



Foto: Ströblershof

Aus den gepflückten Blüten können die Safranfäden herausgezupft werden.

Mit Exoten zum Erfolg

Trüffel, Safran, Melonen und Zitronen wachsen auch in Bayern und Österreich. Was Nischenprodukte ausmacht und wie Landwirte sie anbauen und vermarkten.

Die Safranbäuerin



Foto: IMAGO/Zoomar

Wer sich nach Safran umhört, bekommt mit Ausnahme des Spruches „Safran macht den Kuchen gelb“ nur wenig zu hören. Noch weniger bekannt ist, ob es hierzulande

möglich ist, Trüffel oder Feigen anzubauen. Doch solche Nischenprodukte sind ein Thema für Katharina Apfelbacher in Erlach, wenige Kilometer nördlich von Ochsenfurt. Die Bauerntochter aus dem Maindreieck hatte zunächst wenig mit Landwirtschaft am Hut, entschloss sich aber nach dem Abitur und einigen Umwegen wie einer Ausbildung zur examinierten Gesundheits- und Krankenpflegerin, sich über Bila hin

zur Landwirtin zu orientieren. Im elterlichen Betrieb hat sie sich zwischenzeitlich einen eigenen Betriebszweig mit den Sonderkulturen Trüffel, Safran und Feige aufgebaut. Außerdem ist sie auf dem viehlosen Ackerbaubetrieb für eine kleine Pferdepenion zuständig. Zusätzlich auf Trab halten sie die drei Kinder und ihr Faible für den mediterran angelegten Garten. Der Weg in den seltenen Nischen-

anbau begann mit dem Trüffelanbau als neue Sonderkultur. Dies erforderte anfänglich viel Pflege und noch mehr Geduld, da die Trüffelpilze langsam wachsen und erst nach acht Jahren Erträge liefern, erzählt die 39-Jährige. Zudem ist die Kultur gegen Wildverbiss einzuzäunen. Bei der Ernte hilft Hund „Bijela“, der erschnüffelt, wo Trüffelknollen gewachsen sind. Aber weil nennenswerte Erträge lange

Foto: Oliver Karl



Bei der Trüffelernte hilft Hund „Bijela“ Katharina Apfelbacher, indem er die Knollen erschnüffelt.

Foto: Oliver Karl



Auch Feigen gedeihen auf dem Hof von Katharina Apfelbacher.

auf sich warten lassen, suchte sie noch eine weitere Kultur, bei der früher geerntet werden kann, um die Sonderkulturen nicht zu lange aus dem Ackerbaubetrieb querfinanzieren zu müssen.

„Mein Interesse war schnell geweckt, als ich durch Zufall auf das Thema Safranbau stieß, und so entschieden wir uns in kürzester Zeit, den Safranbau auszuprobieren, der warme und trockene Standorte liebt“, erzählt Katharina Apfelbacher. Von einem Hobby konnte man jedoch nicht lange sprechen. Rund 50.000 Safran-Knollen wurden auf einer 2000 m² großen Fläche gepflanzt. Es galt, Helferinnen aus dem Bekannntenkreis zu finden. Die Handarbeit fängt an mit dem Legen der Knollen und setzt sich im Oktober mit dem Pflücken der Blüten und dem anschließenden Auszupfen der Safranfäden fort.

Trotzdem wird der Anbau jährlich erweitert und vielleicht zu

einem wichtigen Standbein des Hofes. Um Kunden auf Märkten Ratschläge für die Verwendung der teuersten Gewürzkultur der Welt mit einem Preis von 45 € pro Gramm geben zu können, experimentiert Katharina Apfelbacher in der eigenen Küche. Wichtige Kunden sind vor allem verschiedene Sterneköche. Feigen, die ursprünglich aus dem Iran stammen und heute insbesondere aus der Türkei bezogen werden, wurden am Hof in Erlach erst vor zwei Jahren als Kultur auf dem freien Feld gepflanzt. Die frostempfindliche Frucht brachte schon erste Früchte. Während die „Trüffelbäume“ (Sträucher) aus dem Raum Bodensee bezogen wurden und die nahe Landesanstalt Veitshöchheim so manches Fachwissen lieferte, mussten wir uns bei Safran nach dem Bezug der Knollen vom Großhandel und aus dem Ausland über „learning by doing“ heranzuarbeiten, erzählt Katharina Apfelbacher. **Fritz Arnold**

Der Zitronenbauer



Foto: IMAGO/imagebroker

Im Dreiländereck Österreich-Slovenien-Italien, in milder Umgebung des Faaker Sees, kultiviert Biobauer Michael Ceron mehr als 300 Sorten aus aller Welt – rund hundert unterschiedliche Speisetzitronensorten, aber auch Limetten, Papedas, Pomeranzen, Orangen, Pomelo oder Kumquat hin bis zur Bergamotte. Auf etwas mehr als 4000 m², davon sind rund 1400 m² unter Glas, erstreckt sich sein Edelobstgarten mit gut 3000 Fruchtbäumchen.

Die innovative Erwerbsgärtnerei ist ein wahres Eldorado für Zitrusbegeisterte aus dem In- und Ausland. Bis zu 30.000 Besucher pro Jahr kommen nicht ohne Grund hierher: 283 verschiedene Sorten können als Topfpflanzen, samt passendem Tontopf, Lavagestein und einem speziellen Pflanzsubstrat käuflich erworben werden. Somit ist der Baumverkauf die Haupterwerbsquelle für die Gärtnerei. Aus der österreichweit einzigen Bio-Zitronenernte erzeugt Michael Ceron eine erlesene Selektion fruchtig-würziger Lebensmittel. Die Produkte sind im Hofladen oder

über den Onlineshop erhältlich. Das Alleinstellungsmerkmal ist das vielfältige Angebot der Zedratzitrone in Bioqualität, dabei handelt es sich um die sogenannten Ur-Zitronen. Viele dieser Sorten sind auch nicht konventionell erhältlich. Zedratzitrone werden fast 4 kg schwer und bis zu 30 cm lang. Als Gewürz sind sie so intensiv wie eine feine Trüffel.

Dabei sind Michael Ceron die Zitronen nicht in die Wiege gelegt worden. Auch stand zu Beginn weder ein Businessplan noch eine ausgeklügelte Strategie fest, beteuert der rot-weiß-rote Zitronenbauer. Begonnen hat der Kärntner mit einer profunden Berufsausbildung an der Gartenbauschule Langenlois, Niederösterreich. Vor 30 Jahren übernahm er die Gärtnerei, ein typischer Endverkaufsbetrieb mit dem Schwerpunkt auf Balkonblumen für Hotels und Pensionen, die sein Vater in den 1960er Jahren gegründet hatte.

Doch schon bald begann er, die Produktion von Blumen und Geranien zu hinterfragen. Die Pflanzen wurden mit hohem Energieaufwand im Jänner und Februar gezüchtet, dann zu Tausenden ausgeliefert und im Herbst landeten sie auf dem Komposthaufen. Auch die extremen Spitzen- und Leerzeiten waren für ihn nicht zielführend.

Die Nähe zu Italien und der Beitritt Österreichs zur EU eröffneten Ceron zunächst eine neue Geschäftsmöglichkeit. Als einer der ersten hatte er im Jahr 1995 damit begonnen, mediterrane Pflan-

Foto: Artur Riegler



Im botanischen Zitrusgarten von Michael Ceron gedeihen mehr als 300 verschiedene Sorten.

zen und Palmen von Italien bis nach Wien zu importieren. Mit dabei waren einzelne Zitruspflanzen, die er für sich aus Liebhaberei gekauft hatte. Ein Koch machte ihn schließlich auf die große Vielfalt an sensationellen Zitronenaromen als Gewürzzutat aufmerksam. Ceron folgte seinem Instinkt und machte Schritt für Schritt sein Hobby zum Beruf. Im Zuge einer Betriebserweiterung im Jahr 2007 brachte er mit fachlicher Hilfe des italienischen Zitronengärtners Alberto Tintori System in seine Sammlung. Tintori wurde nicht nur ein freundschaftlicher Berater, sondern auch sein Kooperationspartner, der die Jungpflanzen für Kärnten erzeugt. In einem langwierigen Prozess werden Pflänzchen aus der Toskana an das Klima in Kärnten angepasst und in der Gärtnerei verkauft. Wem nun der Appetit auf die vielfältige Frucht geweckt wurde, dem empfiehlt sich das Buch „Zitronen: Essbare Freunde“, zu kaufen im Onlineshop unter www.zitrusgarten.at. Darin verrät der Zitronenbauer, wie man einfach und erfolgreich Zitrusfrüchte pflanzen, ernten und vor allem genießen kann.

Artur Riegler

Die Melonenbauern

Foto: IMAGO/Design Pics



Anfangs wurden Thomas Barth und Patrick Kirschner für die Idee, im oberbayerischen Landkreis Dachau Melonen anzubauen, belächelt. Die Leute in Bergkirchen waren skeptisch. Doch was als reiner Versuch begann, hat sich nun seit acht Jahren etabliert, und die beiden jungen Landwirte sind ständig am Tüfteln und Erweitern. Auf der Abschlussfahrt der Landwirtschaftsschule nach Italien kamen Thomas Barth und Patrick Kirschner auf die Idee, auch daheim den Melonenanbau zu versuchen. „Das klappt sowieso nicht“, meinten viele ihrer Kollegen damals. Im Frühjahr 2016 starteten die beiden auf dem Hof von Thomas Barth in Bergkirchen als erste in der Region mit Honig- und Wassermelonen. In einem selbst gebauten Tunnel mit ungefähr 100 m² und im Freiland setzen sie die Pflanzen. Das Fazit der ersten Ernte: Im Tunnel wachsen beide Sorten, draußen wächst die Honigmelone gar nicht und die Wassermelone eher schlecht. Die ersten Melonen brachte Barth in umliegende Hofläden, die Resonanz der



„Wir haben mittlerweile viel über die Melone und die verschiedenen Sorten gelernt.“

Thomas Barth

Kunden war gut. Grund genug für den jungen Landwirt, weiterzumachen. Er kaufte drei Folientunnel und vergrößerte die Anbaufläche so auf rund 1000 m². Noch mehr Hofläden konnten beliefert werden. „Es bleibt schon was hängen“, sagt der Landwirt. Ein vierter Tunnel folgte 2020.

Die Pflanzen zieht Patrick Kirschner bei sich im Garten im Gewächshaus auf, Ende April oder Anfang Mai werden sie in den Tunneln gesetzt. Etwa bis Anfang August kann geerntet werden, der Verkauf endet somit meist Anfang bis Mitte September. „Heuer war die achte Ernte und wir haben mittlerweile viel über die Melone und die verschiedenen Sorten gelernt“, sagt Barth über die Ernte 2023. Jedes Jahr macht er auch einige Versuche im Freiland. Da davon auszugehen sei, dass es auch in der Region immer wärmer werde, sieht der Landwirt hier Potenzial für Expansion.

Neben 200 Bullen, 160 Kälbern sowie Ackerbau, Grünland und Forst sei der Aufwand rund um die Melonen schon recht groß, sagt Barth. Die Tunnel müssen nach der Ernte abgebaut und vor dem Setzen an anderer Stelle wieder aufgebaut werden. Trotzdem hat sich dieses Vorgehen bewährt. Die Wasserzufuhr könne im Tunnel gut gesteuert werden, auch der Krankheitsdruck ist niedrig, da sich Pilzsporen schlechter vermehren können.

Inzwischen beliefert Barth etwa zehn Hofläden im Umkreis von rund 20 km, auch direkt bei ihm am Hof können Kunden die Melonen kaufen. Im Sortiment hat er rote und gelbe Wassermelonen, Honigmelone, Galiamelone und drei verschiedene Cantaloupe-Sorten. Am einfachsten sei aber die Wassermelone, weshalb diese auch rund zwei Drittel ausmacht. Hier haben die beiden Landwirte zudem mit verschiedenen Sorten rumprobiert und sich schließlich auf kleinere Wassermelonen spezialisiert. Der Vorteil der heimischen Melone: Sie hängt bis zur Ernte an der Pflanze und kann bis dahin Zucker speichern. So werden sie besonders süß. Neben der Herausforderung, mal etwas Neues zu machen, reizt Thomas Barth der Kontakt zu den Kunden beim Melonenanbau. „Man hört oft negative Dinge über die Landwirtschaft, das ist hier anders“, sagt er. „Es ist einfach schön, wenn man auch mal gelobt wird.“

Foto: Gudrun Muschalla



Im Folientunnel bauen Thomas Barth (l.) und Patrick Kirschner ihre Melonen an.

Astrid Neumann

Nische als Chance

Der Strukturwandel zwingt viele Betriebsleiter dazu, die Wertschöpfung ihrer Betriebe zu erhöhen. Prof. Michael Harth von der Hochschule Neubrandenburg zu Chancen und Risiken von Nischenprodukten.

Herr Prof. Dr. Michael Harth, wann gilt ein Produkt als Nischenprodukt?

Es ist gar nicht so einfach, ein Nischenprodukt zu definieren. Aus meiner Sicht gibt es zwei Bereiche von Nischen: Zum einen gibt es Produktneuheiten wie der Anbau von Zitronen, Haselnüssen, Ingwer oder auch die Pilzzucht in ehemaligen Schweineställen. Ich habe also ein spezielles Produkt, das nicht unbedingt nur regional vermarktet werden muss. Zum anderen gibt es lokale Nischen, die sich geografisch nur auf ein Gebiet und einen kleinen Kundenstamm konzentriert. Dazu zählt für mich die Direktvermarktung, beispielsweise der Hofladen.

Was sollte man vor der Entscheidung, ein Nischenprodukt anzubauen, bedenken?

Sie müssen sich vorab sehr viele Gedanken über die Chancen und Risiken sowie eine umfangreiche Situationsanalyse machen: Was kann mein Unternehmen leisten, gibt es überhaupt eine Nachfrage? Die Lieferung der benötigten Rohstoffe und die Verarbeitung müssen gesichert sein. Auch die Logistik sollte organisiert oder die Entscheidung getroffen sein, ob man zum Beispiel direkt zum Endverbraucher vermarkten möchte. Abseits von Ballungsgebieten könnte auch die Online-Vermarktung interessant sein.

Einfach starten ist also keine gute Herangehensweise?

Selbst wenn ich ein tolles Produkt habe, wird es nicht automatisch ein Erfolg. Nach einer intensiven Vorbereitung muss man frühzeitig damit beginnen, ein differenziertes Marketing für das Produkt durchzuführen. Dazu zählt für mich auch in der Einführungsphase bereits eine Kommunikationspolitik. Ich muss auf die Alleinstellungsmerkmale und die Vorzüge oder den Mehrwert des Produktes aufmerksam machen. Was kann besser sein, als mein Bio-Ingwer aus der Region? Genau das muss man gut darstellen können, damit die Kunden auch bereit sind, die voraussichtlich höheren Preise zu zahlen.

Wie besetzt man einen Nischenmarkt erfolgreich? Ist das mit der Einführung getan?

Nein, auch nach der Einführung darf man nie stillhalten, sondern muss immer weitermachen. Wir leben in gesättigten Märkten, es können ja auch andere auf die Idee kommen, und vergleichbare Produkte anbieten. Dann muss ich eventuell mein Produkt modifizieren und zum Beispiel zu meinem bisherigen Produkt Amaranth ein Komplementärprodukt wie Hafer anbieten, das gut passt, z. B. im Hinblick auf die Gestaltung eines Müslis.

Wie sieht es mit dem damit verbundenen Risiko aus?

Habe ich mehrere Betriebszweige, dann ist die Erweiterung eine gute Risikostreuung. Wenn ich mich alleine auf eine Nische konzentriere, steigt natürlich auch das Risiko insgesamt, dass es nicht klappt. Mit einem neuen Produkt ändert sich einiges für den Betrieb. Eventuell hat man andere Rohstofflieferanten und Vertriebspartner oder andere Produktionstechniken. Den Anbau von Amaranth oder Ingwer lernt man nicht einfach nebenbei oder im Studium. Hier müssen erst Erfahrungen gesammelt und wahrscheinlich auch im Anfangsstadium Lehrgeld bezahlt werden. Durchhaltevermögen ist gefragt.

Was spricht für den Anbau von Nischenprodukten?

Macht man ein gutes, differenziertes und qualitätsorientiertes Mar-

keting, dann wird die Wertschöpfung im Verkauf steigen und man bekommt auch eine größere eigene Zufriedenheit. Einfach weil man wieder stolz auf sein Produkt ist und eine höhere Souveränität über seine Nische erreicht.

Kann man das alleine schaffen?

Landwirte sind Experten im Pflanzenbau und in der Tierhaltung. Manche sind zudem auch geborene Vermarkter. Oft fehlt allerdings das Know-how im Bereich Marketing. Aber das kann man lernen. Gut ist es, sich entweder eine externe Unterstützung für die Vermarktung zu holen oder sich intensiv zu diesen Themen weiterzubilden. Man kann auch überlegen, sich mit anderen zu einer Erzeugergemeinschaft zusammenzuschließen. Das teilt auch die Belastung von möglichen Investitionen auf mehrere Schultern.

Teilweise werden Nischenmärkte von staatlicher Seite gefördert. Kann man mit Nischen den Strukturwandel in der Landwirtschaft aufhalten?

Förderprogramme sollten Landwirte unterstützen, sich das nötige Wissen anzueignen, um erfolgreich zu sein. Ich sehe Nischen als ein Mittel, den Strukturwandel in der Landwirtschaft zu bremsen. Nischen beinhalten spezielle Produkte und erweitern das Produktportfolio unserer Landwirtschaft. Sie tragen als Exoten zu einer Vielfalt bei Lebensmittel bei. Wir brauchen diese Vielfalt und wir brauchen in vielen Bereichen den stärkeren Kontakt zum Konsumenten. Das erreichen wir über Nischen und Direktvermarktung, kurz gesagt über landwirtschaftliche Diversifizierung.

Interview: Annette Seidl



Foto: WWW.KONTEXTGRAFE.DE

„Wenn ich mich alleine auf eine Nische konzentriere, steigt natürlich auch das Risiko insgesamt, dass es nicht klappt.“

Prof. Dr. agr. Michael Harth

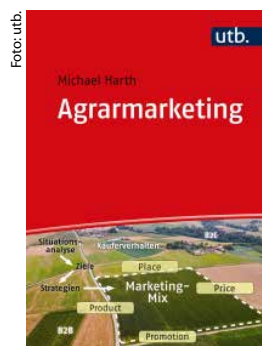


Foto: utb.

Agrargüter (wieder) selbst vermarkten, unabhängiger von nachgelagerten Bereichen der Lebensmittelkette werden und wirtschaftlich souveräner sein sowie die regionale Wertschöpfung erhöhen: In dem Lehrbuch „Agrarmarketing“ von Michael Harth machen viele Praxisbeispiele diese Themen anschaulich. Typische Fragestellungen in Bezug auf Innovationen, Kundenorientierung, Markenpolitik, Warenterminbörsen, Kommunikationspolitik oder kooperatives Marketing werden ausschließlich aus der Perspektive der landwirtschaftlichen Praxis besprochen.