

# Pfalzmarkt

# Journal

Ausgabe 1/2011

Das Mitgliedermagazin der Erzeugergemeinschaft Pfalzmarkt

## Reife Leistung

Die Erzeuger Uwe Beutelmann und  
Michael Herrmann über den Pfalzmarkt



„Gemeinsam machen wir das bessere Geschäft.“

Interview mit Ingo Kärcher, Johannes Trauth  
und Hans-Jörg Friedrich

Gut beprobt ist halb vermarktet

Qualitätsleiterin Britta Lindner über  
die Vorente-Proben

Pfalzmarkt



TITELTHEMA:

# Reife Leistung

Die Erzeuger Michael Herrmann aus Maxdorf und Uwe Beutelmann aus Hochdorf-Assenheim zu den Vorteilen ihrer Mitgliedschaft im Pfalzmarkt

04



INTERVIEW

**„Gemeinsam machen wir das bessere Geschäft.“**

Die Geschäftsführer von Pfalzmarkt und OGM Maxdorf über die Vorteile der Kooperation zwischen den beiden Erzeugergemeinschaften

08



SERVICE

**Guter Rat ist selbstverständlich**

Unsere Einkäufer und Produktberater

12

**Junges Gemüse**

Das sind unsere Azubis

13

**Klaus und Paul machen's möglich**

Der Pfalzmarkt-„fieldman“ und seine Software

14

**Gut probiert ist halb vermarktet**

Qualitätsleiterin Britta Lindner über die Vorente-Proben

18

**Knackfrischer Auftritt**

Die neue Website des Pfalzmarkts

18

RUBRIKEN

**Pfalzmarkt News**

11

**Spitzenküche für Spitzengemüse**

Endlich Spargel: Ein Rezept von Gregor Ruppenthal, Restaurant Marly in Ludwigshafen

20



IMPRESSUM

Herausgeber:

Pfalzmarkt für Obst und Gemüse eG · Neustadter Straße 100 · 67112 Mutterstadt  
 Telefon: 06231/408-0 · Fax 06231/408-222 · www.pfalzmarkt.de

Konzept, Text und Gestaltung:  
 srg werbeagentur ag, Mannheim




**Angelika Isaac**  
 ☎ 06231/408-202  
 ✉ a.isaac@pfalzmarkt.de

Vorstandssekretariat  
 und Koordination des  
 PFALZMARKT Journals



# „Wir wachsen zusammen!“

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ideale klimatische Bedingungen, fruchtbare Böden und eine hervorragende Beregnung machen unsere Region zu einem herausragenden Anbaugebiet für Obst und Gemüse. Wir in der Pfalz sind deutschlandweit die frühesten und die am längsten liefernden Anbieter auf dem Obst- und Gemüsemarkt. Dass das so ist, verdanken wir nicht nur den oben genannten Kriterien, sondern auch uns selbst, der Erzeugergemeinschaft Pfalzmarkt. Unsere Organisation, unsere Logistik und unsere Vermarktung machen uns zu einem wichtigen Faktor auf dem Obst- und Gemüsemarkt. Diese Position werden wir in der kommenden Saison dank der Kooperation mit der Obst- und Gemüsemarkt Maxdorf eG weiter stärken können. Insofern bezieht sich unser Motto „Wir wachsen zusammen“ nicht nur auf den Zusam-



menschluss, sondern auch auf den gemeinsamen Erfolg – von dem alle Beteiligten profitieren.

Das Motto gilt natürlich auch für die Organisation als Erzeugergemeinschaft: Wenn wir wachsen, dann tun wir das gemeinschaftlich – und können zudem schlechtere Zeiten besser bewältigen.

Ein neuer Kooperationspartner, eine neue Website, ein neues Mitgliedermagazin – der Pfalzmarkt startet ganz schön durch. Dass es so erfolgreich weitergeht, wünschen wir Ihnen und uns.

**In diesem Sinne einen guten Start in die Saison.**

*Trauth J.*

Johannes Trauth,  
Geschäftsführung

*H.J. Friedrich*

Hans-Jörg Friedrich,  
Geschäftsführung



TITELTHEMA

# Reife Leistung

Uwe Beutelmann und Michael Herrmann: Zwei Erzeuger mit Betrieben verschiedener Größenordnung, unterschiedlichen Betriebsstrukturen, verschiedenen Produkten. Eines jedoch verbindet sie: Ihre Mitgliedschaft in einer Erzeugergemeinschaft – und die Gewissheit, dass sich nur so das Ackern rechnet.

Michael Herrmanns Betrieb ist der größte unter den letzten drei von ehemals mehr als 50 Höfen in Maxdorf. „Dabei sind wir mit 35 Hektar Anbaufläche eigentlich eher klein“, so Herrmann. Gegründet wurde der Betrieb 1963 von seinem Vater, nach dessen Tod 1995 übernahm ihn der Sohn – obwohl er eigentlich andere Pläne gehabt hatte. In der Versuchsstation der BASF hatte Herrmann von 1979 bis 1982 eine Lehre als Zierpflanzengärtner absolviert, „für Gemüsebau musst du

nicht drei Jahre fort vom Hof“, hatte der Vater gesagt. „Das kannst du auch hier lernen!“ Nach der Meisterprüfung 1988 machten Herrmann und seine spätere Frau einen Blumenladen in Maxdorf auf, den sie allerdings nach dem frühen Tod des Vaters und der Übernahme seines Betriebs schließen mussten. Das Bedauern darüber hält sich heute in Grenzen: „Die Zierpflanzengärtner haben deutlich mehr mit dem Preisverfall zu kämpfen als wir“, sagt Herrmann. Sein eigener Betrieb läuft ren-

tabel – auch aufgrund seiner Mitgliedschaft in der Maxdorfer Erzeugergemeinschaft. Die hat er übrigens quasi vom Vater übernommen, „auch der wusste schon: Ohne geht’s nicht.“

## Betriebsgeheimnis? Arbeit abgeben!

„Ich brauch mich nicht um die Vermarktung meiner Ware kümmern, ich hab keine Leergutvorhaltung und meine Ware wird breiter angeboten als ich das alleine könnte“, führt Herrmann seine Argumente für die



Etwa 280 Tage steht Michael Herrmanns Winterblumenkohl auf dem Feld. Im April wird er einer der ersten Anbieter für deutschen Blumenkohl auf dem Markt sein. Das hat seine Vorteile – bedeutet aber auch ein großes Risiko. Ein harter Winter kann auch mal einen Totalausfall der Ernte bedeuten. Rechts: Im Gewächshaus zieht Michael Herrmann neben seinen Jungpflanzen auch Frühlisalate, hier Lollo Bionda.





### > Michael Herrmann, Maxdorf

- Verheiratet, eine Tochter
- Seit 2009 Vorstandsvorsitzender der OGM Maxdorf eG
- **MITARBEITERZAHL:**  
Er selbst, seine Frau und seine Mutter, welche die Buchhaltung macht, plus zehn Saisonarbeiter.
- **DER HOF:**  
Familienbetrieb, 1995 nach dem Tod des Vaters übernommen.
- **ANBAUFLÄCHE:**  
35 Hektar Intensivgemüsebau, d. h. der Acker ist zweimal im Jahr belegt.
- **HAUPTANBAUPRODUKTE:**  
Kohlrabi, Blumenkohl, Rotkohl, Wirsing, Weißkohl, alle in verschiedenen Sorten. Salate im Frühbereich.
- **VOLUMEN:**  
Drei Millionen gesetzte Pflanzen.

Michael Herrmann ist einer von nur vier Erzeugern in der Pfalz, die Winterblumenkohl anbauen.





## > Uwe Beutelmann, Hochdorf-Assenheim

- Verheiratet, ein Sohn und drei Töchter
- Beiratsmitglied der Pfalzmarkt eG
- **MITARBEITERZAHL:**  
zehn feste Mitarbeiter und im Jahresdurchschnitt etwa 40 Saisonarbeiter.
- **DER HOF:**  
1971 als Aussiedlerbetrieb vom Vater gegründet, 1985 von Uwe Beutelmann übernommen.
- **ANBAUFLÄCHE:**  
etwa 85 Hektar Grundanbaufläche plus gepachtete Flächen bei Bedarf für eine zweite Ernte.
- **HAUPTANBAUPRODUKT:**  
Rucola, Feldsalat, Kopfsalat, bunte Salate, Fenchel, Chinakohl, Blumenkohl, Frühkartoffeln.
- **VOLUMEN:**  
über zehn Millionen Pflanzen.

Uwe Beutelmann  
ist Mitbegründer der  
„Interessengemeinschaft  
Qualitäts-  
Rucola-Pfalz“.

Erzeugergemeinschaft auf. Als relativ kleiner Betrieb müsste er sonst versuchen, sich an einen Abnehmer zu binden – mit dem Risiko, im Fall von dessen Zahlungsunfähigkeit ebenfalls in Bedrängnis zu kommen. Durch die Mitgliedschaft bei der OGM Maxdorf bzw. jetzt dem Pfalzmarkt ist er gegen einen solchen Fall versichert und weniger abhängig vom Kunden. Hinzu kommen Vorteile wie die riesigen Kühlanlagen, „so kann ich auch mal, wenn ich einen Preis nicht ak-

zeptieren will, ein paar Tage gekühlt lagern und abwarten, bis der Preis besser wird“, sagt Herrmann. „Außerdem gibt es Personal, das für mich ablädt, eine Rechnungsstelle, die die Abrechnung für mich macht, und ich kann bei Bedarf Erntebänder oder Verpackungsmaschinen günstig über den Markt beziehen.“

Herrmanns wichtigstes Argument für die Genossenschaft allerdings fasst er mit einem Wort zusammen: Ge-

meinschaftssinn. „Stellen Sie sich mal vor, was wäre, wenn hier jeder Erzeuger einzeln kämpfen und vermarkten würde! Es gäbe das reinste Chaos und vor allem einen gigantischen Preisdruck.“ Mit diesem Argument kämpfte der Vorstandsvorsitzende der OGM Maxdorf auch für die Kooperation mit dem Pfalzmarkt. Vorbehalte einiger älterer Maxdorfer lässt er nicht gelten: „Es kann nicht sein, dass passive Mitglieder im Gesangsverein bestimmen, was die ak-



## Eine Verbindung, von der sowohl Kunden als auch Erzeuger profitieren.



Mit einem halben Hektar Anbaufläche sind Radieschen eigentlich nur ein Randprodukt unter den Kulturen von Uwe Beutelmann. Nach der Ernte Ende März werden hier Tomaten stehen. Hauptanbauprodukt sind zum Beispiel Salate.

zwar selber, aber ansonsten profitiert der Erzeuger aus Hochdorf-Assenheim genauso von der Gemeinschaft wie Michael Herrmann. Mit mehr als 85 Hektar Anbaufläche ist sein Betrieb zwar um einiges größer – bedeutend mehr Marktmacht hat er deshalb trotzdem nicht. „Was will ich alleine mit einem Unternehmen wie Edeka verhandeln? Keine Chance!“, so Beutelmann. Der gelernte Gärtner mit Meistertitel Gemüsebau hat 1985 den Aussiedlerhof seines Vaters übernommen – sowie die Mitgliedschaft beim Pfalzmarkt, damals noch Erzeugergemeinschaft Schiffstadt.

Einen „Super-Service“ nennt Beutelmann das Angebot des Pfalzmarkts mit seinen Bolap-Pflanzenschutzempfehlungen, dem Leergutdepot und natürlich der zentralen Vermarktung. Planungssicherheit und die Möglichkeit, sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren, kommen hinzu. „Ich verbringe so schon 50 % meiner Zeit im Büro und schlag mich mit Zertifizierungen hier und Beprobungen da rum.“ Um jeden Handschlag, den ihm der Pfalzmarkt abnimmt, ist er deshalb froh. „Sonst haben Sie Gemüsebauer gelernt und sind am Ende Bürohengst!“

### Die Koop? Seit 20 Jahren überfällig.

Natürlich gibt es auch Reibungen zwischen Erzeugern und Pfalzmarkt: „Wenn der Pfalzmarkt Samstagmittag anruft und sagt: Wir brauchen noch 40 Paletten Blumenkohl, und das, kurz bevor du den Laden dicht machen willst, kann das nerven. Aber daran sieht man, unter welchem Druck die Verkäufer stehen. Und letztendlich ist es ja gut für uns.“ Auch Beutelmann hält die Kooperation zwischen OGM Maxdorf und Pfalzmarkt für überfällig, „das hätte man schon vor 20 Jahren machen sollen.“ Die Bündelung der Produkte in einem einzigen Verkauf und die Festlegung von Richtpreisen ist gemeinsam einfach besser durchzusetzen.

Für die Zukunft erhoffen sich beide Männer vom Pfalzmarkt eine noch bessere Planung, mehr und frühere Festpreise. „Am liebsten hätte ich schon am Ende der Saison die Absprachen für die kommende“, sagt Michael Herrmann. Und Uwe Beutelmann ergänzt: „Am besten wäre es, schon früh im Winter gelistet zu sein, dann kann ich mich viel besser der Planung für das kommende Jahr widmen.“ Beide wissen: Mit der gebündelten Stärke von OGM Maxdorf und Pfalzmarkt sind sie auf dem richtigen Weg.

tiven singen!“ Gerade angesichts steigender Produktionskosten – Dünger und Pflanzenschutz werden mit den Ölpreisen ebenfalls teurer – sei Preisstabilität oberstes Gebot. Und das ist mit der Kooperation von OGM Maxdorf und Pfalzmarkt drin.

### „Allein mit Edeka verhandeln? Geht nicht!“

Erntebänder und Verpackungsmaschinen besitzt Uwe Beutelmann







## Biografien

### Johannes Trauth (links)

Von 1978 bis 1999 als Groß- und Außenhandelskaufmann im Obst- und Gemüsegroßhandel bei Peter Weiller in Herxheim beschäftigt, wechselte Trauth 2000 als Einkaufsleiter Obst und Gemüse nach St. Ingbert, zur Josef Ochs GmbH. Seit Dezember 2009 ist er Vorstand beim Pfalzmarkt.

### Ingo Kärcher (Mitte)

Geboren 1962 in Ludwigshafen, ist Ingo Kärcher seit 1994 beim OGM Maxdorf beschäftigt. Der Steuerfachgehilfe und Buchhalter ist verheiratet, hat eine Tochter und spielt in seiner Freizeit gerne Theater in einer Laienspielgruppe.

### Hans-Jörg Friedrich (rechts)

Nach einer landwirtschaftlichen Lehre auf einem Milchviehbetrieb in Hamburg begann Friedrich ein Studium der Agrarwirtschaft in Witzenhausen und Kiel, das er 1993 abschloss. Anschließend arbeitete er als Assistenzwalter auf einem landwirtschaftlichen Betrieb in Mecklenburg-Vorpommern und im Marketing für Apollinaris und Schwegges in Hamburg. Bis 2002 plante er Windenergieanlagen im Emsland. Seit 2003 arbeitet er beim Pfalzmarkt, seit März 2009 als Vorstand.

Seit dem dritten Februar 2011 sind Pfalzmarkt eG und OGM Maxdorf eG Kooperationspartner - was bedeutet das genau?

**Ingo Kärcher:** Wir treten seit dem ersten März gemeinsam als Pfalzmarkt auf – auch wenn die OGM Maxdorf zunächst weiter bestehen bleibt. Aber das operative Geschäft, also der komplette Verkauf inklusive der Preisgestaltung der OGM Maxdorf wird in Zukunft über den Pfalzmarkt laufen.

**Was erhoffen Sie sich von der Kooperation? Und was für Veränderungen erwartet die Erzeuger?**

**Johannes Trauth:** Wir demonstrieren damit Geschlossenheit gegenüber unseren Kunden. Der Pfälzer Obst- und Gemüseanbau soll vom Lebensmittel Einzelhandel in Zukunft als Einheit wahrgenommen werden. Natürlich



INTERVIEW

# „Gemeinsam machen wir das bessere Geschäft.“

Johannes Trauth und Hans-Jörg Friedrich, Geschäftsführer des Pfalzmarkts, sowie Ingo Kärcher, Geschäftsführer der Obst- und Gemüsemarkt (OGM) Maxdorf-Lamsheim eG, über die Vorteile ihrer Kooperation und einer Erzeugergenossenschaft im Allgemeinen.

versprechen wir uns angesichts unserer Marktmacht mehr Preisstabilität für unsere Erzeuger – auch wenn wir nichts garantieren können, die Preisgestaltung hängt ja noch von anderen Faktoren ab.

**Hans-Jörg Friedrich:** Auch aus Sicht unserer Kunden vereinfachen wir mit der Kooperation einiges. Wie einer unserer Abnehmer so schön sagte: „Dann brauch ich jetzt nicht mehr erst den einen und dann den anderen Markt anzurufen, um herauszufinden, welcher den besseren Preis macht.“

**Kärcher:** Ich finde ein Zitat von Henry Ford sehr treffend für unsere Situation: „Zusammenkunft ist ein Anfang. Zusammenhalt ist ein Fortschritt. Zusammenarbeit ist der Erfolg.“ Bei uns geht es jetzt darum, erfolgreich zusammenzuarbeiten – gemeinsam von der Geschäftsführung bis zum Erzeuger.

## Welche Synergieeffekte entstehen durch die Kooperation?

**Trauth:** In erster Linie profitieren wir vom gemeinsamen Einkauf, etwa beim Leergut: Alles, was in größerer Menge gekauft werden kann, wird billiger. Oder auch bei Rückstandsanalysen: Ob ich 1500 oder 1800 Analysen bestelle, macht einen Unterschied.

**Kärcher:** Noch können wir nicht alle Synergieeffekte ausnutzen, das ist erst nach einer Fusion möglich. Zum Beispiel arbeiten wir im Augenblick noch mit zwei unabhängigen Buchhaltungen.

## Also ist in den kommenden Jahren eine Fusion zu erwarten?

**Trauth:** So bald wie möglich!

**Kärcher:** Wir beobachten jetzt erst

mal, wie die Kooperation läuft. Ich bin jedoch sehr zuversichtlich, dass mit der Zufriedenheit der Erzeuger die Fusion dann ganz selbstverständlich wird.

**„Zusammenkunft ist ein Anfang. Zusammenhalt ist ein Fortschritt. Zusammenarbeit ist der Erfolg.“**

Henry Ford

**Arbeiten beide Erzeugergemeinschaften nach den gleichen Grundlagen, etwa bei der Bodenvorbereitung oder dem Einsatz von Schädlingsbekämpfungsmitteln? Haben Sie die gleichen Qualitätskontrollsysteme und Zertifizierungen?**

**Friedrich:** Im Wesentlichen ja. Es gibt einzelne Kunden, wie etwa Edeka, die arbeiten nach einem eigenen





**Pfalz**Markt

Qualitätssicherungsstandard, den die Maxdorfer zwar erfüllen, sich jedoch noch zertifizieren lassen müssen.

**Ist Ihre Produktpalette jetzt noch breiter? Oder bieten Sie die gleichen Produkte an?**

**Trauth:** Wir werden eine breitere Auswahl bieten können: Zum Beispiel sind die Maxdorfer bei Busch- und Stangenbohnen stärker.

**Mit welchen Maßnahmen unterstützt das Land Rheinland-Pfalz den Gemüseanbau in der Pfalz?**

**Trauth:** Das Ministerium ist sehr an der Kooperation interessiert. Deswegen war auch Landwirtschaftsminister Hendrik Hering bei der Unterzeichnung dabei. Eventuell können wir bei einer Fusion Landeszuschüsse erwarten.

**Der Pfalzmarkt bietet ein breites Leistungsspektrum: Beregnungsanlagen, GPS-Referenzstationen oder Beratung beim Computerprogramm „Paul“. Welche weiteren Angebote können Ihre Erzeuger im kommenden Jahr erwarten?**

**Trauth:** Ganz aktuell haben wir für 600.000 Euro eine neue Vakuumaschine zur Kühlung aufgebaut. Zudem haben wir auf eigene Kosten auf einem Hektar Land Treibhäuser aufgestellt, um das Geschäft auch über den Winter am Laufen zu

halten. Und wir planen, für 15 bis 18 Millionen Euro die Beregnung nach Süden hin auszubauen.

**Was muss noch getan werden, um den Obst- und Gemüsestandort Pfalz zu stärken?**

**Trauth:** Das vergangene Jahr lief für uns sehr gut. Wir müssen jedoch daran arbeiten, noch mehr Erzeuger für unsere Gemeinschaft zu gewinnen. Sonst befinden sich doch wieder alle im selben Preiskampf, den wir durch die Kooperation mit den Maxdorfern beenden wollen. Und wir haben gute Argumente: Wir übernehmen anteilig den Versicherungsschutz etwa für Hagelschlag, und auch die Beprobungen, die der Einzelhandel nun mal verlangt, kann sich ein Einzelner kaum leisten.

**Friedrich:** Außerdem zahlen wir unseren Erzeugern nach drei Wochen garantiert ihr Geld, während wir selbst sechs Wochen darauf warten – wie auch der Erzeuger außerhalb der Gemeinschaft. Das ist ein ganz klarer Vorteil für unsere Mitglieder.

**Kärcher:** Wir müssen den Erzeugern zeigen, dass sie in der Gemeinschaft das bessere Geschäft machen.

## ✓ Eine gute Bilanz

kann der Pfalzmarkt für das vergangene Jahr ziehen: „Wir haben deutlich bessere Preise erzielt als 2009“, bestätigte Johannes Trauth. „Der Erzeugerumsatz lag bei mehr als 90 Millionen Euro.“ Ein Grund für das gute Ergebnis war das schlechte Wetter in vielen anderen Agrarregionen Deutschlands, vor allem der Starkregen im Juni und Juli. Hier konnte der Pfalzmarkt mit seinen Kapazitäten punkten.

## Die Gremien des Pfalzmarktes

sind aktuell folgendermaßen besetzt: In den Beirat gewählt wurden Martin Steig (Vorsitz), Andreas Renner (stellvertretender Vorsitz), Uwe Beutelmann, Markus Günter, Bernd Kugelmann, Gerd Sahler und Peter Röss. Im Aufsichtsrat sitzen Gerhard Zapf (Vorsitz), Christian Deyering, Ullrich Kreiselmayer (beide stellvertretende Vorsitzende), Otwin Schlosser, Hubert Gamber, Claus Brusenbauch und Andreas Völlinger. Der neue Vorstand besteht aus Johannes Trauth (Sprecher und Verkauf) sowie Hans-Jörg Friedrich (innere Verwaltung).





# PFALZMARKT NEWS

GPS BEIM PFALZMARKT

## Satellitengesteuert sparen

Dem Einsatz von satellitengesteuerten Traktoren steht nun nichts mehr im Wege: Sechs GPS-Sendemasten hat der Pfalzmarkt als Referenzstationen aufgestellt, so dass alle unsere Erzeugerbetriebe und die der OGM Maxdorf abgedeckt sind.

Sie benötigen nun nur noch ein GPS-

Gerät am Traktor, dann können Sie schnurgerade Ackerfurchen ziehen, und vor allem Saat-, Dünge- und Schädlingsbekämpfungsmittel sparen. Denn mit der Berechnung per GPS werden Überlappungen vermieden, die benötigten Flächen und Mengen können auf den Millimeter bzw. das Milligramm genau errechnet werden.



MESSEAUFTRIFF

## Pfalzmarkt auf der Fruit Logistica

Auch in diesem Jahr war der Pfalzmarkt mit einem eigenen Stand auf der „Fruit Logistica“ in Berlin vertreten. Vom 9. bis zum 11. Februar konnten wir uns auf der internationalen Leitmesse der Obst- und Gemüsebranche als leistungsstar-

ker Anbieter und Vermarkter erstklassiger Produkte präsentieren. Die Messe wurde von mehr als 56.000 Fachbesuchern aus 132 Ländern besucht und verbuchte damit einen Besucherrekord – sowie Geschäftsabschlüsse in Milliardenhöhe.



PFALZMARKT IN ZAHLEN

### Mitgliederstand

Der aktuelle Mitgliederstand unserer Erzeugergemeinschaft beläuft sich auf 1536 Mitglieder, davon

**220**

aktive Erzeuger, bewirtschaftet werden insgesamt 18.000 Hektar Fläche.

(ohne OGM Maxdorf)

ZERTIFIZIERUNGEN

## Mit Sicherheit höchste Qualität

# GLOBALG.A.P.

Seit dem 17. Februar ist der Pfalzmarkt nach QS International Featured Standards (IFS) „Broker und Logistik“ zertifiziert. Das heißt, wir verpflichten uns, die Qualitäts- und Hygienekriterien zu erfüllen, die das internationale Qualitätssiegel hinsichtlich Einkauf, Verkauf, Lagerung und Transport verlangt. Die sogenannte Rezertifizierung ersetzt beim Pfalzmarkt den IFS „Food“, der eher auf Lebensmittel verarbeitende Betriebe zugeschnitten ist.

Rund 150 unserer Erzeugerbetriebe sind zudem gemäß dem Qualitätssiegel Global G.A.P. (Good Agricultural Practice) zertifiziert. Das Siegel soll das Vertrauen der Verbraucher in die Landwirtschaft stärken. Die zertifizierten Betriebe verwenden nur gesundes Saat- und Pflanzgut, bearbeiten den Boden schonend und setzen möglichst wenig Medikamente oder chemische Pflanzenschutzmittel ein.

Mehr Aktuelles  
finden Sie unter  
[www.pfalzmarkt.de](http://www.pfalzmarkt.de)





VERTRIEB

# Guter Rat ist selbstverständlich

Telefoniert haben Sie sicher schon mit einigen unserer Produktberater. Und sich vielleicht auch mal gefragt, wie eigentlich das Gesicht zu der Stimme aussieht, die gerade 30 Paletten Blumenkohl bei Ihnen bestellt hat. We proudly present: unsere Damen und Herren vom Einkauf.



**Karl Völcker**

☎ 06231/408-204

☎ 0176/10 408-204

Vertriebsleitung



**Reinhardt Bergthold**

☎ 06231/408-104

☎ 0176/10 408-104

Bundzwiebeln, Bundkarotten, Pflücksalat, Radies, Rucola (VK), Chinakohl\*



**Martin Bähr**

☎ 06231/408-373

Erbsen, Kartoffeln, Paprika, Pastinaken, Peterwurzel, Zwiebeln, Broccoli\*, Land- und Einlegegurken\*



**Yvonne Britsch**

☎ 06231/408-107

☎ 0176/10 408-107

Fenchel, Petersilie kraus, Petersilie glatt, Pastinaken\*, Peterwurzel\*



**Öznur Catak**

☎ 06231/408-108

☎ 0176/10 408-108

Kürbis, Spargel, Tomaten\*



**Sebastian Dorsch**

☎ 06231/408-117

☎ 0176/10 408-117

Dill, Feldsalat (EK), Rucola (EK), Bio\*



**Gerhard Kaltofen**

☎ 06231/408-118

Spargel



**Bernd Klar**

☎ 06231/408-100

☎ 0176/10 408-100

Rettich weiß, Rhabarber, Erdbeeren, Sellerie Bund und lose\*



**Claus Knaul**

☎ 06231/408-101

☎ 0176/10 408-101

Broccoli, Chicoree, Mini Romana, Staudensellerie, Zucchini, Zuckermais



**Jürgen Kratochwill**

☎ 06231/408-106

☎ 0176/10 408-106

Blumenkohl, Kohlrabi, Radicchio\*



**Susi Külbs**

☎ 06231/408-103

☎ 0176/10 408-103

Erbsen, Grünkohl, Spitzkohl, Wirsing, Rot-/Weißkohl\*



**Karlheinz Mayer**

☎ 06231/408-126

☎ 0176/10 408-126

Chinakohl, Mangold, Romanesco, Buschbohnen\*, Stangenbohnen\*



**Tamara Müller**

☎ 06231/408-105

☎ 0176/10 408-105

Bunte Salate, Kopfsalat, Radicchio, Mangold\*, Romanesco\*

# Junges Gemüse - das sind unsere Azubis



Eine junge Frau und drei Männer bildet der Pfalzmarkt derzeit für den Groß- und Außenhandel aus: Sebastian Dorsch, 29, ist Umschüler im ersten Ausbildungsjahr, Fatbardha Blakaj, 17, hat gerade ihre Zwischenprüfung bestanden, Marcel Pfeleiderer, 20, wird im Mai seine Ausbildung beenden und vom Pfalzmarkt übernommen und Ricardo Novo de Figueiredo, 16, befindet sich im ersten Lehrjahr (von links nach rechts). „Das Thema Ausbildung spielt für uns eine große Rolle“, so Geschäftsführer Hans-Jörg Friedrich. „Der Gemüsehandel ist eine sehr kleine Branche, für die wir nur schwer gute Mitarbeiter finden. Deswegen bilden wir am liebsten selber aus.“

So haben die Azubis – übrigens oft Erzeugerkinder – sehr gute Chancen, nach der Ausbildung übernommen zu werden. „Das Arbeitsklima ist super“, so die einhellige Meinung der vier Lehrlinge. „Und das ist sehr wichtig, gerade angesichts der Zeit, die wir während der Saison beim Pfalzmarkt verbringen.“



**Carlos Novo**  
☎ 06231/408-114  
☎ 0176/10 408-114

Blumenkohl, Kohlrabi



**Marcel Pfeleiderer**  
☎ 06231/408-102  
☎ 0176/10 408-102

Dill, Feldsalat (EK),  
Rucola (EK), Bio\*



**Annika Schaffrath**  
☎ 06231/408-299

Gurken/Minigurken,  
Grünkohl, Spitzkohl,  
Erbsen\*, Rot-/Weißkohl\*,  
Wirsing\*



**Arco Schmitt**  
☎ 06231/408-374

Kartoffeln, Land-/Einlegegurken, Paprika, Zwiebeln, Grünkohl\*, Erdbeeren\*, Spargel\*



**Martina Slunjski**  
☎ 06231/408-113  
☎ 0176/10 408-113

Bio-Ware



**Wolfgang Daum**  
☎ 06231/408-351  
☎ 0176/10 408-351

Karotten lose u. gepackt,  
Lauch, Rot-/Weißkohl,  
Sellerie Bund und lose\*,  
Obst, Erdbeeren\*



**Harald Steck**  
☎ 06231/408-112  
☎ 0176/10 408-112

Eissalat, Mairüben,  
Salanova



**Christel Stuck**  
☎ 06231/408-372

Dicke Bohnen, Petersilie kraus\*, Petersilie glatt\*, Zucchini\*



**Dominik Heinzen**  
☎ 06231/408-355  
☎ 0176/10 408-355

Karotten lose u. gepackt,  
Lauch, Rot-/Weißkohl,  
Sellerie Bund und lose\*,  
Obst, Erdbeeren\*



**Cornelia Vogel**  
☎ 06231/408-140  
☎ 0176/10 408-140

Tomaten, Rhabarber,  
Rettich weiß\*



**Bernd Weiller**  
☎ 06231/408-371

Busch-/Stangenbohnen,  
Feldsalat (VK), Blumenkohl\*, Bunte Salate\*, Kopfsalat\*, Radicchio\*



**Karl-Heinz Jäger**  
☎ 06231/408-352  
☎ 0176/10 408-352

Karotten lose u. gepackt,  
Lauch, Rot-/Weißkohl,  
Sellerie Bund und lose\*,  
Obst, Erdbeeren\*

Hatzenbühl

\* = Vertretung





Klaus Selinger ist ein sogenannter „fieldman“. Das heißt, er schätzt und bewertet für den Pfalzmarkt Erntemengen und -qualität der Erzeugerbetriebe. Anhand seiner Prognosen kann ein Teil der Ware bereits vor der Ernte verkauft werden. Außerdem berät Selinger die Pfalzmarkt-Mitglieder beim Umgang mit der Ackerschlag-Software „P.A.u.L“, die ihn bei seinen Vorausagen unterstützt.



ERNTEPROGNOSEN

# Klaus und Paul machen's möglich



Wie der Begriff „fieldman“ schon ahnen lässt, ist Klaus Selinger meistens auf dem Feld anzutreffen. Dort überprüft er wöchentlich – kurz vor dem errechneten Erntezeitpunkt sogar täglich – die Ernteprognosen, die er Wochen oder Monate zuvor anhand der Pflanzdaten der Pfalzmarkt-Mitglieder erstellt hat. „Das ist der erste Schritt meiner Prognose: Ich hole mir die Daten über die Auspflanzung vom Erzeuger.“ Entweder über ein sogenanntes Pflanzdatenblatt, immer häufiger aber auch über „P.A.u.L“, unser „Programm für Agrarwirtschaft und Liegenschaftsverwaltung“. Die Acker Schlag-Software verrät Selinger,

welches Produkt von welchem Betrieb wann ausgepflanzt wurde. Anhand dieser Daten schätzt er beispielsweise: „Wir können zwischen dem 12. und 15. April mit buntem Salat auf dem Markt sein.“ Nun gilt es kontinuierlich zu überprüfen, ob das Datum eingehalten werden kann. Mit- oder Gegenspieler – je nachdem – seiner Prognosen ist das Wetter. „Ein Hagelschauer kann natürlich alle Voraussagen über den Haufen werfen“, sagt Selinger.

Neben dem Erntezeitpunkt interessieren Pfalzmarkt und Kunde die zu erwartende Qualität des Produkts. Auch hier vertraut Selinger auf sein

Auge und beurteilt sie auf dem Feld. Bei der Schätzung, wie viel Prozent einer Kultur überhaupt erntefähig sind, spielen neben seiner persönlichen Einschätzung auch über einen langen Zeitraum gesammelte Erfahrungswerte eine Rolle: „So weiß man einfach, dass etwa bei Salat nur 85 bis 90 Prozent der Kultur auch erntefähig heranwachsen.“



## Spitzenpreise - auch zu Spitzenzeiten

Es hängt einiges ab von Selingers Einschätzung des Pflanzenstands –



## Sobald Klaus Selinger sein „Go“ gibt, beginnt der Vorabverkauf der Ware.

„der Verantwortung bin ich mir durchaus bewusst“. Denn sobald er sein „Go“ zu Erntedatum und zu erwartenden Mengen gibt, beginnt der Vorabverkauf der Ware. „Mit den Vorabverkäufen versuchen wir schon vor der Ernte, einen Teil der Produkte an die Kunden zu binden.“ So können auch zu Spitzenlieferzeiten, in denen ein Überangebot herrscht, gute Preise erzielt werden. Schließlich wurde ein Teil der Ware schon vorab vom Markt genommen. In der Regel sind es 50 bis 60 Prozent des Gemüses, die auf diese Weise vermarktet werden. „Wir können nicht 100 Prozent vorab verkaufen, weil wir einen Puffer brauchen“, erklärt Selinger. Schließlich stehen Qualitätskontrollen und Rückstandsanalysen noch aus. „Aber wir gehen mit der Menge unserer Vorabverkäufe in eine sehr gesunde Richtung.“

### Der „fieldman“ weiß, was Ackern heißt

Selinger kennt das Anbaugelände des Pfalzmarktes wie seine Westentasche. Nicht nur, weil er quasi jeden Acker schon mal begutachtet hat, sondern auch, weil er hier geboren wurde und aufgewachsen ist. Zudem ist er seit 18 Jahren beim Pfalzmarkt angestellt, arbeitete zunächst in der Verladung und im Leergut-



depot. Seit Juli 2010 erstellt der gelernte Gärtner für Gemüsebau die Ernteprognosen für den Pfalzmarkt, ist als „fieldman“ der Mann für den Acker. Und damit auch ein wichtiges Kommunikationsbindeglied zwischen Pfalzmarkt und seinen Mitgliedern. „Die wenigsten Erzeuger fahren noch selber bei uns vor“ sagt Selinger.

Umso wichtiger, dass es mit ihm einen Ansprechpartner gibt, der in den Betrieben erscheint.

Allerdings wird der Anteil seiner Arbeitszeit auf dem Feld voraussichtlich weniger werden – wenn Software-Programm „Paul“ von den Pfalzmarkt-Mitgliedern so angenommen







## Das kann Paul

Geboren als „Fruchtdat/Handel und Markt“, hört die moderne Ackerschlagkartei seit 2010 auf den griffigeren Namen „P.A.u.L.“ (Programm für Agrarwirtschaft und Liegenschaftsverwaltung). Und ist auch deutlich einfacher zu handhaben. Mit der Software können Erzeuger alle ihre Arbeitsleistungen dokumentieren und eine Ergebnisberechnung der Kulturen anstellen. Auch für die Zertifizierung mit „Global G.A.P.“ ist das Programm von Nutzen, lassen sich doch alle Schritte von der Düngung über die Gabe von Pflanzenschutzmitteln bis zur Rückstandskontrolle zurückverfolgen.

Besonders nützlich für die Erzeuger ist die Funktion, unter der sie verfolgen können, welche Lieferscheine schon abgerechnet wurden und welche nicht - und wieso. „Im besten Fall kann Paul eine Bürokratie einsparen“, sagt Klaus Selinger. Allerdings will Paul gut gepflegt werden - mindestens einmal in der Woche muss er mit aktuellen Daten gefüttert werden. Sonst ruft Selinger an und hakt nach, warum sein „Baby“ so schlecht versorgt wird.

Die Software „P.A.u.L.“ ist für unsere Mitglieder kostenlos - wie natürlich auch die Beratung durch Klaus Selinger. ☎ 06231/408-650

wird wie erhofft. Selinger kennt sein „Baby“ in- und auswendig. Jeden Nutzer, dem er am Telefon nicht weiterhelfen kann, besucht er im Betrieb. Und wenn ein Problem gar nicht an „Paul“ liegt, sondern am Computer selber, dann gibt es beim Pfalzmarkt übrigens die EDV-Abteilung, die alle Mitglieder kostenlos berät. 🌿



Klaus Selinger beim Feldeinsatz – mit Spaten und Gummistiefeln.



## QUALITÄTSSICHERUNG

# Gut beprobt ist halb vermarktet



„Mit der Anzahl unserer Analysen können wir gegenüber unseren Kunden gut argumentieren – wir können belegen, wie wichtig uns die Qualität unserer Produkte ist“, sagt Britta Lindner, Leiterin des Qualitätsmanagements beim Pfalzmarkt. Die Agraringenieurin koordiniert die Mitarbeiter der Abteilung Qualitätsmanagement, dokumentiert die verschiedenen Zertifizierungen und ist verantwortlich für die Rückstandsanalytik.

Vier bis fünf Tage vor dem geplanten Erntezeitpunkt nehmen Mitarbeiter

Zwischen 1500 und 1800 Pflanzen-Rückstandsanalysen führt der Pfalzmarkt im Jahr durch. Damit sind wir sehr gut aufgestellt. Unsere Mitglieder profitieren von den für sie kostenlosen Pflanzenproben – denn nur nahezu rückstandsfreies Gemüse schafft es heute noch in den Handel.

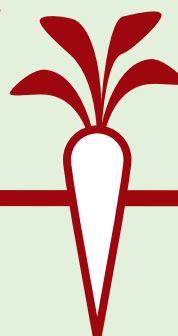
der Speyerer Bolap GmbH im Auftrag des Pfalzmarktes Pflanzenproben vom Feld, um sie auf Reste von Pflanzenschutzmitteln hin zu prüfen. Dabei folgen sie einem bestimmten Muster, um einen aussagekräftigen Querschnitt der Ernte zu erhalten. Analysiert werden die Proben von der Landwirtschaftlichen Untersuchungs- und Forschungsanstalt (LUFA) in Speyer. Spätestens zwei Tage vor dem Erntetermin liegen Britta Lindner die Ergebnisse der sogenannten Vorernteanalyse vor. Als Mittlerin zwischen Labor und Erzeuger muss sie manchmal auch schlechte Nachrichten überbringen: Es kommt vor, dass sich Rückstände etwa wegen der Witterung nicht so abgebaut haben wie geplant. In der Regel reicht es

dann, abzuwarten und den Erntezeitpunkt nach hinten zu verschieben. Meistens sind die Rückstände bis dahin abgebaut.

**„Den meisten Erzeugern ist die enorme Bedeutung der Rückstandsanalysen präsent.“**

Manchmal offenbaren die Proben auch Pflanzenschutzmittel, die der Erzeuger selbst gar nicht eingesetzt hat – Schuld ist die Abdrift stark diffundierender Pflanzenschutzmittel von anderen Kulturen. Ein Problem, dem man mit sogenannten Risikoanalysen zu begegnen versucht: Hier wird geschaut, wo auf dem Feld das größte Risiko von Verunreinigungen durch Nachbarkulturen besteht.

# Knackfrischer Auftritt



Informativer, übersichtlicher, dienstleistungsorientierter – so präsentiert sich die neue Internetseite des Pfalzmarktes.


Auf die chemische Prüfung folgt die visuelle: Britta Lindner bei der Wareneingangskontrolle im Pfalzmarkt.

### Rückstandsfrei und auf den Kunden zugeschnitten

Wenn Britta Lindner die Ergebnisse vorliegen, prüft sie, welche Ernten für welche Kunden geeignet sind. Denn immer mehr Lebensmittel-einzelhändler sind kritischer als das Gesetz: Einige tolerieren sogar nur 30 % der gesetzlich erlaubten Rückstandshöchstmengen und maximal drei bis fünf Rückstände überhaupt – weil es der Verbraucher so will. „Den meisten Erzeugern ist die enorme Bedeutung der Rückstandsanalysen präsent“, sagt Britta Lindner. „Sie erkennen, dass ihre Ware damit die besten Chancen im Handel hat.“

Auch im Hinblick auf die Kulturenplanung profitieren Pfalzmarkt-Mitglieder von den Rückstandsanalysen: So gibt es Böden, die immer noch das seit 30 Jahren verbotene DDT abgeben – an bestimmte, besonders empfindliche Pflanzen wie Kürbis oder Zucchini. Führen die Erzeuger Rückstandsanalysen durch, wissen sie zumindest, dass sie auf diesen Böden besser andere Kulturen pflanzen.



Neben der Vorstellung des Unternehmens als einer der führenden Gemüseanbieter Europas werden Vorteile für Mitglieder und Handel explizit herausgestellt, Schwerpunkte wie Qualitätsmanagement, Logistik und allgemeine Dienstleistungen fokussiert. Appetitliche Bilder der Erzeugnisse sowie ein Leitfilm über den Pfalzmarkt flankieren die Informationen. Konzipiert wurde der neue Auftritt von der srg werbeagentur aus Mannheim. 



> [www.pfalzmarkt.de](http://www.pfalzmarkt.de)



# Endlich Spargel!



Kaum ein Gemüse wird so sehnsüchtig erwartet wie der erste Spargel. Und jeder Fan hat sein Lieblingsrezept, auf das er schwört. Dem einen geht nichts über Spargel pur mit Butter, der andere bevorzugt ihn in einem Risotto. Oder Sie bereiten die edlen Stangen mal so zu wie Spitzenkoch Gregor Ruppenthal im Restaurant Marly in Ludwigshafen.

**Wir wünschen guten Appetit!**

#### GREGOR RUPPENTHAL

Sein Restaurant Marly in Ludwigshafen gehört zu den besten Adressen in der Pfalz. In seiner Küche achtet der gebürtige Dürkheimer darauf, saisonale Produkte aus der Region zu verwenden. „Sie werden bei mir im Winter keine Erdbeeren auf der Karte finden“, sagt er. Auf den ersten Spargel freut er sich genauso wie seine Gäste. Übrigens immer Pfälzer Spargel. Denn: „Der ist einfach gut!“

> [www.restaurant-marly.com](http://www.restaurant-marly.com)

## Gebratener weißer Pfälzer Spargel mit Ingwersabayon

### Für 4 Personen als Hauptspeise:

1 kg Stangenspargel möglichst dick  
50 g Butter  
50 ml Olivenöl  
30 g Tomatenwürfel mit Schale  
10 Blatt Basilikum fein geschnitten  
Salz, Pfeffer aus der Mühle  
Zucker, Zitronensaft

### Sabayon:

2 Eigelb  
100 ml Weißwein  
20 g geschälte Ingwerwurzel  
100 g Butter



Den Spargel schälen und schräg in 2-3 mm starke Scheiben schneiden.

Die Spargelscheiben in Olivenöl oder Butter leicht anbraten, sie sollen dezent bräunen, nach 3 min. Tomaten und Basilikum dazugeben, weitere 2 min. braten, mit Salz, Pfeffer, Zitronensaft und Zucker abschmecken.

Für die Sabayon die Butter erhitzen und klären. Den Weißwein auf die Hälfte reduzieren,

leicht abkühlen lassen und mit den Eigelb im Wasserbad zu einer schaumigen Sabayon aufschlagen.

Die auf 60 Grad temperierte Butter einrühren, Ingwerwurzel auf einer sehr feinen Reibe raspeln, dazugeben und die Ingwersabayon mit Salz, Pfeffer und Zucker abschmecken.

Spargel leicht gehäuft anrichten, mit etwas Ingwersabayon übergießen, den Rest in einer Saucière separat dazustellen.



**DAS PFALZMARKT  
GEWINNSPIEL**

## GEWINNEN & GENIESSEN:

Beantworten Sie einfach folgende Frage und gewinnen Sie einen Abend für zwei Personen im Restaurant Marly in Ludwigshafen: **Wie heißt der „fieldman“ des Pfalzmarkts?**

Einsendungen bitte an: Pfalzmarkt eG · Stichwort: „Gewinnen und genießen“ · Neustadter Straße 100 · 67112 Mutterstadt oder [a.isaac@pfalzmarkt.de](mailto:a.isaac@pfalzmarkt.de)

Einsendeschluss ist der 24.05.2011. (Die Gewinner werden unter allen Einsendungen ausgelost.)





