

Ein Klick für kurze Wege

START-UP • Ein Online-Marktplatz verbindet Erzeuger und Hersteller direkt mit dem Handel in der Region – ökologisch, transparent und ohne teure Zwischenstation. Dein Hofmarkt heißt die neue Plattform für die Bios und ihre Produkte.



Foto: Dein Hofmarkt 2023

„Wir sortieren die Artikel nicht nach dem Preis. Wer etwas sucht, findet das gewünschte Produkt aufgelistet nach Entfernung.“ Björn Tokmak ist der kreative Kopf hinter Dein Hofmarkt. Im Hoodie sitzt er im Homeoffice in Bergisch-Gladbach und erklärt das Konzept des Start-ups, das regionales Angebot und Nachfrage zusammenbringt. Beim Gespräch mit dabei ist IT-Spezialist und Mitgründer Fabian Schmauder. Er sagt: „Wir haben uns immer gefragt: Wo kommen die Bio-Produkte eigentlich her, die wir kaufen? Wer auf unserer Handelsplattform bestellt, weiß das ganz genau.“ Zwei Jahre arbeiteten die beiden im Team an der Umsetzung der digitalen Direktvermarktung und hielten sich bis dahin mit der Erstellung von Websites über Wasser. Ihr Plan sah zunächst vor, ökologische Erzeuger und die Gastro miteinander zu verknüpfen,

doch da machte ihnen Corona einen dicken Strich durch die Rechnung. Also switchten sie um und steckten während der Entwicklung rund 100.000 Euro Eigenkapital in ihr Start-up, das mit einer cloudbasierten

Björn Tokmak (l) und Fabian Schmauder (r.) beraten einen Erzeuger vor Ort.

Software arbeitet. „Wir haben uns ganz bewusst gegen Investoren entschieden“, da sind sich die Freunde einig. „Das ermöglichte es uns, eine unabhängige Plattform für die

Bio-Branche zu entwickeln und organisch zu wachsen“, so die Gründer. Heute schließen sie Kooperationen nicht mehr kategorisch aus.

Im Ranking oben. Mittlerweile haben sich rund 20 Bio-Erzeuger und -Hersteller allein aus Nordrhein-Westfalen auf Dein Hofmarkt registriert. Sie stellen ihre Produkte in den Online-Shop ein – in wenigen Minuten, kostenlos samt Unternehmensporträt und Suchmaschinenoptimierung. Selbst kleine Erzeuger ohne eigene Homepage landen so im Google-Ranking oben. Fällig werden für Anbieter lediglich sieben Prozent Provision nach Abschluss des Handels. „Die Zertifikatsabfrage für jedes Produkt erfolgt automatisch“, erklärt Schnauder. „Unsere Kunden erhalten dann alle Infos per App und am Computer und sind somit ortsunabhängig. Sie können jederzeit mit nur wenigen Klicks Angebote erstellen oder Waren einkaufen.“ Wer möchte, lässt zusätzlich für noch mehr Transparenz einen QR-Code generieren. Mit ihm können Endkunden die Herkunft einzelner Produkte einfach nachvollziehen. „Unser Ziel ist nicht umsatzgetrieben“, sagen die Gründer einhellig. „Wir wollen vielmehr eine Alternative zu

„Wir wollen vielmehr eine Alternative zu bestehenden Großhandelsstrukturen bieten.“

Björn Tokmak

den bestehenden Großhandelsstrukturen bieten und gerade kleinen und mittleren Unternehmen den Markteintritt erleichtern.“ Den Preis für seine Produkte – ein Großteil trägt

übrigens ein Verbandssiegel – bestimme jeder Anbieter selbst, auch den Mindestbestellwert. „In der Regel liegt er zwischen 50 und 100 Euro, aber das variiert je nachdem, ob ein Kunde die Ware selbst abholt, sie vom Erzeuger oder einem Versanddienstleister liefern lässt“, so Tokmak. Er lacht und verrät, dass die beiden gerade an einem Plan tüfteln, zumindest in kleinen Pilotregionen einen eigenen Liefersdienst auf die Beine zu stellen. Ja, diese Gründer haben noch viel vor.

Viel Solidarität. Vorerst bleibt für neue Wege wenig Zeit – die investieren Tokmak und Schmauder gerade in Gespräche mit Landwirten, aber auch mit Herstellern. Wer Tokmak auf den sinkenden Bio-Umsatz seit 2022 anspricht, erntet eher ein Kopfschütteln. Der Jungunternehmer spürt zwar die herausfordernden Zeiten, beobachtet schließende Unverpacktläden, sieht jedoch noch immer Luft nach oben: „Für uns ist das auch eine Chance, in bestehende Prozesse

Tipp für Start-ups

Verfolgt nur Ziele, hinter denen ihr auch wirklich steht, denn dafür macht es Spaß zu kämpfen und sich einzusetzen. **Björn Tokmak**

reinzukommen. Viele Markttakteure suchen aktuell neue Vertriebswege“, sagt er. Denn die neue Plattform mache Erzeuger unabhängiger vom Großhandel. Bei vielen bestehe ein persönlicher Kontakt, der für einen entspannten Ablauf Sorge. Was alle verbinde, sei das große Engagement für Bio und die Geschichte dahinter: „Gerade die Landwirte geben uns unglaublich viel Input und haben so viel zu erzählen“, so Tokmak und ergänzt direkt: „Bei der Preisgestaltung merken wir, dass es hier nicht darum geht, den Konkurrenzkampf zu verschärfen und sich gegenseitig zu unter- oder zu überbieten. Die Solidarität ist riesig.“ Zahlreiche neue Kontakte knüpften



Tokmak und Schmauder erst im Februar auf der Biofach – 100 zusätzliche Produkte landeten seitdem auf der Plattform. „Gerade viele Grundnahrungsmittel sind seit der Messe hinzugekommen“, erzählt Schmauder. „Wir wollen natürlich die Sortimentsbereiche sukzessive ausweiten, um Vielfalt zu bieten.“ Das Start-up wuchs längst auf vier Mitarbeitende – Tendenz steigend. Und der Umsatz? „Nun, unser Team muss davon leben können. Wir gehen von einem Jahresumsatz von fünf Millionen Euro aus“, so die beiden. Und in zehn Jahren? „Da arbeiten wir noch genauso transparent wie heute.“ | **Heike van Braak**