Club der klaren Worte
Interview
Herausgegeben von Markus Langemann

Der Tod aus dem Gemüsefeld

Antje Maly-Samiralow interviewt Hanna Bauer

Im Schnitt verzehren die Deutschen 109,4 kg Gemüse pro Kopf (Stand Wirtschaftsjahr 2020/21). Knapp 36% davon stammen aus Deutschland. Der überwiegende Anteil wird importiert. Von jährlichen Schwankungen abgesehen, ist der Pro-Kopf-Verbrauch von Gemüse in den vergangenen zehn Jahren um 15 % gestiegen. Der Selbstversorgungsgrad ist im selben Zeitraum um gut 1 % gestiegen.[1]

Im Jahr 2021 haben hierzulande 6.029 Betriebe Gemüse (im Freiland) angebaut, davon 525 Betriebe, die mehr als 50 ha bewirtschaften.[2]

Einer davon ist der Betrieb von Hanna Bauer.[3]

[1] Agrarmarkt Informations-Gesellschaft mbH
[2] Statistisches Bundesamt
[3] Anmerkung der Redaktion: Name geändert

Frau Bauer, welches Gemüse bauen Sie an?

H.B.: Verschiedene Sorten Salat zum Beispiel, Kohlrabi, Sellerie und Sägemüse wie Kürbis und Rote Beete.

Würden Sie sagen, dass Sie das gern tun, dass Gemüseanbau eine Berufung für Sie ist?

H.B.: Auf jeden Fall. Wir sind ja ein Familienbetrieb mit Tradition, wenn Sie so wollen. Gemüseanbau ist unsere Sache, ganz klar. Es ist schön, wenn man im Frühling die Jungpflanzen ausbringt und dann sieht, wie sie wachsen und gedeihen. Sie schaffen ja etwas Lebendiges, etwas, das sich entwickelt. Und wenn Sie dann so einen schönen Salatkopf in der Hand halten, dann macht einen das nicht nur zufrieden, sondern schon auch stolz. Man erntet buchstäblich, was man geschaffen hat. Das ist ein wunderbarer Beruf.

V.i.S.d.P. Markus Langemann
Otto-Heilmann-Str. 17, 82031 Grünwald
studio@clubderklarenworte.de

Antje Maly-Samiralow

Und trotzdem sind Sie im Moment nicht gerade glücklich mit diesem, Ihrem Beruf. Kann man das so sagen?

H.B.: Mit dem Beruf, also dem Anbau von Gemüse ansich, sind wir nach wie vor glücklich. Aber die Produktionsbedingungen werden immer schwieriger: die Düngerichtlinien haben sich geändert, einige Pflanzenschutzmittel verlieren ihre Zulassung in Deutschland, aber vor allem der Absatz sorgt zunehmend für Bauchschmerzen, das kann man so sagen.

Was genau bereitet Ihnen Bauchschmerzen?

H.B.: Zum einen die Produktionskosten, die gerade explodieren und von denen wir nicht wissen, wie massiv sie bis zum Saisonende zu Buche schlagen werden.

Sie sprechen von steigenden Energiekosten?

H.B.: Unter anderem. Aber da laufen gerade eine ganze Reihe anderer Kosten aus dem Ruder. Und wir wissen jetzt schon, dass wir die gestiegenen Kosten nicht über den Absatzpreis reinholen werden.

Wollen Sie damit sagen, dass Sie auf den Mehrkosten sitzen bleiben werden?

H.B.: Definitiv!

Könnten Sie die Kosten- und Preisbildung ein bisschen genauer erläutern? Wie muss man sich die Abläufe in einem Betrieb wie dem Ihren vorstellen?

H.B.: Es ist so, dass wir uns jeweils im Herbst mit den Abnehmern zusammensetzen und besprechen, welche Kulturen wir in der nächsten Saison anbauen. Da werden die Mengen abgesprochen und wann wir liefern können etc.

Die Abnehmer sind Supermarktketten oder Handelsunternehmen?

H.B.: Das sind Zwischenhändler, z.B. kleinere und größere Handelsunternehmen, Genossenschaften, Großmärkte. Manche Großbetriebe vermarkten auch direkt an den Lebensmitteleinzelhandel.

Und welche Aufgabe übernehmen diese Zwischenhändler?

H.B.: Die setzen sich mit dem Lebensmitteleinzelhandel, also primär den großen Supermarktketten zusammen und nehmen deren Bedarf auf. Es gibt ja Gemüsesorten, die in manchen Jahren mehr gefragt sind als in anderen. Dann gibt es Gemüse, das gerade in Mode ist, weil es in der Öffentlichkeit als besonders gesund gehypt wird. Na, da müssen nur ein paar Studien durch die Medien gehen und schon fragen die Kunden das vermehrt nach.

Was zum Beispiel?

H.B.: Also Kürbis war früher ein Armeleutegemüse. Den hat man für den Winter süß-sauer eingemacht. Heute finden Sie Kürbis in verschiedensten Ausführungen in jedem Supermarkt. Oder Rucola kam irgendwann aus Italien. Den gab es hier gar nicht. Brokkoli ist auch ein gutes Beispiel.

Und wie geht es dann weiter?

H.B.: Wenn wir übereingekommen sind, welche Gemüse wir in welchen Mengen anbauen, gehen wir in die Planung und geben entsprechende Bestellungen raus. Wir planen die Belegung von Pachtflächen, bestellen Düngemittel, Saatgut bzw. die

Jungpflanzen. Außerdem Verpackungsmaterial und ggfs. auch schon Pflanzenschutzmittel, Kraftstoff für die Maschinen und – soweit notwendig – erfolgen Investitionen in weitere Maschinen für Produktion oder Verpackung. Außerdem müssen wir die Zahl der Erntearbeiter planen und entsprechenden Wohnraum.

Wann säen Sie aus?

H.B.: Wir säen nur wenige Kulturen selbst z.B. rote Beete. Die Pflanzkulturen beziehen wir bei den Pflanzenlieferanten, die wir beauftragen. Die ziehen die Saat für die frühen Kulturen bereits im Winter vor und liefern uns dann ab Ende Februar/Anfang März die Jungpflanzen, und wir beginnen mit der Pflanzung auf unseren Feldern.

Wer finanziert das alles? Kriegen Sie einen Vorschuss?

H.B.: Das wäre schön (lacht). Bis die ersten Zahlungen fließen, sind bei uns mehrere hunderttausend Euro geflossen. Gezahlt wird erst nach Abnahme durch den Zwischenhändler, und auch nicht sofort.

Sondern?

H.B.: Je nach Abnehmer dauert das 4-8 Wochen. Von befreundeten Betrieben hören wir auch, dass es noch länger dauern kann.

Das heißt, Sie vorfinanzieren im Schnitt sieben Monate, bis Sie Ihr Geld wiedersehen? Ist das realistisch?

H.B.: So ungefähr. Nur rückt der Zeitpunkt, bis die Investitionen zurückfließen, also bis unsere Konten aus dem roten in den schwarzen Bereich gehen, immer weiter nach hinten. Das ist ähnlich wie die jährliche Meldung vom Bund der Steuerzahler, die bekannt gibt, ab wann die Bürger für ihr Portemonnaie arbeiten. Und unser größtes Problem ist, dass die Erzeugerpreise, also die Preise, die wir am Ende erzielen, unsere Kosten nicht mehr decken und wir immer weniger und manchmal überhaupt keine Gewinne erwirtschaften. Und dieses Jahr fahren wir definitiv Verluste ein.

War das früher anders? Sind das neuere Entwicklungen?

H.B.: Bis vor einigen Jahren konnten wir so wirtschaften, dass der Betrieb solide geführt und weiterentwickelt werden konnte, dass wir maschinentechnisch auf dem aktuellen Stand waren, die Verpackungstechniken vorhalten konnten, die der Handel einfordert usw.

Was hat sich geändert?

H.B.: Früher konnten wir uns weitestgehend darauf verlassen, dass die Absprachen eingehalten und die verabredeten Mengen auch abgenommen werden. Mittlerweile ist es so, dass in der Ernteperiode, die ja bei manchen Gemüsen zeitlich eng begrenzt ist,

V.i.S.d.P. Markus Langemann
Otto-Heilmann-Str. 17, 82031 Grünwald
studio@clubderklarenworte.de

der Abnahmetermin – der wohl bemerkt vorher verabredet wurde – von den Abnehmern nach hinten verschoben wird. Das hat aber zur Folge, dass das Gemüse länger auf dem Feld steht, und davon wird es ja nicht besser. Der Kohlrabi ist dann eben ein bisschen zu dick, das Laub fängt an, löchrig zu werden und sich zu verfärben, und dann heißt es vom Abnehmer: "Das können wir so nicht an den Handel weitergeben."

Was passiert dann mit dem Kohlrabi?

H.B.: Der wird untergepflügt.

Das heißt, das Gemüse wird direkt auf dem Acker vernichtet? Trifft das nur auf Ihren Betrieb zu oder wissen Sie auch von anderen Anbauern, die Gemüse vernichten?

H.B.: Ich würde sagen, dass trifft auf sehr viele zu. Dieses Jahr wurden beispielsweise hektarweise Erdbeeren untergepflügt, der Spargel wurde nicht abgeerntet. Das wurde ja auch in der Presse thematisiert. Allerdings ist das kein Problem, das nur auf die Ukrainekrise und ein verändertes Verbraucherverhalten zurückzuführen ist. Im Fall von Erdbeeren und Spargel wurde jetzt mal öffentlich dargestellt, was bei anderen Produkten schon seit Jahren die Regel ist. Salat wird quasi regelmäßig untergepflügt, weil der Handel die Mengen nicht im abgesprochenen Umfang abnimmt. Dadurch – weil wir ja gerade die Diskussion über Nitrateintrag ins Grundwasser haben – gelangt übrigens auch jede Menge Nitrat aus dem vernichteten Gemüse ins Wasser, nur mal so als Randbemerkung.

Warum ernten Sie nicht und vermarkten selbst auf Wochenmärkten oder direkt vom Hof?

H.B.: Wir bewirtschaften 170 ha. Wissen Sie, über welche Mengen wir da sprechen?

Keine Ahnung! Worüber sprechen wir?

H.B.: In den letzten fünf Jahren haben wir jedes Jahr 4-5 ha der abgesprochenen Menge an Gemüse nicht vermarkten können. Auf 1 ha kann man z.B. 100.000 Kohlrabi rechnen. Die können Sie nicht selbst vermarkten. Kleinstbetriebe, die 1-2 ha bearbeiten, können das vielleicht im Hofladen. Bei uns geht das nicht. Dafür haben wir ja Zwischenhändler, die unsere Ware an den Handel verteilen.

Aber Sie haben doch Verträge, auf die Sie sich berufen können?

H.B.: Nein, nein, wir haben keine Verträge. In unserer Branche funktioniert das bei den meisten Betrieben über Mengenabsprachen, und wie gesagt, früher wurden die auch eingehalten. Aber heute ist das eben nicht mehr der Fall.

Und woran liegt das?

H.B.: Aus meiner Sicht hat das vor allem mit der Marktkonzentration im Lebensmitteleinzelhandel zu tun, die in den letzten Jahren massiv zugenommen hat. Heute dominieren im Wesentlichen 4 Handelsketten den Markt. Die Edeka-Gruppe, die Rewe-Gruppe, die Schwarzgruppe, also Lidl und Kaufland und Aldi. Diese vier Unternehmensgruppen machen etwa 75% des deutschen Lebensmitteleinzelhandels aus. Und das sagt schon alles.

Sie sprechen von Marktmacht?

H.B.: Exakt. Die können mittlerweile alles durchsetzen, was Preise, Importe und Mengen angeht.

Aber das erklärt noch nicht, warum die abgesprochenen Mengen nicht abgenommen werden.

H.B.: Doch. Denn die bestellen ja nicht nur bei uns, die bestellen auch über Kontrakter im Ausland. Beim Gemüse sind es rund zwei Drittel (beim Obst etwa 80%) der hier verkauften Waren, die aus dem Ausland kommen. Die Händler kaufen in den Niederlanden, Südeuropa, Nordafrika usw. Im Winter liefern wir aus Deutschland ja nur Lagergemüse wie Kohl oder Kürbis. Im Supermarkt gibt es aber ganzjährig Salat und nicht nur Salat, auch Zucchini, Brokkoli eigentlich alles, was es früher nur saisonal gab, liegt heute 12 Monate im Jahr aus. Und damit die Regale immer mit allem gefüllt sind, muss der Handel mehr bestellen als er am Ende abnehmen wird. Denn der Gemüseanbau ist nun mal witterungsanfällig, d.h. durch Starkregen, Hagel, Spätfrost oder Dürren können Ernten verloren gehen, und dann würden die Regale leer bleiben. Damit das nicht passiert, wird von vornherein mehr geordert. Und das heißt in der Konsequenz, dass am Ende irgendjemand auf seiner Ware sitzen bleibt und das Gemüse unterpflügt, wir z.B.

Und das ist eine neuere Entwicklung, die Sie in Zusammenhang mit der Marktkonzentration im Lebensmittelhandel sehen?

H.B.: Schauen Sie, früher kam der Salat im Winter auch aus Spanien oder aus Italien. Aber nur so lange, bis die deutsche Erntezeit losging, also bis Mitte/Ende April. Dann lagen nur noch deutsche Salatköpfe in den Regalen. Heute liefern die südeuropäischen Anbauer deutlich in die deutsche Erntezeit hinein. Insgesamt haben wir mehr Ware am Markt als die Kunden verzehren können. Also wird die Lebensmittelvernichtung von vornherein eingeplant. In diesem Jahr hat sich das Ganze noch verschärft. Aufgrund der allgemeinen Krise kauften die Supermarktkunden in den letzten Monaten insgesamt weniger Gemüse. Soweit vorhanden kauften sie billigeres Gemüse aus dem Ausland, und bei den deutschen Betrieben wurde weniger abgerufen.

Sie sprachen vorhin von steigenden Kosten, die Sie nicht an die Händler weitergeben können? Was sind das für Kosten?

H.B.: Strom, Gas, Dünger, der mittlerweile das 2,5

bis 3-fache von den Letztjahrespreisen kosten wird, sofern wir überhaupt welchen kriegen, Pflanzenschutzmittel, Bewässerung ...

Ist das Wasser auch schon teurer geworden?

H.B.: Noch nicht, aber wir bewässern mit Elektro- oder Dieselpumpen, also Strom und Diesel. Die nächste unkalkulierbare Teuerung betrifft die Jungpflanzen. Die ersten Pflanzen werden in Gewächshäusern im Winter vorgezogen. Im Moment kann uns keiner sagen, welche Jungpflanzenbetriebe überhaupt noch weitermachen werden bei den explodierenden Energiekosten, und was die Pflanzen dann kosten werden. Und dann haben wir den Mindestlohn. Der steigt im Oktober zum zweiten Mal in diesem Jahr auf dann 12 Euro. Als wir 2015 den ersten Mindestlohn gezahlt haben, waren das 7,40 Euro mit einem Stufenplan für eine schrittweise Anhebung der unteren Lohngrenze.

Aber ist ein fairer Lohn nicht angemessen für die körperliche Arbeit, die die Erntehelfer leisten?

H.B.: Absolut. Aber wenn Sie diese Kosten nicht über den Erzeugerpreis weitergeben können und andere EU-Länder wie beispielsweise Spanien mit einem Mindestlohn von 6,06 Euro, quasi der Hälfte kalkulieren können, dann ist es eine Frage der Zeit, bis die deutschen Betriebe hinschmeißen, zumindest im Obst- und Gemüseanbau, der nun einmal viel Handarbeit erfordert, die von Erntehelfern erbracht wird. Italien hat übrigens keinen Mindestlohn. Wir haben uns für die Erntehelfer eine

V.i.S.d.P. Markus Langemann
Otto-Heilmann-Str. 17, 82031 Grünwald
studio@clubderklarenworte.de

langsamere Anhebung der Löhne gewünscht, wie bei dem Stufenplan ab 2015, und dies immer wieder an den entsprechenden Stellen vorgebracht. Die Politik hat das abgelehnt, um den Niedriglohnsektor in Deutschland zu stärken. Nachvollziehbar ist das aus meiner Sicht nicht.

Wieso?

H.B.: Ich schätze mal, dass mehr als 95% der Erntehelfer nur für die Zeit ihres Arbeitseinsatzes nach Deutschland kommen, die meisten aus Rumänien, Bulgarien oder Polen. Der Mindestlohn in Rumänien liegt 2022 übrigens bei 3,10 Euro.

Nehmen Sie es bitte nicht persönlich, aber klagen Bauern nicht grundsätzlich über zu niedrige Abnehmerpreise und leben trotzdem gut von ihrem Land?

H.B.: Gut leben können in unserem Bereich momentan nur wenige vom Gemüseanbau. Viele leben von der Substanz. Einige Betriebe haben Glück und können mit einer oder mehreren gut bezahlten Kulturen oder besonderen Kundenkontakten Verluste ausgleichen oder vergleichsweise gut wirtschaften. Für die Masse der Betriebe kann ich das allerdings nicht sehen. Vor allem Familienbetriebe riskieren gerade Haus und Hof. Eigentlich hätten wir in diesem Jahr dringend angemessene Gewinne benötigt. Die veränderten gesetzlichen Bedingungen bezüglich Düngung und Pflanzenschutz erfordern hohe Investitionen in Spezialtechnik, die es ermöglichen soll, all die Vorgaben umzusetzen. Außerdem müssen wir den Ausbau unserer Bewässerungstechnik angehen. Und wir müssten Rücklagen bilden für die Anschubfinanzierung im nächsten Jahr – das wird schwierig. Nur noch mal zum Vergleich: die Erzeugerpreise, die wir in den ersten sieben Monaten erhalten haben, liegen zum Teil bis zu 25% unter den Preisen des Vorjahres. Und wenn es am Markt zu Überangeboten kommt, weil der Handel einfach mehr bestellt, als er letztlich abnimmt, werden die Preise so stark gedrückt, dass sie z.T. weit unterhalb der Produktionskosten liegen. Die erzielten Erzeugerpreise sind dann – wenn man Pech hat – so niedrig, dass man mit dem Verkauf nicht viel mehr als die Erntekosten wieder reinholt.

Ist so eine Form von Preisdumping überhaupt zulässig?

H.B.: Natürlich nicht. Es ist auch nicht zulässig, dauerhaft unter Einstandspreis zu verkaufen. Aber die Erzeuger sitzen nun mal nicht am längeren Hebel, sondern der Handel, und der diktiert die Preise. Die Betriebe sind wehrlos. Wer sich beschwert, ist raus. So einfach ist das. Auf der anderen Seite sind aber nun mal die Kosten für Betriebsmittel, Transport, Löhne, Energie, Technik massiv gestiegen und nach oben offen, was die Zukunft angeht. Außerdem rechnen wir mit Lieferengpässen bei Betriebsmitteln und Maschinen. Das ist bei uns nicht anders als bei anderen produzierenden Branchen. Nicht jeder schafft es in diesen Zeiten, die Nerven zu behalten. Burnout ist auch im Obst- und Gemüsebau keine Seltenheit. Fragen Sie mal bei den Berufsgenossenschaften nach. Die haben mittlerweile Hotlines für bedrängte Betriebsleiter eingerichtet. Die Suizidraten unter Landwirten sind deutlich höher als bei anderen Berufen mit steigender Tendenz.

Wie schätzen Sie die Zukunft Ihres Betriebes ein?

H.B. : Im Moment sind wir wie die meisten Betriebe ratlos. Wenn sich nichts dramatisch ändert, verlieren wir auch Haus und Hof. Bevor das passiert, ist es vermutlich vernünftiger, die Reißleine zu ziehen und aufzuhören.

Frau Bauer, herzlichen Dank für das Gespräch.

Wenn Sie unsere Arbeit unterstützen möchten:
Bankverbindung
Langemann Medien
Raiffeisenbank Isar-Loisachtal eG
IBAN: DE05 7016 9543 0100 9017 84
BIC: GENODEF1HHS
PayPal: paypal.me/langemann587

V.i.S.d.P. Markus Langemann
Otto-Heilmann-Str. 17, 82031 Grünwald
studio@clubderklarenworte.de