



Eine Tomate
pro Nase

Querfeld
Wir liefern natürliche Vielfalt



Erdbärchen

Querfeld
Wir liefern natürliche Vielfalt

Lebensmittelverschwendung beginnt schon auf dem Acker. Das Start-up Querfeld beliefert Caterer mit Gemüse, das der Biobauer untergepflügt hätte – weil es nicht der Norm entspricht.

Es gibt sie noch, die Widerspenstigen, die sich den Gesetzen der Zucht nicht unterordnen, sondern wild wachsen, wie sie wollen: übergroße Kartoffeln, winzige Zwiebeln, zweibeinige Karotten, krumme Gurken. Diesen eigensinnigen Geschöpfen droht in unserer Gesellschaft die Vernichtung. Weil sie in der Transportkiste in ihrer ganzen Sperrigkeit zu viel Platz einnehmen, weil das Schälmesser der Maschine sie mit ih-

rem Minderwuchs nicht richtig zu fassen bekommt, und weil sie, ja, sagen wir, wie es ist: weil sie hässlich sind. Nicht in den Augen von Frederic Goldkorn. „Ich möchte, dass das Gemüse als gleichwertig mit dem Normgemüse erachtet wird.“ Der Gründer von Querfeld, dem Start-up mit Sitz in München und Berlin, hat ein festes Ziel vor Augen: Er will die krummen Dinger gesellschaftsfähig machen. Die viel beachtete Film-Dokumentation „Taste the Waste“ von Valentin Thurn war es, die Goldkorn und seine Mitstreiter aufgerüttelt hatte. Sie wollten etwas gegen die Lebensmittelverschwendung tun und das Problem an der Wurzel packen: auf dem Acker – nicht länger die Ernteüberreste unterpflügen, sondern auf den Teller bringen. In Biobauern konnten die

hoch motivierten Junggründer erste Verbündete für ihr ehrgeiziges Vorhaben finden. Sie sind froh, dass sie mit Querfeld einen Abnehmer für ihre Produkte haben, die nicht dem geforderten Standard entsprechen und auf diese Weise dennoch Geld in

Ein spanischer Erzeuger liefert auch im Winter Feingemüse.

die Kasse spülen. Ganz zu schweigen von dem guten Gefühl, dass rund 30 Prozent der Ernte, so ergab eine Befragung von Querbeet bei seinen Biobauern, nicht mehr im Müll landen müssen. Mittlerweile bezieht Querbeet von 32 Erzeugerbetrieben und fünf Exporteuren Gemüse. Ein spanischer Betrieb liefert auch im Winter Feinge-



Sandra Benke Geschäftsführerin,
VC Vollwertkost, München



Mathias Sarcander, Küchendirektor,
Munich Re, München



Michael Krug, Einkäufer, Mitglied
Lenkungsgrremium Nachhaltigkeit, Aramark,
Neu-Isenburg

müse. Seit Anfang 2015 arbeiten Goldkorn und sein Team daran, das Netzwerk sowohl an Zulieferern als auch an Kunden aufzubauen, um ganzjährig liefern zu können. Caterer sind für Querfeld die idealen Abnehmer, denn sie schätzen die inneren Werte des Biogemüses mehr als die bloße Optik. Unter ihnen zählt zu den treuen Verbündeten der ersten Stunde Sandra Benke. Sie ist Geschäftsführerin des Münchner Cate-

ring-Unternehmens VC Vollwertkost. Ähnlich wie Goldkorn wollte sie nicht länger der Lebensmittelverschwendung untätig gegenüberstehen. Ihr Unternehmen setzt auf Natürlichkeit und Nachhaltigkeit, sagt sie. „Wir haben einen Partner gesucht, der diese Werte mit uns teilt“, erklärt sie, wie sie im Internet auf Querbeet stieß. Die Idee, Gemüse direkt vom Feld vor der Mülltonne zu retten, überzeugte die Unterneh-

menslenkerin. VC Vollwertkost ist ein Betrieb mit drei Dependancen in München und kocht für Kitas, Schulen und das Bundespatentgericht zusammen rund 4.000 Essen täglich. Gerade die privaten Kitas legen viel Wert auf gesunde Ernährung. „Wir beziehen jeden Monat drei bis vier komplette Biorinder und kochen alle Fonds selbst, nutzen keine Pulver und Brühwürfel. Da spielt es keine Rolle, ob die Zwiebel klein oder groß ist, für

Das Prinzip Querfeld



den Fonds werden sie nicht geschält“, sagt sie. „Übergrößen sind natürlich vom Handling her besser“, räumt sie ein, wenn doch geschält wird, „dann sind die Minizwiebeln vom Küchenpersonal nicht so gern gesehen.“ Naturgemäß wechseln Gemüseangebot und Mengen je nach Erntelage bei den Erzeugerbetrieben. Deshalb kann Querfeld nur eine Ergänzung zu bestehenden Lieferanten sein. Wöchentlich schickt Querfeld eine Mail mit dem Angebot. „Zwiebeln und Karotten sind immer dabei, und davon benötigen wir viel“, sagt Benke. „Manchmal gibt’s auch nur eine geringe Menge Lauch zum Beispiel, dann sag’ ich, ‚pack’s halt bei‘, wir verwerten das auf jeden Fall.“ Für sie kein Problem, wenn ein Überraschungsgemüse dabei ist, „das kommt dann in das Tagesgericht“.

Ähnlich begeistert vom krummen Gemüse ist Mathias Sarcander, Küchendirektor im Hause Munich Re.

Der Preis liegt unter dem für normale Bioware.

An die 1.000 Mittagsgäste des Rückversicherers verpflegt er mit seinem Küchenteam täglich. Seit Anfang 2016 besteht die Geschäftsbeziehung zu dem Start-up. „Ich war enthusiastisch, als Querfeld auf uns zukam“, sagt Sarcander. „Probelieferung wollte ich gar nicht, wir können aus allem etwas machen.“ Als dann die erste Lieferung eintraf, waren er und sein Team beeindruckt von der Qualität. „Der Geschmack – wie aus dem eigenen Garten“, sagt Sarcander, der in erster Linie konventionelles Gemüse bezieht. Die Bioware, egal wie hässlich, konnte überzeugen. „Das i-Tüpfelchen ist natürlich der Preis, der unter dem der normalen Bioware liegt“, sagt Sarcander. Dass die Untergrößen mehr Personalaufwand für das Putzen und Schälen bedeuten, stört ihn nicht. „Dafür nutzen wir Leerlaufzeiten, und die Kartoffeln verwenden wir auch ungechält.“

Ganz so sorglos sieht Michael Krug das nicht. Er ist Einkäufer und Mitglied im Lenkungsgrremium Nachhaltig-

Querfeld-Gründer Frederic Goldkorn will mit seinem Team auch solche Gemüse auf die Teller bringen, die nicht der Handelsnorm entsprechen.



tigkeit bei Aramark, Neu-Isenburg. Das Unternehmen hat sich das Thema Nachhaltigkeit seit Jahren auf die Fahnen geschrieben, Food-Waste wurde intern schon lange thematisiert und mündete in ein Waste-Management-Konzept, um Verschwendung zu reduzieren. Krug bezeichnet es als logischen Schritt, nun auch auf Lieferantenseite nach neuen Wegen Ausschau zu halten. Die Idee von Querfeld überzeugte ihn. Aber ganz so leicht war es nicht, einen neuen Lieferanten zu integrieren. „Wir beziehen Gemüse bundesweit über CF-Gastro“, erklärt er. „Für Querbeet mussten wir eine alternative Lösung finden. Die Abrechnung erfolgt nun über CF-Gastro und die Lieferung über Querfeld direkt.“ Das liegt daran, dass Querfelds Pfandkisten nicht mit denen von CF-Gastro kompatibel sind und Querfeld kein Partner von CF-Gastro ist und nicht zum Verbund der 30 regionalen Obst- und Gemüsehändler zählt. Doch mit dieser Lösung konnte Aramark den umständlichen Weg der Listung eines

neuen Lieferanten umgehen. Cf-Gastro bekommt für den zusätzlichen Aufwand von Aramark eine Handlungsgebühr. Aus Krugs Perspektive bleibt auch vom Kostenvorteil der Ware nicht viel übrig: „Das Querfeld-Gemüse ist zwar günstiger als die Norm-Bioware, aber die meisten Kunden bevorzugen aus Kostengründen konventionelles Gemüse, und das

Für einen Fonds spielt es keine Rolle, ob die Zwiebel klein ist.

liegt preislich darunter. Wir müssen also zuerst unsere Kunden dafür begeistern. Das Konzept lässt sich derzeit nicht auf alle Betriebe ausrollen, auch wenn wir das gerne umsetzen würden. Hier ist der Kostenfaktor entscheidend.“ Doch wo ein Wille ist, ist auch ein Weg. Frederic Goldkorn baut auf die zunehmende Sensibilisierung der Gesellschaft für Food-Waste – wer kann zu einer herzförmigen Kartoffel schon einfach „nein“ sagen. *Katja Gußmann*