

Bio-Großhändler Claus setzt auf regionale Landwirtschaft

Firmenchefin Ulrike Claus wünscht sich mehr Unterstützung für kleine Bio-Betriebe und will dem Standort Sandweier treu bleiben

Von Miriam Mandt-Böckelmann

Baden-Baden. Bio. Das ist für die Familie von Ulrike Claus ein Lebensthema – beruflich und privat. Die Firma Claus Reformwaren im Stadtteil Sandweier gehört zu den Pionieren der Branche: Lange bevor biologisch erzeugte Lebensmittel und Produkte im Mainstream angekommen waren, handelte der Großhändler mit Bio- und Reformhausprodukten. Die Kunden: Reformhäuser, Naturkost- und Bioläden in Deutschland, Frankreich, Österreich und der Schweiz. Das Zentrallager in Baden-Baden ist

SERIE: Facetten der Bioregion Mittelbaden

knapp 14.600 Quadratmeter groß. Doch auch an der Firma ging die „Bio-Krise“ nicht spurlos vorüber: „In Zeiten von Krieg, gestiegenen Energiepreisen und Inflation halten die Kunden ihr Geld zusammen und kaufen statt im kleinen Bioladen im Discounter“, sagt die Geschäftsführerin. Ein Grund, an der Bedeutung von nachhaltig produzierten Lebensmitteln zu zweifeln, sei das für sie nie gewesen. „Deshalb engagieren wir uns für den Verein Bioregion Mittelbaden, dessen Ziel es ist, das Bewusstsein für ökologischen Landbau und Bio-Lebensmittel zu stärken.“ Gemeinsam mit den Landwirten vor Ort wolle man alles tun, um den Anteil der regionalen biologischen Landwirtschaft

bis zum Jahr 2030 auf 30 bis 40 Prozent zu erhöhen. „Es kann nicht sein, dass es eines Tages nur noch Nestlé gibt. Die Vielfalt muss erhalten werden, deshalb unterstützen wir lokale Erzeuger und Händler“, so Claus.

Ulrike Claus Eltern Heinz und Sonja gründeten 1964 den Reformwarenvertrieb. Das sei damals eher Zufall gewesen, erzählt die Tochter: „Mein Vater war Tankwart, und es kam immer ein Mann mit einem goldenen Mercedes zu ihm“, erinnert sich die Tochter. Irgendwann habe dieser Heinz Claus gefragt, ob er nicht in seiner Firma im Vertrieb einsteigen

wolle. Es ging um Diabetiker-Schokolade, eines der ersten Produkte der Reformwaren-Branche. Die alternative Ernährungsweise hat eine lange Geschichte: In den 1890er Jahren entwickelte sich die Lebensreformbewegung als Reaktion auf die Industrialisierung, die Moderne und das Wachstum der Städte, man wünschte sich gesunde Nahrungsmittel. Im Jahr 1972 gab es in Deutschland fünf Bioläden, heute sind es laut Branchen dienst 1.621.

1992 übernahm Claus das französische Bio-Unternehmen Pural. Dann der Rückschlag im Jahr 2010: Bei einem

Großbrand wurde die erst 2007 in Betrieb genommene Lagerhalle zerstört, die Brandursache stehe bis heute nicht fest, so Ulrike Claus. „Das hat das Unternehmen hart getroffen. Es waren schwere Jahre. Trotzdem haben wir nie daran gedacht, aufzuhören.“ Die Familie wagte den Neuanfang und baute eine neue Halle. Darin fahren an diesem Morgen Mitarbeiter mit großen Rollwägen durch die breiten Gänge, vorbei an hohen Regalen, die bis zur Decke reichen. Die Kommissionierer tragen einen kleinen Bildschirm am Arm. Darauf: Die Bestellung eines Kunden und die Regalreihe, wo jeder der rund 22.000 gelisteten Artikel zu finden ist.

Es wirkt wie ein gut geöltes Uhrwerk: Schnell, aber ohne Stress und voller gegenseitiger Rücksichtnahme. Warum fahren hier keine großen computergesteuerten Roboter durch die Gänge, die die Pakete packen? „Bei uns kann der Kunde auch ein einziges Stück von einem Produkt bestellen, das zeichnet uns aus“, sagt Ulrike Claus. Damit wolle man die kleinen regionalen Bio-Händler stärken, die heute keine Lagerhaltung mehr hätten. Diese sei oft zugunsten der vom Kunden gewünschten größeren Verkaufsfläche aufgegeben worden. Die Kunst bei dieser Lagerhaltung im großen Stil: „Man muss immer genügend Ware für jegliche Trends haben“, sagt Claus. Und wenn dann beim Dubai-Schokoladen-Boom der Run auf Bio-Pistaziencreme losgehe, dann muss das Team im Büro eben alles daran setzen, um Neues heranzuschaffen. „Manchmal kommt es vor, dass im Fernsehen oder auf TikTok ein

bestimmtes Produkt empfohlen wird und sofort haben wir eine höhere Nachfrage.“ Das sei kürzlich bei Brottrunk so gewesen. Ulrike Claus, studierte Ernährungswissenschaftlerin und Mutter von zwei Söhnen, die ebenfalls in der Firma mitarbeiten, stieg 1991 ins Unternehmen ein. Als „junge idealistische Frau“, wie sie meint. Geplant sei das nicht gewesen, es habe sich einfach so ergeben. „Ich fand es spannend, etwas mitgestalten zu können.“ Diese Begeisterung sei bis heute geblieben.

Claus wünscht sich mehr Unterstützung für Landwirte, die ihren Betrieb auf Bio umstellen wollen: „Es dauert Jahre, bis ein Betrieb bio-zertifiziert verkaufen kann. Diese Durststrecke fürchten viele Produzenten.“ Dagegen werde die konventionelle Landwirtschaft vom Staat „sehr viel subventioniert – von unseren Steuergeldern.“ Ihre Zukunft sieht Claus für sich und die Firma in Sandweier: Die Lage an der Autobahn und die Nähe zu Frankreich seien toll. Rund 40 Prozent der 440 Mitarbeiter kommen aus dem Elsass. Frankreich sei ein großer und wichtiger Markt. Das Herz der Firma schlage in der Region, da ist Ulrike Claus sicher. Und so soll es auch bleiben.

Zur Serie

Das Schlagwort „Bio“ ist sehr geläufig. Doch was steckt an Details dahinter? Dieser Frage geht die Serie „Facetten der Bioregion“ nach und richtet den Blick dabei nicht nur auf den Anbau, sondern auch auf Verarbeitung und Vertrieb. Eine wichtige Rolle kommt dem Verein Bioregion Mittelbaden zu.



Geschäftsführerin Ulrike Claus steht im Hochregallager des Großhändlers für Bio- und Reformhausprodukte in Baden-Baden-Sandweier. Foto: Miriam Mandt-Böckelmann