Direktvermarktung

Fokus: Formen, Bio-Betriebe und Kritik

Ernährungsrat Köln und Umgebung

Was genau bedeutet Direktvermarktung?

Bei der Direktvermarktung verkaufen Landwirt:innen ihre Produkte ohne Zwischenhandel direkt an die Verbraucher:innen.

Dadurch entsteht nicht nur ein unmittelbarer Zugang zum Markt. Ein zentrales Merkmal der Direktvermarktung ist ihre starke regionale Verankerung. Durch den Verkauf von Produkten aus der eigenen Region wird die heimische Wirtschaft gestärkt. Die Wertschöpfung bleibt im ländlichen Raum. Das trägt zur Sicherung von Arbeitsplätzen bei und unterstützt kleine sowie mittlere landwirtschaftliche Betriebe in ihrer Existenz. Gleichzeitig werden Transportwege verkürzt, was sich positiv auf die Klimabilanz und die Frische der Produkte auswirkt.

Immer mehr Menschen unterstützen diese Form des Handels. Sie schätzen es, beim Einkauf den direkten Kontakt zu den Erzeuger:innen zu haben, sich über Herkunft und Qualität der Lebensmittel zu informieren. Für viele Verbraucher:innen ist genau dieser persönliche Austausch ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl ihres Einkaufsortes.

Kritik

Da es kein flächendeckendes Angebot gibt, reicht die Direktvermarktung zur Lebensmittelversorgung allein nicht aus. Außerdem kann sie größere Absatzmengen oder eine kontinuierlich wachsende Nachfrage nur schwer bedienen. Da Orte der Direktvermarktung häufig mit dem Auto angefahren werden, führt dies zu mehr Individualverkehr, mehr CO2-Ausstoß und mehr Verkehrsaufkommen.

Formen der Direktvermarktung

- **Hofläden**: Verkauf direkt auf dem Betriebsgelände mit einem breiten Sortiment an frischen und hausgemachten Produkten.
- **Wochen- und Bauernmärkte:** Hier findet ein regelmäßiger Marktverkauf in Städten und Gemeinden mit direktem Kundenkontakt statt.
- **Abo-Kisten / Gemüsekisten:** Regelmäßige Lieferung saisonaler Produkte direkt nach Hause oder zu Abholstationen.
- **Selbstbedienungsläden / Automaten**: Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit von Produkten auf Vertrauensbasis, oft mit moderner Technik wie QR-Code-Bezahlung.
- **Solidarische Landwirtschaft (SoLaWi)**: Verbraucher:innen beteiligen sich finanziell an einem landwirtschaftlichen Betrieb und erhalten im Gegenzug einen Anteil der Ernte.
- **Lebensmittelkooperativen**: Zusammenschlüsse von Konsument:innen, die gemeinsam regionale Produkte beziehen und oft mitentscheiden, was angebaut oder angeboten wird.

Warum setzen so viele (Bio-)Betriebe auf Direktvermarktung?

Mit der **EU-Bioverordnung** und der steigenden Nachfrage wurden jedoch neue Vertriebsstrukturen für ökologische Produkte geschaffen. Trotzdem setzen viele kleinere Bio-Betriebe auch heute noch bewusst auf Direktvermarktung, da sie so höhere Margen erzielen können. Zudem bleiben sie unabhängig vom Preisdruck des Handels. Die hohe Kundenbindung durch persönliche Beziehungen und Vertrauensbildung bringt ihnen einen weiteren Vorteil.

Fazit

Die Direktvermarktung trägt zur Diversifizierung landwirtschaftlicher Einkommen bei und macht unabhängiger von Großabnehmer:innen und Handelsketten. Sie ist jedoch weit mehr als nur eine Vertriebsform, nämlich ein Ausdruck eines alternativen, nachhaltigen Ernährungssystems. Sie fördert **Transparenz, Regionalität, ökologische Verantwortung** und **sozialen Zusammenhalt** und kann ein wichtiger Baustein in einem vielfältigen Ernährungssystem sein.

Exkurs Saisonalität

Häufig wird saisonale Ernährung als besonders nachhaltig gewertet. Saisonal beschreibt aber erstmal nur den Umstand, dass ein Obst oder Gemüse natürlicherweise zu einer bestimmten Zeit erntereif ist. Verantwortlich dafür sind die Anbau- und Wachstumsbedingungen wie Klima, Sonnenlicht, Temperatur und Niederschlag. Genauso wie Erdbeeren, Spargel oder Kürbis haben auch Bananen, Melonen und andere Südfrüchte eine Saison. Nachhaltig wird erst die Kombination aus **saisonal und regional**. Vorteile eines saisonalen und regionalen Einkaufs sind:

- Frische und Geschmack
- Umweltschutz
- Unterstützung regionaler Landwirtschaft

Praktische Tipps

In der Regel haben Menschen, die in der Stadt leben, einen weiteren Weg bis zum nächsten Hofladen. Daher ist es nachhaltiger, auf den Individualverkehr ins Umland zu verzichten und nach anderen Möglichkeiten des Direktvertriebs zu suchen.

→ Gibt es in deinem Umfeld eine zentrale Sammelstelle, an der Abo-Kisten verteilt werden?

→ Ist dein Lieblingshof vielleicht mit einem Stand auf dem städtischen Wochenmarkt vertreten?

→ Gibt es eine solidarische Landwirtschaft, der du dich anschließen kannst?