

# Hier gibt es Waren direkt vom Erzeuger

**REGIONALMARKT** Erna in Friedrichsfehn bietet ab Donnerstag regionale Lebensmittel und Waren an

VON ARNE JÜRGENS

**FRIEDRICHSFEHN** – Als „überdachten Wochenmarkt“ stellt sich Klaus Hinrichs den neuen Regionalmarkt Erna unter dem Motto „Regional fair-sorgt“ an der Friedrichsfehner Straße 31 in Friedrichsfehn vor. Gemeinsam mit seiner Geschäftspartnerin Gunda Bruns will er einiges anders machen, als es Märkte normalerweise tun. Hier haben Landwirte aus dem Umland die Gelegenheit, ihre Waren direkt anzubieten – als eine Art „Hofladen für alle“. Sie vermarkten auch ihre eigenen landwirtschaftlichen Produkte.

Der vorher dort ansässige Raiffeisenmarkt war im Juli vergangenen Jahres ausgezogen. Ein wirtschaftliches Arbeiten sei aufgrund der mangelnden Fläche nicht mehr möglich gewesen. Das Busunternehmen Hilgen hatte einen Teil der Räumlichkeiten übernommen, der Rest stand rund ein Jahr lang leer.

## Wann startet der neue Regionalmarkt



Eröffnet wird der neue Laden am Donnerstag, 17. Juni, um 10 Uhr. Die Öffnungszeiten sind donnerstags und freitags von 10 bis 18 Uhr sowie samstags von 10 bis 13 Uhr. Telefonisch zu erreichen ist das Geschäft unter Tel. 04486/9159109. Insgesamt gibt es 150 Quadratmeter Verkaufsfläche, dazu kommen Lager, Kühlraum, Mitarbeiteraum und Büro. Drei Mitarbeiter haben bei Erna eine Anstellung gefunden. Eingerichtet ist der Laden in rustikalem Stil mit Holzverkleidungen an den Wänden. Die Regalreihen sind geschmückt mit Naturfloristik, die es ebenfalls zu kaufen gibt. Dazu gibt es jeweils eine Brot- und Käsetheke.

## Was wird im Markt angeboten



Das Sortiment ist breit aufgestellt und geht von Aronia-Saft über Bio-Rindfleisch bis zu



Bieten regionale Lebensmittel direkt vom Erzeuger an: Gunda Bruns und Klaus Hinrichs eröffnen an der Friedrichsfehner Straße in Friedrichsfehn den Regionalmarkt Erna.

BILD: ARNE JÜRGENS

Zwiebeln. „Dafür haben wir große und kleine Partner zusammengetrommelt“, sagt Bruns. Hierzu zählen die Limousin-Rinderzucht von Hinrichs aus Westerscheps, die Bio-Gemüsegerätnerei Steenken aus Nethen, die Bio-Bäckerei Butterfly aus Wiefelstede oder Käse und Saft vom Gut Altenoythe und Bio-Getreideprodukte der Mühle Erks aus Horsten. Ein „Grundsortiment“ wird vom Bio-Großhändler „Kornkraft Naturkost“ aus Huntlosen bezogen.

Sogar Wein gibt es zu kaufen – allerdings nicht aus dem Umland. „Den beziehen wir von drei Winzern, die ich persönlich kenne. Wir verkaufen nur Produkte von Partnern, die nachhaltig arbeiten“, so Hinrichs. „Wir wollen alles, was es in der Gegend gibt, auch von hier beziehen“, ergänzt Bruns. Es gibt Hiltthaler Craftbier aus Bad Zwischenahn und eines aus Tüngeln. Bei Tee, Kaffee und Gewürzen würde ein besonderer Wert

darauf gelegt, dass die Waren fair gehandelt werden.

## Welche Vorteile gibt es für Kunden



„Wir wollen eine direkte Beziehung zwischen Verbraucher und Versorger herstellen“, erklärt Bruns. Während viele über Tierwohl reden würden, könnten Kunden hier einen Beitrag leisten und einen regionalen Wirtschaftskreislauf unterstützen. Auf kleinen Schildern an den Regalen erfahren die Marktbesucher etwas über die Erzeuger. „Wissen, wo's herkommt“, so ist das Motto laut Bruns.

Sie freut sich besonders über die vielen kleinen Manufakturen. So gibt es feinen Senf, der in Altenoythe angebaut und in Wilhelmshaven verarbeitet wird und edle Schokolade. Süß ist auch der Edewechter Honig, der vom Imkereiverein Edewecht angeboten wird. Abgerundet wird



Ein Blick ins Warenregal: Angeboten wird auch Edewechter Honig vom Imkereiverein Edewecht.

BILD: ARNE JÜRGENS

das Angebot von Ziegenmilchprodukten und A2-Milch.

## Was steckt hinter der Geschäftsidee



Die neuen Geschäftsführer haben sich über die Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft (AbL) kennengelernt und die Idee entwickelt. „Es gibt viele Landwirte, die nicht die Zeit und das Geld haben, einen Hofladen oder Marketing zu betreiben“, sagt Hinrichs. Die Grundidee sei, Produkte möglichst regional und direkt von Höfen anzubieten.

„Bauern sind inzwischen nur noch Rohstofflieferanten – wir wollen ihnen einen direkten Marktzugang geben“, sagt Bruns. Weitere interessierte Anbieter können sich im Regionalmarkt melden.

Preislich seien sie gegenüber den großen Märkten im Nachteil. „Die können natürlich viel größere Mengen einkaufen“, meint Bruns. Zunächst wollen die Geschäftspartner sich an die tatsächliche Absatzmenge herantasten. „Wir haben kurze Wege zu den Erzeugern und können schnell nachbestellen“, sieht Hinrichs einen Vorteil.