

FOOD HUB KÖLN

Expert:inneninterviews für den Aufbau eines regionalen Lebensmittel-Verteilzentrums

INHALT

Seite 3

**Das Projekt Food Hub
Köln**

Seite 8

**Bestandteile und
Logistik**

Seite 14

Qualitätskriterien

Seite 16

Finanzierung

Seite 22

**Handlungs-
empfehlungen**

Seite 24

Quellenverzeichnis

Seite 24

Interviewpartner:innen



DAS PROJEKT FOOD HUB KÖLN

PARTNER:INNEN

Das Wandelwerk

Das WandelWerk ist ein Zentrum für den sozial-ökologischen Wandel in Köln. Wir sind der Ort für all jene, die sich für eine menschen- und klimagerechte Stadt einsetzen. Als freier Zusammenschluss von Engagierten, Kollektiven, Startups und Vereinen schaffen wir auf 4802m² eines ehemaligen Autohauses:

- einen Freiraum, in dem Menschen gemeinsam ihre Zukunft gestalten.
- einen Ort, an dem Wirtschaft im Sinne des Gemeinwohls praktiziert wird.
- das Zentrum eines Modellquartiers für den Wandel. Hier entsteht heute, was für ein zukunftsfähiges Köln 2030 wegweisend sein soll.

Das Stadtlabor

Wie gelingen die notwendigen Veränderungen, um Köln zu einer klimagerechten und fairen Stadt zu machen? Das Stadtlabor, als Teil des WandelWerks, bringt Bürger:innen, Expert:innen und Entscheider:innen an einen Tisch. Gemeinsam identifizieren wir Herausforderungen und erarbeiten Lösungen. So bauen wir Brücken von der Theorie in die Praxis und bringen Konzepte für ein zukunftsfähiges Köln voran.





PARTNER:INNEN

Ernährungsrat für Köln und Umgebung e.V.

Als Informations- und Aktionsplattform für engagierte Bürger:innen setzen wir uns für die Agrar- und Ernährungswende in Köln und Umgebung ein. Dafür suchen und fördern wir den aktiven Dialog zwischen Politik, Verwaltung, Erzeuger:innen, Vertrieben und Verbraucher:innen, um so langfristig und nachhaltig die Strukturen einer regionalen Lebensmittelversorgung zu stärken. Dafür braucht es faire Partnerschaften zwischen Kommunen und Landwirt:innen, einfache Zugänge für Kölner:innen zu lokalen Produkten aus bäuerlicher Landwirtschaft und die Vereinfachung des Marktzugangs für familiäre Betriebe. Es braucht einen mentalen Wandel, um weiteren Kontrollverlust bei der Herkunft unserer Lebensmittel zu verhindern. Mithilfe von Bildungskampagnen möchten wir einen bewussteren Konsum von Lebensmitteln anregen und die Nachfrage nachhaltiger Landwirtschaftsprodukte fördern.

Köln soll klimaneutral werden. Mit ihrer Mitgliedschaft im Klima-Bündnis der europäischen Städte und dem Beitritt zum EU-Bürgermeisterkonvent hat sich die Stadt das ehrgeizige Ziel gesetzt, ihre Treibhausgasemissionen bis 2030 zu halbieren. Sie reiht sich damit ein in bundesweite und internationale Anstrengungen zur Erreichung der Klimaneutralität, wie das Pariser Klimaschutzabkommen, den Green Deal der Europäischen Union und die deutsche Nachhaltigkeitsstrategie.

Ein zentraler Hebel für die Klimawende ist die Landwirtschaft. Die Schaffung eines Marktes für die regionale und umweltverträgliche Versorgung mit Lebensmitteln ist ein zwingender Bestandteil jeder kommunalen Nachhaltigkeitsstrategie. Auch das hat die Stadt erkannt: Köln ist unter anderem Mitglied im Milan Urban Food Policy Pact und im Netzwerk der Bio-Städte. In einem Beschluss von November 2019 verpflichtete sich die Stadtverwaltung zudem darauf, den Bio-Anteil in städtischen Einrichtungen bis 2030 auf 90% zu erhöhen.¹

In der Ernährungsstrategie (Impulse für die kommunale Ernährungswende. Eine Ernährungsstrategie für Köln und Umgebung), entstanden in Zusammenarbeit mit der Stadt und seit 2019 deren offizielle politische Leitlinie, stellt der Ernährungsrat Köln und

Umgebung fest, dass eine regionale und ökologische Angebotsstruktur zentral für nachhaltige Konsumgewohnheiten ist.² Für eine solche Angebotsstruktur fehlen jedoch zuverlässige Vertriebswege. Großabnehmer:innen wie Kantinen und Mensen, Gastronom:innen und Einzelhändler:innen kaufen bevorzugt im Großhandel ein, um den Aufwand in der Beschaffung gering zu halten. Dieser bezieht wiederum vorwiegend große Mengen von konventionellen Monokulturbetrieben, die sich im Hinblick auf Umwelt und Klima

als destruktiv erweisen: Hohe Transportemissionen, Bodendegradation und Rückgang der Artenvielfalt sind nur einige Folgen der globalisierten industriellen Landwirtschaft. Auch für die Entwicklung der Region ist die Tendenz zum Großhandel problematisch, da regionale Wertschöpfung verhindert und lokale Landwirtschafts- und Verarbeitungsbetriebe geschwächt werden. Hier kommen Food Hubs ins Spiel: Sie verbessern den Marktzugang für kleinere Betriebe, indem sie



die Erzeugnisse mehrerer Höfe zu großen Mengen zusammenfassen und weiter verteilen. Damit bilden Food Hubs die entscheidenden Knotenpunkte einer regionalen Lebensmittelversorgung. Das Land Nordrhein-Westfalen hat die Wichtigkeit der Thematik bereits erkannt. Im Wirtschafts- und Strukturprogramm für das Rheinische Zukunftsrevier 1.1, finden der landwirtschaftliche Sektor und Food Hubs im Besonderen Beachtung.³

¹ vgl. Dringlichkeitsantrag AN/1661/2019 Ausschuss für Umwelt und Grün Stadt Köln vom 28.11.2019

² vgl. Ernährungsrat Köln und Umgebung: Impulse für die kommunale Ernährungswende. Eine Ernährungsstrategie für Köln und Umgebung - Handlungsfelder, Bestandsaufnahme und Zielvorgaben, Köln 2019, S. 20 f.

³ vgl. Zukunftsagentur Rheinisches Revier: Wirtschafts- und Strukturprogramm für das Rheinische Zukunftsrevier 1.1, Jülich 2021, S. 79-82

Wie können Food Hubs und die damit verbundene Infrastruktur in Köln und Umgebung etabliert werden? Mit dem Projekt Setup Food Strip⁴ hat der Ernährungsrat in Zusammenarbeit mit lokalen Akteur:innen aus Landwirtschaft, Weiterverarbeitung, Lebensmittelhandwerk, Vermarktung, Gastronomie und Politik zwei Entwürfe für eine mögliche Infrastruktur zwischen Köln und Mönchengladbach erarbeitet. Diese zeigen exemplarisch, wie regionale, ökologisch nachhaltige Wertschöpfungsketten im Rheinischen Revier etabliert werden können. Auch zwei Entwürfe eines ersten Pilot-Food Hubs sind dabei entstanden.

Das Projekt Food Hub Köln schließt daran an: in Zusammenarbeit mit Expert:innen aus den Bereichen Landwirtschaft, Weiterverarbeitung, Logistik, Gemeinschaftsverpflegung und Finanzierung ist das vorliegende Dokument entstanden. Es liefert einen fundierten Überblick über notwendige Bestandteile, Finanzierungsmöglichkeiten und weitere Planungsaspekte eines Food Hubs und damit eine erste Planungsgrundlage für die Verwirklichung eines Pilotprojekts.

WAS IST EIN FOOD HUB?

Food Hubs sind eine Strategie, um Städte mit regionalen und nachhaltigen Lebensmitteln zu versorgen und die Wettbewerbsfähigkeit von kleinen und mittelgroßen Betrieben zu stärken. Als dezentrale Lebensmittel-Verteilzentren koordinieren sie die Zusammenstellung, den Vertrieb und die Vermarktung von umweltverträglichen und lokalen Produkten und schaffen zuverlässige Absatzmärkte für lokale Betriebe.

Food Hubs ...

- beheben den Mangel an Vertriebs- und Verarbeitungs-Infrastruktur für kleinere, lokale Betriebe und verbessern damit deren Marktzugang
- schaffen einen zuverlässigen Absatzmarkt für lokale Betriebe
- holen Wertschöpfung und Arbeitsplätze zurück in die Region
- verringern Transportemissionen signifikant
- schaffen Transparenz in der Lieferkette vom Feld bis auf den Teller
- schaffen Bewusstsein und Wertschätzung für die Herkunft der Lebensmittel
- ermöglichen großen Abnehmer:innen wie Kantinen oder Gastronomie effizient regionale Ware zu beziehen⁵

⁴ www.foodstrip.eu

⁵ vgl. United States Department of Agriculture: Regional Food Hub Resource Guide. Food hub impacts on regional food systems, and the resources available to support their growth and development. Washington DC. 2012, S. 14-23.



BESTANDTEILE UND LOGISTIK

Produktportfolio

Es empfiehlt sich, mit dem Vertrieb von Obst und Gemüse zu beginnen - bevorzugt solchem mit geringen Anforderungen an Weiterverarbeitung. Bei Molkerei- und Fleischprodukten sind die hohen Hygiene- und Qualitätsstandards zu beachten, die mit einem logistischen und finanziellen Mehraufwand einhergehen. Nachdem sich der Food Hub etabliert hat, kann in Absprache mit den Abnehmer- und Erzeuger:innen über eine Erweiterung des Produktportfolios nachgedacht werden.

Feste Mengenkontingente und natürliche Schwankungen

Großabnehmer:innen sind auf die zuverlässige Lieferung bestellter Mengen angewiesen, Ernteerträge können jedoch wetterbedingt variieren. Abnehmer:innen müssen daher hinsichtlich der Schwankungen bei einer regional-saisonalen Ernährungsweise sensibilisiert werden. Gleichzeitig sollte die Nachfrage genau erfasst und an die Produzierenden kommuniziert werden, sodass diese im Laufe der Zeit ihre Produktion dementsprechend ausrichten können. Gegebenenfalls können Engpässe mit Zukäufen ausgeglichen werden. Je mehr Erzeuger:innen jedoch im Food Hub zusammenkommen, desto eher gleichen sich Schwankungen

aus und desto berechenbarer wird die Versorgung. Eine gute Kommunikation und Beziehung zu Abnehmer:innen und Erzeuger:innen sind hierbei grundlegend.

Anlieferung - Vom Feld zum Food Hub

Bezüglich des Transports der Waren zum Food Hub bieten sich mehrere Möglichkeiten an. Ökologisch sinnvoll und für die Erzeuger:innen am einfachsten sind Abholfahrten durch den Food Hub. Eine smarte Routenplanung, die das Verkehrsaufkommen sowie Standorte der Betriebe berücksichtigt, ist hier essenziell. Sollte ein Standort nicht sinnvoll einzuplanen sein, bietet sich eine Kombination aus Selbstanlieferung und Abholung an. Hier wäre auch denkbar, dass der Betrieb an einen nahen Anlieferungspunkt transportiert und der Food Hub die Ware dort abholt. Im Falle der Selbstanlieferung ist zu klären, wann



und wie das Lager zugänglich ist. Vorstellbar ist, dass alle Erzeuger:innen eigenständigen Zugang zur Lagerhalle haben. Eine andere Option wäre eine Betreuung der Anlieferung durch Mitarbeiter:innen des Food Hubs. Diese würden die Ware auf Menge, Sorte und Frische überprüfen und den Produzent:innen gegen Aushändigung des Lieferscheins ab-



nehmen. Ein sinnvoller Zeitraum zur Anlieferung ist vormittags zwischen 9 und 12 Uhr.

Prinzipiell gilt: Wenn das Obst/Gemüse reif ist, muss es geerntet werden. Das heißt die Anlieferung/Abholung muss mindestens zwei Mal pro Woche erfolgen können. Gekühlt hält sich die Ware ein bis drei Tage frisch. Ein eigenes Kühlhaus stellt für Landwirt:innen jedoch eine große Investition und einen hohen bürokratischen Aufwand dar. Bestenfalls sollte daher ein gemeinsames Kühlhaus im Food Hub vorhanden sein, um die Frische der Produkte zu gewährleisten.

Auslieferung - Vom Food Hub in die Küchen

Ob die Ware durch den Food Hub ausgeliefert oder von den beziehenden Einrichtungen selbst abgeholt wird, ist abhängig von der Anzahl der Abnehmer:innen, ihrem Standort, der Art der Produkte und der Häufigkeit der Auslieferung. Ökologisch sinnvoll wäre auch hier eine gesammelte Auslieferung durch den Food Hub. Wie bei der Anlieferung ist eine Kombination aus Selbstabholung und Lieferung wahrscheinlich. Die Frische der Ware ist für die Abnehmer:innen essenziell. Auslieferungen müssen daher mindestens dreimal die Woche erfolgen. Geeignete Tage hierfür sind Montag, Mittwoch und Freitag im Zeitraum zwischen 06:30 und 09:00 Uhr.

Lage

Eine verkehrstechnisch gute Erreichbarkeit und strategisch sinnvolle Lage sind für die erfolgreiche Umsetzung eines Food Hubs fundamental. Für die Anlieferung der Produkte sollte das Gebäude optimalerweise in Autobahnnähe liegen. Zudem sind bestenfalls Ausweichrouten vorhanden, um bei einem hohen Verkehrsaufkommen Staus zu umgehen. Gleichzeitig sollte sich der Standort nicht zu weit außerhalb der Stadt befinden, damit die Auslieferung der Waren an Einrichtungen beziehungsweise die Abholung durch die Kund:innen, schnell und unkompliziert erfolgen kann.

Fahrzeugflotte

Wenn der Food Hub selbst abholt und anliefert empfiehlt sich die Anschaffung eines eigenen Fuhrparks beziehungsweise die Zusammenarbeit mit einem Logistikunternehmen. Die Wahl der Fahrzeuge hängt von der erwarteten Umschlagmenge und der Standorte der Kooperationsbetriebe ab. Hier reichen die Möglichkeiten von LKWs über Transporter und E-Autos bis hin zu E-Lastenrädern. Letztere rechnen sich in einem Radius von 5 km, da sonst die Personalkosten zu hoch sind. Zudem muss die Verkehrsinfrastruktur Lastenrad-gerecht sein. Bei größeren Mengen sollte mit einem LKW

gerechnet werden. Ressourcenschonung sollte jedoch im Vordergrund stehen - auch die Nutzung bestehender, nicht ausgelasteter Lieferlogistik ist eine Möglichkeit.

Routenplanung

Der "letzte Kilometer" vom Food Hub zu den Großabnehmer:innen stellt eine Herausforderung dar. Da die tendenziell steigenden Logistikkosten auf die Ware umgelegt werden, bedarf es neben einem verkehrstechnisch günstigen Standort einer effizienten Routenplanung.

Feste Auslieferungstage und Fahrer:innen für bestimmte Routen sind wünschenswert. Hier muss mit den Abnehmer:innen koordiniert werden, wann sie die Ware geliefert bekommen wollen und ob man Lieferungen bündeln kann. Es sollte mit einer Logistik-Software gearbeitet werden. Diese kann die schnellsten und emissionsärmsten Routen berechnen. Sinnvoll ist die Kopplung mit einer App, anhand derer die Fahrer:innen Routen und Bestellungen ablesen sowie die Übergabe der Ware bestätigen können. Die Rechnungsstellung würde dann automatisch per Mail erfolgen.

Warenwirtschaftssystem

Um Ein- und Ausgang der Waren zu dokumentieren

und Lagerbestände nachzuhalten, bedarf es eines passenden Warenwirtschaftssystems. In einer entsprechenden Software müssen die Ergebnisse der Warenkontrolle eingetragen, notwendige Daten von Lieferant:innen und Kund:innen sowie Einkaufs- und Verkaufspreise für die Rechnungsstellung hinterlegt werden. Eine empfehlenswerte Software ist zum Beispiel Microsoft Dynamics 365 Business Central (ehemals Navision). Von der verbreiteten Software SAP ist aufgrund der hohen Komplexität des Programms abzuraten. Open Source Alternativen existieren, eine Aussage über deren Qualität können wir jedoch nicht treffen.

Kommissionierung und Verpackung

Optimal für einen effizienten Arbeitsablauf in der Verpackung ist ein standardisiertes Mehrwegkistensystem. Die Einführung eines Standards muss in enger Absprache mit allen teilnehmenden Betrieben erfolgen. Plastikkisten sind gegenüber Holzkisten zu bevorzugen. Letztere müssen aufgrund von Lebensmittel-Hygienevorschriften stark behandelt werden und sind damit weniger nachhaltig. Sie sind zudem schwerer zu reinigen.

Für die Kommissionierung der Ware bedarf es Mitarbeiter:innen, die die Aufträge bearbeiten, in Bestellwagen packen und markieren. Je nach abnehmender Einrichtung und Bestellung muss es variable Ge-

bindegrößen geben, da einige Abnehmer:innen, wie beispielsweise Kitas, nur halbe Kisten einer bestimmten Ware benötigen. Der Food Hub kann in diesem Fall einen Umpackservice anbieten.

Lager- & Kühlfläche

Wie viel Lager- und Kühlfläche mindestens benötigt wird ist abhängig von der Art der Waren, der Umschlagmenge sowie dem An- und Auslieferungszyklus. Grundlegend ist eine Bedarfserhebung bei potenziellen Abnehmer:innen. Anhand konkreter Bedarfe kann der Flächenbedarf für ein Pilotprojekt ermittelt werden. Bei der Kalkulation sind auch zukünftige Wachstumspotenziale zu berücksichtigen.

BEISPIEL

Am Kölner Standort der Versicherung HDI findet sich die größte Bioküche Deutschlands. Hier werden pro Tag etwa 800 Portionen mit 200g Gemüse pro Teller zubereitet. Das entspricht einem Bedarf von ca. 50 kg Gemüse und 10 kg Obst pro Woche.



Weiterverarbeitung

Gemeinschaftsverpfleger:innen beziehen sowohl unverarbeitete Lebensmittel als auch vorgeschnittenes und vakuumverpacktes “Schnittgemüse”. Je nach Größe und Auslastung der Einrichtung wird Schnittgemüse der Einfachheit und Schnelligkeit halber bevorzugt. Abhängig vom geplanten Gericht werden unterschiedliche Schnittformen und -größen benötigt.

Angebote für ökologisch erzeugtes Schnittgemüse regionaler Herkunft gibt es bisher nur wenige. Um hier dem Bedarf der Großküchen entgegenzukommen, sollte die Vorverarbeitung von Produkten im Food Hub integriert werden. Sinnvoll ist die Anschaffung von Wasch-, Schäl-, Schneide- und Vakuumieranlagen. Alternativ kann mit einem Weiterverarbeitungsbetrieb kooperiert werden.

Synergien & Kreisläufe

Wo möglich, sollten Synergien und Kreisläufe hergestellt werden, um effizient und nachhaltig zu wirtschaften. Der Idee inhärent sind gemeinsame Logistik und geteilte Infrastruktur, wie Fahrzeuge, Kühlräume und Lagerflächen. Um Leerfahrten zu vermeiden und die Effizienz der Touren zu steigern ist auch die Integration anderer Services denkbar. Die Abwärme von Kühlhäusern kann gegebenenfalls für Pflanzenzucht vor Ort genutzt werden. Empfehlenswert ist zudem die Begrünung von Flächen und Fassaden, für eine natürliche Kühlung der Räumlichkeiten. Ein weiterer Aspekt ist die Nutzung von Abfällen. Erfahrungswerte zeigen, dass beim Handel mit Obst und Gemüse viel Biomüll anfällt. Die Biomasse kann den Landwirt:innen für die Kompostherstellung zur

Verfügung gestellt werden. Diese ist direkt im Food Hub nicht ratsam, da neben Mist und Grünschnitt viel Platz benötigt wird und zusätzliche Hygienevorschriften einzuhalten sind.

Noch genießbare Restware, wie Lagerreste und Überschuss, kann gegebenenfalls in einem integrierten Café oder Restaurant genutzt werden. Eine andere Option ist die Weitergabe an Foodsharing oder die Tafeln.

Bestandteile

Neben genannten Standortansprüchen sollte das Gebäude eines Pilotprojekts mindestens folgende Räumlichkeiten und Flächen bieten: Anlieferungsbereich mit Park- und Rangierflächen, Lager, Kühlraum, Verpackungsstation, Büro, Multifunktionsraum, WC. Je nach Größe wären Waschräume und

ein Aufenthaltsraum mit abschließbaren Spinden für Mitarbeiter:innen sowie eine Küche notwendig. Abhängig davon, ob bestimmte Aufgaben von externen Dienstleister:innen oder selbst übernommen werden, sind folgende Elemente sinnvoll: Garagen für eigenen Fuhrpark, Produktionsflächen, Weiterverarbeitungsanlagen, Verladestation, Ladestation für E-Fahrzeuge. Wird ein Verkaufsraum für Abholer:innen und Einzelkund:innen eingerichtet, wären Supermarkt-Bestandteile wie ein Kassenbereich, Regalsysteme, eine Abfallstation und eine Leergutcke notwendig.

Im Fall ausreichend großer Flächen kann das Konzept Food Hub über seine Funktion als Logistik-Knotenpunkt hinaus erweitert werden. Denkbar ist die Integration von Urban Farming-Anlagen, wie Gewächshäusern, Hydro-/Aquaponic-, Pilz-, Insekten- und Wurmfarmen. So kann der Food Hub als "Innovationslabor" dienen, an dem potentiell klimaschonende Produktion modellhaft umgesetzt wird. Dies macht ihn zugleich zum potenziellen Ort der Bildung für nachhaltige Ernährung und Kreislaufwirtschaft. Idealerweise sind am Ort Räumlichkeiten für z.B. Workshops und Schulungen oder Co-Working vorhanden. Weitere Möglichkeiten sind Besichtigungen, Exkursionen, Mitmachtage und Hof-touren bei den Produzent:innen, für beispielsweise Kitas und (Hoch-)Schulen. In einem Verkaufsraum könnten Ausstellungselemente Einblick in Herkunft,

Klimabilanz und Preiszusammensetzung der angebotenen Produkte gewähren. Im Rahmen eines integrierten Cafés oder Restaurants kann ein Aufenthaltsort geschaffen werden, der Interesse weckt und durch das Angebot regionaler Speisen Geschmacks- und Qualitätssensibilität erzeugt.





QUALITÄTS- KRITERIEN

Ware

Prinzipiell müssen in jedem Schritt die geltenden Qualitäts- und Hygieneanforderungen beachtet werden. Neben ökologischer und regionaler Erzeugung sind Frische und ein guter Geschmack der Lebensmittel grundlegende Kriterien. Weiterhin sollten Produktion und Weiterverarbeitung möglichst nachhaltig, abfall- und CO₂-arm gestaltet werden. Für die Erzeuger:innen bedeutet das ihre Flächen tendenziell kleinbäuerlich und diversifiziert zu bewirtschaften. Gegebenenfalls muss ein Food Hub zu Beginn auch konventionell produzierte Waren vertreiben, um seine Auslastung gewährleisten zu können. Langfristig sollte jedoch der Vertrieb ökologischer Waren angestrebt werden. Im Hinblick auf Regionalität und Transparenz empfiehlt es sich bestenfalls auf Zukäufe zu verzichten. Vor allem zu Anfang könnten sich selbige jedoch als notwendig erweisen, um Abnehmer:innen zuverlässig beliefern zu können.

Kontrollmechanismen

Zur Prüfung von Produkten und Leistungen kann mit etablierten Prüfprozessen und Siegeln gearbeitet werden. Eine Bio-Zertifizierung ist jedoch kosten- und verwaltungsintensiv und für kleinbäuerliche Betriebe oft schwer leistbar. Viele Betriebe halten sich

auch an die Richtlinien des Ökolandbaus, ohne sich zertifizieren zu lassen. Eine Umstellung auf Ökolandbau beziehungsweise eine entsprechende Zertifizierung kann ein Food Hub unterstützen, indem er die Abnahme der Erzeugnisse garantiert. Alternativ zu Zertifizierungen kann die Kontrolle auch über Organisationsstrukturen wie einen Beirat erfolgen. Dieser würde auch die Vernetzung aller Stakeholder:innen fördern. Hierbei bliebe jedoch zu klären, ob ein solcher Kontrollmechanismus ausreichend für die Abnehmer:innen wäre.



FINANZIERUNG



B2C oder B2B?

Zu klären ist die Frage, wie der Vertrieb der Produkte gestaltet wird. Zu unterscheiden sind die Geschäftsbeziehungen “Business to Business” (B2B) und “Business to Customer” (B2C). Um einen möglichst großen positiven Einfluss auf die regionale Lebensmittelversorgung auszuüben, sollte der Fokus auf dem B2B-Ansatz liegen. Ziel ist es, systemisch relevante Großverbraucher:innen wie Kantinen, Mensen und Gastronomien regional zu beliefern. Eine Kombination beider Modelle ist ebenfalls denkbar.

Gewinn-, gemeinschafts- oder gemeinwohlorientiert?

Neben einer klassischen Gewinnorientierung lässt sich ein Food Hub gemeinschafts- oder gemeinwohlorientiert bewirtschaften. Der Unterschied der beiden letztgenannten Optionen besteht darin, dass auch ein formell gewinnorientiertes Unternehmen gemeinschaftsorientiert arbeiten kann. Gemeinwohlorientierte Geschäftsmodelle hingegen richten sich explizit nach dem Rahmenwerk der Gemeinwohlökonomie. Dieses ergänzt die Profitorientierung um Werte wie Menschenwürde, Transparenz und ökologische Nachhaltigkeit, welche im Hinblick auf Lieferant:innen, Finanzpartner:innen, Mitarbeitende, Kund:innen und Partnerunternehmen

sowie das gesellschaftliche Umfeld überprüft werden. Eine Gemeinwohlzertifizierung geht mit einem hohen Arbeitsaufwand einher. Sie kann gegebenenfalls im Gründungsprozess mitgedacht, aber erst zu einem späteren Zeitpunkt umgesetzt werden. Ungeachtet einer möglichen Gemeinwohlzertifizierung sollte die Gemeinschaftsorientierung bei der Unternehmensgründung in der Satzung festgeschrieben werden. Ein rein profitorientiertes Geschäftsmodell widerspricht dem Grundgedanken, eine ökologisch und sozial nachhaltige regionale Wertschöpfungskette zu etablieren.

Ein Handelsunternehmen - aber welcher Art?

Mit der Wahl des Geschäftsmodells verbunden ist die Entscheidung über die Organisationsform. Prinzipiell wird ein Food Hub als Handelsunternehmen agieren, wobei drei Varianten denkbar sind: Die eines klassischen Handelsunternehmens, einer Erzeuger:innengemeinschaft oder die Form eines CSX-Modells (Community Supported X). Als klassisches Handelsunternehmen fungiert der Food Hub als Zwischenhändler. Das heißt, er kauft den Erzeuger:innen die Ware ab, bündelt sie zu größeren Mengen und verkauft sie dann an Großabnehmer:innen weiter.



Die Erzeuger:innengemeinschaft ist ein Spezialfall eines Handelsunternehmens. Hier betreiben die Erzeuger:innen den Food Hub. Die Funktion des Zwischenhändlers entfällt also beziehungsweise wird sie von den Erzeuger:innen selbst ausgefüllt. Das CSX-Modell sieht eine partizipative Organisation vor, in der alle Beteiligten gemeinsam Entscheidungen treffen. Wir halten dieses Modell aus zwei Gründen für ungeeignet: Zum einen geht es mit einem sehr hohen Organisationsaufwand einher. Zum anderen ist ein Grundgedanke von CSX, wie man ihn beispielsweise von der Solidarischen Landwirtschaft kennt, dass die Abnahme der Erzeugnisse garantiert wird. Beides dürfte vonseiten der Abnehmer:innen auf Ablehnung stoßen.

Eine partizipative Organisationsform muss nicht kategorisch ausgeschlossen werden, sondern kann auch zu einem späteren Zeitpunkt entwickelt werden. Zu Beginn empfiehlt sich jedoch aus Gründen der Überschaubarkeit und Effizienz eine der ersten beiden Formen. Die Wahl zwischen Handelsunternehmen und Erzeuger:innengemeinschaft wirft dann folgende Fragen auf:

- Wer ist Eigentümer:in der Ware zum Zeitpunkt des Verkaufs an die Abnehmer:innen?
- Wer stellt Rechnungen an wen?
- Wer ist Betreiber:in des Food Hubs?
- Wie wird die Leistung des Food Hubs abgerechnet?



RECHTS- FORMEN

Auch im Hinblick auf eine Rechtsform für den Food Hub bieten sich verschiedene Optionen an. Folgende Aspekte sind zu berücksichtigen:

- Der Food Hub sollte eine eigene Rechtspersönlichkeit darstellen, damit Einzelpersonen nicht mit ihrem Privatvermögen haften.
- Sinnvoll ist ein Modell, das unabhängig von Einzelpersonen existieren kann.
- Für ein gemeinschaftsorientiertes Unternehmen wie einen Food Hub eignen sich Modelle mit hohen Transparenz- und Prüfungsanforderungen.

Dies schränkt die Wahl auf Kapital- statt Personengesellschaften ein. Erstere können personenunabhängiger und damit flexibler agieren, ermöglichen mehr demokratische Beteiligung und begrenzen Haftungsfälle auf die Kapitaleinlage. Denkbar ist auch ein zweiteiliges Konstrukt aus einer Kapitalgesellschaft und einer gemeinnützigen Ergänzung wie einem Förderverein, der z.B. für einen Bildungsbereich zuständig sein könnte.

Genossenschaft

Empfiehl sich, da basisdemokratische Struktur. Mitglieder haften nur mit ihrer Einzahlung auf die Geschäftsanteile.

GmbH

Haftung beschränkt auf Gesellschaftsvermögen. Stimmrechte der Mitglieder richten sich nach ihren Kapitalanteilen. Die GmbH ist also weniger demokratisch.

gGmbH

Funktioniert rechtlich genau wie eine GmbH, muss aber gemeinnützige, mildtätige oder kirchliche Zwecke erfüllen. Eine Gemeinnützigkeit bietet steuerliche Vorteile, die Kriterien zur Erfüllung sind allerdings sehr streng. Ihre dauerhafte Umsetzbarkeit müsste im Vorhinein genau geprüft werden.

AG

Auch in einer AG richten sich die Stimmrechte der Mitglieder nach ihren Kapitalanteilen. Zudem ist ein Grundkapital von 50.000€ Voraussetzung zur Gründung und Aktionäre haften mit ihrem Privatvermögen. Das Modell AG scheidet also aus.

(gemeinnütziger) Verein mit Zweckbetrieb

Empfiehl sich, da basisdemokratische Struktur. Für die Eintragung eines Vereins sind sieben Mitglieder notwendig und die Anzahl der Mitglieder darf dauerhaft nicht unter drei fallen. Hinsichtlich der optionalen Gemeinnützigkeit gelten strenge Bedingungen wie im Falle der gGmbH. Ein Vorteil ist die Option der Spendenfinanzierung.

Stiftung

Eine Stiftung benötigt ebenfalls ein Stammkapital von 50.000€ und ist damit eher ungeeignet.

GbR

Einfach zu gründen, jedoch haften Gesellschafter:innen mit ihrem Privatvermögen. Daher nicht zu empfehlen.

ANSCHUB-FINANZIERUNG

In Abhängigkeit von der gewählten Rechtsform bieten sich zur Anschubfinanzierung unterschiedliche Möglichkeiten an. Voraussetzung für Förderungen ist in der Regel ein Businessplan. Nach der Anschubfinanzierung sollte der Food Hub in der Lage sein, sich über den Handel und gegebenenfalls weitere Aktivitäten wie Veranstaltungen, Vermietung von Räumlichkeiten oder Gastronomie selbst zu finanzieren.

Fördermittel:

- » Revier.Gestalten-Projektmittel (Förderprogramm für Strukturwandel im Rheinischen Revier)
- » EU-Projektmittel (z. B. ELER-Fond)
- » Bundesprogramm ökologischer Landbau
- » Kommunale Förderung
- » Förderkonzept GRÜN hoch 3 der Stadt Köln (Förderung für Begrünung von Dach- und Fassadenflächen, Wiederbegrünung von versiegelten Flächen, Schaffung von naturnahen Flächen)
- » GLS Treuhand (Voraussetzung: Gemeinnützigkeit)
- » GLS Treuhand Zukunftsstiftung Mensch und Gesellschaft (Voraussetzung: Gemeinnützigkeit)
- » Regionalwert AG Rheinland (Förderung über Beteiligung oder günstigen Kredit)

Weitere Optionen:

- » Kredite der KfW/Landesbank NRW/GLS Bank
- » Businesspartnerschaften mit Unternehmen, die nachhaltige Projekte unterstützen möchten
- » Spenden
- » Mitglieder-Beiträge/Genossenschaftsbeiträge
- » Mitglieder-Darlehen
- » Crowdsourcing (z.B. Crowdfunding-Portal der Volksbank Köln Bonn oder Startnext)
- » Crowdinvestments (wie Crowdfunding, aber Crowd wird an finanziellem Erfolg beteiligt; z.B. GLS Crowd Investing Plattform; regionaler Anspruch könnte allerdings einschränkend wirken)

BERATUNG UND UNTER- STÜTZUNG

Für weitere inhaltliche Unterstützung bezüglich Gründung und Businessplan halten wir es für sinnvoll, mit folgenden Expert:innen ins Gespräch zu gehen:

- » Ekupac GmbH (Beratung Logistik und Verpackung)
- » LUWE GmbH (Gründungsberatung, Fördermittelberatung)
- » Regionalwert AG Rheinland (Gründungsberatung, Fördermittelberatung)
- » KölnBusiness Wirtschaftsförderungs-GmbH (Gründungsberatung, Fördermittelberatung)

Mit Ekupac, LUWE und der Regionalwert AG waren wir für dieses Projekt bereits in fruchtbarem Austausch. Die KölnBusiness GmbH ist eine Tochtergesellschaft der Stadt Köln und bietet kostenfreie Beratung an.

Eine Schlüsselrolle kommt der Stadt Köln zu. Sie verfügt über zahlreiche Hebel, um ein Food Hub Pilotprojekt als Teil einer Ernährungswende in Köln und dem Rheinland zu forcieren. Eine mögliche Kooperation könnte folgende Bereiche umfassen:

- » Netzwerkaufbau mit relevanten städtischen Akteuren
- » Marketing Kampagne über “Stadtmarketing Köln”
- » Kooperation mit dem Land NRW über “NRW isst gut”



HANDLUNGS- EMPFEHLUNGEN

1. Zeitnahe Einrichtung einer temporären **Arbeitsgruppe** mit relevanten Stakeholder:innen, die über konkrete Umsetzungsschritte beraten. (Umweltamt, Liegenschaftsamt, Ernährungsrat, Fördermittelgeber:innen, Expert:innen Finanzierung und Logistik, Erzeuger:innen, Großabnehmer:innen)
2. Einrichtung einer **Stelle (Broker)**, die den Gründungsprozess koordiniert, Partner:innenakquise betreibt und mit der Erstellung eines konkreten Businessplans betraut ist. Die Person kann Warenströme aufbauen und verwalten, bis sich der Bezug eines Gebäudes lohnt.
3. **Klein anfangen** - mit wenigen Kooperationspartner:innen und dem niedrigschwelligen Vertrieb von Obst und Gemüse. Der Bezug eines Geländes, die Erweiterung der Produktpalette sowie die Anschaffung von eigenen Fahrzeugen und Weiterverarbeitungsmaschinen kann sukzessive folgen.
4. **Aktive Mitarbeit der Stadt Köln** durch Anschubfinanzierung, Unterstützung bei Beantragung von Fördergeldern und Hilfe bei der Akquise eines geeigneten Standorts.
5. **Kooperation mit städtischen Einrichtungen.** Mit der Regionalisierung der Versorgung städtischer Kitas, Schulen, Krankenhäuser etc. kann die Stadt eine Vorreiterrolle einnehmen und den Weg ebnen für Veränderungsbereitschaft bei privaten Akteur:innen.

Interviewpartner:innen

LUWE GmbH

Ekupac GmbH

REWE Richrath Supermärkte GmbH + Co. OHG

Frischepost GmbH

Himmel & Ääd UG

Köllektiv

Solawi Hofkollektiv eG i.G.

Nexus Farms GbR

Pilzling GbR

StErn Kita Köln (Ernährungsrat für Köln und Umgebung e.V.)

Betriebskantine HDI Versicherungen Köln

Betriebskantine Regionalzentrale REWE West

Umwelt- und Verbraucherschutzamt Stadt Köln

Quellen und Literatur

Dringlichkeitsantrag AN/1661/2019 Ausschuss für Umwelt und Grün Stadt Köln vom 28.11.2019.

Ernährungsrat Köln und Umgebung: Impulse für die kommunale Ernährungswende. Eine Ernährungsstrategie für Köln und Umgebung - Handlungsfelder, Bestandsaufnahme und Zielvorgaben, Köln 2019.

United States Department of Agriculture: Regional Food Hub Resource Guide. Food hub impacts on regional food systems, and the resources available to support their growth and development. Washington DC. 2012.

Zukunftsagentur Rheinisches Revier: Wirtschafts- und Strukturprogramm für das Rheinische Zukunftsrevier 1.1, Jülich 2021.

Impressum

Herausgeber:
WandelWerk Köln
Arbeitskreis Stadtlabor
stadtlabor@wandelwerk.koeln
kontakt@wandelwerk.koeln
www.wandelwerk.koeln

Getragen von
KLuG – Köln Leben und gestalten e.V.
Liebigstraße 201, 50823 Köln
kontakt@klugev.de
www.klugev.de

Mitherausgeber:
Ernährungsrat für Köln und Umgebung
Neven-DuMont-Straße 14, 50667 Köln
info@ernaehrungsrat.koeln
www.ernaehrungsrat-koeln.de

Layout: Binh Tran
www.binhtran.studio