8 Impfungen
Seniorenheim hat Bewohner und Mitarbeiter durchgeimpft.

10 Lebensqualität im Alter
Betreutes Wohnen, um Freiheiten zu erhalten.

11 Immobilie der Woche
Traumhaft wohnen in Bad Salzuflen.

Eine eigene Plattform für Anbieter regionaler Produkte

Wege aus der Industriemaschinerie: Jörg Wilutzky möchte alternativ produzierende Betriebe vernetzen

Kreis Lippe/Dörentrup.

Gemüse frisch vom Feld, Fleisch von Tieren, die artgerecht aufgezogen und gehalten werden und Eier von glücklichen Hühnern, so ganz regional aus Lippe und fernab von industriell hergestellten Nahrungsmitteln. Liebend gerne doch, aber wo gibt es das?

Als Jörg Wilutzky aus Berlin nach Lippe ankommt, freut er sich als Hobbykoch und Grill-Fan sehr auf die Unmenge an regional produzierten Lebensmitteln hier. Soweit die Theorie. Ganz praktisch dauert es dann allerdings, bis er im ländlich geprägten Lippe die ersten Direktvermarkter und -produzenten entdeckt; ein wenig zu unsichtbar sind sie. „All diese Betriebe bräuchten eine gemeinsame Plattform, um wie eine Werbegemeinschaft auftreten zu können“, ist er überzeugt. Erste Initiativen gibt es bereits in den sozialen Netzwerken. Hier knüpft er Kontakte und beginnt, seine Überlegungen postwendend umzusetzen.



Für die Region: Jörg Wilutzky hofft, dass sich möglichst alle Hofläden, Erzeugerbetriebe und Direktvermarkter in Lippe auf der Internet-Plattform „Lippe-kauft-regional.de“ in absehbarer Zeit darstellen und auf sich aufmerksam machen können. Foto: Retzlaff

„Lippe-kauft-regional.de“ heißt der Internetauftritt, den er entwickelt hat. Dieser fußt auf der Facebook-Gruppe „Lippe kauft regional“, die Melanie Liese-Evers zusammen mit Astrid Hellmig 2020 gegründet haben.

„Ich konnte es kaum glauben, dass hier Menschen unterwegs sind, die die gleichen Ziele wie ich verfolgen. Was liegt also näher als sich zusammen zu tun. Gesagt – getan. Wir haben uns getroffen und entscheiden das wir das Portal analog zur Facebook Gruppe benennen und gegenseitig voneinander profitieren wollen.“ Hier sollen sich regionale Anbieter vernetzen, darstellen und die Möglichkeit haben, ihre Produkte anzubieten“, erzählt er LIPPE AKTUELL.

„Als starke Werbegemeinschaft können wir gemeinsam aus dieser Plattform die Informationsquelle für Hofläden, Erzeugerbetriebe und Direktvermarkter in Lippe realisieren und gemeinsam davon profitieren.“ Neben den verschiedenen Betrieben, kommen nämlich auch die Verbraucher in den Genuss, quasi auf einen Blick eben die Betriebe zu sehen, die ihre Produkte vor Ort produzieren. „Und nebenbei setzen wir der Großindustrie etwas entgegen und zeigen wie man auch leben kann“, überlegt er kurz.

Das hört sich allerdings leichter an, als es getan ist, verrät er. Nicht alle Betriebe, die er anspricht, bekunden Interesse. Er stößt auf Hürden, was das Vertrauen angeht: „Wir sind online noch nicht so weit“ oder „Sie wollen doch nur daraus Profit schlagen“, sind Aussagen, die er bereits gehört hat.

Das Argument, er möchte finanziell davon profitieren, ärgert ihn. „Im Moment ist das Portal kostenlos ohne jede Gebühr. Ich selbst habe bisher etwa 5.000 Euro in das Projekt gesteckt habe“, rechnet er vor. Nicht mit eingerechnet etwa 400 Arbeitsstunden. Abgesehen davon möchte er gemeinsam mit den Kooperationspartnern genug Budget generieren, um Anzeigen schalten zu können oder Flyer drucken zu lassen. Wie eine Werbegemeinschaft also.

Seiner Ansicht nach, sehen einige Betriebe noch nicht, wie wichtig das Internet geworden ist. „Auf den Seiten einiger Anbieter stehen falsche Öffnungszeiten oder die Telefonnummern haben Zahlendreher“, meint er. Auch die Relevanz von Suchmaschinenoptimierung sei dort noch nicht angekommen. Daher versteht er die Ablehnung nicht.

Warum er das trotzdem macht? „Es ist eine Herzensangelegenheit“, sagt er. „Natürlich profitiere ich von so einem Internetauftritt: nämlich als Verbraucher. Unsere Seite hat zwischen 400 und 500 Besuche am Tag“, fährt er fort und erklärt, welche Vorteile regional erzeugte Produkte haben: „Die Qualität von Produkten, die in der Region auf Feldern wachsen oder hergestellt werden, ist der der Treibhausmasse deutlich überlegen und geerntet werden die Feldfrüchte zum besten Reifezeitpunkt. Das macht sich nicht nur im Aroma bemerkbar. Möhren, Äpfel und Co. haben auch mehr Zeit, Vitamine und Mineralstoffe aufzubauen. Und auf den kurzen Transportwegen besteht keine Gefahr, dass sie ihre wertvollen Inhaltsstoffe verlieren.“

Und was Fleisch betrifft: „Der Transportweg vom Bauernhof zum Schlachthof sollte kurz sein. Dann sind die Tiere deutlich weniger Stress ausgesetzt und dementsprechend weniger Stresshormone finden sich im Fleisch.“

Bisher haben sich elf Betriebe auf dem Portal eingetragen. Übersichtlich ist die Seite für die Verbraucher gestaltet. Das ist Jörg Wilutzky wichtig. Noch ist er nicht an dem Punkt angelangt, wo die Einträge und Suchen ganz automatisch funktionieren. Deshalb muss er noch viel manuell eingeben. „Neu erfunden habe ich das Rad natürlich nicht“, sagt er lachend. „In anderen Regionen gibt es bereits solche Ansätze, da konnte ich mir viel abgucken. Jetzt plant er weitere Optionen: Er möchte, dass Kunden ihre Einkaufswege planen können und überlegt, ob man sich gemeinsam einen Lieferservice aufbauen könnte.

Viele Menschen unterstützen die Idee. Koch und Fan des Portals, Rene Hein, wird zukünftig Rezepte einstellen, die aus lippischen Produkten gekocht werden können. „Da kann man direkt seinen Wocheneinkauf planen“, meint Jörg Wilutzky. „Ich würde mich jedenfalls freuen, wenn sich immer mehr Menschen entschließen würden, auf regionale Produkte zurückzugreifen. Genau das wollen wir ihnen hier an die Hand geben. (nr)

Hintergrund

Eine gut funktionierende und vernetzte Werbegemeinschaft aufzubauen ist das Ziel der Plattform „Lippe-kauft-regional.de“. Noch ist diese Möglichkeit des Eigen-Marketings für Betriebe wie Hofläden, Erzeugerbetriebe und Direktvermarkter, noch nicht überall angekommen. Jörg Wilutzky hofft, dass sich die Online-Plattform in nächster Zeit mit weiteren Betrieben füllen wird. Interessierte können sich hierzu unter www.lippe-kauft-regional.de oder unter info@lippe-kauft-regional.de informieren. (nr)

Beratung

Extertal. Der ehrenamtliche Versichertenberater des deutschen Rentenversicherungs Bunds, Dieter Heerde, berät am Donnerstag, 28. Januar, und am 4. März rund um das Thema gesetzliche Rente. Die Beratung findet im Rathaus in Bösingfeld im kleinen Bürgersaal von 14 bis 17 Uhr statt. Eine vorherige telefonische Anmeldung unter der Rufnummer 05262-1416 ist unbedingt erforderlich. Mitzubringen sind der Personalausweis und die letzte Rentenauskunft. Für die Versicherten der gesetzlichen Rentenversicherung ist die Beratung kostenlos. (pal)

Verschoben

Extertal. Wegen der Corona-Pandemie und der dadurch gültigen Vorschriften und Anweisungen, verschiebt der Sportclub Extertal e.V. die diesjährige Jahreshauptversammlung. „Wir wollen versuchen sie im März oder April dieses Jahres nachzuholen“, heißt es in einer Pressemitteilung. Ort, Tag und Stunde sowie die Tagesordnung sollen frühzeitig bekannt geben werden. Bei Fragen zum Sport, zum Verein und sonstigen Themen, helfen der Vorstand und Übungsleiter. Das teilt der Sportclub Extertal mit. (pal)









