

„Beim Grünspargel muss der Anbau neu gedacht werden“

Spargel + Beeren Baumann Agrar KG ► Das niederbayerische Familienunternehmen aus Geiselhöring, gegründet vor mehr als 30 Jahren, hat sich von einem traditionellen Ackerbaubetrieb zu einem Spezialisten für Gemüse und Beeren entwickelt. Auf gepachteten 800 ha werden neben Ackerbau vor allem Sonderkulturen wie Spargel, Erdbeeren, Himbeeren und Brombeeren angebaut.

Daniel Schmidt



Foto: Spargel + Beeren Baumann

Im Jahr 2018 wurde die Betriebsstruktur geändert. Neben einem produzierenden Unternehmen, das sich um die komplette Landwirtschaft kümmert, gibt es die Baumann Vertriebs GmbH & Co. KG, die für den kompletten Vertrieb verantwortlich ist. Deren Geschäftsführerin Annika Baumann ist vor sieben Jahren ins elterliche Unternehmen eingestiegen. Das Fruchthandel Magazin sprach mit der Gartenbauingenieurin über Herausforderungen und Innovationen im Spargelanbau und erfuhr dabei, was sie sich von der bevorstehenden Implementierung der ERP-Software des irischen Fruchthandel- und Software-Spezialisten Keelings Knowledge verspricht.

Annika Baumann ist mit Leib und Seele im Spargel- und Beerenanbau tätig und geht dabei immer wieder innovative Wege.

Beim Vertrieb ihrer Produkte fokussieren sie neben Bayern, Baden-Württemberg auch Regionen in Ostdeutschland, wo sie vor allem Großmärkte beliefern. Ein Teil gelangt zudem über Zwischenhändler in die Schweiz, vereinzelt auch nach Österreich. Worin unterscheiden Sie sich von anderen Spargel- und Beerenbetrieben?

Annika Baumann: In der Regel haben Spargel- und Beerenbetriebe eine starke Direktvermarktung, verfügen bspw. über Selbstpflückplantagen oder auch Hofläden. Die Belieferung an eine Genossenschaft oder einen fixen Lebensmitteleinzelhandelspartner sind dabei nicht selten. In unserem Fall macht die Direktvermarktung auch mit Selbstpflückplantagen für Erdbeeren von unserem Gesamtumsatz nur einen sehr kleinen Anteil aus. Unser Fokus liegt vor allem auf der Lieferung

an den LEH. Das machen wir komplett selbst und haben die direkten Kontakte zu Lebensmitteleinzelhändlern wie u.a. Aldi, Rewe, Edeka und Kaufland. Insgesamt arbeiten wir nicht mit vielen Zwischenhändlern zusammen und haben eine eigene Logistikflotte. Wir liefern selbst aus und die komplette Be- und Verarbeitung wird ebenso bei uns abgewickelt.

Neben der Produktion, der Verarbeitung und dem Verkauf Ihrer Produkte sind Sie regelmäßig auf der Suche nach innovativen Ideen entlang der Wertschöpfungskette. 2021 gab es u.a. ein gemeinsames Projekt mit der Hochschule München. Worum ging es dabei?

Wir haben uns damit beschäftigt, Reststoffe vom Spargel in Papier umzuwandeln bzw. als Papier zu verwenden. Die Grundidee war, dass wir diese Reststoffe für unsere Erdbeerschalen verwenden. Das Ergebnis war sensationell. Es ist definitiv möglich, aus der Spargelfaser eine Erdbeerschale herzustellen.

Warum wurde das Projekt nicht in der Praxis umgesetzt?

Leider war die Papierbranche damals von der Energiekrise betroffen. Das war für die Einführung eines Produkts einfach nicht der richtige Moment. Zudem hat Spargel einen relativ hohen gebundenen Sauerstoffanteil im Wasser. Man hätte speziell dafür eine Kläranlage nachrüsten müssen.



Neben weißem Spargel greifen Verbraucherinnen und Verbraucher auch vermehrt zu den grünen Stangen.

Aktuell kooperieren Sie u.a. mit der Hochschule Weihenstephan-Triesdorf und anderen Projektpartnern im Zusammenhang mit Grünspargel.

Genau. Für uns geht es darum, Grundlagenforschung im Bereich der vertikalen Landwirtschaft zu machen. Wieviel Licht braucht Grünspargel wirklich? Gibt es Anbausysteme, die jenseits der bestehenden relevant für unsere Branche sein könnten? Das sind Fragen, mit denen wir uns auseinandersetzen. Dabei geht es jetzt nicht unbedingt darum, dass man zukünftig Grünspargel ausschließlich nur noch in der vertikalen Landwirtschaft kultiviert. Es könnte aber möglich sein, bspw. die Mutterstängelproduktion, die derzeit in China üblich ist, bei uns in Deutschland in Folientunneln oder Gewächshäusern zu integrieren.

Welchen Spargel bieten Sie an?

Wir produzieren weißen und grünen Spargel, wobei der Schwerpunkt derzeit noch der weiße ist. Der Trend zum grünen Spargel ist aber ganz klar zu erkennen. Violetten Spargel hatten wir in der Vergangenheit auch schon mal zugehandelt für die Direktvermarktung. Aber zu den Kernprodukten zählt der violette Spargel bei uns nicht.

Eine Herausforderung stellt regelmäßig das Thema Erntehelfer dar. Wie sieht es da bei Ihnen aus?



Wir machen unsere Akquise selbst und können recht zuverlässig auf einen bestehenden Stamm zurückgreifen. Da ist bei uns über die Jahre eine gewisse Stabilität eingetreten. Aber grundsätzlich ist es immer wieder aufs Neue viel Arbeit, die damit verbunden ist. Bei uns sind zwei Leute beschäftigt, die sich mehr oder weniger rund um die Uhr mit diesem Thema beschäftigen. Zum richtigen Zeitpunkt ausreichend Erntehelfer zu haben – um das zu erreichen, ist der Aufwand einfach exorbitant hoch.

Und wie stehen Sie zum Mindestlohn?

Dass wir in Deutschland einen Mindestlohn haben, das ist völlig in Ordnung und möchte ich auch nicht kritisieren. Das deutlich größere Problem sind nicht nur die steigenden Lohnkosten, sondern vor allem die stark zunehmenden Betriebsausgaben, die nicht voll-

ständig auf das Produkt umgelegt werden können. Dadurch verringert sich die Marge für den Erzeuger kontinuierlich und lässt innovative Neuinvestitionen im größeren Stil kaum mehr zu.

Wie hat sich der Spargelanbau in den vergangenen Jahren verändert, sowohl in Bezug auf Anbaumethoden als auch auf die Nachfrage der Konsumenten?

Spargel wird immer mehr zu einem „Das-gönn-ich-mir“-Produkt. Da landet auch des Öfteren der Klasse-1-Spargel im Einkaufskorb. Aber es gibt auch genau den anderen Trend, dass Spargel für alle verfügbar ist. Es wird viel mehr Werbung für Randsortierungen gemacht, die nicht in dem Top-Preis-Segment sind, sondern etwas günstiger, um auch die komplette Bandbreite der Leute abzuholen. Der Spargelmarkt hat sich aus meiner Sicht dahingehend verändert, dass mitt-

Gesund und köstlich – die Vorfreude auf die Spargelsaison 2025 ist groß. „Spargel wird immer mehr zu einem „Das-gönn-ich-mir“-Produkt, unterstreicht Annika Baumann.

Keelings

Knowledge

**ERP-Software
von der Industrie
für die Industrie**

www.KeelingsKnowledge.com
Sales@KeelingsKnowledge.com

Packhaus-
betriebe

Gastronomie-
belieferung

Internationaler
Handel

SCAN ME



Ob Spargel oder Beeren – beim niederbayerischen Familienunternehmen liegt der Fokus auf der Lieferung an den LEH.

lerweile eine größere Vielfalt an Sortierungen erhältlich ist – auch im Lebensmitteleinzelhandel. Das hat mit Sicherheit mit der Regionalitätsstrategie zu tun, die aber zum Teil von Direktvermarktern, die sich um ihr bäuerliches Image sorgen, kritisch gesehen wird.

Welche Pläne haben Sie für die Weiterentwicklung Ihres Unternehmens in Bezug auf den Spargelanbau?

Beim weißen Spargel sind die Anbausysteme sehr gut ausgefeilt. Da profitieren wir von einem hohen Erfahrungsschatz und einer guten wissenschaftlich fundierten Basis. Beim Grünspargel muss der Anbau neu gedacht werden. Wir haben uns in Deutschland immer stark am weißen Spargel orientiert. Aber der Grünspargel tickt wirklich anders. Beim Grünspargel gelingt es noch nicht in gleichem Maße, die Erntezeit durch Verfrühungs- und Verspätungstechniken auszuweiten wie beim weißen Spargel. Grünspargel reagiert ebenso empfindlich auf Wetterveränderungen wie Erdbeeren, während weißer Spargel deutlich widerstandsfähiger ist. Wir wollen Systeme ausprobieren, bei denen es um Verfrü-

Der komplette Vertrieb wird über die Baumann Vertriebs GmbH & Co. KG abgewickelt.



hungs- und Verspätungsmethoden geht. Zudem ist Doppeldamm beim Grünspargel ein Thema, ebenso die Mutterstängelproduktion. Und da wollen wir sehen, ob dies zukünftig eine relevante Anbaumethode für unsere Anbauregion sein könnte.

Warum haben Sie sich für eine Zusammenarbeit mit Keelings entschieden?

Betrachtet man unser Unternehmen und das von Keelings, erkennt man mehrere Gemeinsamkeiten. Keelings ist ein Familienunternehmen. Und wir sind es auch. Auch Keelings kommt aus der Landwirtschaft und kultiviert Erdbeeren in einem ähnlichen Umfang wie wir. Auch wenn es sich „nur“ um eine Software handelt, sehen wir darüber hinaus doch noch viel mehr, was unsere Zusammenarbeit bereichern wird. Wir können uns auf Augenhöhe begegnen, dabei nicht nur über Software sprechen, sondern uns auf Erzeuger- und Händlerebene zum internationalen Markt austauschen und unter Umständen auch gemeinsam Handelskontakte aufbauen.

Ab wann werden Sie mit der ERP-Software von Keelings arbeiten? Welche Vorteile versprechen Sie sich davon?

Die Verträge sind unterzeichnet und im September dieses Jahres wollen wir das System bei uns implementieren. Letztlich wollen wir einige Abläufe bei uns verschlanken und vereinfachen und gleichzeitig aber auch ein kompetentes Team aufbauen, das die Tätigkeiten

im Vertrieb in Zukunft übernehmen kann. Derzeit machen mein Vater und ich den Vertrieb gemeinsam. Das funktioniert aber auch nur deshalb, weil wir sozusagen alles in unseren Köpfen abgespeichert haben, wenn es bspw. um die Ernte, Nachfrage oder Marktbedingungen geht. Mit der Software von Keelings werden wir einige Prozesse bei uns vereinfachen und effizienter gestalten. Die Kernschnittstellen, wo die neue Software eingesetzt wird, werden die Be- und Verarbeitung in der Halle, die Kommissionierung, die Distribution und der Vertrieb sein.

Wird es ein gutes Spargeljahr? Was sagt Ihr Bauchgefühl?

Um das genau einschätzen zu können, müssen wir uns noch etwas gedulden. Natürlich muss vor allem auch das Wetter mitspielen. Im vergangenen Jahr war es vergleichsweise nass, während der Winter zu mild mit wenig Frost ausfiel. Dadurch sind die Dämme mancherorts zu hart und müssen bei trockener Witterung nachbearbeitet werden. Ohne entsprechende Maßnahmen können solche Bedingungen die Qualität des Spargels beeinträchtigen. Aber ob es nun ein gutes oder nicht so gutes Spargeljahr werden wird, können wir momentan (dieses Interview wurde Mitte Februar 2025 geführt – Anm. d. Red.) noch nicht sagen. Sicher ist aber, dass Ostern ungefähr Mitte April und somit für den Spargelverkauf recht günstig liegt. Das sind schon mal gute Vorzeichen. Und darauf freue ich mich. ●