



## FLANDERN: DIE ZUKUNFT UNTER DER KLIMAKUPPEL – DER OBSTBAU IM WANDEL

**Agrarpolitik in Frankreich:  
Zu viel oder viel zu wenig?**

### SPARGEL

Wetter begünstigt  
Saison in Granada **S. 24**

### RADIESCHEN

Ernte startete  
2024 frühzeitig **S. 18**

# Die Zukunft unter der Klimakuppel

**Forschung** ► Nicht nur der Anbau von Gemüse im Freiland und im Gewächshaus unterliegt in Flandern seit Jahren einem strukturellen Wandel. Sich verändernde Märkte und Konsumentenerwartungen, Klimawandel und Krankheitsdruck sowie zunehmende Extremwetterereignisse sorgen auch im Obstbau für eine kontinuierliche Veränderung. Über den Wandel des Obstbaus in Flandern und über Forschungsschwerpunkte sprach ich kürzlich mit Jef Vercammen, Direktor der Versuchsgärten für Kern- und Steinobst beim Proefcentrum Fruitteelt (Versuchsanstalt für Obstbau), pcfruit vzw in Sint-Truiden.

Michael Schotten

**Forscher Jef Vercammen ist schon seit mehr als 38 Jahren ‚an Bord‘.**



**D**ie Versuchsanstalt für Obstbau pcfruit vzw in Sint-Truiden ist ein international anerkanntes Institut, das in Zusammenarbeit mit Universitäten und anderen wissenschaftlichen Einrichtungen, der Industrie und dem Obstsektor selbst, Forschung betreibt. Forschung, die es vor allem den flämischen Erzeugerbetrieben und Vermarktern von Frischobst erleichtern soll, qualifizierte Entscheidungen über die Sortenwahl und den Anbau ihrer Produkte sowie alles, was damit sonst noch zusammenhängt, treffen zu können. Wissenschaftliche Schwerpunkte des Instituts sind die Fachdisziplinen Phytopathologie, Pflanzenforschung und -management, Zoologie, Umwelt und Technik. Forschungsfelder, die speziell mit Blick auf die restriktive EU-Agarpolitik im Rahmen des European Green Deal – aber auch im Zusam-

menhang mit dem fortschreitenden Klimawandel – enorme Bedeutung haben, sind nachhaltiges Wassermanagement, Unkrautbekämpfung und Pflanzenschutz sowie das gesamte Themenspektrum rund um Böden, Bodenmüdigkeit und regenerative Landwirtschaft.

Das Kompetenzzentrum beschäftigt rund 90 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon die Hälfte Wissenschaftler und Berater. Die Versuchsgärten für Äpfel und Birnen, Kirschen, Pflaumen, Aprikosen sowie Erdbeeren, Brombeeren, Himbeeren, Johannisbeeren und Trauben besitzen eine Gesamtfläche von 62,5 ha. Es würde zu weit führen, den Entstehungsprozess des heutigen Forschungszentrums im Detail nachzuzeichnen, immer jedoch war dieser Prozess getragen von dem Gedanken, die Kompetenzen in der Obstzucht zu bündeln und eine zentrale Anlaufstelle zu

sein. „Heute sind wir der Ort im Herzen des flämischen Obstbaus, an dem wissenschaftliche Forschung, praktische Schulung und individuelle betriebliche Beratung und Ausbildung zusammenlaufen“, sagt Jef Vercammen, der schon seit mehr als 38 Jahren ‚an Bord‘ ist und den Wandel des flämischen Obstbaus wie kaum ein anderer begleitet hat.

## Strukturwandel

Am deutlichsten ist wohl, auch von der kommerziellen Bedeutung her, der Strukturwandel im Kernobstbereich. „Die Anbaufläche für Birnen, vor allem für die Hauptsorte Conference, ist im Jahr 2023 auf über 10.600 ha angestiegen. Die gesamte Produktionsmenge lag im vergangenen Jahr bei etwas mehr als 381.000 t. Das ist mit Ausnahme der Ernte im Jahr 2019, als die Menge 392.500 t betrug, das stärkste Ergebnis seit 2017“, erläutert Jef Vercammen. Der rückläufige Trend im Apfelanbau habe sich auch im Jahr 2023 fortgesetzt. „Wir können sehen, dass der Birnenanbau in Belgien immer stärker dominiert, wobei sich jedoch die Wachstumsgeschwindigkeit zuletzt etwas verringert hat.“

Dennoch geht dies nach wie vor zu Lasten der Apfelproduktion. Im vergangenen Jahr wurden in Belgien Vercammen zufolge nur noch auf einer Fläche von knapp 4.900 ha Äpfel angebaut, die Ernte lag bei 202.000 t. „Jonagold und Jonagored bleiben dabei die wichtigste Gruppe. Ihr Anteil an der gesamten Apfelproduktion lag allerdings zum

ersten Mal bei unter 50 %. Die diversen Clubvarietäten hatten einen Anteil von 13 % und schorffresistente Sorten von 3,8 %", so Jef Vercammen. Im Birnenbereich habe sich der Trend zur Conference-Birne fortgesetzt. Ihr Anteil an den bestehenden Plantagen lag 2023 bei rund 88 %, in den neu gepflanzten Anlagen beträgt der Anteil sogar 93 %. „Auch wenn diese Sorte den Anbau in Belgien mit großem Abstand dominiert, dürfen wir nicht übersehen, dass die Nachfrage nach Blushed-Varietäten ebenfalls zugenommen hat.“

In diesem Segment laufe vor allem Celina, besser bekannt unter der Marke QTee®, sehr gut. Dagegen habe die Bedeutung von Sweet Sensation etwas abgenommen, verrät Vercammen. „Das liegt wohl auch an den ausgeprägten Alternanzeigenschaften dieser Sorte.“ Wenngleich Äpfel und Birnen neben



**Unter den Kuppeln wird der Klimawandel bis zum Jahr 2044 simuliert.**

Erdbeeren den Ton bei den im Heimatland produzierten Obstsorten angeben, ist das stärkste Wachstum laut Jef Vercammen woanders zu verzeichnen. „Am kräftigsten sind die Zuwächse bei Weintrauben“, so der Obstexperte unter Verweis auf den Klimawandel. Stark zugenommen hätten aber auch Süßkirschen sowie Himbeeren und Heidelbeeren.

### Forschung für die Praxis

Auch bei Pflaumen ist dem Obstfachmann zufolge eine positive Entwicklung zu beobachten. Vor allem, weil sich die führende Obst- und Gemüseversteigerung BelOrta

# FRUCHTHANDEL

## Wir sind umgezogen!

Neue Anschrift: Simrockstr. 64-66 | 40235 Düsseldorf

# FRUITNET



**Was passiert mit der Qualität der Birnen, wenn die Temperatur um 2 °C oder 2,5 °C ansteigt? Das ist eine der zentralen Forschungsfragen.**

dazu entschieden habe, Pflaumen aus heimischem Anbau wieder stärker in den Fokus zu rücken. Das Unternehmen vermarktet diese bekanntlich unter der Marke ‚BelOplum‘. „Wir legen zum Zeitpunkt unseres Gesprächs eine neue Versuchspartzeile für Pflaumen an, wo wir diese Sorten einer eingehenden Prüfung unterziehen. Solche Sortentests gehören nach wie vor zu den Kernaufgaben von pcfruit. Dabei werden für die verschiedenen Produkte Aspekte wie Unterlagen, Ertragsicherheit, Fruchtansatz, Ausdünnung, Hagelnetze und Überdachung sowie die generelle Produktqualität und natürlich die klimatische Eignung für unsere Anbaugelände genau geprüft“, so Jef Vercammen. Wichtig sei zu wissen, dass pcfruit kein eigenes Veredelungsprogramm habe, die Sorten erhalte man aus der ganzen Welt und teste sie nach ihrer jeweiligen Eignung. „Eine Apfelsorte zu pflanzen und zu testen, die eine Pflückzeit zwischen Braeburn und Pink Lady® hat, macht für uns wenig Sinn. Das ist einfach zu spät für die hiesigen Bedingungen. Dies gilt auch für Birnenvarietäten mit starker Berostung, denn dafür gibt es in unserem Markt im Gegensatz zu anderen Ländern keine starke Nachfrage. In Asien sieht das ganz anders aus.“ Normalerweise sehe der Entscheidungsprozess für oder gegen ein neues Produkt wie folgt aus: „In jedem Jahr kommen wir mit den Genossenschaften zusammen und entscheiden, ob wir anhand der gewonnenen Daten mit einer Sorte weitermachen oder ob wir die Fläche roden, wenn man überhaupt kein Potenzial sieht. Im gleichen Zeitraum sind die Veilingen bzw. die Er-

zeugergenossenschaften der Frage nachgegangen, ob sich eine Sorte gut vermarkten lässt und gut bei den Konsumenten ankommt. Und die Forschungseinrichtung VCBT schließlich muss während dieser Periode die Lagerungseigenschaften einer im Test befindlichen Sorte exakt überprüfen. Erst wenn man alle diese Daten zusammennimmt, kann man eine solide Entscheidung treffen“, beschreibt Jef Vercammen das gemeinsame Vorgehen.

**Was bringt die Zukunft?**

Das Phänomen des Klimawandels spielt neben laufenden oder beginnenden Projekten zur Asiatischen Baumwanze, zur Schorfresistenz oder zur mechanischen Unkrautbekämpfung derzeit ebenfalls eine Hauptrolle beim Forschungsinstitut pcfruit. Kein Wunder, schließlich hat die Zahl der Wetterextreme überall stark zugenommen. Der Süden Europas – man denke nur an Spanien, Portugal und Italien – leidet unter notorischem Wassermangel. Und der reichliche Regen in Nordwesteuropa über weite Strecken des vergangenen und dieses Jahres ist auch noch keine Garantie dafür, dass uns nicht wieder zwei Hitzesommer hintereinander bevorstehen. Naturgemäß ist kaum ein anderer Sektor davon so stark betroffen wie die Landwirtschaft, auch der Sonderkulturbereich Obst hat das in den vergangenen Jahren zu spüren bekommen. Nicht nur im globalen Süden, sondern auch in der Nördlichen Hemisphäre. Belgien ist ein gutes Beispiel: Eigentlich gelten die ausgewogenen klimatischen Bedingungen für die Kultivierung von Birnen unter Experten hier als optimal. Doch wie lange wird das noch so bleiben? Ist die Pflanzung von Bäumen mit den aktuellen Sorten noch sinnvoll, wenn sich die Klimabedingungen vollständig verändern? „Was passiert mit der Qualität unserer Birnen, wenn die Temperatur um 2 °C oder 2,5 °C ansteigt?“, konkretisiert Jef Vercammen die Problematik und fasst die Zielstellung der Forschung

zusammen. Auch diesen Fragen geht das pcfruit detailliert nach, u.a. im Rahmen des Verbundprojektes ‚QPear-Ecotron‘ gemeinsam mit der Universität Hasselt und dem Flämischen Zentrum für die Aufbewahrung von Gartenbauprodukten (VCBT). Unter futuristisch aussehenden Klimakuppeln, mit jeweils unterschiedlichen klimatischen Bedingungen darin, untersuchen die Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler die Auswirkungen des Klimawandels auf den Birnenanbau in der Region. Simuliert wird das Klima des Jahres 2044, wobei relevante Umweltfaktoren wie Temperatur, Sonnenscheindauer, Luftfeuchtigkeit, Niederschläge oder Windgeschwindigkeiten im Hinblick auf die quantitativen und qualitativen Wachstumseigenschaften der Birnen analysiert werden. Wenn uns der Klimawandel auch eines gelehrt haben sollte, dann die Erkenntnis, dass sich niemand zu sicher sein sollte, dass es ihn nicht trifft. Jef Vercammen erinnert während unseres Gesprächs daran, dass Italien früher einmal der größte Produzent von Conference-Birnen in Europa war. Nun spielen die Conference-Birnen dort kaum noch eine Rolle. Vergleichbares habe man auch in Spanien beobachten können, was die Bedeutung der Klimaforschung für Belgien umso mehr verdeutliche. „Das Projekt läuft im dritten Jahr. Wir vergleichen die gemessenen Daten mit dem heutigen Klima und können auf dieser Grundlage dann fundierte Aussagen treffen, was wir eventuell ändern müssen, um auch in Zukunft die Top-Qualität belgischer Birnen, die die Kunden und Konsumenten gewohnt sind, sicherstellen zu können“, sagt Vercammen. Angesichts der riesigen Mengen und Anbauflächen landesweit ist dies wohl die wichtigste strategische Schlüsselentscheidung für den belgischen Obstbau. Die Branche scheint jedenfalls gut vorbereitet zu sein für die Zukunft. Sie fängt sie mit Hilfe von pcfruit und Forschern wie Jef Vercammen gerade unter Klimakuppeln ein. ●

# EUROPEAN SUSTAINABILITY FORUM

26.-27. JUNI 2024 | BONN



## Aus dem Programm

- Nachhaltigkeit – Anspruch und Realität
- Wasser und Energiemanagement - intelligente, effektive und restriktive Nutzung knapper Ressourcen
- CSRD - Corporate Sustainability Reporting Directive – Wen betrifft es und wie sind die regulatorischen Anforderungen?
- Verpackungsnovelle – Auswirkungen auf den O&G-Handel

## Freuen Sie sich u.a. auf folgende Sprecher:

- Marc Rademacher (O&G-Einkaufschef Rewe Group)
- Prof. Dr. Claus Bull (Berliner Hochschule für Technik)
- Jesse Schevel (Glastuinbouw Nederland)
- Sonja Bähr (Tilisco)

**Frühbucherpreis bis 7. Mai 595 €, danach 695 €.**

Wir freuen uns auf Sie!

[www.fruitnet.com/esf/](http://www.fruitnet.com/esf/)

**FRUCHTHANDEL**

Kaasten Reh | Fruchthandel Magazin  
Tel. +49 (0)211/99104-10 | [kr@fruchthandel.de](mailto:kr@fruchthandel.de)

**AMI**  
Akademie.

Michael Koch | AMI Agrarmarkt Informations-GmbH  
Tel. +49 (0)228/33805-252 | [Michael.Koch@AMI-informiert.de](mailto:Michael.Koch@AMI-informiert.de)

## Bessere Balance im Markt finden

**Demargro** ► Nach mehr als anderthalb Jahrzehnten, in denen Dominiek Keersebilck als Commercial Director bei der REO Veiling auf das Engste mit dem flämischen Versteigerungswesen verbunden war, hat er im vorigen Jahr die ‚Seiten gewechselt‘. Seit Herbst 2023 ist er bei Demargro, einem der führenden Handels- und Exportunternehmen in Belgien, als Business Development Manager tätig. Seine langjährigen Branchenkenntnisse kommen dabei nicht nur ihm sehr gelegen.

Michael Schotten

**D**ie Kunden von Demargro, darauf hofft Keersebilck, können auch von seiner neuen Sichtweise profitieren. Dies hat er sich zumindest zum Ziel gesetzt. Im Gespräch mit dem Fruchthandel Magazin zeigte er sich erfreut darüber, dass er seine langjährige Erfahrung und seine tiefen Kenntnisse auch weiterhin im Obst- und Gemüsegeschäft anwenden kann. „Wenn man eine solch lange Zeit bei einem Unternehmen ist, wie ich es bei der REO Veiling war, dann schaut man natürlich auch einmal nach rechts und links und überlegt, ob man sich möglicherweise beruflich ganz neu orientieren möchte. Ich erhielt dann in der Tat auch einige vielversprechende Angebote. Aber letzten Endes hat doch die Liebe zur Obst- und Gemüsebranche überwogen und bei meiner Entscheidung für Demargro den entscheidenden Ausschlag gegeben“, so Dominiek Keersebilck.

Das Unternehmen wurde im Jahr 1975 gegründet und hat sich im Laufe der Jahre zu einem der tonangebenden Exporteure für frisches Obst und Gemüse in Belgien entwickelt. Demargro verfügt mit dem Schwesterunternehmen Argro nv auch über eine Niederlassung im Kernmarkt Frankreich und mit dem Speditionsunternehmen Agrotrans bvba über eine eigene Logistiksparte mit derzeit 19 hochmodernen Kühl-Lkw. Wichtigster Exportmarkt ist schon aufgrund der geografischen Nähe Frankreich, dahinter folgen Polen und Spanien, besonders wichtig als Absatzmärkte sind aber auch Skandinavien und das Vereinigte



**Dominiek Keersebilck möchte bei Demargro ein Bindeglied zwischen der Produktion, den Veilingen und dem LEH sein.**

Königreich. Deutschland, eigentlich der größte Konsumentenmarkt in Europa, taucht unter den Top-Destinationen nicht auf. Deutschland ist halt ‚Discount-Land‘, und was das bedeutet, sieht man gerade in Großbritannien, wo die britischen Supermarktketten einen erbitterten Kampf gegen die ‚Billigkonkurrenz‘ aus Deutschland kämpfen.

Andererseits hat aber auch bei den deutschen LEH-Unternehmen ein Umdenken stattgefunden, Warenverfügbarkeit und Produktqualität spielen wieder eine größere Rolle. Und diesbezüglich hat Flandern viel zu bieten, mittelfristig wird Südeuropa zudem immer mehr durch Nordafrika, durch extreme Klimaphänomene und Wassermangel

unter Druck stehen. „Ich denke, man sollte sich wieder mehr mit dem deutschen Markt beschäftigen“, sagt Dominiek Keersebilck bei meinem Besuch in dem modernen, erst vor zwei Jahren bezogenen Firmengebäude von Demargro. Dort kann das Unternehmen in ein neues Zeitalter aufbrechen, aber die Geschichte von Demargro kann sich auch sehen lassen.

### 50-jähriges Jubiläum

Im kommenden Jahr stehe zunächst einmal das 50-jährige Jubiläum von Demargro an, sagt Dominiek Keersebilck, der sich schon nach kurzer Zeit mit dem Unternehmen stark zu identifizieren scheint. Im September 2023 habe er erste Gespräche mit dem Geschäftsführer von Demargro, Guy De Meyer, führen können, der ihn auch davon überzeugt hätte, dem Obst- und Gemüsegeschäft die Treue zu halten. „Wir haben von Anfang an ganz offen miteinander sprechen können und ich habe ihm gesagt, dass ich bei REO Veiling zwar ein Verkaufsleiter, aber eben kein klassischer Verkäufer war.“ Schnell habe man erkannt, dass es eine ganze Reihe von Themen und Arbeitsbereichen gibt, bei denen ein erfahrener Verkaufsleiter einer Veiling seine Expertise auch bei einem Exportunternehmen einbringen kann. Wie eng das Versteigerungswesen und das Exportgeschäft nämlich miteinander verbunden sind, verdeutlicht ein kurzer Blick darauf, woher Demargro seine Produkte bezieht. „Rund 80 % unseres Produktvolumens beziehen wir von den Veilingen. Wir

sind also ein wichtiger Partner für sie und sie sind es umgekehrt auch für uns“, so Dominiek Keersebilck. Aus einer Power Point-Präsentation, die Dominiek Keersebilck mir am Tag unseres Gesprächs zeigt, geht hervor, dass Demargro rund 85 % seines Umsatzes mit den fünf Produkten Erdbeeren, Birnen (in erster Linie Conference), Tomaten, Paprika und Porree realisiert. Die Art und Weise, wie akribisch er dabei mit Zahlen umgeht, wie er sie durchleuchtet, kommt mir aus früheren Interviews mit ihm bekannt vor. Genau das hat er auch zu REO-Zeiten getan, immer mit dem Ziel, Schwachstellen und vor allen Dingen Potenziale zu entdecken und für das Unternehmen nutzbar zu machen. Nun eben nicht mehr für REO, sondern für Demargro. „Wir haben in Flandern natürlich sehr viel mehr Produkte. Ich schaue mir daher gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen ganz genau an, in welchen Produkt-Segmenten wir noch Chancen liegen lassen. Im Tomatenbereich arbeiten wir z.B. noch nicht so stark mit Specialties, das könnten wir durchaus intensivieren“, betont Keersebilck. Zu rund 90 % ist das Geschäft von Demargro Keersebilck zufolge von Tagespreisen geprägt, das Unternehmen hat daher auf den verschiedenen Veilingen auch Mitarbeiter direkt vor Ort. „Wir haben zwei Leute in Hoogstraten, jeweils einen Mitarbeiter in Sint-Truiden und Mechelen sowie drei bis vier weitere in Roeselare. Die vier Monate bei Demargro haben mich in



der Überzeugung weiter bestärkt, dass die Versteigerungen mit einer traditionellen Uhr unverzichtbare Marktplätze der freien und transparenten Preisbildung sind und zukünftig sogar noch an Bedeutung gewinnen werden.“ Das habe man vor Ostern, als die Supermarktketten mit Angeboten in die Werbung gingen, wieder einmal gut spüren können. „Ich schaue mir natürlich auch die Angebote im deutschen Lebensmitteleinzelhandel ganz genau an und sehe bei einer großen Supermarktkette ein Angebot von 1,79 Euro/kg Tomaten. Wie kommt das zustande? Irgendwo in der Wertschöpfungskette muss es einen Produzenten oder Händler geben, der der Ansicht ist, dass dieser Preis angemessen ist. Der Preis wurde wahrscheinlich schon acht Wochen vorher abgesprochen, bildet aber nicht im Geringsten die aktuelle Marktsituation ab. Doch er stört das aktuelle Marktgeschehen ganz empfindlich.“

**Wie guter Porree aussieht, weiß Dominiek Keersebilck wie kaum jemand sonst.**

Ähnliches gelte häufig für die Spargel-Werbung in der Osterzeit. „Wenn Ostern spät liegt, dann kann man dafür Verständnis aufbringen. Doch wenn Ostern noch in den März fällt, reichen die Mengen meistens einfach nicht aus, um größere Preisaktionen umzusetzen.“

## Bindeglied zwischen Erzeugern und Kunden

Dominiek Keersebilck ist der festen Überzeugung, dass ein Unternehmen wie Demargro genau an dieser Stelle einen großen Mehrwert bedeuten kann. Und zwar sowohl für die O+G-Zulieferanten, die in Belgien noch in hohem Maße vom Instrument der Veilinguhr Gebrauch machen, als auch für den europäischen LEH selbst. Zumal dieser auch zunehmend Kosten einsparen müsse und die Einkäufer infolgedessen für immer mehr Produkte zuständig seien. „Wir sind ganz einfach viel näher an den Erzeugern und an den Produkten dran als die Einkäufer im Lebensmitteleinzelhandel. An dieser Stelle können die Unternehmen von uns klar profitieren. Gemeinsam mit meinen Kollegen verstehe ich mich als Bindeglied zwischen Produktion und Handel. Wir bieten unsere Expertise an, geben unser Wissen in der Kette weiter und signalisieren den Kunden damit, dass sie vertrauensvoll mit uns zusammenarbeiten und ihre Programme mit uns umsetzen können. Die Kunden davon zu überzeugen, ist eines meiner Ziele bei Demargro.“ ●

## FORSCHUNG

### Ostflämische Versuchszentren fusionieren zu ‚Viaverda‘

Am 1. April 2024 fusionierten die drei ostflämischen Versuchszentren für Kartoffel-, Gemüse- und Zierpflanzenbau (PCA, PCG und PCS) zu Viaverda. Seit vielen Jahren arbeiten die Praxiszentren gemeinsam mit Züchtern und Gewächshäusern an pragmatischen Lösungen für die zahlreichen Herausforderungen auf dem Feld und im Gewächshaus. Durch diese Zusammenarbeit wollen sie dies noch effizienter tun. Die ostflämischen Versuchszentren haben eine lange Geschichte hinter sich. Sie begann 1954 mit der Gründung des ‚Betriebsinformationsdienstes Ostflandern‘ und später mit den Versuchszentren für Blumen, Baumschulen und Schnittblumen, die 2005 zum Versuchszentrum für Blumenzucht (PCS) in Destelbergen zusammengelegt wurden. 1977 wurde das Versuchszentrum für Gemüseanbau (PCG) und 1992 das Versuchszentrum für Kartoffelanbau (PCA) gegründet.

## Bessere Daten für eine bessere Planung

**Optiflux** ► Das Unternehmen Optiflux NV gehört sicherlich zu den spannendsten Newcomern im Bereich der Optimierung von Qualität und Lagerung temperatursensibler Frischprodukte. Es handelt sich um ein im Jahr 2021 gegründetes Spin-off der Katholischen Universität (KU) Leuven, das sich auf die datengesteuerte Optimierung der Lieferkette von ‚pick‘ to ‚pack‘, also von der Ernte bis zum Verpacken der Produkte, spezialisiert hat. Die lückenlose Überwachung der Frischwaren verbessert dabei nicht nur Einblicke in die Qualität und Haltbarkeit, sondern erleichtert auch die Planung und Umsetzung des Verkaufs. Ich sprach darüber mit CEO Niels Bessemans.

Michael Schotten



**D**ass wir uns für das Gespräch in den Räumlichkeiten von BelOrta in Borgloon trafen, ist kein Zufall. In seinem neuen Lager- und Sortierzentrum nutzt der marktführende belgische Obst- und Gemüseanbieter bereits die Technologie von Optiflux. Daten, und zwar jede Menge davon, sind der Rohstoff, mit denen die technologischen KI-Lösungen von Optiflux Ernte, Lagerung und Verkauf von Früchten besser analysierbar und präziser steuerbar machen. Patentierte Algorithmen bewerten dabei kontinuierlich Qualität, Farbe, Größe und Haltbarkeit der Produkte. Die Luftatmosphäre kann dabei, basierend auf der jeweiligen Atmungsaktivität des Obstes und den Raumbedingungen, exakt abgestimmt werden. Denn nicht immer sind die Bedingungen in einem Lager für verschiedene Obstsorten auch gleichermaßen gut geeignet. Ein Problem, das laut Niels Bessemans nun der Vergangenheit angehören sollte. „Am Anfang steht unsere Plattform QualityInsights, bei der die eingesetzte, selbstlernende Künstliche Intelligenz anhand von Bildmaterial, z.B. eine Aufnahme einer Erntekiste von oben, Kriterien wie Größe, Farbe, Bronzierung oder defekte Stellen automatisiert erkennen und darauf aufbauend zuverlässige Aussagen über die Qualität der Früchte machen kann. Vor der Einlagerung z.B. von Äpfeln oder Birnen in den Kühlräumen sind das besonders wertvolle Informationen“, sagt Niels Bessemans.

**Patentierte Algorithmen bewerten Kriterien wie Qualität, Farbe, Größe und Haltbarkeit der Produkte.**

Erforderlich dazu sei nur das Einscannen der Behälter und Barcodes, eine fotografische Aufnahme des Behälters und die Speicherung in der Optiflux-Cloud. Dort werden die Bilder laut Bessemans sicher gespeichert und über das Optiflux QualityInsights-Dashboard verfügbar gemacht. Um auf den dortigen Datenbestand zugreifen zu können, müsse nur die QualityInsights-App installiert werden. „Auf diese Weise können detaillierte Chargenberichte zu den unterschiedlichen Qualitätskriterien erstellt werden, auf deren Basis fundierte Entscheidungen entlang der gesamten Lieferkette getroffen werden können. Dies hat Vorteile sowohl für die Erzeuger als auch für die Betreiber von Obstlagern. Denn die KI ist selbstlernend, wodurch sich die Situationsanalysen und die Prognostik kontinuierlich verbessern“, so Bessemans.

### Optimierte Lagerung

Dreht sich das KI-Tool QualityInsights im Kern um die Qualität der Ernte, so wird das Leistungsspektrum durch ‚StorageInsights‘ um eine wesentliche Dimension erweitert: Um den Aspekt, wie lange das Obst gelagert werden kann und wann der beste Zeitpunkt für den Abverkauf ist. „Unser zweites Tool StorageInsights schließt nahtlos an das erste an. Auf der Grundlage der Daten, die die Qualität der Früchte beschreiben und der Daten zu den spezifischen Lagerungsbedingungen vor Ort, kann unsere selbstlernende KI nun vorhersagen, wie sich die Qualität der Produkte im weiteren Verlauf der Lagerung verändern wird. Es handelt sich also um eine Lagerfähigkeitsprognose, die einen Genauigkeitsgrad von 90 % hat. Dabei geht es z.B. darum, wie sich die Festigkeit oder andere Parameter der Früchte, die zu einem bestimmten Zeitpunkt geerntet wurden, verändern werden. Anhand der im ersten Schritt gewonnenen Daten und den kontinuierlichen Messungen während der Lagerung können nun individuelle Erkenntnisse pro Charge, Lagerraum oder Palette gewonnen und auf dieser Grundlage informierte Entscheidungen getroffen werden. Unternehmen wie BelOrta sind dadurch sehr schnell und zuverlässig in der Lage, einzuschätzen, wie die Vermarktungssaison weiterhin verlaufen wird. Vor allem aber können sie diese viel besser steuern, was





sowohl für die vermarktenden Unternehmen als auch für deren Kunden von großem Nutzen ist“, so Niels Bessemans. Unter dem Strich könnten mit einer besseren strategischen Planung Risiken und Kosten wirkungsvoll minimiert und Gewinne optimiert werden. Denn die Bedingungen von Ernte und Vermarktung variieren bekanntlich nicht nur innerhalb einer Saison sehr stark, sondern ändern sich meist auch von Jahr zu Jahr grundlegend. Zudem werden in unterschiedlichen Märkten unterschiedliche Produktspezifikationen nachgefragt. In manchen Märkten ist z.B. eine starke Berostung bei Birnen ein Ausschlusskriterium, in anderen Märkten steht dies der Vermarktung nicht im Wege. Auch die Kalibergröße wird sehr unterschiedlich bewertet, in einigen Märkten wie in Osteuropa können z.B. Birnen beinahe nicht groß genug sein, während in anderen Märkten kompakte Formate gefragt sind. „All dies kann mit unseren Daten, die auch hier wieder übersichtlich dargestellt und einfach bedienbar über ein Dashboard abgerufen werden können, bei den strategischen Entscheidungen berücksichtigt werden“, erläutert Niels Bessemans.

## Funktionsweise

Doch was passiert eigentlich in den Kühlräumen? Das unter kontrollierten Atmosphärebedingungen gelagerte Obst wird von den Optiflux-Systemen in allen Lageräumen kontinuierlich gemessen und in Echtzeit überwacht, sodass nicht nur die Lagerfähigkeitsprognosen zeitnah aktualisiert werden können. Das OptiControl-System passt die Lagerbedingungen entsprechend den zuvor definierten Parametern auch automatisch an. Als visuelle Schnittstelle zur Überwachung der Lagerbedingungen fungiert hierbei die Plattform WatchDog. Bei Abweichungen von den gewünschten Parametern werden automatisch Alarmer ausgelöst. „Auf diese Weise können alle Kühlräume mühelos rund um die Uhr über-

### Die Optiflux-Gründer Niels Bessemans (l.) und Pieter Coppens

wacht werden, die Anwender erhalten für jeden Raum kontinuierlich Berichte und Benachrichtigungen über den Zustand der eingelagerten Ware.“ Dass dies alles so reibungslos erfolgen kann, ist auf hochempfindliche Sensoren zurückzuführen. Herzstück des Ganzen ist dabei das OptiSense-System, ein Zusatzsteuerungs- und Messsystem für neue und bestehende CA-Kühlräume, das 24/7 die Gasbedingungen ( $O_2$ ,  $CO_2$ ,  $C_2H_4$ ), die Temperatur, den Druck sowie die Luftqualität und Luftfeuchtigkeit in den Räumen misst. „Diese dynamische Kontrolle ermöglicht nicht nur eine höhere Prognosegenauigkeit und bessere strategische Planung für die Unternehmen: Durch die optimierte Lagerung der Produkte werden zudem jede Menge Energie und damit auch Kosten eingespart“, so Niels Bessemans weiter. Die Lagerung sei mit dem Optiflux-Kontrollsystem OptiControl DCA darüber hinaus zu einhundert Prozent biologisch möglich, ganz ohne den Einsatz von chemischen Reifehemmern. Ein weiterer großer Vorteil für die Kunden sei der geringe Aufwand, der bei der Installation betrieben werden müsse. „Größere Veränderungen an den bestehenden Kühlräumen und an der Infrastruktur müssen nicht vorgenommen werden. Die Optiflux-Experten übernehmen aber nicht nur die Installation, sondern sie bieten auch einen engmaschigen Support an und stehen den Kunden jederzeit beratend zur Seite“, erklärt Niels Bessemans. ●



**Für die Installation der Hardware muss an den bestehenden Räumlichkeiten wenig verändert werden.**

Porree gehört auch heute noch zu den Hauptprodukten des Unternehmens.



Foto: REO

## Frischer Wind im Westen Flanderns

**REO Veiling** ► Die REO Veiling durchläuft seit Monaten einen Prozess der strategischen Neuausrichtung. Das Management und die angeschlossenen Erzeugerbetriebe sollen im Rahmen der genossenschaftlichen Strukturen noch enger und effizienter zusammenarbeiten, Produktsortimente und Marken sollen noch konsequenter an die Anforderungen des Marktes ausgerichtet werden. Mit dem 32-jährigen Remi Dewitte hat der Allgemeine Direktor Filip Vanaken seit einigen Monaten einen neuen Kommerziellen Direktor an seiner Seite, der trotz seines jungen Alters über eine Menge an Erfahrung im O+G-Bereich verfügt. Ich sprach in Roeselare mit ihm über seine neue Aufgabe.

Michael Schotten

**R**emie Dewitte arbeitete schon rund fünf Jahre in der kaufmännischen Abteilung von REO Veiling, als er Ende des vorigen Jahres von der Unternehmensleitung gefragt wurde, ob er die vakant gewordene Position des Kaufmännischen Direktors bekleiden wolle. „Ich war natürlich froh, dass man mich gebeten hat, diese herausfordernde und verantwortungsvolle Aufgabe zu übernehmen und habe gleich zugesagt“, so Remie Dewitte. Eingetreten in das Unternehmen ist er im Jahr 2018 als Market Manager, nachdem er zuvor einige Jahre beim ‚Groene Kring‘, dem Verband für junge Landwirte und Gärtner in Flandern, tätig war. Dort sammelte er bereits reichlich Erfahrung im Bereich der Agrarwirtschaft – etwas, das ihm auch heute noch zugutekommt. Doch eine agrarpolitische Karriere, wie es viele aus seinem Umfeld damals für möglich gehalten hatten, hat er dann doch nicht eingeschlagen. „Als ich damals zu REO kam, war das natürlich trotz meiner Tä-

tigkeit bei den jungen Landwirten zunächst eine ganz neue Erfahrung für mich. Aber eine sehr positive, es hat mir sofort Freude gemacht. Als Market Manager war ich verantwortlich für die Benelux-Länder, wo ich für große und kleinere Kunden aus dem Lebensmitteleinzelhandel zuständig war. Ich habe auch viel mit Großmärkten und dem Großhandel zusammengearbeitet. Dabei ging es jedoch weniger um den direkten Verkauf von Obst und Gemüse, sondern vielmehr um die Pflege von Beziehungen zwischen den Bereichen Key Account, Produktion und Kunden“, sagt Remie Dewitte.

### Strategische Neuausrichtung

Remie Dewitte kann trotz seines noch recht jungen Alters schon sehr gut einschätzen, welchen Herausforderungen, aber auch Chancen, sich die genossenschaftlichen Erzeuger- und Vermarktungsorganisationen gegenübersehen. „Die

Situation ist nicht gerade einfach derzeit. Die Veilingen müssen nicht nur dem Mitgliederschwund entgegenwirken, sondern gegenüber den bestehenden Mitgliedern ihre zentrale Funktion und Aufgabe verdeutlichen. Und das ist die Schaffung von Mehrwert für die Erzeuger. Diese müssen wissen, dass sie den besten Preis für ihre Produkte bekommen, wenn sie mit uns zusammenarbeiten. Hinzu kommen Herausforderungen, die sich z.B. im Zusammenhang mit dem Klimawandel und der Gewährleistung einer kontinuierlichen Warenverfügbarkeit ergeben. Zudem gibt es im Markt aufgrund starker Konsolidierung immer weniger Parteien, die Obst und Gemüse einkaufen. Für all das müssen wir eine Lösung finden.“ Seit dem Sommer 2023 befindet sich die REO Veiling diesbezüglich in einem regelmäßigen Austausch mit den Mitgliedsbetrieben, nicht zuletzt auch, um von ihnen zu erfahren, welche Themen aus ihrer Sicht besonders wichtig sind. Vor allem jedoch, um eine gemeinsame



### Remie Dewitte ist seit Ende vorigen Jahres neuer Kommerzieller Direktor von REO Veiling.

Basis für die strategische Neuausrichtung zu finden. „Dabei wurden insgesamt sechs Themenbereiche als besonders wichtig identifiziert, von denen zwei für meine Tätigkeit relevant sind. Das wäre zum einen, wie wir unsere Produkte kommerzialisieren und zum anderen, wie unsere Markenstrategie für die Zukunft aussehen wird“, so Remie Dewitte. Für den Exportbereich sei man mit der Dachmarke Flandria, die in Ländern wie Deutschland oder Spanien – z.B. bei Porree – eine wesentliche Rolle spiele, gut aufgestellt. Doch gerade im heimischen Markt sei die Situation anders. „Wir haben verschiedene eigene Marken wie ‚Fine Fleur‘ oder ‚REO‘, die allesamt für besonders hochwertige Produkte stehen, aber in den Exportmärkten keine wichtige Rolle spielen. Für diese Marken, die eher in Belgien bekannt sind, müssen wir noch die richtige Strategie ausarbeiten. Dies ist neben der Frage der Kommerzialisierung, die im engen Dialog des Managements mit den Erzeugern besprochen wird, eine wichtige Aufgabe für die Zukunft“, so Dewitte.

In beiden Bereichen, davon ist Remie Dewitte überzeugt, kann er noch heute von seiner Tätigkeit beim ‚Groene Kring‘, den jungen Landwirten, profitieren. „Wie früher übe ich meine Tätigkeit auch bei REO in der festen Überzeugung aus, dass die Gemeinschaft in einer genossenschaftlichen Vermarktungsorganisation entscheidend ist, dass man nur als Gemeinschaft stark ist. Aus diesem Grunde ist die intensive Kommunikation miteinander besonders wichtig. Unsere Mitgliedsbetriebe müssen daher auch regelmäßig besucht werden, auch wenn es im hektischen Tagesgeschäft manchmal nur eine kurze Stippvisite sein kann.“ ●

## Große Unterschiede zwischen Freiland- und Hydrokultur

**CHICORÉE** Ein Bericht der Flämischen Agentur für Landwirtschaft und Seefischerei hat die Rentabilität des Anbaus von Chicorée im Freiland und in Hydrokultur ermittelt. Demnach gibt es deutliche Unterschiede zwischen diesen beiden Anbaumethoden. Aber auch das Jahr des Anbaus und der Bewirtschaftung machen dem Bericht zufolge einen großen Unterschied. Beim Anbau von Chicorée unterscheidet man zwischen Freilandanbau und Anbau von Chicorée in Hydrokultur. Der Freilandanbau betrifft hauptsächlich Familienbetriebe mit eher kleinen Flächen. Er ist mit viel Arbeit verbunden. Die Hydrokultur hingegen betrifft größere Flächen. Die Produktion pro Hektar ist viel höher und der Einsatz von Saisonarbeitskräften und/oder fest angestellten Arbeitskräften regelmäßiger. Dies führt zu Unterschieden in der Gewinn- und Verlustrechnung. Für den Freilandanbau liegen die Erträge im Durchschnitt der Jahre 2020 bis 2021 bei 324 Euro pro 100 kg. Bei Hydrokulturen sind die Erträge mit 132 Euro pro 100 kg deutlich geringer. Doch wer wissen will, wie hoch der Gewinn für den Landwirt ist, sollte sich auch die Kosten ansehen. Beim Freilandanbau belaufen sich die variablen Kosten im Zeitraum 2020 bis 2021 auf 85 Euro pro 100 kg. Sie werden hauptsächlich durch die Kosten für Chicoréewurzeln bestimmt. Beim Hydrokulturanbau liegen die variablen Kosten im gleichen Zeitraum bei 94 Euro pro 100 kg. Auch hier bestimmen die Wurzeln den größten Teil der variablen Kosten, wobei der Anteil der Saisonarbeit ebenfalls nicht zu vernachlässigen ist. Die gesamten Fixkosten für Freilandkulturen und Hydrokulturen liegen für den Zeitraum 2020 bis 2021 mit durchschnittlich 23 Euro bzw. 25 Euro je 100 kg näher beieinander.



Foto: mates - AdobeStock

Nach Berücksichtigung aller Kosten (mit Ausnahme des Einsatzes der eigenen Arbeitskraft) verbleibt das Familienarbeitseinkommen (FAI). Im Durchschnitt ist dieses sowohl für Freiland- als auch für Hydrokulturanbau im Zeitraum 2020 bis 2021 immer positiv. Das FAI für Freilandanbau liegt im Durchschnitt der Jahre 2020 bis 2021 bei 217 Euro pro 100 kg. Das ist ein Vielfaches im Vergleich zur Hydroponik mit 14 Euro pro 100 kg. Aber auch der Arbeitsaufwand ist deutlich anders. Dieser beläuft sich auf 135 Euro pro 100 kg für die Produktion im Freiland. Für den Hydrokulturanbau ist dieser Betrag viel niedriger. Hier beläuft sich der Ausgleich für die eigene Arbeit auf 8 Euro pro 100 kg.