



Die Kölnerin Julia Reinarz, hier mit ihrer jungen Dobermann-Hündin Bambi. Seit September 2016 sucht sie gezielt nach Anbietern von Fleischresten für ihren Online-Shop www.barf-alarm.de.



Fleisch an den Hund gebracht

Mit ihrem Online-Shop versorgt die Kölnerin Julia Reinarz seit September Halter und ihre Hunde mit Fleisch, Innereien und Knochen. Für ihr Angebot nach dem BARF-Prinzip, das biologisches, artgerechtes, rohes Futter bedeutet, sucht sie gezielt nach regionalen Schlachtungen mit kurzen Transportwegen. Christiane Aumüller-Gruber hat den Betrieb besucht.

In Sachen Online-Shops ist Fabian Rossbacher der Experte im Team. Sein Know-how soll Klicks und Verkaufszahlen nach oben bringen.

Für die 28-jährige Inhaberin des Online-Shops www.barf-alarm.de steht fest: Für Hunde gibt es nichts Besseres als rohes Fleisch und Knochen. Dies sei die natürliche und artgerechte Form der Ernährung. „Hunde sind und bleiben Fleischfresser. Anders als beim Menschen, spielt für ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden gesundes, rohes Fleisch in der Fütterung eine große Rolle.“

Für die ausgebildete Logopädin sind ihre beiden Dobermann-Hündinnen Lilli und Bambi echte Lebensbegleiter in fast jeder Lage. Vor allem die stürmische, erst sechs Monate alte Bambi bringt das Leben von Julia Reinarz in

Schwung und zwingt die junge Frau zu Konsequenz und Disziplin. „Die Hunde sind einfach immer dabei, auch im Restaurant und bei der Arbeit.“ Und das solle in Zukunft genau so bleiben. Als niedergelassene Logopädin gehen bei ihr viele Kinder ein und aus. „Kinder sind meist leicht für die Tiere zu begeistern. Viel schwieriger ist es, den Eltern zu vermitteln, dass die beiden Hunde in der Praxis ihren festen Platz haben.“

► Hundefutter und viel mehr

Das Hundehalten hat einen festen Platz in ihrem Leben und scheint mehr zu bringen als nur die Entspannung beim Spazierengehen – und mehr zu verlangen. Allen voran steht eine liebevoll-konsequente Führung. „Ich bin sehr streng!“ Schließlich sollen die Tiere ihrer Familienplanung später nicht im Wege stehen, ist sie sich mit ihrem Lebens- und Geschäftspartner Fabian Rossbacher einig. Der gelernte Fachinformatiker und Diplom-Wirtschaftsinformatiker hat sich auf den Aufbau von Online-Shops ausgerichtet und begleitet den Aufbau von Barf-Alarm professionell.

Neben dem aktiven Hundesport steht für die Hundehalterin schon seit Jahren eine gesunde und artgerechte Fütterung nach der Barf-Methode auf dem Plan, die sich an Fressgewohnheiten von Wildhunden orientiert. Die Rationen werden aus frischem oder tiefgekühltem Fleisch, Innereien und Knochen zusammengestellt und können durch rohes Gemüse, Obst, Öle und bestimmte andere Futterzusätze ergänzt werden. „Es gibt viele Hundehalter, die sich sehr intensiv mit dem Thema beschäftigen“, weiß sie aus eigener Erfahrung. „Neben einer artgemäßen Fütterung stehen auch Allergien und Futtermittelunverträglichkeiten sowie Verhaltensauffälligkeiten und Gewichtsprobleme auf der Liste der möglichen Motive ganz oben.“

Neun Jahre lang war Julia Reinarz selbst unterwegs auf der Suche nach einer optimalen Versorgung ihrer Lebensbegleiter und hat dabei einige Strapazen in Kauf genommen. „Für unsere beiden Dobermänner musste ich schon ein- bis zweimal pro Woche zum Schlachter fahren, um an Fleisch aus artgerechter Haltung zu kommen. Jedes Mal ein enormer Zeitaufwand für Fahrt und Einkauf plus Wartezeit vor Ort. Und am Ende musste alles noch portioniert werden.“

► Neue Lieferanten dringend gesucht

Mit ihrem Online-Shop macht sie seit September 2016 das eigene Konzept einer artgerechten Hundefütterung für andere leicht zugänglich. Es komme nicht alleine darauf an, qualitativ hochwertiges Futter für Hunde anzubieten. Für sie ist entscheidend, dass Schlachttiere nicht leiden und vorher gesund und artgerecht gehalten wurden. Ein Alleinstellungsmerkmal, das den Online-Shop aus den deutschen Barf-Angeboten klar heraushebe, so Fabian Rossbacher. Der Profi in Sachen Online-Shops nutzt die Infrastruktur des Gründerparks in Köln. Hier kann er sich Büroräume teilen und hat Zugriff auf alle nötigen technischen Einrichtungen. „In Köln sind wir hier Hot-Spot und eine einsame Bastion zugleich.“ Anfangs noch skeptisch, ob die Idee wirklich funktioniert, haben den diplomierten Wirtschaftsinformatiker die bloßen Zahlen mittlerweile überzeugt. Die Nachfrage steige ständig und die Tiefkühl-Lagerkapazität, die sechs Kühltruhen im Moment bereitstellen, solle möglichst bald erweitert werden.

„Ich wusste, dass es funktioniert“, so Julia Reinarz zu den Erfahrungen der letz-





Zusammen auf Wachstumskurs: Fabian Rossbacher und Julia Reinarz setzen auf eine große Nachfrage. Für 2017 hoffen sie auf weitere regionale Anbieter von Fleischresten aus artgerechter Haltung.

Fotos: Christiane Aumüller-Gruber

ten drei Monate. „Viele, die unsere Online-Seite besuchen, schreiben, dass sie sich auf gutes Fleisch freuen und Wartezeiten gerne in Kauf nehmen.“ Denn für einige der Produkte muss sie ihre Kunden auf Wartelisten setzen. „Der Markt ist da und er ist riesig!“, ist sie überzeugt. In Zahlen übersetzt, so Fabian Rossbacher, heißt das: „Von den etwa 5 Mio. Hunden in Deutschland werden etwa 100 000 mit Fleisch aus artgerechter Tierhaltung gefüttert. Wir bedienen bisher nur etwa 100 bis 150 davon.“ Da bleibe also noch viel Luft nach oben.

► Worauf kommt es an?

Bei der Auswahl der Betriebe legt Julia Reinarz persönliche Maßstäbe an, die sich allerdings nur wenig von den Wünschen vieler städtischer Verbraucher unterscheiden. Klare Ausschlusskriterien für sie sind stundenlange Tiertransporte über die Autobahn und eine sogenannte Massentierhaltung. Kriterien, mit denen sie auch auf den Seiten ihres Online-Shops wirbt. Damit sei weniger die bloße Anzahl der Tiere gemeint, vielmehr gehe es um Tageslicht und ein gutes Platzangebot. Haltung und Fütterung der Tiere möchte sie in jedem Fall selbst genau in Augenschein nehmen. Eine eher extensive Haltung mit Weidengang und hofnaher Schlachtung sind für sie ganz wichtige Punkte.

Schweinefleisch verbiete sich wegen des Aujeszky-Virus. Ansonsten hat sie Rind-, Kaninchen-, Lamm-, Geflügel- und Pferdefleisch im Angebot. Da viele Fleischpartien deutschen Verbraucherwünschen jedenfalls zurzeit nicht entsprechen, liegt es für sie nahe, dieses den Hunden zugänglich zu machen. „Innereien, Blättermagen, Bauch- und Maulfleisch, Pansen, Hälse und Karkassen von Geflügel können so gut verwertet werden. Aber auch Muskelfleisch gibt es als Bratenfleisch im

Angebot unseres Online-Shops. Ich gehe gerne selbst auf die Suche nach passenden Tierhaltern und handle die Preise aus. In der Regel sind alle froh, wenn die Produkte zu ordentlichen Preisen weggehen“, schildert sie die Win-Win-Situation für beide Seiten.

► Professionelle Online-Vermarktung

„Wir bringen Produzenten und Kunden fachmännisch zusammen“, erläutert Fabian Rossbacher den Sinn seines Online-Vertriebes. Um die Ware im Internet gut zu vermarkten, brauche es einiges an passendem Know-how. Sein Spezialgebiet SEO, Search Engine Optimization, die Suchmaschinen-Optimierung, kann er für die Entwicklung von Online-Shops gut einsetzen. „Wenn man im Internethandel tätig ist, braucht man heute eine Suchmaschinen-Optimierung. Nur so können Kunden, die nach bestimmten Produkten suchen, diese auch leicht finden.“ Und es komme sehr stark darauf an, sich an allen möglichen Plätzen im Internet, also bei Google, Facebook & Co., optimal zu platzieren.

► Auf Wachstum programmiert

Für Einkauf, Transport, Lagerhaltung, Verpackung und Versand sowie die Kundenkontakte ist Julia Reinarz zuständig. Der qualitätssichernde Transport des Tiefkühlgutes wird durch die Mindestmenge von 10 kg je Bestellung in einer speziellen, stark isolierenden Verpackung möglich. Die junge Firmenchefin plant, sich ab diesem Jahr ganz auf ihre neue Aufgabe zu konzentrieren. Auch in Zukunft setze der Online-Shop auf Qualität. An den Einkaufspreisen und den gesetzten Bedingungen solle nicht gerüttelt werden, um dem Kundenstamm auch langfristig konstan-

Landbeschäler Hurrigan ist tot

Der Landbeschäler Hurrigan musste am 21. Dezember aufgrund der Folgen eines Hufbeinbruchs, den er sich in seiner Box zugezogen hatte, erlöst werden. Der 19-jährige Rheinisch-Deutsche Kaltbluthengst war und ist wohl der bekannteste Vertreter seiner Rasse. Gemeinsam mit Georg August Schulte Quaterkamp, alias Obersattelmeister Georg Frerich, bildete Hurrigan mehr als zehn Jahre ein Team, das Paradebeispiel für die enge Verbindung zwischen Mensch und Pferd ist. Der Hengst und der Ur-Westfale sorgten für so manchen Lacher. Neben den Auftritten vor heimischer Kulisse bei den Warendorfer Hengstparaden waren sie auch zu Gast im Rahmen zahlreicher großer Turniere, wie den Weltreiterspielen 2006, dem CHIO in Aachen, den Bundeschampionaten sowie bei Veranstaltungen im Ausland. 2015 verabschiedete sich Hurrigan im Rahmen der Warendorfer Hengstparaden offiziell aus dem Showgeschäft.

Hurrigans Karriere begann, als er zum Sieger der NRW-Kaltblutkörung 1999 gekürt wurde. Im Jahr darauf war er Zweitplatzierte der Feldprüfung in Warendorf. Bei der Bundeskaltblutschau 2001 im Rahmen der Grünen Woche in Berlin gewann er die Silbermedaille. Seine Nachkommen sorgen auf Schauplätzen immer wieder für Aufsehen.

Landgestüt Warendorf



Foto: Doris Frerich

te Qualität anzubieten. Noch werde das weitere Wachstum durch den mangelnden Nachschub an geeignetem Fleisch begrenzt. Zurzeit liefern fünf rheinische Betriebe an die Jungunternehmer, die davon überzeugt sind, den Landwirten mit ihren Konditionen eine faire, zusätzliche Einnahmequelle zu bieten. Julia Reinarz: „Wir hoffen auf weitere Einkaufsquellen und freuen uns, wenn bald das Telefon klingelt!“ ◀