

#07

NATURATA | K

transparent

NATURATA UND KAUF

HINTER DEN KULISSEN

Regionale Kreisläufe

gut fürs Heute und Morgen!

Unsere Liferanten im
Portrait

Eier, Äpfel, und Fleisch aus der
Region ab S. 6

Transformation durch
Regionalität

Interview mit Wissenschaftler
Dirk Posse

S. 3

Filialleiter Bad Saulgau

Alessandro beantwortet unsere
Fragen S. 11



GEMEINSAM HANDELN IN UNSERER REGION

Der Naturata Interational Gemeinsam Handeln e.V. setzt sich seit jeher für ein assoziatives Wirtschaften ein. Kurze Wege und ein intensiver persönlicher Austausch zwischen den Handelspartnern sind dabei der Schlüssel zum Erfolg.

Im Gegensatz zu „Bio“ oder „Öko“ sind Begriffe wie „von Hier“ und „aus der Region“ nicht geschützt und somit schmücken die bunten Schildchen gerade bei konventionellen Einzelhändlern gerne die Obst und Gemüseabteilung. Die Verbraucherzentrale warnt jedoch davor, dass viele Bezeichnungen in die Irre führen. Auch der größte Burger-Brater Deutschlands wirbt offensiv damit, dass sein Fleisch hierzulande produziert wird. Aber hilft es den Tieren aus Bayern, wenn sie im Zweifelsfall von ihren bayerischen Ställen 500 Kilometer weit nach NRW zur Schlachtung gefahren werden?

Auch im Bio-Bereich versuchen sich viele Händler mit Regionalmarken abzuheben. Dabei knüpfen sie teilweise Partnerschaften mit Erzeugern aus dem Einzugsgebiet ihrer Filialen. Das ermöglicht eine hohe Frische und spart teilweise den Umweg über den Großhändler. Dass regionale Produkte nicht immer und unbedingt in allen Nachhaltigkeitsaspekten vorteilhaft sind, wird in Deutschland gern anhand des Apfels diskutiert: In der Bodenseeregion werden große Mengen geerntet und eingelagert und sind somit ganzjährig als regionales Produkt erhältlich. Problem: Die Kühlung der Äpfel kostet Energie. Mit unserem aktuellen Strommix, kann es sein, dass der Apfel von der zehn Kilometer entfernten Wiese im März einen schwereren CO₂-Rucksack hat, als sein neuseeländischer Kollege. Kontraintuitiv. Aber unabhängig von allen Werbestrategien und Ökobilanz-Feinheiten, gibt es gute Gründe, sich für ein regionales Wertschöpfung einzusetzen.

Das Ziel, Ernährungssouveränität in einer Region herzustellen bedeutet, die Kulturtechnik, aber auch die Böden zu erhalten. Die Erzeuger*innen vom Naturata-Loyal-Bündnis auf dem Lehenhof und in Lautenbach (S. 8) fördern zum Beispiel den Humusgehalt der Böden ganz bewusst, sodass Landwirtschaft hier im Jahre 2040 immer noch möglich sein wird. Dies erreichen sie als demeter-zertifizierte Betriebe indem sie ihre Betriebe als Kreislaufwirtschaft betreiben und als eigenen Organismus begreifen. So halten sie nur so viele Tiere, wie sie auf ihren Flächen an Futter erzeugen können und erhalten von ihnen den Mist, der für eine hohe Bodenfruchtbarkeit sorgt.

Direkte und enge Handelsbeziehungen ermöglichen in unserer Region Vertrauen, Transparenz und Solidariät und können auch Aspekten wie Lebensmittelverschwendung aufgrund von strengen Ästhetik-Normen oder Überschuss verhindern. Das Forschungsprojekt „nascent“ sieht in der regionalen Kreislaufwirtschaft das ideale Biotop für „transformative Wirtschaftsformen“, welche eine nachhaltige Ernährungswirtschaft als Ziel haben. Kurze Transportwege sind hier nicht nur ein Segen für Schlachtvieh, sondern eine Voraussetzung dafür, dass sich Menschen begegnen und Vertrauen zueinander entwickeln können und um den assoziativen Wandel zu leben. Mehr dazu im Interview mit dem SoLawi-Wissenschaftler Dirk Posse (S.3)

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr

Benjamin Buntzel

„PARTNERSCHAFTEN MIT DEM HANDEL SIND ENTSCHEIDEND“

Dirk Posse, tranformativer Wissenschaftler an der Uni Siegen, untersucht wie SOLAWIS zu regionaler Kreislaufwirtschaft beitragen können. Das Konzept von *Naturata Loyal* hält er grundsätzlich für eine sinnvolle Ergänzung.

transparent: Was erforschen Sie im Projekt nascent und warum heißt es eigentlich „nascent“?

Dirk Posse: Wir forschen an der nachhaltigen Ernährungsversorgung. In einem Vorgängerprojekt stellten wir fest, dass besonders Solidarische Landwirtschaftsbetriebe (SoLawis) zum Gelingen einer regionalen Kreislaufwirtschaft beitragen können. Das wollen wir im Folgeprojekt jetzt genauer untersuchen. nascent ist der Überbegriff für diese Forschungsreihe, kommt aus dem Lateinischen und bedeutet „wachsen“. Entsprechend unserem Anspruch als transformative WissenschaftlerInnen wollen wir SoLawis helfen, indem wir einen konkreten Praxis-Leitfaden entwickeln, um die regionale Kreislaufwirtschaft zu verbessern.

Was zeichnet denn eine regionale Kreislaufwirtschaft aus?

Dass der Input und der Output in einer gewissen Region verbleibt. Das fängt beim Boden und beim Saatgut an. Aber auch, dass der Boden keine weit hergeholten Stoffe bekommt, wie Dünger und Pflanzenschutzmittel oder dergleichen, sondern dass der Boden in sich so einen hohen Humus-Gehalt hat, dass er die Samen auch ernähren kann. Idealerweise sind das Saatgut und die Jungpflanzen dann auch noch aus der Region, wobei da in Sachen Vielfalt vielleicht manchmal Abstriche gemacht werden müssten. Dass die Verarbeitungsstätten in der Region liegen, ist heute leider auch nicht mehr so selbstverständlich, egal ob bei Molkereien, Schlachthöfen oder Bäckereien. Oft legen Korn, Milch oder Tier weitere Strecken zurück, bevor sie verarbeitet werden. In der regionalen Kreislaufwirtschaft wäre die gesamte Weiterverarbeitung nahe an den Höfen gelegen. Dann stellt sich natürlich zuletzt



FOTOCREDIT: LAUREN-VICTORIA MCKOWN

die Frage, wie kommt das Produkt zu den Menschen. Modelle, wie die von SoLawi-Höfen, welche über Verteilpunkte oder Depots die Produkte direkt an ihre Mitglieder verteilen, sorgen dann dafür, dass in der Region für die Region produziert wird.

SoLawi ist ein wichtiges und gutes Beispiel für Kreislaufwirtschaft in der Ernährungsbranche. Was für andere Beispiele gibt es außerdem?

Sicherlich kann eine Region nicht nur über solidarische Landwirtschaftsbetriebe versorgt werden, weil die Menschen unterschiedliche Ernährungsvorlieben haben und unterschiedliche Einkaufsgewohnheiten und Alltagsstrukturen. Insofern sind andere Akteure und andere Versorgungsmöglichkeiten notwendig. Das geht im Grunde genommen an so einer Skala entlang. Auf der einen Seite der Skala ist die Subsistenz, also die Selbstversorgung. Das kann ein eigener Garten sein oder auch ein Gemeinschaftsgarten oder ein Selbsthilfe-Garten mit Anleitung. Auf der anderen Seite der Skala steht das Einkaufen von Produkten, die über Händler und Läden bereitgestellt werden. Denn auch in einem perfekten, resilienten, regionalen Ernährungssystem wird es immer auch Import geben. Wir ge-

hen nicht davon aus, dass es erstrebenswert ist, keine Produkte mehr zu erwerben, die nicht lokal angebaut werden. Ganz klassisch ist das natürlich der Kaffee oder auch die Schokolade, welche ja Grundnahrungsmittel für viele Menschen sind und nur schwierig hier im Mittelhessischen anzubauen sind. Da kann der Klimawandel sein wie er will, das wird in Zukunft auch nicht wirklich möglich sein. Um das Bild kompletter zu machen, gibt es dann neben diesem subsistenten Leben und Versorgungsstrukturen auch nachhaltige Handelsstrukturen. Vielleicht Zusammenschlüsse von Erzeugern, die gemeinsam als Genossenschaft einen Weiterverarbeitungsbetrieb ermöglichen, welche dann über verschiedene Läden ihre Produkte an die Menschen bringen.

Wenn wir das Stichwort "Handeln" aufgreifen: Der Verein Naturata International gemeinsam Handeln e.V. hat es sich zum Ziel gesetzt die Formen und die Form der Zusammenarbeit im Sinne einer assoziativen Wirtschaft zu entwickeln. Ist es nicht gerade im Kontext von regionaler Kreislauf-Wirtschaft wichtig, WIE man sich begegnet?

Ja, man muss die verschiedenen Perspektiven miteinander in Austausch zu bringen, also dass die Verbraucher*innen, die Erzeuger*innen oder eben auch der Handel ihre Bedürfnisse artikulieren können und damit eben nicht nur dafür sorgen, dass es eine ökologische Produktion gibt, sondern auch eine sozialverträgliche Produktion. Es gibt ja auch einige Beispiele, wie eine Preisbildung stattfindet, die nicht vom Handel diktiert wird. Mal ist die Kartoffelernte gut, mal die Getreideernte – da braucht es dann regionale Anpassungen und keinen fixen Jahrespreis. Partnerschaften mit dem Handel, auf die sich die Erzeugerin oder verarbeitende Betriebe auch dann verlassen können, wenn witterungsbedingte Ereignisse ihre Produktion vielleicht negativ beeinflussen, sind entscheidend. Nur so sind gerade langfristige Investitionen in den Bodenaufbau für die Erzeuger*innen tragbar. Insofern sind Partnerschaften, bei denen die jeweiligen Akteure ihre Bedürfnisse artikulieren können und es zu einer gemeinsamen Lösungsfindung kommt, der entscheidende Schlüssel, um resiliente und robuste Ernährungssysteme entstehen zu lassen.

Eine partnerschaftliche Beziehung im wirtschaftlichen Sinne beruht ja auf Vertrauen und Transparenz. Wie ist Ihre persönliche Einschätzung, ist Partnerschaft in der Bio-Branche im Aufwind oder begegnet man auch dort zunehmend dem Wind einer Ellenbogen-Wirtschaft? Also, das ist ein bisschen eine rhetorische Frage. Die Erweiterung von ökologisch angebauten Flächen und dergleichen ist natürlich Teil einer sehr erfreulichen Entwicklung. Aber auf der anderen Seite steht eine strukturelle Entwicklung, bei der viele Pionier-Betriebe der 80er Jahre oder davor verkauft wurden und ihre Unabhängigkeit verloren haben. Dass Discountmärkte auf den Trend von nachhaltiger und biologischer Ernährung einsteigen,

das ist ja irgendwo begrüßenswert, obwohl damit eben auch ein Aufweichen gewisser Standards durchaus ersichtlich ist. Im Vergleich mit der Gründer-Generation von Ökobetrieben hat sich die Art der Zusammenarbeit in den letzten Jahren sicherlich verändert. Deshalb blickt unser Forschungsprojekt auf andere Akteure, die sich jetzt gründen, um das Ökologische mit dem sozialen, gemeinschaftlichen Aspekt zu verbinden. Es ist sehr deutlich, wenn man die Wirkungsweisen der klassischen Ökonomie auf die ökologische Nahrungsmittel-Versorgung überträgt, dann werden wir hier keine resilienten, robusten Strukturen entwickeln. Gerade die Langfristigkeit - die nötig ist für Humus-Aufbau und auch Artenvielfalt-Wirkungen - so was passt nicht zu einem kurzfristigen Fokus auf den Preis.



- » **Forschungsprojekt** der Universität Oldenburg und Stuttgart
- » **Forschungsfrage:** „Wie kann die Solidarische Landwirtschaft (SoLawi) zum Wandel des Agrar- und Ernährungsektors in Richtung Nachhaltigkeit und Krisenresilienz beitragen?“

Die Naturata will als Händler dazu beitragen, dass eine regionale Kreislaufwirtschaft gelingt und hat deshalb das Bündnis "Naturata Loyal" mit lokalen Erzeuger*innen und Verbraucher*innen ins Leben gerufen. Die Mitglieder ermöglichen mit Ihren monatlichen Beiträgen, dass die Erzeuger*innen unabhängig vom Ernteerfolg für die Pflege Ihrer Kulturen entlohnt werden können. In den Läden dürfen sie dafür zu Mitgliederpreisen günstiger einkaufen. Wie beurteilen Sie diesen Ansatz?

Es stellt sich für uns Forscher die Frage, zu welchem Anteil kann über Solidarische Landwirtschaftsbetriebe eine Region versorgt werden? Wir sind da noch im laufenden Prozess, aber sicher ist doch, dass es auch andere Akteure braucht und für mich klingt das jetzt so – ohne Naturata Loyal vollständig zu kennen - dass die Naturata mit diesem Konzept, ähnlich eines Mitgliederladens, eine stärkere Bindung der Mitglieder erreicht. Daher muss die Kundschaft nicht mit Sonderpreisen angelockt werden, es kann klar kalkuliert werden und damit können auch den Erzeugern klare Abnahmegarantien gemacht werden. Es entsteht eine Gemeinschaft. Insofern klingt das, was Sie hier skizzieren, als eine wertvolle Ergänzung der unterschiedlichen Möglichkeiten für einen Verbraucher, eine Verbraucherin, sich regional zu ernähren und langfristig eine Ernährungssouveränität in der Region zu erreichen. •

NATURATA UND **K AUF**
Deine Bio-Märkte am Bodensee

Unser Regionalprojekt!



NATURATA ÜBERLINGEN

Rengoldshauserstr. 21
88662 Überlingen

KAUF BY NATURATA

in Überlingen
Marktstrasse 1 / Aufkircherstr. 91

KAUF BY NATURATA

in Meersburg
Vorburggasse 5

KAUF BY NATURATA

in Immenstaad
Bachstrasse 7

DEMETER DINKEL SPAGHETTI

Demeter Dinkel-Spaghetti aus Oberkulmer Rotkorn. Der Liebling aller Kinder! Ideal zu roten Soßen mit Gemüse oder Fleisch.

Art.Nr. 575532 €2,99

DEMETER DINKEL BANDNUDELN

Dinkel-Bandnudeln der Bodensee-Biobauern werden hergestellt aus Demeter Dinkelmehl Type 630 der Sorte Oberkulmer Rotkorn. Ideal zu hellen Soßen und als Beilage zum Sonntagsbraten.

Art.Nr. 575533 €2,99

DEMETER BELUGA-LINSEN

Demeter Beluga-Linsen - die Linsensorte wurde über Selektion einer genetischen Ressource gezüchtet. Mit dem Kauf unterstützen Sie die Arbeit der biologisch-dynamischen Züchtung.

Art.Nr. 552125
€3,99

Unsere Lieferanten: EIER VOM RIMMELE'S HOF



In Königseggwald - 15 Kilometer von Bad Saulgau entfernt - betreibt die Familie Rimmele ihren Hof in dritter Generation. Seit 2019 erfüllt der Stall sämtliche Bio-land-Standards (siehe unten). Am liebsten sind die Hühner aber draußen:

„Unsere Tiere lieben es auf der 3 Hektar großen Wiese zu picken und zu scharren.“

Michael Rimmele

Für schlechtes Wetter steht ein überdachter Wintergarten zur Verfügung. Hier finden sie:

- » Sand- und Kalkbäder, um ihr Gefieder zu reinigen
- » Netze gefüllt mit frischem Heu,
- » Picksteine
- » jede Menge Einstreu.

Das Futter kommt von den 70 Hektar Ackerland des Hofes. Ackerbohnen, Weizen, Gerste, Hafer und Klee gras werden dort biologisch angebaut, also ohne Einsatz von Pflanzenschutzmitteln und chemisch-synthetischem Düngemittel.



✓ Kein Töten von männlichen Küken direkt nach der Geburt

✓ Die männlichen Küken auf dem Rimmelehof werden auf separaten Betrieben als Masthähnchen für die Fleischproduktion aufgezogen



Bioland sind 8500 Betriebe aus der Bio-Landwirtschaft, -Imkerei und dem Weinbau in Deutschland und Südtirol, die nach den strengen Bioland-Richtlinien wirtschaften. Sie sind Mitglieder im Bioland-Verband und bestimmen demokratisch über Richtlinien und Vorgaben ihres Verbandes.

Unsere Lieferanten: APFEL SCHLACHTENBERGER



Der Bodensee ist ein besonders geeignetes Gebiet für den Apfelanbau. Genügend Sonne sowie genügend Niederschläge ermöglichen einen ausgewogenen Geschmack. So kam Berthold Schlachtenberger in den 70er Jahren in die Region, um den biologischen Obstbau zu erlernen. Zusammen mit seiner Frau Anette führt er mittlerweile einen Betrieb mit über 40 Hektar bewirtschafteter Fläche. Grundsätzlich gilt:

„Wir ernten möglichst spät, denn Äpfel müssen schmecken!“

Annette Schlachtenberger

Im Betrieb wird auf Jod-Stärke-Tests verzichtet, um zu ermitteln, ob die Äpfel richtig reif sind. „Warum nicht einfach mal reinbeißen aufmerksam schmecken, was der Apfel gerade an Aromen zu bieten hat?“ ist das Motto der Schlachtenbergers, die NATURATA ist schon lange treuer Handelspartner des Betriebs und wird seit 20 Jahren immer dienstags mit Schlachtenberger Äpfeln versorgt.

Verzehrempfehlung des Hauses: „Der Teller mit Apfel-Schnitzen ist gleich leer gegessen und Apfelmus geht immer! Mit geschlagener Sahne mögen es unsere Kinder am liebsten.“

✓ Kleine Äpfel büßen nicht an Qualität ein, denn Indikator für einen reifen Apfel ist eine schöne rote Farbe und das leichte Lösen vom Ast und dies ist natürlich bei jeder Größe gegeben.

✓ Vogelstangen für Raubvögel, wie z. B. den Mäusebussard, sind die natürliche Vorsorge, um den Ausfall durch Wühl- und Feldmäuse mit bis zu 100 Bäume im Jahr in Schach halten zu können.



Blütenstreifen und Steinhaufen als Oasen für Bienen, Insekten, Schmetterlinge, Igel und Blindschleichen und das Mulchen abwechselnd nur jeder zweiten Reihe, sind der selbstverständliche Beitrag eines biodynamischen Verständnisses und entsprechen den Vorgaben des Demeter-Verbands.

Unsere Lieferanten: FLEISCH VOM MAGDALENENHOF



Der Anblick der hörnertragenden Braunvieh-Kuhherde erinnert Onno Heijungs an satte grüne Wiesen mit Glockengeläut aus den Schweizer Bergregionen, woher die Rasse stammt. Der Landwirt erklärt

„Ja, es sind Nutztiere für mich, aber eben keine Ausnutztiere!“

Onno Heijungs

Um dem Tierwohl möglichst gerecht zu werden, werden die Tiere nach den de-

meter Standards aufgezogen. Außerdem werden die Kälber bei der Mutter aufgezogen und können dort säugen. Auf dem Magdalenenhof leben 40 Milchkühe, etwa die gleiche Anzahl Nachzuchtrinder und Mastochsen sowie zwei Deckbullen

Seit Jahren hat sich eine Kooperation entwickelt, bei der NATURATA & KAUF jeden Monat ein ganzes Rind abnehmen. Eine Hälfte verarbeitet die Küche. Die andere Hälfte wird in marktüblichen Verkaufsgößen im Laden als Wurst- und Frischware verkauft.

Vorbestellungen von Frischware ist jederzeit möglich. Am besten unter bestellung@naturata-gmbh.de oder telefonisch über den jeweiligen Laden.

✓ Den biodynamischen Richtlinien folgend wird an die Tiere nur hofeigenes Futter verfüttert, im Winter Heu und im Sommer frisches Gras.

✓ Die Schlachtung & Veredelung findet im Handwerksbetrieb Lallathin in Egg (7 Minuten Fahrzeit vom Hof) statt. Das heißt, möglichst wenig Stress für die Tiere.

✓ Grundsätzlich gilt für Groß und Klein: Kommen Sie uns gerne auf unserem Hof zu Besuch. Dabei dürfen die Tiere gestreichelt und der Hof angeschaut werden.

In den meisten Mastbetrieben, wird das Kalb von der Mutter getrennt. In Lautenbach gelten dagegen die Regeln der Initiative Kuh plus Kalb: Das bedeutet Jung- und Muttertier bleiben drei Monate zusammen und das Kalb trinkt täglich von der Mutter oder einem Ammentier.



SEI DABEI UND STÄRKE DEINE REGION!

- ✓ DIE ERZEUGER*INNEN ERHALTEN DEN LOHN FÜR IHRE ARBEIT - UNABHÄNGIG VON DER WETTERLAGE
- ✓ KREISLAUFWIRTSCHAFT UND HUMUSAUFBAU IN DER REGION WERDEN AUSGEBAUT
- ✓ KEINE LEBENSMITTELVERSCHWENDUNG WEGEN KOSMETISCHEN MÄNGELN

7,99 €

PPREIS PRO MITGLIEDSCHAFT
(JE MONAT UND HAUSHALT)

Die Camphill-Hofgemeinschaften Lautenbach und Lehenhof bauen für Naturata LOYAL das Gemüse an. Alles biodynamisch nach demeter Standard und mit dem Ziel, besonderen Menschen, einen Ort zum Leben und Arbeiten zu bieten.

Mit der Loyal-Karte erhalten Mitglieder die Loyal-Kulturen für durchschnittlich 50 % des Normalpreises. In der NATURATA ist immer das gesamte Loyal-Angebot verfügbar. Wenn Sie in einem KAUF-Laden einkaufen, können Sie bis Donnerstag eine Mail mit Ihrer gewünschten Menge Loyal-Gemüse für die Woche an bestellung@naturata-gmbh.de schicken und es am Folgetag im Laden Ihrer Wahl abholen.



demeter



JETZT MITGLIEDSANTRAG AUFFÜLLEN!

An der Kasse, oder über

benjamin.buntzel@naturata-gmbh.de und www.naturata-gmbh.de/loyal

HANDGERÖSTETER KAFFEE AUS ÜBERLINGEN

Wer das Solid Ground in Überlingen schon einmal besucht hat, weiß, wie guter Kaffee schmeckt. Der KAUF-Kaffee wird aus Espressobohnen hergestellt, die in einem sehr schonenden Röstverfahren zu Espresso verarbeitet werden. Während herkömmliche Kaffeebohnen eine Röstzeit von etwa drei bis vier Minuten bekommen, wird die Barista-Mischung mit Kaffeebohnen aus Guatemala und El Salvador etwa 16 Minuten lang schonend geröstet. Ein tolles Aroma entsteht. Durch eine kontinuierlich frische Röstung ist der Kaffee ganz besonders aromatisch.



ESPRESSO BARISTA 1 KG, GANZE BOHNE

Unser Haus-Espresso für alle italienischen Kaffeespezialitäten.

Art.Nr. 391011

€18,90



ESPRESSO BARISTA 250 G, GANZE BOHNE

Unser Haus-Espresso für alle italienischen Kaffeespezialitäten. Kleine Packung.

250g Packung = 19,96 / kg

Art.Nr. 391011

€4,99



Jede Charge (Produktionseinheit) wird handgeröstet und handverpackt in unserer Rösterei in Überlingen.

Seien Sie dabei und genießen Sie den unvergesslichen Duft an einem der Rösttage.

Anmeldung per E-Mail an info@solidgroundroaster.de

AUS DEM TEAM: AIESSANDRO GRAMICCIOLI

In welchem Bereich arbeitest Du in der NATURATA?

Zuletzt war ich als stellvertretender Marktleiter in der KAUF-Filiale in der Aufkricherstraße in Überlingen angestellt. Ab Oktober bin als Marktleiter in Bad Saulgau angestellt.

Was haben Sie gelernt - was ist Ihre Berufsbezeichnung?

Ich verfüge über ein BWL-Studium, welches ich in Rom absolviert habe. Neben der Käse- und Gemüsepflege, konnte ich bei der Naturata generelle Kenntnisse über Ladenführung (z.B. Warenbestellung, Reklamation) gewinnen.

Was mögen Sie am KAUF?

Was mir am meisten gefällt, ist die Stimmung im Team. In den KAUF-Läden sind wir oft mehr als nur bloße Mitarbeiter.

3 Dinge, auf die Sie verzichten könnten?

Klar, manchmal gibt es Zeiten mit Personalmangel, aber eigentlich fällt mir sonst nichts wirklich ein.

3 Dinge, auf die Sie nie verzichten könnten?

Die Aufstiegsmöglichkeiten - wenn man bereit ist, Verantwortung zu tragen, kann man gut Karriere machen. Die Flexibilität bei den Arbeitsplänen und die gute Stimmung im Team sind mir auch wichtig.



Gibt es etwas, das die Leute da draußen Ihrer Meinung nach unbedingt über KAUF wissen sollten?

Dass der größte Teil von unser Gemüseangebot regional und deswegen besonders frisch ist. Das kann man bei unseren Produkten wirklich schmecken.

IMPRESSUM

Herausgeber:

NATURATA & KAUF by NATURATA,
Rengoldshauserstr. 21,
88662 Überlingen
Tel.: +49 75 51 95 16 - 15
www.naturata-gmbh.de

Redaktion:

Benjamin Buntzel
Tel.: +49 75 51 95 16 - 21
benjamin.buntzel@naturata-gmbh.de

Gesamtverantwortung:

Für namentlich gekennzeichnete Beiträge tragen die Verfasser die inhaltliche Verantwortung. Die Redaktion behält sich vor, Beiträge zu kürzen oder nicht zu veröffentlichen.

Druck:

unitedprint.com Deutschland GmbH
Friedrich-List-Straße 3
01445 Radebeul

Anzeigen:

Private Kleinanzeigen kosten je 200 Zeichen (inkl. Leerzeichen) 5,00 Euro und sind als Textdokument per Mail aufzugeben an a.weidemann@k-auf.de. Sie sind ausschließlich per Überweisung bezahlbar. Kosten und Mediadata für andere Anzeigen auf Rückfrage.

Erscheinungsdatum: September 2021



SEL MARIN
DE L' ATLANTIQUE

—FIN—

1000G

€ 0,99

AUCH BEI
UNS
ERHÄLTlich

BEST
✓
PRICE



SEL MARIN
DE L' ATLANTIQUE

—GROS—

1000G

€ 1,29



NATURBELASSENES MEER-
SALZ IST GESUNDHEIT-
LICH WERTVOLL UND HEBT
DEN EIGENGESCHMACK
IHRER SPEISEN.