das Ergebnis: Kunden, die bei Edeka Niemerszein, Struve, Hirche oder Jakobus in Hamburg Bio-Delikat-Kartoffeln kaufen, zahlen auch jetzt noch 3,45 Euro pro Kilo ‚Goldmarie‘ oder ‚Gloritta‘. Ein Preis, der auskömmlich ist und der garantiert, dass die Premium-Kartoffeln tatsächlich direkt vom Bio-Erzeuger kommen. Zugleich gibt Schröder zu, dass regionales Bio nicht für jeden Verbraucher erschwinglich ist. „Wir haben keine Handelspartner, sondern Produktionspartner aus der bäuerlichen Ge-

40 %

weniger Biokartoffeln wurden 2022 verkauft.

Quelle: Deutscher Kartoffelverband

meinschaft. Die geben uns ihre besten Kartoffeln und wir vermarkten sie“, so Schröder. Die auf Kleinzelligkeit beruhende Vermarktung unterscheidet sich vom Mainstream des immer größer, immer internationaler, immer mehr. „Es wird getragen von individuellen Gedanken und der Strategie, möglichst alles selbst und direkt zu machen“, betont Schröder. Zu seiner Philosophie gehören kurze regionale Wertschöpfungsketten und der Verzicht auf synthetische Düngemittel. Auch überdimensionierte Maschinen sucht man auf seinem Hof vergebens.

Bioware aus der Region ist in der kaufkräftigen Metropolregion Hamburg gefragt. Die historisch gewachsene Kaufmannstradition wird hier besonders hoch geschätzt. Gerade im Lebensmitteleinzelhandel entscheidet der Kaufmann gerne selbst, ob er saisonales Obst, Gemüse oder Kartoffeln aus dem Zentraleinkauf oder direkt vermarktete regional und ökologisch produzierte Ware aus dem Umland anbietet. Genau hier liegt die Chance für kleine regionale Bio-Produzenten wie für konventionelle Erzeuger, die Klasse statt Masse zu fairem Preis liefern.

„Das Geld geht in die Taschen derer, die etwas leisten“, sagte Schröder. Von jedem Euro, den er in Hamburg einnehme, müsse ein Großteil in der Region Lüneburg ankommen. Dabei

soll der Lebensmitteleinzelhandel in der Zusammenarbeit mit der Höfegemeinschaft kein Risiko tragen. Listungen seien dennoch nicht nötig. Schröder redet und verhandelt direkt mit den Kaufleuten, die prozentual am Verkauf beteiligt sind. Der dürfe die Ware nicht reduzieren. „Wir geben selbst den Preis vor, den der Kaufmann auf Preisschild schreibt. Bis das Geld in der Kasse klingelt, gehört die Kommissionsware uns. Damit gibt es keine Unterbietungen“, so Schröder.

Teuer um zu überleben

„Wir sind teuer um zu überleben“, sagt Schröder und erzählt von den Anfängen, als er mit fertig gekochten Pellkartoffeln mit seinem Wagen bei den Hamburger Einzelhändlern höchstpersönlich vorgefahren ist. Das habe überzeugt. „Wir haben offene Türen eingemacht.“ Auch die Handelszentralen würden das Konzept inzwischen verstehen. Die Unterstützung der Kaufleute habe er. „Bei Edeka Niemerszein sind wir überall drin!“ freut er sich. Auch Edeka-Kaufmann Benjamin Hirche mit seinem Biofachmarkt Naturkind in Altona gehört zur Kundschaft, während auch nebenan im konventionellen Edeka-Markt Bio-Delikat-Kartoffeln verkauft werden. „Wir sind von der ersten Stunde dabei. Bei Edeka

verkaufen wir bei gleichem Preis mehr als bei Naturkind“, spiegelt Schröder die aktuelle Situation der Biofachmärkte. Denn diese haben das Image ‚teuer‘. Deshalb seien für die Bio-Absätze die sozioökonomischen Daten vor Ort sehr wichtig.

Auch sieht sich der Demeter-Landwirt im Wettbewerb mit billigeren Bio-Angeboten, hinter denen große Bio-Abpackbetriebe stecken. Die vermischten tagtäglich Bioware aus Deutschland, Europa und der Welt, um sie zu „Spottpreisen im Discounter zu vermarkten“. Auch Edeka müsse sich jetzt notgedrungen als Discounter positionieren, um das veränderte Konsumverhalten abzufedern und rücken Eigenmarken wie Gut & Günstig, Edeka Bio und Genussmomente in den Vordergrund: So kosteten etwa 2,5 Kilogramm konventionelle Kartoffeln der Eigenmarke Gut & Günstig Mitte Januar 1,50 Euro. Ein Wettbewerb, den Schröder und seine Kartoffelbauern nicht annehmen können: Der im Vergleich zur konventionellen Landwirtschaft geringere Ertrag pro Fläche könne immer weniger über höhere Erzeugerpreise ausgleichen werden.

Der Demeter-Landwirt weiß: Es geht künftig nur mit dem Lebensmittelhandel, denn auf dem Land könne die Höfegemeinschaft nicht die notwendigen Preise erzielen. Der Biofachhandel könnte sich die Qualitätskartoffeln gar nicht mehr leisten. Und für Biosupermärkte seien die Logistikkosten einer regionalen Beschaffung kaum zu schaffen. „Die graben sich selbst das Wasser ab. Frachtkosten werden immer höher, weil sie immer weiter fahren müssen, um die billigen Bio-Tomaten zu kriegen. Abgesehen von den ökologischen Konsequenzen wird es so immer teurer die Ware zusammen zu sammeln.“ Die Höfegemeinschaft will an ihrem Weg festhalten und vertraut auf bestehende Beziehungen.

Berücksichtigt man die vom Deutschen Kartoffelhandelsverband für das Jahr 2023 prognostizierten witterungsbedingten Ertragseinbußen von zehn bis 20 Prozent, wird deutlich, dass die Vermarktungssaison weiter herausfordernd ist und das Preisniveau hoch bleiben dürfte. Schröder weiß nicht, ob er diesen Entwicklungen standhalten kann.



Einigkeit: Ralf Schröder und Sohn Hannes sind sich in der Sache einig.

NATUR DIREKT

Zur **Höfegemeinschaft Natur direkt** in Reeßeln zählen drei Bioland- und drei Demeter-Betriebe, die neben Bio-Kartoffeln saisonal auch Kräuter produzieren. Die Gesamt-Anbaufläche Bio-Kartoffeln liegt bei zirka 1 000 Hektar pro Jahr, bei einem Durchschnittsertrag pro Hektar von 10 bis 15 Tonnen. Der empfohlene Kilo-Preis Bio-Kartoffeln liegt aktuell bei 3,45 Euro. *Iz 06-23*