

Regionalität hat Vorrang

Mobilität den heimischen Produzenten



Foto: Maschinenring Schwaz / Egger

Es ist sehr Vieles, das für die Regionalität spricht. Die Wertigkeit der Regionalität, insbesondere regionaler Lebensmittel, erfährt gerade in Krisenzeiten eine verstärkte Nachfrage durch den Konsumenten. Ob direkt beim Produzenten gekauft, Regionalität bewusst leben und dieser neue Vertriebswege ermöglichen, heißt das Gebot der Stunde!

Bei der Auswahl der Lebensmittel geht es nicht nur um Qualität, guten Geschmack und Gesundheit, sondern auch um das Wissen woher das Produkt kommt. So sprechen für regionale Lebensmittel: die Unterstützung von heimischen Bauern und Produzenten, die geringere Umweltbelastung durch kürzere Transportwege, die Rückverfolgbarkeit der Produkte sowie die garantiert bessere Frische der Ware. So weit, so gut! Aber wie kommt der Konsument bei eingeschränkter Mobilität zum Produkt? Vor allem, wenn eine wöchent-

liche frische Vielfalt in den Einkaufskorb soll?

Aus der Not eine Tugend machen gilt es in Zeiten von Corona, wo der Konsument nach wie vor angehalten ist, sich in einem kleinen Radius lokal zu bewegen. Das krosse Kipferl vom Dorfbäck der Nachbargemeinde, der junge Pflücksalat und die knackigen Karotten vom Bauern zwei Ortschaften weiter, die Dinkel-Nudeln aus der kleinen Teigwarenmanufaktur im Inntal oder auch der sonnige Waldhonig vom Imker am Berghang. Das alles ist ein buntes Beispiel für Regionalität. Sie muss nun ihren Weg zum Kunden finden.

Initiativen, insbesondere Online-Vermarkter, bekommen derzeit einen noch nie dagewesenen Schub. Für regionale Produkte entsteht ein starker Marktplatz. Aus dem Laden, den man über die Schwelle betritt, wird nun online-shopping. So wirbt eine kürzlich

ins Leben gerufene Online-Plattform, der my-regio.shop, mit dem Maschinenring Schwaz als Vertriebspartner um seine Konsumenten. Diese Initiative erlaubt registrierten Produzenten ihre Produkte, vor allem ihre Frischware, wöchentlich unter das Volk zu bringen. So ein bisschen nach dem Motto: „Gemeinsam sind wir stark!“

Denn gerade der kleine Produzent, der Landwirt, erhält damit einen zusätzlichen Vertriebsweg, um der Regionalität verstärkt auf die Sprünge zu helfen. So erfolgt der Lieferservice über seinen Vertriebspartner. Selbstverständlich kann der Produzent ebenfalls noch selbst zustellen, wenn beispielsweise das frische Brot des Bäckers zeitig am Morgen rasch zum Konsumenten soll. Bestellt wird wöchentlich bis Donnerstag, ausgeliefert am Freitag oder eben auch täglich, wenn der Bäcker wochentags den duftenden Brotsack zustellt.

Mobilität der Regionalität für den heimischen Konsumenten, aber ebenso für den Urlaubsgast, der in den Genuss von authentischen Produkten seines Urlaubslandes kommen kann. Vorrang und Vorfahrt der Regionalität! Genuss für alle Sinne!



Foto: T. Anzenberger

Gerda

Gerda Gratz
Chefredaktion

gerda@zillertalerheimatstimme.at