

Vor 25 Jahren startete der Windrather Talhandel

# Transparenz auf Augenhöhe

Im Windrather Tal zwischen Wuppertal und dem südlichen Ruhrgebiet liegen die fünf Demeter-Höfe fast in Rufnähe. Sie haben es geschafft, Konkurrenzsituationen zu vermeiden. Alle arbeiten bewusst zusammen und gestalten so das Erfolgsmodell Windrather Talhandel. Der feiert gerade 25-jähriges Bestehen.

Winnie Winter hält die Fäden schon seit 1985 in der Hand. Die 60-Jährige hatte sich bewusst gegen ihre Arbeit im Außenhandelsbereich entschieden, eine landwirtschaftliche Lehre auf Hof Dannwisch in Norddeutschland absolviert, um dann doch zum Handel zurückzukehren. „Aber unter ganz anderen Vorzeichen“, lacht sie. Gemüse, Getreide, Kartoffeln und Käse der Windrather Talhöfe waren damals nicht mehr allein über den gemeinsamen Marktstand und die jeweilige Ab-Hof-Vermarktung abzusetzen. Sollte es wirklich sinnvoll sein, dass von fünf Höfen aus jeweils einzeln die Bioläden der Umgebung angesteuert werden, um dort die Demeter-Waren anzubieten? Unterstützt von der GLS Bank in Bochum und dem anthroposophisch orientierten Anwalt Wilhelm-Ernst Barkhoff entwickelte sich eine ungewöhnliche Kooperation.

Morgens so gegen 6.30 Uhr liefern Hof Vörberg, Hof im Sondern, Örk-Hof, Scheepshof und Hof zur Hellen genau das bei Winnie Winter an, was die rund 45 Kunden zuvor telefonisch bestellt haben – exakt gepackt für den jeweiligen Naturkostladen, Biosupermarkt, Hofladen oder die Gastronomie. Die Gärtner und Bauern stellen ihre Kisten auf die dem Adressaten zugeordnete Palette, haken auf dem Lieferschein ab und garantieren für die beste biodynamische Qualität ihrer Lebensmittel. Winnie Winter hat mit dem selbstständigen Lkw-Fahrer längst die Route abgesprochen und ergänzt nur noch das, was über ihren kleinen Großhandel zusätzlich bestellt wurde. Jeder trägt die Verantwortung für seinen Part. Transparenz ist oberstes Gebot, deshalb wissen auch die Ladner, was beim Bauern ankommt. „So erzielen wir die Preise, die unsere Höfe lebensfähig machen“, betont Martin Grützmaker vom Hof im Sondern.

Winnie Winter und ihr Geschäftspartner Stefan Rahm bekommen neun Prozent Provision für den Vertrieb, der Lkw wird mit 5 Prozent vom Warenwert mitgetragen und der Fahrer finanziert sich zu einem Drittel aus der Anlieferungsgebühr. „Je mehr die Situation der jeweils anderen und nicht die eigene Betriebswirtschaftlichkeit in den Vordergrund tritt, desto gesünder wird der Gesamtzusammenhang.“ Kein Wunder also, dass die Verknüpfungen der Höfe im Windrather Tal auch in der Maschinengemeinschaft, in der Kooperation mit Bäckermeister Enrique Rosales, bei Festen und Kontakten zu Schulen, Altesheimen und Kindergärten erfolgreich sind.

[www.biohoefer-windrathertal.de](http://www.biohoefer-windrathertal.de)

