Mehr Augenmaß von der Politik gefordert

VBT ► Auch das Jahr 2021 war für die belgischen Obst- und Gemüseversteigerungen wieder eines mit vielen Herausforderungen. Dabei sind es mehr und mehr die langfristigen Folgen der Pandemie, wie Versorgungsengpässe und hohe Preise für Rohstoffe sowie die explodierenden Energiepreise, die den Erzeugern und Vermarktern zu schaffen machen. Wir sprachen darüber mit Luc Vanoirbeek, Generalsekretär des Verbandes der belgischen Gartenbauorganisationen (VBT).

Michael Schotten

Aus Sicht von Luc Vanoirbeek sind Erzeugerorganisationen immer noch ein guter Schutzschirm für die Betriebe.

Herr Vanoirbeek, die Herausforderungen durch Corona haben die belgischen Produzenten und Vermarkter in den vergangenen anderthalb Jahren hervorragend gemeistert. Wie ist das Obst- und Gemüsejahr 2021 für die Veilingen hinsichtlich Mengen, Preisen und Umsätzen verlaufen?

Luc Vanoirbeek: Die unglaublich hohen Umsatzzuwächse des Jahres 2020 haben wir im vorigen Jahr nicht mehr ganz erzielen können. Dennoch wurde bei den VBT-Veilingen mit knapp 1,12 Mrd Euro erneut ein Rekordumsatz erzielt. Kumuliert stiegen die Umsätze im Gesamtjahr bei Obst um 1 %. Bei den wichtigsten Gemüsearten war dagegen ein Umsatzplus von 5 % zu verzeichnen. Wenn man die anderen Produkte in beiden Kategorien hinzunimmt, lag das kumulierte Umsatzwachstum über alle Produkte bei 4 %. Die Volumina waren bei vielen Produkten deutlich kleiner, z.B. bei losen und Rispentomaten mit einem Rückgang von 15 % bzw. 16 %. Gleichzeitig erzielten diese Produkte aber auch rund 12 % mehr Umsatz. Noch deutlicher war dies bei Porree, wo die Mengen um 10 % sanken und die Umsätze um 53 % stiegen. Im Obstbereich war es für Birnen und Erdbeeren von den Mengen und Umsätzen her ein ordentliches Jahr, Äpfel standen hingegen stärker unter Druck.

Die hohen Gas- und Energiepreise machen vielen Erzeugern in Europa – vor allem in der Gewächshausproduktion – derzeit stark zu schaffen. Wie sieht das in Flandern aus?

Die hohen Kosten in diesem Bereich müssen ja noch zu den deutlich gestiegenen Preisen für Grundstoffe und Rohmaterialien, die sich unter anderem auch auf den Verpa-

Bei den VBT-Veilingen wurde mit knapp 1,12 Mrd Euro im vergangenen Jahr erneut ein Rekordumsatz erzielt.

Fotos: VBT/VLAM

FLANDRIA:
EINFACH GUT. MIT VIEL HERZBLUT!

Finanziert mit Fördermitteln
der Europäischen Union

VLAM.be
Flanderns Agrar-Marketing-Büro
Koning Albert II-laan 35 bus 50, B-1030 Brüssel
Tel.: +32 2 552 80 60 • vlam.belg.agrar@t-online.de

RESPONSIBLY FRESH
FLANDRIA

www.flandria.be

ckungsbereich auswirken, hinzuaddiert werden. Dies macht es auch den Erzeugern in Flandern, vor allem den Gewächshausproduzenten, schwer. Selbst wenn sie mehrjährige Verträge mit den Energieanbietern haben, ist die Situation nicht einfach. Das ist aber nur die eine Seite. Auch die starke Konzentration auf den Klimawandel und die Forderung der europäischen und nationalen Politik nach Nachhaltigkeit durch Vermeidung fossiler Brennstoffe trägt dazu bei. Dies macht die Suche nach Alternativen umso dringlicher. Seitens der Politik wird immer gesagt, dass der Agrarsektor grundsätzlich Teil der Lösung sein soll. Das ist schön und gut, aber dann müssen auch entsprechende Rahmenbedingungen geschaffen werden.

Ist die Umstellung auf eine nachhaltigere Agrarproduktion vor dem Hintergrund der steigenden Fixkosten überhaupt bezahlbar? Oder wird die ökonomische Dimension in Brüssel zu stark ausgeblendet?

Zunächst möchte ich betonen, dass wir den im European Green Deal formulierten Nachhaltigkeitszielen grundsätzlich zustimmen. Aber die politischen Vorgaben müssen auch realistisch und in der Praxis umsetzbar sein. Damit sind zwei verschiedene Sichtweisen angesprochen, die jedoch untrennbar miteinander verbunden sind. Zum einen muss die wirtschaftliche Zukunft der Erzeuger gewährleistet werden, was angesichts der genannten Faktoren und weiterer Herausforderungen wie dem Klimawandel nicht einfach werden wird. Aber unsere hochwertigen Obst- und Gemüseprodukte müssen auch für die Konsumenten bezahlbar bleiben. In Belgien ebenso wie in anderen Ländern Europas sind viele Menschen nämlich akut von Armut bedroht.

Die allgemeinen Kostensteigerungen machen eine höhere Effizienz in der Wertschöpfungskette notwendig. Wie kann das erreicht werden? Vielleicht durch mehr Digitalisierung und Automatisierung?

Diese Faktoren werden zukünftig Haupttreiber im Obst- und Gemüsegeschäft sein, davon bin ich fest überzeugt. Hinsichtlich der Aspekte Digitalisierung und Daten-Ökonomie haben wir mit unserer Plattform Care4Growing ja schon eine zukunftsweisende Lösung implementiert, von der die gesamte Branche in Flandern profitieren kann. Diesen Weg müssen wir konsequent weitergehen, auch wenn der Anfang nicht immer ganz leicht ist. Moderne Technik wird aber auch in der Produktion immer wichtiger, dazu muss man sich nur einmal anschauen, welche Fortschritte im Bereich hydroponischer Anbauverfahren gemacht wurden. Gerade vor dem Hintergrund neuer Kultivierungsmethoden sollte auch noch einmal neu darüber nachgedacht werden, ob man nicht größere Teile der Gewächshausproduktion als Bio-Anbau anerkennen sollte. Statt immer alles auszuschließen, wäre ein integrierter und integrierender Ansatz wichtig.

Mehr denn je muss angesichts explodierender Kosten die wirtschaftliche Zukunft der Erzeugerbetriebe sichergestellt werden.

Wenn wir dies alles zusammenfassen, dann sind die Herausforderungen für die Erzeugerbetriebe in den vergangenen Jahren sicherlich nicht kleiner geworden. Sind Erzeugerorganisationen eigentlich immer noch ein guter Schutzschirm für die Betriebe?

Ja, sie sind nach meiner festen Überzeugung immer noch der Kern des Obst- und Gemüsegeschäftes. Das hat auch eine Umfrage gezeigt, die vor einigen Jahren in Belgien von der Flämischen Regierung durchgeführt wurde. Demnach stimmten 73 % der befragten Unternehmen der Aussage zu, dass ihre Position in der Lebensmittellieferkette durch Produzentenorganisationen gestärkt wird und rund 57 % zeigten sich davon überzeugt, auf diese Weise bessere Preise erzielen zu können. Über 75 % waren außerdem der Ansicht, den hohen administrativen Aufwand besser bewältigen zu können. Das spricht nach meinem Dafürhalten eine klare Sprache. ●

Gutes Ergebnis trotz kleinerer Mengen

REO Veiling ► Das Obst- und Gemüsejahr 2021 war bei einigen Produkten geprägt von Mengenrückgängen, die jedoch – zumindest phasenweise – ein besseres Preisniveau zur Folge hatten. Dies war z.B. bei Porree oder Tomaten der Fall, für die REO Veiling zwei Kernartikel in der Freilandproduktion und im geschützten Anbau.

Michael Schotten

Laut Dominiek Keersebilck steht die Tomatenproduktion aufgrund der hohen Energiepreise momentan besonders unter Druck.

Bei Erdbeeren hingegen war nach einigen Jahren mit rückläufiger Tendenz eine Steigerung der Mengen zu beobachten. Im Gespräch mit dem Fruchthandel Magazin zeigt sich Commercial Manager Dominiek Keersebilck insgesamt zufrieden mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2021.

Mit einem Gesamtumsatz von 219 Mio Euro hat die REO Veiling das Ergebnis des bereits guten Vorjahres noch einmal um 11 Mio Euro bzw. 6 % übertreffen können. Gleichzeitig sind die Mengen laut Dominiek Keersebilck im Vergleich zu 2020 um 5 % gesunken. „Dies war vor allem bei einem unserer wichtigsten Produkte, dem Porree deutlich spürbar. 2020 herrschten in ganz Europa schwierige Pflanzbedingungen, sodass es in der ersten Jahreshälfte zu wenig Ware am Markt gab. Die Preise waren zwar recht ordentlich, aber die Vermarktungsbedingungen alles in allem recht schwierig“, so Keersebilck. Erschwert wurde das Geschäft mit Porree auch dadurch, dass einige Länder, die früher große Mengen aus Belgien importierten, stark in die eigene Produktion investiert haben. Die extremeren Witterungsbedingun-

REO VEILING

Top Qualität mit Leidenschaft angebaut!

tomabel
Fine Fleur
RESPONSIBLY FRESH FLANDRIA

B-8800 Roeselare
+32 (0)498 65 47 35
www.reo.be
info@reo.be

Bei Porree wird derzeit nach Alternativen für die Freilandproduktion gesucht.

gen, die immer strengeren Düngevorschriften und die Verringerung der Zahl der zulässigen Pflanzenschutzmittel machen dem Porree-Anbau in Flandern schon seit Jahren zu schaffen und treiben so manchem Erzeuger und Vermarkter Sorgenfalten auf die Stirn. Außerdem ist der Anbau von Porree besonders arbeitsintensiv, und das in einem Umfeld, in dem die Arbeitskräfte immer knapper werden. „Dennoch bleibt Porree für uns ein sehr wichtiges Produkt und mit den Marken Flandria und Fine Fleur sind wir hervorragend aufgestellt. Unsere Abnehmer würdigen die Anstrengungen, die wir in diesem Marktsegment unternehmen. Und wir probieren darüber hinaus auch neue Wege aus, bspw. beim Anbau von Porree als Hydrokultur", erläutert Dominiek Keersebilck.

In Zusammenarbeit mit REO Veiling hatte das Forschungs- und Technologieunternehmen Inagro vor einigen Jahren mit der Erforschung der Möglichkeiten des Anbaus von Porree in Wasser – wie dies in der Salatzucht ja bereits seit geraumer Zeit sehr erfolgreich getan wird – begonnen. Die Forschung in diesem Bereich war 2020 durch den Bau einer professionellen Pilotanlage auf dem Inagro-Gelände beschleunigt worden. „Innerhalb der Gruppe der Porree-Produzenten gibt es erste Überlegungen, in das System zu investieren. Als REO Veiling gehen wir davon aus, dass wir den Hydro-Porree innerhalb von zwei, drei Jahren vermarkten können."

Export und andere Produkte

Bei den Exportaktivitäten zeigt sich Dominiek Keersebilck insgesamt recht zufrieden. Der deutsche Markt habe zuletzt – auf alle Produkte bezogen – wieder mehr an Bedeutung gewonnen. „Der Anteil Deutschlands an unseren Gemüseausfuhren ist 2021 gegenüber dem Vorjahr um 1 % auf 12,7 % gestiegen. Auch die Niederlande haben sich positiv entwickelt, wenngleich hier größere Mengen für den Reexport in andere Märkte abfließen." Wie beim Porree, so war auch bei Tomaten – vom Umsatz her das wichtigste Produkt bei REO Veiling – 2021 ein Mengenrückgang feststellbar. Doch auch bei diesem Hauptartikel der Versteigerung haben höhere Preise dies zum großen Teil wieder kompensieren können. „Mit Blick auf die enorm gestiegenen Kosten in allen Bereichen, speziell bei Energie, steht die Tomatenproduktion jedoch aktuell und mittelfristig unter einem besonders hohen Druck", betont Dominiek Keersebilck. In besonderem Maße sei davon die energie- und kostenintensive Winterproduktion betroffen. Neben Erdbeeren, die im vorigen Jahr nach einer längeren Phase mit rückläufigen Mengen wieder einen Zuwachs verzeichnen konnten, habe sich in Roeselare auch das Segment Gurken positiv entwickelt. „2021 haben wir über eine Menge von 40 Mio Gurken verfügen können, alles aus belgischer Produktion. Dies entspricht einem Zuwachs von 8 % gegenüber dem Vorjahr. Langsam werden wir auch in diesem Bereich ein europäischer Player", resümiert Dominiek Keersebilck. ●

BILANZ

Hohe Kosten dämpfen Zufriedenheit über gute Ergebnisse

Trotz guter wirtschaftlicher Ergebnisse ist die Freude bei vielen Obst- und Gemüseunternehmen in Europa derzeit getrübt. So auch in Hoogstraten, wo die Coöperatie Hoogstraten das Jahr 2021 mit einem Umsatz von knapp über 302 Mio Euro abschloss, was einem Anstieg von 4 % gegenüber 2020 entspricht. Laut dem Geschäftsführer Hans Vanderhallen gibt es aber dennoch keinen Grund für ausgelassene Stimmung. „Der Umsatz ist ohnehin ein schlechter Indikator für die Rentabilität, vor allem jetzt, da unsere Erzeuger seit geraumer Zeit einen Kostenanstieg auf der gesamten Produktionsseite verzeichnen", sagt Vanderhallen. Er hält die Bedeutung der Genossenschaft und der Zusammenarbeit in diesen Zeiten für besonders wichtig und verweist dabei auf den Kostenanstieg, der an allen Fronten eingetreten ist. „Die Energiepreise haben sich vervielfacht, Düngemittel und Verpackungen sind um bis zu 70 % teurer geworden, und auch die Personalkosten steigen stark an." Die höheren Kosten hätten dazu geführt, dass einige Produktionssysteme unter Druck geraten sind. „In den vergangenen Jahren haben sich der ganzjährige Anbau und die lokale Produktion mit Beleuchtung durchgesetzt. Aufgrund der derzeit hohen Energiepreise steht die Rentabilität stark unter Druck. Für die Erzeuger ist es nicht einfach, die gestiegenen Kosten weiterzugeben, sie passen daher ihren Anbau oder ihre Anbautechniken an", so Vanderhallen.

Gute Performance in anspruchsvollem Marktumfeld

BelOrta ► Auch für die größte belgische Obst- und Gemüseversteigerung war 2021 erneut ein abwechslungsreiches Jahr mit vielen Herausforderungen und Chancen. Gemüse verzeichnete insgesamt zwar einen leichten Rückgang bei den Mengen, dafür waren wegen besserer Preise am Ende des Tages Umsatzzuwächse zu verzeichnen. Beim Obst stehen im Bereich Kernobst immer mehr die Club-Sorten im Fokus. Wir sprachen mit den Produktmanagern Benny Cuypers (Kategorie Gemüse) und Laurent de Smedt (Kategorie Obst).

Michael Schotten

BelOrta bietet ein vielfältiges Tomatensortiment an.

Am Ende des Tages hat BelOrta laut Benny Cuypers einen Gesamtumsatz erzielen können, der sogar leicht über dem des Vorjahres lag. Gemüse habe dazu einen wesentlichen Beitrag leisten können. „Grundsätzlich haben die verschiedenen Gemüseprodukte eine sehr gute Performance gezeigt, wobei man jedoch differenzieren muss. Bei Tomaten lag die verfügbare Menge aufgrund der ungünstigen Wetterverhältnisse deutlich unter dem, was erwartet worden war. Dafür waren die Preise besser, so wie bei vielen Gemüsearten, die wir anbieten." Auch Laurent de Smedt zieht ein positives Fazit für die Vermarktung der Ware aus der Saison 2020/21. „Uns stand eine sehr große Menge an Conference-Birnen zur Verfügung, wodurch die Preise phasenweise schon ein wenig unter Druck standen. Aber letztendlich können wir eine positive Bilanz ziehen. Auch, weil wir noch pünktlich vor dem Beginn der neuen Saison mit der Vermarktung abschließen konnten. Bei Äpfeln verhielt es sich anders, hier gab es 2020 bekanntlich eine kleine Ernte, was gute und ziemlich stabile Preise zur Folge hatte." Die neue Ernte 2021 war dann durch kleinere Birnenmengen gekennzeichnet, was sich De Smedt zufolge auswirkte. „Bedingt durch die kleineren Birnenernten in Italien oder Frankreich starteten Conference-Birnen von Anfang an bei hoher Nachfrage und auf einem hohen Preisniveau."

Bei den Äpfeln habe es eine normale bis gute Ernte gegeben, hier sei der Preisdruck vorrangig aus dem Osten Europas gekommen. Positiv sei bei BelOrta die Entwicklung der Club-Äpfel, allen voran bei Kanzi®, der inzwischen zweitgrößten Club-Sorte weltweit.

Entwicklung bei Äpfeln

„Uns steht eine gute Kanzi®-Ernte zur Verfügung in Kombination mit einer guten Marktnachfrage. Die Preise lagen auf dem Niveau des vergangenen Jahres", sagt Laurent de Smedt. In der Kategorie Birnen hatte man übrigens im vergangenen Jahr auch die Sorte Fred® in das Portfolio der Club-Varietäten aufgenommen. „Diese Birne zeichnet sich durch einen Geschmack aus, der am ehesten an Durondeau-Birnen erinnert. Fred® ist aber im Unterschied dazu resistent gegen Feuerbrand, was ein großer Vorteil ist." Auch in anderen Produktbereichen zeigt sich das Unternehmen innovativ und investitionsfreudig. So werden unter dem Label BelOplum seit dem vergangenen Jahr auch Premium-Pflaumen aus Belgien angeboten. „Sie erinnern mich an deutsche Zwetschen. Bislang werden diese besonders süßen Pflaumen vor allem auf dem belgischen Markt vermarktet, aber ich bin überzeugt davon, dass sie auch für den Export Potenzial besitzen."

Fotos: BelOrta

Im Kernobstbereich geben Club-Varietäten immer mehr den Ton an.

Folgen der Kostenexplosion

Dass nicht nur Rohstoffe und Ausgangsmaterialien, sondern auch die Energiekosten erheblich gestiegen sind, hat man auch in St. Katelijne-Waver zu spüren bekommen. In den vergangenen Jahren waren die Gewächshausflächen mit Zusatzlicht beträchtlich ausgeweitet worden, vor allem für wichtige Kulturen wie Tomaten oder Gurken. „Die Auswirkungen der Pandemie sind derzeit nur noch in sehr geringem Maße spürbar. Die hohen Gaspreise machen uns dagegen wesentlich mehr zu schaffen, denn sie setzen die kostenintensive Winterproduktion stark unter Druck. In dieser Hinsicht müssen wir schauen, wie wir uns strategisch am besten aufstellen. Die Nachfrage nach hochwertigen Herbst- und Wintertomaten ist nun einmal sehr hoch. Aber die Mehrkosten müssen sich auch in den Preisen für diese Produkte widerspiegeln. Hierüber sprechen wir auch mit unseren Kunden", sagt Benny Cuypers abschließend. ●

2021 zeigte sich der Erdbeermarkt etwas wechselhafter als im Jahr zuvor.

Fotos: Coöperatie Hoogstraten

Ohne Qualität auch kein Preis

Coöperatie Hoogstraten ► Bei der führenden belgischen Erdbeer-Veiling hat man in den vergangenen Jahren stark in die Glashaus- und Winterproduktion sowie in Table-Top-Systeme investiert. Der Anteil von Freilandware ist – wie bei den meisten Erdbeervermarktern in Nordwesteuropa – auch in Hoogstraten zugunsten geschützter Anbausysteme zurückgegangen. Im Segment Tomaten hat die Veiling ebenfalls verstärkt auf ein verlängertes Produktangebot gesetzt, die Anbauflächen mit Wachstumslicht sind zuletzt deutlich gestiegen. Gemeinsam mit Luc Bruneel, Manager Sales & Marketing, blicken wir zurück auf 2021.

Michael Schotten

Nicht nur für die belgischen Erdbeerliebhaber sei es ein großer Vorteil, dass die Coöperatie Hoogstraten schon früh im Jahr, meistens ab April, qualitativ hochwertige Erdbeeren anbieten kann. „Auch für die Lebensmittelhändler und Verbraucher im Ausland entsteht dadurch ein echter Mehrwert und eine Alternative bei der Warenbeschaffung", sagt Luc Bruneel. Und ein weiterer Vorteil komme hinzu: Mit der Ausweitung der Winterproduktion – auch wenn diese von den Mengen her deutlich kleiner ausfalle als die Volumina in der Hauptsaison – sei die Coöperatie Hoogstraten auch gegenüber den südeuropäischen Lieferländern, allen voran Spanien, noch konkurrenzfähiger und attraktiver für die ausländischen Einkäufer des LEH geworden. „In den vergangenen Jahren haben wir auch bei den deutschen Abnehmern unserer Erdbeeren einen Trend hin zu früher Saisonware feststellen können. Für uns ist es dabei jedoch wichtig, dass wir erst dann mit Ware in den Markt gehen, wenn wir von der Qualität der Erdbeeren auch restlos überzeugt sind. 2020, also dem ersten Jahr der Pandemie, zeigte sich der Markt sehr stabil. Im vergangenen Jahr war es dann etwas wechselhafter, was aber auch an dem unregelmäßigeren Saisonverlauf im Vergleich zum Vorjahr lag."

Von den inzwischen über 250 ha Anbaufläche entfallen mittlerweile zwei Drittel auf sogenannte Specialty-Tomaten.

Aber nicht nur Erdbeeren haben laut Luc Bruneel 2021 eine gute Performance gezeigt, Heidelbeeren haben sich bei der Veiling ebenfalls gut entwickelt. Es handelt sich dabei um handgepflückte Premium-Ware, die jedoch ausschließlich für den belgischen Markt vorgesehen ist. Himbeeren werden bei der Coöperatie Hoogstraten bislang nur von einigen wenigen Erzeugern gezüchtet, aber auch bei diesem Produkt sind die Mengen zuletzt gestiegen.

Tomaten im Fokus

Auch bei Tomaten strebt das Unternehmen eine möglichst lange Verfügbarkeit an, entsprechend haben moderne Gewächshäuser mit Wachstumslicht zuletzt stark an Bedeutung gewonnen. Die explosionsartig gestiegenen Energiepreise – vor allem Gas war vor dem Jahreswechsel auf ein Rekordniveau geklettert – machen den Betrieben gleichwohl das Leben schwer, eine Alternative sieht Luc Bruneel dennoch nicht. „Unsere Kunden, mit denen wir täglich im Gespräch sind, wünschen sich zwölf Monate lang Kontinuität und konstante Qualität, und das möglichst aus einer Hand. Schon aus diesem Grund ist die Winterproduktion so wichtig", so Bruneel. Der andere Weg, die Wertschöpfung in der Kategorie zu erhöhen, ist die stärkere Konzentration auf Spezialitäten-Produkte. Von den inzwischen über 250 ha Anbauflächen für Tomaten entfallen mittlerweile rund zwei Drittel auf so genannte Specialty-Tomaten. „Nur durch ganz gezielte Investitionen in speziellere Tomatensorten kann man auch die Preise positiv beeinflussen. Denn ohne Qualität auch kein Preis. Und durch die Breite des Sortiments sind wir besonders interessant für Kunden, die einerseits Vielfalt haben wollen, gleichzeitig aber auch große Mengen benötigen."

Bezüglich der im Jahresverlauf enorm gestiegenen Kosten praktisch auf allen Stufen der Wertschöpfungskette wirbt Luc Bruneel dafür, den Druck auf die Erzeuger und Lieferanten durch aggressive Preiskämpfe im Lebensmittelhandel nicht noch zusätzlich zu erhöhen. „Die Obst- und Gemüsebetriebe in Belgien sind zwar stark und haben in der Vergangenheit schon häufig zeigen können, dass sie auch durch schwierige Situationen kommen. Dennoch ist eine Preispolitik mit Augenmaß derzeit sicherlich das Gebot der Stunde", gibt Luc Bruneel zu bedenken. ●

In die Zukunft investieren

Belgische Fruitveiling ► Aus Sicht von Marc Evrard, Commercial Director bei der Belgischen Fruitveiling, hatte sich der Markt nach der Ernteperiode im vergangenen Jahr sowohl für die dominierende Birnensorte Conference als auch für die anderen angebotenen Varietäten recht gut entwickelt. Für die Sommerbirnen und frühen Sorten sei die Situation alles in allem recht positiv gewesen, aber auch spätere Birnen wie Conference und Doyenne du Comice zeigten ihm zufolge eine ordentliche Marktperformance.

Die Club-Sorte Morgana® ist nicht nur in Belgien einer der großen Hoffnungsträger im Apfelbereich.

Dabei sei nicht nur die Nachfrage nach den generischen Sorten hoch gewesen, auch Club-Sorten wie Sweet Sensation erfreuten sich laut Marc Evrard großer Beliebtheit. „Der Markt befand sich auch preislich in einer guten Balance und im Fall von Sweet Sensation war die Nachfrage sogar noch höher als in der vorausgegangenen Saison", so Evrard. In vielen Regionen Europas war die Birnenernte 2021 bekanntlich stark rückläufig im Vergleich zum Vorjahr. Vor allem in Italien, wo Abate Fetel Einbußen von rund 65 % verzeichnete. Auch bei Conference gab es deutliche Fehlmengen, doch sei dies gar nicht so gravierend gewesen, betont Kernobstexperte Evrard. „Unterm Strich waren die Einbußen nicht so groß, dass es sich nachteilig auf das Geschäft ausgewirkt hätte. Auch die innere und äußere Qualität, speziell die Brixwerte der Früchte, konnten überzeugen. Diese Faktoren wirkten sich auch entsprechend günstig auf das Vermarktungsgeschehen der Birnen im In- und Ausland aus." Einer der großen Vorteile der belgischen Kernobstproduktion – speziell beim Anbau von Birnen – seien die besonders günstigen Standortbedingungen in Belgien. „Es handelt sich um ein relativ kleines Gebiet von 100 km Breite und 100 km Länge, welches es jedoch zu einem einzigartigen Anbaugebiet macht. Durch das besondere Klima und die kurzen Wege sind wir in der Lage, nicht nur sehr effizient, sondern auch ökologisch verantwortungsvoll Birnen und Äpfel anzubauen."

Standortbedingungen besonders günstig

Bei Äpfeln, die auch in Belgien eine größere Ernte verzeichneten, habe es sich ein wenig anders dargestellt. „Es gab im Gegensatz zu den Birnen, die andere Blühperioden besitzen, Frosteinwirkungen im Frühjahr. Diese haben sich jedoch nicht gravierend ausgewirkt. Wir können mit der Qualität der Äpfel sowohl von der Textur als auch vom Geschmack her alles in allem zufrieden sein", so Evrard. Vom Angebot her seien die westeuropäischen Märkte in den ersten Monaten der Saison ziemlich ausgeglichen gewesen. In Osteuropa, vor allen Dingen durch den Einfluss Polens, habe das ein wenig anders ausgesehen. „Dadurch war der Druck auf das gesamte Vermarktungsgeschehen auch recht hoch." Wie immer müsse jedoch differenziert werden, welche Mengen letztlich in den Frischmarkt und welche in die Verarbeitungsindustrie gelangen.

Zunehmende Konkurrenz

Kleiner jedenfalls wird die Konkurrenz auch in Zukunft nicht werden. Länder wie Serbien – und in gewissem Maße auch die Ukraine – haben in den vergangenen Jahren stark in eine konkurrenzfähige Kernobstproduktion investiert. Selbst wenn der Fokus der Aktivitäten dieser Länder traditionell stark auf Russland ausgerichtet ist, können Auswirkungen auf Westeuropa auch in Zukunft nicht ausgeschlossen werden. Umso mehr, wenn man sich die derzeitige geopolitische Situation der Ukraine und das angespannte Verhältnis mit Russland vor Augen führt. „Wir leben in einer globalisierten Welt und andere Länder können jederzeit in das Geschäft einsteigen. Das ist ganz normal. Man darf in diesem Zusammenhang aber nicht nur Ser-

Anlieferung mit unseren Kühl-LKW's

bien oder die Ukraine als aufstrebende Mitbewerber ansehen, auch die Türkei hat sich vor allen Dingen im Mittelmeerraum bereits zu einem aussichtsreichen Akteur im Kernobstbereich entwickelt", erläutert Marc Evrard.

Vor dem Hintergrund dieser zunehmend komplexeren Situation konzentriere sich die Belgische Fruitveiling neben den Exportaktivitäten noch mehr als früher auf Club-Sorten, allen voran auf die Varietät Morgana®, einen der großen Hoffnungsträger im Apfelbereich. „Für uns ist es die erste Saison mit Morgana®, in der wir auf größere Mengen zurückgreifen können. Diese sind jedoch für den heimischen Markt vorgesehen. Es handelt sich um ein gemeinsames Projekt mit Partnern in Italien, Deutschland und den Niederlanden. Die neue Sorte nimmt etwas Druck weg von den traditionellen Apfelsorten und stellt nicht nur für die Erzeuger eine interessante Alternative dar. Auch der Lebensmitteleinzelhandel verfügt damit über eine exzellente Möglichkeit, sein Angebotsspektrum zu diversifizieren, ohne zusätzliche Ware aus der Südlichen Hemisphäre beschaffen zu müssen", so Marc Evrard weiter.

Aus Sicht von Marc Evrard ist es wichtig, im Kernobstbereich in Zukunft noch effizienter zu werden, ohne die Nachhaltigkeit zu gefährden.

Fotos(2):Belgische Fruitveiling

Steigende Kosten

Erschwerend haben sich Marc Evrard zufolge die weltweit in allen Bereichen der Wertschöpfungskette gestiegenen Kosten ausgewirkt, verursacht u.a. durch Rohstoffmangel, fehlende Arbeitskräfte und Transportkapazitäten sowie die erhebliche Verteuerung von Energie. „Das ist auch an uns nicht spurlos vorbeigegangen und hat sich spürbar in allen Prozessen ausgewirkt." Auch aus diesem Grunde ist Marc Evrard der festen Überzeugung, dass man im Kernobstbereich in Zukunft noch effizienter werden muss, ohne jedoch die Nachhaltigkeit der Produktions- und Lieferkette zu gefährden. „Nachhaltigkeit ist wichtig, nicht umsonst ist sie einer der fundamentalen Pfeiler der europäischen Agrarpolitik. Es handelt sich um eine elementare Investition in die Zukunft. Aber es muss auch eine vernünftige Balance für die damit verbundenen Kosten gefunden werden. Und es ist wichtig, die Erzeuger von vornherein mit ins Boot zu holen." ●

So viele offene Stellen wie selten zuvor

ARBEITSMARKT Die Wirtschaft in Belgien hat inzwischen wieder das Vorkrisenniveau erreicht, dennoch mehren sich die Sorgen in Zusammenhang mit der momentanen Teuerung und Kostenentwicklung. Zumindest derzeit schafft es die nationale Arbeitsagentur VDAB kaum, die freien Stellen zu besetzen. Dies betrifft auch die Landwirtschaft und den Gartenbau, wo es in den vergangenen Jahren noch nie so viele unbesetzte Stellen wie Ende 2021 gab: deutlich mehr als 3.000. Dies ist ein enormer Anstieg im Vergleich zum gleichen Zeitraum der Vorjahre. Im Jahr 2020 waren z.B. am Stichtag 31. Dezember nur noch 646 offene Stellen zu besetzen, Ende 2015 gab es sogar nur 180 offene Stellen in der Landwirtschaft. „Dieses Wachstum entspricht dem allgemeinen Trend in der Wirtschaft", sagte unlängst VDAB-Sprecherin Joke Van Bommel. „In allen Sektoren ist es schwierig, Mitarbeiter zu finden, weshalb die Zahl der offenen Stellen noch nie so hoch war. Der VDAB erklärt dies mit der boomenden Wirtschaft und einer alternden Gesellschaft. Die Arbeitskräfte gehen in den Ruhestand, und der Zuwachs an jungen Arbeitskräften reicht nicht aus, um dies zu kompensieren." Die Zahl der offenen Stellen umfasst nur die beim VDAB gemeldeten offenen Stellen. Da nicht jeder Arbeitgeber eine freie Stelle beim VDAB meldet, wird die tatsächliche Zahl noch höher sein. „Während des ersten Lockdowns, als die ausländischen Mitarbeiter nicht kommen konnten, haben wir flämischen Landwirten und Gartenbauern mit der Initiative ‚Help the Harvest' geholfen, Mitarbeiter zu finden. Auf diese Weise wurden wir von vielen Unternehmen als Kanal für die Mitarbeitersuche entdeckt." Die meisten offenen Stellen wurden von Obstproduzenten gemeldet. Im Obstbau gab es am 31. Dezember 2021 insgesamt 1.640 offene Stellen, gefolgt vom Gartenbau mit 888 offenen Stellen.

Foto: VLAM