Artikel vom 13.11.2024 · Ausgedruckt am 13.11.2026, 15:56 Uhr

Online: https://lz-rheinland-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/feldling-liefert-ab

Feldling liefert ab



Foto: Feldling

Mit ihrem Lieferservice Feldling sorgen Johannes Decker und Daniel Neumann dafür, dass in Kitas, Schulen und Restaurants frisches Obst und Gemüse aus der Region auf den Tellern landet.

Die Gründer von Feldling haben eine Marktlücke entdeckt und gefüllt: die Belieferung gewerblicher Kunden mit regionalen Produkten, die direkt vom Landwirt kommen. Dass es so etwas zuvor nicht gab, stellte Johannes Decker fest, als er und seine Familie vor fünf Jahren auf dem heimischen Ackerbaubetrieb im Kölner Norden begonnen haben, Quinoa anzubauen und deshalb mehr in die Direktvermarktung einsteigen wollten. „Bei der Vermarktung an Restaurants wurde ich sehr häufig gefragt, ob ich nicht noch andere Landwirte kenne, die neue Produkte anbauen“, erzählt Decker, der Betriebswirtschaftslehre studiert hat. Und so entstand 2021 gemeinsam mit Daniel Neumann die Idee, das Start-up Feldling zu gründen. Aufgrund der Corona-Lockdowns war der Einstieg in den Markt nicht einfach, weil Schulen, Kitas oder Restaurants zum Teil geschlossen wurden.

„In der Branche ist es schwierig, Kundenbindungen aufzubauen, was auch viel mit internen Prozessen bei Kitas oder Schulen zu tun hat. Bis die sich dazu entscheiden, wirklich zu bestellen, kann auch schon mal das ein oder andere Jahr vergehen“, erzählt

Daniel Neumann, der als Wirtschaftsingenieur mit Landwirtschaft zuvor nichts am Hut hatte. Im Vergleich dazu gestaltete sich die Akquise der Zulieferer einfacher, weil Johannes Decker bereits Kontakte zu einigen Landwirten in der Region hatte. „Wir haben eine Handvoll Landwirte besucht, deren Produkte in eine große Excelliste eingetragen und die an einen immer größeren E-Mail-Verteiler potenzieller Kunden geschickt“, berichtet der Landwirtssohn. Parallel dazu haben sie ihr Geschäftskonzept außerdem in Telefonaten vorgestellt. So wurden die ersten Bestellungen aufgegeben und anhand der Kundenwünsche haben die beiden ihr Sortiment nach und nach erweitert. „Dabei war uns von vornherein wichtig, die Touren so gut es geht zu bündeln, also, dass die Landwirte möglichst nah beieinander liegen“, erklärt Johannes Decker.

Mehr in LZ 46-2024 ab S. 46