



Rainer Carstens von Westhof Bio zu Trends und Veränderungen im deutschen Bio-Sektor

"Wir müssen dahin Bio-Lebensmittel verkaufen, wo die Leute auch einkaufen."

Als Rainer Carstens den elterlichen Anbaubetrieb übernahm war dieser noch 40 Hektar groß und wurde konventionell bebaut. Knapp 10 Jahre später und mit 70 Hektar mehr Fläche kam der Hof mit der Umstellung auf Bioanbau erst richtig in Schwung. "Die Gegend ist ideal für den Gemüseanbau aber damals gab es einfach noch keine Vermarktungsinfrastruktur für Bioprodukte. Zu dieser Zeit geschah noch viel über Direktvermarktungen ab Hof und Biofachmärkte," erinnert sich der Geschäftsführer der Westhof Bio-Gemüse GmbH & Co. KG. "Deswegen sahen wir uns gezwungen eine Vermarktungsstruktur aufzubauen und haben 1992 mit 10 Bauern eine Vermarktungsgesellschaft gegründet – die Bioland-Vermarktungsgesellschaft Schleswig-Holstein." Diese gibt es auch bis heute noch – mit inzwischen gut 100 Erzeugern aus allen Bereichen (Obst, Gemüse, Getreide, Milch etc.). "Um unseren Betrieb herum haben sich viele Landwirte dafür entschieden, auf biologischen Anbau umzusteigen. Ohne eine gute Vermarktungsstruktur können die Produkte noch so gut sein, aber man ist damit trotzdem nicht erfolgreich. Wir bieten diesen Betrieben eine Möglichkeit, ihre Waren zu vermarkten."



Obwohl viele dieser Betriebe ihre Produkte an die verarbeitende Industrie verkaufen, entschied Carstens, sich auf die Vermarktungsstruktur von frischem Obst und Gemüse aus dem eigenen Anbau und dem Anbau regionaler Kollegen zu spezialisieren. In einem weiteren Schritt gründete Carstens dann die BIO-FROST Westhof GmbH, die seit ihrer Gründung 1998 die einzige Frosterei Deutschlands bleibt, die ausschließlich Gemüse von zertifizierten ökologischen Betrieben verarbeitet. "Wir sind stolz

auf die Vermarktungsstruktur von frischem Obst und Gemüse aus dem eigenen Anbau und dem Anbau regionaler Kollegen zu spezialisieren. In einem weiteren Schritt gründete Carstens dann die BIO-FROST Westhof GmbH, die seit ihrer Gründung 1998 die einzige Frosterei Deutschlands bleibt, die ausschließlich Gemüse von zertifizierten ökologischen Betrieben verarbeitet. "Wir sind stolz

Dominican Gold Fruit Srl
Dominican Republic

DOMINICAN GOLD FRUIT™
INSPECTED WHILE GROWN AND EXPORTED WITH SUPERIOR QUALITY

info@dominicangoldfruit.com | www.domicangoldfruit.com

A+P SERVICE
Fachservice für Obst- und Gemüsesortieranlagen,
Verpackungsmaschinen mit Auszeichnungstechnik

Beratung - Verkauf - Service - Vermietung

Banderole recycelbar

Banderolieren ohne Folie
4er-/6er-Schalen

Farbige Folien mit/ohne Aufdruck

Peter Schiffmann e.K.
Telefon: +49(0)4162/9131993 | Service: +49(0)172/9258000
E-Mail: info@ap-service.de | www.ap-service.de

MIELIES

SUIKERMAIS

SWEETCORN

ZUCKERMAIS

GANZJÄHRIG LIEFERBAR

Importe aus Senegal,
Marokko und Spanien

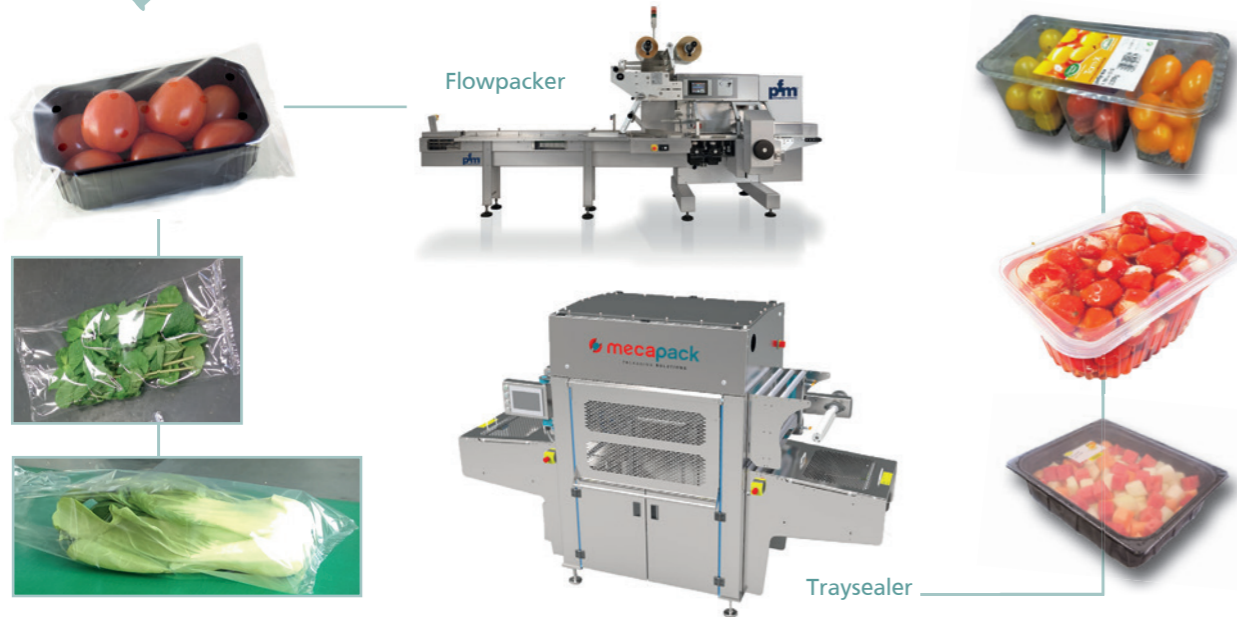
FRUIT LOGISTICA

Hall 3.2
Stand B-08

HERMANS SUIKERMAIS B.V.
WWW.MIELIES.NL

SKILLPACK BV

industrial packagingsystems



Sehr gut geeignet für die Verpackung Ihres Produkts in der Schale

ALBLASSERDAM - T. +31 (78) 693 3900 - F. +31 (78) 691 6486 - E. info@skillpack.nl - www.skillpack.nl



Familie Carstens

darauf, ausschließlich Bio-Ware zu verarbeiten. Viele andere Firmen verarbeiten beispielsweise an einem Tag in der Woche Bioprodukte, und den Rest der Woche Konventionelles."

"Wir sind zu 100% Biolandwirtschaft und zu 100% Bioverarbeitung. Darauf sollte man meiner Meinung nach noch viel mehr achten." Auch die Verbände fordern diese Trennung immer mehr und Carstens erwartet eine vollständige Abgrenzung in der Zukunft. "Wenn jemand fünf oder zehn Prozent des Umsatzes mit Bio macht, wie sehr hängt diese Person dann wirklich daran und wie wichtig ist dem Erzeuger dann die rechtmäßige Umsetzung?" Natürlich sei es nicht immer leicht und ein größerer Aufwand – aber wenn es die Erzeuger schaffen, dann auch die Verarbeiter, findet Carstens. Beim Westhof wird 'Bio' auch außerhalb der reinen Anbautechnik sehr ernst genommen. "Bio ist ein Anbauverfahren, das aber noch viele Aspekte neben der Nutzung von Pflanzenschutzmitteln umfasst, dazu gehören Energie, Wasserversorgung und eben Verarbeitung. Wir wollen bilanziell mindestens energieneutral sein und wollen zeigen, dass Landwirtschaft guter Lebensmittel- und Energielieferant sein kann. Wir produzieren weit mehr Energie als wir auf dem Hof tatsächlich verbrauchen, ohne die Diskussion 'Tank oder Teller'."

Regionalität ist ein wichtiger Aspekt des heutigen Handels, das schlägt sich auch im Biosektor nieder. Im Bereich des Frischgemüses sieht Carstens seinen Betrieb dafür nicht ideal gelegen: "Mit knapp 3 Millionen Einwohnern in Schleswig-Holstein, und zwei weiteren Millionen in Hamburg, gäbe es einfach nicht genug Abnehmer für unsere Vermarktung. Zumal wir nicht die einzigen Biovermarkter in der Gegend sind. Daher verkaufen wir unsere Ware auch in einem größeren Umfeld, in Richtung Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg. Die Grenze wird da ganz klar durch die Logistik gezogen, so liefern wir für gewöhnlich nur bei Knappheiten nach beispielsweise Bayern."

Er sieht allerdings noch einen weiteren Trend am Markt: "Die Erzeuger und Vermarkter müssen sich untereinander differenzieren und inzwischen ist fast jeder 'Regional'. Jetzt stellen wir fest, dass zunehmend Bio-Verbandsware gefordert wird. Manche Händler möchten Bioland andere Naturland oder Demeter. Das können wir

bedienen und so geht die Ware auch überregional." Der Westhof ist schon seit vielen Jahren Mitglied dieser Verbände. Dem Bioland-Verband gehört er inzwischen bereits seit 30 Jahren an, was dem Unternehmen heute einen klaren Vorteil gibt. "Jetzt ringt gerade jeder danach, diese Anerkennung zu bekommen, auch viele konventionelle Betriebe. Ich kann nur hoffen, dass die Bioverbände da nicht schwach werden und die hohen Standards aufrechterhalten," gibt der Geschäftsführer zu bedenken.

Kürzlich wurde die Zusammenarbeit von Lidl mit Bioland bekannt gegeben. Das hatte in gewissen Kreisen für einen Aufruhr gesorgt und viele zweifelten die Authentizität des Verbandes an. Carstens sieht in dieser Entwicklung jedoch mehr Vor- als Nachteile. "Ich denke, es ist gut, Bio einfacher zugänglich zu machen. Wenn die Standards und Kontrollen aufrecht erhalten werden, dann verwässern derartige Kooperationen auch nicht den Wert unserer Produktion bzw. das Bio-Siegel im Allgemeinen." Letztendlich sieht er den Handel sehr pragma-



I.F.P. Holland B.V.

Import, Export Fruit & Vegetables

Your eyes
for Quality
in Holland

Independent Fresh Partner

Honderdland 171

2767 LT Maasdijk

P: +31 174 22 54 60

Whatsapp 06-52346906

E: info@ifpholland.nl

I: www.ifpholland.nl



Berit Carstens-Lask

tisch: "Wir müssen dahin verkaufen, wo die Leute einkaufen. Wenn unsere Ware dort nicht liegt, können wir sie auch nicht verkaufen. In Deutschland werden etwa 50% des Frischgemüses über Discounter verkauft – wenn ich mich also gegen diese Entwicklung wehren würde, würden mir 50% meiner Möglichkeiten fehlen. Warum soll ich nicht sagen dürfen, dass ich nach den Richtlinien eines bestimmten Verbands produziere?"

Er betont jedoch, dass es sehr wichtig sei, die vorgeschriebenen Standards aufrecht zu erhalten und ausreichend zu überprüfen, da sich Abweichungen bei einem Betrieb

negativ auf die gesamte Branche auswirken können und das Vertrauen der Konsumenten längerfristig schädigen können.

Trotz des großen Aufwands sieht Carstens viele Vorteile der Arbeit in Verbänden, vor allem bei der Kontrolle: "Den Erzeugern, Vermarktern und Einzelhändlern wird noch mal extra genau auf die Finger geschaut. Mit dem Einzelhandel werden über die Verbände dann auch Fair-Play-Regeln ausgehandelt, was für uns Vermarkter gar nicht so in dieser Art möglich wäre." Wenn sich alle an die Regeln halten, die aufgestellt wurden, dann tun diese Verbände jedem Glied der Kette gut, meint der Experte.

"Der Bioanteil ist in den letzten Jahren auf jeden Fall gewachsen und auch innerhalb des Sektors gibt es ein großes Wachstum. Bioprodukte werden auf jeden Fall immer mehr gefragt werden – wie schnell es jedoch tatsächlich geht ist abzuwarten. Es ist nur wichtig, dass es dabei auch wirklich Bioproduktion bleibt und die Beteiligten in der Kette 'Bio' auch ernst nehmen." Er sagt abschließend: "Wir müssen dem Verbraucher gegenüber ehrlich bleiben und dürfen nicht Dinge versprechen, die wir nicht halten können." Nur so könne man den Fortbestand des Biosektors auch in der Zukunft sichern. ■

WOLTER KOOPS International transport & logistics

- TRANSPORT & DISTRIBUTION
- WAREHOUSING & CROSSDOCKING
- SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

www.wolterkoops.com

Visit us at: HALL 3.2 | STAND C13

FRUIT LOGISTICA 2019



BAKKER
Barendrecht, Holland



United Fresh Services



bāma



Benefits of TopTec ripening rooms

- Constant temperature thanks to the Reversed Air System with EC fans
- All bananas the same colour
- Reduced loss of moisture and weight during ripening
- Long shelf life and great quality
- Energy efficient due to unique Proba 5 software
- 30% more energy efficient due to unique tilt frame
- Suitable for various sorts of banana's, mango, avocado and other tropical fruit
- Very low energy consumption, **less than 90 Watt per pallet**
- Easy to clean and maintain without having to clear out the room
- Short construction time through prefabrication of TopTec and "Smart" workflow
- Simple mounting in new or renovated buildings
- Our fans meet ErP 2015 standards

Cooling Systems Holland uses natural refrigerants in its cooling cycle.



coolingsystemsholland.nl

Zoltstede 10, 8431 HM Oosterwolde • The Netherlands
Telefoon +31 (0)592 530 310
info@coolingsystemsholland.nl

