

# Milch und Honig, Gänse und Gemüse: Einkaufen auf dem Bauernhof ist »in«

Echo  
4.1.89

Direktvermarktung ist im Kommen – Beispiele im Raum Marktheidenfeld

**Marktheidenfeld. Immer mehr Landwirte gehen zur Direktvermarktung über. »Einkaufen auf dem Bauernhof« heißt das Motto. Im Raum Marktheidenfeld bekommt man auf diese Weise so ziemlich alles: Honig, Milch, Kartoffeln, Gänse, Gemüse und Rindfleisch.**

Der Bayerische Bauernverband hat vor kurzem ein Verzeichnis der Direktvermarkter im Landkreis Main-Spessart herausgegeben, in dem ein Dutzend landwirtschaftlicher Betriebe vertreten sind. Es handelt sich um Familienbetriebe, die ihre Produkte ab Hof an die Kunden verkaufen, teilweise auch ins Haus liefern. Manche Bauern bieten spezielle Erzeugnisse an, einige haben eine ziemlich breite Angebotspalette.

Richard Ott, Rößweg 7 in Hasselberg, bietet zum Beispiel Freilandgänse an. Sogar von Würzburg und Aschaffenburg kommen die Leute, um sich an Martini oder Weihnachten hier ihre Gans zu kaufen. Noch im Anfangsstadium steht bei Ott die Direktvermarktung von Damwild. Die Erzeugnisse aus Ackerbau, Schweine- und Rindermast vermarktet der Bauernhof über den Handel.

## Fester Kundenstamm

Einen festen Kundenstamm versorgt Karl Tretter, Faulbacher Straße 9 in Hasloch, mit

frischer Milch. Seit vielen Jahren beliefert er seine Kunden direkt mit Kartoffeln. Sein Sohn hat jetzt mit der Vermarktung von sogenanntem »baby-beef« begonnen, das ist junges Rindfleisch, das aus Mutterkuhhaltung stammt. Dem Schlachtvieh wird also kein Zusatzfutter gegeben, sondern die Kälber werden von der Mutterkuh mit Milch ernährt. Im Sommer sind die Rinder auf der Weide, die nur mit Wirtschaftsdünger (Gülle) gedüngt wird. Karl Tretter staunt, wie gut sich die Kälber mit Muttermilch entwickeln. Das so erzeugte Fleisch ist von besonderer Qualität.

Die gute Qualität ist ein Markenzeichen der Direktvermarktung. Hier sieht der Kunde noch, wo seine Lebensmittel herkommen, wie sie erzeugt werden. Der Kontakt zwischen Verbraucher und Landwirt wird aufrechterhalten und wahrscheinlich haben die Leute deshalb eine ganz andere Einstellung in Sachen Ernährung, als wenn sie alles im Supermarkt kaufen.

Auch im Weinbau wird die Direktvermarktung großgeschrieben, jedenfalls beim Weingut Hartwig Martin in Homburg, wo nur eigene Weine selbst ausgebaut, abgefüllt und unter die Leute gebracht werden. Die überwiegende Menge des Absatzes geht direkt an die Kundschaft, der andere Teil in Handel und Gastronomie.

Als Selbstvermarkter im Bereich Landwirtschaft gilt auch Imkermeister Heinrich Heiser in Lengfurt. Sein Betrieb läuft allein mit Honig und anderen Bienenprodukten, die direkt ab Lengfurt, auf Messen und Märkten, oder im Versand verkauft werden.

Eine Sparte, die sich auf Direktvermarktung spezialisiert hat, ist der biologische Landbau. Der Bauernhof Schmelz, Obere Klimbach 9 in Karbach, hat einen sogenannten Umstellungsvertrag mit »Bioland«, das ist ein Anbauverband von Bio-Landwirten. Nach drei Jahren darf Schmelz das »Bioland«-Zeichen führen als anerkannter Betrieb. Im Moment bietet er Gemüse, Kartoffeln, Brot, Eier und Milch direkt ab Hof an.

## Voller Ertrag bleibt

Für die Landwirte ist die Direktvermarktung eine rentable Einnahmequelle, weil hier der volle Ertrag im Betrieb bleibt, wovon ansonsten der Handel einen großen Teil einstreicht. So ist es möglich, daß auch kleinere Höfe noch im Haupterwerb geführt werden können, wie zum Beispiel im Bio-Bereich. Allerdings bedeutet die Direktvermarktung auch mehr Arbeit für die Landwirte. Den Kunden wird empfohlen, vor dem Einkauf anzurufen, weil in den meisten Fällen keine festen Verkaufszeiten möglich sind.