

## Lehrbrief für Bio-Bauern 02/2002

Das alte Sprichwort; " Durch Schaden wird man klug! " soll der Anlass sein, meine Berufskollegen zu informieren. Zugleich aber auch davor warnen, zu vertrauensselig zu sein. In der alternativen Szene aber besonders auf dem Lande, ist ein Wort ein Wort. Abgesprochene Termine, Bestellungen, Kaufverträge und Zusagen werden ernst genommen und sind verbindlich. So sind menschliche Fehler zwar nicht ausgeschlossen, aber doch eher selten.

In unserem Betrieb sind wir auf die Mitarbeit von familienfremden Mitarbeitern angewiesen. So sind zwei oder drei Festangestellte schon erforderlich. Vom Arbeitsamt sind für unseren Bereich keine geeigneten Kräfte zu bekommen und so sucht man auf andere Weise, geeignet erscheinende Helfer. Für unsere vielfältigen Aufgaben bei der Produktion von Gemüse und den Verkauf auf unseren Wo.märkten muß ich jeden "Neuen" intensiv einarbeiten. Was einer Lehrlingsausbildung gleich kommt. Vor nunmehr sechs Jahren stellte ich einen neuen Mitarbeiter ein.

Ich nenne ihn Jochen, der Name ist zufällig gewählt.

Er sollte speziell in der Vermarktung tätig sein und mich entlasten. Damit später keine Missverständnisse entstehen, wurde ein Arbeits- und Anstellungsvertrag aufgesetzt. In der Probezeit entwickelte er sich gut. Daraufhin lehrte ich ihn alles über die Vermarktung von Bioprodukten und schulte ihn zum Topman. Mit zunehmender ( Aus-) bildung übertrug ich ihm auch entsprechend mehr Verantwortung und Gestaltungsmöglichkeiten bei der Vermarktung unserer Produkte. So hatte ich mehr Zeit für den Anbau von Gemüse. Dann übertrug ich ihm zwei Wochenmärkte und den Lieferservis. Zur Unterstützung seiner Aufgaben wurde im Laufe der Zeit eine weitere Kraft eingestellt. Durch andauernde intensive Schulung und innerbetriebliche Weiterbildung entwickelte er sich zu einem guten Verkäufer. Um seinen Arbeitsplatz attraktiver zu machen, investierte ich in seinen Arbeitsplatz erhebliche Summen. Zum Beispiel den Verkaufsstand für ü. 40 TDM. Da wir immer mehr Gemüse verkauften, entschloss ich mich dazu die Gewächshausflächen zu erweitern. Meine Investitionen in die Betriebs- und Verkaufsausstattungen, sowie die Mitarbeiterschulungen, zeigten Erfolg. Da nur zufriedene Mitarbeiter gute Mitarbeiter sind, wurde auch das Gehalt von J. entsprechend dem Erfolg, laufend angepaßt. Leider versäumte ich mich selbst bzw. meinen Betrieb zu schützen. Indem eine entsprechende Ergänzung des ursprünglich verfaßten Anstellungsvertrages vergessen wurde. Die fällige Anpassung an die veränderte Situation unterblieb.

Die beiden Wo.märkte und der Lieferservis wurden mit viel Betriebskapital aufgebaut. Bevor ein Wochenmarktstand Gewinn erwirtschaftet vergehen viele Jahre. Ganz besonders im BIO- Bereich ist es schwer und langwierig. Nur durch ständige Informationen an die Kunden, Tag der offenen Tür auf dem Hofe oder die Beteiligung bei Ökomessen in der Gemeinde der Kunden, gewinnt man das Vertrauen der Kunden. Aber auch durch die ständige Präsenz am Markt ist wichtig. Kein Markttag darf ausfallen durch Krankheit, Urlaub oder unmögliches Wetter. In dieser Aufbauphase hätte also eine Anpassung des A.vertrages erfolgen müssen. Mit dem Zusatz, das bei einem Ausscheiden aus meinem Betrieb, Verschwiegenheit geboten ist.

Betriebunterlagen nicht mitgenommen werden dürfen. Das der Bestandsschutz gewahrt werden muß, und eine Verkaufstätigkeit gleich welcher Art in unserem Absatzgebiet nicht gestattet ist.

Leider scheint nicht immer die Sonne. Nach vier Jahren zogen die Wolken auf. Ich suchte eine Verkäuferin. Während der Probezeit stellte sich heraus, das sie nicht zu uns paßte und sie den Aufgaben nicht gewachsen war. Eine längere Beschäftigung konnte ich nicht in Aussicht stellen. Als ich ihr dieses nach einem Monat mitteilte fiel sie in Depressionen und ließ sich für den Rest der Probezeit krankschreiben. Das wäre noch zu verschmerzen gewesen. Jochen hatte von Anfang an gefallen an ihr gefunden und ein intensives Verhältnis mit ihr begonnen. Das führte dazu, das das vorher harmonische Verhältnis aller Bewohner unseres Hofes sich auflöste. Plötzlich hatten wir zwei Parteien.

Jochen war emotional voll auf ihrer Seite. Nach einer kurzen Zeit spürten alle ihren negativen Einfluß auf J.. Vorher herrschte ein offenes freundschaftliches Verhältnis aller Bewohner untereinander. Wo ehemals Vertrauen war, kam nun Verschwiegenheit auf. Mehrere Gesprächsversuche mit mir brachten keine Verbesserung des Betriebsklimas. Auch die anderen Mitarbeiter versuchten das ehemals gute Verhältnis in vielen Gesprächen wieder zu kitten. Ein halbes Jahr später kam die große Überraschung. Am Samstag war Jochen wie sonst auch, zum Wo.markt gefahren.

Am folgenden Montag erklärte er sein ausscheiden. Er kündigte fristlos! Mit der Begründung er wolle sich jetzt selbständig machen, überraschte es uns alle. Total.

Wie sich dann einige Wochen später herausstellte hatte er unsere ABO- Kunden übernommen. Und hinzu kam, das er einen Stand auf dem Wo.markt bekommen hatte. Plötzlich waren wir "Kollegen". Er kauft und verkauft Bioprodukte.

Wie so etwas dann abläuft, überlasse ich jetzt der Phantasie der Leser.

Eine leidvolle Erkenntnis mußte ich zusätzlich erfahren. Seit sieben Jahren versuchten wir auf den besagten Wo.märkten durch unsere Aktivitäten eine Kundenbindung an unseren Bioland- Hof zu bekommen. Durch unseren umweltfreundlichen Anbau, durch unsere Qualität und Frische unserer Waren. Durch eine spezielle Auswahl von Gemüsesorten, wie z.B. den Anbau von Grünspargel und weißen Spargel, Heidelbeeren, oder ein breites Angebot an Küchen- u. Heilkräutern. Oder den Anbau von rotschaligen Kartoffeln. Was haben wir geackert zu den Hoffesten, um ein attraktives Programm anzubieten. Um dann festzustellen, das der Wochenmarktstand personengebunden ist.

Die Person, die man kennt, der vertraut man, auch wenn sie Wollsocken verkauft. Alles andere zählt nur bedingt!?

Heute ist eine Ernte darüber gewachsen, aber Vergessen kann nicht sein.