

Black Forest Delta Gin – Prämiert von Falstaff 2025 mit 95 Punkten.

geschrieben von marketing@lofindo.de | 20. Februar 2026



Blackforest Delta Gin, Jahrgang 2024 der Destillerie **Brennerei Michael Boos** wurde mit 95 Falstaff-Punkten bewertet. Es handelt sich um einen London Dry Gin aus der Region Baden-Württemberg in Deutschland.

„43 Vol.-% Wacholder und fruchtig-zitrische Noten von Orangen und Grapefruit sowie diversen Gewürzen bestimmen den harmonischen Duft. Am Gaumen ausgewogen und sanft würzig. Fruchtige Orange, Grapefruit, Wacholder und herbale Noten in feinem Spiel. Mittellanges, fruchtig-ätherisches Finish.“ So bewertet das renommierte Genuss-Medium „Falstaff“ unseren Black Forest Delta Gin. Und das bedeutet: 95 Punkte und den 2. Platz bei der Gin Trophy 2025.



In den Genuss unserer Delta Gins kommen Sie auch exklusiv. Buchen Sie einfach ein Gin-Tasting in unserer Brennerei im Baden-Badener Rebland und entdecken Sie das harmonische Zusammenspiel von klassischen Ingredienzen mit den erfrischenden Noten der Zitrusfrüchte. Daneben erwartet Sie eine Einführung in die Kunst des Brennens und Sie erfahren alles über den Ursprung des Gins.

Bitte eine eMail an Marketing@lofindo.de

Lust bekommen – hier geht es zum Shop direkt <https://lofindo.de/store/deltagin/>

Quelle:

[2024 Blackforest Delta Gin – Brennerei Michael Boos – Falstaff](#)
[Prämiert von Falstaff 2025! – delta-gin](#)

**LOFINDO ist Lokal einkaufen:
Betriebe vor Ort und den
stationären Handel**

unterstützen #supportyour-locals

geschrieben von marketing@lofindo.de | 20. Februar 2026



Du hast einen Shop in Deiner Region entdeckt

Die Nachhaltigkeit der vielfältigen Produkte und Dienstleistungen steht bei LOFINDO im Vordergrund. Deshalb wollen wir Händler und interessierte Käufer miteinander verbinden, die diesen Gedanken gleichermaßen verfolgen, und zudem eine hohe Qualität von Produkten im Fokus haben. Wir bei LOFINDO verstehen das als Regionalität im Zeitalter der Moderne und der Mobilität.

Es ist Zeit für eine neue Art von Shopping

Mit **LOFINDO** findest Du Produkte von lokalen Händlern aus **Deutschland und Österreich**.

Unser Ziel ist **Regionalität und kaufen vor Ort**. Erfahre was in deiner Region produziert wird und auch was deine Händler bei Dir zuhause verkaufen.

Unterstützen wir gemeinsam auf diese Art und Weise den lokalen Handel mit der besten Kombination aus Online- und Offline-Welt.

Noch kein LOFINDO-Partner?

LOFINDO – Startup / Unternehmen News; IM GESPRÄCH mit der Gründerin Bettina Winkler von SchokoSchatz

geschrieben von marketing@lofindo.de | 20. Februar 2026



– Wir haben an Dich/Euch ein paar Fragen rund um Dein/Euer Unternehmen und Deine/Eure Erfahrungen als Unternehmer / Startup-Gründer:

Wie sind die Idee und das Konzept für das Startup entstanden?

Bettina Winkler: Ich habe mich geärgert – über das Überraschungs-Ei. Was wir unseren Kindern damit vorleben, wie sorglos wir mit unserer Umwelt umgehen. Das Produkt ist für mich ein absolutes No-Go. Billigst produzierte Schokolade mit viel zu viel Zucker, gelbes Plastikei für die Tonne. Und die furchtbar langweiligen Überraschungen im Inneren, die auch einfach nur in der Tonne landen. Nachdem es keine Alternative auf dem Markt gab, die mir und meinem damals 6jährigen Sohn

gefallen hat, haben wir das Konzept von SchokoSchatz entwickelt.

– Kannst Du/Ihr bitte kurz erzählen, was Dein/Euer Unternehmen / Startup ausmacht?

Bettina Winkler:

Der SchokoSchatz ist ein „rundum-gut-Artikel“. Ich wollte zeigen, dass es möglich ist, kleine Mitbringsel und Geschenkartikel zu entwickeln, die echte Schenkfreue transportieren, hochwertige Zutaten beinhalten, unsere Umwelt nicht belasten und unter fairen Bedingungen produziert werden.

Deshalb ist der SchokoSchatz bio, fair gehandelt, plastikfrei und hochwertig.

– Beschreibt die größten Hürden auf dem Weg zur Gründung?

Bettina Winkler: Wo soll ich anfangen?

Es war ziemlich herausfordernd, einen geeigneten Lohnproduzenten zu finden, der meine Vision teilt und versteht. Und eine plastikfreie, nachhaltige Verpackung für die Primär- und Sekundär-Verpackung zu finden, war alles andere als einfach.

– Welche Person hat Dich/Euch bei der Gründung besonders unterstützt?

Bettina Winkler:

Meine Familie (die unbezahlbaren Schätze;-)), mein Mann, mein Produzent, viele Sparringpartner aus dem Handel...

– Wie wichtig sind „richtige Kontakte“, ein großes Netz an Kontakten für den Einstieg/Start?

Bettina Winkler:

Schon sehr wichtig. Also es geht auch ohne, aber ich denke,

mit den richtigen Sparringpartnern geht halt vieles einfacher.

– Warum hast Du/Ihr nicht einen der üblichen Hype-Standorte wie Berlin oder Hamburg gewählt?

Bettina Winkler:

Weil ich mit meiner Familie in der Nähe von Augsburg wohne J

– Wie hast Du/Ihr es zu Beginn geschafft, in “alle Munde” zu kommen, bekannt zu werden, zu positionieren?

Bettina Winkler:

Instagram, Award-Nominierung Fairtrade-Newcomer Award, viel Pressearbeit...

– Wie werden neue User auf Dein/Euer Produkt/Dienstleistung aufmerksam?

Bettina Winkler:

Meta-Ads, Kooperationen mit Brands und Influencern

– Wie sehen die nächsten Meilensteine aus?

Bettina Winkler: 1 Mio SchokoSchätze verkaufen

Besuche gerne den Shop hier <https://lofindo.de/store/schokoschatz/>

Danke, dass Du/Ihr für unsere Fragen Zeit genommen hast. Dein
LOFINDO TEAM

LOFINDO Marktplatz sagt Moin, wie man so schön hier in Hamburg sagt.

geschrieben von Lofindo Marktplatz | 20. Februar 2026



Heute möchten wir [LOFINDO](#) vorstellen: der neue grüne Shop-Marktplatz.

LOFINDO ist die erste Anlaufstelle für regionale Produkte aus ganz Deutschland und Österreich.

Täglich kommen neue, vielfältige Artikel hinzu, sodass für jeden etwas dabei ist.

Unser Motto lautet: REGIONAL KAUFEN • ONLINE BESTELLEN • LIEFERN LASSEN • SELBST ABHOLEN

Durch diesen Service möchten wir lokale Betriebe und den stationären Handel unterstützen.

Kurze Lieferwege, lokaler Service und umweltschonendes Shopping sind uns wichtig.

Bewusster einkaufen und die Region entdecken – das ist unser Ziel.

Durch den Kauf bei LOFINDO unterstützen Menschen die regionalen Betriebe und den stationären Handel.

Die Produkte werden fair & umweltschonend geliefert – oder man holt sie selbst ab.

Bei LOFINDO findet man Produkte von lokalen Händlern aus ganz Deutschland, Österreich und jeden Tag

kommt eine enorme Vielfalt neuer Produkte dazu. Dabei steht die Nachhaltigkeit der Artikel

und Dienstleistungen im Vordergrund.

Auf unserem Marktplatz verbinden wir Händler und Käufer, die Wert auf eine hohe Qualität von Produkten legen.

Dabei steht für uns Regionalität im Zeitalter der Moderne und der Mobilität im Fokus.

Denn wenn wir Produkte vor Ort kaufen, fließt das Geld nicht ins Ausland, sondern bleibt in unserer Region.

So unterstützen wir nachhaltige, bio oder vegane sowie regionale Produktion und faire Handelsbeziehungen.

Verkauft jetzt auf LOFINDO und erreicht mehr Kunden als je zuvor!

Unsere Provision für jeden verkauften Artikel über LOFINDO beträgt nur 4,5 % vom Bruttopreis.

Meldet Euch jetzt kostenlos an und erstellt in wenigen Minuten Euren eigenen Online-Shop!

Besucht uns hier: [LOFINDO.de](https://lofindo.de)

Noch kein LOFINDO-Partner? JETZT KOSTENFREI ANMELDEN:
<https://lofindo.de/mein-konto/>

(Klickt auf „Ich bin ein Verkäufer“, alles ausfüllen und „Registrieren“)

Gemeinschaftsgefühl, zusammen den Wandel zu gestalten oder die bessere ästhetische und haptische Erfahrung. Nachhaltige Produkte differenzieren den Gastgeber und wirken positiv auf die neue Generation von Gästen und Arbeitnehmern. Wir nennen sie Ecoisten – Menschen, die Nachhaltigkeit wollen, weil es gut für die Welt ist und ihnen mehr Qualität bietet.»

So schauten die Gründerinnen bei der Auswahl ihrer Produkte genau hin – zum einen auf Nachhaltigkeitskriterien und zum anderen auf Mehrwerte, die dem Gast, dem Gastgeber und den Angestellten zu Gute kommen. Das Ergebnis ist ein spannender Mix aus unterschiedlichen Produkten und Services. Zu finden sind beispielsweise Kleiderbügel aus recyceltem Karton, diverse Trinkhalmalternativen, Gläser und Karaffen aus ausgedienten Weinflaschen, upgecycelte Yogamatten, Schürzen und Hotel slipper aus recycelten PET Flaschen oder Textilien wie Bettwäsche und Arbeitskleidung aus Bio-Baumwolle mit Fair-Trade Standard. Namhafte ecoistische Marken wie HYDROPHIL, soulbottles, KAYA & KATO, cotonea, Dibella, myboo, ÖKLO, myclimate, RECUP und viele mehr sind auf dem Marktplatz zu finden.

Seit Mitte März ist dieser online. Preise und Angebote können angefragt werden. «Viele unserer Lieferanten sind kleine Manufakturen oder Fabriken. Manches wird sogar noch in Handarbeit hergestellt», schmunzelt Alexandra über die operativen Hürden von echter Nachhaltigkeit.

Wer auf der Suche nach einer nachhaltigen Produktlösung ist, diese auf dem Marktplatz jedoch nicht findet, der kann sich direkt an TUTAKA wenden. “Wir haben noch zahlreiche Produkte und Services in der Pipeline,” verspricht Franziska Altenrath. “Wer nachhaltiger sein möchte, der soll auch dazu befähigt werden. Zu oft scheitert das Vorhaben an mangelnder Zeit und der Schwierigkeit, geeignete Kooperationspartner, Marken und Berater zu finden. Diese Hürde wollen wir nehmen.”

TUTAKA vermittelt aber nicht nur die angebotenen Produkte,

sondern berät auch dazu, wie Nachhaltigkeit Greenwashing- und klischeefrei kommuniziert werden kann. Tatsächlich waren beide Gründerinnen zuvor in der Kommunikation beschäftigt und haben sich im Grafikdesign Studium in Berlin kennengelernt.

TUTAKA möchte Veränderung! Dass sie sich dafür eine herausfordernde Branche ausgesucht haben, schmälert den Elan nicht. Mit Marktplatz, Agentur und einem spannenden Netzwerk offerieren die Frauen ein ganzheitliches Angebot, das einen genaueren Blick mehr als wert ist.

Crowdfunding Kampagne von nearBees gestartet – Honig von Nebenan bald in ganz Deutschland

geschrieben von Andreas | 20. Februar 2026



Crowdfunding Kampagne gestartet – das Social Startup nearBees bringt den lokalen Honiggenuss in alle Ecken Deutschlands

München, 18.05.2015 – Im Rahmen des Streetlife Festival, dem

größten Straßenfest Münchens mit ca. 250.000 Besuchern, erfolgte am gestrigen Sonntag der offizielle Startschuss zur Crowdfunding Kampagne von nearBees. Mit einem Onlinemarktplatz und einer versandoptimierten Nachfüllverpackung hat das Startup den Kauf von lokalem Honig im Großraum München bereits radikal vereinfacht. Nun sollen bundesweit Honigliebhaber vom Sofa aus die geschmackliche Vielfalt von lokalem Honig entdecken können. Die Kampagne kann ab sofort auf www.startnext.com/nearbees unterstützt werden.

Weltmeister im Honigkonsum – Verlierer bei der Bestäubung

Jeder Deutsche verbraucht pro Jahr durchschnittlich 1,2 kg Honig. Damit ist Deutschland Weltmeister im Honigkonsum. Doch die Zahl der Bienen hat in den vergangenen Jahrzehnten rapide abgenommen und deckt bei weitem nicht mehr den eigentlichen Bedarf. "Die Vermarktung des Honigs ist für viele Hobbyimker schlicht zu zeitintensiv und wenig lohnend. Besonders die neue, junge Imkergeneration hält Bienen meist nur noch aus Zeitvertreib und für den Eigenbedarf", so Mitgründerin und Imkerin Viktoria Schmidt. Problematisch an diesem Trend ist nicht nur die enorme Menge an billig importiertem Honig, die zu einem rapiden Preisverfall geführt hat. Viel gravierender wirkt sich das Fehlen der Bienen auf den Artenreichtum unserer Natur aus, denn Wild- und Nutzpflanzen werden ohne sie nicht ausreichend bestäubt.

Doch nicht nur Imker haben Problem ihren Honig zu vermarkten – auch für Konsumenten ist es immer schwieriger, lokalen Honig zu erwerben.

nearBees hat den Honigkauf an die Bedürfnisse moderner Imker und Kunden angepasst: Imker können ihren Honig zeitsparend vermarkten, Honigliebhaber den süßen Nektar bequem vom Sofa aus bestellen. Dank der versandoptimierten Verpackung landet der Honig von Nebenan ohne Umwege direkt im Briefkasten. Ganz nebenbei wird so zum Erhalt einer artenreichen Natur beigetragen, denn der Honig selbst kann zwar importiert

werden, die Bestäubungsleistung der Biene jedoch nicht.

Honig von Nebenan – bald aus ganz Deutschland

Mit der Crowdfunding Kampagne soll der Onlineverkauf schrittweise auf ganz Deutschland ausgeweitet werden. Imker aus allen Regionen Deutschlands können sich dazu bereits heute ein kostenloses Profil auf nearBees.de erstellen. Auf die Unterstützer der Kampagne warten dabei viele attraktive Dankeschöns: von der Bienenpatenschaft über das Verkaufset für teilnehmende Imker bis zur süßen Honig-Post ist für jeden Geschmack etwas mit dabei. Sollte die gesammelte Summe den Zielbetrag von 40.000 Euro übersteigen, sind bereits Erweiterungen der Onlineplattform, die noch tiefere Einblicke in die Imkerei und die Welt der heimischen Bienen ermöglichen, geplant. Die Kampagne auf startnext wird dabei von der Social Entrepreneurship Akademie kuratiert.

Über nearBees – Ohne Imker, keine Bienen: nearBees hat sich daher zum Ziel gesetzt den Honigverkauf radikal zu vereinfachen. Über einen Onlinemarktplatz finden Imker und Honigliebhaber bequem zusammen – für eine transparente Herkunft, faire Honigpreise und eine lebenswerte, grüne Nachbarschaft!

Das junge Team um die Gründer Viktoria Schmidt, Michael Gelhaus, Kristian Knobloch und Dominik Krebs wurde 2014 von der Wirtschaftswoche als Social Startup des Jahres ausgezeichnet. Aktuell sind die Stipendiaten der Social Entrepreneurship Akademie und des Strascheg Center for Entrepreneurship unter den Finalisten des Ben&Jerry's "Join Our Core" Wettbewerb zu finden.

Ab Mai übernimmt der Online-Marktplatz damado den Versand

geschrieben von damado.de | 20. Februar 2026

Ab Mai 2015 kaufen die Kunden auf dem Online-Marktplatz damado mit nur einer Bestellung bei verschiedenen Produzenten ein und bezahlen nur einmal Versandkosten. Denn damado bündelt dann die Bestellungen und versendet die Produkte in einem Paket. So wird das Portemonnaie des Kunden entlastet und die Umwelt geschont.

Nauen, 1. Mai 2015. Das Start-up damado.de möchte den Zugang zu einzigartigen Bio-Produkten weiter erleichtern. Ursprünglich haben die Anbieter den Versand der Bestellungen selber durchgeführt und die Versandkosten haben sich für die Kunden dadurch stark summiert. Daher übernimmt damado ab 1. Mai 2015 den Versand der Ware, so dass nun die Kunden mit einer Bestellung bei verschiedenen Anbietern einkaufen und nur einmal Versandkosten bezahlen. Hierfür werden die Bestellungen zunächst bei damado gesammelt und dann in einem Paket versendet.

„Wir möchten, dass auch Kunden außerhalb von Ballungsräumen in Deutschland die Möglichkeit haben, zu einem angemessenen Preis einzigartige Bio-Produkte ihrer Wahl zu kaufen.“, erklärt Gründer David Schmitz die Neuerung.

Neben exklusiven Bio-Spezialitäten direkt vom Produzenten bietet damado auch ein breites Basissortiment, welches zunächst beim Bio-Großhandel zugekauft wird. So finden Kunden von Anfang an ein umfangreiches Angebot und können mit einer Bestellung ihren Bedarf an Bio-Produkten decken. Ausgenommen sind kühlpflichtige und frische Lebensmittel, da diese auch lokal verfügbar sind.

Nicht nur beim Sortiment setzt damado auf Nachhaltigkeit, sondern auch bei der Verpackung und dem Versand. Beim

Verpackungsmaterial kommen ausschließlich nachhaltige Materialien zum Einsatz und es wird auf Plastik verzichtet.

In Zukunft wird damado weitere lokale Produzenten und Manufakturen in den Online-Marktplatz aufnehmen, ihnen eine eigene kostenfreie Shop-Seite anbieten und so das Angebot Stück für Stück erweitern.

Den Online-Marktplatz damado.de für Bio-Lebensmittel und Naturkosmetik haben Mareike Kriesten und David Schmitz 2014 gegründet. Er bündelt deutschlandweit das Angebot zertifizierter und fair produzierter Bio-Lebensmittel und Naturkosmetik. Anbieter profitieren von einer eigenen optimierten Shop-Webseite auf damado.de und erreichen so mehr Kunden. Kunden finden online einfach die gewünschten Bio-Produkte, können sie mit Hilfe umfangreicher Allergie- und Unverträglichkeitsfilter leicht sortieren und sich mit nur einmal Versandkosten bequem nach Hause liefern lassen.

Agriaffaires: gebrauchte Landmaschinen leben länger

geschrieben von Agriaffaires | 20. Februar 2026

Es muss nicht immer eine neue Landmaschine sein. Auf diesem Grundsatz beruht das Online-Portal www.agriaffaires.de, auf dem Händler und Landwirte ihre gebrauchten Landmaschinen kaufen und verkaufen können.

Viele Landwirte entscheiden sich dafür, einen neuen, technisch besser ausgerüsteten Traktor anzuschaffen, obwohl ihre alte Maschine immer noch voll funktionstüchtig ist. Einen auf diese Weise ausrangierten Traktor auf den Schrottplatz zu bringen, wäre eine grobe Verschwendung von Ressourcen. Der

Weiterverkauf ist demgegenüber eine wesentlich ökologischere und ökonomischere Alternative.

Ökologisch ist der Handel mit gebrauchten Landmaschinen, da so der Bedarf an neuen Maschinen und letztendlich auch deren Produktion deutlich gesenkt werden kann. Schlepper, Mähdrescher und andere Agrarmaschinen haben eine ausgesprochen lange Lebensdauer und können bestenfalls mehrere Jahrzehnte lang treue Dienste leisten. Der Gebrauchtmaschinenhandel verhindert, dass solche älteren, aber noch funktionstüchtigen Maschinen vorschnell aus dem Verkehr gezogen werden.

Darüber hinaus sind gebrauchte Landmaschinen eine ökonomische Alternative für landwirtschaftliche Betriebe, die sich die Anschaffung einer neuen, meist sehr teuren Maschine nicht leisten können. Nicht nur in Deutschland, sondern auch in den aufstrebenden osteuropäischen Nachbarländern sind Second-Hand-Traktoren daher sehr gefragt.

Internetplattformen wie Agriaffaires erleichtern nun den Zugang zu hochwertiger gebrauchter Landtechnik, auch auf internationaler Ebene. Denn der Anzeigenmarkt ist bereits in 16 Sprachen übersetzt und zählt Besucher aus 120 Ländern. Um die Reichweite von Anzeigen für Landmaschinen zu erhöhen, hat Agriaffaires strategische Partnerschaften mit anderen spezialisierten Kleinanzeigenportalen abgeschlossen.

Unter dem Namen "Anzeigenexport" bietet Agriaffaires Landmaschinenhändlern die Möglichkeit, ihre Angebote nicht nur bei Agriaffaires, sondern auch auf ausgewählten anderen spezialisierten Kleinanzeigenplattformen zu veröffentlichen. Zu den Partnern von Agriaffaires zählen unter anderem Marketbook, Truckscout24 und Autoline. Die Partnerportale stammen aus verschiedenen Ländern, in denen sie jeweils zu den Marktführern in ihrer Branche zählen. Indem Landmaschinenhändler nun auswählen, auf welche Fachportale ihre Anzeigen exportiert werden sollen, können sie genau bestimmen, in welchen strategisch wichtigen Ländern sie

zusätzlich sichtbar sein wollen.

Da alle Anzeigen nur einmal eingegeben werden müssen und dann von Agriaffaires aus automatisch an die anderen Marktplätze versandt werden, bedeutet der Anzeigenexport für Landmaschinenhändler auch eine große Ersparnis an Zeit und Aufwand.

So erhöht der Anzeigenexport die Sichtbarkeit der Anbieter und beschleunigt die Kontaktaufnahme mit potenziellen Käufern. Und das erhöht die Chancen, dass jede gebrauchte Landmaschine schneller ihr zweites Leben bei einem neuen Besitzer beginnen kann...

Kontakt:

MB Diffusion – Agriaffaires
98 Allée des Champs Elysées
91080 Evry Courcouronnes
Frankreich

Mail: agriaffaires.de@gmail.com

Kontakt: <http://www.agriaffaires.de/contact.asp>