

AKTUELLES

Direktvermarktung 2.0: regional.tirol vernetzt Bauern

Regional.tirol bringt bäuerliche Lebensmittelproduzenten auf Online-Plattform zusammen.

KARIN BACHMANN

Am Steirerhof in Mieming herrscht reger Betrieb: Bauer Andreas Grabner sitzt mit Konditor Erwin Regensburger am Küchentisch und diskutiert mit ihm über eine mögliche Abnahme seiner Eier für dessen Café in Imst. Während das Brot für den Hofladen aus dem Ofen duftet und gerade beginnt, eine knusprige Kruste zu bilden, steht schon der nächste Gast in der Tür. Carolin Grabner lässt Gottfried Mair von regional.tirol herein und setzt sich mit ihm zu den beiden anderen Männern. Schnell muss jetzt das Brot aus dem Ofen, die Gäste werden mit frisch Gebackenem und Kaffee versorgt und es entspannt sich ein reges Gespräch. Darüber, wie sich der Steirerhof entwickelt hat, dass alleine gar nichts geht und warum die regionale, klein strukturierte Landwirtschaft neue, moderne Vertriebswege braucht.

„Alles geht!“

Mit Fleiß und Gestaltungswillen allein wäre das Betriebsführerpaar am Steirerhof nicht dahin gekommen, wo sie heute sind. Ganz wesentlich dazu beigetragen haben engagierte Partner, und das zu beiderseitigem Nutzen. Das sind einerseits andere landwirtschaftliche Betriebe, die mit ihren Produkten dafür sorgen, dass das Angebot



Analog trifft digital: Der Hofladen profitiert klar von der App. Carolin und Andreas Grabner präsentieren ihre Produkte. Links: Vernetzer Gottfried Mair, rechts: Hotelier und Kunde Thomas Pirktl.

FOTO: KARIN BACHMANN

im Hofladen bunt ist. So gibt es hier nicht nur Eier, Hühnerfleisch, Nudeln sowie Brot und Gebäck aus eigener Produktion, sondern auch Speck, Wurst, Milchprodukte, Marmeladen, Schnaps, Fisch und sogar Handgestricktes. Und all dies aus der unmittelbaren Region. Einzig der genauso erhältliche Kaffee wächst nicht in Tirol – geröstet wird er aber in Telfs. Der Anfang am Steirerhof war nicht leicht. Nach Schicksalsschlägen hat Grabner den elterlichen Betrieb bereits im Alter von 17 Jahren übernommen und wenig später seine zukünftige Frau kennengelernt. Die beiden haben den Betrieb unermüd-

lich auf- und umgebaut und mit unterschiedlichem Erfolg alles Mögliche ausprobiert. Zu einer wichtigen Einnahmequelle haben sich die Hühner entwickelt. Carolin Grabner: „Zu meinem 20. Geburtstag habe ich 20 Hennen bekommen.“ Inzwischen sind es 2.000. Viel Energie steckt sie auch in den Hofladen, der hübsch eingerichtet ist. Der Laden funktioniert mit Selbstbedienung. „Alles basiert auf Vertrauen und es ist unkompliziert. Die Kundschaft schätzt genau das“, so Grabner. Vor allem schätzt die Kundschaft das Selbstgemachte. Am Steirerhof kommt alles aus einer Hand. So hat Andreas



Das Herzstück der Initiative regional.tirol ist die Handy-App. Rund 70 Tiroler Betriebe sind mit dabei und vermarkten hier ihre Produkte. Die App zeigt an, wo was verfügbar ist und weist den Weg via Google-Maps zum jeweiligen landwirtschaftlichen Betrieb. Weitere Teilnehmer aus ganz Tirol sind willkommen!

Grabner den Schlachtraum in Eigeninitiative aufgebaut und auch alles Know-how, das er zum Schlachten und Zerlegen braucht, sich entweder von Fachleuten zeigen lassen oder selbst erarbeitet. Bei all der Eigeninitiative geht jedoch ohne eines gar nichts: Die Kooperation mit anderen macht vieles erst möglich. Und hier kommt Gottfried Mair ins Spiel.

„Kleinere Betriebe zu etwas Großem vernetzen“

Der Imster Gottfried Mair hat eine Plattform für Direktvermarkter ins Leben gerufen. Regional.tirol ist eine Initiative, die landwirtschaftliche Betriebe zusammenbringt. Herzstück ist ein digitaler Hofladen, der per Handy-App angezeigt, was es in der Nähe an bäuerlichen Produkten zu kaufen gibt. Die App zeigt deren Verfügbarkeit wie in einem Webshop an und führt per Google-Maps zum jeweiligen Betrieb. Rund 70 Direktvermarkter sind mittlerweile mit dabei. Der Schwerpunkt liegt in den Bezirken Imst und Innsbruck Land. „Weitere Partner sind willkommen“, so Mair. „Wir wollen möglichst viele Bauern miteinander vernetzen.“ Dabei können die Betriebe selbst ihre Inhalte auf der App verwalten und je nach Bedarf aktualisieren. Besonderen Wert legt Mair auf „die Kunden



der nächsten Generation. Mit der App am Handy finden auch 14-Jährige einen Zugang zu den bäuerlichen Produkten. Sie wissen zwar was gut ist, aber nicht unbedingt, wo man es findet“. Regional.tirol hat noch viel vor. So sind für die Zukunft Aktionen, Gutscheine und ein Bestellsystem geplant. In aller nächster Zeit kommt ein Kochwettbewerb mit heimischen Lebensmitteln. Der Steirerhof profitiert jetzt schon von der App. „Viele Kunden kommen so zu uns“, so Carolin Grabner. Man ist sich einig, dass es für die Zukunft neue Vertriebswege braucht und dass man sich der Digitalisierung nicht verschließen darf, sondern sie nutzen soll. Andreas Grabner betont aber gleichzeitig: „Wir haben zum Glück einen tollen Standort mit einer guten Infrastruktur und super Vertriebspartner, die uns einen ordentlich Preis für unsere Produkte zahlen“. Wie aufs Stichwort läutet es an der Tür und ein weiterer Gast setzt sich an den Tisch. Thomas Pirktl, der Geschäftsleiter des Hotel Schwarz gesellt sich zur Runde.

„Ehrliche regionale Wertschöpfung“

Der Familienbetrieb Hotel Schwarz liegt in der unmittelbaren Nachbarschaft. Er wird in der dritten Generation geführt und hat sich über drei Generationen vom landwirtschaftlichen Betrieb zum Fünf-Sterne-Hotel entwickelt. Pirktl kauft wenn immer möglich regional ein. Dabei geht es ihm nicht nur um die bessere Qualität. Eine „ehrlische und regionale Wertschöpfung“ ist ihm genauso wichtig. Das Hotel kommuniziert die regionale Herkunft sowohl auf der Website als auch direkt am Buffet. Denn, so Pirktl: „Der Mehrwert für uns liegt in der Wahrnehmung des Gastes“. Und diesen



Unterschiedliche Hühnerrassen bringen verschiedenfarbige Eier. Carolin Grabner zeigt die natürliche Farbpalette.

FOTOS: KARIN BACHMANN

Mehrwert lässt sich das Hotel auch etwas kosten. Lagen die jährlichen Ausgaben beim Einkauf regionaler Lebensmittel 2008 noch bei rund 10.000 Euro, so sind sie mittlerweile auf 200.000 Euro angestiegen. Pirktl kauft neben Eiern genauso Fleischprodukte, Brot aus Tiroler Getreide oder Fisch direkt vor Ort. Dabei ist der Weg der Eier der kürzeste ins Hotel, denn die werden wenige hundert Meter nebenan von den Hühnern am Steirerhof gelegt. Diese Nähe bringt auch viele Hotelgäste in den Hofladen, die sich gerne kurz vor der Heimreise mit kulinarischen Souvenirs eindecken.

Das Hotel ist in vielerlei Hinsicht einer der wichtigsten Kunden für den Steirerhof. Zum weiteren Kundenkreis zählt wohl bald auch der Imster Konditor Erwin Regensburger. Er hat sich einen Überblick über den Betrieb seines potenziellen neuen regionalen Lieferanten gemacht und sich für seine Eier entschieden. Bevor alle ins Auto steigen und den Steirerhof wieder verlassen, ist eine

künftige Partnerschaft zwischen Eierproduzent und Konditor per Handschlag besiegelt. Regensburgers Gäste dürfen sich auf Naschwerk mit heimischen Eiern freuen. Und auch Gottfried Mair ist zufrieden, denn er hat die beiden zusammengebracht. ▶



Mit regional.tirol ist der Tisch reich gedeckt. Die Handy-App vernetzt Direktvermarkter.

FOTO: BERHARD BERGMANN