



Am Südring wurde Klagenfurts erste Ackerbox aufgestellt KRAINZ

Neue Box stößt Bauern sauer auf

In Klagenfurt gibt es jetzt eine Ackerbox und es sollen mehr werden. Bauern befürchten dadurch Preisdruck und Konkurrenz für ihre eigenen Läden.

Von Julia Braunecker

Regionale Selbstbedienungsläden schießen in Klagenfurt aus dem Boden. Seit Freitag gibt es auch am Südring, auf dem Gelände des Fleischfachmarkts Karnerta, einen solchen Laden: In der Ackerbox werden mehr als 200 heimische Produkte verkauft, darunter Waren von Karnerta selbst.

Das Unternehmen „myAcker“ wurde von zwei Kärntnern gegründet. Die erste von mittlerweile zehn Ackerboxen wurde 2019 aufgestellt. Es handelt sich um ein Franchise-Konzept, bei dem Betreiber eine Box samt Bezahlerterminal übernehmen. Wegen einer Kooperation mit dem Billa-Konzern stand das Unternehmen vor Kurzem in der Kritik. Bauern befürchteten Konkurrenz durch die Beteiligung des Handelsbetriebes. In Klagenfurt kooperiert „myAcker“ mit dem Unternehmen „me box“, das die Container betreibt und in Ebenthal selbst baut. In nächster Zeit sollen in Klagenfurt weitere Ackerboxen aufsperrten.

Das stößt Michael Kropiunig, Landwirt in Keutschach, sauer auf. Auch in der Seegemeinde war eine Ackerbox geplant. Mit der Abwahl von Bürgermeister Karl Dovjak (SPÖ) wurde sie abbestellt. „Ich lehne das Konzept ab. Bauern sollen ihre Produkte selbst verwalten“, sagt Bürgermeister Gerhard Oleschko (Team Kärnten). Kropiunig gründete in Keutschach die „Schmankerltheke“, die von 21 Lieferanten aus der Umgebung beliefert wird. „Alles bäuerliche Urproduzenten, von denen die meisten nicht in der Lage wären, so große Mengen zu produzieren, dass sie mehrere Läden beliefern könnten“, sagt Kro-

piunig. Martin Einspieler, Obmann des Keutschacher Bauernbundes, befürchtet einen Preisdruck. „Bauern wollen selbstbestimmte Entscheidungen treffen. Die Mitsprache bei der Preisgestaltung muss gewährleistet sein.“

Astrid Brunner von der Landwirtschaftskammer sieht in der Ackerbox eine Chance, unter der Voraussetzung, dass es eine faire Preispolitik gibt, und sich die Bauern im Ballungszentrum nicht gegenseitig unterbieten. „Unsere Waren sind zu 100 Prozent von regionalen Produzenten“, sagt Thomas Taupe, Geschäftsführer von „me box“. „Die Produkte sind sogar mit digitalen Preisschildern ausgestattet, die angeben, wie weit die Produzenten entfernt sind. Wir üben keinen Preisdruck aus, sondern bestimmen die Preise mit den Bauern gemeinsam.“ „MyAcker“-Pressesprecherin Kathrin Angermann dazu: „Wir sehen uns nicht als Konkurrenz, sondern als weitere Vermarktungsmöglichkeit für die Bauern. Bei uns ist jeder Bauer willkommen.“