

Pfalzmarkt Journal

Ausgabe 2/2014

Das Mitgliedermagazin der Erzeugergemeinschaft Pfalzmarkt



Reiche Ernte, schlechte Preise.

Der Saisonrückblick 2014 mit
Johannes Trauth und Christian Deyerling

Schaltstelle für Erzeugerfragen

Wie Raimund Theobald aus der Qualitätssicherung die Pfalzmarkt-Betriebe unterstützt



Gefahr für den Gemüsebau?

Der Mindestlohn und was er für den Pfalzmarkt bedeutet

Pfalzmarkt



SAISONRÜCKBLICK 2014

Bomben-Wetter und explosive Märkte

04

Gefahr für den Gemüsebau?

Mindestlohn für Saisonarbeiter

06

Maßgeschneidert abgesichert für den Fall der Fälle

Versicherungen

07

„Das Hemd darf nicht näher sein als die Jacke“

Vollanlieferungspflicht für Erzeuger in Genossenschaften

08

SERVICE

Ihre Ansprechpartner im Vertrieb

Unsere Einkäufer und Produktberater

10

Redpack stellt sich vor

Infotage in Hatzenbühl

12

Unharmonisch und verfahren

Pflanzenschutz-Zulassungen in der EU

13

Der Geist der Südpfalz

Erzeuger-Porträt

14

Move in the right direction!

Vorher Auszubildende, jetzt Mitarbeiter

15

Der Pfalzmarkt hat gewählt

Der neue Betriebsrat

15

Pfalzmarkt News

16

Schaltstelle für Erzeugerfragen

Raimund Theobald aus der Qualitätssicherung

18

SPITZENREZEPTE FÜR SPITZENGEMÜSE

Comeback auf Umwegen: Rucola

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

Druck: Printart GmbH, Dannstadt



Angelika Elbert

☎ 06231/408-202

✉ a.elbert@pfalzmarkt.de

Vorstandssekretariat

„Eine durchwachsende Saison bringt uns nicht vom Wachstumspfad ab.“

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

es gab bessere Geschäftsjahre für den Pfalzmarkt als die Saison 2014. Zu niedrig war das Preisniveau für viele unserer Waren angesichts übervoller Märkte. Glücklicherweise gab es auch Produkte, die vom Wetter profitierten. Christian Deyerling, Erzeuger aus Haßloch und stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender beim Pfalzmarkt, berichtet in unserem Saisonrückblick von den guten und schlechten Seiten dieses Geschäftsjahrs, seine Erfahrungen sind typisch für die kontroverse Saison 2014.

Gerd Walter Pfaffmann aus Impflingen in der Südpfalz steht für die Erfolgsgeschichte der Aprikose beim Pfalzmarkt. Bis es so weit war, musste er jedoch Durchhaltevermögen zeigen und die eine oder andere Durststrecke bewältigen. Angesichts der Unbeständigkeit des Wetters und der Märkte versucht sich Pfaffmann breit aufzustellen und mit verschiedenen Geschäftszweigen zu positionieren, wie er im Erzeuger-Porträt auf Seite 14 erzählt.



Um eine gute Aufstellung geht es uns auch als Pfalzmarkt. So durchwachsen die Saison lief, wir haben einige gute Jahre hinter uns und gut vorgesorgt. Wir befinden uns nachweislich auf einem Wachstumspfad – und sind zuversichtlich, dass wir zukünftige Herausforderungen durch unser aller Kraft gemeinsam stemmen werden.

Eine interessante Lektüre wünschen Ihnen

Johannes Trauth

Johannes Trauth,
Vorstand Vertrieb
(Sprecher)

Dr. Markus Nöthen

Dr. Markus Nöthen,
Vorstand Verwaltung

SAISONRÜCKBLICK 2014

Bomben-Wetter und



Bewölkt waren in der Saison 2014 vor allem die Stirnen der Erzeuger: Die Import-Verbote, die Russland im August verhängt hatte, waren schlimm für den Pfalzmarkt sowie für die gesamte deutsche Obst- und Gemüsebranche. Und doch waren sie nur ein weiteres Problem in einer Saison, die zuvor schon für viele Produkte eine ungünstige Preisentwicklung ahnen ließ.

Circa 210.000 Tonnen Obst und Gemüse haben die Erzeuger des Pfalzmarkts in der Saison 2014 produziert, diese Menge ist vergleichbar mit der des vergangenen Jahres. Der Umsatz allerdings wird voraussichtlich deutlich unter dem Rekordergebnis von 2013 liegen. Bereits früh im Jahr deutete sich an, was die gesamte Saison prägen sollte: Die Preisentwicklung blieb weit hinter den Wünschen der Erzeuger und des Pfalzmarktes zurück. Nachdem der Winter 2013/2014 praktisch ausgefallen war, drängten im Frühjahr deutsche Regionen auf den Markt, die sonst erst Wochen später Produkte vorweisen, und nahmen damit dem Pfalzmarkt sein Alleinstellungsmerkmal als frühester Anbieter. „In Krefeld wurde früher Salat geerntet als in der Pfalz“, ärgert sich Johannes Trauth vom Pfalzmarkt-Vorstand. Doch nicht nur war die innerdeutsche Konkurrenz stark – sie entstand außerdem zu einem Zeitpunkt, zu dem die Märkte noch von ausländischer Ware voll waren. Die Folge: ein enormer Preisdruck schon zu Beginn der Saison.

„Das Wetter schlug Kapriolen - für den Spargel gut, für unsere Zucchini nicht.“



Christian Deyerling, Erzeuger aus Haßloch

dass wir unser regionales Spezialitäten-Angebot erweitern konnten. Auch Spargel lief gut. Zwar waren die Erzeuger aus Bayern und dem Rheinland etwa zeitgleich mit der Pfalz auf dem Markt, die Preise ließen sich dennoch gut an, so lange die produzierten Mengen klein blieben. Diese Erfahrung machte auch Christian Deyerling aus Haßloch, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender beim Pfalzmarkt. Er produziert Spargel unter Folie, ohne Heizung. „Die Spargelsaison begann wegen des milden Winters so früh wie noch nie zuvor, jedoch mit geringen Erträgen“, rekapituliert er. Ab dem Moment, an dem es eigentlich wärmer werden sollte und die Mengen damit größer, schlug das Wetter erneut Kapriolen und wurde deutlich kühler – gut für den Spargel, der weiter eher verhalten aus der Erde kam. „Die Spargelpreise waren also in Ordnung, erst im Mai und Juni purzelten sie dann“, sagt Deyerling.

Neben Spargel produziert Deyerling Frühkartoffeln, Kohlrabi, Frischerbsen – und Zucchini. Letztere waren von Anfang bis Ende der Saison ein Minusgeschäft. Als die ersten Fuhren emteref waren – auch sie viel früher als sonst – war der Markt noch mit Ware aus Spanien gefüllt. Als die spanischen Zucchini endlich aus dem Sortiment waren, standen die hiesigen voll im Ertrag –

„allerdings gerade, als die Sommerferien einsetzten und sie kaum Absatz fanden“, berichtet Deyerling.

Aprikosen süß wie aus Frankreich

Einige Produkte des Pfalzmarktes wiesen dennoch erfreulich gute Ergebnisse auf, zum Beispiel Aprikosen: Waren im vergangenen Jahr noch vier Tonnen vermarktet worden, so konnte der Pfalzmarkt dieses Jahr bereits 80 Tonnen vertreiben – ein klares Zeichen dafür,

explosive Märkte



*Importverbot
nach Russland*

Einiges wird eingemulcht

Der Herbst schließlich vollendete, was Frühjahr und Sommer angerichtet hatten. „Die Niederländer bezeichneten die Phase Ende September, Anfang Oktober als sieben Wochen in einer“, berichtet Johannes Trauth. Warmes Nachtwetter plus Regen förderte das schnelle Wachstum der Produkte – und der Bakterien. Dementsprechend musste schnell geerntet werden. Während in Parks und Cafés Menschen den warmen Oktober genossen, fluchten die Pfalzmarkt-Erzeuger, auch Deyerling: „Im Spätherbst hätten wir wegen des extrem warmen Oktobers immer noch sehr gute Ware liefern können, aber da hatte der Handel schon wieder auf Ware aus Spanien und Italien umgestellt.“ Ende Oktober schließlich stellte er die Zucchini-Ernte ein – die Ware landete als Gründüngung auf dem Acker. Insgesamt endete die Saison rund 14 Tage früher als sonst. Mit einem völlig überfüllten Markt, der durch osteuropäische Ware noch weiter belastet wird.

Anhand der Produkte Blumenkohl, Staudensellerie, Lauch und Bundzwiebeln zeigt sich, wie die russischen Import-Stoppes die bereits schwierige Situation verschärften. Diese Produkte wurden für den russischen Markt zum Teil direkt angebaut und mussten nun über andere Vertriebskanäle abgesetzt werden. Die schwierige Preissituation wurde durch die zusätzlichen Mengen in Deutschland und der EU noch verschärft. Die Ausgleichszahlungen der EU-Kommission gingen an Deutschland vorbei, „denn zum einen wurden die Entschädigungen nach dem ‚Windhund-Prinzip‘ ausgezahlt – hier war Polen am

schnellsten – und zum anderen waren Produkte wie Staudensellerie oder Bundzwiebeln gar nicht erst auf der Liste der anzumeldenden Produkte“, erklärt Trauth. „Und zum schlechten Schluss konnten nur Marktrücknahmen entschädigt werden, die nachweislich für einen guten Zweck wie die Tafeln weiter verwertet werden konnten.“ Durch das Russland-Embargo hat der Pfalzmarkt einen Umsatzverlust von circa zwei Millionen Euro zu verzeichnen.

Offen bleiben für neue Lösungen

Prognosen für die kommende Saison gestalten sich schwierig. Wie es mit Russland weitergeht – fraglich und kaum kalkulierbar. Was den ständigen Unruheherd Wetter betrifft, so werden Ernteberechnungen immer schwieriger. Der Klimawandel sorgt zum Beispiel dafür, dass Salat kein regionales Produkt mehr ist, mit dem die Pfalz glänzen und Gewinne machen kann: Salat ist mittlerweile überall anbaubar, der Preisverfall hier wird sich also fortsetzen. Weitere Unsicherheiten kommen auf die Erzeuger durch die Einführung des Mindestlohns (s. nächste Seite) zu. Das Jahr 2015 verspricht, spannend zu werden. Auf eines aber können die Pfalzmarkt-Erzeuger vertrauen: Der Pfalzmarkt ist an ihrer Seite, geht vorhandene Probleme aktiv an und arbeitet kontinuierlich daran, etwaige Krisen vorausschauend zu entschärfen.



MINDESTLOHN

Gefahr für den Gemüsebau?

In einem Jahr sind wir alle schlauer – und einige vielleicht deutlich ärmer. So zumindest die Befürchtung vieler Gemüsebauern, denen der am 1. Januar 2015 in Kraft tretende Mindestlohn große Sorgen bereitet. Sie sehen ihre Existenz bedroht.

Um den Mindestlohn in Deutschland wurde lange und ausgiebig gestritten. Mit dem Jahreswechsel ist er da. Der Sonderkulturbaubereich Obst und Gemüse sieht sich als einen der Verhandlungsverlierer, „wir sind eben eine eher lobbyarme Nische“, sagt Martin Steig, Beiratsvorsitzender beim Pfalzmarkt und Mitglied im Bundesausschuss Fachgruppe Gemüsebau, wütend. „Eine Nische, weil viele Arbeitskräfte einen vergleichsweise geringen Umsatz erwirtschaften.“ Im Rhein-Pfalz-Kreis erarbeiten laut Steig 7000 Saisonkräfte einen Umsatz von 130 Millionen Euro. „Ein solches Arbeitskräfte-Umsatz-Verhältnis finden Sie sonst nur noch in China“, sagt Steig.

Aktuell bekommen die bundesweit 320.000 Erntehelfer im Schnitt 6,50 Euro, ab 2015 müssen es 7,40 Euro sein, die dann bis 2017 schrittweise auf 9,50 Euro steigen sollen – die schrittweise Erhöhung ein Zugeständnis der Politik. Dennoch fragt nicht nur Steig ratlos: „Wo soll denn das Geld herkommen?“ Zumal auch die festangestellten Mitarbeiter, deren Löhne meist bereits über der Mindestlohngrenze liegen, eine Anhebung ihres Lohnniveaus erwarten werden. Der Endverbraucher sei erfahrungsgemäß nicht bereit, mehr für sein Gemüse zu zahlen – also müssten Erzeuger und Saisonarbeiter in die Zitrone beißen, so Steig. Nach seinen Berechnungen müssten die Erzeuger die Zahl ihrer Erntehelfer

deutlich reduzieren, um nicht rote Zahlen zu schreiben. „Und wir reden hier nicht von Gewinnminderung, sondern von drohenden Bankrotterklärungen“, warnt er. „Die Situation ist mit nichts Gewesenem vergleichbar, nicht mit EHEC, nicht mit Hochwasser oder sonstigen Schäden.“

Politik versus Praxis?

Die Politik ist der Branche insoweit entgegengekommen, dass die Dauer einer geringfügigen Beschäftigung von 50 auf 70 Tage verlängert wurde und dass Obst- und Gemüsebetriebe bei den Sozialabgaben für Erntehelfer entlastet werden. Doch Steig ist pessimistisch: „Die Politiker, die diese Entscheidungen fällen, verstehen die Tragweite des gesetzlichen Mindestlohns für unsere Branche einfach nicht.“

Bleibt die Frage, was der Pfalzmarkt aktuell tun kann, um sich auf die Situation vorzubereiten. „Wir arbeiten gemeinsam mit dem Fraunhofer-Institut an einem Projekt zur Automatisierung der Ernte auf dem Feld bei den Schneidprodukten“, berichtet Hans-Jörg Friedrich vom Pfalzmarkt-Management. Doch der Mechanisierung im Gemüsebau sind natürliche Grenzen gesetzt, gerade bei schweren Böden richten Maschinen mehr Schaden an als dass sie helfen. Gemüsebau ist eben nicht umsonst fast reine Handarbeit – der Mensch ist einfach geländegängiger.



Saisonkräfte bei der Radieschen-Ernte. Nur für wenige Kulturen lässt sich die Ernte automatisieren.

„Die Politiker verstehen die Tragweite des gesetzlichen Mindestlohns für unsere Branche nicht.“



Martin Steig



VERSICHERUNGEN

Maßgeschneidert abgesichert für den Fall der Fälle

Zur Absicherung des hohen Gefahrenpotenzials in der Landwirtschaft gibt es seit vielen Jahren die bewährte AgrarPolice der R+V-Versicherung. Jetzt ist es dem Pfalzmarkt gelungen, mit der R+V Generalagentur Bach in Edesheim eine neue, attraktive Vereinbarung exklusiv für Pfalzmarkt-Mitgliedsbetriebe auszuhandeln. Sie bietet einen noch umfangreicheren Versicherungsschutz und deutliche Einsparmöglichkeiten gegenüber dem regulären Versicherungstarif.

Feuer, Unwetter, die vielfältigen Arbeitsbereiche, der Einsatz großer Maschinen, personalintensive Tätigkeiten, die oft riesigen Gebäude und Flächen oder auch die zunehmende Hektik und damit verbundene Unachtsamkeit sind Gefahren, die überall lauern. Gerade in der Landwirtschaft ist das Gefahrenpotenzial enorm – ebenso wie das Risiko. Es geht immer gleich um riesige Summen. Tritt der Fall der Fälle ein, können Schäden oder Ertragsausfälle massiv und existenzbedrohend sein. Zur Absicherung dieser Risiken nehmen Landwirte Jahr für Jahr viel Geld in die Hand. „Wir möchten unsere Mitgliedsbetriebe rundum betreuen und Vorteile bieten. Dazu gehört auch das Thema Versicherungsschutz. Gemeinsam mit der Generalagentur Bach haben wir ein Paket geschnürt, das unsere Mitglieder wirklich umfassend absichert. Und dank der Sonderförderung können unsere Erzeuger gegenüber der regulären Versicherungsprämie einiges einsparen. Mehr Schutz zum günstigeren Tarif“, so Pfalzmarkt-Vorstand Dr. Markus Nöthen.

Worum geht es bei der neuen Sonderförderung für Erzeugerbetriebe des Pfalzmarkts?

Im Rahmen der AgrarPolice der R+V-Versicherung können Landwirte neben der Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung, Gebäude-, Inhalt- und Ertragsausfallversicherung auch eine technische Versicherung, Tierversicherung oder Transportversicherung abschließen. Betriebe, die über einen Neuabschluss nachdenken, erhalten durch die Sonderförderung ein preislich sehr attraktives Gesamtpaket. Die neue Sonderförderung beinhaltet einen verbesserten Versicherungsschutz in vielen unterschiedlichen Bereichen. Einige Beispiele: Bei Umweltschäden durch Verunreinigung des Bodens (z.B. durch Öl oder Diesel) umfasst die AgrarPolice neben Fremdschäden nun auch die Sanierung des eigenen Grund und Bodens. Die Versicherungssumme bei der Privathaftpflicht sowie auch der Feuerhaftung für Drittschäden

wird deutlich erhöht. Und ein weiteres Beispiel: Beim Austausch von Geräten unter Landwirten werden auch sogenannte „Gehaltschäden“ an Gegenständen, die gemietet, gepachtet oder geliehen wurden, abgesichert. Das Gesamtpaket der Sonderförderung ist umfangreich. Jeder Erzeuger hat die Wahl, einzelne Bausteine aus dem Gesamtkonzept individuell zu wählen. Vorstandssprecher Johannes Trauth ist vom neuen Konzept überzeugt: „Unsere Erzeuger sind bei der Generalagentur Bach wirklich gut aufgehoben. Das wissen wir als Pfalzmarkt aus eigener Erfahrung. Die Generalagentur ist seit Jahren unser Hausversicherer. Die Betreuung ist auf die Besonderheiten unserer Branche abgestimmt. Die Mitarbeiter kennen sich aus und wissen, worauf es ankommt.“ Die Generalagentur Bach in Edesheim betreut landwirtschaftliche Betriebe seit mehr als 50 Jahren. „Unser Herz hängt an dieser Branche. Das resultiert noch aus den Anfängen unserer Agentur. Für meinen Vater, der aus der Landwirtschaft/Weinbau stammt, war es seit der Agenturgründung ein besonderes Anliegen, landwirtschaftliche Betriebe fundiert abzusichern und zu betreuen“, berichtet Stefan Bach, Inhaber der Generalagentur. Mittlerweile hat die Agentur einen Schwerpunkt auf Landwirtschaft und Weinbau mit gebündelter Kompetenz und Branchenwissen.



AgrarPolice der R+V-Versicherung

Die Sonderförderung ist zunächst befristet bis zum 31.12.2015 (entscheidend ist das Antragsdatum). Weitere Informationen erhalten Sie von Herrn Schweigert (Pfalzmarkt, Telefon: 06231 408-213) und Frau Steinland (Generalagentur Bach, Telefon: 06323 933-12)



VOLLANLIEFERUNGSPFLICHT

„Das Hemd darf nicht näher sein als die Jacke.“



Ein ganz wesentliches Ziel von Erzeugergenossenschaften ist die Markt-Konzentration und die damit einhergehende Preisoptimierung. Dass dieses Ziel nicht erreicht wird, wenn Genossenschaftserzeuger nebenher auf eigene Faust vermarkten, ist klar. Noch klarer muss werden, dass ein solches Verhalten auch die Genossenschaft als Ganzes gefährdet.

Rechte und Pflichten der Erzeugerorganisationen sind in der jeweiligen Genossenschaftssatzung sowie in der Gemeinsamen Marktorganisation (GMO) für Obst und Gemüse in Europa definiert. In der Satzung des Pfalzmarktes ist zum Beispiel festgelegt, dass die Erzeugerbetriebe 25 Prozent ihrer Ware direkt ab Hof verkaufen dürfen – an den Endverbraucher wohlgemerkt. Wer am Pfalzmarkt vorbei an den Handel vermarktet, riskiert nicht nur Sanktionen für den eigenen Betrieb, sondern auch für die Gesamtgenossenschaft. Denn wenn der Vorwurf lautet, der Pfalzmarkt habe von den Zuwiderhandlungen gewusst und nichts dagegen unternommen, kann es ihn die Anerkennung als Erzeugerorganisation kosten.



Um diese Problematik kreiste auch der Vortrag von Birgit Buth, Rechtsanwältin beim Deutschen Raiffeisenverband e.V., die auf Einladung des Pfalzmarkt-Vorstands zur Generalversammlung am 7. Juli 2014 eingeladen worden war. Sie machte deutlich, dass extreme Sanktionen nicht nur möglich sind, sondern durchaus auch üblich. Diese reichen von der Rückzahlung der Beihilfen bis zur Anzeige wegen Subventionsbetrug. Die Vollenlieferungspflicht für Erzeugerorganisationen ist seit 1996 in der GMO definiert, neu sind die stark zunehmenden Kontrollen aus Brüssel, die die nationalen Vergabebehörden dahingehend überprüfen, ob sie die EU-Mittel rechtmäßig verteilen. Denn sämtliche Beihilfezahlungen kommen allein aus Haushaltsmitteln der EU, Bund und Land leisten keinerlei Kofinanzierung – so legt es die GMO fest. Der Druck aus Brüssel jedoch wirkt über die nationalen weiter auf die regionalen Ebenen. „Und die Kontrollgremien sind da nicht zimperlich“, warnt Frau Buth.

Gute Preise? Dank gemeinsamer Vermarktung!

Es gibt durchaus Möglichkeiten der Direktvermarktung für Genossenschaftserzeuger, diese sind in der jeweiligen Genossenschafts-Satzung verankert. Beim Pfalzmarkt etwa legen Vorstand und Beirat fest, welche Pro-

dukte nicht gehandelt werden – und die kann der Erzeuger dann direkt vertreiben. Darüber hinaus jedoch macht die Existenz einer Erzeugergenossenschaft nur Sinn, wenn die Vollenlieferungspflicht von allen Beteiligten ernst genommen wird. Denn nur so können auch alle davon profitieren. „Das Hemd darf nicht näher sein als die Jacke“, fasst Birgit Buth zusammen. Und dass es die Erzeuger sind, die den größten Nutzen von einer Bündelung des Marktes haben, wird wohl jeder von ihnen unterschreiben.



Birgit Buth
Rechtsanwältin beim DRV



Rechtsanwältin Birgit Buth hat Rechtswissenschaften an der Philipps-Universität Marburg und der Universität zu Köln mit dem Schwerpunkt Steuer- und Zivilrecht studiert. Sie arbeitet seit 1991 für den Deutschen Raiffeisenverband e.V. und betreut, verantwortlich für den Bereich Recht und Steuern, spartenübergreifend alle Rechts- und Steuerfragen der landwirtschaftlichen Genossenschaften und des Verbandes.

SERVICE

Ihre Ansprechpartner

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.

HATZENBÜHL



Wolfgang Ditsch
☎ 06231/408-355
☎ 0176/10 408-357
Lauch, Kernobst, Obst, Bio-Produkte*, Karotten*, Pastinaken*, Steinobst*, Beerenobst*, Rot-/Weißkohl*, Wirsing*, Rettich schwarz*



Sebastian Dorsch
☎ 06231/408-117
☎ 0176/10 408-117
Mini-Romana, Bio-Produkte, Pastinaken, Wurzelpetersilie, Rettich schwarz*, HZB* (Weiß-/Rotkohl, Wirsing)



Karl-Heinz Jäger
☎ 06231/408-352
☎ 0176/10 408-352
Karotten, Rettich schwarz, Steinobst, Beerenobst, Bio-Produkte*, Pastinaken*, Lauch*, Kernobst*, Rot-/Weißkohl*, Wurzelpetersilie*, Portulak*, Wirsing*, Hatzenbühl*, Zuckerhut*



Eva-Maria Tiator
☎ 06231/408-357
Obst

ZEISKAM



Bärbel Gamber-Mees
☎ 0176/10 408-392
Rüben, Meerrettich, Mairüben, Zeiskam



Frieda Schmitt
☎ 06231/408-354
Bio-Produkte

MAXDORF



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



Bettina Hublitz
☎ 06231/408-378
☎ 0176/10 408-378
Kartoffeln, Zwiebeln, Buschbohnen*, Einlegegurken*, Stangenbohnen*, Dicke Bohnen*, Erbsen*, Landgurken*, Petersilie*, Rote Beete*, Spinat*, Wachsbohnen*



Kornelia Vogel
☎ 06231/408-140
☎ 0176/10 408-140

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

im Vertrieb

DIE PRAKTISCHE
DOPPELSEITE ZUR
SCHNELLEN
ORIENTIERUNG!



MUTTERSTADT

VERTRIEBSLEITUNGSTEAM



Jürgen Kratochwill
☎ 06231/408-106
☎ 0176/10 408-106
Blumenkohl, Schwarzwurzeln*



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



Yvonne Britsch
☎ 06231/408-107
Dill, Grünkohl, Kräuter,
Mangold, Roote Beete,
Fenchel*, Petersilie*,
Minigurken*, Schlangengurken*



Susi Külbs
☎ 06231/408-103
Rot-/Weiß-/Spitzkohl, Wirsing,
Zuckerhut, Salate*, Grünkohl*,
Eissalat*, Endivien*, Erbsen*,
Mangold*, Sellerie*



Heiko Risse
☎ 06231/408-105
☎ 0176/10 408-105
Rhabarber, Kohlrabi, Romanesco,
Zuckermais, Radicchio*, Mini-Romana*



Öznuur Catak
☎ 06231/408-108
☎ 0176/10 408-108
Kürbis, Spargel, Tomaten,
Dill*, Kräuter*



Joachim Leonhardt
☎ 06231/408-205
☎ 0176/10 408-205
Buschbohnen, Feldsalat, Stangenbohnen,
Wachsbohnen, Erdbeeren,
Landgurken, Tomaten*,
Zuckermais*



Annika Schaffrath
☎ 06231/408-109
☎ 0176/10 408-109
Salate komplett, Eissalat,
Grünkohl*



Inna Görzen
☎ 06231/408-113
Salat komplett, Eissalat,
Bärlauch*



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



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



Michael Henning
☎ 06231/408-101
☎ 0176/10 408-101
Brokkoli, Bundzwiebeln, Bundkarotten,
Radies, Staudensellerie,
Chinakohl*, Zucchini*,
Rucola*



Ricardo Novo
☎ 06231/408-145
Fenchel, Selerie, Chicoree, Rettich
weiß/rot*, Paprika*, Eiszapfen*,
Romanesco*, Bunter Blumenkohl*



Christel Stuck
☎ 06231/408-372
☎ 0176/10 408-372
Landgurken, Erbsen, Petersilie,
Dicke Bohnen, Einlegegurken,
Schlangen-/Minigurken,
Busch-/Stangenbohnen*,
Rote Beete*, Mangold*, Kartoffel*,
Pastinaken*, Wurzelpetersilie*



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



Marcel Pfeleiderer
☎ 06231/408-102
☎ 0176/10 408-102
Blumenkohl bunt, Radicchio,
Rettich weiß, Rhabarber*,
Sellerie*, Eiszapfen*, Paprika*,
Chicoree*, Romanesco*



Bernd Weiller
☎ 06231/408-371
☎ 0176/10 408-371
Chinakohl, Zucchini, Rucola,
Bundkarotten*, Feldsalat*, Staudensellerie*,
Busch-/Stangenbohnen*,
Radies*, Bundzwiebeln*

* = Vertretung



Peter Kalinovski (gr.Bild ganz links) stellte die Redpack NTS in Hatzenbühl den Erzeugern vor. Anlässlich der Spargel- und Erdbeermesse zeigt er sie am 19. und 20.11.2014 nochmal in Karlsruhe.



SERVICE

Infotage in Hatzenbühl - Redpack stellt sich vor

Im Rahmen ihrer deutschlandweiten Maschinenvorführung war die Redpack Maschinen GmbH am 16. und 17. Oktober 2014 am Pfalzmarkt-Standort Hatzenbühl zu Gast. Das Unternehmen stellte mit der Redpack NTS ihr Topmodell einer horizontalen Schlauchbeutelmaschine vor.

Die Redpack NTS verpackt lose Produkte wie zum Beispiel Salat, Lauch, Brokkoli, Rhabarber oder Kräuter mittels eines Schlauchbeutels, dem so genannten Flow-Pack. Die Maschine war ursprünglich für das Verpacken von Gemüse in einem Erntewagen und direkt auf dem Feld konzipiert, aufgrund ihrer flexiblen Handhabung setzen Erzeuger sie mittlerweile jedoch für die unterschiedlichsten Produktgruppen ein. Robust und sehr kompakt gebaut, ist die in den letzten Jahren ständig weiter entwickelte Redpack NTS auf dem neuesten Stand der Technik und arbeitet mit einer Geschwindigkeit von bis zu 120 Packungen pro Minute. Zudem beweist sie größte Zuverlässigkeit: So hat eine erst ein Jahr alte Redpack NTS vor kurzem die Schallmauer von 4,5 Millionen Packungen durchbrochen.

Qualitäts-Maschine für Qualitäts-Gemüse

„Uns ist es jede Mühe wert, die Maschine zu unseren potenziellen Kunden zu bringen, damit sie sich persönlich ein Bild von unserem Produkt machen können“, sagte Peter Kalinovski, Niederlassungsleiter der Redpack Maschinen GmbH in Deutschland, der den Erzeugern bei der Vorführung in Hatzenbühl die Erleichterung im täglichen Gebrauch erklärte. Denn letztlich müsse sich eine Maschine nicht nur rasch amortisieren, sondern auch flexibel, schnell, zuverlässig und bedienerfreundlich funktionieren. Ein weiterer Pluspunkt der Redpack NTS: Auf Foodtainer oder Schalen zum Beispiel bei Mais, Fenchel oder Zucchini kann verzichtet werden – das reduziert nicht nur Verpackungsmüll, sondern spart auch bares Geld.

Redpack Packaging Machinery ist seit mehr als 35 Jahren in Norwich, Großbritannien ansässig und fertigt horizontale Verpackungsmaschinen und -systeme nach individuellem Kundenwunsch an. Das Familienunternehmen, das großen Wert auf langfristige, partnerschaftliche Beziehungen zu seinen Geschäftspartnern legt, hat mit der Redpack Maschinen GmbH einen Vertrags- und Servicepartner speziell für den deutschen Markt etabliert.



Weitere Informationen:
www.redpackmaschinen.de

PFLANZENSCHUTZ

Unharmonisch und verfahren

Eigentlich soll die sogenannte „Harmonisierung von Pflanzenschutz Zulassungen“ in der EU vieles vereinfachen. Vor allem der Gartenbau mit den kleinen Kulturen machte sich Hoffnungen, dass er von dem 2011 in Kraft getretenen Pflanzenschutzgesetz profitieren könnte. Tatsächlich jedoch liegt die Harmonisierung noch in weiter Ferne.

Es ist ähnlich wie bei seltenen Krankheiten, auch hier investieren Pharmaunternehmen ungern in Forschung und aufwändige Zulassungsverfahren – es rentiert sich schlicht nicht. Übertragen auf die gesamte Landwirtschaft: Im Gegensatz zu Kulturen mit großem Anbauumfang wie Getreide oder Mais gibt es für kleinere gartenbauliche Kulturen oft nicht genug zugelassene Pflanzenschutzmittel. Zulassungsprozesse sind für die Industrie aufwändig und kostenintensiv – daher nicht wirtschaftlich für kleine Flächen.

Dieses Problem für den Gartenbau sollte mit dem 2011 verabschiedeten neuen EU-weiten Pflanzenschutzgesetz entschärft werden: So darf nun ein in einem EU-Staat zugelassenes Herbizid ohne neues Zulassungsverfahren in einem anderen Staat der gleichen EU-Zone ebenfalls benutzt werden. Endlich ein Ende der Wettbewerbsverzerrung zwischen den Staaten?

Hohes Schutzniveau in Deutschland

Der Haken an den schönen Plänen: Alle zonalen Zulassungsverfahren werden jeweils im einzelnen Land erneut

bewertet und geprüft – anhand national geltender Regeln. Und Deutschland ist stolz auf sein besonders hohes Schutzniveau – „das jedoch de facto die zonalen Harmonisierungsbestrebungen torpediert“, so Dr. Markus Nöthen vom Pfalzmarkt-Vorstand. So stellt ein Bericht der Bundesregierung aus dem Mai dieses Jahres sel-

„Deutschlands Behörden torpedieren die EU-weite Harmonisierung.“

Dr. Markus Nöthen

ber fest: „Durch eine fehlende Harmonisierung entsteht nicht nur eine zusätzliche Arbeitsbelastung bei Behörden und Antragstellern, mittelfristig wird vor allem ein erhebliches Konfliktpotenzial zwischen den betroffenen Mitgliedsstaaten und der EU-Kommission gesehen (...)“ Allerdings müssten die geltenden und zu harmonisierenden Grundlagen dem in Deutschland „etablierten hohen Schutzniveau für Mensch, Tier und Naturhaushalt“ entsprechen. Als Reaktion auf dieses Papier haben

die fünf großen Agrarverbände Bundesverband der agrargewerblichen Wirtschaft (BVA), Deutscher Bauernverband (DBV), Deutscher Raiffeisenverband (DRV), Industrieverband Agrar (IVA), Zentralverband Gartenbau (ZVG) ein 5-Punkte-Programm erarbeitet, in dem sie unter anderem kritisieren, dass „Deutschland nationale Sonderwege bei der Zulassung geht, EU-Leitlinien zum harmonisierten Vorgehen bei der Zulassung nur teilweise anwendet und nur unzureichendes Vertrauen in die Bewertungsarbeit anderer Mitgliedstaaten hat“. Oder, wie Dr. Nöthen zusammenfasst: „Es kann nicht sein, dass in einem modernen Europa Behördenbefindlichkeiten und -egoismen auf dem Rücken der Landwirte und Gärtner ausgetragen werden!“ Ob und wann sich die verschiedenen nationalen Behörden und Unterbehörden in diesem „Harmonisierung“ genannten Prozess tatsächlich untereinander harmonisiert haben, bleibt abzuwarten.





ERZEUGER-PORTRÄT

Der Geist der Südpfalz

Etwas südlich von Landau, in Impflingen, liegt der Gertrudenhof von Gerd Walter Pfaffmann. Seit 1989 erzeugt er für den Pfalzmarkt Obst. Waren es bisher vor allem Äpfel und Birnen, kamen 2012 Aprikosen hinzu. Und in diesem Jahr liefert Pfaffmann erstmals einen Geist aus diesem aromatischen Steinobst – hergestellt in der hauseigenen Brennerei.

Mit dem Obstbau angefangen hat Pfaffmann vor 25 Jahren. Zuvor hatte der gelernte Winzermeister Wein produziert – er folgte damit der langen Tradition der Familie Pfaffmann, die urkundlich erwähnt seit 1520 Wein anbaut. Den Betrieb in Impflingen führt er, übernommen vom Vater, in der zweiten Generation. Heute macht Wein etwa zwei Drittel seines Geschäfts aus, ein Drittel sind Äpfel, Aprikosen, Birnen. In dieser Reihenfolge. „Wenn mir vor vier Jahren jemand gesagt hätte, dass ich mal der größte Aprikosen-Erzeuger in Rheinland-Pfalz sein werde, hätte ich ihn ausgelacht“, schmunzelt Pfaffmann. Sein Interesse für den

Obstbau erwachte, als er für die Vermarktung seiner Weine regelmäßig mit Obstbauern aus dem Alten Land bei Hamburg zu tun hatte. Daheim in Impflingen pflanzte er seine ersten Apfelbäume und bald lief das Geschäft so gut, dass ihm die Vermarktung über den Kopf wuchs und nicht mehr mit der eigentlichen Arbeit zu vereinbaren war. „Dann gehe ich lieber zum Vermarktungsprofi“, sagte sich Pfaffmann, und wurde Pfalzmarkt-Mitglied.

„Ich habe ein Motto“, sagt Pfaffmann und lacht, „nämlich: Es ist nichts beständiger als die Veränderung.“ Getreu diesem Motto probiert er immer wieder neue Geschäftszweige aus, von denen der

.....
„Es ist nichts beständiger als die Veränderung.“

eine oder andere sich auch mal als Flop erweist. „Nashi-Birnen zum Beispiel waren ein echter Schuss in den Ofen“, sagt Pfaffmann. Aprikosen dagegen scheinen eine aufwändige, aber lohnende Investition zu sein. Den-

noch hat er schon das nächste Produkt auf dem Schirm: rotfleischige Williams. „Man muss dem LEH ständig Neues bieten“, so Pfaffmanns Überzeugung. So wie sein Aprikosengeist, der, natürlich via Pfalzmarkt, komplett an Edeka geht.

- NAME: Gerd Walter Pfaffmann
 ORT: Gertrudenhof, Impflingen (südlich von Landau)
 ANBAUFLÄCHE: 50 Hektar (davon 9 Hektar Äpfel, 5 Hektar Aprikosen, 1 Hektar Williams Birnen, der Rest Wein)
 BETRIEBSGRÖSSE: „Bei den Mittleren einer von den Großen“
 ERNTEVOLUMEN: 2014: 350 000 Liter Wein, 300 000 kg Äpfel, 50 000 kg Aprikosen, 25 000 kg Williams Birnen
 MITARBEITER: Seine Lebensgefährtin, 3 fest angestellte Mitarbeiter, bis zu 12 Saisonarbeiter
 INVESTITION APRIKOSEN: • 6 versch. Sorten mit versch. Reifezeitpunkten, so kann der Markt 6 - 8 Wochen beliefert werden.
 • Aprikosen lohnen sich nur, wenn in zehn Jahren acht Ernten zustande kommen.
 • Dafür hat sich Pfaffmann fahrbare Heizungen für den Frühling angeschafft, Hagelnetze gegen die zunehmenden Hagelschläge und als nächstes steht eine Tröpfchen-Bewässerungsanlage auf dem Plan.
 KONTAKT: info@weingut-pfaffmann-pfalz.de



Ulrike Malisch



Klaus Selinger



Frank Mangold



Thorsten Becker



Michael Pauli



Andreas Wehnert



Mona Dreier

BETRIEBSRAT

Der Pfalzmarkt hat gewählt

Die Fusion von Pfalzmarkt und OGM Maxdorf hat so manche Änderung mit sich gebracht – unter anderem einen Betriebsrat. Im April 2014 wählten die circa 160 Mitarbeiter an den Standorten Hatzenbühl, Maxdorf, Mutterstadt und Zeiskam bereits zum zweiten Mal, wer ihre Belange für die kommenden vier Jahre vertreten soll.

Sieben Mitarbeiter des Pfalzmarktes vermitteln zwischen Belegschaft und Geschäftsführung, erarbeiten Vorschläge zur besseren Arbeitsorganisation oder konzipieren Wege zu einem besseren Betriebsklima – um nur einige Aspekte zu nennen, mit denen sich ein Betriebsrat beschäftigt. Erste Vorsitzende des Pfalzmarkt-Betriebsrats ist Ulrike Malisch (Verkauf/ Export), stellvertretender Vorsitzender ist Klaus Selinger (Qualitätssicherung), weitere Mitglieder sind Frank Mangold, Michael Pauli und Andreas Wehnert (Halle Mutterstadt), Mona Dreier (Administration Mutterstadt), sowie Thorsten Becker (Halle Maxdorf). „Unsere Kollegen sollen wissen, an

wen sie sich wenden können, wenn sie im Betrieb ein Problem sehen oder einen Verbesserungsvorschlag haben“, sagt Klaus Selinger. In Schulungen und Weiterbildungen erarbeiten seine Kollegen und er sich das Wissen, das sie als Betriebsräte benötigen, etwa zum Thema Arbeitsrecht. Erste Erfolge seiner Arbeit sieht der Betriebsrat in der Kommunikation mit der Geschäftsführung. „Letzten Endes ist es doch so“, erläutert Ulrike Malisch, „der Betriebsrat trägt dazu bei, dass sich das Betriebsklima bessert, was wiederum für eine deutlich höhere Motivation der Mitarbeiter sorgt – wovon letztendlich der gesamte Betrieb profitiert.“

AUSBILDUNG

Move in the right direction!

Frieda Schmitt (20) und Sarah Kreutz (19) haben im Juli ihre Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau beim Pfalzmarkt erfolgreich abgeschlossen und wurden übernommen. Der Pfalzmarkt freut sich über die gelungene Nachwuchsförderung.

Drei Jahre lang haben die beiden jungen Frauen die verschiedenen Abteilungen beim Pfalzmarkt kennengelernt. Beide arbeiten nun jeweils in einer Position, die sehr gut zu ihren Stärken und Fähigkeiten passt. Frieda Schmitt ist im Verkauf in Hatzenbühl tätig (Bioprodukte und Obstbetreuung), Sarah Kreutz im Leergut bei Europool in Mutterstadt. „Weil ich das komplette letzte Jahr meiner Ausbildung in Hatzenbühl beschäftigt war, verfüge ich über die nötige Erfahrung, das Team dort effizient zu unterstützen“, erklärt Frieda Schmitt. Und Sarah Kreutz ergänzt: „Im letzten Ausbildungsjahr wachsen Eigenverantwortlichkeit und Selbstständigkeit im Betrieb enorm – ich fühle mich also sehr gut vorbereitet auf meinen Arbeitsplatz.“ Wir wünschen alles Gute zum Berufsstart und für die weitere Laufbahn!

Frieda Schmitt,
Verkauf in Hatzenbühl.



Sarah Kreutz arbeitet
in Mutterstadt im Leergut.

PFALZMARKT NEWS

33. PFÄLZER GEMÜSEBAUTAG IN MUTTERSTADT

Alles rund um Pflanzenschutz

Anerkannte Veranstaltung für Sachkundenachweis

Am Freitag, 28. November 2014, findet in Mutterstadt der 33. Pfälzer Gemüsebautag statt. Die vom Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum (DLR), dem Fachverband Gemüse im Bauern- und Winzerverband Rheinland-Pfalz Süd e. V. und dem Verein Ehemaliger Gartenbauschüler in Neustadt ausgerichtete Veranstaltung widmet sich in diesem Jahr ausschließlich dem Thema Pflanzenschutz im Gemüsebau. In einer Fachausstellung und zahlreichen Vorträgen werden die verschiedenen Aspekte ausführlich beleuchtet. Erzeuger können sich mit der Teilnahme ihre Fortbildungsmaßnahme für den Sachkundenachweis bescheinigen lassen, der für den Umgang mit Pflanzenschutzmitteln verlangt wird. Infos zur Anmeldung siehe Kasten.

28.11.14
33. Pfälzer
Gemüsebautag



WICHTIG!

Wer diese Veranstaltung als anerkannte Weiterbildungsmaßnahme nutzen möchte, muss folgendes tun*:

1. Sich vorab online anmelden: www.dlr.rlp.de rechts „zum Sachkundeportal“ – links „Fort- und Weiterbildung“ – „Termine“
2. zwischen 9 und 14 Uhr mit Lichtbildausweis die Anwesenheit durch Unterschrift bestätigen.

Gebührenbescheid in Höhe von 10 € und Ihre Teilnahmebescheinigung erhalten Sie über den Postweg.

*in RLP ist die Teilnahmebescheinigung 1x in 3 Jahren (erster Zeitraum: 01.01.2013 – 31.12.2015) notwendig.



GENERALVERSAMMLUNG

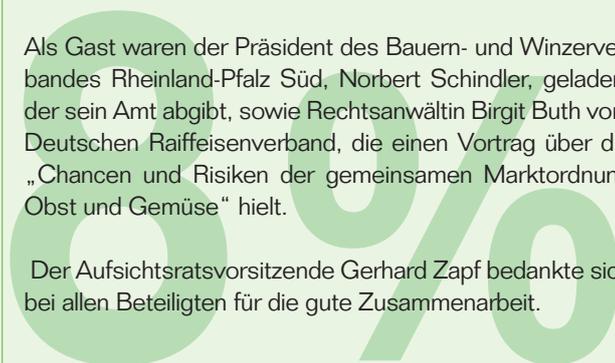
Gute Nachrichten bei nicht ganz so guten Aussichten

Am 7. Juli 2014 fand die Generalversammlung des Pfalzmarkts statt, auf welcher für das Jahr 2013 eine weitere Umsatzsteigerung bestätigt werden konnte.

Der Gesamtumsatz der Pfalzmarkt-Gruppe belief sich auf 188 Millionen Euro, der Warenumsatz mit Obst und Gemüse auf 127 Millionen Euro, das bedeutet eine Steigerung um acht Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die verkaufte Menge an Obst und Gemüse betrug 211.000 Tonnen. Einen Schatten auf diese erfreulichen Nachrichten warf der Lagebericht des Vorstands über die Marktsituation für das erste Halbjahr 2014, das durch den schwierigen Witterungsverlauf kritisch verlief.

Als Gast waren der Präsident des Bauern- und Winzerverbandes Rheinland-Pfalz Süd, Norbert Schindler, geladen, der sein Amt abgibt, sowie Rechtsanwältin Birgit Buth vom Deutschen Raiffeisenverband, die einen Vortrag über die „Chancen und Risiken der gemeinsamen Marktordnung Obst und Gemüse“ hielt.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Gerhard Zapf bedankte sich bei allen Beteiligten für die gute Zusammenarbeit.



PFALZMARKT NEWS

ADVENTSMARKT IM CASINO

Kunsthandwerk und Weihnachts- stimmung

Zum zweiten Mal findet im Casino im Pfalzmarkt ein Adventsmarkt statt. Am Nikolaus-Wochenende, 6. und 7. Dezember, bieten zahlreiche Aussteller an festlich geschmückten Marktständen kunsthandwerkliche Geschenke von Teddybären über edle Liköre bis zu Edelsteinbäumchen.

Wer also noch Ideen für seine Lieben braucht: Der Markt öffnet seine Pforten am Samstag von 12 bis 18 Uhr und am Sonntag von 11 bis 17 Uhr. Für weihnachtliche und andere Leckereien sorgt Casino-Chef Jürgen Schleicher mit seinem Team. Außerdem wird es am Sonntag ein Kuchen-Buffer geben, dessen Erlös der AWO Mutterstadt zugute kommt.

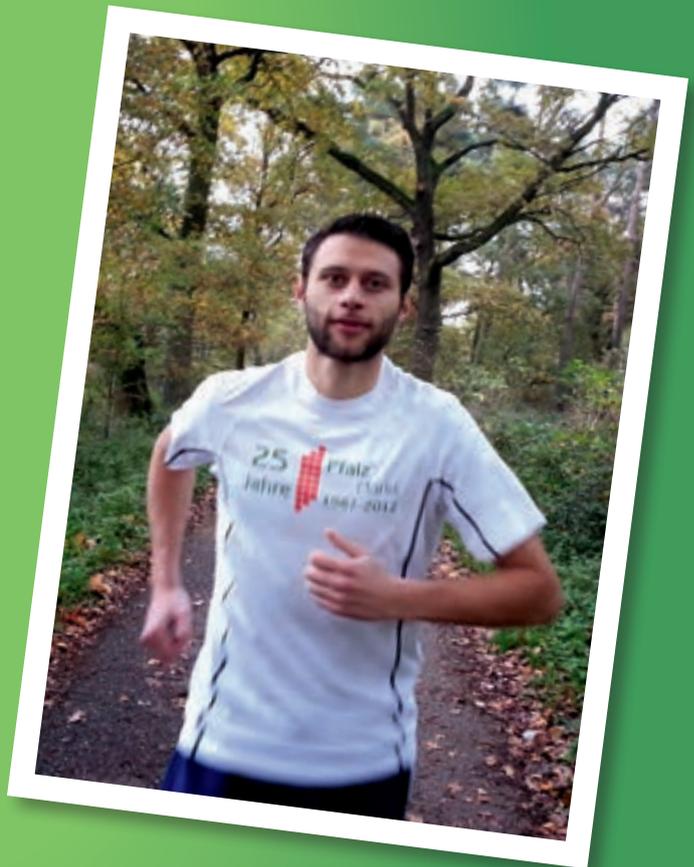


PFALZMARKT BEIM BADEN-MARATHON

Starker Wille, starke Beine

Geistiges und körperliches Durchhaltevermögen bewies der Pfalzmarkt-Auszubildende Jaroslav Michel am 21. September 2014 beim FIDUCIA Baden-Marathon in Karlsruhe.

Er lief die 42,195 Kilometer in der fantastischen Zeit von 3 Stunden und 19 Minuten – natürlich im Pfalzmarkt T-Shirt. Trotz seiner mit einem Monat extrem kurzen Vorbereitungszeit belegte er damit den 91. Platz, bei 834 Teilnehmern. Gratulation! Jaroslav Michel begann seine Ausbildung beim Pfalzmarkt 2012 und ist aktuell im Rechnungswesen beschäftigt.





QUALITÄTSSICHERUNG

Schaltstelle für Erzeugerfragen

Dass Raimund Theobald kein Schreibtischtyp ist, trifft sich gut. Denn mindestens ein Drittel seiner Arbeitszeit beim Pfalzmarkt ist er in den verschiedenen Erzeugerbetrieben zu finden. Von der übrigen Zeit verbringt er einen großen Teil mit Qualitätskontrollen in den Hallen und mit organisatorischen Aufgaben – dann doch am Schreibtisch.

Wenn Raimund Theobald in seinem Büro im Qualitätsmanagement anzutreffen ist, ist er dort mit Fragen der Erzeuger beschäftigt, die er auch beim Erstellen der Etikettierung der Erzeugnisse betreut. Ob für Edeka, Rewe, Aldi oder Netto: Die Etikettierung unterscheidet sich. Und damit für jeden Sonderwunsch tatsächlich die entsprechende Auszeichnung aus dem Drucker rattert, besucht Theobald die Erzeugerbetriebe und leistet Hilfestellung. Oft legt er seine Besuche so, dass er dann gleichzeitig seiner anderen großen Aufgabe nachkommen kann, der Unterstützung der Erzeuger bei ihren Maschineninvestitionen, die sie über den Pfalzmarkt laufen lassen. Dokumentation der Anlagen, Buchhaltung, Förderanträge – „Papierkram“, den er den Obst- und Gemüsebauern gerne abnimmt, damit bei den Kontrollen durch die EU alles glatt läuft. Ganz nebenbei ist Theobald auch noch Sicherheitsbeauftragter für den Pfalzmarkt, geprüft durch die Berufsgenossenschaft. Auch hier zeichnet ihn die Anschaulichkeit seiner Erklärungen aus. „Ich sehe keinen Sinn darin, Sicherheitsvorträge und Hygieneschulungen vor 120 Leuten abzuhalten, statt dessen organisiere ich lieber mehrere Schulungen

in kleinen Gruppen und direkt vor Ort. Da kann ich mit dem Finger darauf zeigen, wo was hakt.“ Effizienz entsteht auch durch gute Kommunikation, davon ist Theobald überzeugt.

Dienstleister aus Überzeugung

Raimund Theobald kommt hörbar aus dem Saarland, darauf legt er allergrößten Wert. Als Nachteil hat er seine Muttersprache in der Pfalz noch nie empfunden. „Die Erzeuger verstehen mich und ich sie – auch über Dialektunterschiede hinaus.“ Dass mal einer grantig ist, weil es in der Nacht gehagelt hat, dafür hat Theobald größtes Verständnis. Schwierigkeiten sieht er immer dann, wenn Probleme zu lange verschleppt wurden. „Ich wünsche mir, dass die Erzeuger sofort bei mir nachfragen, wenn was unklar ist – dafür bin ich ja ihr Dienstleister beim Pfalzmarkt!“ Hürden und Papierkram aus dem Weg schaffen, während die Betriebe sich um ihr Kerngeschäft kümmern, so sieht er seine Aufgabe. „Viele Erzeuger fühlen sich als Einzelkämpfer – dabei bin ich froh, wenn ich als Schaltstelle wahrgenommen werde.“



Raimund Theobald bei einigen seiner Aufgaben beim Pfalzmarkt: Als Sicherheitsbeauftragter, bei einer Hygieneschulung, im Gespräch mit einem Erzeuger und bei der GMO-Kontrolle für geförderte Anlagen und Maschinen der Betriebe.



Mit Pfalz und Pfalzmarkt bestens vertraut

Neben Theobalds ausgeprägter Kommunikationsfähigkeit ist für seine Arbeit von großem Vorteil, dass er den Obst- und Gemüsehandel auch von Seiten des LEH kennt. „Ich weiß, was die sich wünschen“, grinst er. Nach vielen Jahren im eigenen Geschäft begann er 2002 im zentralen Einkauf eines Handelsriesen in Essen. Seit 2009 ist er beim Pfalzmarkt. „Vorher lag mein Fokus eher auf dem Einkauf, jetzt auf der Qualitätssicherung, aber im Großen und Ganzen war mir die Arbeit hier von Beginn an sehr vertraut“, sagt er über seinen „Seitenwechsel“.

Theobald nimmt am Tag etliche Anrufe von Rat suchenden Erzeugern entgegen. Manchmal reicht ein Hinweis, wie ein anderer Betrieb ein Problem gelöst hat, manchmal hilft nur der Besuch vor Ort. „Mein Navi brauche ich dafür schon lange nicht mehr“, sagt Raimund Theobald und verabschiedet sich zu seinem nächsten Einsatz.



Kinderdorf Marrakech



Einsatz zeigt Raimund Theobald auch für den Aufbau eines Kinderdorfs in Marokko. Das Dorf in der Nähe von Marrakech ist derzeit in der Entstehung und soll ab Anfang 2015 rund 100 Kindern Heimat bieten, die von ihren Müttern ausgesetzt wurden. Theobald und seine Frau stießen 2010 auf das Projekt und gründeten einen Stiftungsverein, um den langfristigen Unterhalt des Kinderdorfes zu gewährleisten. Mehrmals im Jahr fährt er mit seiner Familie nach Dar Boudiar, um sich über den aktuellen Stand der Dinge zu informieren und das Projekt vor Ort tatkräftig zu unterstützen. Übrigens soll auf dem Gelände ein landwirtschaftlicher Betrieb entstehen, der auch Obst und Gemüse anbaut – womit sich der Kreis zum Pfalzmarkt schließt.

Mehr Infos sowie Möglichkeiten, zu spenden unter www.kinderdorf-marrakech.de

Comeback auf Umwegen: Rucola

Die Wege der Kulinarik sind unergründlich. Da taucht Ende der 1980er Jahren in ambitionierten deutschen Küchen plötzlich der italienische Salat Rucola auf - und wird wie Latte Macchiato oder Prosecco-Risotto frenetisch gefeiert. Nur einige Großmütter runzeln die Stirn und fragen: „Ist das nicht Rauke?“ Stimmt! Und die war zur Zeit der alten Germanen aus deren Kochtöpfen in die der römischen Besatzer gewandert. Und die Deutschen? Finden heute Rauke wie Rucola köstlich.

DAS REZEPT:

Marinierte Rucolaspitzen in Safranessigvinaigrette, Kartoffelchips und gebratene Scampi

Zutaten für vier Personen:

- 200 g Rucola
- 3 EL Safranbalsam/Essig
(alternativ Balsamico Rosso)
- 4 EL natives Olivenöl
- 1 Zweig Dill
- 1 Schalotte
Salz/Pfeffer
- 1 TL Ahornsirup
- 2 EL Rinderbrühe
- 2 Kartoffeln
- 16 Scampi ohne Kopf mit Schale

Zubereitung:

Den Rucola waschen und die groben Stiele abschneiden. Für die Vinaigrette die Schalotte schälen und in feine Würfel schneiden. Nun die übrigen Zutaten in einem Messbecher mixen, bis eine Emulsion entsteht, Zwiebelwürfel hinzugeben, mit Salz und Pfeffer abschmecken.

Die Kartoffeln schälen, mit einem Hobel in dünne Scheiben schneiden und in kaltem Wasser einige Minuten wässern. Dann trocken legen und im Fettbad goldgelb frittieren.

Die Scampi bis auf die Schwanzspitze schälen, in der Mitte bis zur Hälfte anschneiden und den Darm entfernen. Die Scampi bei mittlerer Hitze anbraten. Jetzt den Rucola mit der Vinaigrette marinieren, anrichten, mit den Kartoffelchips garnieren und die Scampi dazu legen.

Jürgen Schleicher wünscht: Guten Appetit!



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

