



Ergebnisdokumentation

Marktinformatiionsgespräch „Lagerung und Vorverarbeitung: Infrastruktur für regionale Produkte“

12. März 2026

Syringhof, Beelitz (Zauchwitz)



Autorin

Julia Jägge; Ecologic Institut

Kontakt

Ecologic Institut
Pfalzburger Straße 43/44
10717 Berlin

Tel.: 030 868 80-174

E-Mail: julia.jaegle@ecologic.eu

Bildnachweis

Titelseite und Header:

©JackF / istockphoto.com,

©dusanpetkovic / istockphoto.com,

©Алексей Филатов / istockphoto.com,

©Zoran Zeremski / istockphoto.com

Fotos im Text:

@Ecologic Institut / Julia Jägge



Inhaltsverzeichnis

Zentrale Erkenntnisse der Veranstaltung	1
1 Einführung	2
2 Lagerung und Vorverarbeitung als Schlüsselinfrastruktur	3
2.1 Sabine Kabath: Vorverarbeitung als Türöffner für neue Absatzkanäle	3
2.2 Robert Franke: Vorverarbeitung als Schlüsselinfrastruktur für die Gemeinschaftsverpflegung	5
2.3 Sascha Philipp: Vorverarbeitung von Nischenkulturen	7
2.4 Johann Gerdes und Lukas Kalz: Betriebliche und gemeinschaftliche Lagerung	8
2.5 Diskussion: zentrale Herausforderungen und gemeinsame Bedarfe	9
3 Praxisworkshops	11
3.1 Workshop 1: Vorverarbeitung gemeinsam organisieren	11
3.2 Workshop 2: Gemeinsame Vermarktung	12
3.3 Workshop 3: Gemeinsam lagern?	12
4 Anhang	14
4.1 Programm	14
4.2 Flipcharts Praxisworkshops	16



Zentrale Erkenntnisse der Veranstaltung

Das Marktinformationsgespräch hat gezeigt, welche Bedeutung Lagerung und Vorverarbeitung für den Aufbau regionaler Bio-Wertschöpfungsketten in Brandenburg haben und welche Voraussetzungen für deren Weiterentwicklung entscheidend sind. Drei zentrale Erkenntnisse standen dabei besonders im Vordergrund:

- Lagerung und Vorverarbeitung sind Schlüsselinfrastrukturen für regionale Bio-Wertschöpfungsketten.** Ohne geeignete Lagerkapazitäten und Vorverarbeitungsstrukturen können regionale Produkte häufig nicht ganzjährig oder in der von Handel und Gemeinschaftsverpflegung benötigten Form angeboten werden. Insbesondere bei küchenfertigem Gemüse und Nischenkulturen bestehen weiterhin Engpässe. Gleichzeitig zeigen die Praxisbeispiele, dass bereits vielversprechende Strukturen vorhanden sind. Diese gilt es besser auszulasten, gezielt weiterzuentwickeln und bei Bedarf durch zusätzliche Investitionen auszubauen.
- Kooperationen, Vertrauen und Transparenz sind entscheidend, um vorhandene Potenziale gemeinsam zu nutzen.** Die Bündelung von Mengen, die gemeinsame Nutzung von Lager- und Verarbeitungskapazitäten sowie abgestimmte Logistiklösungen können Kosten senken und neue Vermarktungsmöglichkeiten eröffnen. Dafür braucht es Transparenz über verfügbare Mengen und Kapazitäten, frühzeitige Planung und verbindliche Absprachen. Nicht immer sind neue Anlagen erforderlich. Häufig können bereits vorhandene Kapazitäten durch gezielte Kooperationen besser ausgelastet werden.
- Neben technischer Infrastruktur braucht es vor allem Koordination, Vertrieb und verlässliche Absatzbeziehungen.** Geeignete Infrastruktur allein reicht nicht aus. Entscheidend sind Akteure, die Angebote und Bedarfe zusammenbringen, Warenströme organisieren und neue Absatzbeziehungen aufbauen. Neben Wertschöpfungskettenentwickler:innen braucht es dafür insbesondere Disponent:innen und Vertriebsmitarbeitende. Auch Handel und Gemeinschaftsverpflegung sind gefordert, regionale Produkte durch frühzeitige Bedarfsplanung, angepasste Beschaffung und die Berücksichtigung saisonaler Verfügbarkeiten aktiv nachzufragen.





1 Einführung

Am **12. März 2026** fand auf dem Syringhof in Beelitz (Zauchwitz) das **Marktinformatiönsgepräg** „**Lagerung und Vorverarbeitung: Infrastruktur für regionale Produkte**“ statt, an dem rund 45 Fachleute teilnahmen. Die Veranstaltung wurde vom Ecologic Institut im Auftrag des Ministeriums für Land- und Ernährungswirtschaft, Umwelt und Verbraucherschutz (MLEUV) organisiert und von Timo Kaphengst (u. a. freier Moderator und Prozessgestalter) und Julia Jägke (Ecologic Institut) moderiert. Nach dem gemeinsamen Mittagsimbiss und der Begrüßung durch Thomas Syring, Julia Jägke und Timo Kaphengst standen zunächst Praxisimpulse aus unterschiedlichen Bereichen der Wertschöpfungskette im Mittelpunkt. Im Anschluss arbeiteten die Teilnehmenden in Workshops an Ansätzen für Brandenburgs Bio-Wertschöpfung.

Das Thema knüpfte an **Erkenntnisse aus den Marktinformatiönsgeprägten des Jahres 2024** an. Dort wurde u. a. deutlich, dass regionale Bio-Wertschöpfungsketten in Brandenburg nicht nur zusätzliche Absatzwege, sondern vor allem funktionierende Infrastrukturen für Lagerung, Bündelung und Vorverarbeitung benötigen. Insbesondere bei Gemüse, Getreide und Nischenkulturen entscheidet diese Infrastruktur mit darüber, ob Produkte zuverlässig in Verarbeitung, Handel oder Gemeinschaftsverpflegung ankommen und ob regionale Strukturen wirtschaftlich tragfähig aufgebaut werden können.

Ziel der Veranstaltung am 12. März 2026 war es, diese Erkenntnisse einzubeziehen, konkrete Praxiserfahrungen sichtbar zu machen, Hemmnisse zu benennen und gemeinsam zu diskutieren, welche nächsten Schritte für Brandenburgs Bio-Wertschöpfung sinnvoll sind. Im Mittelpunkt standen drei Leitfragen: Welche Infrastruktur fehlt derzeit? Welche Rolle spielt Vorverarbeitung als Türöffner für neue Absatzkanäle? Und welche betrieblichen oder gemeinschaftlichen Lagerlösungen sind unter den Bedingungen in Brandenburg tragfähig?





2 Lagerung und Vorverarbeitung als Schlüsselinfrastruktur

Im ersten Teil der Veranstaltung gaben Akteur:innen aus Landwirtschaft, (Vor-)verarbeitung und Vermarktung Einblicke in bestehende Lager- und Vorverarbeitungsstrukturen in Brandenburg. Anhand konkreter Praxisbeispiele zeigten sie, welche Chancen und Herausforderungen mit dem Aufbau und der Nutzung dieser Infrastruktur verbunden sind und welche Rolle Kooperationen, Logistik und Absatzmöglichkeiten für funktionierende regionale Bio-Wertschöpfungsketten spielen.

2.1 Sabine Kabath: Vorverarbeitung als Türöffner für neue Absatzkanäle

Sabine Kabath (FBB Frisches Biogemüse Brandenburg / Bio-Vertrieb Watzkendorf) berichtete über ihre Erfahrungen beim Aufbau gemeinschaftlicher Vermarktungs- und Verarbeitungsstrukturen für regionales Bio-Gemüse. Anhand der Entwicklung des Bio-Vertriebs Watzkendorf und der FBB Frisches Biogemüse Brandenburg zeigte sie, wie durch die Bündelung regionaler Erzeugnisse, Kooperationen und Vorverarbeitung neue Absatzmärkte erschlossen werden können.

Ausgangspunkt war die Entwicklung der Bio-Gärtnerei Watzkendorf, die über rund 20 Jahre gemeinsam mit dem Naturkostgroßhändler Terra Naturkost gewachsen war. Mit steigenden Produktionsmengen überstieg das Angebot schließlich die Absatzmöglichkeiten über diesen Vermarktungsweg. Damit stellte sich die Frage, wie zusätzliche Mengen vermarktet und zugleich weitere Erzeugerbetriebe aus der Region eingebunden werden könnten. Vor diesem Hintergrund wurde 2017 der **Bio-Vertrieb Watzkendorf** als Tochterunternehmen der Bio-Gärtnerei gegründet. Das Unternehmen übernimmt das Waschen, Aufbereiten und Lagern von Gemüse sowie die Bündelung und Vermarktung von Produkten weiterer regionaler Betriebe. Im Zuge des Aufbaus wurden zusätzliche Lagerkapazitäten erschlossen und eine eigene Lkw-Flotte angeschafft, um Waren aus der Region zusammenzuführen und den Handel zuverlässig zu beliefern.

Ein weiterer Schritt zur Erschließung zusätzlicher Absatzmärkte war die Gründung der **FBB Frisches Biogemüse Brandenburg** im Jahr 2020. Sie ging aus dem von der Fördergemeinschaft Ökologischer Landbau Berlin-Brandenburg (FÖL) koordinierten Projekt „Regionales Bio-Gemüse aus Brandenburg“ hervor, das im Rahmen Europäische Innovationspartnerschaft für Produktivität und Nachhaltigkeit in der Landwirtschaft (EIP-AGRI) gefördert wurde. Ziel des Projektes war es, regional erzeugtes Bio-Gemüse stärker zu verarbeiten und dadurch neue Vermarktungsmöglichkeiten zu schaffen. Zunächst standen Convenience-Produkte für den Einzelhandel im Mittelpunkt. Gemeinsam mit Lebensmitteltechnologien wurden verschiedene Salatprodukte entwickelt und erprobt. Die Corona-Pandemie veränderte jedoch die Rahmenbedingungen und führte dazu, dass die ursprünglichen Planungen angepasst werden mussten. In der Folge rückte die Vorverarbeitung für die Gemeinschaftsverpflegung stärker in den Fokus.

Sabine Kabath verdeutlichte, dass **Vorverarbeitung ein wichtiger Schlüssel ist, um regionale Bio-Produkte für zusätzliche Absatzmärkte zugänglich zu machen**. Während Erzeugerbetriebe ihre Ware häufig bereits für den Groß- und Einzelhandel aufbereiten können, benötigen Großküchen und Caterer



vielfach küchenfertige Produkte, beispielsweise geschältes, geschnittenes oder gewürfeltes Gemüse. Auch verarbeitete Produkte wie Feinkostsalate, Rohkostprodukte oder Bowls eröffnen zusätzliche Absatzmöglichkeiten. Die FBB bietet unter anderem Rote-Bete-, Möhren-Walnuss-, Weißkraut-, Kartoffel- und Gurkensalate sowie vorverarbeitetes Gemüse und Fertigsalate für Großküchen an. Entscheidend sei, Produkte zu entwickeln, die sowohl den Anforderungen der Abnehmer entsprechen als auch auf regional verfügbaren Rohwaren basieren.

Der Aufbau gemeinschaftlicher Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen ist jedoch mit erheblichen Herausforderungen verbunden. Sabine Kabath berichtete, dass zunächst unterschiedliche Akteure zusammengebracht, gemeinsame Ziele entwickelt und geeignete Kooperationsformen gefunden werden müssen. Dabei gilt es, gemeinsame Interessen mit der unternehmerischen Eigenständigkeit der beteiligten Betriebe in Einklang zu bringen. Ursprünglich war auch der Aufbau einer gemeinschaftlichen Verarbeitungsstätte vorgesehen. Statt selbst in eine entsprechende Anlage zu investieren, entschied man sich für die Zusammenarbeit mit einem bestehenden Dienstleister. Dieses Beispiel verdeutlichte, dass **die Nutzung vorhandener Kapazitäten und die Arbeitsteilung zwischen Betrieben eine Alternative zu eigenen Investitionen darstellen können.**

Eine weitere zentrale Herausforderung ist die **Logistik**. Die großen Entfernungen zwischen den Erzeugungsbetrieben und Absatzmärkten in Brandenburg erschweren die wirtschaftliche Bündelung und Verteilung regionaler Produkte. Hinzu kommen begrenzte Transportkapazitäten und die Verfügbarkeit von Fahrpersonal. Sabine Kabath berichtete, dass der Bio-Vertrieb Watzkendorf deshalb versucht, Transportwege möglichst effizient zu nutzen und auch Waren anderer regionaler Betriebe auf den eigenen Touren mitzunehmen. Solche gemeinschaftlichen Lösungen können helfen, Waren zu bündeln und frische Produkte wirtschaftlicher in den Handel zu bringen.

Auch die ganzjährige Verfügbarkeit regionaler Produkte stellt die Beteiligten vor Herausforderungen. Sabine Kabath machte deutlich, dass eine durchgehende Lieferfähigkeit nicht für alle Kulturen gleichermaßen realistisch ist. Während dies bei Kartoffeln mit geeigneter Lagerung eher möglich sei, stoße man beispielsweise bei Möhren aufgrund der regionalen Anbaubedingungen und begrenzter Lagermöglichkeiten an Grenzen. Um dennoch ein möglichst kontinuierliches regionales Angebot zu schaffen, müssten Betriebe ihre verfügbaren Mengen und Kapazitäten offenlegen und gemeinsam planen. **Vertrauen, Transparenz und verlässliche Absprachen** seien dafür entscheidende Voraussetzungen.

Kooperationen bieten zugleich erhebliche Vorteile: Durch Spezialisierung und Arbeitsteilung können vorhandene Infrastruktur und bestehendes Know-how besser genutzt, Warenverfügbarkeiten gebündelt und Investitionen gemeinsam getragen werden. Ein zentraler Ansprechpartner erleichtert zudem die Vermarktung und kann den administrativen Aufwand für die beteiligten Betriebe reduzieren. Voraussetzung dafür sind jedoch verbindliche Absprachen über Mengen, Qualitäten und Lieferzeiten sowie eine kontinuierliche Abstimmung zwischen Erzeugung, Verarbeitung, Handel und Abnehmern.

Besonders deutlich betonte Sabine Kabath den **hohen personellen Aufwand für die Koordination regionaler Wertschöpfungsketten**. Digitale Plattformen und Warenwirtschaftssysteme können zwar helfen, Angebote und Bedarfe zusammenzuführen und die Logistik zu organisieren. Sie ersetzen jedoch nicht die praktische Abstimmung zwischen den Beteiligten. Benötigt würden insbesondere Disponenten



und engagierte Vertriebsmitarbeitende, die sowohl die Potenziale der Erzeugerbetriebe als auch die Anforderungen unterschiedlicher Absatzmärkte kennen, Warenströme koordinieren und neue Lieferbeziehungen aufbauen.

Darüber hinaus seien auch die Abnehmer gefordert. Handel, Großküchen und Caterer müssten bereit sein, regionale Beschaffungsstrukturen aktiv zu unterstützen, saisonale Verfügbarkeiten anzuerkennen und gegebenenfalls Speisepläne anzupassen. Ebenso sei die Bereitschaft erforderlich, Waren nicht ausschließlich aus einer Hand zu beziehen, sondern auch mit mehreren regionalen Lieferanten zusammenzuarbeiten. Große Handels- und Großhandelsunternehmen könnten durch entsprechende Einkaufsentscheidungen einen wichtigen Beitrag leisten.

Schließlich plädierte Kabath für ein **an den Bedingungen Brandenburgs orientiertes Verständnis von Regionalität**. Anders als in traditionellen Gemüseanbauregionen seien die Erzeugungsbetriebe hier häufig weit voneinander entfernt, und die vorhandenen Strukturen müssten erst weiterentwickelt werden. Trotz dieser Herausforderungen zeigten die Erfahrungen aus Watzkendorf und der FBB, dass auch in Brandenburg tragfähige regionale Gemüse-Wertschöpfungsketten aufgebaut werden können.

2.2 Robert Franke: Vorverarbeitung als Schlüsselinfrastruktur für die Gemeinschaftsverpflegung

Robert Franke (GEKO Uckermärkische Fruchthandelsgesellschaft, Schälbetrieb Klosterwalde) berichtete aus der Perspektive eines Vorverarbeitungsbetriebs, der Kartoffeln und Gemüse küchenfertig für Großküchen, Caterer und weitere Abnehmer aufbereitet. Der Schälbetrieb verarbeitet jährlich rund 2.000 Tonnen Kartoffeln, davon etwa 15 bis 20 Prozent in Bio-Qualität. Daneben werden weitere Gemüsearten gewaschen, geschält und geschnitten. Anhand konkreter Kooperationsprojekte zeigte Robertz Franke, welche Chancen die regionale Vorverarbeitung bietet und welche Anforderungen sich daraus an Planung, Lagerung und Logistik ergeben.

Ein Beispiel ist die Zusammenarbeit zwischen GEKO, dem Betrieb **SpeiseGut und dem Studierendenwerk Potsdam**, die aus Kontakten beim [Marktinformationsgespräch zur Gemeinschaftsverpflegung](#) im Jahr 2024 hervorging. Seit September 2025 wurden im Rahmen dieser Kooperation insgesamt rund 1,5 Tonnen rote, gelbe und weiße Bete aufbereitet, gewürfelt und an das Studierendenwerk geliefert. Möglich wurde dies durch eine enge Abstimmung zwischen Erzeugung, Verarbeitung und Abnahme. Die Speisepläne wurden frühzeitig gemeinsam betrachtet, sodass saisonale Verfügbarkeiten, benötigte Mengen, Lagerung und Liefertermine aufeinander abgestimmt werden konnten. Gerade angesichts der großen Entfernungen in Brandenburg sei diese vorausschauende Planung entscheidend für das Gelingen solcher Lieferbeziehungen.

Ein weiteres Beispiel war die Verarbeitung von knapp **elf Tonnen Kürbis zwischen September und Dezember 2025**. Ein Teil wurde an das Studierendenwerk geliefert, der Großteil ging an die Firma WDM in Müncheberg, die die Produkte für den Lebensmitteleinzelhandel vermarktete. Die zusätzliche Nachfrage ergab sich vergleichsweise kurzfristig aus bestehenden Kontakten. Für GEKO stellte dies eine besondere Herausforderung dar, da die Mengen ursprünglich nicht in der betrieblichen Planung vorgesehen waren und die Anbauplanung der Erzeugerbetriebe bereits weitgehend abgeschlossen war. Das Beispiel verdeutlichte, dass kurzfristige Absatzmöglichkeiten zwar zusätzliche Wertschöpfung



schaffen können, die Beschaffung und Verarbeitung größerer Mengen jedoch eine frühzeitige Abstimmung entlang der gesamten Wertschöpfungskette erfordern.

Ein zentrales Thema des Impulses war die **Lagerung als Voraussetzung für eine möglichst ganzjährige Lieferfähigkeit**. GEKO verarbeitet seit 2021 Bio-Kartoffeln und arbeitet hierfür mit verschiedenen regionalen Erzeugerbetrieben zusammen. Der Betrieb verfügt über Lagerkapazitäten für etwa 400 bis 600 Tonnen Kartoffeln, kann diese jedoch nur für einen begrenzten Zeitraum von maximal drei Monaten einlagern. Ein eigenes Kühllager ist bislang nicht vorhanden. Insbesondere ab April oder Mai ist GEKO deshalb auf Erzeugerbetriebe angewiesen, die Kartoffeln unter geeigneten Kühlbedingungen lagern können. Da bei Bio-Kartoffeln keine konventionellen chemisch-synthetischen Keimhemmungsmittel eingesetzt werden dürfen, kommt der richtigen Lagertechnik besondere Bedeutung zu. Robert Franke berichtete, dass inzwischen mehr regionale Betriebe über entsprechende Lagermöglichkeiten verfügen, weiterhin jedoch ein erheblicher Bedarf an zusätzlichen Kapazitäten besteht.

Auch für andere Gemüsearten sind geeignete Lagerstrukturen entscheidend. Gleichzeitig machte Franke deutlich, dass nicht alle Kulturen ganzjährig aus regionaler Erzeugung verfügbar sein können. Die Gemeinschaftsverpflegung müsse diese saisonalen Grenzen bei der Speiseplanung berücksichtigen. Die bisherigen Erfahrungen zeigten, dass eine zuverlässige Belieferung vor allem dann gelingt, wenn **Speisepläne, Mengenbedarfe, Lagerung, Verarbeitung und Logistik frühzeitig gemeinsam geplant werden**.

Als weitere Herausforderungen benannte Robert Franke die hohen Energie-, Personal- und Logistikkosten. Insbesondere die Energiekosten seien ein wesentlicher Faktor für den wirtschaftlichen Betrieb und den möglichen Ausbau der Lagerkapazitäten. GEKO plant daher zunächst die Installation einer Photovoltaikanlage, bevor in einem weiteren Schritt in ein eigenes Kühllager investiert werden soll.

Die Zusammenarbeit mit SpeiseGut und dem Studierendenwerk bewertete Robert Franke insgesamt positiv. Gleichzeitig seien die bisherigen Projekte noch **kleinteilig und mit einem hohen Abstimmungsaufwand verbunden**. Die beteiligten Akteure tauschen sich deshalb darüber aus, wie die Zusammenarbeit künftig effizienter gestaltet und auf größere Mengen ausgeweitet werden kann. Aus Robert Frankes Sicht bieten solche Kooperationen auch anderen Betrieben entlang der Wertschöpfungskette Möglichkeiten, sich an regionalen Lieferbeziehungen zu beteiligen.

Abschließend betonte Robert Franke, dass die **Gemüsevorverarbeitung in Brandenburg weiterhin eine strukturelle Lücke** darstellt. Für die Versorgung von Großküchen und weiteren Abnehmern in Berlin und Brandenburg gebe es bislang zu wenige Betriebe mit entsprechenden Kapazitäten. GEKO allein könne den bestehenden und potenziell wachsenden Bedarf nicht abdecken. **Neben zusätzlichen Lager- und Vorverarbeitungskapazitäten sei deshalb insbesondere die Vernetzung weiterer Akteure erforderlich**, um regionale Bio-Produkte in größeren Mengen und mit höherer Verlässlichkeit verfügbar zu machen.



2.3 Sascha Philipp: Vorverarbeitung von Nischenkulturen: Bedarfe, Planung und Vermarktungschancen

Sascha Philipp (Spreewälder BioMühle) weitete den Blick auf Nischenkulturen und machte deutlich, dass Lagerung und Vorverarbeitung auch für deren wirtschaftliche Etablierung entscheidend sind. Er stellte zunächst die Entwicklung der Spreewälder BioMühle in Kolkwitz vor. Die Mühle besteht seit rund 20 Jahren und war lange Zeit ausschließlich auf die Verarbeitung von Hirse spezialisiert. Rund 20 landwirtschaftliche Betriebe aus einem Umkreis von etwa 50 Kilometern liefern Hirse an die Mühle. Seit Sascha Philipp im Jahr 2025 die Geschäftsführung übernommen hat, wird das Sortiment schrittweise erweitert, um neue Absatzmärkte zu erschließen und die wirtschaftliche Grundlage des Betriebs zu stärken.

Während die Mühle in den vergangenen Jahren vor allem Hirse an Industriekunden vermarktete, sollen künftig verstärkt unterschiedliche glutenfreie Kulturen verarbeitet und als eigene Produkte angeboten werden. Neben Hirse gehören dazu insbesondere Buchweizen und Amaranth. Die Verarbeitung umfasst das Schälen, Mahlen und Verpacken sowie die Herstellung von Flocken in Zusammenarbeit mit anderen Mühlen. Sascha Philipp betonte, dass nicht alle Verarbeitungsschritte wirtschaftlich im eigenen Betrieb abgebildet werden können. So werden beispielsweise Hirseflocken in Kooperation mit der Schälmühle der Gebrüder Kümmel hergestellt und anschließend in Kolkwitz verpackt. **Die Zusammenarbeit mit anderen Verarbeitungsbetrieben ermöglicht es, das Sortiment zu erweitern, ohne sämtliche Anlagen selbst vorhalten zu müssen.**

Ein zentrales Thema war die Frage, wie der Anbau und die Verarbeitung von Nischenkulturen langfristig wirtschaftlich etabliert werden können. Sascha Philipp berichtete, dass in der Vergangenheit jährlich etwa 300 bis 400 Tonnen Hirse vermarktet wurden. Perspektivisch sieht er Potenzial für eine Steigerung auf rund 1.000 Tonnen. Auch bei anderen Kulturen bestehe Nachfrage, allerdings fehlten häufig ausreichende regionale Erzeugungsmengen. Besonders deutlich werde dies bei Linsen: Um eine kontinuierliche Vermarktung über das gesamte Jahr sicherzustellen, benötige die Mühle etwa 100 Tonnen Linsen. Derzeit stünden aus Brandenburg jedoch nur rund 20 Tonnen zur Verfügung. Obwohl regionale Linsen bereits erfolgreich vermarktet würden, begrenze die geringe Warenverfügbarkeit den weiteren Ausbau.

Sascha Philipp verwies darauf, dass der Einstieg in neue Kulturen für landwirtschaftliche Betriebe mit erheblichen Herausforderungen verbunden ist. Häufig fehlen Erfahrungen im Anbau und bei der Ernte, oder die vorhandene Technik ist für kleinere Mengen und besondere Kulturen nicht geeignet. Gleichzeitig können Nischenkulturen angesichts zunehmend schwieriger Anbaubedingungen und geringer wirtschaftlicher Perspektiven klassischer Ackerkulturen eine interessante Alternative darstellen. Entscheidend sei jedoch, dass neue Kulturen nicht nur versuchsweise angebaut werden, sondern anschließend auch verlässlich gelagert, verarbeitet und vermarktet werden können.

In diesem Zusammenhang betonte Sascha Philipp die Bedeutung **einer langfristigen Zusammenarbeit zwischen Erzeugung und Verarbeitung**, insbesondere über die Laufzeit einzelner Förderprojekte hinaus. Am Beispiel regionaler Linsenprojekte verdeutlichte er, dass der Aufbau neuer Wertschöpfungsketten nicht mit dem erfolgreichen Anbau endet. Vielmehr müssten frühzeitig Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen geschaffen werden, damit die Produkte nach Projektende dauerhaft am Markt



bestehen können. Dazu gehören die Bündelung ausreichender Mengen, geeignete Lagerkapazitäten und die Entwicklung marktfähiger Produkte. Mit wachsender Produktvielfalt und steigenden Absatzmengen stoßen kurzfristige, ausschließlich bedarfsorientierte Verarbeitungslösungen zunehmend an Grenzen.

Als wichtigen Absatzmarkt hob Sascha Philipp die Außer-Haus-Verpflegung hervor. Während im Lebensmitteleinzelhandel andere Vermarktungsanforderungen bestehen, könnten über Großküchen und Gemeinschaftsverpflegung größere Mengen regionaler Bio-Produkte abgesetzt werden, auch wenn die erzielbaren Preise nicht immer im Premiumsegment liegen. In diesem Zusammenhang verwies er auf die Bedeutung des Brandenburger Bio-Zeichens, mit dem die Mühle ihre Produkte kennzeichnen möchte. Mit Blick auf künftige Ausschreibungen für die Gemeinschaftsverpflegung, insbesondere in Berlin, sei es wichtig, frühzeitig ein ausreichend breites Angebot entsprechend gekennzeichnete regionaler Produkte aufzubauen. Nur wenn diese tatsächlich in ausreichender Menge am Markt verfügbar seien, könnten entsprechende Anforderungen bei der Beschaffung berücksichtigt werden.

2.4 Johann Gerdes und Lukas Kalz: Betriebliche und gemeinschaftliche Lagerung

Johann Gerdes (Beerfelder Hof) und Lukas Kalz (Landgesellschaft Lebus GmbH) beleuchteten die Bedeutung geeigneter Lagerinfrastruktur für die regionale Vermarktung aus unterschiedlichen betrieblichen Perspektiven. Ihre Beiträge zeigten, dass **Lagerinfrastruktur weit mehr ist als ein technisches Detail. Sie beeinflusst unmittelbar, ob regionale Vermarktung überhaupt stattfinden kann, denn Lagerkapazitäten sind entscheidend dafür, ob regional erzeugte Produkte über die Erntezeit hinaus verfügbar bleiben und regionale Absatzmärkte zuverlässig beliefert werden können.**

Johann Gerdes schilderte die Entwicklung des Beerfelder Hofes, der ursprünglich stärker auf den Getreideanbau ausgerichtet war. Da das erzeugte Getreide überwiegend außerhalb Brandenburgs vermarktet wurde und insbesondere mit Roggen nur geringe Erlöse erzielt werden konnten, entwickelte der Betrieb den Kartoffelanbau als zusätzlichen Schwerpunkt. Dabei stand von Beginn an das Interesse im Vordergrund, regionale Absatzmöglichkeiten insbesondere im Berliner Raum zu erschließen. Mit steigenden Produktionsmengen zeigte sich jedoch, dass eine kontinuierliche Vermarktung nur mit geeigneten Lager- und Aufbereitungskapazitäten möglich ist.

Eine wichtige Voraussetzung dafür war der Ausbau eigener Lagerstrukturen. Auf einem übernommenen ehemaligen Milchviehbetrieb konnte ein vorhandenes, gut gedämmtes Gebäude für die Kartoffellagerung genutzt und mit Kühltechnik ausgestattet werden. Dadurch ist es dem Beerfelder Hof heute möglich, **Bio-Kartoffeln ganzjährig zu lagern und über die Erntezeit hinaus regional zu vermarkten.** Ergänzend investierte der Betrieb in eigene Technik für die Lagerung, Aufbereitung und Sortierung. Johann Gerdes machte jedoch deutlich, dass solche Investitionen mit hohen Kosten verbunden und nur bei ausreichender Auslastung wirtschaftlich tragfähig sind. Gegenüber größeren, spezialisierten Betrieben in etablierten Kartoffelanbauregionen bestehen erhebliche Kostennachteile.

Johann Gerdes sprach sich deshalb grundsätzlich für **gemeinschaftliche Lager- und Aufbereitungsstrukturen** aus. Gemeinsame Investitionen könnten helfen, die hohen Kosten auf mehrere Betriebe zu verteilen und die vorhandene Technik besser auszulasten. In der Praxis sei die Umsetzung jedoch schwierig, da viele Betriebe über Jahre eigene Vermarktungswege und betriebliche Strukturen



entwickelt hätten. Gerade angesichts der hohen Kapitalintensität und häufig geringen Rentabilität landwirtschaftlicher Betriebe seien gemeinschaftliche Lösungen aus seiner Sicht dennoch sinnvoll.

Lukas Kalz stellte anschließend den Lagerstandort Gusow der Landgesellschaft Lebus GmbH vor. Der Betrieb bewirtschaftet rund 1.600 Hektar ökologisch und übernahm im Juli 2025 ein ehemaliges Bio-Getreidelager der Agravis, um die eigene Ernte vollständig einlagern zu können und Lagerkapazitäten für weitere Bio-Betriebe aus der Region bereitzustellen. Der Standort verfügt über ein Hochsilo mit rund **4.000 Tonnen Kapazität und 23 Lagerzellen** sowie zwei Flachlagerhallen mit einer Gesamtkapazität von etwa **10.000 Tonnen**. Dazu kommen Anlagen zur Vorreinigung und Trocknung des Getreides. Die tatsächlich nutzbare Lagerkapazität hängt dabei von der Anzahl und Größe der getrennt zu lagernden Partien ab: Werden unterschiedliche Kulturen oder kleinere Mengen separat gelagert, verringert sich die Gesamtkapazität entsprechend.

Der Standort ist EU-biozertifiziert; eine zusätzliche Bioland-Zertifizierung wird angestrebt. Neben der eigenen Ernte wurden bereits erste Mengen für andere regionale Bio-Betriebe eingelagert. Da die vorhandenen Kapazitäten den Eigenbedarf deutlich übersteigen, bestehen weitere Möglichkeiten für die **gemeinschaftliche Nutzung der Lagerinfrastruktur**. Geplant sind zudem Investitionen in die Modernisierung der elektrischen Steuerung und in eine Getreidekühlung, um die Lagerfähigkeit der Ernte zu verbessern. Auch die Bündelung größerer, einheitlicher Warenpartien, beispielsweise bei Futtermais, bietet Potenzial für eine gemeinsame Vermarktung.

Als zentrale Herausforderung benannte Lukas Kalz jedoch den **fehlenden regionalen Absatz für das eingelagerte Getreide**. Die Ernte des Betriebs werde bislang vollständig außerhalb Brandenburgs vermarktet, da entsprechende Abnehmer und Verarbeitungsstrukturen in der Region fehlen. Vor diesem Hintergrund sucht die Landgesellschaft nach neuen Kooperationen und Möglichkeiten, vorhandene Infrastruktur stärker für die regionale Wertschöpfung zu nutzen. Dazu gehört auch die Überlegung, eine derzeit ungenutzte kleinere Halle am Standort für zusätzliche Verarbeitungsschritte zu erschließen und damit kurze Wege zwischen Lagerung und Verarbeitung zu ermöglichen.

2.5 Diskussion: zentrale Herausforderungen und gemeinsame Bedarfe

In der gemeinsamen Diskussion verdichteten sich mehrere Querschnittsthemen, die für nahezu alle Akteursgruppen relevant sind. Erstens wurde immer wieder auf den hohen Bedarf an Koordination verwiesen. Viele Prozesse entlang der Wertschöpfungskette sind zwar prinzipiell möglich, scheitern in der Praxis aber an fehlender Abstimmung, unklaren Zuständigkeiten oder personellen Engpässen. **Neben Wertschöpfungsketten-Entwickler:innen wurden deshalb auch Disponent:innen und andere koordinierende Funktionen als notwendig** benannt.

Zweitens spielte die Logistik eine herausragende Rolle. Brandenburg ist ein Flächenland; Erzeugung, Verarbeitung und Absatzorte liegen oft weit auseinander. Das erschwert die Bündelung kleiner Mengen und verteuert Transporte. Gleichzeitig wurde deutlich, dass **funktionierende Logistik nicht nur eine Frage von Fahrzeugen und Routen ist, sondern auch von Kooperationen und Vertrauen**. Wer Waren anderer Betriebe mitnimmt, Mengen bündelt oder Lagerkapazitäten offenlegt, schafft die Grundlage für gemeinsame Lösungen.



Drittens wurde der **Bedarf an Vertrieb und Marktanbahnung** hervorgehoben. Mehrere Beiträge machten deutlich, dass sich bio-regionale Produkte nicht automatisch verkaufen. Gerade für Produkte, die aus regional verfügbaren Kulturen entwickelt werden, brauche es Menschen und Strukturen, die Märkte lesen, Abnehmer:innen ansprechen und passende Vermarktungswege aufbauen. Diese Aufgabe reicht von der Ansprache des Großhandels bis hin zur frühzeitigen Kommunikation mit Einrichtungen der Gemeinschaftsverpflegung, damit Produkte in Ausschreibungen und Speiseplänen berücksichtigt werden können.

Viertens wurde deutlich, dass **Lagerung und Vorverarbeitung nur begrenzt standardisierbar** sind. Je nach Kultur, Region, Betriebsgröße und Absatzkanal unterscheiden sich die Anforderungen erheblich. Deshalb wurde mehrfach betont, dass Brandenburg nicht versuchen sollte, Lösungen aus anderen Regionen einfach zu kopieren. Stattdessen brauche es standortangepasste Modelle, die sowohl die Potenziale regionaler Produktion als auch die Grenzen von Verfügbarkeit, Logistik und Wirtschaftlichkeit realistisch berücksichtigen.





3 Praxisworkshops

Aufbauend auf den Praxisimpulsen diskutierten die Teilnehmenden in drei parallelen Workshops, wie Lagerung, Vorverarbeitung und Vermarktung regionaler Bio-Produkte künftig besser organisiert werden können. Im Mittelpunkt standen folgende Themen:

- **Vorverarbeitung gemeinsam organisieren:** Braucht es (neue) Zusammenschlüsse und Betriebsstrukturen?
- **Gemeinsame Vermarktung:** Wie können regionale Bio-Produkte gebündelt und neue Absatzmärkte erschlossen werden?
- **Gemeinsam lagern:** Welche Perspektiven gibt es für gemeinschaftliche Lagerlösungen für Gemüse, Getreide und Nischenkulturen in Berlin-Brandenburg?

Dabei wurden konkrete Herausforderungen, Lösungsansätze und Perspektiven für eine stärkere Zusammenarbeit entlang der regionalen Bio-Wertschöpfungsketten zusammengetragen.

3.1 Workshop 1: Vorverarbeitung gemeinsam organisieren: Braucht es (neue) Zusammenschlüsse & Betriebsstrukturen?

Im ersten Workshop diskutierten die Teilnehmenden, wie die Vorverarbeitung regionaler Bio-Produkte gemeinschaftlich organisiert werden kann und welche betrieblichen Strukturen dafür erforderlich sind. Ein wichtiger Ansatz war, **vorhandene Strukturen besser zu nutzen, bevor neue Anlagen geschaffen werden**. Diskutiert wurde beispielsweise, inwiefern Investitionen in bestehende Lager- und Verarbeitungsbetriebe sinnvoller sein könnten als Neubauten. Auch mobile Lösungen und die gemeinsame Nutzung von Technik wurden angesprochen, um Investitionskosten zu reduzieren und kleinere Betriebe einzubinden.

Als zentrale Voraussetzung wurde die **Bündelung von Angebot und Nachfrage** hervorgehoben. Die Teilnehmenden diskutierten, wie regionale Erzeugerbetriebe zusammengebracht und größere, verlässlich verfügbare Mengen organisiert werden können. Dabei wurde auch die Bedeutung von Planungssicherheit und verbindlichen Absprachen betont. Gemeinsame Strukturen könnten die Marktposition der Betriebe stärken und zusätzliche Nachfrage nach regionalen Produkten erschließen.

Darüber hinaus wurden konkrete Möglichkeiten zur Weiterentwicklung regionaler Verarbeitungsstrukturen angesprochen, darunter der **Ausbau der regionalen Kennzeichnung**, die Nutzung bestehender Verarbeitungsstandorte sowie die bessere Vernetzung von Betrieben.

Die Diskussion verdeutlichte, **dass gemeinschaftliche Vorverarbeitung nicht zwangsläufig neue Zusammenschlüsse oder Anlagen erfordert**. Vielmehr kommt es darauf an, bestehende Infrastruktur und Akteure gezielt zu vernetzen, Mengen und Bedarfe zusammenzuführen und geeignete Kooperationsmodelle zu entwickeln.



3.2 Workshop 2: Gemeinsame Vermarktung

Im zweiten Workshop diskutierten die Teilnehmenden, wie regionale Bio-Produkte durch gemeinsame Vermarktungsstrukturen besser gebündelt und neue Absatzmärkte erschlossen werden können. Im Mittelpunkt standen die organisatorischen und logistischen Voraussetzungen für Kooperationen sowie die Anforderungen größerer Abnehmer, insbesondere der Gemeinschaftsverpflegung.

Ein zentrales Thema war die **Bündelung von Produkten und Vermarktungsaktivitäten**. Diskutiert wurde, wie kleinere Betriebe in gemeinsame Strukturen eingebunden werden können, welche Rolle größere Akteure dabei übernehmen und wie ausreichende Mengen für größere Abnehmer bereitgestellt werden können. Als mögliche Ansätze wurden bestehende Kooperationen und neue Vermarktungsorganisationen betrachtet.

Eng damit verbunden waren Fragen der **Lagerung und Logistik**. Die Teilnehmenden diskutierten, ob mehrere dezentrale Lagerstandorte mit gemeinsamer Logistik sinnvoller sein könnten als zentrale Lösungen. Auch die Nutzung vorhandener Lagerkapazitäten und die Einrichtung von Depots wurden angesprochen.

Als wesentliche Voraussetzung erfolgreicher Kooperationen wurde **Vertrauen zwischen den beteiligten Betrieben** hervorgehoben. Unterschiedliche Interessen und gewachsene Strukturen müssten berücksichtigt, Informationen geteilt und verbindliche Absprachen getroffen werden. Neben organisatorischen Fragen wurden auch die Anforderungen der Abnehmer und die Wirtschaftlichkeit diskutiert: Wie lassen sich regionale Produkte zu tragfähigen Preisen vermarkten? Welche Rolle spielen küchenfertige Convenience-Produkte, um größere Absatzmärkte zu erschließen?

Schließlich betonten die Teilnehmenden die Bedeutung von **Vernetzung und regelmäßigem Austausch**. Bestehende Initiativen und regionale Netzwerke sollten stärker miteinander verbunden und gemeinsame Vermarktungsansätze entlang konkreter Bedarfe entwickelt werden.

Die Diskussion verdeutlichte, dass gemeinsame Vermarktung nicht allein die Bündelung von Produkten umfasst. Entscheidend sind **geeignete Organisationsstrukturen, abgestimmte Lager- und Logistiklösungen, wirtschaftlich tragfähige Absatzbeziehungen sowie Vertrauen und Zusammenarbeit** zwischen den Beteiligten.

3.3 Workshop 3: Gemeinsam lagern? Perspektiven für Gemüse, Getreide und Nischenkulturen in Berlin-Brandenburg

Im dritten Workshop diskutierten die Teilnehmenden, unter welchen Voraussetzungen gemeinschaftliche Lagerstrukturen für Gemüse, Getreide und Nischenkulturen in Berlin-Brandenburg sinnvoll und wirtschaftlich umsetzbar sind. Im Mittelpunkt standen die räumliche Verteilung der Erzeugungsbetriebe, unterschiedliche Anforderungen an die Lagerung sowie mögliche Kooperationsmodelle.

Ein zentrales Diskussionsthema war die **räumliche Nähe zwischen Erzeugung und Lagerstandort**. Mehrere Teilnehmende betonten, dass größere Entfernungen die Wirtschaftlichkeit gemeinschaftlicher Lagerlösungen erschweren. Als Orientierungswerte wurden Entfernungen von etwa 20 bis 60 Kilometern genannt, wobei auch die Einschätzung vertreten wurde, dass Betriebe möglichst selbst lagern sollten und



gemeinsame Lagerstandorte nur in einem engen räumlichen Umkreis sinnvoll seien. Zugleich wurde auf bestehende Verbindungen und regionale Netzwerke verwiesen, die bei der Entwicklung gemeinsamer Lösungen berücksichtigt werden sollten.

Ein weiterer Schwerpunkt war die Frage, **wie gemeinschaftliche Lagerstrukturen organisiert werden können**. Diskutiert wurden unter anderem die Vereinheitlichung von Abläufen, die gemeinsame Nutzung von Lagertechnik und der Aufbau von Lagerkapazitäten durch mehrere Betriebe. Gleichzeitig wurde auf mögliche Konflikte zwischen den beteiligten Betrieben hingewiesen. Unterschiedliche Interessen, Anforderungen und betriebliche Abläufe können die Zusammenarbeit erschweren. Als wichtige Voraussetzung wurde deshalb genannt, bereits im Vorfeld zu analysieren, welche Betriebe zusammenpassen und welche Anforderungen an die Lagerung bestehen.

Die Teilnehmenden diskutierten außerdem, inwiefern Lagerung mit weiteren Verarbeitungsschritten verbunden werden sollte. So wurde angeregt, **bei der Planung von Lagerstandorten auch die Aufbereitung und Verarbeitung mitzudenken**, um zusätzliche Transportwege zu vermeiden und regionale Wertschöpfung zu ermöglichen. Für kleinere Betriebe wurde die Möglichkeit angesprochen, Lagerraum bei anderen Betrieben anzumieten, anstatt selbst in umfangreiche Infrastruktur zu investieren.

Neben technischen und organisatorischen Fragen spielten auch **wirtschaftliche und personelle Rahmenbedingungen** eine Rolle. Genannt wurden unter anderem der hohe Investitionsbedarf, die Bedeutung von Fachkompetenz und Qualifizierung sowie die Frage, wie gemeinschaftliche Lagerstrukturen langfristig betrieben werden können. Auch die gemeinsame Nutzung vorhandener Technik wurde als möglicher Ansatz diskutiert.

Die Diskussion verdeutlichte, dass es **keine einheitliche Lösung für die Lagerung regionaler Produkte** gibt. Ob einzelbetriebliche oder gemeinschaftliche Strukturen sinnvoll sind, hängt insbesondere von den Entfernungen, den zu lagernden Produkten, den verfügbaren Kapazitäten und der Bereitschaft zur Zusammenarbeit ab. Gemeinschaftliche Lagerlösungen bieten Potenziale, erfordern jedoch eine sorgfältige Abstimmung zwischen den beteiligten Betrieben und sollten möglichst mit Aufbereitung, Verarbeitung und Vermarktung zusammengedacht werden.



4 Anhang

4.1 Programm



Marktfinfogespräch

Lagerung und Vorverarbeitung: Infrastruktur für regionale Produkte

Datum: 12.03.2026, 12:00 - 17:30 Uhr, anschließend Betriebsführung

Ort: Syringhof, Trebbiner Straße 69f, 14547 Beelitz (Zauchwitz)

Moderation: Timo Kaphengst & Julia Jäggle

Zeit	Inhalte
12:00 Uhr	Ankommen und Mittagsimbiss Nutzen Sie dieses Zeitfenster gerne für einen Imbiss und Ankommen, so dass wir pünktlich starten können.
12:45 Uhr	Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmenden durch Thomas Syring, Julia Jäggle und Timo Kaphengst
Teil 1: Lagerung und Vorverarbeitung als Schlüsselinfrastruktur – Stand und Handlungsbedarfe	
13:00 Uhr	Regionale Wertschöpfungsketten: Wo stehen wir und welche Infrastruktur fehlt? Blitzlichter von Akteuren entlang der Wertschöpfungskette
13:25 Uhr	Vorverarbeitung als Türöffner für neue Absatzkanäle Sabine Kabath, FBB Frisches Biogemüse Brandenburg & Bio-Vertrieb Watzkendorf
13:40 Uhr	Vorverarbeitung als Schlüsselinfrastruktur für die Gemeinschaftsverpflegung Robert Franke, GEKO Uckermärkische Fruchthandels-gesellschaft, Schälbetrieb in Templin
13:55 Uhr	Vorverarbeitung von Nischenkulturen: Bedarfe, Planung und Vermarktungschancen Sascha Philipp, Spreewälder BioMühle



14:10 Uhr	Lagerung von Kartoffeln auf dem Betrieb oder gemeinsames Lager? Johann Gerdes, Beerfelder Hof
14:25 Uhr	Lagerung von Getreide in der Praxis Frank Schumacher, Landgesellschaft Lebus
14:40 Uhr	Zeit für Rückfragen & Diskussion
15:10 Uhr	Kaffeepause und Zeit zur Vernetzung
Teil 2: Ansätze entwickeln – Vertiefung in Praxis-Workshops	
15:30 Uhr	Arbeiten in Praxis-Workshops
16:30 Uhr	Erkenntnisse aus den Praxis-Workshops und nächste Schritte für Brandenburgs Bio-Wertschöpfung Gespräch mit Sabine Kabath, Charlotte von Wedel (Gut Polßen) und Meinrad Schmitt (Terra Naturkost), mit Publikumsbeteiligung
17:15 Uhr	Zusammenfassung und Verabschiedung
17:30 Uhr	Betriebsführung mit Thomas Syring, inklusive Verkostung der Kürbiskernprodukte vom Syringhof



4.2 Flipcharts Praxisworkshops

**VORVERARBEITUNG
GEMEINSAM ORGANISIEREN:**

Braucht es (neue) Zusammen-
Schlüsse & Betriebsstrukturen?

Planungssicherheit
Abnahme ermöglicht
Zusammenschl.

Vorhandene
Strukturen nutzen

Identifikation
mit Brandenburg
Produkte → mehrere Betriebe

Investitionen
aus den nachge-
lagerten Bereichen
"nach vorne" holen

Mobile
Strukturen
besser be-
rücksichtigen
(Soft, Schattungen...)

Bündeln von
Nebenströmen

Vertrauen +
Verantwortung
entlang WSK

Kleinliches
muss effizient
sein (→ Kosten-
Strukturen)

→ im
Blick behalten
→ gemeinsam +
Schwierigkeiten
überbrücken

Wie kommt
man räumlich
zusammen?

→ Kraft
durch Zusammenschluss
auch in
Erzeugung +
Verarbeitung
hinout

Mehr
Nachfrage +
Angebot
Zusammenbringen

Wirkungen auf den
Markt beachten
Bio-Brandenburg-
Siegel

Verarbeitungsstandorte
machen Regionalität
transparenter /
Sichtbarer



VERMARKTUNG

Gemeinsame Vermarktung - Wie?

Organisations-Struktur!

Bündelung kleiner Märkte

Sammelpunkte?

GV hat keinen Logistik-DL

Struktur ist vorhanden - aber wie bekommen wir Regionalität in diese Struktur?

Exklusivität in Preisgestaltung

Wo Konzentration ist? Wo Diversifikation ist? Wo spezialisiert ist?

Heranforderungen

Eingliederung kleiner Betriebe in Logistik?! Ob und Wie?

GV: Wie kommen ich größere Mengen?

Mehrere Lager mit mehreren Logistikern?

Kooperation braucht Vertrauen

Vorteile: Wenn Logistik für Große" stimmt, können "Klein" Marktschlupfen

Wie kann man das, was an Logistik/Struktur ~~besteht~~ vorhanden ist, größer gestalten?

Reichen die Preise d. Produkten für die Orga/Strukturen?

Übersicht: Wo ist was? Wo werden ich was?

Regionale Strukturen nötig

Nachfrage (wie hängt man Leute an, die's nicht machen können)

Lösungsansätze

Einzelne Standorte für einzelne Produkte (Hub-Struktur)

Mehr (abgepackte) Lager $\Rightarrow$ mehr (Depots) Vertriebs

Mehr zentrale Lager zu besserer Bündelung d. Mengen?

Klass "Convenience" $\rightarrow$ Bequemlichkeit ist wichtig.

Qualität geschmackvoll

"Pseudo-Teller" (Kooperation/Kooperation) miteinander



GEMEINSAM LAGERN?

Perspektiven für Gemüse, Getreide und Nischenkulturen in Berlin-BB

Entfernung zw. Hof & Lager 20-60 km

jeder muss selbst lagern, max. 20 km

Versch. Verbände

für Nachbarn lagern

Vereinheitsdrückung

mit Lagerung auch Rechte & Gewinn abgeben

Analyse vorab für erhöhte Parken

für kleinere Betriebe: auf Lagerung angewiesen

Wie entstehen solche Orte?

mit Betrieben gemeinsame Lagerstätte aufbauen

Konfliktprotokoll bei gemeinsamen Lager

Motivation für Neuensteiger → gemeinsame Lager

Dumpingpreise, wenn gemeinsame Lager

das Lager gibt es Profis → Fachkräfte fehlen

Fachkompetenz fehlt

Zusatzausbildung?

Veranstaltungen von Verbänden, Gut Rosenkranz etc.

Learning bei Doing

Bio-Produkte nur mit Lager & Vertriebspro

Landschaft nutzen?