

Pfalzmarkt Journal

Ausgabe 1/2022

Das Mitgliedermagazin der Erzeugergemeinschaft Pfalzmarkt

Pfalzmarkt-Erzeuger
im Gespräch

**Warum wir
Landwirte
sind**



Auf die Traktoren, fertig, los!

Das neue Vermarktungszentrum

Pfälzer Topseller

Fenchelgemüse

PfalzMarkt




INHALT

DAS NEUE VERMARKTUNGSZENTRUM
Auf die Traktoren, fertig, los! 4

ERZEUGERPORTRÄT
Offen für die Zukunft 12
 Max Steig

.....

INTERVIEW MIT PFALZMARKT-ERZEUGERN
Warum wir Landwirte sind und warum unser Job kein Zuckerschlecken ist 14

PFÄLZER TOPSELLER
Fenchel 9

SERVICE
Ihre Ansprechpartner im Vertrieb und in der Logistik 10

PFALZMARKT NEWS 18

SPITZENREZEPF FÜR SPITZENGEMÜSE
Cordon bleu von der Knollensellerie
mit leichter Meerrettichsauce 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

 Vorstandsekretariat

Zusammenhalt ist wichtiger denn je

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

kaum eine Zeit wie die vergangenen Monate hat uns so vehement vor Augen geführt, wie wichtig es ist, sich selbst versorgen zu können. Waren bislang vor allem der Umwelt- und Verbraucherschutz, Qualität und die Stärkung der eigenen Wirtschaft die Hauptargumente für regionale Produkte, ist durch den Ukrainekrieg zusätzlich das Thema Versorgungsengpässe aufgetaucht. Diese betreffen nicht nur Produkte wie Getreide, sondern beispielsweise auch Düngemittel. Hier besteht die Gefahr, dass durch die zugespitzte Lage bei den fossilen Energieträgern nicht mehr genug Stickstoffdünger hergestellt werden kann.

Schon jetzt beklagen viele Pfalzmarkt-Erzeuger die enorm gestiegenen Energie- und Düngemittelpreise. Zusätzlich stellt der im Herbst anstehende Mindestlohn von zwölf Euro viele Landwirte vor weitere Herausforderungen. Wie diese genau aussehen und welche Themen Landwirte aktuell besonders beschäftigen? Im Interview berichten die drei Pfalzmarkt-Erzeuger Max Steig, Michael Zapf und Tim Ballreich, was ihren Job so schwierig macht, aber auch, was sie an ihm schätzen.



Was all diese Themen deutlich machen: Nur gemeinsam sind wir stark. Das zeigt sich nicht nur tagtäglich in der Vermarktung unserer Produkte, sondern auch in Projekten mit großer Außenwirkung, wie unsere Teilnahme an der Bundesgartenschau 2023 in Mannheim. Oder am Bimi® Brokkoli, der exklusiv in Deutschland beim Pfalzmarkt im zweiten Jahr angebaut wird.

Wir dürfen stolz sein: Das neue Vermarktungszentrum ist pünktlich zum Saisonbeginn fertig geworden. Die ersten Radieschen und Co. sind schon für den Weitertransport angeliefert worden.

Eine interessante Lektüre wünschen Ihnen

Reinhard Oerther
Vorstand Vertrieb

Hans-Jörg Friedrich
Vorstand Verwaltung



DAS NEUE VERMARKTUNGSZENTRUM

AUF DIE TRAKTOREN,



FERTIG, LOS!

Im Juni 2020 fiel der Startschuss für die ersten Bauarbeiten. Im März 2022 werden die letzten Umzugskisten ausgepackt. Das neue Vermarktungszentrum wird pünktlich zum Saisonstart fertig.

Auf den letzten Metern wurde es noch spannend. Bis Oktober 2021 liefen die Bauarbeiten trotz der Coronakrise reibungslos. „Insbesondere in der ersten Corona-phase haben die Firmen sehr viel dafür getan, dass alles funktioniert“, sagt Markus Maier, Architekt des Pfalzmarkts. Im Herbst/Winter 2022 hatten dann viele Handwerksbetriebe Personalprobleme, die Arbeiten verzögerten sich, nachfolgende Gewerke mussten warten. Außerdem war es schwierig, Material zu beschaffen.

„Der Asphalt für die Außenanlage beispielsweise war nicht lieferbar, und dann machten uns die niedrigen Temperaturen einen Strich durch die Rechnung. Es war zu kalt zum Asphaltieren“, erklärt Maier. Die geplante Testphase mit der Winterware musste deshalb ausfallen.

Erste Ware mit Bravour abgewickelt

Mit viel Flexibilität ist es dem Pfalzmarkt dennoch gelungen, die



Die Erzeugerstraße: Wo aktuell ein Traktor steht, haben zehn hintereinander und drei nebeneinander Platz.





notwendigen Erfahrungen zu sammeln. Im Oktober wurde mit sieben Mitarbeitern zweieinhalb Wochen lang Ware für einen Großkunden in der neuen Halle abgewickelt. In dieser Zeit konnten Fragen beantwortet werden, wie: Wie sind die Wege? Wie stellen wir die Ware? Wie kommen wir mit dem Platz aus? Wie klappt das Verladen an

den Rampen? Dass alles wunderbar geklappt hat, liegt auch daran, dass die Halle so konzipiert ist, dass es keinen Gegenverkehr gibt. Der Warenstrom ist genau festgelegt: Vom Wareneingang geht's zu

Rot und grün, die Fassade des Vermarktungszentrums strahlt in den Pfalzmarkt-Farben.





Klar gegliedert: der neue Verwaltungsbereich der Halle.



Modernste Technik: Der größte Teil der Vermarktungshalle ist gekühlt.



Die Fahrwege in der neuen Halle sind 30 Prozent kürzer als in der alten.

den Kommissionier- und Arbeitsflächen, dann zu den Kühlhäusern und schließlich zur Verladung. Einfacher geht es nicht. Eine weitere Rolle spielt die Größe des Gebäudes. In der Erzeugerstraße beispielsweise können zehn Traktoren hintereinander und drei nebeneinander stehen.

Bestens vorbereitet

Mittlerweile sind alle Straßen fertig. „Aktuell pflanzen Gärtner im Außenbereich noch Bäume und Bauarbeiter setzen Zäune. Innen ist im QS-Bereich die Endreinigung voll im Gang. Im Innenbereich

werden die GLT (Gebäudeleittechnik) und die Zugangskontrolle installiert“, sagt Maier Ende Februar. Um die 35 Mitarbeiter werden künftig in der neuen Vermarktungshalle beschäftigt sein. Insbesondere den Bereich Hygiene und Entsorgung der Marktabfälle hat der Pfalzmarkt ausgebaut. Der Pfalzmarkt rechnet damit, dass noch mehr Mitarbeiter gebraucht werden. Allerdings will die Erzeugergemeinschaft erst den Betrieb der Halle anlaufen lassen und die Prozesse genau anschauen. Alle, die mit der Leitung der neuen Halle beauftragt sind, erhalten eine Schulung für die innovative Klimatechnik des Gebäudes. Das Team ist bestens auf seinen neuen Arbeitsplatz vorbereitet – und freut sich, wenn die ersten Traktoren in die Halle rollen.



Pfälzer Topseller:

Diesmal: **Fenchel**

Verkaufsmengen
pro Jahr: **4 MILLIONEN
KILOGRAMM**

Erntezeitraum
**Mai bis
November**

Anzahl
Erzeuger: **10**

Anbaufläche:
160 Hektar

Fenchelgemüse oder auch „Süßer Fenchel“ erfreut sich immer größerer Beliebtheit. Sein hoher Anteil an ätherischen Ölen macht ihn auch zur Heilpflanze. Der Geschmack von Fenchel erinnert an Anis. Die Pflanze bildet eine knollenähnliche, weiß-grünliche Zwiebel, die oberirdisch wächst. Wird Fenchel früher ausgesät - eigentliche Aussaat ist im Juli - bildet er keine Zwiebel, sondern erzeugt Blüten und Samen.

Verwendung: Fenchel lässt sich roh in Salaten zubereiten, kann aber auch gekocht, gebraten, gebacken oder geschmort werden. Wer einen Auflauf mit Fenchel machen will, sollte ihn vorher zehn Minuten blanchieren.



SERVICE

Ihre Ansprechpartner im Vertrieb

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

BEREICHSL EITUNG

Carlos Novo

☎ 06231/408-114
☎ 0176/10 408 114

✉ c.novo@pfalzmarkt.de



VERTRIEBSLEITUNG

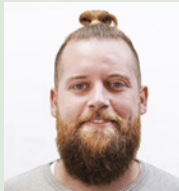
Jürgen Kratochwill

☎ 06231/408-106
☎ 0176/10 408 106

✉ j.kratochwill@pfalzmarkt.de



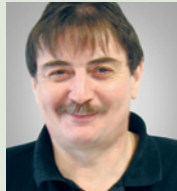
HATZENBÜHL



Max Trauth

☎ 07275/9594-25
☎ 0151/17 632 084

✉ m.trauth@pfalzmarkt.de



Karl-Heinz Jäger

☎ 07275/9594-12
☎ 0176/10 408 352

✉ k.jaeger@pfalzmarkt.de



Bärbel Gamber-Mees

☎ 07275/9594-14
☎ 0176/10 408 356

✉ b.gamber-mees@pfalzmarkt.de

EXPORT

Pfalz Fresh



Jonathan Schmitt

☎ 06231/408-120
☎ 0176/10 408 120

✉ j.schmitt@pfalzmarkt.de



Ulrike Malisch

☎ 06231/408-123
☎ 0176/10 408 123

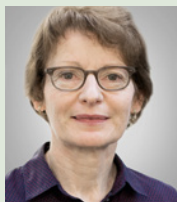
✉ u.malisch@pfalzmarkt.de



Holger Schmitt

☎ 06231/408-119
☎ 0176/10 408 119

✉ h.schmitt@pfalzmarkt.de



Josiane Rolland

☎ 06231/408-128
☎ 0176/10 408 102

✉ j.rolland@pfalzmarkt.de



Luciano Cireddu

☎ 06231/408-124
☎ 0151/14 229 770

✉ l.cireddu@pfalzmarkt.de

MUTTERSTADT



Rafael Pereira

☎ 06231/408-126
☎ 0176/10 408 141

✉ r.pereira@pfalzmarkt.de



Leo Zastrow

☎ 06231/408-372
☎ 0176/10 408 372

✉ l.zastrow@pfalzmarkt.de



Uwe Beck

☎ 06231/408-158
☎ 0176/10 408 104

✉ u.beck@pfalzmarkt.de



Bernd Weiller

☎ 06231/408-371
☎ 0176/10 408 371

✉ b.weiller@pfalzmarkt.de



Manfred Weber

☎ 06231/408-118
☎ 0151/14 008 200

✉ mp.weber@pfalzmarkt.de



Karl Völcker

☎ 07275/9594-17
☎ 0176/10 408 204

✉ k.voelcker@pfalzmarkt.de

MUTTERSTADT



Vitor Hugo Da Mota

☎ 06231/408-159
 ☎ 0151/19 638 677
 ✉ v.damota@pfalzmarkt.de



Ralf Bellinghausen

☎ 06231/408-155
 ☎ 0151/12 441 713
 ✉ r.bellinghausen@pfalzmarkt.de



Annika Andreykowitsch

☎ 06231/408-109
 ☎ 0176/10 408 139
 ✉ a.andreykowitsch@pfalzmarkt.de



Ricardo Novo

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



Inna Görzen

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



Jonas Hill

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



Susi Külbs

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



Joachim Leonhardt

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



Tanja Keck

☎ 06231/408-470
 ☎ 0176/10 408 374
 ✉ t.keck@pfalzmarkt.de



Heiko Risse

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

Ihre Ansprechpartner

in der Logistik

Hier finden Sie die Kontaktdaten unserer Logistikmitarbeiter in Mutterstadt.

LOGISTIKLEITUNGSTEAM



Francisco Steeger

Qualitätsmanagement
 Customer Service
 Schadensabwicklung

☎ 06231/408-162
 ☎ 0176/10 408 113
 ✉ f.steeger@pfalzmarkt.de



Jürgen Kober

Disposition National

☎ 06231/408-161
 ☎ 0176/10 408 112
 ✉ j.kober@pfalzmarkt.de



Michael Laks

Disposition National

☎ 06231/408-129
 ☎ 0175/38 488 80
 ✉ m.laks@pfalzmarkt.de



Ingo Kärcher

Sendungserfassung
 Palettenverwaltung

☎ 06231/408-380
 ☎ 0176/40 810 380
 ✉ i.kaercher@pfalzmarkt.de



Annika Rieder

Disposition National
 Sendungserfassung

☎ 06231/408-117
 ☎ 0171/83 743 55
 ✉ a.rieder@pfalzmarkt.de



Sascha Rapp

Disposition National

☎ 06231/408-108
 ☎ 0176/10 408 108
 ✉ s.rapp@pfalzmarkt.de

Außerhalb unserer
 Geschäftszeiten erreichen
 Sie die Logistik unter
 der Telefonnummer:
06231/408-234



ERZEUGER-PORTRÄT

Offen für die Zukunft

Max Steig kann sich glücklich schätzen. Der junge Mann aus Mutterstadt hat gleich zwei Optionen: den landwirtschaftlichen Betrieb seiner Eltern übernehmen oder sich weiterhin um das Hydroponik-Projekt des Pfalzmarktes kümmern.

Noch als Teenager kam für Steig die Landwirtschaft nicht infrage. „Dann war ich immer mehr involviert und irgendwann habe ich Spaß am Betrieb gefunden.“ Mittlerweile hat Steig seinen Bachelor in Agrarwissenschaften gemacht. Vielleicht hat bei der Entscheidung geholfen, dass seine Eltern ihn nie gedrängt haben, die Nachfolge zu übernehmen. „Es gibt keinen Druck“, sagt der 26-Jährige, „ich kann auch jetzt noch in eine ganz andere Richtung gehen.“ Mehr Optionen zu haben, war auch der Grund, warum sich Steig für ein Studium und gegen eine Lehre entschieden hat.

Vor allem Blumenkohl, aber auch Kohlrabi, Kopfsalat, bunte Salate, Fenchel und Petersilie bauen die Steigs auf 55 Hektar an. „Ab nächstem Jahr kommt noch Rhabarber hinzu.“ Allen Produkten gemeinsam: Ihre Kultivierung dauert lang und ist teuer. Dafür sind die Ernte und die Aufbereitung günstig. „Im Gegensatz zu Produkten wie Radieschen entfällt bei diesen Kulturen das Waschen und Verpacken auf dem Hof. Alles, was wir ernten, wird auf dem Feld marktgerecht aufbereitet und verpackt. Und geht dann direkt zum Pfalzmarkt“, sagt Steig. Seit August 2021

arbeitet er außerdem für den Pfalzmarkt als Betriebsleiter des Hydroponik-Anbaus von Wurzelsalaten. „Gewächshäuser haben mich schon als Kind fasziniert. Als der Pfalzmarkt mit dem Angebot auf mich zukam, die Betriebsleitung des Hydroponik-Projektes zu übernehmen, musste ich nicht lange überlegen“, begeistert sich Steig für das Pilotprojekt, mit dem er Erfahrung sammeln will. „Im Gewächshaus herrschen komplett andere klimatische Voraussetzungen als draußen. Die Kleinklimastruktur im geschützten

.....
„Gewächshäuser haben mich schon als Kind fasziniert“

Max Steig

.....
 Anbau vereinfacht vieles, bringt aber auch neue Herausforderungen mit sich.“ Um sich optimal auf seine Aufgabe vorzubereiten, hat Steig unter anderem im Februar einen größeren Hydroponikbetrieb in Nürnberg besucht.

Aktuell haben die Steigs in neue Pflanzmaschinen investiert. „Gerade im Hinblick auf den Mindestlohn geht es uns darum, künftig effizienter zu arbeiten. Außerdem erleichtern die Maschinen die Arbeit und ermöglichen ein besseres Pflanzbild.“ Zunächst sollen Salate und Kohlrabi damit gesetzt werden. Steig will aber auch testen, ob die Maschinen Fenchel pflanzen können.

NAME: Max Steig, 26 Jahre
 ORT: Sülzerhof 4, Mutterstadt
 PRODUKTE: Blumenkohl, Kohlrabi, Kopfsalat, bunte Salate, Fenchel, Petersilie, Rhabarber (ab 2023)
 KONTAKT: maxsteig@gmx.de



Warum wir Landwirte sind und warum unser Job kein Zuckerschlecken ist

Extrem steigende Preise für Energie und Düngemittel, Mindestlohn, Düngeverordnung und sinkende Verkaufserlöse sind nur einige Themen, die die Landwirte vor immer neue Herausforderungen stellen. Wie sie damit umgehen und warum sie ihre Arbeit trotzdem schätzen, erzählen die Pfalzmarkt-Erzeuger Tim Ballreich, Michael Zapf und Max Steig im Interview.



Herr Ballreich, Herr Zapf, Herr Steig, warum sind Sie Landwirt geworden?

TIM BALLREICH: Das Arbeiten draußen, freie Entscheidungen treffen zu können, das macht mir Spaß. Außerdem wird es nie langweilig, weil wir viel mit Menschen zu tun haben.

MICHAEL ZAPF: Mir gefällt die Abwechslung. Man muss sich nicht nur um die Produktion kümmern, sondern auch das Büro im Griff haben, sich mit Steuern auskennen und Ahnung von Betriebswirtschaft mitbringen. Und man muss langfristig planen, was man mit den Flächen und Kulturen macht.

MAX STEIG: Es ist ein sehr erfüllender Job. Man lernt immer dazu und steht täglich vor neuen Herausforderungen. Außerdem sieht man am Ende des Tages, was man gearbeitet hat, das macht zufrieden.

„In anderen Ländern werden landwirtschaftliche Produkte mehr wertgeschätzt.“

MAX STEIG

2020 kamen nur 21 Prozent der Verkaufserlöse bei den Erzeugern an. 1980 lag der Wert mehr als doppelt so hoch. Lohnt sich der Obst- und Gemüsebau überhaupt noch?

STEIG: Entscheidend ist die Produktionskosten herunterzufahren. Dabei geht es vor allem um die



TIM BALLREICH, 27 Jahre führt seinen Betrieb in Dudenhofen in dritter Generation. Er hat ihn 2017 von seinen Großeltern übernommen. Ballreich baut Spargel, Erdbeeren, Rhabarber und Rettich an.

**„Das Arbeiten
draußen macht
mir Spaß.“**

Auslastung der Arbeitskräfte. Es gibt viele Stellschrauben, an denen man drehen kann. So wie meine Eltern zum Teil noch Gemüse produzieren, wird es die nächsten 15 Jahren nicht mehr gehen.

BALLREICH: In Zeiten von steigenden Löhnen, Sprit- und Düngerpreisen wird es schwieriger. Allerdings sind wir in den letzten 40 Jahren bei der Spargel- und Erdbeerernte effektiver geworden. Grundsätzlich müssen wir höhere Preise durchsetzen. Wenn der LEH am Ende nicht bezahlen will, was wir zum Überleben brauchen und wir nicht mehr investieren können, werden wir Gemüsebauern abgeschafft.

Was hat sich für Sie verteuert? Und wie können Sie die steigenden Kosten auffangen?

ZAPF: Vor allem die Kosten für Lohn, Energie, Öl, Treibstoffe sowie Düngemittel sind extrem gestiegen. Düngemittel haben sich gegenüber dem letzten Jahr um 250 Prozent verteuert. Wir setzen unser Personal effektiver ein. Kulturen, die sich nicht rechnen, wie den Tabakbau, mussten wir einstellen.

Gleichen die gestiegenen Preise für Obst und Gemüse die gestiegenen Kosten nicht aus?

BALLREICH: Es mag sein, dass die Preise im letzten Jahr um 20 Prozent gestiegen sind. Wir hatten witterungsbedingt kein schlechtes Jahr, der Absatz von Spargel und Erdbeeren war gut. Aber das ist nur ein Jahresabschnitt. 2018 und 2019, meine beiden ersten Jahre, waren sehr schlecht, weil es so warm war. Ich habe trotzdem investiert, was mir jetzt wie ein Klotz am Bein hängt. Wir haben von Jahr zu Jahr zu kämpfen und wenn die Preise dieses Jahr schlecht sind, legen wir wieder drauf.

„Grundsätzlich müssen wir höhere Preise durchsetzen.“

TIM BALLREICH

ZAPF: Die Händler geben uns gerade so viel, dass wir wieder schnaufen können.



MAX STEIG, 26 Jahre ist aktuell Betriebsleiter des Hydroponik-Projektes des Pfalzmarkts. Seine Eltern bauen in ihrem Betrieb in Mutterstadt Blumenkohl, Kohlrabi, Kopfsalat, bunte Salate, Fenchel und Petersilie an.

„Man sieht am Ende des Tages, was man gearbeitet hat, das macht zufrieden.“

STEIG: Letztes Jahr ist dafür ein gutes Beispiel. Da lag der Blumenkohl für den dreieinhalb- bis vierfachen Preis im Supermarkt, zu dem wir ihn verkauft haben. Dabei tragen wir vom ersten bis zum letzten Tag der Produktion das Risiko und die Kosten.

Welche Rolle spielt der Lebensmittel Einzelhandel?

ZAPF: Die Ansprüche an Qualität steigen. Und auch die Vielzahl der Verpackungen nimmt zu. Ich bekomme zwar fünf Cent mehr pro verpacktem Chinakohl und verpackter Gurke, aber ich muss eine Person bezahlen, die die Produkte verpackt, und die Folie und die Maschine.

BALLREICH: Der LEH muss regionale Produkte teurer verkaufen und den Mehrgewinn an uns weiterreichen. Ich kann keinem Verbraucher

vorwerfen, dass er nicht regional einkauft, wenn unsere Ware am Anfang und Ende der Saison gegen ausländische ausgetauscht wird.

Was bedeuten 12 Euro Mindestlohn für Sie? Werden Sie weniger Leute beschäftigen?

BALLREICH: Wir versuchen, immer effektiver zu arbeiten und die Ernteleistung durch Arbeitserleichterung nach oben zu schrauben. Wo es möglich ist, mechanisieren wir. Zum Beispiel sämtliche Pflegearbeiten, sodass wir nicht tagelang mit der Handhacke das Unkraut aus der Erde ziehen.

ZAPF: Wir kommen bei der Spargelernte nicht mit weniger Leuten aus. Wir haben zwar keinen Akkordlohn, erfassen aber jedes geerntete Kilo.

„Die Händler geben uns gerade so viel, dass wir wieder schnaufen können.“

MICHAEL ZAPF



„Mir gefällt die Abwechslung.“

MICHAEL ZAPF, 38 Jahre
leitet seinen Betrieb in Kandel in fünfter Generation. Er baut Spargel, Erdbeeren, Äpfel, Zwetschgen, Süßkirschen, Mirabellen, Rhabarber, China-, Spitz-, Rot- und Weißkohl, Wirsing und Kürbis an. Außerdem betreibt er Ackerbau mit Körnermais und Winterweizen.

Von Mitarbeitern, die zu wenig ernten, müssen wir uns leider trennen.
STEIG: Ich weiß noch nicht, wie wir das auffangen können.

Was halten Sie generell vom Mindestlohn?

STEIG: Für alle, die in Deutschland ihren Lebensunterhalt bestreiten, ist der Mindestlohn gerechtfertigt. In Rumänien liegt dagegen der Durchschnittslohn bei 300 Euro monatlich. Da die Saisonkräfte fast kein

Geld bei uns ausgeben und ihre Lebenshaltungskosten zuhause extrem niedrig sind, passt der Mindestlohn bei ihnen nicht.

ZAPF: Der Mindestlohn ist o. k. Aber es muss beim Verbraucher ankommen, dass er etwas mehr für die Ware bezahlen muss.

Haben Sie genügend Erntehelfer?

ZAPF: Da wir schon mehr als 20 Jahre Rumänen beschäftigen und das ganze Jahr über Arbeit haben, gibt es bei uns wenig Probleme mit Personalmangel.

STEIG: Wir brauchen mit unseren Produkten relativ wenig Erntehelfer und haben deshalb kaum Schwierigkeiten.

BALLREICH: Es ist weniger ein Thema der Verfügbarkeit, sondern vielmehr der Zuverlässigkeit. Wir haben ein Problem damit, dass die Leute ihre Verträge nicht einhalten

und frühzeitig abreisen. Das ist auch eine Konsequenz des Mindestlohns. Viele Rumänen kommen für drei Monate, um beispielsweise 3.000 Euro zu verdienen. Haben sie die Summe nach anderthalb Monaten verdient, gehen sie einfach. Und ich stehe da und kriege meine Ernte nicht nach Hause.

Letztes Jahr gab immerhin 38,17 Prozent der deutschsprachigen Bevölkerung ab 14 Jahren an, dass sie bereit sind, einiges für gute Ernährung auszugeben. (Allensbach)

STEIG: Das wird nicht passieren. Die Leute geben lieber Geld für Freizeit als für Lebensmittel aus.

BALLREICH: Ich glaube, dass die Bereitschaft tendenziell da ist, aber der LEH muss auch regionale Ware ins Regal legen. Warum müssen wir mit spanischer Ware konkurrieren, die nicht so kontrolliert und produziert wird wie bei uns? Dort wird der Pflanzenschutz nicht eingehalten. Mal ganz abgesehen von der CO₂-Bilanz. Wir haben in unserem Hofladen höhere Preise durchgesetzt und konnten sogar noch mehr Kunden gewinnen.

Wie schätzen Sie die Ansprüche der Verbraucher ein?

BALLREICH: Wenn ich viel Geld für ein erstklassiges Produkt ausgeben soll, dann muss die Qualität stimmen. Wir halten die Kühlkette ein und messen ständig die Temperatur. Wenn dann die Erdbeeren im LEH ungekühlt stehen, sehen sie nicht mehr so gut aus. Da kann ich verstehen, dass der Kunde dafür nicht mehr bezahlen will.

STEIG: Die deutsche Mentalität sieht doch so aus: Ich will das Beste für wenig Geld. Ein Beispiel aus der Praxis eines Freundes: Eine Kundin verlangt nach Biozitrone. Als die extra besorgten Biozitrone nicht so toll aussahen wie die herkömmlichen, nahm die Kundin doch die anderen.

ZAPF: Man muss den Kunden nur erklären, dass auch Salat mit einem kleinen Fleck noch gut ist, dann verstehen sie das. Wenn ich in meinem Hofladen Erdbeeren der Klasse II 50 Cent günstiger anbiete, dann greifen viele Leute zu.

„Wenn etwas geändert werden soll, müssen wir selbst dafür sorgen.“

MAX STEIG

Können Sie einen Teil der steigenden Kosten durch mehr Automatisierung und effizientere Arbeitsprozesse auffangen?

ZAPF: Wir überlegen immer, wie wir etwas verbessern können, beispielsweise mit Sortierbändern oder Waschmaschinen. Ganz wichtig ist, die Betriebsmittel vorausschauend zu planen. Ich habe letzten Sommer Dünger vorgekauft und dadurch sehr viel Geld gespart.

STEIG: Leer- und Fehlzeiten müssen auf ein Minimum reduziert werden. Wenn nicht klar ist, was am Tag bestellt wird, entstehen unnötige Wege und unproduktive Arbeits- und Rüstzeiten. Automatisierung und bessere Abläufe können einen Teil kompensieren.

„Der Verbraucher kann keine regionale Ware kaufen, wenn der LEH sie nicht anbietet.“

TIM BALLREICH

Was hat sich in Ihrem Betrieb durch die Herausforderungen geändert?

ZAPF: Wir hatten bis vor ein paar Jahren fast 20 Hektar Äpfel. Jetzt haben wir die Fläche um sieben Hektar verkleinert und bauen nur noch bestimmte Sorten an.

BALLREICH: Wir haben uns spezialisiert und professionalisiert. Bis letztes Jahr hatten wir noch Bundmöhren, deren Produktion haben wir aufgrund der Personalsituation aufgegeben.

Welche Auswirkungen hat die neue Düngeverordnung für Ihren Betrieb?

STEIG: Wir kommen mit unseren Kulturen sehr gut damit klar. Mit einfachen Mitteln wie Fruchtfolge und Zwischenfruchtanbau lässt sich viel erreichen. Das Entscheidende ist aber die Mechanisierung. Wie bringe ich den Dünger gezielter an die Pflanze in dem Moment, wo ihn die Pflanze braucht? Durch den Einsatz von Beetstreuern spare ich auf einem Hektar mindestens ein Drittel Düngemittel.

BALLREICH: Der bürokratische Aufwand ist zwar hoch, aber da wir noch Ackerbau haben und der Spargel nicht so viel Dünger braucht, hält sich das in Grenzen. Die Erdbeeren können wir über den Tropfschlauch

bedarfsgerecht düngen. Wir haben zudem keine zwei-, drei- oder vierfachen Belegungen auf dem Feld.

ZAPF: Da ich auch Ackerbau betreibe, betrifft sie mich weniger. Ich arbeite mit häufigen Fruchtfolgen und auch Kulturen, die wenig Stickstoff benötigen. Trotzdem habe ich letztes Jahr einen GPS-gesteuerten Düngemittelstreuer gekauft, um Düngemittel zu sparen.

Was für ein Bild haben die Leute von der Landwirtschaft?

BALLREICH: Viele können sich nicht vorstellen, wie komplex der Gemüsebau ist. Die einen denken, dass wir die Umwelt verpesten und alles kaputt spritzen. Andere wissen, was wir leisten und was es für einen Mehrwert hat, wenn wir Obst und Gemüse

selbst produzieren. Der Ukraine-Krieg zeigt uns, wie abhängig wir sind. Wenn wir uns von allen abhängig machen, werden wir abgehängt.

STEIG: Manche haben die Bauersucht-Frau-Betriebe vor Augen. Andere sehen nur die großen Höfe und die Maschinen und glauben deshalb, wir seien alle Millionäre. Diejenigen mit Kontakt zu Betrieben haben eher ein realistisches Bild.

ZAPF: Den Menschen in größeren Städten fehlt der Bezug zur Landwirtschaft. In kleinen Orten ist das anders. Schon mein Vater hat Schulklassen, Kindergarten- und Besuchergruppen auf den Hof eingeladen, um ihnen ein Gefühl dafür zu geben, welche Arbeit hinter der Apfel- oder Spargelernte steckt. Viele Berufskollegen sind leider solchen Aktionen gegenüber noch zu verschlossen.

Welche Unterstützung wünschen Sie sich von der Politik?

ZAPF: Weniger Bürokratie, weniger Kontrolle und weniger in die schlechte Ecke geschoben zu werden.

STEIG: Wenn etwas geändert werden soll, müssen wir selbst dafür sorgen.

BALLREICH: Es wäre cool, wenn Dinge wie die Zwischenreihen-

begrünung anerkannt würde –, und zwar ohne großen bürokratischen Aufwand.

Was würden Sie ändern, wenn Sie Landwirtschaftsminister wären?

BALLREICH: Schwierige Frage. Ich will nicht auf die Politiker schimpfen, weil ich mir vorstellen kann, dass es schwierig ist, allen gerecht zu werden. Aber es gibt Themen, bei denen auf uns herumgehackt wird, wie beispielsweise dem Nitrat im Grundwasser. Wir hatten Handlungsbedarf, aber mit der Düngeverordnung wurde bereits viel verbessert.

ZAPF: Ich würde mich mehr mit der Einfuhrkontrolle beschäftigen, sodass die Importware nachweislich dieselben Standards erfüllt wie unsere. Es kann nicht sein, dass Ware umverpackt und dann als deutsche Ware deklariert wird. Zwölf Kilometer entfernt darf ein Kollege im Elsass Sachen machen, die bei uns seit 20 Jahren verboten sind – und er darf seine Äpfel trotzdem bei uns einführen.

Was machen andere Länder besser?

BALLREICH: Mir gefällt das System in der Schweiz gut. Dort gibt es ein Portal, in das man seine verfügbare Ware einpflegen kann. Und solange Ware da ist, kann sie praktisch nicht importiert werden, weil die Zölle viel zu hoch sind.

ZAPF: Die Holländer sind uns immer einen Schritt voraus. Die Jungs sind fit, was Modernisierung und Mechanisierung angeht und produzieren günstiger als mancher Deutscher.

STEIG: In anderen Ländern werden landwirtschaftliche Produkte mehr wertgeschätzt, dort hat Essen einen höheren Stellenwert. Es ist schön, dass Deutschland das Klima der ganzen Welt retten will, aber wir müssen aufpassen, dass wir dabei wirtschaftlich nicht komplett hinten runterfallen.

„Wir wünschen uns weniger Bürokratie, weniger Kontrolle und weniger in die schlechte Ecke geschoben zu werden.“

MICHAEL ZAPF

PFALZMARKT NEWS



Bundesgartenschau 2023

Mit von der Gartenpartie

Von Mitte April bis Anfang Oktober 2023 findet in Mannheim die Bundesgartenschau statt. Die Ausstellung erstreckt sich über zwei Gelände hinweg: den Luisenpark und Spinelli, einem einstigen Militärgelände. Ein Teil des Spinelli-Areals ist ein Experimentierfeld für Innovationen mit den Themen Klima, Umwelt, Energie und Nahrung. Auf letzterem zeigt der Pfalzmarkt wie moderner, nachhaltiger und regionaler Obst- und Gemüsebau funktioniert. Bepflanzt wird das Feld mit 45 Beeten. Der Pfalzmarkt stellt dort neue und alte aber auch exotische Obst- und Gemüsesorten vor und bindet mit bunten Blühflächen das Thema Artenschutz mit ein.



Studie

Wie Deutschland isst

Seit 2016 veröffentlicht das Bundesministerium Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) den Ernährungsreport* „Deutschland, wie es isst“. Hier ein paar der Erkenntnisse aus dem Bericht:

Mehr Lust auf Obst und Gemüse:

76 % der Befragten essen täglich Äpfel, Blumenkohl und Co. Zum Vergleich: 2020 waren es 70 Prozent.



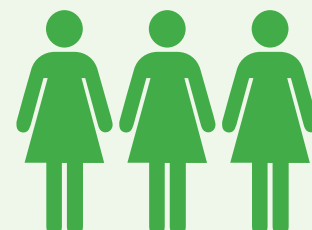
Die regionale Herkunft

von Obst und Gemüse ist für

86 %

der Befragten von Bedeutung.

Frisch aus der Pfalz



Besonders **Frauen** (88 Prozent) und den **über 60-Jährigen** (89 Prozent) ist es wichtig, dass Lebensmittel aus der Region kommen.

PFALZMARKT NEWS

Für **78 %**



ist es sehr wichtig, dass das gekaufte Obst und Gemüse gerade Saison hat.

€ **69 %**

finden faire Löhne wichtig.

Die Qualität der Produkte ist

67 %

der Befragten wichtig.



*Der Ernährungsreport basiert auf einer repräsentativen Umfrage des Meinungsforschungsinstituts forsa unter rund 1.000 Verbrauchern ab 14 Jahren.

Bimi® Brokkoli

Neue Ernte wächst

Bereits im zweiten Anbaujahr wächst Bimi® Brokkoli beim Pfalzmarkt. Die Produktinnovation wurde seit Ende März gepflanzt und wird je nach Wetterlage ab Mai geerntet. Der Stangenbrokkoli, der das Frischeportfolio des Pfalzmarktes ideal ergänzt, punktet gleich mit mehreren Vorteilen: Bimi® Brokkoli hat einen feineren Geschmack als herkömmlicher Brokkoli, sein Aroma ähnelt dem von grünem Spargel. Seine Kochzeit ist kürzer als bei anderen Brokkolisorten, wodurch mehr Vitamine erhalten bleiben. Schließlich gibt es so gut wie keinen Abfall, weil kein Schnippeln notwendig ist. Bimi® Brokkoli kann im Ganzen verzehrt werden.



Salat mit mariniertem Bimi® Brokkoli, Kichererbsen, Kumquats und Halloumi

Dieses und weitere Rezepte zum Nachkochen unter: www.bimibrokkoli.de

Fotos: Bimi® Brokkoli

News und Aktuelles rund um den Pfalzmarkt gibt es auch unter www.pfalzmarkt.de/aktuelles/

Tolle Knolle

In Knollensellerie steckt eine ganze Menge an Vitaminen und Ballaststoffen. Was die Knolle aber so besonders macht, sind die ätherischen Öle – sie sollen die Nerven stärken und antibakteriell wirken – und die Bitterstoffe – sie regen die Verdauung an und machen die aus dem Mittelmeer stammende Kulturpflanze so bekömmlich. Wer Knollensellerie bislang nur als Suppengemüse verwendet oder als Salat zubereitet hat, sollte unbedingt einmal die köstliche Variante von Pfalzmarkt-Koch Jürgen Schleicher probieren.



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

DAS REZEPT:

Cordon bleu von der Knollensellerie mit leichter Meerrettichsauce

Zubereitung:

Den Knollensellerie schälen und in gleichmäßige Scheiben schneiden (ca. 1 Zentimeter dick). Die Scheiben mit dem Zitronensaft, Salz und Pfeffer einige Minuten in dem sprudelnden Wasser vorgaren und auf einem Küchenpapier gut abtrocknen lassen. Die Selleriescheiben würzen und zwei Scheiben mit Schinken und Käse belegen, die beiden anderen Scheiben darauf legen. Danach mehlieren und anschließend mit dem verquirlten Ei und den Semmelbröseln panieren.

Für die Sauce den Gemüsefond mit der Sahne etwas reduzieren und zum Schluss den Meerrettich zugeben und mit Salz und Pfeffer abschmecken.

Nun das panierte Cordon bleu im Butterschmalz einige Minuten goldgelb braten und mit der Meerrettichsauce anrichten.

Serviovorschlag:

Dazu passen leckere Pfälzer Dampfkartoffeln.

Guten Appetit!
Ihr Jürgen Schleicher

Zutaten für 2 Personen:



4 Scheiben Knollensellerie

1 Zitrone

2 Scheiben gekochter Schinken

2 Scheiben Gouda, mittelalt

2 Eier

Mehl

Semmelbrösel

2 EL Butterschmalz

50 ml Gemüsefond

50 ml Sahne

2 TL Meerrettich

Salz & Pfeffer