

Pfalzmarkt

Journal

Ausgabe 1/2013

Das Mitgliedermagazin der Erzeugergemeinschaft Pfalzmarkt



Gelungene Nachfolge

Maßnahmen gegen das Betriebssterben

Der Pfalzmarkt unter der Lupe

Seit 2002 verlässlicher Partner bei der
Qualitätssicherung: die Bolap GmbH in Speyer



Gute Bilanz!

Die Abteilung Buchhaltung
stellt sich vor

PfalzMarkt





04



12



18

TITELTHEMA:

Junge Leute zum Mitmachen gesucht

Familie Röß – ein Beispiel, wie die Betriebsnachfolge gelingen kann

04

Gut beworben in die Saison

Unsere aktuellen Marketingmaßnahmen

08

SERVICE

Ihre Ansprechpartner im Vertrieb

Unsere Einkäufer und Produktberater

10

Gute Bilanz

Die Abteilung Buchhaltung stellt sich vor

12

Der Pfalzmarkt unter der Lupe

Seit 2002 verlässlicher Partner bei der Qualitätssicherung: die Bolap GmbH in Speyer

14

Pfalzmarkt News

17

Der Pfalzmarkt in Zahlen

Fakten mal anders

18

SPITZENREZEPTE FÜR SPITZENGEMÜSE

Genuss auf die leichte Art

Das Rezept von „Casino im Pfalzmarkt“-Chef Jürgen Schleicher

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

„Nicht alles ist berechenbar“

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

„April, April, der macht, was er will“, heißt es in der Redewendung. Januar, Februar und März tun das allerdings auch, um nicht zu sagen, das gesamte Wetter ist für uns schlichtweg nicht planbar. In diesem Jahr schien der Winter gar nicht mehr enden zu wollen, dafür können wir uns jetzt vor Arbeit kaum retten. Was das am Ende für die Preisentwicklung bedeuten wird, bleibt abzuwarten. Fest steht: Angesichts von Wetterkapriolen helfen die besten Absichten, Pläne und Strategien nichts. Das war schon immer so und das bleibt wohl auch so, damit müssen wir in unserer Branche nun mal umgehen. Es ist eben nicht alles kalkulierbar. Dennoch sichern wir uns – und Sie – natürlich gegen alle möglichen Eventualitäten ab und versuchen, einige Unwägbarkeiten etwas berechenbarer zu machen.

Berechenbar ist, dass statistisch gesehen jeder Bundesbürger im vergangenen Jahr einen Bund Radieschen



vom Pfalzmarkt verzehrt hat. 80 Millionen Bund haben wir nämlich produziert. Und es ist den Pfälzern nicht zuzumuten, dass sie eine solche Menge ganz allein verbrauchen – da bekämen sie vermutlich Magenprobleme. Worauf wir hinauswollen ist der Fakt, dass regionale Vermarktung – die im Augenblick ja sehr im öffentlichen Interesse steht – wichtig ist, für uns als Pfalzmarkt aber nicht die alleinige Lösung sein kann. Der deutschlandweite Vertrieb ist für uns eine Notwendigkeit. Wir werden deshalb auch in Zukunft den Handel weit über die Pfalz hinaus beliefern.

Eine gute Zeit wünschen Ihnen

Trauth

Johannes Trauth,
Geschäftsführung

Dr. Markus Nöthen

Dr. Markus Nöthen,
Geschäftsführung



Ackern zusammen: Peter Röß (re.)
und sein ältester Sohn Andreas

BETRIEBSNACHFOLGE

Junge Leute zum Mitmachen gesucht

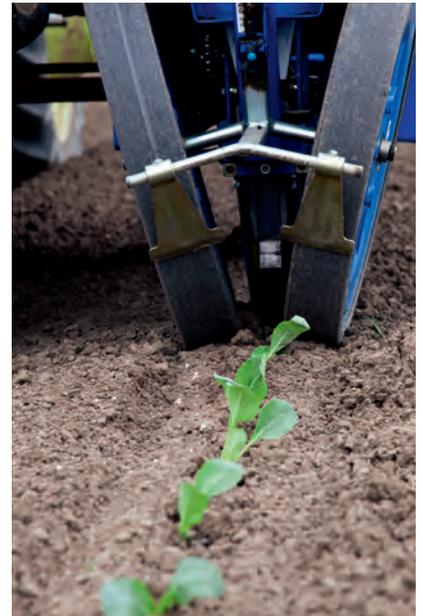
Von ehemals 600 Pfalzmarkt-Betrieben bestehen noch 200. Eine Entwicklung, deren Ende derzeit nicht abzusehen ist. „Der Pfalzmarkt wird in zehn Jahren in der aktuellen Form nicht mehr bestehen können, wenn wir das Thema Betriebsnachfolge nicht angehen“, so Pfalzmarkt-Vorstand Markus Noethen. Ein Beispiel für eine gelungene Nachfolgeplanung ist der Betrieb von Familie Röb aus Frankenthal Mörsch.

Peter Röb hat drei Söhne, von denen zwei erklärtermaßen in seine Fußstapfen treten wollen. Glück? Sein Ältester, Andreas, ist 22 Jahre alt und macht gerade den Gartenbau-Meister. Wie kommt es, dass er seine Zukunft, anders als viele seiner Altersgenossen in der gleichen Situation, im heimischen Betrieb sieht? „Mein Vater hat es mir nicht ausgedeutet“, sagt Andreas Röb und lacht. Dann wird er ernst: „In meinem Freundeskreis hören viele von ihren Eltern, sie sollen lieber was anderes machen. Vor allem in kleineren Betrieben“. Tatsächlich wird das Wirtschaften meistens erst ab einer gewissen Größe rentabel – doch mangelnde Rentabilität scheint nicht der einzige Grund für das Hofsterben zu sein.

Andreas fuhr schon als kleiner Junge auf dem Trecker mit, seine Begeisterung für die Landwirtschaft erwachte, lange bevor das Bewusstsein für die Probleme geweckt werden konnte. „Meine Söhne sind immer in die Arbeit involviert gewesen“, sagt Peter Röb, „Gemüsebau ist doch auch eigentlich ein schönes Berufsbild. Manche der Jungen denken allerdings, sie können woanders mehr verdienen, haben außerdem geregelte Arbeitszeiten und – das Wichtigste – arbeitsfreie Wochenenden“, sagt Peter Röb. Verständliche Wünsche. Während bei Sohn Andreas von Anfang an klar



Da lacht die Sonne
RÖB
 auf dem Tisch
GEMÜSEBAU



Ohne moderne Technik geht's nicht mehr: Andreas Röb bedient das GPS am Traktor.

war, dass er im Betrieb bleiben will, suchte sein jüngster Bruder deshalb Eindrücke in anderen Branchen – um zu erkennen, dass dort auch nicht alles rosig ist.

Im Familienbund stärker

„Die Hintergründe für den Unwillen der Jungen, die elterlichen Höfe zu übernehmen, sind vielfältig“, sagt Markus Noethen. „Es ist ein schwieriges Leben mit schwierigen Lebens- und Sozialbedingungen, es steckt voller Risiken – und: Kaum ein junger Mensch verheiratet sich noch nach dem betrieblich sehr nützlichen Motto ‚Liebe vergeht, Hektar besteht‘.“ Auch Peter Röb sagt: „Sie müssen erstmal einen Partner finden, der den Zirkus mitmacht!“

Familie Röb geht die Belastungen der Betriebsführung mit einer klaren Strategie an. „Eine gute Arbeitsaufteilung und -organisation ist das A und O“, sagt Peter Röb. Sind seine Söhne erstmal ganz im Betrieb, ist er optimistisch, dass sie sich abwechselnd freie Wochenenden leisten können. Denn: „Wir dürfen die

Jungen nicht verheizen, das gilt für uns in der Produktion, aber auch für die jungen Leute im Verkauf beim Pfalzmarkt!“ Im Gegenteil, die nächste Generation muss seiner Meinung nach mehr Wertschätzung genießen. Hier sieht er auch eine Aufgabe des Pfalzmarkts. „Wir sollten den Jungen ein Forum bieten, sie mit einbinden, ihre Meinung hören und eine Bindung an den Pfalzmarkt herstellen.“ Als Instrument kann er sich einen Stammtisch vorstellen, der Freizeitunternehmungen, aber auch fachliche und betriebliche Veranstaltungen organisiert.

Vernetzen gleich stärken

Markus Noethen sieht die Priorität zunächst beim Thema Ausbildung: „Wenn der Nachwuchs im Gartenbau fehlt, woher sollen dann die

„Stillstand ist in unserer Branche gleichbedeutend mit Rückschritt.“





Die Blumenkohl-Setzlinge können endlich in die Erde. Vater und Sohn haben die Arbeit an den beiden Hauptprodukten Brokkoli und Blumenkohl zwischen sich aufgeteilt.

Nachfolger im Betrieb kommen?“ Auf der Internetseite des Pfalzmarkts wird deshalb nicht mehr nur der haus-eigene kaufmännische Ausbildungsberuf angeboten, sondern auch Links zu den Ausbildungsbetrieben für die produzierenden Berufe im Gartenbau. „Der Pfalzmarkt sieht sich als Vermittler zwischen zwei Seiten, die die gleichen Interessen haben. Wir bringen sie zusammen.“ In diesem Kontext möchte der Pfalzmarkt auch den aus-bildenden Betrieben anbieten, ihre Azubis zur Rotation zum Pfalzmarkt zu schicken, damit sie die Vermarktung besser verstehen lernen. Ganz nebenbei entstehen auf diesem Weg Kontakte zwischen späteren Erzeugern und Vermarktern, die nur förderlich sein können.

Pfalzmarkt, Bauernverband Rheinland-Pfalz Süd, Land-wirtschaftskammer Rheinland-Pfalz, Landesverband Gar-tenbau und Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum Rheinpfalz haben außerdem gemeinsam einen runden Tisch zum Thema Betriebsnachfolge initiiert. Zunächst wird recherchiert, wie viele und welche Betriebe tatsäch-lich akut von dem Nachfolgemangel betroffen sind. Gleichzeitig sollen Hochschulen direkt angesprochen werden, um Interessierte zu finden, die sich vorstellen können, als Verwalter zu einem Betrieb zu stoßen – um diesen später vielleicht zu übernehmen.

Optimismus plus Technik

Auch Peter Röß hätte seinen Betrieb verpachtet, wenn seine Söhne kein Interesse gezeigt hätten – in Frankenthal kein Problem, wie er betont. In anderen Gemeinden sieht das anders aus. Allerdings sind auch nicht alle Betriebe auf einem technisch so modernen Stand wie der von Familie Röß. Das erhöht die Attraktivität, übrigens auch für die Söhne. „Stillstand ist in unserer Branche gleichbedeutend mit Rückschritt“,

**> Peter Röß,
Röß Gemüsebau in
Frankenthal Mörsch**

- Verheiratet, drei Söhne.
- **MITARBEITERZAHL:**
Er selbst, seine Frau im Büro, zwei Söhne, vier Festangestellte und eine variierende Anzahl Saisonarbeiter.
- **DER HOF:**
Familienbetrieb in dritter Generation.
- **ANBAUPRODUKTE:**
Brokkoli, Blumenkohl und Romanesco, auch Salat, Zwiebeln, Kartoffeln, Getreide, Mais und Zuckerrüben.

 Webseite: www.roess-gemuesebau.de



**Von ehemals 600 Pfalz-
markt-Betrieben bestehen
noch 200 - einer davon
gehört Familie Röß.**

sagt Andreas Röß. „Unser Vater hat unheimlich viel bewegt, das macht es für uns einfacher. Wir müssen nicht bei Null anfangen.“ Schwierige Produktionsbedingungen, der Druck des Marktes, schlechte Preise – all das ist ihm präsent. Doch sagt er selbstbewusst – und sicher geprägt von dem, was sein Vater vorgelebt hat: „Wenn man etwas im Kopf hat, kann man aus allem etwas machen. Am wichtigsten ist das Interesse an der Sache und die geistige Flexibilität, mit den Widrigkeiten umzugehen.“



MARKETING

Gut beworben in die Saison

„Tue Gutes und rede darüber“ heißt übersetzt für unsere Branche: „Produziere hohe Qualität und Sorge dafür, dass die Leute auch davon erfahren!“. Mit folgenden Kampagnen machen wir derzeit die Öffentlichkeit auf uns aufmerksam.

Stichtag 19. April

Traditionell ist die Spargelsaison am 24. Juni, dem Johannistag, zu Ende. Wann der erste Spargel gestochen werden kann, hängt dagegen stark von der Witterung ab. In diesem Jahr fiel die erste Ernte aufgrund des langen Winters spät aus, „Stichtag“ für die Pfalz war der 19. April.

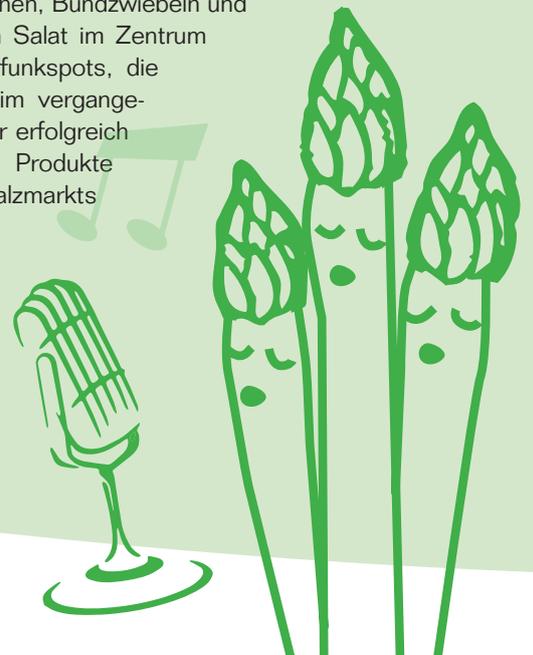
Seit 2004 wird mit dem „Pfälzer Spargelstich“ der Beginn der Saison in unserer Region begangen. In diesem Jahr fand das medienwirksame Ereignis, das maßgeblich vom Pfalzmarkt finanziert und von Pfalz.Marketing organisiert wurde, auf dem Obst- und Spargelhof des Pfalzmarkt-Aufsichtsratsvorsitzenden Gerhard Zapf in Kandel statt, der mit 15 Hektar Spargelfläche zu den größten Erzeugern der Region zählt. Insgesamt wird in der Pfalz derzeit auf fast 700 Hektar Spargel angebaut. Beim Pfalzmarkt wurden in den vergangenen Jahren im Schnitt 1.000 Tonnen Spargel jährlich vermarktet.

Das begehrte „Erste Pfund“ wird stets einem Prominenten aus der Gastronomie- oder Unterhaltungsbranche verliehen, diesmal Sternekoch Karl-Emil Kuntz vom Restaurant „Zur Krone“ in Herxheim Hayna. Die Köchinnen Sarah Wiener und Lea Linster, ihr Kollege Harald Wohlfahrt und im vergangenen Jahr die Wetterfee

Claudia Kleinert waren bereits Empfänger des „Ersten Pfunds“. Der „Pfälzer Spargelstich“ wird außer vom Pfalzmarkt vom Landwirtschaftsministerium Rheinland-Pfalz und der Initiative 5-am-Tag der Deutschen Gesellschaft für Ernährung unterstützt. Weitere Sponsoren sind jederzeit herzlich willkommen.

Spargel on Air

Der knackfrische Pfälzer Spargel wird aktuell auch in den Radiospots des Pfalzmarkts beworben, die seit dem 8. April über den Sender RPR zu hören sind. Neben dem deutschen Lieblingsgemüse stehen Radieschen, Bundzwiebeln und natürlich Salat im Zentrum der Hörfunkspots, die bereits im vergangenen Jahr erfolgreich für die Produkte des Pfalzmarkts warben.





Spargelstich in Kandel: Pfalzmarkt-Aufsichtsratsvorsitzender Gerhard Zapf, auf dessen Hof das Ereignis stattfand, die Pfälzische Weinkönigin Andrea Römmich, der Landrat des Landkreises Germersheim, Herr Dr. Fritz Brechtel, und Sternekoch Karl-Emil Kuntz (v.l.n.r.)

Dauerbrenner

Auf die lange Distanz angelegt ist die 2012 nach der EHEC-Krise entstandene Kampagne „Deutschland, mein Garten“ der Bundesvereinigung der Erzeugerorganisationen Obst und Gemüse e.V. (BVEO). Sie soll das Vertrauen der Verbraucher in deutsches Obst und Gemüse nachhaltig stärken. Als Botschafter der Kampagne konnten die Münchner Gastronomen Andreas und Franziska Schweiger gewonnen werden, deren Restaurant „Schweiger2“ 2009 erstmals mit einem Michelin-Stern ausgezeichnet wurde. Das Ehepaar, das in seinem gastronomischen Konzept auf Regionalität und Saisonfrische setzt, wird in jedem Monat des Jahres 2013 ein Rezept mit aktuellem Obst oder Gemüse der Saison vorstellen.



Andreas und Franziska Schweiger



Das Fernsehen zu Gast

Sechs Drehtage lang schaute das Team der SWR-Reihe „Made in Rheinland-Pfalz“ im Oktober 2012 und Januar 2013 den Mitarbeitern des Pfalzmarkts buchstäblich über die Schulter. Von der großen Lagerhalle über die Qualitätssicherung, den Vertrieb, den Vorstand bis zu den Kühllhäusern, die IT und das Casino haben die Fernseh-Leute zentrale Orte des Pfalzmarktes besucht. Entstanden ist ein halbstündiger, sehr informativer und unterhaltsamer Film über unsere Arbeit, der am 25. Februar im SWR Fernsehen lief. Film verpasst? In der Mediathek des SWR ist die Dokumentation abrufbar.

 www.swr.de/madeinrp/

SERVICE

Ihre Ansprechpartner im Vertrieb

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 15 Paletten Brokkoli bei Ihnen bestellt hat. We proudly present: unsere Damen und Herren in Einkauf und Verkauf.



* = Vertretung

HATZENBÜHL



Wolfgang Ditsch
☎ 06231/408-355
☒ 0176/10 408-357

Lauch, Äpfel, Zwetschgen, Kernobst, Karotten*, Pastinaken*, Peterwurzel*, Rettich schwarz*, Rot-/Weißkohl*, Bio*, Beeren- & Steinobst*



Sebastian Dorsch
☎ 06231/408-117
☒ 0176/10 408-117

Mini-Romana, Pastinaken, Peterwurzel, Bio, Dill*, Kräuter*, Rettich schwarz*, Staudensellerie*



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

Karotten, Rettich schwarz, Steinobst, Beerenobst, Pastinaken*, Peterwurzel*, Portulak*, Rot-/Weißkohl*, Lauch*, Bio*, Äpfel*, Zwetschgen*, Kernobst*

MAXDORF



Bettina Hublitz
☎ 06231/408-378
☒ 0176/10 408-378

Kartoffeln, Zwiebeln, Buschbohnen*, Einlegegurken*, Stangenbohnen*, Dicke Bohnen*, Erbsen*, Landgurken*, Petersilie*, Rote Beete*, Spinat*, Wachsbohnen*



Bilent Kanbur
☎ 06231/408-104
☎ 06237/4009-220
☒ 0176/10 408-104



Christel Stuck
☎ 06231/408-372
☒ 0176/10 408-372

Landgurken, Erbsen, Petersilie, Dicke Bohnen, Spitzkohl*, Wirsing*, Rote Beete*, Spinat*, Mangold*, Pastinaken*, Peterwurzel*

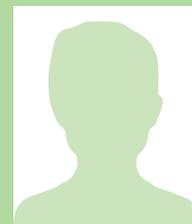
ZEISKAM



Bärbel Gamber-Mees
☒ 0176/10 408-392



Werner Neudecker
☎ 06231/408-139
☎ 06237/4009-280
☒ 0176/10408-139



Stefan Volkmer
☎ 06231/408-374
☎ 06237/4009-270
☒ 0176/10 408-374

Kartoffeln, Zwiebeln, Buschbohnen*, Einlegegurken*, Stangenbohnen*, Dicke Bohnen*, Erbsen*, Landgurken*, Petersilie*, Rote Beete*, Spinat*, Wachsbohnen*

MUTTERSTADT



Karl Völcker
☎ 06231/408-204
☎ 0176/10 408-204
Vertriebsleitung



Jürgen Kratochwill
☎ 06231/408-106
☎ 0176/10 408-106
Blumenkohl, Kohlrabi*,
Romanesco*, Schwarz-
wurzeln*



Marcel Pfeleiderer
☎ 06231/408-102
☎ 0176/10 408-102
Romanesco, Bärlauch*, Blumenkohl
bunt*, Brokkoli*, Chinakohl*, Dill*,
Eiszapfen*, Kräuter*, Kürbis*,
Pflücksalat*, Rettich*, Rhabarber*,
Rucola*, Sellerie*, Spinat*, Zucchi-
ni*, Erdbeeren*



Yvonne Britsch
☎ 06231/408-107
Fenchel, Rote Beete,
Mangold, Einlegegurken*,
Grünkohl*, Minigurken*,
Petersilie*, Schlangen-
gurken*



Susi Külbs
☎ 06231/408-103
Romana, Rot-/Weiß-/Spitz-
kohl, Wirsing, Batavia*, Bunte
Salate*, Eissalat*, Endivien*,
Erbsen*, Fenchel*, Frisee*,
Grünkohl*, Kopfsalat*, Man-
gold*, Radicchio*, Sellerie*



Heiko Risse
☎ 06231/408-105
☎ 0176/10 408-105
Batavia, Bunte Salate, Kopfsalat,
Eissalat, Endivien, Frisee, Radic-
chio, Blumenkohl bunt*, Bundka-
rotten*, Chicoree*, Mini-Romana*,
Romana*, Romanesco*, Stauden-
sellerie*, Zuckermais*



Öznur Catak
☎ 06231/408-108
☎ 0176/10 408-108
Kürbis, Spargel, Tomaten*



Joachim Leonhardt
☎ 06231/408-205
☎ 0176/10 408-205
Buschbohnen, Feldsalat, Stangen-
bohnen, Tomaten, Wachsbohnen,
Batavia*, Bunte Salate*, Eissalat*,
Endivien*, Frisee*, Kopfsalat*,
Landgurken*, Mini-Romana*, Ra-
dicchio*, Romana*, Erdbeeren*



Annika Schaffrath
☎ 06231/408-109
☎ 0176/10 408-109
Grünkohl, Minigurken, Schlangen-
gurken, Batavia*, Bunte Salate*,
Einlegegurken*, Endivien*, Fenchel*,
Frisee*, Kopfsalat*, Landgurken*,
Pastinaken*, Peterwurzeln*, Radic-
chio*, Romana*, Wirsing*



Michael Henning
☎ 06231/408-101
☎ 0176/10 408-101
Brokkoli, Bundzwiebeln, Bund-
karotten, Radies, Stauden-
sellerie, Auberginen*, Bärlauch*,
Chinakohl*, Feldsalat*, Pflück-
salat*, Rucola*, Zucchini*



Karlheinz Mayer
☎ 06231/408-126
☎ 0176/10 408-126
Zucchini, Chinakohl,
Romanesco, Sellerie,
Zuckermais*



Harald Steck
☎ 06231/408-112
☎ 0176/10 408-112
Mairüben, Salanova,
Eissalat*, Pflücksalat*,
Rucola*



Dirk Hettinger
☎ 06231/408-132
☎ 0176/10 408-132
Chicoree, Dill, Kräuter,
Portulak, Zuckerhut,
Zuckermais, Mini-Romana*,
Staudensellerie*



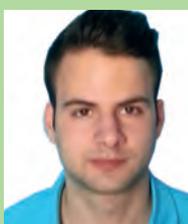
Carlos Novo
☎ 06231/408-114
☎ 0176/10 408-114
Kohlrabi,
Blumenkohl*



Kornelia Vogel
☎ 06231/408-140
☎ 0176/10 408-140
Bärlauch, Eiszapfen, Pflücksalat, Rettich,
Rhabarber, Rucola, Spinat, Brokkoli*,
Bundkarotten*, Bundzwiebeln*, China-
kohl*, Kürbis*, Mairüben*, Paprika*,
Radies*, Zucchini*, Zuckermais*



Bernd Klar
☎ 06231/408-100
☎ 0176/10 408-100
Auberginen, Paprika,
Schwarzwurzeln, Erdbeeren,
Rhabarber*, Rettich*,



Ricardo Novo
☎ 06231/408-145
Pflücksalat, Rucola, Brokkoli*,
Bundzwiebeln*, Chicoree*, Eis-
zapfen*, Kürbis*, Paprika*, Radies*,
Rettich*, Rhabarber*, Sellerie*,
Spinat*, Zucchini*, Zuckermais*



Bernd Weiller
☎ 06231/408-371
☎ 0176/10 408-371
Chinakohl, Zucchini, Blumenkohl*,
Blumenkohl bunt*, Bundkarotten*,
Bundzwiebeln*, Busch-/Stangen-/
Wachsbohnen*, Feldsalat*, Kohl-
rabi*, Radies*, Salanova*, Tomaten*

EXPORT > Pfalz Fresh



Ulrike Malisch
☎ 06231/408-123
☎ 0176/10 408-123



Holger Schmitt
☎ 06231/408-119
☎ 0176/10 408-119



Jonathan Schmitt
☎ 06231/408-120
☎ 0176/10 408-120

Oliver Weiß, Leiter Finanz- und Rechnungswesen

Der Abteilungsleiter schätzt neben der Abwechslung vor allem sein Team: „Alle sind unheimlich nett und respektieren einander!“

- zuständig für die Monats- und Jahresabschlüsse von Pfalzmarkt eG und den Tochterunternehmen sowie für den Kooperationspartner Maxdorf-Lamsheim eG
- Ansprechpartner für Wirtschaftsprüfer, Betriebsprüfer, Banken und Steuerberater
- erstellt Finanz- und Liquiditätsplanung
- Kostenstellenauswertungen
- verbucht Lohn- und Gehaltskonten
- verbucht Eingangs- und Ausgangsrechnungen im Bereich Warenwirtschaft für Maxdorf-Lamsheim eG
- mahnt Auslandskunden und beantragt Mahn- und Vollstreckungsbescheide

Bernd Neckerauer, Bilanzbuchhalter

Wer kommt, wer geht? Neckerauer bilanziert die Mitglieder.

- Umsatzsteuervoranmeldung und ZM-Meldung
- Stammdatenpflege Mitgliederwesen
- monatliche Aktualisierung der Darlehensrestschulden
- Erstellung wöchentliche Liquiditätsvorschau
- ständige Aktualisierung der Warenkreditversicherungssummen in Navision und in Excel
- quartalsweise Verbuchung der EU-Zuschüsse
- Stammdatenpflege Kontenplan, Buchungsmatrix und Mehrwertsteuermatrix

Jürgen Strickler, Diplom-Kaufmann (FH)

Behält das Jahresende fest im Blick.

- laufende Buchhaltung für den Obst- und Gemüse-großmarkt Maxdorf- Lamsheim eG mit Verbuchung von Ausgangsrechnungen, Verbuchung von Eingangsrechnungen, Verbuchung von Bankkontoauszügen
- Vorbereitung des Jahresabschlusses und Abstimmung verschiedener Bilanzkonten

Anke Rudy, Controllerin

Die Springerin weiß aus eigener Erfahrung, wie's im Verkauf läuft.

- diverse Auswertungen für Erzeuger und Geschäftsleitung
- Verbuchung und Führung der Barkasse

Sandra Baier, Finanzbuchhalterin

Weiß alles über die Gemüsegarten RheinPfalz GmbH – und noch viel mehr.

- laufende Buchhaltung für die Gemüsegarten RheinPfalz GmbH
- Mahnwesen und Reporting von offenen Vorgängen an die Verantwortlichen und Vorgesetzten
- Abstimmung von Euro-Paletten Bewegungen mit den Speditionen



ABTEILUNGSPORTRÄT BUCHHALTUNG



Gute Bilanz!

Was als kleines Pflänzchen auf dem Acker beginnt, endet irgendwann - wenn es nach Plan läuft - als schwarze Zahl auf dem Konto der Pfalzmarkt-Erzeuger. Die acht Mitarbeiter der Buchhaltung sorgen dafür, dass die Rechnung aufgeht.



Christian Seitz, Finanzbuchhalter

Was im Gesamtkonzern läuft: Er hat den Überblick.

- laufende Buchhaltung für die Pfalzmarkt für Obst und Gemüse eG mit Verbuchung von Ausgangsrechnungen, Verbuchung von Eingangsrechnungen, Verbuchung von Bankkontoauszügen, Abstimmung von offenen Vorgängen aus Leergutbuchhaltung
- Abstimmung von Intercompany Bewegungen im Pfalzmarkt-Konzern



Gerhard Schweigert, Bilanzbuchhalter

Das Herz der Abteilung: Seit 40 Jahren dabei und derjenige, der auch mal zu den Erzeugern fährt, um persönlich eine Abrechnung zu erklären.

- zuständig fürs Versicherungswesen
- erstellt die Erzeugerabrechnungen
- erstellt die Kundenrechnungen für Pfalzmarkt eG
- Finanzwesen, tägliche Disposition, Scheckeinreichung
- versendet Umsatz- und Leergutlisten
- Ansprechpartner für EU-Zuschüsse
- telefonische Mahnung von Kunden bei der Pfalzmarkt eG und der Gemüsegarten RheinPfalz GmbH

Wenn alle Käufe und Verkäufe getätigt sind, beginnt die Arbeit der Buchhaltung. Wie viel wurde von was an wen verkauft und welche Summe ergibt das unterm Strich? Was so einfach klingt, sieht in den Arbeitsabläufen schon deutlich komplizierter aus: Täglich erstellen und verbuchen Abteilungsleiter Oliver Weiß und seine Mitarbeiter Ein- und Ausgangsrechnungen, alle drei Tage erhalten die Erzeuger ihre Abrechnungen. Praktisch für sie: Sie müssen keine Rechnungen an den Pfalzmarkt stellen, sondern erhalten Gutschriften für ihre Waren, die sie nur noch überprüfen müssen. Das funktioniert, weil die Buchhaltung von der Verkaufsabteilung erfährt, wie die Order an die einzelnen Betriebe lauten.

Neben den An- und Verkäufen kümmert sich das Team von Oliver Weiß um die Abstimmung der Lohn- und Gehaltskonten, erledigt die monatliche Umsatzsteuervoranmeldung, beantragt und verbucht EU-Zuschüsse, kontrolliert die Versicherungen – und hält alle Beteiligten vom Vorstand über die Betriebe, die Banken, das Finanzamt und am Ende des Jahres die Wirtschaftsprüfer über alle Vorgänge auf dem Laufenden. „Das Spannendste an der Arbeit für den Pfalzmarkt ist die Vielseitigkeit“, sagt Oliver Weiß: „Buchhaltung, Controlling, Finanzen, Versicherungen, EU-Zuschüsse und Steuern – hier läuft alles zusammen.“ Nicht in der Rechnung drin, ganz sicher aber ein wichtiger Posten in der Bilanz: Die Entlastung der Erzeuger. Denn ohne sie hat am Ende auch die Buchhaltung nichts zu tun.



Carmen Schlüter, Finanzbuchhalterin

Die Frau für die Pfalz-Fresh.

- zuständig für die laufende Buchhaltung für die Pfalz-Fresh GmbH
- Mahnwesen und Reporting von offenen Vorgängen an die Verantwortlichen und Vorgesetzten.
- Anlagenbuchhaltung mit Verbuchung von EU-Zuschüssen

QUALITÄTSSICHERUNG

Der Pfalzmarkt unter der Lupe

Wie wichtig das Thema Qualitätssicherung ist, weiß mittlerweile jeder in der Obst- und Gemüse-Branche. Echte und vermeintliche Lebensmittelskandale, aufgeregte Medien und verschreckte Verbraucher machen es nötig, dass wir Erzeuger und Vermarkter uns kontinuierlich kontrollieren lassen. Hilfreicher Partner an der Seite des Pfalzmarkts ist seit 2002 die Bolap (Gesellschaft für Bodenberatung, Laboruntersuchung und Qualitätsprüfung mbH) in Speyer.



Beate Speth, Leiterin der Qualitätssicherung beim Pfalzmarkt



Klaus Strohmeyer, Geschäftsführer der Bolap

An die 2500 Proben hat die Bolap im Jahr 2012 für den Pfalzmarkt genommen und analysiert. Tendenz steigend. 2007 waren es noch 500 gewesen (ohne Maxdorf). So haben die 14 Mitarbeiter der Bolap alle Hände voll zu tun – an ihre Grenzen stoßen sie in letzter Zeit aber vor allem aufgrund der Eilproben-Wünsche der Erzeuger. „Das normale Probenaufkommen ist für die Bolap schon schwer zu stemmen, und Sonderwünsche wie Eilproben sind in dem Ausmaß, das es in letzter Zeit angenommen hat, fast nicht mehr zu leisten“, bestätigt Beate Speth, die Leiterin der Qualitätssicherung beim Pfalzmarkt. „Hier müssen wir handeln – auch, weil uns sonst unser Budget um die Ohren fliegt“.

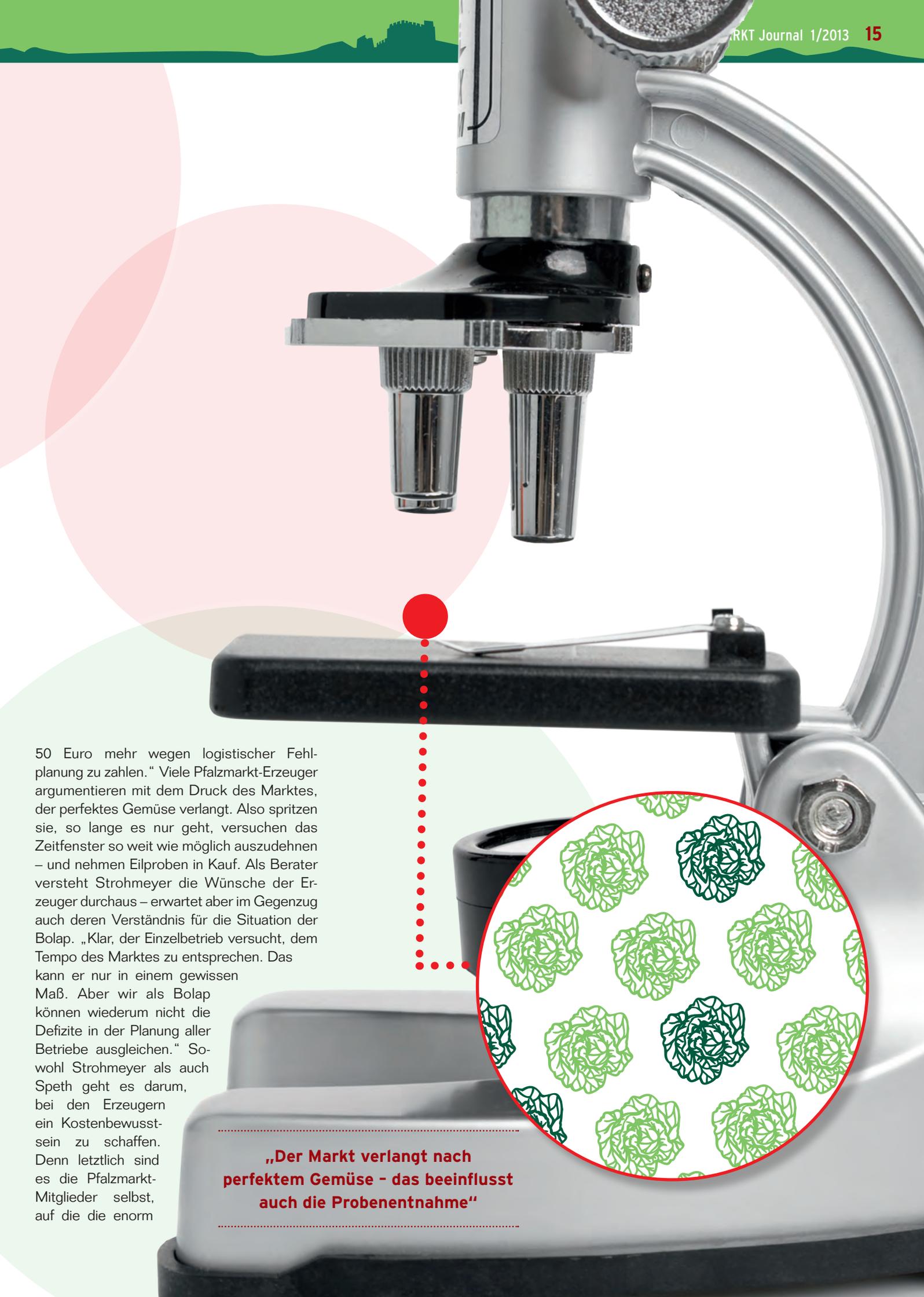
70 von 100 Proben sind Eilproben

Üblicherweise werden die Vorentproben, die belegen sollen, dass die Erzeuger die gesetzlichen Vorgaben, vor allem aber die Anforderungen des LEHs einhalten, drei Tage vor Erntetermin entnommen. „Wenn unser Probenehmer am Montag Vormittag loszieht und die

Probe um 13 Uhr bei uns ist, kann der Erzeuger am Mittwoch mit dem Ergebnis rechnen“, erklärt Klaus Strohmeyer, Geschäftsführer der Bolap. Um die Arbeitsschritte und damit die Kosten effizient zu halten, stimmen sich Pfalzmarkt und Bolap anhand der Ernteplanung mit einem wöchentlichen produktspezifischen Probenraster ab. Nach diesem koordinieren die Probenehmer ihre Besuche bei den Betrieben und plant die Bolap ihre Laboruntersuchungen. „Es gab immer schon hin und wieder Eilproben vom Pfalzmarkt“, sagt Strohmeyer. „Nicht alle Abläufe lassen sich hundertprozentig steuern. Aber Eilproben sind als Rettungsanker für plötzliche Nachfragen des LEHs gedacht.“

Alles hängt an der Planung

Sieht ein Erzeuger kurz vor Ernte Bedarf zu spritzen, muss er die Abbau- und Wartezeiten des Mittels einkalkulieren. Benötigt es durchschnittlich fünf Tage, um sichere Rückstandswerte zu liefern, sollte der Erzeuger es also sechs bis sieben Tage vor geplantem Erntetermin nicht mehr anwenden. Das bedarf einer gewissen Planung – die sich rechnet. Denn eine Eilprobe kostet statt der üblichen 175 Euro 225 Euro. „Betriebe, die nicht zum Pfalzmarkt gehören, sind da deutlich kostenbewusster“, weiß Strohmeyer. „Die sind nicht bereit,



50 Euro mehr wegen logistischer Fehlplanung zu zahlen.“ Viele Pfalzmarkt-Erzeuger argumentieren mit dem Druck des Marktes, der perfektes Gemüse verlangt. Also spritzen sie, so lange es nur geht, versuchen das Zeitfenster so weit wie möglich auszudehnen – und nehmen Eilproben in Kauf. Als Berater versteht Strohmeier die Wünsche der Erzeuger durchaus – erwartet aber im Gegenzug auch deren Verständnis für die Situation der Bolap. „Klar, der Einzelbetrieb versucht, dem Tempo des Marktes zu entsprechen. Das kann er nur in einem gewissen Maß. Aber wir als Bolap können wiederum nicht die Defizite in der Planung aller Betriebe ausgleichen.“ Sowohl Strohmeier als auch Speth geht es darum, bei den Erzeugern ein Kostenbewusstsein zu schaffen. Denn letztlich sind es die Pfalzmarkt-Mitglieder selbst, auf die die enorm

**„Der Markt verlangt nach
perfektem Gemüse - das beeinflusst
auch die Probenentnahme“**

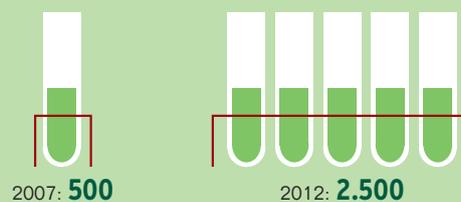


gestiegenen Kosten zurückfallen und umgelegt werden. Deswegen hat sich der Pfalzmarkt dazu entschieden, die Erzeuger für die Eilproben finanziell mit ins Boot zu holen. Wer eine solche Probe wünscht, muss die Mehrkosten selber tragen. Natürlich wird es auch in Zukunft Ausnahmen geben. Wenn eine plötzliche Nachfrage vom LEH kommt, wird der Pfalzmarkt die Eilproben übernehmen – aber nicht mehr, weil die Planung nicht stimmt. Denn, so Beate Speth: „Je mehr Geld von einigen Erzeugern für Eilproben ausgegeben wird, desto weniger bleibt für die termingerechten Proben der anderen übrig!“

Pfalzmarkt für den Grundwasserschutz

Eine wichtige Aufgabe übernimmt die Bolap auch beim Thema Nitratmessungen für den Pfalzmarkt. Seit Jahrzehnten beschäftigt Nitrat in Grundwasser und Nahrungsmitteln die Öffentlichkeit. Nitrat dient Pflanzen als Nährstoff und wird deswegen in Düngemitteln eingesetzt. Für den menschlichen Organismus ist eine zu hohe Nitratkonzentration ungesund – vor allem wegen der möglichen Umbildung zu krebserregendem und die Durchblutung störendem Nitrit. Deshalb sollte Nitrat nicht ins Grundwasser gelangen. Bereits 1996 wurde in Rheinland-Pfalz eine Düngeverordnung auf den Weg gebracht. Messungen des Landes Rheinland-Pfalz haben jedoch gezeigt, dass sich die Problematik seitdem eher noch verschärft hat. Die Trinkwasserversorgung ist dennoch nicht betroffen, weil das Trinkwasser hierzulande meist aus tiefen Vorkommen gewonnen wird. Das oberflächennahe Grundwasser jedoch ist stellenweise stark belastet – vor allem in der Vorderpfalz. Zu den Gründen gehört sicher die enorme Intensivierung des Gemüseanbaus in der Region – von 5.000 Hektar im Jahr 1984 auf heute 20.000 Hektar oft zwei- bis dreifach bewirtschaftete Fläche. Manchmal aber wird die Düngemittelverordnung auch zu lax gehandhabt.

Jährlich von der Bolap GmbH analysierte Proben



Verteilung der Proben (2012)



Düngen nach Bedarf ist die Devise

Als größter Vermarkter der Region sieht sich der Pfalzmarkt in der Verantwortung, die Grundwasserreserven zu schützen. „Im vergangenen Herbst haben wir deswegen auf eigene Kosten – ausgeführt durch die Bolap – 500 Messungen in 20 Betrieben vorgenommen, mit teils beunruhigenden Ergebnissen“, erklärt Qualitätsleiterin Beate Speth. „Als Maßnahme werden wir ab diesem Jahr regelmäßige Nmin-Messungen durchführen.“ Bei dieser Methode wird der Nitratstickstoffgehalt im Boden ermittelt und abhängig von der jeweiligen Kultur und ihrem Stickstoffbedarf bewertet. Danach weiß der Erzeuger, ob und wie viel Dünger er noch einbringen darf. Neben dem Grundwasserschutz hat die kontinuierliche Bedarfsanalyse den Vorteil, dass die Erzeuger nicht mehr Geld für Dünger ausgeben müssen als erwiesenermaßen nötig. Zwar macht Dünger derzeit nur etwa zwei Prozent der Produktionskosten aus – doch wird dieser Posten stetig teurer.

Ein Prämiensystem, das sich rechnet

Gemeinsam mit der Bolap hat der Pfalzmarkt nun, ausgehend von den Ergebnissen vom Herbst 2012, für jeden Betrieb eine individualisierte Beprobungsrate ausgemacht. Nach einem „Prämiensystem“ bezuschusst der Pfalzmarkt die Messungen mindestens zur Hälfte, bei jenen Betrieben, die in der Vergangenheit bereits relativ gute Werte aufwiesen, sogar bis zu 100 Prozent. Klaus Strohmeier von der Bolap ist optimistisch, dass die Nitrat-Problematik damit in wenigen Jahren keine mehr sein wird. „Bei der Rückstandskontrolle hat es ja auch geklappt“, erklärt er. Und eines ist sicher: Der Pfalzmarkt kann mit dieser Initiative ein starkes Signal gegenüber Handel und Verbraucher setzen – für Nachhaltigkeit und hohe Qualitätsrichtlinien. Und das kommt allen Erzeugern zugute.

PFALZMARKT NEWS



PRODUKTPALETTE

Neu im Angebot

Um als Anbieter einer großen Produktvielfalt für den LEH attraktiv zu bleiben, bietet der Pfalzmarkt kontinuierlich neue Obst- und Gemüsesorten an. Sehr nachgefragt waren zuletzt etwa Snackmöhrrchen. „Ready to eat“ sind auch die handlichen Spitzpaprika, die der Pfalzmarkt in diesem Jahr den Kunden neu vorstellt. Artischocken sind schon länger in der Produktpalette vertreten, werden in der kommenden Saison jedoch neu vermarktet. Bereits 2012 geplant war die Einführung von Aprikosen, der Frosteinbruch im Mai hatte jedoch fast die gesamte Blüte zerstört und damit den Versuch vereitelt. Für 2013 hoffen Erzeuger, Pfalzmarkt und LEH nun auf bessere Witterungsbedingungen.

FRUIT LOGISTICA

Erfolgreicher Messeauftritt



Sehr zufrieden zeigte sich Pfalzmarkt-Vorstand Markus Noethen mit dem Verlauf der diesjährigen Fruit Logistica für den Pfalzmarkt. Der Stand in Halle 2 präsentierte sich unter dem Motto „Aus gutem Grund – Garant für Qualität, Sicherheit und Frische“.

Mehr als 58.000 Fachbesucher aus 130 Ländern besuchten zwischen dem 6. und 8. Februar das international führende Branchentreffen des Fruchthandels in Berlin. Damit konnte die Messe erneut einen Anstieg der Besucherzahlen verzeichnen. Dem Pfalzmarkt bot die Fruit Logistica eine ausgezeichnete Drehscheibe, um sich darzustellen, vor allem aber auch, um Kontakte zu anderen Erzeugergemeinschaften, zum Dachverband und weiteren Lobbygruppen zu pflegen.

BUNDESAUSSCHUSS OBST UND GEMÜSE

BOG in Mutterstadt



Der BOG besuchte bei seiner jüngsten Sitzung am 23. und 24. April 2013 den Pfalzmarkt in Mutterstadt. Am ersten Tag fand außer der Besichtigung des Pfalzmarktes eine Fachexkursion zum Betrieb Sahler in Dannstatt statt. Der folgende Tag war den Schwerpunkten Pflanzenschutz, GAP und GMO, der Situation auf den Märkten für Obst und Gemüse (mit Dr. Hans Christoph Behr, AMI) sowie der Beschäftigung von Saisonarbeitskräften unter dem Aspekt Mindestlohn gewidmet.

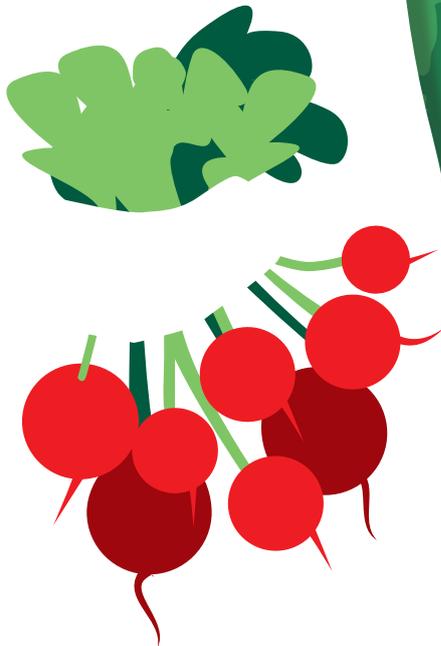
STATISTIK

Der Pfalzmarkt

Fakten mal anders: Wer hätte gedacht, dass wir so viele Lauchzwiebeln produzieren, dass sie aneinandergereiht locker um den halben Äquator reichen? Manche Zahlen werden erst im ungewöhnlichen Vergleich so richtig lebendig.

**80 Millionen
Radieschen**

hat der Pfalzmarkt in der vergangenen Saison verkauft – das heißt: Statistisch hat jeder Bundesbürger einen Bund Radieschen vom Pfalzmarkt verspeist.



14.000

1.000 x



in Zahlen

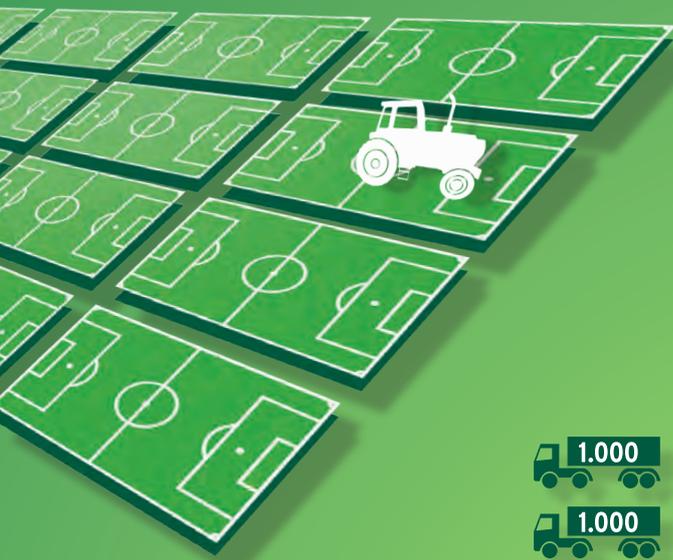
60 Millionen Bund Lauchzwiebeln

ergeben aneinandergereiht 24.000 Kilometer, was mehr als dem halben Erdumfang entspricht.



Hektar Land

bewirtschaften die Erzeuger des Pfalzmarkts – das sind umgerechnet fast 20.000 Fußballfelder!



200.000 Tonnen Obst und Gemüse

produziert der Pfalzmarkt im Schnitt im Jahr. Das sind etwa 600.000 Paletten mit 37 Millionen Kisten, was wiederum circa 25.000 LKW-Ladungen sind.

Genuss auf die leichte Art

Die alten Griechen schätzten getrockneten Spargel als Medizin, heute genießen wir ihn lieber ganz frisch. Das vielseitige Gemüse bereichert den Speiseplan von Mitte April bis zum 24. Juni.

Woher kommt eigentlich der köstliche, leicht süßliche Geschmack des Spargels? Von der darin enthaltenen Asparaginsäure, die auch Grundstoff des diätetischen Süßungsmittels Aspartam ist. Wie der Süßstoff sind die zarten Spargelstangen besonders kalorienarm. Sie bestehen zu 90 Prozent aus Wasser. Nach den gehaltvollen Mahlzeiten des Winters macht das leichte Gemüse damit so richtig Appetit auf Frühjahrsgerichte – und versorgt den Körper zusätzlich mit gesunden Vitaminen. Bekannt ist sein hoher Gehalt an Vitamin C, E und den für die Nerven wichtigen B-Vitaminen. Sein Kalium senkt den Blutdruck – und wer sich die entwässernde, entschlackende Wirkung des Spargels zunutze machen möchte, darf gleich mit der Frühjahrskur beginnen.

Casino-Chef Jürgen Schleicher schätzt die Vielseitigkeit des knackig-frischen Spargels und kombiniert ihn gerne mit Fisch, Fleisch und vegetarischen Speisen. In der Küche verwendet er ihn roh, gekocht, gebraten – oder setzt ein feines Spargel-Topping auf die Gerichte.



Ein Rezept von „Casino im Pfalzmarkt“-Chef Jürgen Schleicher



Gratinierter Pfälzer Stangenspargel im Kräutercrêpe mit Bolognese-Soße

Zutaten für zwei Personen:

10 Stangen Spargel
Petersilie
100 g Hackfleisch
1/2 Zwiebel
100 ml Tomaten-Pelati
(ganze geschälte Tomaten)
80 g geriebener Gouda-Käse
Salz

Pfeffer
Einige Blätter frischer
Basilikum

Für die Crêpes:

1 Ei
120 ml Milch
90 g Mehl

Den Spargel circa 8 – 10 Minuten in sprudelndem Wasser mit etwas Salz, Zucker und Zitrone kochen.

Aus dem Ei, der Milch und dem Mehl einen Crêpe-teig zubereiten.

Die Petersilie circa 5 Minuten garen, pürieren und den Teig mit der Masse grün färben. Daraus 2 Crêpes backen und zur Seite stellen.

Die Zwiebel fein würfeln, zusammen mit dem Hackfleisch in heißem Öl anschwitzen, würzen, mit dem Tomatenpelati auffüllen und etwas durchköcheln lassen.

Die Spargelstangen in den Kräutercrêpe einrollen, mit der Bolognese-Soße nappieren (überstreichen) und dem Reibekäse überbacken; Basilikum als Garnitur verwenden. **Guten Appetit!**

Jürgen Schleichers Tipp:

Dazu bunter Frühlingssalat mit Spargel-Vinaigrette!

