



Agraktimata – Bio aus Überzeugung

Wer bei Agraktimata kauft, stärkt den Bio-Anbau in Griechenland in mehrerer Hinsicht – die Gründer des Unternehmens sind nicht nur selber mit ganzem Herzen dabei, sie haben auch viele zuvor konventionell arbeitende Bauern gewinnen können, auf Bio umzustellen. So sind sie nicht nur in Einkauf und Vermarktung tätig, sondern auch mit großem Engagement als Bio-Anbauberater und Umstellungshelfer.

Pionierarbeit in Griechenland

Schon während des Studiums war den drei Agraringenieuren Eleftheria Tounta, Grigoris Pappos und Antonis Zoulias klar: Für sie kam nur Bio-Landwirtschaft infrage. Wieso? „Weil hierin die Zukunft liegt“, so Eleftheria im Gespräch. Es gehe ihnen nicht um einzelne Aspekte des Bio-Anbaus – es gehe „um alles“. Ihre Vision sind Bio-Produkte in jedem Haushalt – und sie tragen ihren Teil dazu bei. So viele Gründe sprächen für den Bio-Anbau: Gesundere, unbelastete Produkte, kein Einsatz von Chemikalien etc., es sei schlicht „die bessere Wirtschaftsweise für Konsumenten, Bauern und Umwelt“.

Dieser ganzheitliche Blick zeigt sich auch in ihrem Verständnis nachhaltigen Wirtschaftens: Statt nach kurzfristiger Gewinnmaximierung streben sie nach einem beständigen und verlässlichen Wirtschaften, mit langfristigen Gewinnen für Produzenten, Kunden und Konsumenten gleichermaßen. Dass sie ihre Arbeit lieben und für den Bio-Anbau brennen, ist bei einem Besuch ihrer Packstation deutlich zu spüren. Auffallend ist auch die herzliche, humorvolle und familiäre Stimmung. Der Name des Unternehmens ist eine Kombination aus dem griechischen Wort für Bauernhöfe (agroktimata) und einem Akronym der Anfangsbuchstaben der Vornamen der Gründer, in Deutschland oft kurz unter „Agra“ bekannt.

Als sie 1996 (damals noch gemeinsam mit Anna, einer vierten Gründerin) ihren ursprünglichen Traum verwirklichten und auf zunächst 2 ha in Kalamata auf dem Peloponnes begannen, Bio-Gemüse anzubauen, waren Bio-Produkte in Griechenland noch kaum bekannt und verbreitet. Die ersten Vermarktungsversuche auf lokalen Märkten und in kleinen Läden im nahen Athen erforderten daher sehr viel und harte Aufbauarbeit – nur zu deutlich erinnern sich Eleftheria und ihre Mitarbeiterin Despina an die vielen Nächte, in denen Eleftheria den kleinen LKW mit ihren Produkten durch Athen steuerte, um dem Verkehrschaos dort zumindest teilweise zu entgehen, tags drauf ging ihre Arbeit weiter...

Nach zwei Jahren verlegten sie ihre Anbauflächen in die Nähe von Korinth, wo sie wiederum Gemüse und Wassermelonen kultivierten.

Dort entdeckten sie auch ihre zweite Leidenschaft: Ihre Erfahrungen und Ideen zu teilen, ihr Wissen weiterzugeben und mehr Menschen für den Bio-Anbau zu gewinnen. Dafür schauten sie bei Bauern in der Umgebung genau hin: Wie wirtschaften sie, wie sehen ihre Höfe aus, was sind ihre Werte und Haltungen, wie stehen sie zu Bio? Gemeinsam überlegten sie, wer sich als Bio-Bauer eignen könne. Zunächst versuchten sie, weitere Produzenten für die Umstellung auf Bio-Aprikosenanbau zu begeistern. Damals (wie heute) stießen sie dabei auf einige Schwierigkeiten: Die in Frage kommenden

Bauern hatten keinerlei Kenntnisse vom Bio-Anbau und waren skeptisch und besorgt, inwiefern es ihnen auch auf diese Art gelingen würde, qualitativ hochwertige Früchte zu produzieren und genug Geld zu verdienen. Konventionell zu produzieren sei viel leichter und mit weniger Arbeit verbunden, eine Umstellung also eine große Herausforderung. So galt es, viel Überzeugungsarbeit zu leisten und Hilfestellungen zu geben: Wie ist das Land zu bestellen, was brauchen die Bäume? Konnten sie anfangs nur ein, zwei Mitstreiter gewinnen, waren es im Jahr danach, als sich bei den ersten die Erfolge zeigten, wiederum ein, zwei mehr – so stieg über die Jahre dank positiver Vorbilder die Zahl biologisch wirtschaftender Bauern, mit denen sie gemeinsam ihre Ware vermarkten konnten.

Zeit des Wachstums

Zu jener Zeit (etwa 2001/2) begann sowohl die Belieferung größerer Supermärkte in Griechenland als auch der Export nach Deutschland. Damals entstand auch die Zusammenarbeit mit Sophoclis Michaelides von Bio-Ilios, der gewillt war, ihrem kleinen Unternehmen eine Chance zu geben. Schritt für Schritt wuchsen ihre Kenntnisse und ihr Unternehmen: Lieferten sie zunächst ausschließlich Aprikosen in kleinen Mengen (1-2 Paletten), so vergrößerten sich dank der guten Zusammenarbeit nach und nach sowohl die Liefermengen als auch die Anzahl der Produkte. Auch die Vermarktung im Inland nahm rasch Fahrt auf, so dass sie ihre Packstationen stetig vergrößern mussten, von 500 m² über 1.500 und 2.000 auf heute 5.000 m² Hallenfläche – und von anfangs 4 Kühlkammern auf heute 19 (wobei derzeit nur 8 in Betrieb sind).

Die letzte Erweiterung 2010 bedeutete zugleich den Umzug an den heutigen Firmenstandort im Nordosten Athens. Hier verfügen sie nun nach eigenen Angaben über eine der modernsten Packstationen Griechenlands und die größte und bestausgestattete speziell für Bio-Produkte. Die Verladung kann an insgesamt 6 Toren erfolgen und die Kühlräume, welche an die verschiedenen Produkte angepasst sind, verfügen über eine Gesamtkapazität von 7.500 m³. Saisonabhängig arbeiten 15-40 Angestellte an den verschiedenen Maschinen zum Waschen und Sortieren der Produkte nach Größe, Farbe und Gewicht.

Mittlerweile sind sie in der Lage, unterschiedlichste Verpackungswünsche zu erfüllen. Je nach den Anforderungen des jeweiligen Produktes und Ansprüchen des Kunden können die Maschinen für eine Vielzahl von Verpackungen genutzt werden. Auch hier haben sie ihre Fähigkeiten und Kenntnisse über die Jahre stetig erweitert. Bei großen Abnahmemengen und stabilen Verträgen kann auch in neue, andersartige Maschinen investiert werden – ansonsten wird gemeinsam mit dem Kunden besprochen, wie sich die bestehenden Möglichkeiten am besten nutzen lassen. So versuchen sie, verschiedenste Kundenwünsche zu erfüllen und ggf. Kompromisse zu finden, mit denen alle zufrieden sind. Etwa alle 15 Jahre müssen die Maschinen aufgrund ihrer kurzen Haltbarkeit ohnehin ausgetauscht bzw. erneuert werden – dann stehen jeweils beträchtliche Investitionen an.

Müll- und hier vor allem Plastikvermeidung liegt ihnen durchaus am Herzen – wissen sie doch nur zu gut, wie sehr u.a. die Meere und ihre Bewohner darunter leiden – und am liebsten würden sie ihre Ware lose verkaufen. Doch dies beißt sich leider oftmals mit den Anforderungen der Supermärkte. Erfreulicherweise beginnen diese nun langsam umzudenken. Den Einsatz von Bio-Plastik können sie sich derzeit nicht leisten, kostet es doch noch das Doppelte.

Auch hinsichtlich ihrer Zertifizierungen haben sie ihren Kunden viele Wünsche erfüllt – neben den Standardzertifizierungen wie ISO oder HACCP verfügen sie mittlerweile über eine stattliche Anzahl weiterer Zertifizierungen. Der Prozess dorthin ist für sie jedes Mal mit viel Geld, Zeit und Aufwand verbunden, obwohl die Unterschiede zwischen einigen der Zertifikate ihrer Einschätzung nach nur sehr geringfügig sind.

Gemeinsam durch die Krise

Unglücklicherweise folgte auf Expansion und Umzug in die neu gebaute Packstation sehr rasch die wirtschaftliche Krise Griechenlands. Hierdurch geriet auch Agraktimata in große wirtschaftliche Schwierigkeiten: Während sie eben erst einen Bankkredit aufgenommen hatten, um die benötigten sehr hohen Investitionen vornehmen zu können, brach aufgrund der massiv gesunkenen Einkommen bei gleichzeitig hoher finanzieller Belastung der Griechen und immens gestiegener Arbeitslosigkeit die Nachfrage nach Bio-Produkten im Inland weitestgehend zusammen. Einzig der Export und die Unterstützung durch Bio-Ilios hielten sie in dieser Zeit über Wasser – hätten sie nur in Griechenland verkauft, hätten sie die Krise mit Sicherheit nicht überstanden.

Auch wenn die Schwierigkeiten und Belastungen zwischenzeitlich so immens waren, dass sich der Gedanke ans Aufgeben aufdrängte, halfen ihnen die Begeisterung und Liebe für das, was sie tun, durchzuhalten; die Vorstellung, stattdessen etwas ganz Anderes zu machen, war geradezu undenkbar. Zudem fühlten sie auch die Verantwortung für all das, was sie aufgebaut hatten, und die von ihnen abhängigen Bauern – allerdings hielten eben diese ihnen auch nicht alle die Treue. So verkauften einige Erzeuger woanders hin, weil sie z.B. kurzfristig einen höheren Preis bekamen, andere wechselten wieder zur konventionellen Landwirtschaft. Trotz der Enttäuschung darüber zeigt Eleftheria auch Verständnis: So sei sich eben in der Krise jeder selbst der nächste und müsse zusehen, wie er seine Familie ernähre – es war eine sehr schwere Zeit für alle Beteiligten.

Noch ist Agraktimata nicht im grünen Bereich. Die anhaltend sehr hohe Steuerlast in Griechenland ist weiterhin eine große Belastung, wenn sich der heimische Bio-Markt seit 2015 auch sehr langsam zu erholen scheint. Ein weiteres Hemmnis für einen gesteigerten Absatz im Inland ist die nach wie vor sehr hohe Preisspanne zwischen biologischen und konventionellen Produkten in Griechenland – und die meisten Menschen verfügen noch immer über sehr geringe Einkommen und damit Kaufkraft. Eleftheria und ihre Mitarbeiter/Innen hoffen, dass der derzeit in Griechenland zu beobachtende Trend zu einer gesteigerten Wertschätzung für Fitness und Gesundheit auch der Bio-Vermarktung zu Gute kommen könnte.

Derzeit ist die Packstation nur zu etwa $\frac{2}{3}$ ausgelastet – sie könnten und bräuchten mehr. Konnte 2010 etwa die Hälfte der Produkte im Inland vermarktet werden, liegt das Verhältnis heute bei 20 % heimischem Absatz zu 80 % Export nach Deutschland (und seit letztem Jahr auch Österreich). Hier wie dort verlangen Supermärkte nach „perfekten“ Produkten – die sich so jedoch nicht immer an den Bäumen finden lassen. Die Vermarktung äußerlich nicht perfekter oder nicht den Standardgrößen entsprechender Früchte ist daher auch eine anhaltende Herausforderung.

Enge Zusammenarbeit mit Erzeugern

Heute arbeitet Agraktimata mit etwa einhundert Erzeugern zusammen und verkauft deren Orangen, Mandarinen, Kiwis, Zitronen, Trauben, Aprikosen, Pfirsiche und Feigen – darunter auch griechische Spezialitäten wie die genetisch kernlosen Sultana-Trauben, große, besonders schmackhafte Feigen sowie rote süße Paprika. Die meisten Betriebe arbeiten rein biologisch, andere bauen zumindest die jeweilige Frucht ausschließlich ökologisch an. Sehr viele befinden sich auf der Peloponnes, einige auch auf dem Festland oder Kreta. Alle Betriebe haben eine kleinbäuerliche Struktur und sind zwischen einem halben und 10 ha groß. Für die Vermarktung wäre es natürlich einfacher, mit größeren Betrieben zusammenzuarbeiten, aber zum einen gibt es hiervon sehr wenige in Griechenland, zum anderen ist es Agraktimata ein Anliegen, auch die kleinen, familiären Betriebe zu unterstützen. Entscheidend für die Zusammenarbeit ist nicht die Betriebsgröße, sondern die Qualität des Anbaus und der Produkte. Wenn diese stimmt, arbeiten sie auch mit Kleinstbetrieben zusammen. So kommen

etwa ihre Trauben und Feigen aus zwei Dörfern, in denen mittlerweile alle Bauern gemeinschaftlich an Agraktimata verkaufen – auch hier kam durch das erfolgreiche Vorgehen einzelner der Ball ins Rollen, so dass nach und nach auch deren Nachbarn überzeugt waren und auf Bio umstellten. Grigoris ist das ganze Jahr über viel unterwegs: Er hat sich auf die Beratung und Begleitung der Erzeuger spezialisiert und sein Fachwissen kontinuierlich erweitert. Regelmäßig schaut er bei ihnen vorbei, nicht nur zur Erntezeit, für Fragen hat er stets ein offenes Ohr. Mit den meisten ihrer Erzeuger arbeiten sie nun schon seit über 15 Jahren zusammen, so dass auch das gegenseitige Vertrauen gewachsen ist – dies zeigt sich beispielsweise darin, dass sie Grigoris bei Problemen ehrlich um Rat fragen. Er unterstützt auch dabei, die Vorgaben der EU-Öko-Verordnung zu verstehen und erfüllen – gerade die Dokumentationspflichten sind für viele der z.T. schon recht alten Bauern ungewohnt und durchaus eine Herausforderung, nicht nur wegen der dafür erforderlichen Dateneingabe am Computer. Denn hier macht das Team von Agraktimata keine Kompromisse – ohne Belege und saubere Abläufe geht es nicht. Auch in der Packstation selbst nehmen sie regelmäßig Proben und geben sie ins Labor, um die Qualität zu prüfen und sich zu vergewissern, dass die Produkte unbelastet sind. Zu Rückständen kann es etwa kommen, weil die auf den umliegenden Betrieben eingesetzten Spritzmittel vom Wind verweht werden – die Bio-Betriebe sind ja nur sehr klein und meist von konventionellen Nachbarn umgeben. Dies stellte jedoch bislang kein großes Problem dar. Auch weiterhin versucht Agraktimata intensiv, neue Bauern für die Umstellung auf Bio-Anbau zu gewinnen – sie brauchen sowohl größere Mengen der im Sortiment befindlichen Früchte als auch gänzlich neue Produkte. So werden etwa Steinfrüchte in großen Mengen aus Deutschland nachgefragt, sind jedoch bislang bei weitem nicht in ausreichender Menge in Bio-Qualität vorhanden.

Einladung zum Besuch

Es ist beeindruckend, wie Agraktimata aus dem Nichts so viel aufgebaut hat – mit viel Engagement und Überzeugungsarbeit bereiteten sie den Boden für die Umstellung Hunderter Bauern (vor der Krise arbeiteten sie mit 300 Erzeugern zusammen) und professionalisierten ihre Vermarktung bis hin zum Bau und Betrieb ihrer modernen Packstation. Fingen sie einst selbst ganz klein an, so wuchs ihr Wissen um Anbau und Vermarktung über die Jahre durch ihre eigenen Erfahrungen und beherztes Anpacken immer neuer Herausforderungen. Bei ihnen ist Bio keine Verkaufsmasche, sondern ein echtes Herzensanliegen. Heutzutage bauen sie nicht mehr selber an, sondern konzentrieren sich auf Einkauf und Vermarktung – im Grunde ihres Herzens aber sind sie immer noch Bio-Landwirte und Eleftheria blickt bisweilen mit Wehmut aus dem Fenster ins Freie, wo sie nur zu gern des Öfteren wäre... über die Jahre hat sich aber jede/r von ihnen auf ein anderes Gebiet spezialisiert und so ist sie, als Verantwortliche für den Verkauf, weitgehend an die Packstation und ihr Büro gebunden. Hinter ihnen liegt „ein langer Weg“ und viel haben sie auf ihm erlebt und auch durchgemacht – ihre Begeisterung aber trägt noch immer. Für sie ist es essentiell, miteinander ins Gespräch zu kommen, sich zu treffen, auszutauschen und so auch mehr Verständnis füreinander zu entwickeln – sowohl mit ihren Erzeugern als auch mit ihren Kunden von nah und fern – und so schloss unser Gespräch mit einer herzlichen Einladung an alle Interessierten aus Deutschland, bei ihnen vorbei zu kommen, die Packstation zu besichtigen und das Team von Agraktimata persönlich kennen zu lernen.