

Saatgut

# Sorten mit Charakter: Profil fürs Gemüseregal

**Bio-Gemüse ist mittlerweile über fast alle Verkaufskanäle erhältlich. Bei der Vermarktung von Möhren beispielsweise haben LEH und Discounter dem Fachhandel mengenmäßig bereits den Rang abgelaufen. Der Naturkost Einzelhandel kann mit dem Verkauf samenfester Demeter-Gemüsesorten und Sämereien Profil gewinnen und Transparenz schaffen. Ein Bericht über Erfahrungen und Hintergründe.**

// Karin Heinze

„Als Naturkosthändler sollte man sich mit dem Thema Saatgut unbedingt beschäftigen, denn mit den Samen fängt schließlich alles an“, sagt Kerstin Steinhof vom *Biomarkt Lebensquell* in Potsdam. „Außerdem stecken eine ganze Reihe anderer Aspekte in diesem Themenkomplex, wie zum Beispiel die Gentechnikproblematik, Hybridzucht, Verschwinden der Sortenvielfalt und Schwierigkeiten, die durch die Politik der Saatgutkonzerne in der Dritten Welt entstehen.“ Alles Fragen, die sich bewusste Verbraucher und engagierte Fachhändler stellen. Deshalb sei es höchste Zeit, dass diese Themen konkret anhand von Bio-Sämereien und ökologisch gezüchteten Gemüsesorten diskutiert werden. Lange Zeit sei man damit nur theoretisch umgegangen.

Ende Januar hat Kerstin Steinhof das Display mit dem *Demeter*-Saatgut von der *Bingenheimer Saatgut AG* aufgestellt. Dort finden die Kunden auch Hintergrundinformation, beispielsweise den Infobrief des Saatgutfonds der *Zukunftsstiftung Landwirtschaft*, der die ökologische Pflanzenzüchtung unterstützt.

## Warum samenfeste Sorten?

Hybridsorten sind weit verbreitet, im Sortiment der *Bingenheimer Saatgut AG* und dem Angebot der Firma *Aries* sind sie nicht zu finden. Das hat gute Gründe. Einige nennt Horst Ritter von der *Demeter-Gärtnerei Piluweri* bei Freiburg: „Die modernen Züchtungstechniken nähern sich immer mehr gentechnologischen Methoden an.“ Horst Ritter ist Vorstand bei *Kultursaat e.V.*, dem gemeinnützigen Verein für Züchtungsforschung und Kulturpflanzenerhaltung auf biologisch-dynamischer Grundlage. Auf derzeit 17 Standorten, überwiegend auf *Demeter*-Erwerbsbetrieben, werden samenfeste Gemüsesorten ent-



wickelt. „Uns kommt es besonders auf eine innere Qualität an, die uns als Menschen im umfassenden Sinne ernährt und stärkt“, sagt Horst Ritter. Weiterer Schwerpunkt der Sortenentwicklung ist der Geschmack: „Immer mehr Kunden lernen den ausgewogenen und intensiven Geschmack der Kultursaat-Sorten schätzen.“ Doch auch die äußere Qualität dürfe nicht zu kurz kommen, „schließlich soll das Gemüse so aussehen, dass es eine Lust ist, es zu essen“. In den vergangenen zehn Jahren wurden rund 40 samenfeste Kultursaat-Sorten vom Bundesortenamt anerkannt. Diese Neuzüchtungen sind ein Teil des Angebots der *Bingenheimer Saatgut AG*, die über 200 samenfeste Gemüsesorten vermarktet.

Neue Sorten sind erklärungsbedürftig. Dazu gibt es nützliches Informationsmaterial.

GEMÜSE MIT CHARAKTER

Züchten, mischen, kreuzen, erben... Das ist die Geschichte der samenfesten Gemüsesorten. Sie sind die Basis für den Geschmack in der Regel kein Wissen über Pflanzenzüchtung vorliegt, sondern nur die Samen für den Erfolg, um die die meisten Verbraucher nicht wissen, was die Samen in den Vordergrund zu stellen.

**Pflanzenzüchtung aus Theorie machen:** Nachkommen (Hybriden) werden für die nächsten Generationen (F2) selektiert und abgelesen werden nicht mehr „Rein“ gefahren, sondern zum Beispiel „Milan“, „Milan“, „Carmen“, „Gloria“, „Carmen“, „Deutschland“. Der Gärtner handelt also nicht mehr „Rein“, sondern „Milan“. Im Laden oder auf dem Markt stehen die Samen der besonderen Möhre an einem markanten Kassenfeld. Die keine Pflanze, die in die Erde sät, gibt eine vollständige Beschreibung der Sorte, einschließlich eines sortenspezifischen Rezeptes. Hintergrundinformationen über biologisch-dynamische Züchtungsmethoden, Hygiene und interessante Verweise in der Broschüre „Gemüsezüchtung“.

SORTE AUS BIOLOGISCH-DYNAMISCHER ZÜCHTUNG



Foto Bingenheimer Saatgut

Alles auf einen Blick:  
Das Display mit dem  
Demeter-Saatgut von der  
Bingenheimer Saatgut AG.

Auswahl aus über 80 Gemüse-, Kräuter- und Blumen-sorten für Hausgärtner Platz. Rund 200 Geschäfte beziehen die bunten Samentütchen direkt aus dem oberhessischen Bingenheim. „In der Saison 2007 sind bereits 150 Verkaufsständer geordert worden“, freut sich David Egelmeers, der bei der Firma für das Marketing zuständig ist. Der Fachhandel kann das Saatgut aber auch über regionale Großhändler und über *Biogarten* beziehen.

### Profil durch Sortenvermarktung

Die Saison für den Saatgutverkauf an Hausgärtner endet zwar im Juni, das Thema Saatgut bleibt jedoch aktuell. Im zweiten Halbjahr kommen die Früchte als samenfeste Gemüsesorten aus den Erwerbsbetrieben in den Handel. Motiv für das Kommunikationskonzept *Gemüse mit Charakter* war der Wunsch, samenfeste Sorten im Fachhandel zu etablieren. „Mit der Sortenvermarktung haben Geschäfte die Möglichkeit, Inhalte und Hintergründe zum vielschichtigen Thema Saatgut zu vermitteln und sich zu profilieren“, sagt Petra Boie, Vorstandsmitglied der *Bingenheimer Saatgut AG*. „Wir wollen den Themenkomplex Saatgut dem Handel und den Kunden über konkrete Geschmackserlebnisse, in Kombination mit Information näher bringen.“ Das Begleitmaterial zur Sortenvermarktung hat die *Bingenheimer Saatgut AG* in Kooperation mit *Kultursaart e.V.* und dem *Forschungsring für Biologisch-Dynamische Wirtschaftsweise* erarbeitet. Das Konzept hat 2005 im Rahmen der *BioFach* die Auszeichnung „Empfehlung des Jahres in der Kategorie „Bio-Lebensmittel“ bekommen.

Umfangreiches Material wie Plakate, Kistenstecker, Flyer und Broschüren kann der Einzelhandel vom Großhandel oder bei Direktbelieferung vom Anbauer beziehen. In einem Nutzungsvertrag verpflichten sich Erzeuger und Einzelhändler, die samenfesten Sorten getrennt zu lagern und die Mitarbeiter zu schulen. Durch die verstärkte Nutzung der Sorten und die Weiterempfehlung soll die biologisch-dynamische Züchtung unterstützt werden. „Das ist ein erster Schritt, um die Verantwortung für Bio-Qualität vom Samen an auf die gesamte Wertschöpfungskette zu übertragen“, sagt *Kultursaart*-Geschäftsführer Michael Fleck. Derzeit etwa 50 Betriebe bauen *Gemüse mit Charakter* an und nutzen das Sortenvermarktungskonzept. Es stehen mittlerweile 10 Sorten (3 Möhrensorten, Spinat, Weißkohl, Kürbis, Salate, Paprika, Rote Bete) mit entsprechendem Begleitmaterial zur Verfügung. Das Angebot soll stetig ausgebaut werden.

### Zwölf Großhändler machen mit

Elf regionale Großhändler und *Dennree* haben bereits im Rahmen der Sortenvermarktung *Gemüse mit Charakter* an den Fachhandel geliefert. „Wir wünschen uns, dass mehr samenfeste Gemüsesorten angeboten werden“, sagt Astrid Kirch, die bei *Weiling* für Anbauplanung, Qualitätssicherung und die Abotüte *Greenbag* zuständig ist. „Die Sortenvermarktung ist ganz im Sinne des Bio-Gedankens von Transparenz, Ernährungsqualität und Mehrwert.“ Auch Johannes Wagner, Gemüse-Einkäufer beim Regionalgroßhändler *pax an*, hält die Vermarktung samenfester Sorten für eine gute Initiative, die interessierten Kunden einen Horizont zur Erzeugung hin öffnet. „Das Hintergrundwissen, das der Fachhandel liefert, wird von den Kunden honoriert und bietet eine Möglichkeit, sich zu profilieren.“ Wagner sieht Potenziale, den Abverkauf noch zu forcieren. *pax an* verkauft auch das Samentütensortiment. *Weiling* hat im vergangenen Jahr *Rodelika*-Möhren plus Info-Flyer in über 3.000 *Greenbags* verteilt. Sofern verfügbar, sind samenfeste Sorten gelistet. ➤➤

### Hybrid-Sorten – Risiko für die Glaubwürdigkeit

Im Gemüse-Erwerbsanbau dominieren Hybridsorten. Bei den meisten Kulturen sind über 70 Prozent der verfügbaren Sorten Hybriden, samenfeste Sorten verschwinden. Dabei entwickelt sich die Züchtung von Hybridsorten immer stärker in Richtung Gentechnik. Die Technik der Protoplastenfusion, die bei der Erzeugung der so genannten CMS-Hybriden eingesetzt wird, bezeichnet selbst der *Bundesverband Deutscher Pflanzenzüchter* als gentechnologisches Verfahren. Diese Züchtungsmethoden sind ein Risiko für die Bio-Branche – auch im Hinblick auf die Glaubwürdigkeit. Kritisch zu beurteilen ist jedoch auch die rasant fortschreitende Konzentration auf dem Saatgutmarkt: Wenige weltweit agierende Konzerne beherrschen das Geschehen und nutzen ihre Stellung aus, um Bauern vor allem in der Dritten Welt unter Druck zu setzen. Mit dem nicht vermehrungsfähigen Hybridsaatgut haben sie den Joker in der Hand. Fragwürdig ist außerdem die intensive Verbindung dieser Konzerne mit der Düngemittel-, Pestizid- und Biotechnologie-Industrie.

Treue-Aktion



# Sommersprossen: die schönsten Punkte des Sommers

Bieten Sie Ihren Kunden jetzt ein köstliches Sommersortiment – und dazu eine Sammelaktion mit tollen Gewinnen.

Unsere Produkte haben's drauf: Die pinken Treuepunkte kleben ab Mai auf über 20 Produkten des Sommersortiments. Ihre Kunden sammeln 15 Davert-Sommersprossen und erhalten ein Davert Dip'n Snack Set.

Außerdem verlosen wir unter allen Einsendungen eine Wellness-Reise in das wunderschöne „Biohotel Pausnhof“. (Infos: [www.pausnhof.de](http://www.pausnhof.de), Tel.: 085 52-408 86-0)

Auch Sie als Einzelhändler können gewinnen: Die drei Einzelhändler, die für den größten Rücklauf der Sammelkarten sorgen, bekommen einen **Promotiontag für ihre Filiale!** Sammelkarten und weitere Verkaufshilfen erhalten Sie im Partnerbereich unter [www.davert.de](http://www.davert.de) oder rufen Sie uns an. **Aktionszeitraum: Mai bis August.**



Auszug aus dem Sommersortiment



[www.davert.de](http://www.davert.de) · Info-Hotline: 0 25 98 - 69 54  
Davert GmbH · Ascheberger Str. 2 · D-48308 Senden

## HINTERGRUND

### Saatgut

#### » Engpass bei der Verfügbarkeit

Nadelöhr für die Sortenvermarktung ist derzeit noch das Warenangebot. Mengen und Lagerlogistik sind Knackpunkte, die eine durchgehende Listung samenfester Sorten für den Großhandel schwierig machen. Man könne den Anbau samenfester Sorten bei den Lieferanten lediglich anregen, die Praxis aber nicht dazu verpflichten, sagt Astrid Kirch. „Noch bevorzugten viele Betriebe aus wirtschaftlichen Gründen Hybriden, das müssen wir respektieren“, erklärt Johannes Wagner von *pax an*. „Samenfeste Sorten sind nicht so absolut in die Rationalisierung zu führen wie Hybriden, daher benötigen sie einen etwas höheren Erzeugerpreis“, erläuterte Änder Schank von *Naturata Luxemburg* auf der Jahrestagung der *Naturata*-Läden im März beim *Handelskontor Willmann*. Die aktive Unterstützung von *pax an* bestehe darin, dass samenfeste Gemüsesorten soweit verfügbar gelistet sind und sie zum Teil geringer kalkuliert werden, damit der Preisabstand zu den herkömmlichen Sorten nicht so groß sei. „Idealerweise müsste der Fachhandel – auch im Hinblick auf die Entwicklungen bei der Gentechnik – nur noch samenfeste Sorten anbieten, so Wagner. Er nimmt eine entsprechende Bereitschaft im Naturkosthandel wahr. Auch Kirch plädiert dafür, die Sortenvermarktung weiter auszubauen.“

#### Verkostungen zeigen den Unterschied

Der Potsdamer Biomarkt *Lebensquell* erhielt die *Kultursaat*-Sorten Rodelika und Milan im vergangenen Herbst über *Dennree* und *Terra*. Die beiden Möhrensorten sind bei den Kunden gut angekommen, obwohl sie teurer waren als die namenlosen Alternativen. „Wir haben den Abverkauf durch Verkostungen aktiv unterstützt“, erklärt Kerstin Steinhof.

Neben dem Gemüse die Information:  
Die Möhrensorte Milan kommt bei den Kunden gut an.



Foto Bingenheimer Saatgut



Foto: Aries Umweltprodukte

**Knappes Angebot:**  
Samenfeste Gemüsesorten sind derzeit noch nicht in gewünschter Menge verfügbar.

Das Marketingmaterial sei zwar aussagekräftig und würde den Kunden bereits eine Menge Erklärungen liefern, aber probieren gehe über studieren. Die Mitarbeiter der Gemüseabteilung haben die Infos vorab eingehend studiert, um für Kundenfragen gewappnet zu sein.

Auch Lutz Gröbel, Inhaber von *Naturata Köln*, hat seine Mitarbeiter geschult. Einige haben sogar eine Betriebsbesichtigung mit Seminar bei der *Bingenheimer Saatgut AG* mitgemacht. Für Gröbel ist es eine Frage der Authentizität, samenfeste Sorten einzusetzen: „Aus unserer Philosophie heraus bemühen wir uns, samenfest einzukaufen.“ Die aktive Kommunikation in Richtung Verbraucher ist für ihn ein nächster Schritt. Reneé Herrnkind fasst es so zusammen: „Hybridsorten sind Schwachstellen, wenn es um die versprochene hohe Bio-Qualität geht. Wichtig ist, dass die Branche diese Schwachstellen bearbeitet. Es ist entscheidend, gemeinsam das Angebot samenfester eigenständiger Sorten zu unterstützen. Der Kunde lässt sich dann über den guten Geschmack und die vitale Wirkung überzeugen.“ ■

## Samenfeste Sorten in Saft und Brot

Die Saffhersteller *Beutelsbacher* und *Voelkel* haben das Thema samenfeste Gemüse aufgegriffen und arbeiten bei verschiedenen Gemüsesäften auf die Verwendung samenfester Sorten hin. Die Berliner Bio-Bäckerei *Märkisches Landbrot* verwendet für ihr Walnuss-Möhren-Brot die *Kultursaat*-Sorte Milan. Inhaber Joachim Weckmann sagte auf einer *BioFach*-Veranstaltung, den guten Geschmack von Milan könne auch ein sensorisch ungeübter Konsument feststellen.

Aus biologischem Landbau  
100% Schafmilch

Neuheiten



**Bergerie**

Schaf • Schaap • Brebis • Sheep

Entdecken Sie  
das neue Erlebnis mit Schafmilch.  
Extra-Umsatz und Kunden Zufriedenheit



Natur und  
Frucht  
Schaf-Joghurts

Mild

Das neue Erlebnis  
mit Schafkäse.  
Mild und cremig



Schaf-Quark



Schaf-Frischkäse



Schafkäse  
100% Schafmilch  
200g SB + 1kg Theke

- ✓ Hervorragende Alternative zur Kuhmilch
- ✓ Leckere und hochqualitative Produkte
- ✓ Belieferung über das ganze Jahr vom Schafmilch-Spezialist



Hervorragende Alternative zur Kuhmilch, die Schafmilch ist eine gute Kalzium- und Eiweiß-Aufnahmekunde. Bergerie bietet eine komplette Palette an köstliche Joghurts, Quark, Desserts und Käse aus Schafmilch, hergestellt im Süden und im Westen Frankreichs. Mit Bergerie entdecken Sie die Lieblichkeit und den feinen Geschmack der biologischen Schafmilch. Garantiert 100% biologisch.

Produktinfos über [www.oekoinform.de](http://www.oekoinform.de) "Bergerie"  
Triballat Noyal - BP 93106 - 35531 Noyal-sur-Vilaine Cedex - Frankreich  
exportz@triballat.com - jfriese@t-online.de