

Pfalzmarkt Journal

Ausgabe 2/2019

Das Mitgliedermagazin der Erzeugergemeinschaft Pfalzmarkt

Der Kürbispionier der Pfalz

Erzeugerporträt Gerd Renner

Als bei jeder Million Umsatz
noch Sekt getrunken wurde

Interview mit Gerhard Schweigert

Jede Stunde zählt
Der Weg vom Feld in den Supermarkt

Die Logistik im Pfalzmarkt

PfalzMarkt



INHALT

JEDE STUNDE ZÄHLT
Die Logistik im Pfalzmarkt 04

INTERVIEW MIT GERHARD SCHWEIGERT
Als bei jeder Million Umsatz noch Sekt getrunken wurde 08

SERVICE
Ihre Ansprechpartner im Vertrieb 10

ERZEUGERPORTRÄT
Der Kürbispionier der Pfalz
 Gerd Renner 12

Umstrukturierung im Pfalzmarkt
 Manuel Redweik 14

PRESSEARBEIT DES PFALZMARKTS
Mehr Sichtbarkeit für Frische-Experten 15

PFÄLZER TOPSELLER
Äpfel und Erdbeeren 17

PFALZMARKT NEWS 19

SPITZENREZEPF FÜR SPITZENGEMÜSE
Pak Choi mit Kräuterseitlingen 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
 Verantwortlich i.S.d.P.: Hans-Jörg Friedrich

Konzept, Text und Gestaltung:

srg werbeagentur ag · S6, 37-38 · 68161 Mannheim

Druck: Printart GmbH, Druckerei und Verlag
 Kirchenstraße 8 · 67125 Dannstadt



Dieses Vorhaben wurde von der Europäischen Gemeinschaft kofinanziert
 (Gemeinsame Marktorganisation für Obst und Gemüse)



Angelika Elbert

☎ 06231/408-202

✉ a.elbert@pfalzmarkt.de

Vorstandssekretariat

„Wir gehen die Umstrukturierung im Pfalzmarkt mit großer Veränderungsfreude an.“

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Stillstand ist Rückschritt, das hat schon der Topmanager Rudolf von Benningsen-Foerder erkannt. Wir denken er hat Recht, und in diesem Sinne gehen wir die Umstrukturierung im Pfalzmarkt mit großer Veränderungsfreude an: Denn wir haben eine Größe erreicht, die eine bessere Übersicht und einen schnelleren Zugriff auf Wareneingang, Erträge, Finanzen und Mitarbeiter erfordert.

Der Hochschulabsolvent Manuel Redweik stellt gerade die Weichen, um die Controlling-Abteilung einzurichten. Wie diese Steuerung gelingen soll und wo die Reise hingehet, lesen Sie im Bericht auf den Seiten 14 bis 16. Im Zuge der Umstrukturierung haben wir auch die Logistik- und Dienstleistungs GmbH aufgebaut, die im Januar 2020 offiziell an den Start gehen soll. Sie bedeutet schon jetzt eine signifikante Verbesserung unserer Abläufe.

Dem Pfalzmarkt geht es gut, aber er muss auch konkurrenzfähig bleiben. Dieses Zitat stammt nicht von Benningsen-Foerder, sondern von unserem Bilanzbuchhalter Gerhard Schweigert. Er ist seit 45 Jahren für die Finanzen im Pfalzmarkt zuständig und überarbeitet in seinem Fachbereich ständig Prozesse und Strukturen. Im Interview verrät unser Jubilar aber auch einige spannende Fakten aus der „guten alten Zeit“.



Aus Kürbis werden längst nicht mehr nur zu Halloween Gesichter geschnitzt. Auch aus vielen Küchen ist er nicht mehr wegzudenken. Ob Babybear, Butternut oder Bischofsmütze, ob Chamäleon, Muskat oder Pattison – sie alle sind die Hauptzutat in vielen schmackhaften und beliebten Gerichten. Wem wir zu verdanken haben, dass in der Pfalz eine so große Vielfalt an Kürbissorten gedeiht, lesen Sie in unserem Titelthema.

Eine interessante Lektüre wünschen Ihnen

H.J. Friedrich

Hans-Jörg Friedrich
Vorstand Verwaltung

R. Oerther

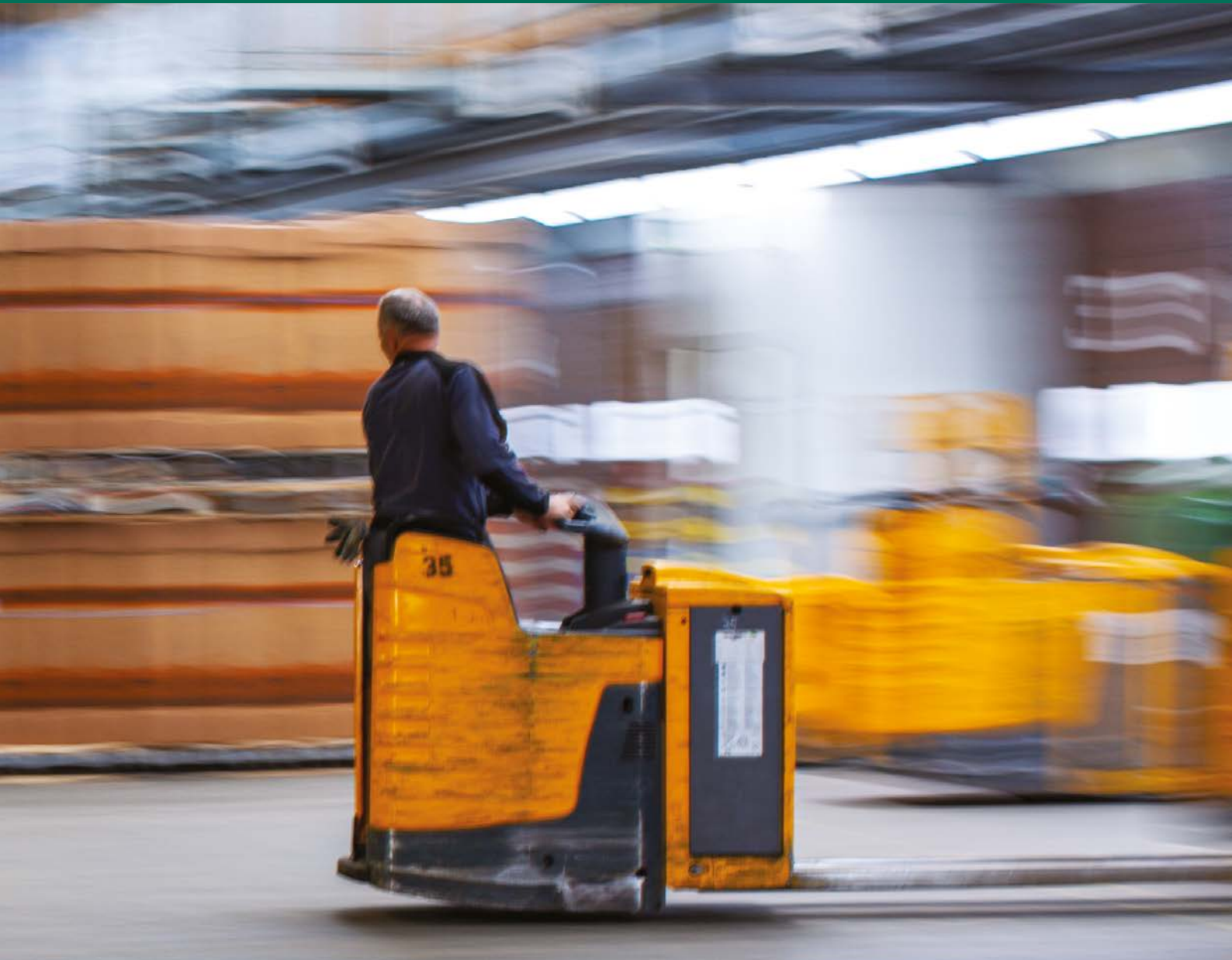
Reinhard Oerther
Vorstand Vertrieb

JEDE STUNDE ZÄHLT DIE LOGISTIK IM PFALZMARKT

Zum 1. Januar 2020 geht die Pfalzmarkt Logistik und Dienstleistungs GmbH offiziell an den Start. Doch schon jetzt hat die im Aufbau begriffene Abteilung ganz schön viel zu tun: Wer die Büroräume betritt, gewinnt eher den Eindruck, an der Frankfurter Börse als im Logistikküro der Pfalzmarkt eG zu stehen. Die Telefone klingeln ununterbrochen, während Francisco Steeger, Sascha Rapp, Jürgen Kober und Michael Tim Laks mit den Bestellungen der Kunden jonglieren.

Vom Feld in den Supermarkt dauert es meist nur 24 Stunden: Am Morgen wird geerntet, am Mittag liegt die Ware in Kisten und Paletten verpackt im Pfalzmarkt, wird am Nachmittag auf den LKW geladen, ist am Abend im Verteilungszentrum von Edeka oder Rewe und am nächsten Morgen in der einzelnen Filiale. Damit das Obst und Gemüse so schnell und knackfrisch in den Regalen landet, ist eine akribische Planung erforderlich.

Ein Großkunde wie zum Beispiel Edeka erstellt eine Empfängerliste, auf der die Art des Produkts und die Mengen für die jeweiligen Märkte vermerkt sind. Dieser Kundenauftrag landet direkt in der Logistik. Sie bekommt die Information, welche Ausgangsmengen aktuell zur Verfügung stehen, plant, wie viele Paletten von welcher Ware verladen werden und wie viel Platz noch auf dem jeweiligen LKW ist. Einen Teil kann der Pfalzmarkt direkt ausliefern, ein anderer Teil wird über Partner abgewickelt. „Ich habe zum Beispiel einen Kunden mit 12 Paletten und zehn Kunden mit jeweils einer Palette“, verdeutlicht Francisco Steeger. Für die zehn Einzelpaletten gibt es eine Sammelstation,



an der verschiedene Empfänger ihre Ware abholen können – diese Stelle wird als erstes angefahren. Dort wird die Ware an einen Partner-Spediteur übergeben, der sie weiterverteilt. Danach wird die größere Lieferung dem Empfänger direkt zugestellt.

Etwa 60 LKW des Pfalzmarkts und seiner Kooperationspartner sind täglich in alle Himmelsrichtungen unterwegs – mit Ware aus dem Pfalzmarkt und auch von anderen Erzeugern. Die Logistik steuert inzwischen den kompletten Weg der Ware vom Feld zum Supermarkt. Noch vor zwei Jahren hat jeder Vertriebsmitarbeiter die Ware vom Erzeuger verkauft und auch den Transport organisiert, es gab allerdings seinerzeit schon Backoffice-Mitarbeiter, die die Vertriebsmitarbeiter unterstützt haben. Sascha Rapp war einer von ihnen, der im Export hauptsächlich für den Warentransport zuständig war. „Zum Teil mussten 30 LKW pro Tag organisiert werden. Das kostete Zeit, die der Vertriebskollege gar nicht hatte; er ist ja für das Produkt, die Produktbeschaffung und auch für die Preisstellung verantwortlich.“ Der Transport konnte also nicht länger nebenher laufen,

darum wird die Logistik seit Januar 2019 außerhalb des Vertriebs gebündelt.

Allerdings sind die Interessen von Vertrieb und Logistik nicht immer die selben. Der Vertrieb hat die Aufgabe, Ware zu verkaufen und wird an seinen Verkaufszahlen gemessen.

Die Logistik hat ein großes Interesse, den LKW gut zu füllen, und die Ware auf möglichst wirtschaftliche Weise zum Kunden zu bringen. Jede Lieferung hat einen anderen Preis, und über die Sinnhaftigkeit von kleinen Sondertransporten gehen die Meinungen manchmal stark auseinander. „Wenn mit einem Sondertransport ganz schnell fünf kleine Kisten Knoblauch an die Ostsee müssen, macht sich das vielleicht gut in den Verkaufszahlen, doch die Transportkosten fressen den Erlös auf“, verdeutlicht Steeger. Logistik und Vertrieb haben verschiedene Aufgaben, müssen aber sehr harmonieren. In so einem Fall findet die Logistik im Frachtenportal einen Sammelgutpartner – die wirtschaftlichste Variante ist gleichzeitig

„Logistik und Vertrieb haben verschiedene Aufgaben, müssen aber sehr harmonieren“



Das Logistik Team
des Pfalzmarkts:
Francisco Steeger,
Sascha Rapp, Jürgen
Kober und Michael
Tim Laks (v. l.).

die umweltfreundlichste. Denn je voller der LKW gepackt ist, desto günstiger ist das umgerechnet für jede einzelne Kiste.

„Das ist manchmal Harakiri“

Die Warenverfügbarkeit obliegt ebenfalls der Logistik. Hunderte Anrufe erreichen das vierköpfige Team pro Tag, bereits am Morgen summt es im Container wie in einem Bienenstock. „Das war noch harmlos, erst gegen Mittag geht es richtig los“, berichtet Sascha Rapp. Ab 10 Uhr bekommen die Großketten ihre Zahlen, und zwischen 11 und 14 Uhr klingelt es dann ununterbrochen. „Sammeln, was ich noch habe. Planen, wie ich es rauskriege. Schnell eintippen. Nichts verlieren und gleich die Richtung bestimmen. Wer nimmt es mit? Wie viel Platz habe ich noch? Brauche ich noch ein Fahrzeug mehr? Das ist manchmal Harakiri“, meint Rapp. Wenn die Paletten für die jeweiligen Destinationen fertig sind, telefonieren die Logistiker den ganzen Mittag, um die Verfügbarkeit abzufragen. Und je länger die Entfernung, desto früher muss sie das Lager verlassen. Denn die Ware darf nicht „irgendwann“ beim Kunden ankommen.

Bei allen Kunden gibt es bestimmte Zeitvorgaben zur Anlieferung, die eingehalten werden müssen, oft ist es ein Zeitfenster von 4 bis 7 Uhr am nächsten Morgen. Wenn sich ein Fahrer verspätet, kann es auch mal heißen: Pech gehabt. Die Ware kann nicht mehr ausgeladen werden, so dass der LKW mit der Ware wieder zurückfahren muss. Dann muss neue Ware beim Erzeuger bestellt und am Folgetag geliefert werden, damit die Frische des Produkts garantiert werden. „Wenn es sich bei dem Produkt um Äpfel oder Orangen handelt, kann ich sie mit Sicherheit am Folgetag noch verschicken. Blattsalate sind allerdings kritisch“, sagt Steeger.

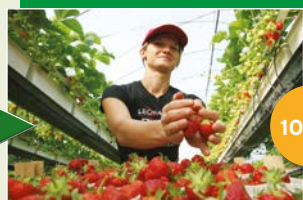
Wenn so etwas passiert, wird das Produkt von der Qualitätssicherung im Pfalzmarkt geprüft und schadensminimierend gehandelt: Ob man es noch essen kann oder eben nicht. Sie entscheidet auch, was mit der unbrauchbaren Ware passiert, ob sie beispielsweise zu Tierfutter verarbeitet wird. Die Logistikabteilung überprüft dann, wodurch der Schaden entstanden ist – denn Schäden mindern die Wirtschaftlichkeit. Darum steht in der Logistik die Taktung an erster Stelle. Jede Stunde zählt.

IN 24 STUNDEN VOM FELD INS SUPERMARKTREGAL



7:00

Erntezeit für die Erzeuger und ihre Erntehelfer.



10:00

Das Gemüse wird gewaschen, sortiert und aufbereitet.



14:00

Die Logistik disponiert die Sendung und stellt Packlisten für die verschiedenen Destinationen zusammen, der Vertrieb steuert die Kommissionierung.



11:00

Eine Supermarkt-Großkette bestellt ihre Ware, dadurch wird beim Erzeuger die Ernterestmenge des Tages festgelegt.



16:00

Ware, die beim Erzeuger schon in die richtigen Leergutkisten gepackt wurde, wird beim Pfalzmarkt angeliefert.



17:00

Die Ware wird mit Gabelstaplern abgeladen und durchläuft die Qualitätskontrolle



22:00

... erreicht das Verteilerzentrum der Großkette und wird für die verschiedenen Destinationen umgeladen.



19:00

Der LKW wird beladen und ...



04:00

Die Ware kommt an der Supermarktfiliale an.

7:00



Die Ware wird in die Supermarktregale gepackt.

INTERVIEW MIT GERHARD SCHWEIGERT

Als bei jeder Million Umsatz noch Sekt getrunken wurde

Gerhard Schweigert ist Bilanzbuchhalter, zuständig fürs Versicherungswesen, die tägliche Überwachung der Finanzströme sowie Ansprechpartner für EU-Zuschüsse. Er arbeitete schon für die Genossenschaft, als sie noch der Obst- und Gemüsegroßmarkt in Schifferstadt neben dem Hauptbahnhof war: Im August feierte er sein 45-jähriges Jubiläum in der Pfalzmarkt eG.



„Damals hat die EDV noch mit Lochkarten und Karteikarten gearbeitet, und im Winter habe ich im Keller die Etiketten gedruckt.“

Herr Schweigert, Sie sind unter anderem zuständig für die Finanzen. Was tun Sie, und wie steht es um den Pfalzmarkt?

Ich mache das Cash-Management, das heißt ich beobachte alle Bankkonten, mache dort Umbuchen, Zahlungen, Erzeugerabrechnungen und kümmerge mich um die EU-Zuschüsse aus Brüssel. Dem Pfalzmarkt geht es gut. Wir sind jederzeit in der Lage, Zahlungen durchzuführen, und das ist immer ein gutes Zeichen.

Sie haben schon als 14-Jähriger hier angefangen, aber nicht in der Buchhaltung, oder?

Doch! (lacht) Eigentlich wollte ich immer Schriftsetzer werden, weil ich gut in Deutsch war. Mathematik war eher nicht mein Ding. Eigentlich ein Widerspruch, ich weiß – aber im Jahr 1974, als ich mit der Ausbildung anfangen wollte, gab es den Beruf des Schriftsetzers plötzlich nicht mehr. Mein Traumberuf war ausgestorben. Mein Vater war hier ehrenamtlicher Vorstand, und derjenige, der gerade mit der Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann fertig war, musste zum Bund. Darum wurde ein neuer Azubi gesucht. Das war dann ich.

Wie sah ihr Arbeitsalltag aus?

Wie man damals gearbeitet hat, kann man sich heute gar nicht mehr

vorstellen. Damals hat die EDV noch mit Lochkarten und Karteikarten gearbeitet. Und im Winter habe ich im Keller die Etiketten gedruckt.

Welches Erlebnis werden Sie nie vergessen?

Der Pfalzmarkt ist ja ein Vermarktungsunternehmen, aber irgendwann hatte man mal die Idee, dass man in die Produktion einsteigt. Das ging schief: Der Pfalzmarkt ist 2002, 2003 in einen bereits existierenden Betrieb eingestiegen, und diese Tochterfirma ging pleite. Die 150 Polen, die in dem Erzeugerbetrieb gearbeitet haben, haben dann den Pfalzmarkt besetzt. Sie sind mit zehn Traktoren hier eingefahren und haben gedacht, die bekämen jetzt vom Pfalzmarkt ihr Geld. Die Ein- und Ausgänge wurden besetzt und sie hatten ein Transparent „Pfalzmarkt, ich brauche Geld“ dabei. Aber die Aufgabe zur Zahlung der Löhne obliegt nicht uns. Der Betrieb hat dann drei Tage später Insolvenz angemeldet. Aber in diesen drei Tagen hatten wir Polizeischutz.

Und was war ihr persönliches Highlight seit 1974?

Das hört sich jetzt vielleicht blöd an, aber im Prinzip ist hier jeder Tag ein Highlight. Das Schöne an meinem Beruf ist: Wenn man morgens reinkommt, weiß man nie, was einen erwartet. Wir

Buchhalter tragen keinen Anzug, und die Erzeuger kommen mit dreckigen Gummistiefeln zu uns ins Büro. Wenn Sie sich jetzt vorstellen, dass ich schon 45 Jahre hier bin ... ich kenne die Erzeuger, kenne deren Eltern und es gibt vielleicht schon Enkel, die in den Betrieb einsteigen.

Ein enger Dialog also?

Ja, wir sind immer im Dialog. Diesen Bezug, diese Nähe mag ich! Die Erzeuger sind ja die Aktionäre vom Pfalzmarkt. Für mich ist es ganz wichtig, dass man auch den Hintergrund der Erzeugerbetriebe kennt, die Familien und die Frauen. Denn die Frauen sind zuständig für die Hilfsarbeiter aus Polen und Rumänen und die Lohnabrechnungen. Der Bauer ist „nur“ draußen auf dem Acker.

Ihnen wird also nie langweilig in Ihrem Aufgabenbereich?

Nee (lacht)! Der tägliche Kontakt bedeutet mir viel mehr als die Buchhaltung, und wir haben immer Kontakt.

Welchen neuen Herausforderungen begegnen Sie heute?

Ständig müssen Prozesse und Strukturen überarbeitet werden: Wie entwickelt sich der Gemüsebau in den nächsten fünf Jahren?

Welche Strategie fahren wir? Man muss hier sehr kurzfristig rechnen. Wir haben 1400 Mitglieder, davon 160 Erzeuger. 25 von ihnen machen wiederum 90 Prozent des Umsatzes. Das war 1974 ganz anders: Da waren es 4000 Mitglieder, jeder hat einen Acker gehabt und das Obst und Gemüse im Ort an eine Annahmestelle gebracht. Wir haben die Ware mit dem Zug geholt.

Trauern Sie manchmal der guten alten Zeit hinterher?

Man sagt ja „früher war alles schöner“, das könnte so eine Schlagzeile sein ... In der Buchhaltung haben früher mehr Leute als heute gearbeitet. Wir haben uns nach Feierabend noch getroffen, sind tanzen gegangen oder zu jemandem nach Hause. Das war schon viel geselliger! Wir haben zehn Millionen Mark Umsatz im Jahr gehabt, und bei jeder Million haben wir ein paar Flaschen Sekt hingestellt. Heute machen wir alle paar Tage eine Million. So viel können wir gar nicht mehr trinken.

"Wir sind jederzeit in der Lage, Zahlungen durchzuführen, und das ist immer ein gutes Zeichen."



SERVICE

Ihre Ansprechpartner

Hier finden Sie die Kontaktdaten unserer Produktberater in Mutterstadt, Maxdorf und Hatzenbühl sowie der für den Export zuständigen Pfalz Fresh-Mitarbeiter.



VERTRIEBSLEITUNGSTEAM

Jürgen Kratochwill

☎ 06231/408-106
📠 0176/10 408 106
✉ j.kratochwill@pfalzmarkt.de



VERTRIEBSLEITUNGSTEAM

Carlos Novo

☎ 06231/408-114
📠 0176/10 408 114
✉ c.novo@pfalzmarkt.de

HATZENBÜHL



Karl-Heinz Jäger

☎ 07275/9594-12
📠 0176/10 408 352
✉ k.jaeger@pfalzmarkt.de



Sebastian Dorsch

☎ 06231/408-117
📠 0176/10 408 117
✉ s.dorsch@pfalzmarkt.de



Bärbel Gamber-Mees

📠 0176/10 408 392
✉ b.gamber-meess@pfalzmarkt.de

EXPORT > Pfalz Fresh



Ulrike Malisch

☎ 06231/408-123
📠 0176/10 408 123
✉ u.malisch@pfalzmarkt.de



Holger Schmitt

☎ 06231/408-119
📠 0176/10 408 119
✉ h.schmitt@pfalzmarkt.de



Aneta-Maria Slawska

☎ 06231/408-153
✉ a.slawska@pfalzmarkt.de



Jonathan Schmitt

☎ 06231/408-120
📠 0176/10 408 120
✉ j.schmitt@pfalzmarkt.de



Josiane Rolland

☎ 06231/408-128
📠 0176/10408102
✉ j.rolland@pfalzmarkt.de

im Vertrieb

INFOS FÜR DIE PINNWAND

Die Doppelseite
für den schnellen
Überblick!



MUTTERSTADT



Tobias Laux

☎ 06231/408-139
☎ 0176/10 408 139
✉ t.laux@pfalzmarkt.de



Michael Henning

☎ 06231/408-101
☎ 0176/10 408 101
✉ m.henning@pfalzmarkt.de



Ricardo Novo

☎ 06231/408-145
☎ 0176/10 408 145
✉ r.novo@pfalzmarkt.de



Yvonne Britsch

☎ 06231/408-107
✉ y.britsch@pfalzmarkt.de



Jonas Hill

☎ 06231/408-100
☎ 0176/10 408 100
✉ j.hill@pfalzmarkt.de



Heiko Risse

☎ 06231/408-105
☎ 0176/10 408 105
✉ h.risse@pfalzmarkt.de



Inna Görzen

☎ 06231/408-132
☎ 0176/10 408 132
✉ i.görzen@pfalzmarkt.de



Benjamin Killet

☎ 06231/408-104
☎ 0176/10 408 104
✉ b.killet@pfalzmarkt.de



Susi Külbs

☎ 06231/408-103
✉ s.külbs@pfalzmarkt.de



Joachim Leonhardt

☎ 06231/408-205
☎ 0176/10 408 205
✉ j.leonhardt@pfalzmarkt.de



Annika Andreykowitsch

☎ 06231/408-109
✉ a.andreykowitsch@pfalzmarkt.de



Bernd Weiller

☎ 06231/408-371
☎ 0176/10 408 371
✉ b.weiller@pfalzmarkt.de



Frieda Schmitt

☎ 06231/408-112
☎ 0176/10 408 391
✉ f.schmitt@pfalzmarkt.de

MAXDORF



Tanja Keck

☎ 06237/4009-270
☎ 0176/10 408 374
✉ t.keck@pfalzmarkt.de

ERZEUGER-PORTRÄT

Der Kürbispionier der Pfalz

Halloween war auch ein bisschen Schuld, meint Kürbispionier Gerd Renner; aber vor allem seien es Menschen gewesen, die wie er Kürbis zum ersten Mal im Ausland gegessen und zum Gemüseliebhaber in Deutschland gemacht haben. Gerd Renner hat die größten Beeren der Welt in die Pfalz geholt.

Sein erstes echtes Kürbisgericht – bis dato kannte man in Deutschland nur den süß oder sauer eingelegten Gelben Zentner – hat Renner in Südafrika gegessen. Der Butternut-Kürbis war so lecker, dass er prompt das Saatgut mitgebracht hat, um den Anbau der wärmeliebenden Riesenbeeren in der Pfalz zu versuchen. „Da haben die Leute mich für einen Spinner gehalten“, blickt er auf die Anfänge im Jahr 1992 zurück und lacht.

Seither war Gerd Renner in der ganzen Welt unterwegs und hat viel über den Anbau, neue Sorten, Saatgut und Pflanzenschutz gelernt. Kürbisse brauchen eine kontinuierliche Bewässerung, kaum Insektizide, Sonne, Wärme – und vor allem Geduld. 90 bis 150 Tage vergehen bis zur Ernte. „Das Gemüt der Kürbisbauern passt oft zu ihren Kürbissen“, stellt Renner schmunzelnd fest. In der Zwischenzeit wohnen Hasen und Fasane auf den Feldern. Und auch, wenn der Kürbis nicht besonders anfällig für Schädlinge ist: Man darf ihm nicht den Rücken zukehren. Dieses Sprichwort hat Renner übrigens von den neuseeländischen Kürbisbauern gelernt. „Unter Kürbisbauern ist man immer willkommen. Da herrscht kein Konkurrenzkampf, sondern viel Austausch auf dem Feld und beim gemeinsamen Essen.“ Das gelte für das benachbarte Rheinland genauso wie für Neuseeland, die USA und Südafrika.

Gerd Renners Lieblingssorten sind der Butternut und der Mini-Muskat, die in der Pfalz besonders gut gedeihen. Renner ist aber nicht nur leidenschaftlicher Kürbisbauer, es macht ihm auch einen Riesenspaß, mit dem Gemüse in der Küche zu experimentieren. Zusammen mit seinen Freunden, die Köche sind, probiert er immer wieder Neues aus. Ein mal im Jahr veranstalten sie ein großes Kürbisessen, bei dem jeder ein neues Gericht mitbringt. Die Leidenschaft auf dem Feld und in der Küche ist ungebrochen, für einen Spinner hält den Kürbispionier Gerd Renner längst niemand mehr. Der Kürbis steht mit 8.430 Tonnen mittlerweile auf Platz sechs der Pfalzmarkt-Gemüsehitliste.

„Kürbis ist ein sehr internationales Gemüse!“

Gerd Renner



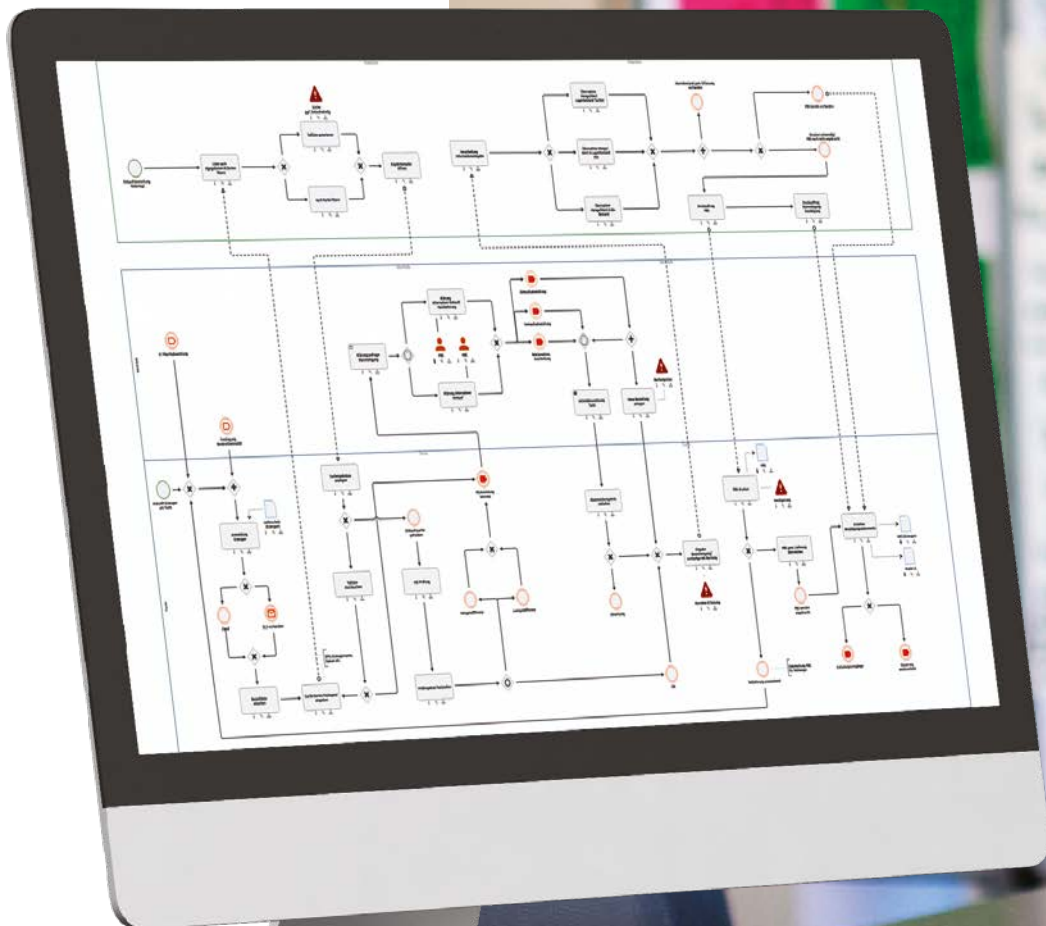
NAME: Gerd Renner, 63 Jahre
 ORT: Neustädter Straße 95, Mutterstadt
 ANBAUPRODUKTE: Speisekürbis, Zierkürbis
 KONTAKT: E-Mail: g.renner.farm@t-online.de



UMSTRUKTURIERUNG IM PFALZMARKT

DER PFALZMARKT HAT EINE GRÖSSE ERREICHT, DIE MEHR STEUERUNG ERFORDERLICH MACHT.

Im Pfalzmarkt wird umstrukturiert: Eine neue Logistikabteilung ist ebenso im Entstehen wie das Controlling unter der Federführung von Manuel Redweik. Noch wird die neu geschaffene Abteilung mit etwas Skeptis beügt. Doch wenn Manuel Redweik durch die Halle läuft, geht es überhaupt nicht um Kontrolle, wie er betont: „Controlling bedeutet ‚steuern‘ und nicht ‚kontrollieren‘. Ich will den Leuten helfen, Optimierungspotential aufzeigen und so die Mitarbeiter in ihren Abläufen unterstützen.“







Manuel Redweik (links) im Gespräch mit Sascha Rapp.

Redweik hatte bereits während seines Studiums ein Praktikum im Pfalzmarkt absolviert und dabei in verschiedene Bereiche hineingeschnuppert. „Ich fand das von Anfang an hochinteressant: Wie kommen die Erzeugnisse vom Bauern in den Laden? Was hängt alles damit zusammen? In der Branche nimmt der Pfalzmarkt ja eine marktführende Stellung ein“, fasst Redweik zusammen. Schließlich hat er darüber seine Bachelor-Arbeit geschrieben und so mit der Prozessanalyse für den Pfalzmarkt begonnen. Die Möglichkeit, die begonnene Arbeit als Controller weiter zu führen, nahm er im Januar 2019 an.

"Mich reizt das Tempo der Obst- und Gemüsebranche."

Controlling bedeutet üblicherweise, dass man einen Blick auf die Finanzlage hat, Warenströme analysiert und diese Information für die Geschäftsführung auswertet,

damit diese Entscheidungen treffen kann. Im Pfalzmarkt sei das etwas anderes, berichtet Redweik: als Genossenschaft stehen hier zusätzlich die Interessen seiner Mitglieder im Vordergrund. Redweik hat viel Gestaltungsfreiheit seitens der Geschäftsführung und ist unmittelbar am Aufbau eines neuen Systems beteiligt. „Es ist nicht das klassische Controlling für einen Berufseinsteiger, sondern eher eine vorbereitende Arbeit, um eine künftige Controlling-Tätigkeit in der Breite betreiben zu können.“

Eine absolute Notwendigkeit: Denn der Pfalzmarkt hat inzwischen eine Größe erreicht, die eine Steuerung der Abläufe, Mitarbeiter, Erträge und Finanzen erforderlich macht. Der Controller steuert diese Prozesse frühzeitig und hat die Kosten im Blick. Ein weiteres Ziel im Zuge der Umstrukturierung ist es, die Logistik- und Dienstleistungs-GmbH als neuen Geschäftszweig aufzubauen. Manuel Redweik ist

maßgeblich daran beteiligt, die Uni Lemgo unterstützt das Projekt; denn die Strategie ist am Anfang ziemlich theoretisch. „Die Projektmitarbeiter machen das ganze ein bisschen konkreter – es werden zum Beispiel Teilprojekte gebildet, so dass wir in drei oder vier Jahren da landen, wo wir hin möchten.“

Manuel Redweik findet die Obst- und Gemüsebranche extrem spannend. Ihn reizt das Tempo. Aufträge entstehen relativ kurzfristig, alles muss sehr schnell gehen. Dafür eine Struktur und einen Rahmen zu schaffen, ohne die Flexibilität einzuschränken, sei gar nicht so einfach. „Aber wenn es gelingt, etwas zu verbessern, hat man einen großen Vorteil gegenüber der Konkurrenz.“

Pfälzer Topseller:

Diesmal:

Äpfel und Erdbeeren

Verkaufsmengen/Jahr:

1,7 MILLIONEN
KILO

Äpfel

Anbau:

Auf 120

Hektar

Anzahl Erzeuger: 20

Erdbeeren 940

TSD. KILO/JAHR

Anzahl Erzeuger: 40

Anbau:

Auf 180 Hektar

Besonderheit: Kein Obst wird mehr gekauft als der Apfel. Das Kernobst schmeckt je nach Sorte saftig-süß, mild, herb-würzig, säuerlich oder sehr sauer. Großes Umweltplus: Es braucht keine zusätzliche Verpackung und ist im Kühlschrank locker eine Woche haltbar. Erdbeeren hingegen sind empfindlich und sollten schnell verzehrt werden. Bei Raumtemperatur halten sie sich maximal 1 Tag, gekühlt 2-3 Tage.

Verwendung: Für jedes Rezept gibt es passende Apfelsorten. In Kuchen lassen sich Sorten, die nicht zerfallen oder zu saftig sind, wie Boskoop und Jonagold, am idealsten verarbeiten. Mus und Kompott gelingt am besten mit Elstar und Braeburn. Süße Speisen schmecken mit etwas säuerlicheren Sorten besser. Auf eher süßere Aromen sollte man bei der Zubereitung von pikanten Gerichten zurückgreifen. Auch Erdbeeren eignen sich sowohl für Süßspeisen als auch herzhaftere Speisen. Ob in Kuchen, Eis, Quarkdesserts oder mit Blattsalat, Rucola und Spargel als erfrischender Sommersalat.



PFALZMARKT NEWS

DOPPELT FRISCH: Neue Imagebroschüre und neuer Webauftritt



Kaum erschienen und schon fast vergriffen ist unsere beliebte Pfalzmarkt-Broschüre „**Erntefrisch aus der Pfalz**“! Darin finden Sie interessante Fakten über unsere starke Erzeugergemeinschaft. Zum Beispiel wie wir unsere konstant hohe Qualität erreichen. Wie viele Tonnen Gemüse und Obst wir pro Jahr produzieren. Und wann es geerntet wird: Mit unserem übersichtlichen Saisonkalender wissen Sie jederzeit, welches gerade reif ist. Die Broschüre ist in deutscher und englischer Sprache erhältlich.

Frisch ist auch unser Webauftritt. Erfahren Sie, was es Neues in der Erzeugergemeinschaft gibt, lesen Sie Wissenswertes über unsere Obst- und Gemüsesorten oder stöbern Sie online in den Ausgaben unseres Pfalzmarkt-Journals.



Herzlich Willkommen!

Verstärkung für den Pfalzmarkt

Tiago Figueiredo (rechts) wird zur Fachkraft für Lagerlogistik ausgebildet, Jonas Sprengart macht eine Ausbildung zum Kaufmann für Groß- und Außenhandel.

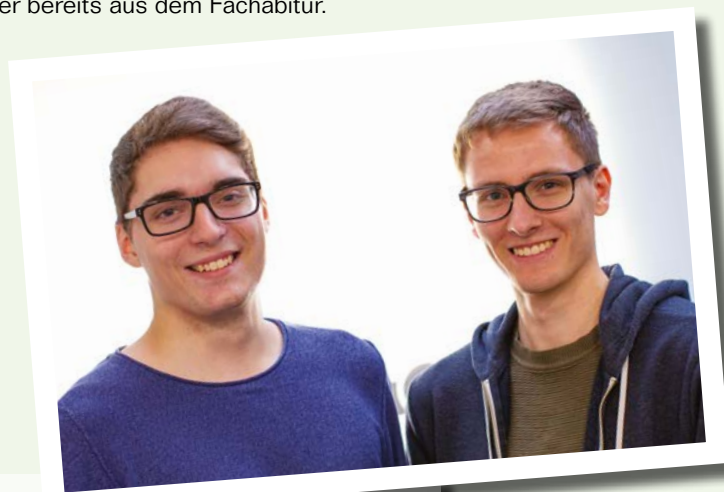


AUSGEZEICHNET! Die Azubis aus dem Pfalzmarkt

Leo Zastrow und Jonas Christmann haben im Juni ihre Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann abgeschlossen und eine großartige Leistung abgeliefert: 1,8 und 1,6 lautet ihr Notendurchschnitt.

Leo ist ein Praktiker und arbeitet jetzt im Vertrieb des Pfalzmarkts. „Ich komme auch mit der Theorie klar, aber praktisch bin ich besser“, erzählt er. Vier Wochen vor der Prüfung habe er angefangen zu lernen – nicht zu spät für den Azubi, der jedes Thema ohnehin sofort verstanden hat. Der volle Arbeitstag im Vertrieb vergeht für ihn wie im Flug: „Die Berufsschule war entspannter, aber eher immer der selbe Trott. Im Vertrieb gibt es mehr Herausforderungen, viel Abwechslung und es macht mir viel mehr Spaß als die Ausbildung!“

Jonas ist eher ein Theoretiker – „darum bin ich ja auch in der Buchhaltung gelandet“, witzelt er. Zu seinen Aufgaben gehört die Debitoren- und Kreditoren-Buchhaltung für den Export, er arbeitet jetzt in der neuen Logistik und erfasst die Fracht. Sein Arbeitstag vergeht für ihn in Windeseile, auch wenn er nicht mehr wie vorher an den Berufsschultagen um 13 Uhr gehen kann: „Es gibt viel zu tun, und das gefällt mir richtig gut.“ Wie Leo hatte er erst kurz vor der Prüfung angefangen, den Stoff aus der Berufsschule zu wiederholen – denn einige Themen kannte er bereits aus dem Fachabitur.



„LAND SCHAFFT VERBINDUNG – WIR RUFEN ZU TISCH“

Bauern fordern neuen Diskurs



Unter dem Motto „Land schafft Verbindung – Wir rufen zu Tisch“ forderten 150 Bauern aus Rheinland-Pfalz eine Mitsprache beim Agrarpaket der Bundesregierung. Denn das Agrarpaket aus Insektenschutzprogramm, Tierwohlkennzeichen und Umschichtung der Direktzahlungen vermiest die Stimmung der Landwirte ordentlich.

Das Agrarpaket bedrohe die Existenz bäuerlicher Familienbetriebe, so der Konsens der Landwirte: Die Verschärfung der Düngeverordnung führe zu Unterdüngung, in Gebieten mit einer hohen Nährstoffbelastung schade das dem Boden und Wasser mehr, als es nütze — so werden sinnvolle Umweltmaßnahmen wie Zwischenfruchtbestände behindert, denn Zwischenfrüchte brauchen Nährstoffe. Das Mercosur-Handelsabkommen gefährde durch Billigpreise importierter Waren die Versorgung mit qualitativ hochwertigen Lebensmitteln aus der Region. Darüber hinaus führe die permanente negative Stimmungsmache zu Ärger und Frustration im Berufsstand. Gesellschaftlich ständig an den

Pranger gestellt zu werden, oft weder fach- noch sachgerecht, verliere der Beruf des Landwirts seine Attraktivität.

Der Frust über die Entscheidungsfindung für immer neue Vorschriften und Auflagen sitzt inzwischen so tief, dass sich die Landwirte, erstmals ohne das Zutun der Verbände und ihrer Funktionäre, vernetzen und Gehör verschaffen. 150 Erzeuger aus der Pfalz und den angrenzenden Regionen in Rheinhessen demonstrierten am 22. Oktober mit einer überdimensionalen Protest-Tafel gegen das Agrarpaket. Mit der symbolischen Einladung, an der Tafel Platz zu nehmen, sprechen die Bauern die



Entscheider in der Politik und verantwortlichen NGOs an. Doch nicht nur das: Sie möchten auch einen neuen gesellschaftlichen Diskurs über den Wert regional erzeugter Produkte in Gang setzen. Sie wollen sich nicht länger als Umweltvergifter, Klimaschädiger oder Tierquäler abstempeln lassen, sondern fordern Wertschätzung für ihre Arbeit.

Kleines Kraftpaket

Vitamin C, einige B-Vitamine, Kalium, Calcium, Natrium und sekundäre Pflanzenstoffe: Das Nährstoffprofil von Pak Choi kann sich sehen lassen. Die auch Chinesischer Blätterkohl oder Senfkohl genannte Pflanze verfügt sogar über mehr Vitamin A, Betacarotin und antioxidative Flavonoide als andere Kohlsorten. Zudem wird den im Pak Choi enthaltenen Senfölen eine antibiotische und keimtötende Wirkung nachgesagt. Das ursprünglich aus Asien stammende Gemüse schmeckt kurz angegünstet besonders aromatisch. Pfalzmarkt-Koch Jürgen Schleicher macht es mit seinem leckeren Rezept vor.



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

DAS REZEPT:

Pak Choi mit Kräuterseitlingen, Kokosmilch, Ingwer und gebratenem Flusszanderfilet

Zubereitung:

Den Pak Choi waschen und bis zum Stielansatz in Streifen schneiden. Die Kräuterseitlinge vorsichtig putzen und in Scheiben schneiden. Den gewürfelten Knoblauch mit dem Ingwer und Pak Choi in Butter gleichmäßig anschwitzen, mit Limettensaft und Kokosmilch ablöschen und ein paar Minuten dünsten. Mit Salz, Pfeffer und etwas Chili abschmecken.

Jetzt den Zander auf der Hautseite in Olivenöl knusprig anbraten, die Seitlinge dazugeben und alles zusammen kurz garen. Den Pak Choi mit den Kräuterseitlingen und dem Zanderfilet anrichten. Meine Beilagen-Empfehlung: leckere Pasta oder luftiger Reis.

Guten Appetit!
Ihr Jürgen Schleicher



Zutaten für 2 Personen:

500 g	Pak Choi	200 ml	Kokosmilch
2 - 3	Kräuterseitlinge – je nach Größe	2 TL	Limettensaft
2	Knoblauchzehen	2	Butterflocken
1 TL	fein gewürfelter Ingwer	360 g	Flusszanderfilet
1	kleine Chilischote		Olivenöl
			Salz / Pfeffer