

Neue Chancen durch Vermarktung von Streuobst als Tafelobst

Sailauf, 28.04.2017

Marion Buley UG

- **Aufbau von landwirtschaftlichen Lieferketten**
- **Planung - Vermarktung – Qualität – Betriebswirtschaft - Permakultur**
- **Projektplanung und Projektmanagement, Regionalmanagement**

Kontakt:

Steinhohle 6

63776 Mömbris

Tel.: 0179 – 35 35 094

Marion.Buley@t-online.de

Streuobstwiesen: Artenreiches Biotop und wertvollste Lebensmittel



Warum Streuobst als Tafelobst?

Potenziale:

- Interessante Sorten
- Vielfalt an Sorten
- Abheben vom „Einheitsgeschmack“ der neueren Züchtungen

Warum Streuobst als Tafelobst?

Restriktionen:

- Sorten dem Verbraucher unbekannt
- Verbraucher ist süßere Äpfel gewöhnt
- Optische Qualität nicht so einheitlich, z.T. fleckig
- Braun werden der Anschnittstellen
- Geringe Verfügbarkeit im Handel

Aktuelle Situation

- Streuobst wird überwiegend zur Saft-/Apfelweinproduktion verwendet
- Verkauf an Keltereien preislich unattraktiv
- Tendenz zur Aufgabe und Vernachlässigung der Streuobstwiesen

Vermarktungsmöglichkeiten Tafelobst

- Direktvermarktung ab Hof
- Marktstände
- Vermarktung an kleine Einzelhandelsgeschäfte im Umfeld
- Vermarktung an Großhändler und Einzelhandel

Anforderungen an die Vermarktung von Tafelobst

Zum Beispiel :

- Apfelnorm (Größensortierung, Qualitäten, Sorten(!) etc., korrekte Auslobung beachten!)
 - Eventuell mögliche Sonderregelungen für Streuobst beachten!
- Vorschriften für Lager, Lagerung (Hygiene, Temperatur etc.)
- Vorschriften für Transport
- Richtlinien für Verpackungsmaterialien
- Vorschriften für den Verkauf: z.B. geeichte Waage, Kassensystem, Auslobung etc.
- Hygieneanforderungen bei allen Schritten des gesamten Prozesses vom Feld bis zum Verbraucher

Und Einiges mehr..... (Auflistung nicht komplett)!

Wichtig: Sich über sämtliche relevanten Anforderungen und Regelungen umfassend rechtzeitig im Vorfeld informieren und sich über Änderungen und Neuregelungen laufend informiert halten!

Bio-Zertifizierung

- Für den gewählten Vermarktungsweg wichtig?
- Möglichkeiten der GruppENZertifizierung beachten

Schritte zur erfolgreichen Vermarktung von Tafelobst im Handel

- Frühzeitige (!! Kontaktaufnahme mit dem Handel
- Klärung: Lieferzeiten, Mengen und Preise, Verpackung etc.
- Welche Sorten biete ich als Tafelobst an?
- Eventuell nochmals Sortenbestimmung der Apfelbäume
- Organisation der Infrastruktur für Ernte, Sortierung, Verpackung, Lagerung und Warenabgabe (Gabelstapler notwendig?)
- Beachtung aller relevanten Anforderungen und Regelungen

Hinderungsgründe aus unserer Erfahrung

- Viele kleine Erzeuger
- Keine Infrastruktur (Lager, Sortiermöglichkeiten, Verpackung, Transport)
- Kommunikation mit dem Handel funktioniert nicht
- Qualitätsanforderungen des Handels werden nicht beachtet
- Hauptscheitern durch Faktor Mensch ab der Ernte

Erfolgsfaktoren für die Vermarktung

- Zusammenschluss von Erzeugern
- Ausarbeitung Vermarktungsstrategie
- Professionelle Ansprache der anvisierten Handelspartner
- Professionelles Vorgehen bezüglich Qualitäten und Handelsabläufen
- Kostenrechnung und Finanzmanagement

Wichtigste Erfolgsfaktoren:

- 1. Qualität
- 2. Qualität
- 3. Qualität

Qualität beginnt beim Obstbaumschnitt



Qualität beginnt beim Obstbaumschnitt



Qualität am Baum



Weitere wichtige Qualitätsaspekte

- Ernteverfahren
 - Ernte zum richtigen Zeitpunkt: Pflück- und Genußreife beachten
 - Optisch einwandfreie Äpfel (Flecken, Befall, Größe) ernten
 - Druckstellen vermeiden
 - Hygiene
- Transport
- Lagerung
- Sortierung

Geschmack und Genußreife testen



Professionell pflücken



Unterschiedlicher Ernteaufwand je nach Größe der Bäume und Sorten



Ist diese Qualität ok?



Qualitätsprobleme



Professionelles Sortieren durch Schlaraffenburger



Professionelles Sortieren durch Schlaraffenburger



Nicht jeder sortiert nach gleichen Kriterien



Beladung Lkw



Beispiel-Kalkulation aus Sicht eines Erzeugerzusammenschlusses

Einzelpositionen sind je nach Situation unterschiedlich und sind anzupassen!

Kalkulation Tafelobst

Beispielrechnung pro kg Äpfel mit Bio-Zertifizierung

Erzeugerpreis pro kg (nach Sortierung!)

Preis unterschiedlich nach Sorten z.B. 0,90 € – 1,10 €

Sortierkosten bei 16 €/h (Sortierzeit 0,6 min./kg) 0,15 €

Kiste/Karton + Etikett 0,10 €

Lager/Logistik 0,10 €

Arbeitsaufwand Annahme/Versand/ Abrechnung etc.) 0,15 €

Puffer/Gewinn 0,05 €

Kosten pro kg Äpfel

1,45 € - 1,65 €

Probleme bei der Kalkulation

- Einzelpositionen kennt man meist erst nach einer Saison, und nur dann, wenn man die Daten auch wirklich erfasst (z.B. Zeitbedarf für verschiedene Tätigkeiten)
- Erzeuger: Erntekosten? - Wer erntet wieviel und in welcher Qualität?
- Einzelpositionen können je nach individueller Situation stark schwanken und müssen angepasst werden
- Preisverhandlungen mit dem Handel - Welchen Preis kann ich am Markt durchsetzen? Kann ich meine Kosten decken?
- Gegebenenfalls gibt es bei den Kosten noch Einsparpotenziale? Welche?

Vielen Dank!

