



Die Projektpartner aus Landgenuss Bayerwald, Landratsamt Cham, Regiothek GmbH und von Volkshochschule sowie dem Maschinenring freuen sich über das neue digitale Baby: die B2B-Plattform.

Foto: Jasmin Gassner

Vom Acker ins Netz

Der Landgenuss Bayerwald wird digital. Eine B2B-Plattform und ein Logistiker sollen das Gemüse vom Erzeuger leichter an den Verbraucher bringen. Nachhaltigkeit wird modern.

Cham. (jb) „Wir haben es übertrieben“, sagt Landrat Franz Löffler am Freitag kurz vor Mittag und meint damit die Tatsache, dass immer alles verfügbar ist. Vor allem beim Essen. Volle Supermarktregale suggerieren Genuss im Überfluss. Bitterer Beigeschmack des Ganzen: „Der Verbraucher hat die Beziehung zum Erzeuger komplett verloren.“ Das ist umso bedauernswerter, als damit ein Wertverlust für Lebensmittel insgesamt einhergeht.

Das hat noch gefehlt...

Dagegen macht sich seit zwölf Jahren der Landgenuss Bayerwald als Verein dafür stark. Er will, dass regionale Lebensmittel auf den Tisch kommen. Warum? Sie sind frischer, nachhaltiger, haben kürzere Lieferwege, sind qualitativ hochwertiger und bieten vor allem heimischen Bauern eine Perspektive. Wer die kleinräumige Kulturlandschaft schätzt, sollte anfangen Kartoffeln, Zwiebeln und Co. von nebenan zu essen. Unterstützung erhält der Landgenuss Bayerwald jetzt vonseiten der Technik. Die Digitalisierung hat Einzug gehalten im Verein und könnte zum Gamechanger der Marke werden. Zu dem Puzzlesteinchen, das es noch ge-

braucht hat, um das Projekt von einem Vorzeige-Prestigeprojekt für wenige zu einem echten Blockbuster zu entwickeln. B2B heißt das Zauberwort. Business to Business. Auf Deutsch: Erzeuger und Großabnehmer wie die Gastronomie oder Hotellerie, finden besser zusammen. Denn was der eine auf dem Feld hat, braucht der andere in der Küche. Nur: Der Weg dazwischen war lang, kompliziert und manchmal wusste der eine nix vom anderen. Zusammen mit der Regiothek GmbH hat der Landkreis Cham am Freitag nun die fruchtbare Arbeit vorgestellt, die seit einigen Monaten online läuft. Erzeuger haben seit Juli auf einer Online-Plattform die Möglichkeit, sich selbst und ihre Waren feil zu bieten. Und der Kunde kann ganz einfach mit dem digitalen Warenkorb einkaufen gehen.

Früher Caro, künftig KI

„Bislang sah das so aus, dass die Caro die Verbindung zwischen Erzeugern und Verbrauchern war“, führte Alexander Tremel in die Problematik ein, in dem er über Projektpartnerin Carolin Babl vom Landratsamt Cham sprach. Künftig soll die Drehscheibe digital gehen, schneller die beiden Akteure mitei-

ander verknüpfen. Und was es da nicht alles gibt: Allein 60 verschiedene Sorten Gemüse, Nudeln, Eier, Fleisch, Brot.

Doch nicht nur die Vernetzung macht einen gigantischen Sprung nach vorn und entschlackt das Verfahren. Der vielleicht wichtigste Punkt ist künftig der Vertrieb. „Wir sind alle drei bis vier Jahre an einen Punkt gekommen, wo es nicht mehr recht weiter ging“, bilanziert Andreas Brunner, Vorsitzender des Vereins, bei dem Treffen. Häufiger Knackpunkt war die Logistik. Und die steht jetzt auch auf völlig neuen Füßen. „Mittwochs und freitags“, so Brunner, wird ausgeliefert. Und zwar dank eines Vertriebspartners, der die Gemüseboxen beim Bauern abholt und in den Supermarkt, Hofladen oder die Gaststätte bringt. „Das ist einfach super“, lobt Landrat Löffler. Wege zu sparen und die Prozesse zu optimieren diene allen. „So geht Nachhaltigkeit.“

Mit der Digitalisierung hält die Zukunft auch auf dem Feld Einzug. Diejenigen Landwirte, die für den Landgenuss produzieren, finden auf der B2B-Plattform auch einen „intelligenten Ernterechner“, wirbt die Regiothek. Bei Eingabe seiner Kultur erhält der Landwirt einen Vorschlag zur erwartenden Erntemen-

ge, zum Zeitpunkt der Vermarktung beziehungsweise zu den Verkaufseinheiten. Was dieses Tool betrifft, sei aber „noch Luft nach oben“, bestätigt Carolin Babl. „Erfasst sind erst 7000 Quadratmeter gesäter Fläche und rund 45500 Setzlinge.“ Luft nach oben gibt es auch noch bei den Landwirten.

Keine Angst!

Berührungängste mit der Digitalisierung muss diesbezüglich keiner haben, versichert auch Johann Stibich vom Maschinenring. Er konnte seine Erfahrungen zufolge nur Positives über die „Damen vom Landratsamt“ sagen. „Sie helfen wirklich umfassend bei allem.“ Und auch der Gemüseanbau mache ihn zufrieden. „Wenn mir vor drei Jahren einer gesagt hätte, dass ich Blumenkohl, rote Beete und gelbe Rüben anbaue...“ Er grinst. Aber dank der regionalen Vermarktungsstrategie über den Landgenuss, erreiche er mit dem neuen Standbein jetzt „Kunden, an die wäre ich sonst nie gekommen“. Außerdem habe das eine ganz andere Qualität „als die Milch von der Molkerei abholen zu lassen oder das Getreide zur Lagerhalle zu fahren“. Jetzt sagen ihm die Menschen, dass das geschmeckt hat.