

# Nordlichter suchen Strategien

## Weserland will Wurst und Fleisch in der Region vermarkten

von unserem Mitarbeiter  
Klaus Göckeritz

**Lilienthal.** Der Weg zu einer umwelt- und naturverträglichen Lebensmittelproduktion ist noch weit: Nordseekrabben, die im Lastwagen zum Pülen nach Nordafrika gekarrt werden, bevor sie nach vielen tausend Kilometern auf der Straße wieder im Supermarktregal um die Ecke landen, sind ein Beleg dafür. Es muss auch anders gehen, hatte Verbraucherministerin Renate Künast die viel zitierte Agrarwende angesprochen und auf Verbündete in der Region gesetzt.

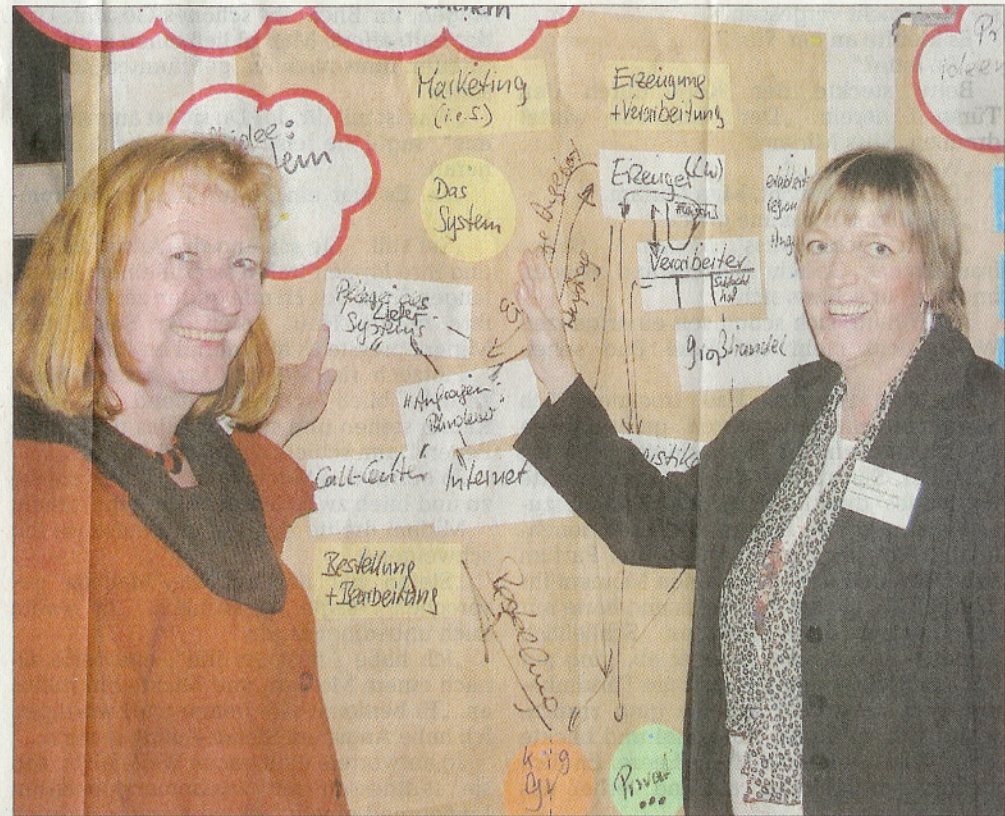
Zum Beispiel auf den 2002 gegründeten Verein „Nordlichter-Region Weserland“, der sich für eine verbraucherorientierte Landwirtschaft einsetzt. In einem Workshop in Lilienthal ging es gezielt um Strategien zur Fleisch- und Wurstvermarktung im Weserland. Dazu gehören rund 80 Institutionen, Vereine und Erzeuger aus den Landkreisen Osterholz, Verden und Wesernarsch sowie die Städte Bremen und Delmenhorst. Die Verbraucherzentrale Bremen, die Landwirtschaftskammer Weser-Ems und das Kompetenzzentrum Ökolandbau initiierten den Workshop.

Auf das Internet setzt beispielsweise das

in Oldenburg erfolgreich praktizierte Projekt „Frische per Mausklick“. Direktvermarkter bieten ihre Waren an und liefern sie auf Wunsch an die Haustür des Kunden.

Die Nordlichter müssen aber noch stärker den Kontakt zu großen Abnehmern suchen, sagte Christine Schorr vom Landesverband evangelischer Tageseinrichtungen für Kinder. Fleisch und Wurst aus dem Weserland sollten nicht nur auf den Tischen der Kindergärten und der Unimensa, sondern auch in den Werkskantinen von DaimlerChrysler und anderen großen Unternehmen stehen. Dies funktioniert nur dann, wenn die Nordlichter künftig auch größere Mengen kurzfristig liefern könnten.

Dass sich im Weserland produzierte Waren im Handel platzieren lassen, berichtete Bernhard Schuirmann vom landwirtschaftlichen Hauptverband Ostfriesland. Fleisch von Nordlichtbetrieben werde derzeit in etwa 60 Standorten der in Ostfriesland vertretenen Combi-Supermarktkette mit wachsendem Erfolg verkauft. Das seien Partnerschaften, die auch anderswo im Weserland aufgebaut werden sollten. Zur Finanzierung dieses Vorhabens sagte Werner Gersema von der Raiffeisen-Volksbank Aurich: „Wir sind als Bündnispartner offen.“



Theodora Plate von der Verbraucherzentrale Bremen (links) und Karin Ellermann-Krüger von der Landwirtschaftskammer Weser-Ems zeigten den Nordlichtern Strategien auf. Foto: Klaus Göckeritz

WK 29.11.03