

*Wissenschaftliches Zentrum für Umweltsystemforschung*

Ergebnisse des Vorhabens

Gemeinschaftliche Lebens- und Wirtschaftsweisen und ihre Umweltrelevanz



**Vernetzung 1 -  
Lieferantenbefragung**

Kassel, August 2002

# **Befragung der regionalen Lebensmittellieferanten der Kommune Niederkaufungen**

**Studienarbeit**

**im Vertiefungsstudium  
Nachhaltige Regionalentwicklung**  
(Fachbereich 13, Universität Kassel)

**Sommersemester 2002**

**Bearbeiter:**

**Dipl.-Ing. Stefan Blaß**

**Dipl.-Ing. Martin Klement**

**Betreuer:**

**Prof. Dr. Ulf Hahne**

**Dr. Karl-Heinz Simon**

## Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung .....	5
2	Hintergrund Kommune Niederkaufungen .....	7
2.1	KNK allgemein .....	7
2.2	KNK Bereich Ernährung .....	7
2.3	KNK Selbstversorgung .....	8
2.4	KNK Lebensmitteleinkäufe .....	9
3	Die Befragung .....	11
3.1	Auswahl der zu befragenden Lieferanten.....	11
3.2	Der Fragebogen zur Lieferantenbefragung .....	11
3.3	Die Interviewmethode .....	13
3.4	Zur Akzeptanz der Befragung .....	13
4	Auswertung der Befragung .....	14
4.1	Produktpalette / Produktion.....	14
4.2	Lieferbeziehung zur Kommune Niederkaufungen.....	17
4.3	Auslieferung .....	21
4.4	Vernetzung .....	26
4.5	Mitgliederladen.....	27
4.6	Ergänzende Aussagen zur Befragung .....	29
5	Der Mitgliederladen als neuer Vermarktungsweg .....	30
6	Schlussfolgerungen.....	33
7	Fazit.....	35
8	Quellenverzeichnis .....	36
9	Anhang .....	37
	Anhang 1: Rundschreiben der Kommune an die Lieferanten.....	38
	Anhang 2: Protokoll "Küche" .....	40
	Anhang 3: Protokoll "Mitgliederladen" .....	42
	Anhang 4: Lebensmittelsystematik der Kommune Niederkaufungen.....	44

## **Verzeichnis der Karten**

Karte 1: Betriebsstandorte der regionalen Lebensmittellieferanten der Kommune Niederkaufungen .....	10
Karte 2: Regionale Lebensmittellieferanten der KNK und jeweilige Liefer- / Abholungsintervalle .....	22

## **Verzeichnis der Abbildungen**

Abbildung 1: Regionale und nicht regionale Lebensmitteleinkäufe nach Gewichtsmenge .....	9
Abbildung 2: Wie viele Beschäftigte gibt es im Betrieb (der Lieferanten)? .....	15
Abbildung 3: Gibt es (bei den Lieferanten) Besonderheiten in der Produktion (z. B. öko- / biologische Produktionsweise)? .....	15
Abbildung 4: Interessiert sich die Kommune Niederkaufungen für die Produktionsweise ? .....	16
Abbildung 5: Wie ist der Betrieb organisiert ? .....	16
Abbildung 6: Welchen Anteil (bezogen auf die verkauften Mengen) hat die Kommune an der Gesamtkundschaft? .....	18
Abbildung 7: Woher stammen die Zutaten für die von der Kommune gekauften Produkte ? ...	18
Abbildung 8: Wie kam die Lieferbeziehung zustande ? .....	19
Abbildung 9: Wie gestaltet sich die Beziehung zur Kommune? .....	19
Abbildung 10: Was ist wünschenswert? .....	20
Abbildung 11: In welchen Abständen werden Produkte an die Kommune Niederkaufungen abgegeben? .....	21
Abbildung 12: Wie gelangen die Produkte zu der Kommune - Abholung / Einkauf, Auslieferung, Versand ? .....	23
Abbildung 13: Wie viele Kunden werden bei einer Liefertour beliefert? .....	23
Abbildung 14: Was ist das Auslieferungsgebiet ? .....	24
Abbildung 15: Wie lange dauert eine Liefertour? .....	24
Abbildung 16: Wie viele Kilometer werden pro Fahrt zurückgelegt? .....	25
Abbildung 17: Was für ein Fahrzeug wird verwendet? .....	25
Abbildung 18: Kontakte & Kooperationen mit anderen Lieferanten .....	26
Abbildung 19: Wäre eine Kooperation mit anderen Lieferanten möglich / wünschenswert? .....	26
Abbildung 20: ..... Besteht Interesse, eigene Produkte über einen von der Kommune Niederkaufungen organisierten Mitgliederladen zu vermarkten? .....	27
Abbildung 21: ..... In welchen Größenordnungen wäre eine Belieferung des Mitgliederladens möglich? .....	28

## **Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1: Angebote der Lieferanten.....	14
Tabelle 2: Welche Produkte werden von der Kommune Niederkaufungen gekauft?.....	17
Tabelle 3: Welche Produkte kommen grundsätzlich dafür in Frage? .....	28

## 1 Einleitung

Im Rahmen des vom Bundesministerium für Bildung und Forschung unterstützten Projektes „Gemeinschaftliche Lebens- und Wirtschaftsweisen und ihre Umweltrelevanz“ des Wissenschaftlichen Zentrums für Umweltsystemforschung (WZ III) der Universität Kassel werden zur Zeit einige empirische Erhebungen für die Kommune Niederkaufungen durchgeführt. Ziel ist es vor allem am Ende neben qualitativen Aussagen auch quantitative Ergebnisse in Form von Ökobilanzen über das Computerprogramm „GEMIS“ für die Bedarfsfelder Mobilität, Ernährung und Wohnen zu erhalten. Die Ergebnisse der mit Hilfe des sog. Prozesskettenansatz“ für die Kommune Niederkaufungen durchgeführten Ökobilanz sollen anschließend mit Referenzfamilien und mit zwei anderen Alternativmodellen (Ökodorf Sieben Linden, LebensGut Pommritz) verglichen und unter ökologischen, sozialen und regionalökonomischen Gesichtspunkten im Hinblick auf ihre Nachhaltigkeit bewertet werden. Dadurch sollen regionale Veränderungs- und Nachhaltigkeitspotentiale alternativer Lebens- und Wirtschaftsweisen aufgezeigt werden.

Die vorliegende Studienarbeit hat zum Ziel, mittels einer Befragung von regionalen Lebensmittelerzeugern und -Händlern, von denen die Kommune Niederkaufungen Lebensmittel bezieht (die im weiteren deshalb zumeist als "Lieferanten" bezeichnet werden), grundlegende Erkenntnisse über deren Erzeugungs- und Vermarktungsstrukturen zu gewinnen, insbesondere über:

- Produktionsweise (biologisch, konventionell etc.)
- Betriebsgröße und –Organisation
- Liefermethode und –Umfang
- Beziehungen der Lieferanten untereinander (Kontakte, Kooperation)
- Beziehung der Lieferanten zur Kommune Niederkaufungen
- Bedeutung der Kommune als Kunde

Diese dienen - in einem zweiten Schritt, der nicht mehr Teil dieser Arbeit ist - auch der Erstellung der genannten Ökobilanz. Auf Grundlage der durch die Befragung gewonnenen Erkenntnisse ist eine regionale und betriebsspezifische Auswahl und Anpassungen der Prozessketten in „GEMIS“ für den Bereich Ernährung der Kommune Niederkaufungen möglich. Dadurch kann letztlich eine präzisere vergleichende CO<sub>2</sub>-Bilanz der Kommune Niederkaufungen zu den Referenzfamilien und zu anderen Lebensweisen erstellt werden.

Die Auswertung der Lieferantenbefragung beschränkt sich im Rahmen der vorliegenden Arbeit auf die Auszählung der auf die verschiedenen Fragen erhaltenen Antworten und die Interpretation der dabei zutage tretenden Zahlenverhältnisse, sowie auf die Darstellung einiger weiterer Aussagen, die keine unmittelbaren Antworten auf den Fragebogen darstellen, uns im Gesamtzusammenhang aber wichtig erscheinen. Einzelbetriebliche Daten wie Betriebsgröße, Beschäftigte, Kundenkreis, Fahrtkilometer etc. werden aus Datenschutzgründen nicht wiedergegeben.

Die vorliegende Studienarbeit geht vor diesem Hintergrund auch der Frage nach, welchen direkten oder indirekten Einfluss die Kommune Niederkaufungen als Kon-

summent auf die Methoden der Erzeugung und Bereitstellung von Lebensmitteln in der Region hat.

Auf Wunsch der Kommune wurden die Lieferanten überdies befragt, ob sie Interesse daran hätten bzw. dazu in der Lage wären, zusätzlich einen Mitgliederladen zu beliefern, über dessen Einrichtung die Kommune Niederkaufungen gegenwärtig nachdenkt. Darunter ist ein über Mitgliedsbeiträge grundfinanzierter Laden zu verstehen, in dem dieselben Produkte angeboten werden sollen, die derzeit von der Großküche der Kommune verarbeitet werden (im Unterschied zum bereits bestehenden Hofladen, in der die Kommune selbst erzeugte Produkte verkauft). Die Ergebnisse dieser Befragung können der Kommune Niederkaufungen bei der Entscheidung über die Einrichtung eines solchen Ladens helfen.

Die Arbeit gliedert sich thematisch in folgende Teile:

In Teil 1 wird die Kommune Niederkaufungen und ihr Bereich Ernährung dargestellt.

In Teil 2 wird der Fragebogen vorgestellt und die Befragungsmethode erläutert.

In Teil 3 wird die Befragung statistisch ausgewertet.

In Teil 4 werden Schlüsse aus der Befragung gezogen.

## **2 Hintergrund Kommune Niederkaufungen**

### **2.1 KNK allgemein**

Die Kommune Niederkaufungen (KNK) wurde 1986 in der Gemeinde Kaufungen bei Kassel (Region Nordhessen) von einer Initiativgruppe von 15 Erwachsenen (mit deren Kindern) gegründet, nachdem sich dort ein geeignetes Wohngebäude in Form eines großen Gutshofs im alten Dorfkern von Niederkaufungen gefunden hatte. Ziel ist das Leben und Arbeiten in kollektiven Strukturen als Lebens- und Wirtschaftsgemeinschaft.

Die Gründungsmitglieder der Kommune hatten von Anfang an geplant, Landwirtschaft zu betreiben; da dies am gewählten Standort jedoch nur eingeschränkt möglich war, wurde der ökonomische Schwerpunkt zunächst auf Handwerk und Dienstleistungen gelegt, obwohl von Anfang an z. B. auch Gemüse angebaut wurde. 1992 wurde ein größeres Nachbargrundstück mit Gewerbehallen dazugekauft, was eine Vergrößerung der Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe ermöglichte. Dazu gehören heute insbesondere eine Baufirma (Komm-Bau), eine Schreinerei, eine Schlosserei, ein Bio-Partyservice (Komm-Menü) und ein Ingenieurbüro (Ökoplan) mit ökologischer Ausrichtung. Auf dem Grundstück der Kommune finden sich neben den genannten Betrieben auch eine Nähwerkstatt, ein Tagungs- und Begegnungshaus und ein Hofladen. Darüber hinaus unterhält die Kommune eine öffentliche Kindertagesstätte, welche die gemeinsame Betreuung behinderter und nicht behinderter Kinder anbietet und baut gegenwärtig eine Altenpflegeeinrichtung, insbesondere für demenzkranke Menschen aus der Umgebung auf.

Für die Landwirtschaft stehen eigene und gepachtete Anbauflächen sowie Treibhäuser ca. 1 km außerhalb des Ortes für den Gemüseanbau zur Verfügung. 1997 wurde außerdem ein Aussiedlerhof ca. 2 km außerhalb des Ortes erworben, auf dem Landwirtschaft und insbesondere Tierhaltung ausgedehnt werden konnten.

Rechtlich ist die Kommune als eingetragener Verein organisiert, der Eigentümer von Grund, Gebäuden und Produktionsmitteln ist und in dem alle in der Kommune lebenden Personen Mitglieder sind. Die genannten Betriebe sind unterschiedlich organisiert und wirtschaften unabhängig voneinander. Ein gemeinnütziger Verein ist Träger der sozialen Einrichtungen. Das Zusammenleben innerhalb der Kommune ist in Wohngemeinschaften organisiert

Insgesamt nutzt die Kommune heute ca. 2.000 m<sup>2</sup> Wohnfläche, ca. 2.000 m<sup>2</sup> Gewerbefläche sowie ca. 7.500 m<sup>2</sup> landwirtschaftliche Fläche. Die Mitgliederzahl der Kommune Niederkaufungen ist über die Jahre auf 53 Erwachsene sowie 18 Kinder und Jugendliche angewachsen.

### **2.2 KNK Bereich Ernährung**

Die zentrale Großküche bietet an fünf Tagen für alle Mitglieder der Kommune in der Woche täglich drei Mahlzeiten (Frühstück, Mittag und Abendessen) an. An den anderen beiden Tagen in der Woche verpflegen sich die Wohngemeinschaften einzeln oder gemeinsam selbst.

Die zentrale Großküche ist mit gasbetriebenen (und daher besonders effektiven) Geräten ausgestattet. Hier werden größtenteils Zutaten aus biologischem Anbau verarbeitet, wobei regionalen und saisonalen Produkten Vorrang gegeben wird.

Diese stammen größtenteils aus eigener Produktion; da die Kommune jedoch nicht alle Lebensmittel in den gewünschten Mengen (oder überhaupt) herstellen kann oder will, ist der Zukauf von Lebensmitteln dennoch erforderlich. Dies geschieht zum Teil direkt bei anderen Erzeugern und zum Teil über den Bio-Großhandel oder über andere Zwischenhändler.

### **2.3 KNK Selbstversorgung**

Die Selbstversorgung der Kommune mit biologisch erzeugten Lebensmitteln erfolgt über kommuneninterne landwirtschaftliche Betriebe bzw. gelegentlichen Pflückaktionen. Die nachfolgend genannten Betriebe sind alle Teil der Kommune Niederkaufungen; auch die ihnen zur Verfügung stehenden Produktionsmittel sind im Besitz der Kommune. Die Betriebe haben aber eine getrennte Buchführung und können über ihre jeweiligen Produktionsmittel im wesentlichen frei verfügen:

- Das "Gemüsebaukollektiv Rote Rübe" baut eine große Bandbreite verschiedener Gemüse nach Bioland-Richtlinie an: Salat, Feldsalat, Zuckermais, Rhabarber, Radieschen, Brokkoli, Bohnen, Tomaten, Gurken, Paprika Sellerie, Rote Beete, Möhren, Kürbis, Blumenkohl. Etwa die Hälfte des geernteten Gemüse wird in der Kommune selbst verbraucht, die andere Hälfte über den Hofladen verkauft, wobei die Küche flexibel eventuelle Überschüsse aus dem Hofladen verwendet. Aufgrund des Flächen- und Arbeitsaufwandes werden jedoch z. B. keine Kartoffeln oder Schwarzwurzeln angebaut und müssen bei Bedarf daher von der Küche zugekauft werden.
- Die Landwirtschaft "Birkengrund" erzeugt (Kuh-)Milch und entsprechende Milchprodukte (Yoghurt, Frischkäse, Camembert, Schnittkäse, Hartkäse) sowie Rind- und Schweinefleisch nach EG-Bio-Richtlinie, wobei das Futter für die Tiere überwiegend selbst erzeugt wird. Die Fleischproduktion dient fast ausschließlich dem Eigenverbrauch der Kommune und kann den Bedarf an Rind- und Schweinefleisch annähernd decken. Die hergestellten Milchprodukten werden zu 3/4 in der KNK konsumiert, zu 1/4 (meist über den Hofladen) verkauft. Da es auf dem Aussiedlerhof im Birkengrund kein Geflügel, Schafe oder Ziegen gibt, müssen andere tierische Produkte wie Geflügelfleisch, Eier, Schafs- und Ziegenfleisch oder -Käse von der Küche nach Bedarf zugekauft werden.
- Die kommuneninterne Imkerei erzeugt Frühlings- und Sommerhonig (sowie als Nebenprodukt Propolis) nach Bio-Gesichtspunkten (v. a. ohne Chemie und ohne Antibiotika), aber ohne offizielles Bio-Siegel. Dies ist auch nicht nötig, da die Honigherstellung nur der Selbstversorgung dient. Gegenwärtig kann die Imkerei nur einen kleinen Teil des Eigenbedarfs der Kommune an Honig befriedigen, langfristig soll diese jedoch bedarfsdeckend ausgebaut werden.
- Darüber hinaus wird an verschiedenen Standorten in der Umgebung der Kommune, an Wegen, auf einer Streuobstwiese und auf verschiedenen Grundstücken, eine Anzahl von Obstbäumen (überwiegend Äpfel, aber auch Birnen und Zwetschen) bewirtschaftet. Das (optisch) beste Obst wird im Hofladen als Tafelobst verkauft, der Rest wird in der Kommune gegessen oder zu Saft (überwiegend Apfel- und Birnensaft) verarbeitet. Diese Saftproduktion kann den Eigenbedarf der



Kommune aber nicht decken, so dass zugekauft werden muss. Weiterhin werden Johannis- und Erdbeeren angebaut und / oder gesammelt.

## 2.4 KNK Lebensmitteleinkäufe

Während die Produktionsmengen bei einigen Produkten über den Eigenbedarf der Kommune hinausgehen und so einen Verkauf an außen ermöglichen, kann der Eigenbedarf in anderen Bereichen nur zum Teil gedeckt werden. Verschiedene in der Küche verwendete Produkte werden von der Kommune aus unterschiedlichen Gründen, z. B. wegen des erforderlichen Flächen- und Arbeitskräftebedarfs, überhaupt nicht hergestellt oder könnten gar nicht selbst hergestellt werden (z. B. Kaffee, Schwarztee, Schokolade etc.). In diesen Fällen müssen von anderen Erzeugern oder von entsprechenden Händlern Lebensmittel zugekauft werden.

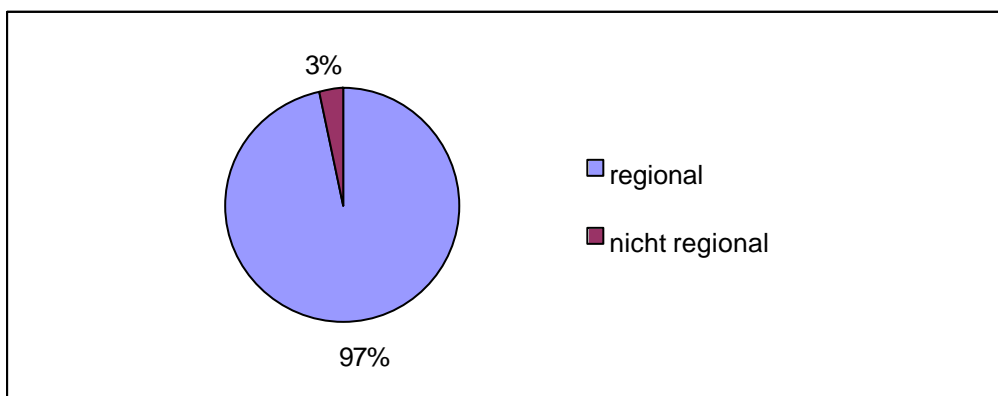
Die Lebensmittellieferanten der Kommune Niederkaufungen lassen sich im wesentlichen in drei Gruppen einteilen:

- Erzeuger (z. B. Landwirte, Fischzüchter, Imker etc.) und kleine Händler innerhalb der Region (20)
- Großhandelsgeschäfte und Supermärkte innerhalb der Region wie der Bio-Großhandel in Elkershausen oder der REWE-Supermarkt in Kaufungen (3)
- Erzeuger und Händler außerhalb der Region, wie z. B. die befreundete Kommune "Urupia Associazione" und diverse Teeversandhändler (7)

Von der Kommune Niederkaufungen erhielten wir als Grundlage für die Befragung eine Liste ihrer regionalen Lebensmittellieferanten. Die meisten der von der Kommune hierzu gezählten Lieferanten liegen innerhalb eines Radius von 30 km Luftlinie um die Kommune. Weiter entfernt liegen der Biogroßhandel Elkershausen in Göttingen mit ca. 40 km und ein weiterer Lebensmittellieferant in Bevern mit ca. 65 km Luftlinie.

Legt man die von der Kommune getroffene Abgrenzung zwischen regionalen und nicht regionalen Lieferanten zugrunde, so entfallen von den Lebensmitteleinkäufen der Kommune Niederkaufungen 97 % der Gesamtmenge auf regionale Erzeuger und (Groß-)Händler und nur 3 % auf Erzeuger und Händler außerhalb der Region:

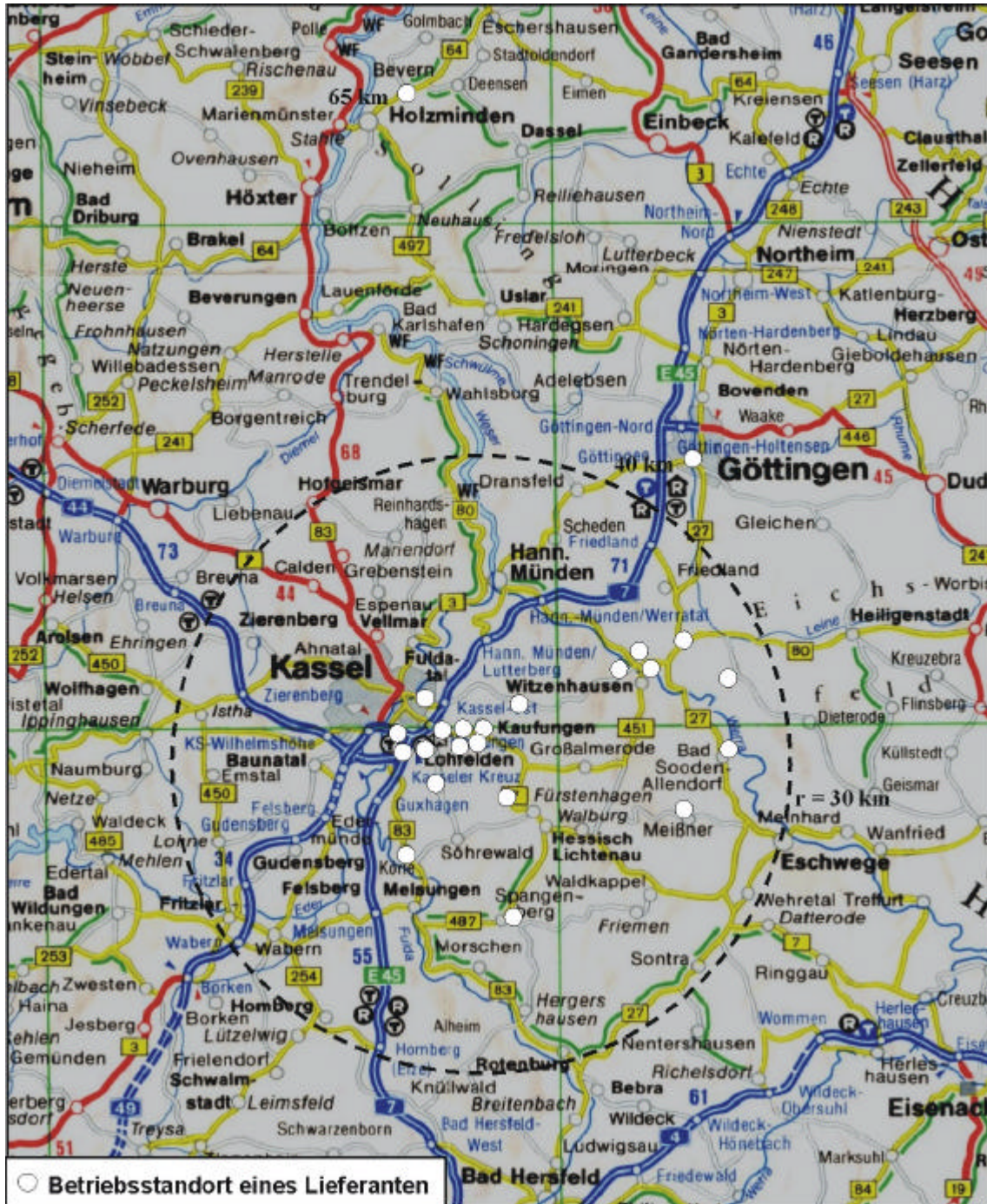
**Abbildung 1: Regionale und nicht regionale Lebensmitteleinkäufe nach Gewichtsmenge**



Anmerkung: Würde der Bio-Großhandel Elkershausen in Göttingen, von dem die Kommune eine verhältnismäßig große Menge Lebensmittel bezieht, nicht zu den regionalen Lieferanten gezählt, läge der Mengenanteil regionaler Lebensmitteleinkäufe bei ca. 59 %.

Die Standorte der regionalen Erzeuger und (Groß-)Händler, von denen die Kommune Niederkaufungen Lebensmittel bezieht, zeigt die folgende Karte:

Karte 1: Betriebsstandorte der regionalen Lebensmittellieferanten der Kommune Niederkaufungen



### **3 Die Befragung**

#### **3.1 Auswahl der zu befragenden Lieferanten**

Die Befragung der Lebensmittellieferanten der Kommune Niederkaufungen beschränkt sich lediglich auf regionale Lebensmittelerzeuger und -händler. Dies erklärt sich aus dem sehr geringen Anteil (4 %) der Lebensmittel, die von außerhalb der für diese Arbeit definierten Region stammen (siehe 1.4). Dabei handelt es sich überwiegend um Kaffee- und Tee, der bei entsprechenden Versandhändlern erworben wird, sowie um "Mitbringsel" der befreundeten italienischen Kommune "Urupia Associazione". Großhändler (Bio-Großhandel Elkershausen) und Filialen von größeren Ladenketten (z. B. REWE) werden in Übereinstimmung mit der Kommune nicht befragt, da hier (auch nach Auffassung der Kommune) von vornherein nicht zu erwarten ist, dass die "nur" 70 Personen (Erwachsene und Kinder), die in der Kommune leben, von diesen in der Masse der Einkäufer überhaupt wahrgenommen werden, geschweige denn durch ihre Einkäufe die Produktpalette dieser Unternehmungen (und damit Herkunft und Herstellung der Lebensmittel) nennenswert beeinflussen könnten. Zudem kauft die Kommune dort pro Person wesentlich weniger, als der durchschnittliche Kunde, da sie einen Großteil ihrer Lebensmittel (z. B. Gemüse, Milchprodukte, Brot) selbst erzeugt oder von regionalen Erzeugern bezieht.

Aus den Lebensmittelerzeugern und kleinen Lebensmittelhändlern in der festgelegten Region ergibt sich ein Befragtenkreis von 20 Lieferanten. Mit zwei der zu befragenden Lieferanten kam jedoch keine Befragung zustande: Der eine war unerreichbar und der andere hatte kein Interesse, an der Befragung teilzunehmen. Da diese beiden Lieferanten in der Vergangenheit ohnehin nur gelegentlich und nur geringe Mengen an die Kommune Niederkaufungen geliefert hatten (was wiederum ihr geringes Interesse an der Befragung erklären könnte), wird die Aussagekraft der Befragung insgesamt dadurch nicht beeinträchtigt.

Die Auswertung im dritten Teil dieser Arbeit bezieht sich ausschließlich auf die Ergebnisse der Befragung dieser 18 Lieferanten. Drei nicht regionale Lieferanten wurden aus Interesse (sowohl unsererseits als auch seitens der Kommune) zusätzlich befragt, ihre Antworten jedoch aus methodischen Gründen nicht mit den anderen ausgewertet.

#### **3.2 Der Fragebogen zur Lieferantenbefragung**

Wesentliche Grundlage für die Erstellung des Fragebogens waren neben den Gedanken der Autoren inhaltliche Vorgaben der Kommune Niederkaufungen und des Wissenschaftlichen Zentrum für Umweltsystemforschung der Universität Kassel (WZIII) sowie Anregungen von Prof. Dr. Hahne vom FB 13 / Vertiefungsstudiengang Nachhaltige Regionalentwicklung.

### **Produktpalette / Produktion**

1. Welche Produkte werden angeboten?
2. Wie viele Beschäftigte gibt es im Betrieb ?
3. Gibt es Besonderheiten in der Produktion (z. B. öko- / biologische Produktionsweise)?
4. Interessiert sich die Kommune Niederkaufungen für die Produktionsweise ?
5. Wie ist der Betrieb organisiert ?
6. (Weitere Fragen im Hinblick auf die spätere Erstellung von Prozessketten)

### **Lieferbeziehung zur Kommune Niederkaufungen**

7. Welche Produkte werden von der Kommune Niederkaufungen gekauft?
8. Welchen Anteil (bezogen auf die verkauften Mengen) hat die Kommune an der Gesamtkundschaft?
9. Woher stammen die Zutaten für die von der Kommune gekauften Produkte ?
10. Wie kam die Lieferbeziehung zustande ?
11. Wie gestalten sich die Beziehung zur Kommune (was ist wünschenswert) ?

### **Auslieferung**

12. In welchen Abständen werden Produkte an die Kommune Niederkaufungen abgegeben?
13. Wie gelangen die Produkte zu der Kommune - Abholung/Einkauf, Auslieferung, Versand ?
14. Wie viel Waren werden bei einer Liefertour ausgeliefert ?
15. Wie viele Kunden werden bei einer Liefertour beliefert?
16. Was ist das Auslieferungsgebiet ?
17. Wie lange dauert eine Liefertour?
18. Wie viele Kilometer werden pro Fahrt zurückgelegt?
19. Was für ein Fahrzeug wird verwendet?

### **Vernetzung**

20. Gibt es Kontakte zu oder Kooperationen mit anderen Lieferanten der Kommune?
21. Wäre eine Kooperation mit anderen Lieferanten möglich / wünschenswert?

### **Mitgliederladen\***

22. Besteht Interesse, eigene Produkte über einen von der Kommune Niederkaufungen organisierten Mitgliederladen zu vermarkten?
23. Welche Produkte kommen grundsätzlich dafür in Frage?
24. In welchen Größenordnungen wäre eine Belieferung des Mitgliederladens möglich?

### **\* Erläuterungen zum Mitgliederladen**

Die Kommune Niederkaufungen beabsichtigt, Anfang 2003 einen Mitgliederladen für den Verkauf von Bio-Lebensmitteln an Verbraucher außerhalb der Kommune einzurichten. Unter einem Mitgliederladen ist ein Ladengeschäft zu verstehen, das durch einen festen Kreis von Mitgliedern - im Sinne einer Einkaufsgemeinschaft - getragen wird, darüber hinaus aber auch anderen Käufern offen steht. Der Verkauf wird eigenverantwortlich, also nicht auf Kommissionsbasis erfolgen. Der Laden soll ein festes Grundsortiment haben, von den Mitgliedern aber auch Bestellungen annehmen. Die im Mitgliederladen verkauften Bio-Produkte sollen vor allem von den Händlern und Erzeugern stammen, die bereits die Großküche der Kommune beliefern, denen sich dadurch zusätzliche Absatzmöglichkeiten eröffnen; weitere könnten dazukommen.

### **3.3 Die Interviewmethode**

Durch den Fragebogen werden alle wichtigen Punkte bereits in Frageform vorgegeben, um die Befragung zu erleichtern. Dennoch haben wir uns bereits während der ersten Interviews entschieden,

aufgrund des offenen Charakters des Fragebogens (keine standardisierten Fragen), diesen nicht mechanisch abzuarbeiten, da dies von den Gesprächspartner als unangenehm empfunden wurde. Stattdessen haben wir den Fragebogen als Leitfaden verwendet und mit den zu befragenden Lieferanten ein im wesentlichen freies Gespräch gesucht. Dabei haben wir anhand des Fragebogens nur kontrolliert, dass am Ende alle Fragen beantwortet wurden. Dieses Vorgehen stellt höhere Anforderungen an die Aufmerksamkeit der Frager, ermöglicht es aber, besser auf die Befragten einzugehen, ermutigt nach unserer Einschätzung zu ausführlicheren Antworten und liefert zusätzliche Informationen, die, auch wenn sie in den Fragen nicht vorgesehen waren, im Kontext durchaus von Interesse sein können, wie die Auswertung der Befragung in Teil 3 und 4 zeigen wird. Wie sich bei den Gesprächen bald zeigte, führten bestimmte Fragen bzw. Antworten auch immer wieder zu bestimmten anderen Fragen, aber nicht immer in der Reihenfolge, wie wir sie bei der Erarbeitung des Fragebogens (nach unserem damaligen Wissensstand) festgelegt hatten.

Die Befragungen wurden zu zweit durchgeführt, wobei bei jedem Gespräch einer von uns schwerpunktmäßig mit der eigentlichen Gesprächsführung, der andere mit dem Protokollieren der Antworten befasst war. Auf diese Weise wurde eine flüssige, natürliche Gesprächsführung ermöglicht, bei welcher der Befragende nicht durch seine Notizen abgelenkt wurde oder durch das Mitschreiben der Antworten störende Pausen im Gespräch entstanden. Von der Verwendung eines Aufnahmegeräts haben wir von vorn herein bewusst abgesehen, da ein solches von den Befragten als unangenehm empfunden werden und diese in ihren Antworten hemmen kann.

Der größte Teil der Gespräche wurde persönlich und vor Ort geführt. Wir sind der Meinung, dass sich dadurch ausführlichere und genauere Antworten erhalten lassen, da Fragesteller wie Befragter bei Unklarheiten unmittelbar nachfragen können und die Inaugenscheinnahme der Betriebe die Antworten ergänzt. Darüber hinaus war mit den Besuchen der verschiedenen Erzeuger (Landwirte, Fischzüchter, Imker) für jeden von uns ein persönlicher Erkenntnisgewinn verbunden, wie er im Rahmen einer Studienarbeit auch beabsichtigt ist und der sich inhaltlich gut in das Vertiefungsstudium "Nachhaltige Regionalentwicklung" einfügt. Nur in den Fällen, in denen die zu befragenden Lieferanten weit entfernt lagen oder in denen die Lieferanten einen Ortstermin aus Zeit- oder organisatorischen Gründen ablehnten, wurde die Befragung telefonisch durchgeführt.

### **3.4 Zur Akzeptanz der Befragung**

Bei den Befragten gab es i.d.R. eine große Akzeptanz bis hin zu engagierter Teilnahme an der Befragung. Von 23 zu befragenden Lieferanten konnten 21 befragt werden. Nur ein Lieferant reagierte überhaupt nicht auf Anschreiben und Nachrichten auf dem Anrufbeantworter, ein weiterer hatte auch für eine telefonische Befragung keine Zeit. Bei beiden handelte es sich um Lieferanten, die in der Vergangenheit nicht regelmäßig, sondern nur in Einzelfällen geringe Mengen an die Kommune geliefert hatten. Dies macht das Ausbleiben ihrer Befragung für die Aussagekraft der vorliegenden Studienarbeit unerheblich und erklärt möglicherweise auch ihre Reakti-

on bzw. das Fehlen einer solchen. Die anderen Lieferanten zeigten sich überwiegend sehr freundlich und auskunftsbereit und nahmen sich bei den Ortsterminen ausgiebig Zeit für uns. Einige führten uns über die eigentliche Befragung hinaus auch durch ihre Betriebe, wodurch wir einige für uns interessante Eindrücke sammeln konnten. Die hohe Akzeptanz der Befragung ist nach unserer Einschätzung nicht nur auf die - unterschiedliche - ökonomische Bedeutung der Kommune Niederkaufungen für die Lieferanten, sondern auch auf eine allgemein positive Wahrnehmung der Kommune zurückzuführen, die uns gegenüber von vielen Lieferanten zum Ausdruck gebracht wurde (siehe unten). Auch die vorhergehende Benachrichtigung der Lieferanten über Ziele und Inhalte der Befragung durch ein offizielles Anschreiben der Kommune erwies sich vor diesem Hintergrund als förderlich. In dem einzigen Fall, in dem ohne vorherige Benachrichtigung Kontakt mit einem Lieferanten aufgenommen wurde, zeigte sich dieser (verständlicherweise, wie wir meinen) zunächst misstrauisch, bis die Kommune uns telefonisch die erforderliche "Legitimation" verschaffte.

## 4 Auswertung der Befragung

### 4.1 Produktpalette / Produktion

Frage 1: Welche Produkte werden (von den Lieferanten) angeboten?

Tabelle 1: Angebote der Lieferanten

Lebensmittelgruppe	Anzahl Lieferanten
Fleisch und Fisch	7
Getreide, Back- und Teigwaren	6
Gemüse, Salat, Kartoffeln	4
Molkereiprodukte, Eier	4
kalte Getränke	3
Süßwaren	3
andere Nahrungsmittel	2
Obst	2
warme Getränke	0
Fertigmahlzeiten	0

von 18 Befragten; Mehrfachnennung möglich; die Tabelle ist nach der Anzahl der Lieferanten absteigend sortiert

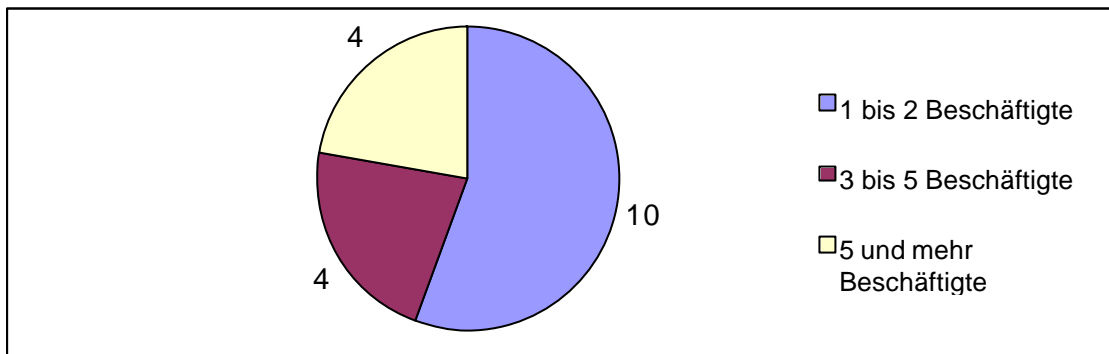
Anmerkung: Die Systematik bei der Einteilung in Lebensmittelgruppen ist von der Kommune Niederkaufungen übernommen (siehe Anhang).

Zunächst fällt auf, dass die Anzahl der von den Lieferanten angebotenen Lebensmittelgruppen größer ist, als die Anzahl der Lieferanten. Das liegt daran, dass einige von ihnen Lebensmittel aus mehreren dieser Gruppen (zwischen einer und drei) anbieten. Komplettanbieter wie Supermärkte oder Großhändler wurden nicht befragt. In einigen Fällen stehen die angebotenen Produkte in direktem Zusammenhang miteinander, wie z. B. Ziegenkäse - Ziegenfleisch oder Eier - Eiernudeln. Im Fall eines Lie-

feranten, der Geflügel und Erdbeeren herstellt, ergibt sich der Zusammenhang über die Düngung. Zwei Lieferanten mit Hofläden zur Direktvermarktung erzeugen deshalb zusätzlich zu ihren anderen Produkten Eier, weil die Kunden diese im Sortiment eines Bio-Hofladens erwarten.

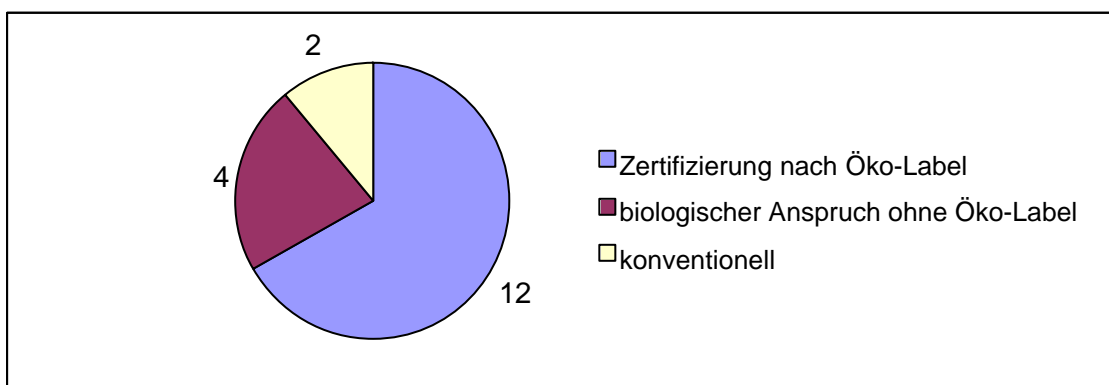
Weiterhin fällt auf, dass es für jede Produktgruppe mehrere Anbieter gibt (z. B. sieben für Fisch und Fleisch). Die KNK kauft jedoch nicht bei jedem Lieferanten Lebensmittel aus allen Produktgruppen (siehe Frage 7).

**Abbildung 2 Wie viele Beschäftigte gibt es im Betrieb (der Lieferanten)? (N=18)**



Auffällig ist der hohe Anteil an sehr kleinen Betrieben mit ein bis zwei Beschäftigten. Dies korrespondiert mit dem großen Anteil von Familienbetrieben (siehe Frage 5). Dies kann u.a. damit erklärt werden, dass die KNK sich nicht nur um regionale Lieferanten mit ökologischem Anspruch bemüht (siehe Frage 3), sondern auch soziale Aspekte berücksichtigt, um z. B. kleinere Betriebe mit speziellem Arbeitsklima bzw. Arbeitssituation zu unterstützen (siehe Protokoll "Küche"). Diese Strategie spiegelt sich in der Struktur der Betriebe wieder.

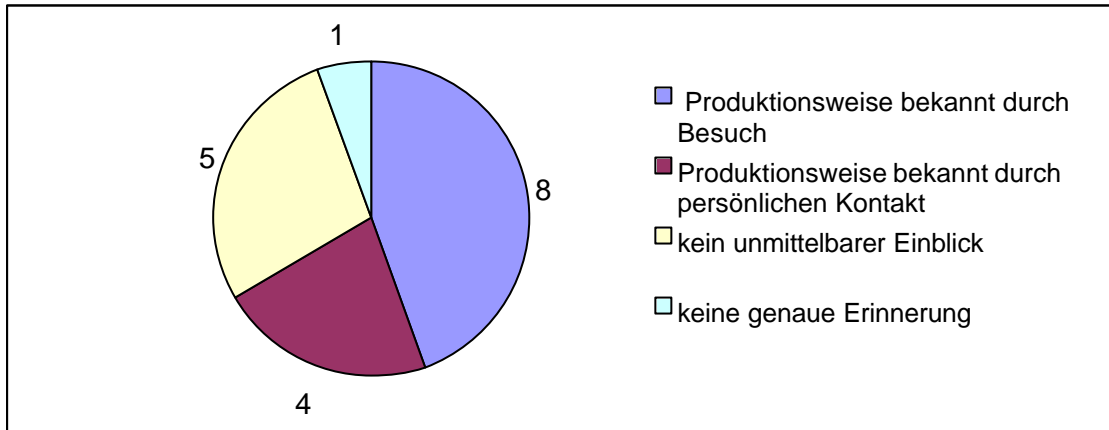
**Abbildung 3 Gibt es (bei den Lieferanten) Besonderheiten in der Produktion (z. B. öko- / biologische Produktionsweise)? (N=18)**



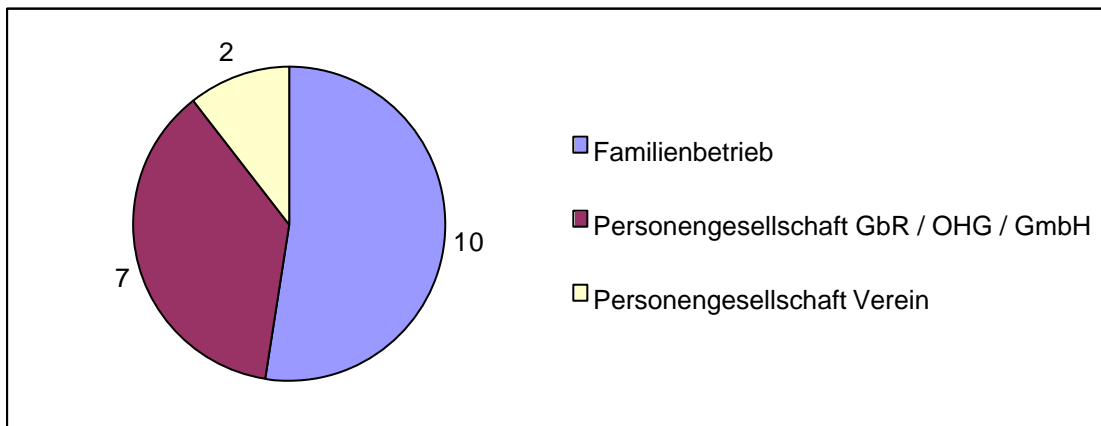
Der Großteil der befragten Lieferanten (insgesamt 16 von 18) ist durch eine öko- bzw. biologisch ausgerichtete Produktionsweise gekennzeichnet, oder dadurch, dass ausschließlich öko- bzw. biologisch erzeugte Lebensmittel vertrieben werden. Davon sind die meisten (12 von 16) selbst nach einem offiziellen Öko-Label (Bioland, Naturland, Demeter, EG-Bio etc.) zertifiziert. Drei verfolgen bei ihrer Produktion einen selbstgesetzten biologischen Anspruch, jedoch ohne offizielles Öko-Label, ein weiterer vertreibt ausschließlich Produkte aus kontrolliert biologischem Anbau. Die Auswahl dieser Lieferanten unterstreicht, dass die KNK sehr viel Wert auf ökologisch

produzierte Lebensmittel legt. Deutlich wird dies auch darin, dass sie sich nicht nur an den entsprechenden Öko-Labels orientiert, sondern sich auch durch Besuche oder persönliche Kontakte Einblick in die Produktionsweise verschafft (siehe Frage 4).

**Abbildung 4: Interessiert sich die Kommune Niederkaufungen für die Produktionsweise ? (N=18)**



**Abbildung 5: Wie ist der Betrieb organisiert ? (N=18) Mehrfachantwort war möglich**



Es gibt eine Mehrfachnennung: Ein Lieferant hat einen reinen Familienbetrieb, der als GmbH geführt wird.

*Frage 6: Fragen im Hinblick auf die spätere Erstellung von Prozessketten*

Die unter dieser Sammelüberschrift gestellten und von Betrieb zu Betrieb stark variierenden Fragen bezogen sich auf Details bei der Erzeugung und beim Transport von Lebensmitteln, die in die Erstellung einer Ökobilanz einfließen sollen. Eine Auswertung im Rahmen der vorliegenden Studienarbeit ist nicht möglich.



## 4.2 Lieferbeziehung zur Kommune Niederkaufungen

Tabelle 2: Frage 7: Welche Produkte werden von der Kommune Niederkaufungen gekauft?

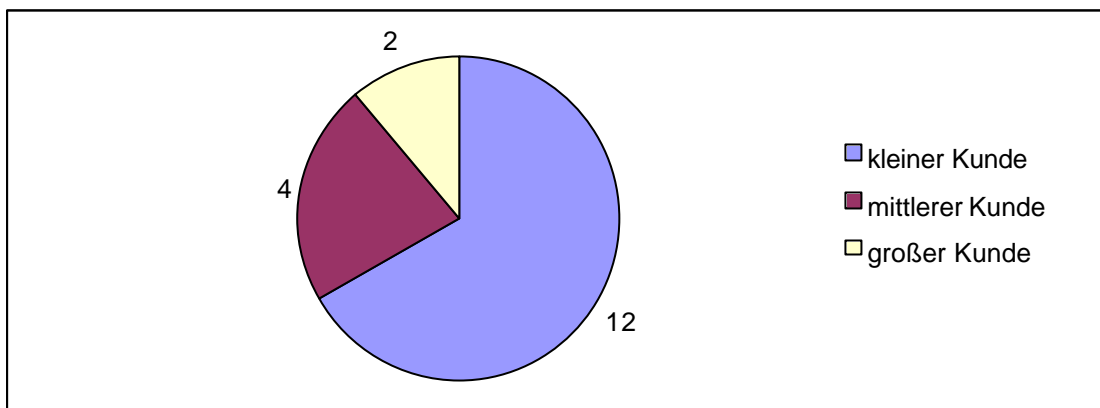
Lebensmittelgruppe	Anzahl Lieferanten
Getreide, Back- und Teigwaren	4
Gemüse, Salat, Kartoffeln	4
Fleisch und Fisch	3
Molkereiprodukte, Eier	3
kalte Getränke	1
andere Nahrungsmittel	1
Süßwaren	2
Obst	2
warme Getränke	0
Fertigmahlzeiten	0

von 18 Befragten; Mehrfachnennung möglich; die Tabelle ist nach der Anzahl der Lieferanten absteigend sortiert

Anmerkung: Die Systematik bei der Einteilung in Lebensmittelgruppen ist von der Kommune Niederkaufungen übernommen (siehe Anhang).

In der Zusammenschau von Frage 1 und Frage 7 fällt bezüglich der Produkte auf, dass die KNK das Angebot der Lieferanten nicht in vollem Umfang nutzt, sondern einzelne Produkte aus dem Angebot auswählt. Besonders bei Fleisch wird oft auf eine Abnahme verzichtet, weil der Eigenversorgungsanteil der KNK hier selbst sehr hoch ist (ca. 90 % nach Angabe der Küche der KNK). Ähnlich gilt dies auch für Gemüse, Salat und Kartoffeln (ca. 70 % nach Angabe der Küche der KNK). Die Differenz zwischen dem Angebot der Lieferanten und der tatsächlichen Abnahme im Fall Getreide, Back- und Teigwaren ist auf den mangelnden Bedarf der KNK für Getreide zurückzuführen, da von der KNK nicht selbst gebacken wird.

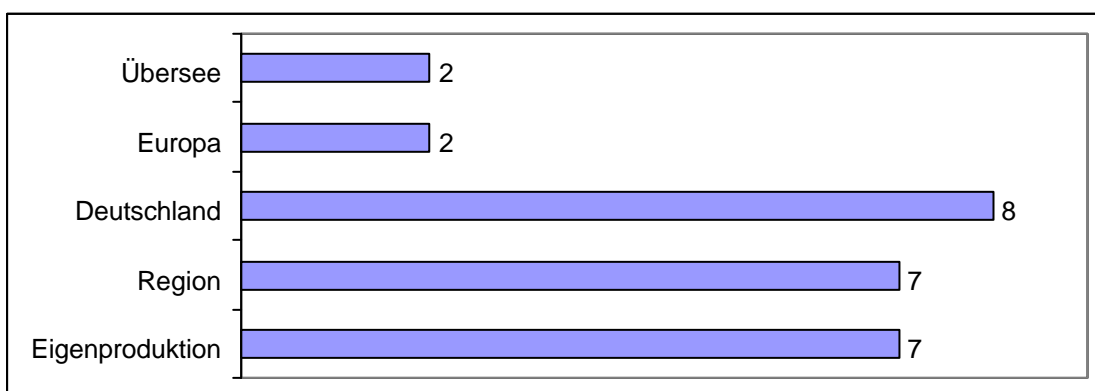
**Abbildung 6: Frage 8: Welchen Anteil (bezogen auf die verkauften Mengen) hat die Kommune an der Gesamtkundschaft? (N=18)**



Die Ergebnisse von Frage acht lassen trotz fehlender betriebswirtschaftlicher Daten den Schluss zu, dass die KNK in den meisten Fällen keinen großen ökonomischen Einfluss auf die einzelnen Lieferanten ausübt. Auch bei den zwei Lieferanten, welche die KNK als großen Kunden nannten, war die Kommune längst nicht der einzige Kunde, so dass nicht der Eindruck einer wirtschaftlichen Abhängigkeit entsteht. Auch gibt es keinen Hinweis darauf, dass die KNK speziell diese beiden Betriebe als Lieferanten ausgewählt habe, um sie zu erhalten, denn wie Frage 2 zeigt, bevorzugt die KNK allgemein kleinere Betriebe.

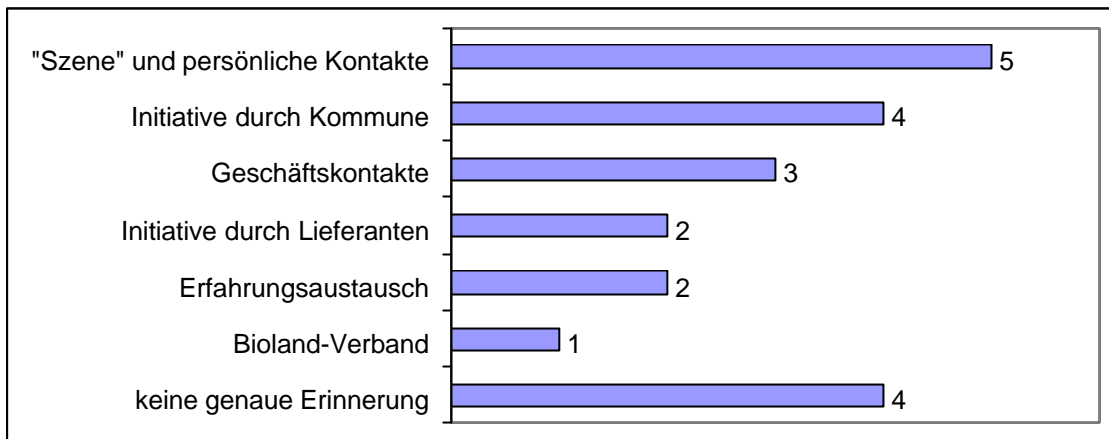
Da die KNK auf die Mehrzahl der einzelnen Lieferanten keinen großen ökonomischen Einfluss ausübt und es sich nur um 18 regionale Lebensmittellieferanten handelt, ist auch insgesamt kein großer Einfluss auf die regionale Wirtschaft im Bereich Lebensmittel zu erwarten. Festzustellen bleibt allerdings, dass die KNK durch ihre spezielle Wahl der Lieferanten eine bestimmte Wirtschaftsweise fördert, auch wenn sich dies eher qualitativ, denn quantitativ auswirken mag - mit dem Effekt, dass sie durchaus gewisse Entwicklungen fördern und mit initiieren kann.

**Abbildung 7: Frage 9: Woher stammen die Zutaten für die von der Kommune gekauften Produkte? (N=18) Mehrfachantwort war möglich**



Aus Abbildung 7 wird ersichtlich, dass die Lieferanten der KNK ihre Vorprodukte überwiegend aus der Region beziehen, sofern sie die Vorprodukte nicht schon selbst erzeugen. Zu berücksichtigen ist hier, dass der Selbsterzeugungsgrad bei den landwirtschaftliche Betrieben sehr hoch liegt und in der Regel nur unverzichtbare Vorprodukte überregional hinzugekauft werden.

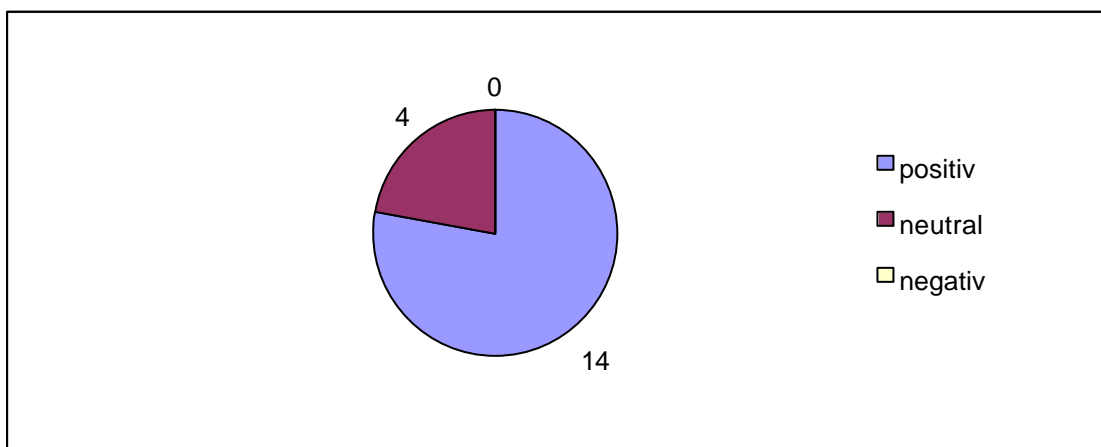
**Abbildung 8: Frage: 10: Wie kam die Lieferbeziehung zustande ?  
(N=18) Mehrfachantwort war möglich**



Von den Fällen, in denen entsprechende Erinnerungen bestanden, führten „Szene“ und persönliche Kontakte zu knapp einem Drittel aller Lieferbeziehungen, was insbesondere das Verhältnis der Kommune zu ihren Lieferanten konkretisiert (Frage 10). Der gewöhnliche Lebensmitteleinkäufer hat keinen persönlichen Bezug zum Hersteller oder Händler. Darum kann man in diesem Fall tatsächlich von einer Liefer-Beziehung sprechen, die im übrigen auch oft über das Geschäftliche hinausgeht. Dies stellte sich bereits in den Interviews heraus und verdeutlichte sich auch über die Aussagen im Hinblick auf den derzeitigen Zustand der Beziehung (Frage 11a) und hierzu bestehender Wünsche für die Zukunft (Frage 11b). In den anderen Fällen ging die Initiative häufiger von der Kommune als von den Lieferanten aus.

**Frage 11: Wie gestalten sich die Beziehung zur Kommune (und was wäre wünschenswert) ?**

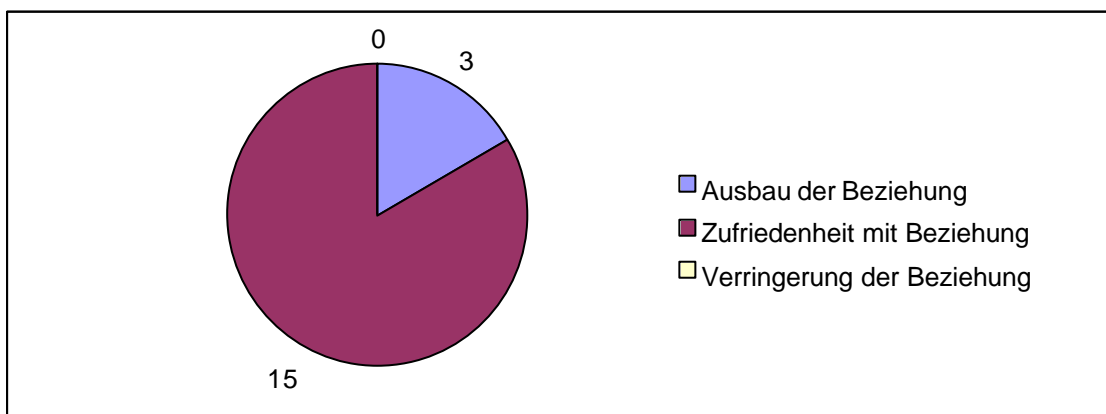
**Abbildung 9: Frage 11a: Wie gestaltet sich die Beziehung zur Kommune? (N=18)**



Keiner der Befragten bewertete die Beziehung zur Kommune Niederkaufungen als negativ und nur vier von 18 Befragten als neutral, wobei im Gespräch deutlich wurde, dass in diesen Fällen zumeist auch die Lieferbeziehung im Ganzen als reine Geschäftsbeziehung verstanden wurde. Die Mehrheit, nämlich 14 von 18 Befragten, bewertetet das Verhältnis dagegen als positiv. Dafür kann nicht vornehmlich die wirtschaftliche Bedeutung der Kommune für die Lieferanten verantwortlich sein, denn, wie Frage 8 zeigt, stellt die Kommune nur für zwei von 18 Lieferanten einen großen, für 12 von 18 Lieferanten dagegen einen kleinen Kunden dar. Ausschlaggebend scheint zu sein, dass ein Vertrauensverhältnis zur Grundlage der Geschäftsbeziehungen gemacht wird (siehe Protokoll "Küche") und die KNK eine biologische Produktionsweise belohnt, indem sie auch von sich aus gewillt ist, manchmal mehr zu zahlen, als es allgemein üblich ist.

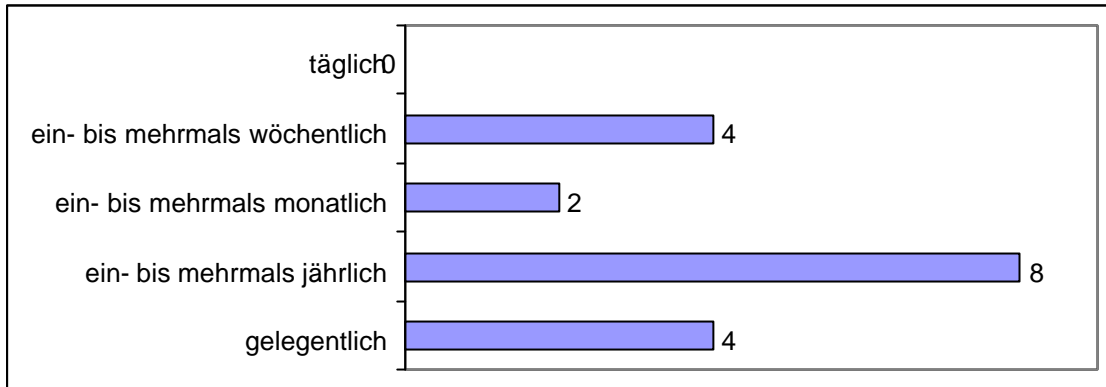
Aufgrund des hohen Zufriedenheitsgrades, der sich aus dem bestehenden positivem Verhältnis ergibt, besteht nur ein geringer Bedarf am weiteren Ausbau der Beziehung (Frage 11b). Von den drei Befragten, die einen Ausbau der Beziehung wünschten, schätzte einer die Beziehung als neutral und reine Geschäftsbeziehung ein, wünschte sich aber ein besseres kennen lernen, z. B. durch gegenseitige Hofführungen. Die anderen beiden schätzen die Beziehung als positiv ein. Einer von ihnen wünschte sich häufigeren persönlichen Kontakt und einer einen Erfahrungsaustausch mit der Käserei der Kommune.

**Abbildung 10: Frage 11b: Was ist wünschenswert? (N=18)**



### 4.3 Auslieferung

Abbildung 11: Frage 12: In welchen Abständen werden Produkte an die Kommune Niederkaufungen abgegeben? (N=18)

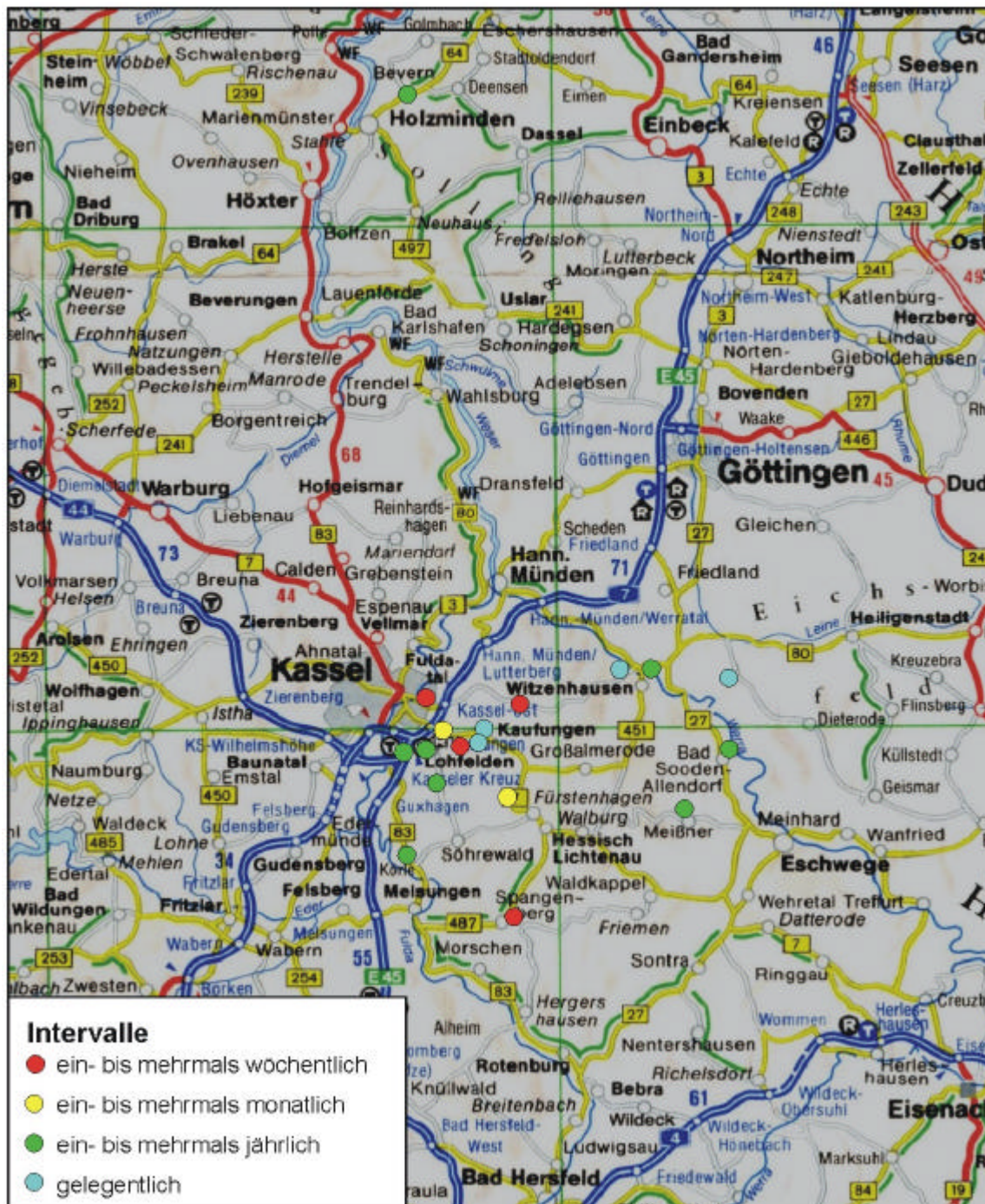


Die Intervalle „ein bis mehrmals jährlich“ und „gelegentlich“ können produktabhängig zum einen durch saisonale Ernte und Lagerhaltung als auch durch sporadische Lieferungen (z. B. bei passender Transportmöglichkeit etc.) erklärt werden.

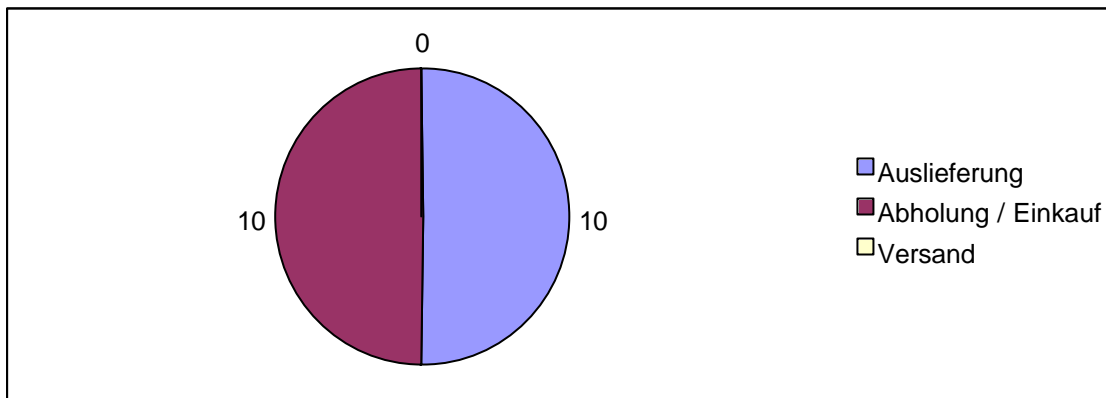
Die nachfolgende Karte stellt die Lage der 18 befragten regionalen Lebensmittelherzeuger und die jeweiligen Intervalle dar, in denen Lebensmittel von diesen an die Kommune Niederkaufungen geliefert oder von der Kommune bei diesen abgeholt bzw. eingekauft werden. Es scheint, dass die Mehrheit der Lieferanten, von denen die Kommune einmal im Monat bis mehrmals in der Woche Lebensmittel bezieht (gelbe und rote Punkte) in geringerer Entfernung zur Kommune liegen, als die Lieferanten, von denen die Kommune nur ein bis mehrmals jährlich Lebensmittel bezieht (grüne Punkte). Davon gibt es jedoch auch Ausnahmen, z. B. einen Lieferanten aus Spangenberg, der die Kommune wöchentlich beliefert.

Bei den Lieferanten mit kürzeren Lieferintervallen (ein- bis mehrmals wöchentlich und ein- bis mehrmals monatlich), bei denen es sich besonders lohnen könnte, eine regelmäßige gemeinsame Liefertour zu organisieren, sehen wir dafür kaum sinnvolle Ansätze (siehe Karte). Die einzige offensichtliche Möglichkeit wäre, dass der Lieferant aus Spangenberg, der wöchentlich an die Kommune Eier liefert, auf seinem Weg nach Kaufungen alle paar Wochen Käse von einem Lieferanten in Helsenstruth mitnehmen könnte.

Karte 2: Regionale Lebensmittellieferanten der KNK und jeweilige Liefer-/ Abholungsintervalle (N=18)



**Abbildung 12: Frage 13: Wie gelangen die Produkte zu der Kommune - Abholung / Einkauf, Auslieferung, Versand ? (N=18, Mehrfachnennungen war möglich)**



Auslieferung durch die Lieferanten und Abholung/Einkauf durch die Kommune Niederkaufungen halten sich bei den regionalen Lieferanten die Waage. In zwei Fällen kommen sowohl Lieferung als auch Abholung/Einkauf vor. Ein Zusammenhang zwischen den Abständen (Frage 12) und der Art und Weise, wie die Produkte zur Kommune gelangen, ist nicht zu erkennen.

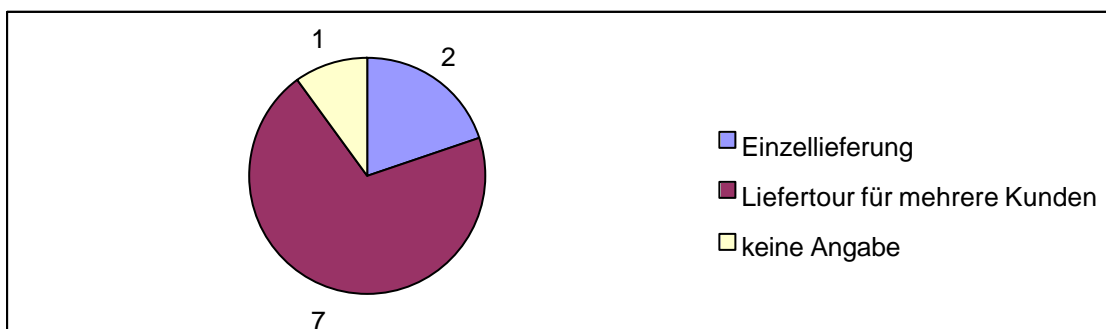
Da in den kommuneninternen Landwirtschafts- und Handwerksbetrieben Fahrzeuge vorhanden sind, die große und schwere Lasten transportieren können, sind Menge, Gewicht und Volumen für die Art und Weise, wie die Produkte zur Kommune gelangen, von eher untergeordneter Bedeutung.

Der Versandweg spielt bei den regionalen Lieferanten keine Rolle. Von den nicht regionalen Lieferanten versenden dagegen fünf von sechs ihre Produkte (bei diesen fünf: Tee und Gewürze) an die Kommune Niederkaufungen.

**Frage 14: Wie viel Waren werden bei einer Liefertour ausgeliefert ?**

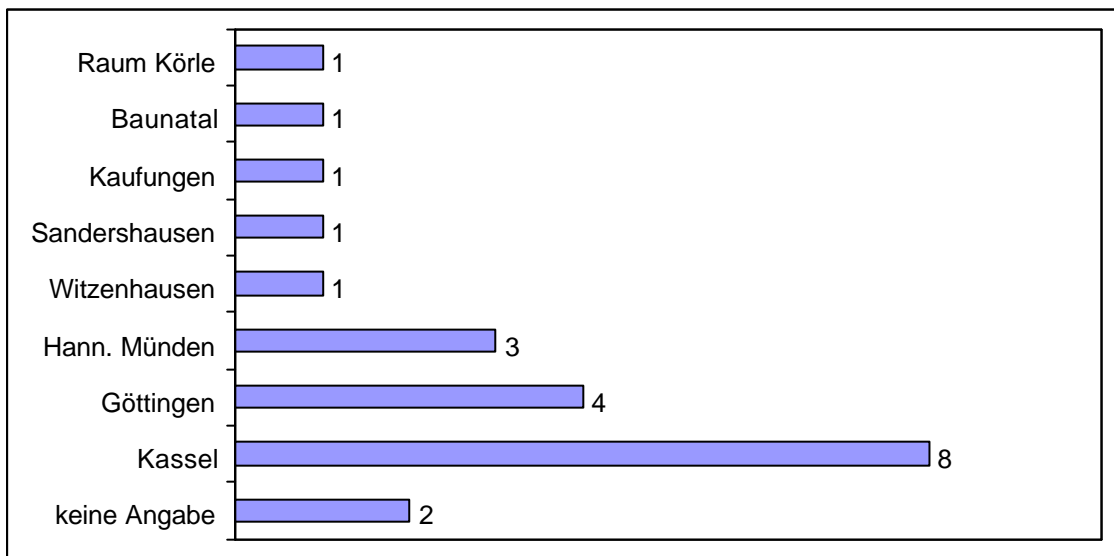
Von 10 Befragten, die selbst an die Kommune liefern, haben nur zwei hierzu Angaben gemacht, diese zum Teil in unterschiedlichen Maßeinheiten und in stark differierenden Mengen, so dass eine sinnvolle Auswertung nicht möglich ist.

**Abbildung 13: Frage 15: Wie viele Kunden werden bei einer Liefertour beliefert? (N=10) Befragte, die selbst an die Kommune liefern**



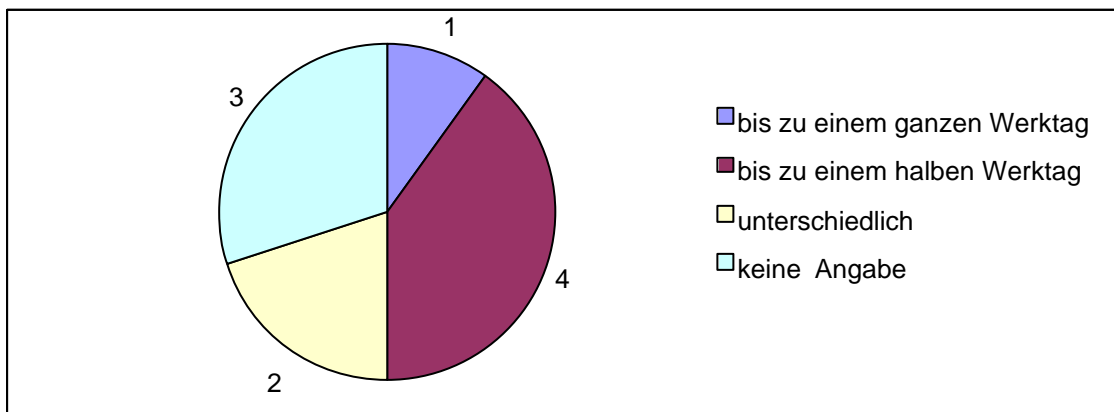
Aus dem Ergebnis von Frage 13 zeigt sich lediglich, dass sich Auslieferung und Versand zu Abholung/Einkauf durch die KNK die Waage halten. In Zusammenhang mit Frage 15 stellt sich die Frage, ob die KNK nicht auch noch zusätzlich die beiden Einzellieferungen durch die Lieferanten über eigene Abholung übernehmen könnte, da es sich vor allem um Auslieferungen im Rhythmus von „ein- bis mehrmals jährlich“ handelt. Ansonsten dominieren bei den Lieferanten mit Auslieferung „Liefertouren für mehrere Kunden“, d.h. bei der Belieferung der KNK werden gleichzeitig auch noch andere Kunden mitbeliefert (Frage 15).

**Abbildung 14: Frage 16: Was ist das Auslieferungsgebiet ?**  
**(N=10) Befragte, die selbst an die Kommune liefern, Mehrfachnennung war möglich**



Da den Angaben der Befragten zu ihrem Auslieferungsgebiet möglicherweise unterschiedliche räumliche Vorstellungen (z. B. vom "Raum Kassel") zu Grunde liegen, erscheint eine Interpretation hier nicht sinnvoll.

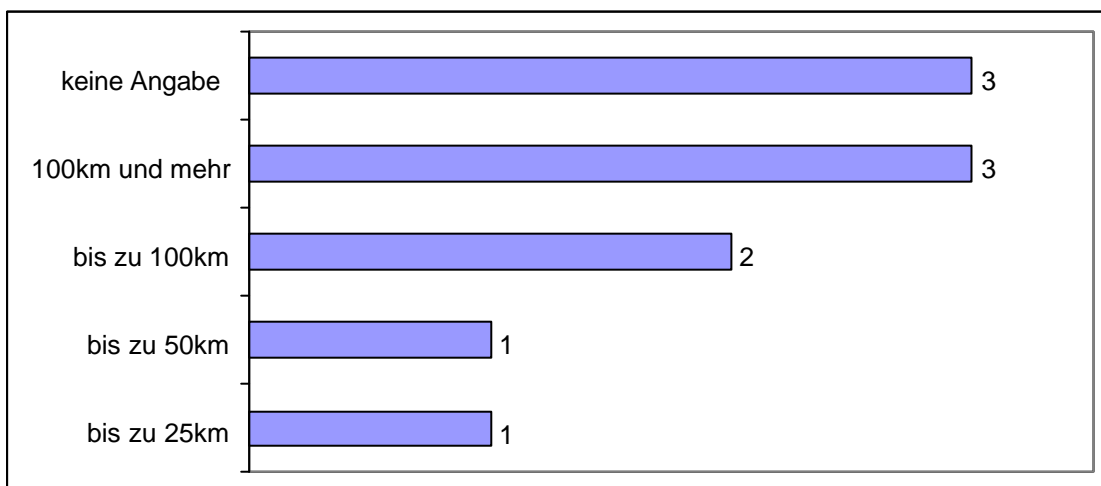
**Abbildung 15: Frage 17: Wie lange dauert eine Liefertour?**  
**(N=10) Befragte, die selbst an die Kommune liefern, Mehrfachnennung war möglich**



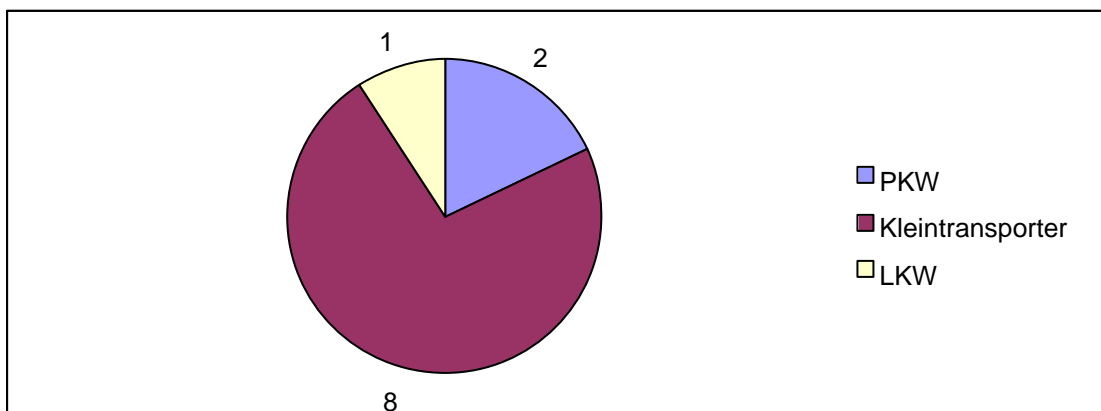


In Verbindung mit Frage 17 ergibt sich hieraus nicht zwangsläufig, dass solche Liefertouren einen halben bis ganzen Tag in Anspruch nehmen müssen, was aber wahrscheinlich an den vier Nennungen „keine Angabe“ liegt, da die Lieferanten meist keine festen Liefer-Rhythmen einhalten und somit keine genaue Angabe machen konnten. Ansonsten ist schon davon auszugehen, dass Liefertouren, bei denen gleich mehrere Kunden auf einmal angefahren werden, einen halben bis ganzen Werktag dauern dürften. Dass es in vielen Fällen keine festen Lieferintervalle gibt, steht natürlich in Zusammenhang mit den vielen kleinen Betrieben, die nicht so große Mengen produzieren, um regelmäßig fahren zu müssen und dies dementsprechend flexibel handhaben, was auch in den Gesprächen deutlich wurde. Daher konnte über ein Drittel der befragten Lieferanten zu Frage 18 ebenfalls keine Angabe machen. Es wird allerdings deutlich, dass drei von elf immerhin bei einer Liefertour „100 km und mehr“ fahren, um die KNK und andere Kunden anzufahren. Aufgrund der Betriebsgrößen und Warenmengen werden für die Liefertouren meistens Kleintransporter und kaum LKW eingesetzt (siehe Frage 19)

**Abbildung 16:** Frage 18: Wie viele Kilometer werden pro Fahrt zurückgelegt?  
(N=10) Befragte, die selbst an die Kommune liefern



**Abbildung 17:** Frage 19: Was für ein Fahrzeug wird verwendet?  
(N=10) Befragte, die selbst an die Kommune liefern, Mehrfachnennung war möglich



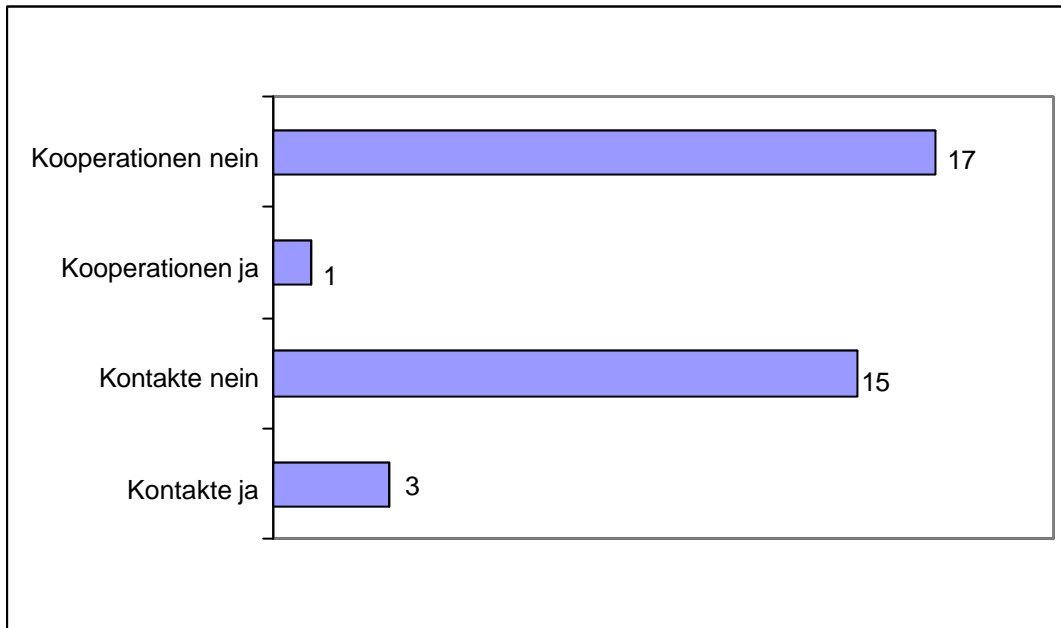
#### 4.4 Vernetzung

### Frage 20: Gibt es Kontakte zu oder Kooperationen mit anderen Lieferanten der Kommune?

Frage 20a: Gibt es Kontakte zu anderen Lieferanten der Kommune?

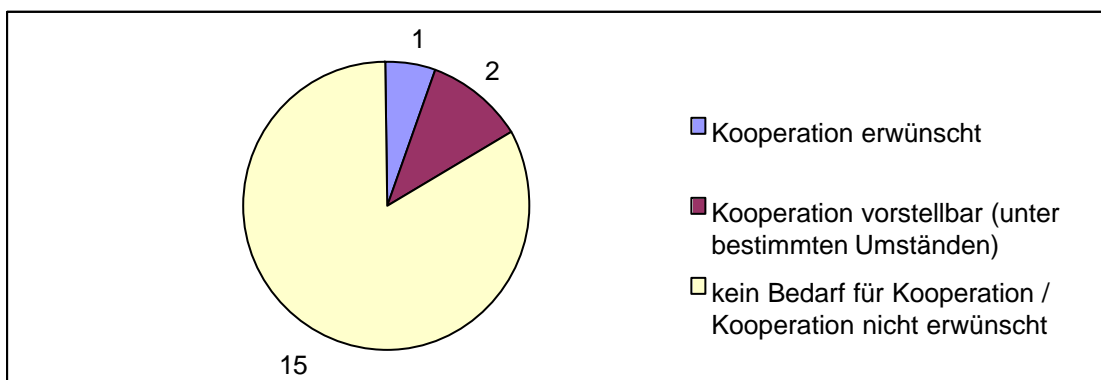
Frage 20b: Gibt es Kooperationen mit anderen Lieferanten der Kommune?

Abbildung 18: Kontakte & Kooperationen mit anderen Lieferanten (N=18)



Besonders bemerkenswert ist die Tatsache, dass bei Frage 20a und 20b die meisten Lieferanten weder Kontakte noch Kooperationen untereinander haben und auch für die meisten von ihnen (15 von 18) nach Frage 21 Kooperationen mit anderen Lieferanten nicht in Frage kommen.

Abbildung 19: Frage 21: Wäre eine Kooperation mit anderen Lieferanten möglich / wünschenswert? (N=18)



Die Befragten stellten bei der Beantwortung diese Frage von sich aus so gut wie immer auf eine Kooperation bei der Auslieferung im Sinne einer Bündelung von Lieferfahrten ab. Eine solche können sich die Befragten konkret eher vorstellen, als z. B. Kooperationen bei Lagerhaltung, Kundenwerbung etc.. Kein Bedarf für eine solche

Kooperation besteht seitens der Befragten i. d. R. dann, wenn die Transportfahrzeuge bei den Lieferfahrten bereits gut ausgelastet sind oder nur kurze Strecken zurückgelegt werden. Gegen eine Bündelung von Lieferfahrten spricht aus Sicht der Befragten außerdem

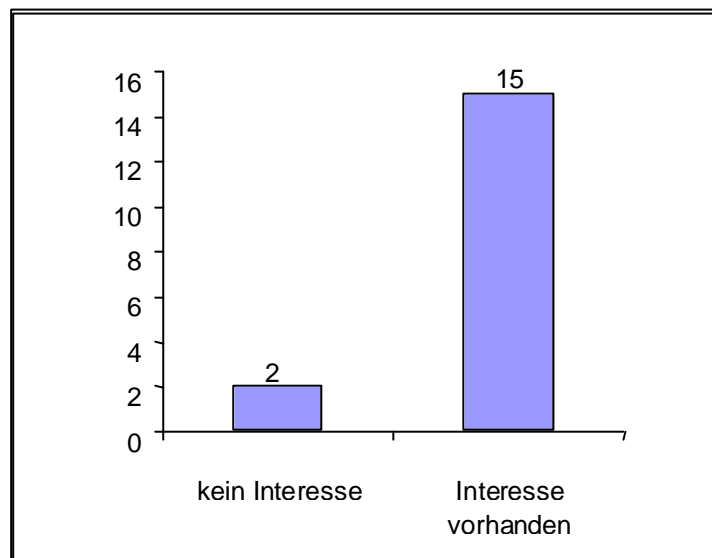
die Einschränkung ihrer persönlichen Unabhängigkeit, Handlungs- und Planungsfreiheit,

der zu erwartende organisatorische Aufwand und

die Unerfahrenheit der Kooperationspartner im Umgang mit den eigenen Waren und Kunden.

#### 4.5 Mitgliederladen

**Abbildung 20:** Frage 22: Besteht Interesse, eigene Produkte über einen von der Kommune Niederkaufungen organisierten Mitgliederladen zu vermarkten?



Einer der insgesamt 18 Befragten kam für eine Belieferung des Mitgliederladens von vornherein nicht in Betracht, da er keine Öko-Produkte herstellt.

Von den zwei Befragten, die kein Interesse an einer Vermarktung ihrer Produkte über den Mitgliederladen haben, hat der eine ein Verkaufsgeschäft in geringer Entfernung zum Standort des möglichen Mitgliederladens und der andere keine zusätzlichen Kapazitäten für eine Belieferung des Mitgliederladens und keine Möglichkeit, seine Produktion auszuweiten.

Für den von der KNK angestrebten Mitgliederladen besteht von Seiten der Lieferanten ein reges Interesse. Akzeptanzschwierigkeiten gab es keine. Ganz im Gegenteil: Er wird von fast allen Lieferanten sehr begrüßt und als attraktive Möglichkeit für den zusätzlichen Absatz biologisch erzeugter Produkte gesehen.

**Tabelle 3:** Frage 23: Welche Produkte kommen grundsätzlich dafür in Frage?

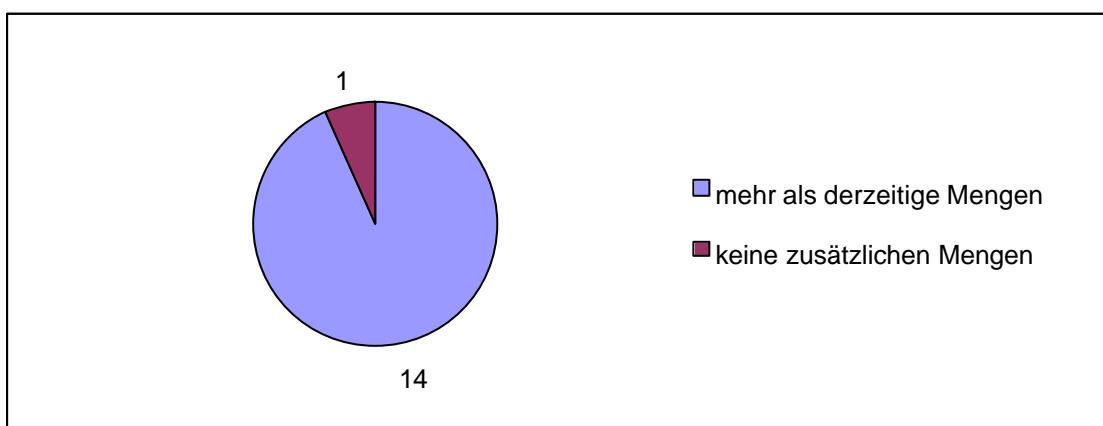
Lebensmittelgruppe	Anzahl Lieferanten
Fleisch und Fisch	5
Gemüse, Salat, Kartoffeln	4
Molkereiprodukte, Eier	3
Getreide, Back- und Teigwaren	3
kalte Getränke	1
andere Nahrungsmittel	1
Süßwaren	1
Obst	1
warme Getränke	1
Fertigmahlzeiten	0

von 15 Befragten, die an einer Belieferung des Mitgliederladens grundsätzlich Interesse haben; Mehrfachnennung möglich; die Tabelle ist nach der Anzahl der Lieferanten absteigend sortiert

Anmerkung: Die Systematik bei der Einteilung in Lebensmittelgruppen ist von der Kommune Niederkaufungen übernommen (siehe Anhang).

Welche Lebensmittel für eine Belieferung des Mitgliederladens konkret in Frage kommen, hängt auch von dessen Ausstattung ab, über die zum Zeitpunkt der Befragung noch nichts definitives zu sagen war. Die Belieferung mit leicht verderblichen Lebensmitteln, z. B. Frischfleisch, Frischkäse oder Erdbeeren, setzt entweder eine Kühlmöglichkeit oder entsprechend kurze Lieferintervalle voraus.

**Abbildung 21:** Frage 24: In welchen Größenordnungen wäre eine Belieferung des Mitgliederladens möglich?



von 15 Befragten, die an einer Belieferung des Mitgliederladens grundsätzlich Interesse haben

Die meisten Lieferanten, denen eine Belieferung des Mitgliederladens auch mit mehr als den derzeitigen Mengen möglich erschien, verfügen schon über die dafür erforderlichen Kapazitäten. Die anderen signalisierten im Gespräch, dass es möglich sei,

diese kurz- bis mittelfristig zu schaffen (z. B. durch Erhöhung des Tierbestandes), wenn es Abnehmer dafür gäbe.

Drei der zur Belieferung grundsätzlich bereiten Lieferanten machten eine Auslieferung der Waren an die Kommune bzw. den Mitgliederladen vom Erreichen einer Mindestwarenmenge pro Lieferung abhängig.

#### **4.6 Ergänzende Aussagen zur Befragung**

Über die Beantwortung der im Fragebogen enthaltenen Fragen hinaus haben die Lieferanten im Gespräch weitere Aussagen gemacht, die im Gesamtzusammenhang von Interesse sein können:

- Als Motivation für die biologische Produktionsweise wurden sowohl persönliche Überzeugungen (Umweltbewusstsein, intergenerationelle Gerechtigkeit, Unzufriedenheit mit Entwicklungen in der Landwirtschaft) genannt, als auch der Wunsch, sich vom Verdrängungswettbewerb in der konventionellen Landwirtschaft abzukoppeln und eine ökonomische Nische zu besetzen.
- Neben einem in der Regel anzutreffenden gelebten ökologischen Anspruch tauchte bei einigen Befragten daneben ein sozialer Anspruch auf, indem man z.B. behinderte Menschen in den Betrieb integriert hat.
- Die Lieferanten, bei denen es sich überwiegend um Kleinbetriebe handelt, äußerten häufig, dass man heute aufgrund der größeren Akzeptanz für Bio-Produkte allgemein besser einen betrieblichen Erfolg verwirklichen kann, als dies noch zu Beginn in den achtziger Jahren der Fall war, aber dass deswegen inzwischen auch Supermarktketten Bio-Produkte anbieten, die den Preis diktieren und Bio-Großproduzenten auch zu besseren Konditionen anbieten können.
- Wie die konventionellen Landwirte bereits seit 10-20 Jahren sehen sich nun jedoch auch die Bio-Landwirte einem zunehmenden Verdrängungswettbewerb nach dem Motto "Wachse oder weiche!" ausgesetzt, von dem ein Druck zur Vergrößerung der Betriebe und zur Spezialisierung auf weniger Produkte ausgeht.
- Trotz der Tendenz mehr Absatz für biologische Produkte finden zu wollen, wurde oft deutlich, dass man sich vorrangig nicht an dem ökonomischen Erfolg orientiert, sondern einem die Inhalte wichtiger sind. Verkaufen und Absatz sowie daraus folgende betriebliche Expansion auf Gedeih und Verderb werden nicht angestrebt.
- Die Vermarktungswege, die den Lieferanten insgesamt offen stehen, werden von der Verfügbarkeit von Arbeitskraft bzw. Arbeitskräften begrenzt. Der Selbstverkauf der eigenen Produkte auf Märkten oder in eigenen Verkaufsgeschäften, ebenso wie die Auslieferung an Händler und Endverbraucher für die Lieferanten erfordert zusätzlichen Arbeitseinsatz, den manche Lieferanten personell oder zeitlich einfach nicht leisten können und deshalb weniger arbeitsaufwendige Vermarktungswege wählen müssen (Verkauf an Großhandel, Lieferung gegen Vorbestellung an festen Kundenkreis, Abholung / Direktverkauf).
- Man wünscht sich insgesamt einen größeren Abnehmer auf den man sich verlassen kann. Zwei der Befragten könnten sich unter bestimmten Umständen rein theoretisch auch einen gemeinsamen Verkaufsstand von biologisch produzierenden Partnern vorstellen.

- Die Kommune Niederkaufungen wurde auch von einigen Lieferanten, die im Verhältnis zu ihrem Gesamtumsatz nur geringe Mengen an die Kommune liefern, als "wichtiger", "guter" oder "lieber" Kunde bezeichnet. Als Gründe für diese Einschätzung wurden genannt, dass die Kommune
- bei den Lieferterminen flexibel ist und den Lieferanten diesbezügliche Spielräume lässt und eine gute Zahlungsmoral besitzt.
- Nicht für alle, die Bio-Landwirtschaft betreiben, ist sie der einzige Erwerbsweg. Für einige ist es teilweise auch nur Nebenerwerb. In einem Fall wird der Hof mehr zur Vermietung als für die eigentliche Landwirtschaft genutzt.

## 5 Der Mitgliederladen als neuer Vermarktungsweg

Auf die mögliche Einrichtung eines "Mitgliederladens" durch die Kommune Niederkaufungen soll hier noch einmal speziell eingegangen werden, da diese einen besonderen und für die Autoren dieser Arbeit daher interessanten Vermarktungsweg darstellt. Nach einem Gespräch mit einer in das Projekt involvierten Kommunardin im März 2002 (siehe Anhang) lässt sich der geplante Mitgliederladen wie folgt beschreiben:

Der Mitgliederladen soll in freiwerdenden Räumen der Kommune neben dem bestehenden Hofladen eingerichtet werden, in dem die Kommune schon seit mehreren Jahren Bio-Gemüse aus eigener Produktion verkauft. So sollen zum einen die Investitionen in die Geschäftsräume niedrig gehalten und zum anderen dem Kunden der Besuch beider Läden bequem ermöglicht werden. Im übrigen können so zufriedene Kunden des erfolgreichen Hofladens auch gleich für den Mitgliederladen gewonnen werden, die über Mundpropaganda weiter über den Mitgliederladen informieren können. Hofladen und Mitgliederladen sollen aber getrennt voneinander betrieben werden. Die Kommune wird auch die Arbeitskräfte für den Mitgliederladen stellen. Der Betrieb des Mitgliederladens soll sowohl durch feste monatliche Beiträge der Mitglieder, als auch durch Verkaufsgewinne finanziert werden. Durch die feste monatliche Einlage soll das Finanzierungsrisiko minimiert und eine stabile finanzielle Grundlage für den Betrieb des Ladens geschaffen werden. Die Gründung des Mitgliederladens wird daher auch davon abhängig gemacht, dass im Vorfeld eine ausreichend große Anzahl von Haushalten / Personen als Mitglieder zusammenkommen. Die Mitglieder, die eine Einkaufsgemeinschaft bilden, sollen im Laden zu niedrigeren Preisen einkaufen können, wobei die Preisvorteile durch den Einkauf größerer Mengen an diese weitergegeben werden sollen. Auch Nicht-Mitglieder sollen dort einkaufen können, müssen aber, da sie keine regelmäßige Einlage leisten, die normalen, etwas höheren Preise für die Produkte zahlen. Die Angehörigen der Kommune werden nicht zu den Kunden des Mitgliederladens gehören, da sie sich bereits direkt über die Küche der Kommune mit Lebensmitteln versorgen.

### **Ziel ist es:**

- Bioprodukte zu verbraucherfreundlichen Preisen anbieten,
- die Kommunikation zwischen der Kommune und ihrem Umfeld in der Gemeinde fördern, und
- ökologisch / biologisch produzierende Betriebe in der Region unterstützen.

Der Mitgliederladen soll ein festes Sortiment haben, die Mitglieder sollen dieses aber beeinflussen und für die jeweils nächste Anlieferung Sonderwünsche (Produkte / Mengen) anmelden können, wobei das Sortiment neben Lebensmitteln auch noch andere Bio-Produkte (z. B. Kosmetika) umfassen könnte. Nur Gemüse, das der Hofladen bereits aus kommuneneigener Produktion anbietet, wird nicht angeboten. Der Verkauf soll nur eigenverantwortlich und nicht auf Kommissionsbasis erfolgen.

Zunächst sollen, die im Mitgliederladen verkauften Bio-Produkte vor allem von den Händlern und Erzeugern stammen, die bereits die Großküche der Kommune beliefern (weitere könnten jedoch dazukommen). Die Lieferungen für die Küche und für den Laden sollen dabei möglichst zusammen erfolgen, um Transportkosten und Umweltbelastungen zu minimieren. Überdies erscheint eine Bündelung der Produktlieferungen zu wenigen gemeinsamen Lieferfahrten sinnvoll, wenn die einzelnen Händler / Erzeuger nur geringe Mengen zu liefern haben. Dies könnte insbesondere der Fall sein, sofern für die Belieferung des Mitgliederladens kürzere Intervalle als für die Küche notwendig sind, um trotzdem flexibel auf Nachfrageschwankungen und Sonderwünsche der Kunden reagieren zu können.

Der Mitgliederladen soll seine Waren vorrangig über das Geschäft verkaufen. Auslieferungen an den Kunden sind zwar nicht undenkbar, aber gegenwärtig nicht geplant.

Interessant finden wir am Mitgliederladen in der hier beschriebenen Form vor allem drei Dinge:

1. Die Finanzierung der Verkaufsräume und der Arbeitskraft über einen regelmäßigen Mitgliedsbeitrag erscheint geeignet, dem Mitgliederladen eine stabile, von Umsatzenschwankungen unabhängige ökonomische Basis zu verleihen. Das Konzept einer durch Mitgliedsbeiträge finanzierten Einkaufsgemeinschaft an sich ist nicht völlig neu, weshalb es hier auch nicht im Detail erörtert werden muss. Auch von der Bevölkerung ins Leben gerufene "Dorfläden" in Orten, in denen bisher vorhandene Läden geschlossen wurden, könnten auf diese Weise unterhalten werden (alternativ z. B. zum ehrenamtlichen Engagement).
2. Dadurch, dass im Mitgliederladen dieselben Produkte verkauft werden sollen, wie sie von der Kommune bezogen werden, könnte der Mitgliederladen bessere Einkaufsbedingungen realisieren, insbesondere niedrigere Preise bei Abnahme größerer Mengen und die Vermeidung zusätzlicher Transportkosten durch gebündelte Lieferung / Abholung für den Mitgliederladen und die Kommune. Nicht nur andere Kommunen, sondern auch andere größere Lebensgemeinschaften, Betriebe und Institutionen könnten auf diese Weise als Träger eines Ladens auftreten. Angesichts des Bevölkerungsrückgangs in den nächsten Jahrzehnten und der vor diesem Hintergrund zu erwartenden flächenmäßigen Ausdünnung der Versorgungsinfrastruktur könnte dies ein Weg (von vielen) zur Schaffung neuer Versorgungsstrukturen sein.
3. Ein Mitgliederladen trägt in sich das Prinzip von Partizipation und ist somit eine Alternative zum gängigen Prinzip, dass im Zusammenhang mit Ernährung in passender Weise „Friss oder stirb“ formuliert werden könnte. Vor allem bei den großen Supermarktketten herrscht oft wenig Transparenz über die angebotenen Produkte und selbst, wenn der Verbraucher es wirklich weiß, hat er kaum Mitspracherecht, es sei denn es kommt zu Umsatzeinbußen, weil sich die Masse der Verbraucher dem Produkt versagt.

Für die Lieferanten hätte der Mitgliederladen den Vorteil, dass sie ihre gesamte Produktvielfalt bzw. ihr gesamtes Warensortiment in Zusammenarbeit mit der KNK besser absetzen zu können (z.B. Produkte, die von der Küche der KNK bisher nicht abgenommen wurden oder Produkte, für die i.d.R. auch allgemein keine ausreichende Nachfrage besteht).

Vielversprechend erscheint der Mitgliederladen auch deshalb, weil einerseits der Verbraucher sich auf die KNK mit ihrem biologischem Anspruch verlassen kann und andererseits die Lieferanten sich auf diese Weise mit besseren Erträgen einen zusätzlichen Absatzmarkt mit höheren Gewinnspannen als z. B. beim Großhandel schaffen können, bei dem sie nicht gezwungen sind ihre eigene Arbeitskraft beim Verkauf zusätzlich einzubringen. Außerdem kann der Mitgliederladen je nach Größe als relativ gesicherter Absatzmarkt mit besser kalkulierbaren Absatzmengen angesehen werden, als z. B. ein eigens betriebener Hofladen dies könnte.

Für alle Beteiligten und die Kunden müsste eine strenge Qualitätssicherung betrieben und über die persönlichen Kontakte und Einblicke in die Betriebe weiterhin gewährleistet und eventuell (je nach Größe des Mitgliederladens) intensiviert werden, um das Vertrauensverhältnis nicht wieder zu verlieren (z. B. durch mehr persönliche Besuche bei den Lieferanten vor Ort)

Sollte es zur Einrichtung eines Mitgliederladens in der hier beschriebenen Form kommen, so sollte dieser nach unserer Meinung in der Anfangsphase und über eine gewisse Zeitraum wissenschaftlich begleitet werden, da sich dieses Konzept oder Teile davon möglicherweise auf andere Lebensgemeinschaften, Einrichtungen und Institutionen übertragen lassen.



## 6 Schlussfolgerungen

Die nach unserer Meinung überraschend geringe Anzahl gegenwärtig bestehender Kontakte und Kooperationen und die nicht minder überraschenden Aussagen, dass diese in den meisten Fällen auch nicht erwünscht sind, zeigt, dass Kooperationen bisher noch nicht als Chance gesehen werden. Dabei konnten wir allein in unseren Interviews zahlreiche Beispiele feststellen, bei denen sich vieles ergänzen würde und die Konkurrenzsituation, sofern überhaupt eine besteht, auch nicht besonders hinderlich wäre. So werden zahlreiche Synergieeffekte nicht genutzt.

Ein Beispiel hierfür ist, dass in zwei Fällen Erzeuger mit eigenen Hofläden zur Direktvermarktung nur deshalb selbst Hühner hielten, um die Erwartung der Kunden zu befriedigen, dass ein Bio-Hofladen auch immer Bio-Eier anbieten muss (Bio-Eier als Symbol für die artgerechte und ökologische Tierhaltung). Hier wäre eine Kooperation von reinen Eierproduzenten mit den Hofladenbesitzern jedoch sinnvoller (da die Haltung vieler verschiedener Tierarten in kleinen Mengen nach Aussagen der Befragten i. d. R. wenig effizient ist).

Auch könnte eine engere Zusammenarbeit der Lieferanten bei der Beschaffung der Produktionsgrundstoffe bzw. Ressourcen, vor allem im regionalen bis nationalen Bereich, sinnvoll sein (Stoffe, die aus Europa und Übersee kommen, können allerdings meist nicht regional oder national ersetzt werden, da sie nur von dort zu beziehen sind).

Es hat sich gezeigt, dass fast alle Lieferanten kaum bestrebt sind, direkte Kontakte oder Kooperationen untereinander aufzubauen. Hingegen standen sie dem von der KNK angestrebten Mitgliederladen sehr positiv gegenüber und sahen hierin eine neue Vermarktungschance. Die KNK könnte diesbezüglich ihr überwiegend sehr gutes Verhältnis zu allen Beteiligten nutzen, um sie im Zuge des Mitgliederladens indirekt zu vereinen und langfristig als Integrator aufzutreten, indem über eine gezielte Kommunikation ein Austausch über verschiedene Produkte mit zugehörigen Lieferanten stattfindet. Hierüber könnte eine langfristige Näherung stattfinden und Kontakte, wie auch eventuelle Kooperationen (über Aufklärung bzw. Transparenz und Erkennen von Synergien) anstoßen. Da die KNK gegenüber jedem Lieferanten zunächst nur einzeln auftritt, entsteht kein direkter Kontakt zwischen den Lieferanten und damit auch keine Verpflichtung miteinander zu reden. Trotzdem ist dies eine Möglichkeit der Näherung. Mittel- bis langfristig könnte bei den Lieferanten auf diese Weise untereinander eine Vertrauensbasis geschaffen werden, um bisherige Berührungs- und Konkurrenzängste sukzessive abzubauen. Dies könnte dazu anregen später auch zu weiteren Kooperationen zu kommen, die über den Mitgliederladen hinausgehen und eventuell in festere Netzwerke oder Koalitionen einmünden.

Entscheidend ist dabei, dass die KNK diesbezüglich über die beste Voraussetzung verfügt, um die verschiedenen Akteure zunächst indirekt zu vereinen. Ihr durchweg positives Verhältnis zu fast allen Lieferanten, dass in ein Vertrauensverhältnis mündet, welches als grundlegend und kennzeichnend für die Lieferbeziehungen angesehen werden kann (siehe Protokoll "Küche"), könnte hierfür der Schlüssel sein. Die von uns wahrgenommene Anerkennung der Kommune und ihr soziales Gewicht in der Gemeinde Niederkaufungen sowie das bereits jetzt bestehende gute Verhältnis zu den Akteuren im Bereich biologischer Lebensmittel lässt hoffen, dass die KNK

eine Mittler-Rolle einnehmen kann, um bei Bedarf viele Beteiligte an einen Tisch bringen bzw. alle unter einem Motto vereinen zu können.

Denkbar wäre für die KNK neben der „schleichenden“ Integrationsfunktion noch eine aktivere Rolle im Netzwerk der Lieferanten zu übernehmen. Falls gewünscht könnten beispielsweise Hoffeste, wie sie auch jetzt schon veranstaltet werden, genutzt werden, um nicht nur die Beziehung der Lieferanten zur KNK sondern auch die Beziehungen unter den Lieferanten zu verbessern. Es wäre auch denkbar, dass die KNK Transporte von mehreren Lieferanten bündelt oder sogar selbst übernimmt (zunächst beispielsweise im Zusammenhang mit dem Mitgliederladen, der auch alles für sich selbstständig abholen kann). Kooperationen im Sinne gemeinsamer Lieferfahrten wurden nämlich von den Befragten überwiegend abgelehnt. Sofern dies praktikabel zu organisieren wäre, würde dies von vielen Lieferanten sicherlich begrüßt werden, da die Liefertouren teilweise sehr lange dauern und relativ weite Touren für relativ geringe Mengen gefahren werden.

Für die meisten der befragten Lieferanten ist die Lieferbeziehung zur Kommune von vergleichsweise geringer wirtschaftlich Bedeutung, da die Kommune in bezug auf den Anteil am (Mengen-)Umsatz für sie nur einen kleinen oder mittelgroßen Kunden unter vielen darstellt. Uns gegenüber wurde jedoch vielfach der angenehme Umgang mit der Kommune hervorgehoben und konkret z. B. die Zahlungsmoral und die Flexibilität der Kommune bei Lieferterminen gelobt. Dazu kommt noch, dass die Lieferanten und die Kommune bezüglich der Produktionsweise in den meisten Fällen gleiche oder ähnliche Vorstellungen haben. Es scheint daher nicht verwunderlich, dass die klare Mehrheit aller Lieferanten ein sehr positives Verhältnis zur KNK hat, und dass auch in den Fällen, in denen die wirtschaftliche Bedeutung für den Betrieb fehlt, i.d.R. seitens der Lieferanten gesagt wurde, dass es sich bei der KNK um einen lieben, guten und/oder wichtigen Kunden handelt.

Der mögliche Einfluss der Kommune auf die Produktionsweise der Lieferanten, von denen sie Lebensmittel beziehen, ist als gering einzuschätzen: Zum einen lässt die in den meisten Fällen geringe ökonomische Bedeutung der Kommune als Kunde nur einen geringen indirekten Einfluss (durch Auswahl der jeweiligen Lieferanten) auf die Produktionsweise vermuten, zum anderen konnten wir zumindest durch Befragung der Lieferanten keinen Fall feststellen, in dem die Kommune einen direkt erkennbaren Einfluss auf die Produktionsweise genommen hatte.

Nichts desto trotz unterstützt die KNK durch ihre Lebensmitteleinkäufe ein besonderes Klientel von Lieferanten mit speziellen Lebens- und Wirtschaftsweisen, welche die Kommune fördern möchte, auch wenn diese den eigenen nicht unbedingt gleichen müssen. Der kleinste gemeinsame Nenner mit den befragten Lieferanten stellt (mit einer Ausnahme) die Produktion unter einem selbstgesetzten biologischen Anspruch dar. Die KNK hat über ihre überwiegend von biologischen/ökologischen, sozialen und regionalen Ansprüchen geprägte Vorgehensweise im Zusammenhang mit der Produktion von Lebensmitteln die Möglichkeit, spezielle Entwicklungen in dem dargestellten Sinne zunächst überwiegend qualitativ zu fördern und über Vorhaben, wie z.B. den Mitgliederladen, zu initiieren. Langfristig könnte die KNK über den Mitgliederladen aber auch tatsächlich ein gewisses regionalwirtschaftliches Gewicht im Bereich Lebensmittel erlangen, sofern es ihr gelingt, in ihrem lokalen Umfeld einen erweiterten Absatzmarkt zu erschließen.

Neben einem ausgeprägten ökologischen Anspruch ist bei den meisten Lieferanten nämlich auch eine mehr oder weniger starke regionale Orientierung vorhanden, die

sich jedoch den gegebenen Absatz- und Bezugsmöglichkeiten unterwerfen muss. So würden die Erzeuger z. B. ihre Produkte schon aus ganz pragmatischen Gründen gerne in möglichst geringer Entfernung zu ihrem Standort verkaufen, um sich lange Transporte zu ersparen. Aber wenn es in der Nähe keine ausreichenden Absatzmöglichkeiten gibt, müssen sie ihren Lieferradius eben so weit ausdehnen, wie es nötig ist. Die Entscheidung der Kommune Niederkaufungen, überwiegend regional erzeugte Lebensmittel zu kaufen, hat den regionalen Absatzmarkt für diese Erzeuger vergrößert. Die Einrichtung eines Mitgliederladens als Zwischenhändler für regionale Produkte hätte den selben Effekt.

## 7 Fazit

Über die Befragung war es möglich, Informationen über die Lieferanten und die diesbezüglichen Strukturen im Bereich Ernährung zu gewinnen und deren Beziehungen zur Kommune Niederkaufungen näher zu durchdringen. Dabei konnte man sehen, dass die Beziehungen zwischen den Lieferanten wenig ausgeprägt sind, worin erhebliche Verbesserungspotentiale liegen. Wie bereits erwähnt gäbe es hier die Möglichkeit der KNK, eine Integrationsfunktion zu übernehmen. Dadurch würden sich eventuell auch noch gewichtigere regionale Effekte im Zusammenhang mit ihrer speziellen Wirtschafts- und Lebensweise einstellen, als dies bisher zu bemerken ist.

Durch den geplanten Mitgliederladen könnte die Kommune ihren ökologischen und regionalen Ansatz, der sich in der internen Wirtschaftsweise der Kommune und in der Auswahl ihrer Lieferanten zeigt, weiter nach außen transportieren und so zur regionalen Nachhaltigkeit beitragen. Der Mitgliederladen stellt somit eine Zukunfts- und Entwicklungschance sowohl für die Region als auch für die Kommune dar.

Durch die Einsichtnahme in die Betriebe und die Gespräche mit den Lieferanten konnten über die oben dargestellten Ergebnissen hinaus grundlegende Informationen für die Erstellung von Prozessketten in GEMIS gewonnen werden. Für den nun anstehenden zweiten Schritt liefern diese Erkenntnisse eine Grundlage, um die eigentlichen Prozessketten für den Bereich Ernährung der Kommune Niederkaufungen zu konkretisieren und an die realen Verhältnisse anzupassen.

Für die Autoren dieser Arbeit war mit der durchgeführten Befragung neben den hier dargestellten Erkenntnissen auch ein nicht zu unterschätzender persönlicher Erkenntnis- und Erfahrungsgewinn verbunden. Darüber hinaus gelang es, einen zwar beschränkten, aber für uns dennoch wertvollen Einblick in die gegenwärtige Situation der (Bio-) Landwirte zu gewinnen.

## 8 Quellenverzeichnis

- Internetangebot der Kommune Niederkaufungen  
<http://home.t-online.de/home/kommune/>
- Gespräche mit Mitarbeitern des Gemüsebaukollektivs „Rote Rübe“, der Landwirtschaft „Birkengrund“, der Obst und Beerenaktionen und der Imkerei sowie der Küche (Protokoll „Küche“ siehe Anhang) und einer am Projekt Mitgliederladen beteiligten Kommunardin (Protokoll „Mitgliederladen“ siehe Anhang)
- interne schriftliche Selbstdarstellung der Kommune Niederkaufungen
- Lebensmittelsystematik der Kommune Niederkaufungen (siehe Anhang)

## 9 Anhang

Anhang 1: Rundschreiben der Kommune an die Lieferanten

Anhang 2: Protokoll "Küche"

Anhang 3: Protokoll "Mitgliederladen"

Anhang 4: Lebensmittelsystematik der Kommune Niederkaufungen

## **Anhang 1: Rundschreiben der Kommune an die Lieferanten**

### **Kommune Niederkaufungen e.V.**

Kirchweg 1, 34260 Kaufungen, Tel: 05605/80070, Fax: 05605/800740

#### **Rundschreiben an Lieferanten, welche die Kommune Niederkaufungen mit biologischen Lebensmitteln versorgen**

guten tag,

Wir beziehen von euch gelegentlich oder regelmäßig Lebensmittel, die nach ökologischen Gesichtspunkten erzeugt wurden.

Zur Zeit führen wir gemeinsam mit dem „Wissenschaftlichen Zentrum für Umweltsystemforschung an der Universität Kassel“ eine Forschungsarbeit durch, die vom Bundesministerium für Bildung und Forschung finanziert wird. Es geht hauptsächlich um die Untersuchung, wie sich ein gemeinschaftlich geführter Großhaushalt wie die Kommune Niederkaufungen auf den Umweltverbrauch bzw auf die Umweltbelastung durch Konsumverhalten auswirkt. Ein wichtiger Gesichtspunkt ist dabei die regionale Einbettung und Verflechtung der Kommune im wirtschaftlichen wie im sozialen Bereich. Eine nähere Beschreibung ist unter [www.usf.uni-kassel.de/glww](http://www.usf.uni-kassel.de/glww) abrufbar.

Deshalb würden wir gerne die Betriebe, die uns beliefern, in die Untersuchung einbeziehen. Praktisch bedeutet dies:

1. Die betreffenden Betriebe und Händler werden zu ihren Produktions- und Lieferbedingungen interviewt. Sie werden befragt, was sie sich allgemein für die Vermarktung ihrer Produkte – und speziell für die Beziehung zur Kommune Niederkaufungen wünschen.
2. Die Informationen werden von uns zusammengetragen und ausgewertet.
3. Wir erarbeiten aus den Informationen einen Vorschlag für ein regionales Vermarktungsnetz von biologisch produzierten Lebensmitteln.
4. Als Abschluss unserer Arbeit könnte bei Interesse ein runder Tisch organisiert werden, wo sich die betreffenden Betriebe austauschen, ihre Gestaltungsmöglichkeiten ausloten und gegebenenfalls kooperieren (zB gemeinsame Auslieferung). Über eine zu erstellende Broschüre könnte in der Region für die Produkte dieses Netzwerks geworben werden.
5. In der Kommune Niederkaufungen gibt es die Idee, einen öffentlichen Laden für biologisch produzierte Lebensmittel in Kaufungen einzurichten. Es soll sich dabei um einen Mitglieds-Laden handeln – das heißt, Kunden und Kundinnen finanzieren den Laden über eine finanzielle Einlage. So können biologische Produkte durch Direktvermarktung preisgünstig an die Verbraucher weitergegeben werden, die auch das Sortiment mitbestimmen. Auf diesem Weg soll ein direkter Bezug zwischen Produzenten, Händlern und Verbrauchern geschaffen werden. Für die Produzenten bedeutet dies eine intensive Kundenbindung – für die Verbraucher wird Qualität und Transparenz bezüglich regio-

naler und umweltfreundlicher Produkte erreicht, die ohne lange Wege zu den Endverbrauchern gelangen.

Die beiden Studenten Stefan Blass und Martin Klement haben diesbezüglich einen Fragebogen erarbeitet, der sich mit folgenden Themen beschäftigt:

- Produktangebot und Produktionsweise
- Betriebsgröße und –organisation
- Lieferbeziehungen zur Kommune Niederkaufungen und zu anderen
- Spezielle Produkte für die Kommune
- Anteil der Kommune an der Gesamtkundschaft
- Art und Umfang der Lieferung / Liefertour
- Kooperation mit anderen Lieferanten
- Beziehung und Kommunikation zu den Konsumenten
- Interesse für einen Mitgliederladen durch die Kommune

Die beiden Studenten werden sich nach Ostern telefonisch mit euch in Verbindung setzen

Mit freundlichen Grüßen

Peter Dangelmeyer  
Kommune Niederkaufungen  
Kirchweg 1  
34 260 Kaufungen  
Tel: 05605 – 800737  
Fax: 800 740  
e-mail: dangelmeyer@web.de

## Anhang 2: Protokoll "Küche"

Gespräch mit Claus über die Lieferantenbeziehungen der KNK

**von Stefan Blaß und Martin Klement, 21. März 2002**

Grundlegendes Kennzeichen für die Beziehungen von der Kommune Niederkaufungen zu ihren Lieferanten ist ein freundschaftliches Vertrauensverhältnis. Dies basiert in der Regel auf persönlichen Bekanntschaften, die entweder im Laufe der Zeit gewachsen sind oder bereits vorher aufgrund von „Szene-Kontakten“ existierten. Daher treten bei den Lieferbeziehungen gleichzeitig so gut wie immer persönliche Beziehung auf. Die Kommune Niederkaufungen ist an einer langfristigen Beziehung interessiert, die nicht nur geschäftlich gekennzeichnet sein muss. Aufgrund der persönlichen Kontakte hat man nebenbei auch genügend Einblick in die Betriebe.

Wichtig war und ist es den Verantwortlichen der Küche bei alten und neuen Lieferbeziehungen darauf zu achten und nachzuprüfen, dass die Produktionsweisen der Lieferanten mit den eigens gesetzten ökologisch/biologischen Anforderungen Schritt halten und ihnen entsprechen. Im Gegenzug wird dafür Sorge getragen, dass die Produzenten bzw. Lieferanten für ihre Wirtschaftsweise belohnt und unterstützt werden, indem beispielsweise nicht nur handelsübliche Preise für Öko-/Bioprodukte bezahlt werden, sondern darüber hinaus bewusst seitens der Kommune Niederkaufungen für Produkte (wie z.B. Eier) mehr gezahlt wird. So drückt sich der auf Gegenseitigkeit beruhende faire und wertschätzende Umgang sowohl in den persönlichen, als auch direkt in den geschäftlichen Beziehungen aus. In beiderseitigem Interesse sollen die Lieferanten auf diese Weise überlebensfähig bleiben. Bedingung bleibt dabei, dass die Qualität der Ware sichergestellt ist.

Insgesamt versucht man, die Arbeitsbedingungen (soziale Ebene) und Produktionsbedingungen (ökologische Ebene) positiv zu beeinflussen. Ein besonderes Anliegen hat die Küche der Kommune Niederkaufungen, kleine regionale Betriebe zu unterstützen. Man verzichtet in diesem Zusammenhang z.B. auf das eigene Backen von Brot, um einen Familienbetrieb im Ort zu unterstützen. Dies tut man auch im Hinblick auf zukünftige Generationen (dieses Handwerks), indem man die Arbeitsbedingungen für den Bäcker so gestaltet, dass der Beruf auch für Auszubildende attraktiv bleibt (frühes Aufstehen muss nicht sein, bei entsprechender Abnahmezeit). Es wird auf die regionale Herkunft von Produkten geachtet, die im übrigen auch bei den Kunden sehr beliebt sind. Auf diesem Weg werden auch die Transportwege minimiert.

Ebenso führen persönliche Beziehungen zum Großhandel Elkershausen dazu, dass manchmal Sonderwünsche möglich sind (z.B. Großpackungen), was ebenfalls ein Kennzeichen der vorliegenden Lieferbeziehungen im Sinne einer gegenseitigen flexiblen Rücksichtnahme und Haltung ist (freundschaftliches Verständnis). So gestattet die Kommune beispielsweise im Gegenzug ihren Lieferanten zu liefern, wenn sie gerade in der Gegend sind. Die Lieferantenbeziehungen laufen so oft nach dem Prinzip „eine Hand wäscht die andere“ ab (kulantes Verhalten). Das Augenmerk liegt nicht nur auf der Geschäftsebene, wichtiger ist, dass man sich aufeinander verlassen kann. So hilft man sich bei Problemen z.B. auch mal schnell aus.



Zur Küche selbst ist zu sagen, dass sie außer der eigenen Verköstigung der Kommune Niederkaufungen auch einen Bio-Party-Service betreibt. Ihre Kapazitäten werden aber vor allem durch die Verfügbarkeit von Arbeitskräften aus der Kommune begrenzt, da auf Aushilfen verzichtet wird. Ein Ausbau im Bereich Bio-Party-Service ist daher nicht ohne weiteres möglich. Allerdings gibt es kooperative Kontakte zu anderen biologischen Küchen (z.B. Marbachshöhe). Gelagert wird in Kühlschränken und Bodenlager in der Kommune Niederkaufungen und zusätzlich in der Gemeinschaftsgefrieranlage im DGH in Vollmarshausen, um eine genossenschaftliche Einrichtung zu unterstützen. Die Lebensmittelausgaben belaufen sich pro Monat auf 8.500 Euro. Der finanzielle Anteil der Eigenversorgung durch kommuneinterne Betriebe beläuft sich auf 29 %. Der stoffliche Eigenversorgungsanteil liegt aber höher (Bsp: Milch und Joghurt 100 %; Fleisch 90 %; Gemüse 70 %; Käse 50 %).

## **Anhang 3: Protokoll "Mitgliederladen"**

### **Gespräch mit Ina über den geplanten Mitgliederladen der KNK von Stefan Blaß und Martin Klement, 14. März 2002**

Die Kommune Niederkaufungen trägt sich gegenwärtig mit dem Gedanken, unter Einsatz eigener Räume und Arbeitskräfte einen sog. Mitgliederladen für den Verkauf von Bio-Lebensmitteln einzurichten. Darunter ist ein Geschäft zu verstehen, dessen Betrieb sowohl durch feste monatliche Beiträge der Mitglieder, als auch durch Verkaufsgewinne finanziert wird. Der Mitgliederladen soll

- Bioprodukte zu Preisen anbieten, "zu denen man sie sich jeden Tag leisten kann",
- die Kommunikation zwischen der Kommune und ihrem Umfeld in der Gemeinde fördern,
- sowie ökologisch / biologisch produzierende Betriebe in der Region unterstützen.

Die Eröffnung des Mitgliederladens ist für Anfang 2003 vorgesehen, konkrete Planungen werden ab Herbst 2002 angestellt. Der Mitgliederladen soll in freiwerdenden Räumen der Kommune neben dem bestehenden Hofladen eingerichtet werden, in dem die Kommune schon seit mehreren Jahren Bio-Gemüse aus eigener Produktion verkauft. So sollen zum einen die Investitionen in die Geschäftsräume niedrig gehalten und zum anderen dem Kunden der Besuch beider Läden leicht möglich gemacht werden. Hofladen und Mitgliederladen sollen aber getrennt voneinander betrieben werden. Dafür gibt es zwei Gründe: Erstens ist der Hofladen als Teil eines landwirtschaftlichen Betriebs steuerbegünstigt, solange weniger als 30% der dort verkauften Waren zugekauft werden. Diese Grenze würde bei Vermischung mit dem Mitgliederladen sicherlich überschritten werden, zumal im Winter schon Obst und Gemüse aus Italien zugekauft wird. Zweitens möchten die Beteiligten an dem schon etablierten Hofladen keine Vermischung, da sonst der Unterschied zwischen Eigenanbau und Zulieferung nicht mehr gegeben wäre.

Der Mitgliederladen muss dabei keine Gewinne abwerfen, sich aber finanziell selbst tragen. Der größte Anteil der Kosten dürften beim Mitgliederladen dabei auf die Personalkosten entfallen. Zwar soll die Arbeit im Mitgliederladen von Angehörigen der Kommune Niederkaufungen übernommen werden, diese soll aber nicht unentgeltlich geleistet, sondern angemessen vergütet werden. Finanziert werden soll der Mitgliederladen

- durch eine monatliche Einlage, die von den Mitgliedern zu entrichten ist,
- durch einen angemessenen Aufschlag auf die verkauften Produkte.

Durch die feste monatliche Einlage soll das Finanzierungsrisiko minimiert und eine stabile finanzielle Grundlage für den Betrieb des Ladens geschaffen werden. Die Gründung des Mitgliederladens wird daher auch davon abhängig gemacht, dass im Vorfeld eine ausreichend große Anzahl von Haushalten / Personen als Mitglieder

zusammenkommen. Die Mitglieder, die eine Einkaufsgemeinschaft bilden, sollen im Laden zu niedrigeren Preisen einkaufen können, wobei die Preisvorteile durch den Einkauf größerer Mengen an diese weitergegeben werden sollen. Auch Nicht-Mitglieder sollen dort einkaufen können, müssen aber, da sie keine Einlage leisten, etwas höhere Preise für die Produkte zahlen. Die Angehörigen der Kommune werden nicht zu den Kunden des Mitgliederladens gehören, da sie sich bereits direkt über die Küche der Kommune mit Lebensmitteln versorgen.

Der Mitgliederladen soll ein festes Sortiment haben, die Mitglieder sollen dieses aber beeinflussen und für die jeweils nächste Anlieferung Sonderwünsche (Produkte / Mengen) anmelden können, wobei das Sortiment neben Lebensmitteln auch noch andere Bio-Produkte (z. B. Kosmetika) umfassen könnte. Nur Gemüse, das der Hofladen bereits aus kommuneneigener Produktion anbietet, wird nicht angeboten werden. Der Verkauf soll nur eigenverantwortlich und nicht auf Kommissionsbasis erfolgen.

Die im Mitgliederladen verkauften Bio-Produkte sollen schwerpunktmäßig von den Händlern und Erzeugern stammen, die bereits die Großküche der Kommune beliefern; weitere könnten jedoch dazukommen. Die Lieferungen für die Küche und für den Laden sollen dabei möglichst zusammen erfolgen, um Transportkosten und Umweltbelastungen zu minimieren. Überdies erscheint eine Bündelung der Produktlieferungen zu wenigen gemeinsamen Lieferfahrten sinnvoll, wenn die einzelnen Händler / Erzeuger nur geringe Mengen zu liefern haben. Dies könnte insbesondere der Fall sein, sofern für die Belieferung des Mitgliederladens kürzere Intervalle als für die Küche notwendig sind, um trotzdem flexibel auf Nachfrageschwankungen und Sonderwünsche der Kunden reagieren zu können.

Der Mitgliederladen soll seine Waren vorrangig im Geschäft verkaufen. Auslieferungen an den Kunden sind zwar nicht undenkbar, aber gegenwärtig nicht geplant.

## **Anhang 4: Lebensmittelsystematik der Kommune Niederkaufungen**

### **Back- und Teigwaren**

- Reis
- Getreide
- Mehl
- Teigwaren
- Müsli, Cornflakes
- Weißbrot
- 1050-Brot
- Vollkornbrot
- Knäckebrot, Chips u. ä.
- Tiefgek. Pizza u. ä.

### **Fleisch und Fisch**

- Schweinefleisch
- Rind- und Kalbfleisch
- Geflügel
- sonstiges Fleisch
- Wurst
- Süßwasserfische
- Meeresfische, -früchte
- Fleisch-, Fischkonserven

### **Molkereiprodukte, Eier**

- Milch
- Joghurt, Buttermilch
- Butter, Sahne
- Kondensmilch
- Milchpulver
- Frischkäse, Quark
- Hartkäse
- Eier

### **Obst**

- Einheimisches Obst,
- Einheimisches Streuobst
- Zitrusfrüchte
- Exotische Früchte
- Beeren, Trauben
- Trockenobst
- Nüsse, Kerne
- Obstkonserven

### **Gemüse, Salat, Kartoffeln**

- Kartoffeln
- Feldgemüse
- Salat
- Gewächshausgemüse, Pilze
- Gemüsekonserven
- Hülsenfrüchte

### **Süßwaren**

- weißer Zucker
- brauner Zucker u. ä.
- Süße Aufstriche, Marmelade
- Honig

### **Andere Nahrungsmittel**

- Soßen, Suppen
- Gewürze, Kräuter
- salzige Aufstriche
- Speiseöle
- Margarine, Bratfett
- Tofu u. ä.
- Sojamilch, -sprossen

### **Kalte Getränke**

- Mineralwasser
- Limo, Cola
- Fruchtsäfte
- Bier
- Wein, Sekt
- Spirituosen

### **Warme Getränke**

- Kaffee, Kakao
- Schwarz-, Grüntee
- Kräutertee, Getreidekaffee

### **Fertigmahlzeiten**

- Mahlzeit mit Fleisch
- Mahlzeit ohne Fleisch
- Imbiss mit Fleisch
- Imbiss ohne Fleisch