

# Verarbeitung und Vermarktung von Streuobstprodukten

**HANS-JOACHIM PETZOLD**

Eine wesentliche Voraussetzung für den Erhalt der Streuobstwiesen ist die Verwertung und Vermarktung des Obstes. Viele Bäume und ganze Bestände sind gerodet worden, weil sich der extensive Obstbau angesichts von intensiver Plantagenerzeugung sowie billigen Importen nicht mehr „rechnete“. Dieser stille Kahlschlag wird weitergehen, wenn es nicht gelingt, Erzeugung und Absatz von Streuobstprodukten über den eigenen (häuslichen) Bedarf hinaus wieder attraktiv und auch finanziell lohnenswert zu machen.

Gute Ansatzpunkte hierfür bietet das gestiegene Bewußtsein vieler Verbraucher, die den schadstoffbelasteten und geschmacklich oft eintönigen Produkten des intensiven Obstbaus zunehmend kritischer gegenüberstehen. Auch an Heimatverbundenheit und Regionalbewußtsein kann in diesem Zusammenhang appelliert werden – Produkte „von hier“ werden heute wieder verstärkt nachgefragt. Unabdingbare Voraussetzung dafür, daß der extensive Obstbau wieder zu einer (Neben-)Erwerbsquelle werden kann, ist jedoch, daß verschiedene praktische Fragen (wie z.B. Absatz- bzw. Vertriebsorganisation, Qualitätskontrolle, Verbraucheraufklärung) entsprechend geregelt sind. Über einige der diesbezüglichen Probleme in Thüringen geben die folgenden Gespräche mit einer Mosterei und mehreren Bio-Läden Auskunft.

**Gespräch mit Frau Hanß, Obstkellerei und Weinhandel Appenrodt, Erfurter Str. 78, Weimar**

P.: Frau Hanß, seit wann gibt es die Firma Appenrodt?

Hanß: Die Firma wurde 1887 gegründet, hier, an dieser Stelle. Das Ganze begann mit Weinherstellung und Gastronomie, die Mosterei hat sich erst später entwickelt.

P.: Was umfaßt ihre Produktpalette?

Hanß: Wir haben den Apfel absolut in den Vordergrund gestellt, weil wir hier viele vorwiegend mit Apfelbäumen bestandene Streuobstwiesen haben und erhalten wollen. Ansonsten verarbeiten wir auch Kirschen, Quitten, Stachelbeeren und Johannisbeeren. Bei dem Bee-

renobst hat sich die Lage allerdings gravierend verändert. Der Einzelverbraucher, der 80 oder 100 Flaschen Johannisbeersaft kauft, ist selten geworden. Die Strauchbestände sind reduziert worden, und wir müssen überlegen, ob es in Zukunft überhaupt noch rentabel ist, Beeren zu verarbeiten.

P.: Wie liefen Obstannahme und Verarbeitung in DDR-Zeiten ab?

Hanß: Das Obst wurde über den Großhandel, also staatlich, aufgekauft. Der lieferte es dann tonnenweise an uns, wir verarbeiteten es zu Saft und lieferten an den Großhandel zurück. Diese Sache war vertraglich geregelt, wir mußten abnehmen und waren verpflichtet, zu liefern. Das machte 50% unserer Kapazitäten aus. Die ande-



ren 50% gehörten der Lohnverarbeitung, bei der das Obst der Privatkunden verarbeitet wurde.

P.: Die Zeiten des weitgehend zentralisierten Aufkaufes sind vorbei. Wie geschieht das heute?

Hanß: Die alte Methode hatte den Vorteil, daß das Ganze recht kostengünstig gelaufen ist, da das Obst des Privatkunden zentral hier angeliefert wurde. Jetzt, und das ist ein großes Problem, muß das vor Ort individuell organisiert werden. Wenn ich das als Betrieb übernehme, habe ich zu hohe Kosten, die dann der Endverbraucher bezahlen müßte.

P.: Es gab ja 1991 und 1992 den Versuch mit den Leuten vom „Ökoherz“. Wie ist das abgelaufen?

Hanß: Dieser Versuch war so angelegt, daß eine mobile Sammelstelle an die Gemeinden herangetreten ist und praktisch ein Austausch Äpfel gegen Most vorgenommen wurde. Um dabei Erfolg zu haben, braucht man allerdings eine sehr gute Organisation. Ich muß ungefähr wissen, daß Herr Meier an dem Tag 300 kg bringt und Herr Schulze 500 kg und muß mich darauf einstellen. Wenn ich das nicht weiß, stehe ich schnell einmal vor zu viel Obst oder habe nicht genügend Saft da, dann muß ich noch einmal fahren, die Leute müssen lange warten und sind verärgert.

P.: Wird diese Art von mobiler Sammlung fortgeführt werden können?

Hanß: Es fehlt im Moment der richtige Kooperationspartner für uns. Der Aufwand, der im vorigen Jahr dafür betrieben wurde, ist einfach nicht vertretbar. Man kann dabei eben nicht viel verdienen, es fällt kein erheblicher Gewinn ab. Da muß man Enthusiast sein, körperlich und psychisch gut drauf, und darf nicht auf die Uhr schauen. Da muß man mit Lust und Liebe dabei sein.

P.: Das Naturschutzzentrum Weimar hatte 1993 mit Berstedter Schülern die Aktion „Einsammeln von Streuobst“ durchgeführt. Was halten Sie davon, sollte man das fortführen?

Hanß: Das ist meiner Ansicht nach ein sehr guter Weg, quasi der Verkauf hierher. 50% der Menge lasse ich zu Lohnware verarbeiten, 50% verkaufe ich, und mit diesem Geld kann ich die Lohnverarbeitung bezahlen. Das geht mit den Schülern gut, die können dann ihre eigene Versorgung absichern. Außerdem können sie sich gleich den Betrieb ansehen, können auch mal frei Presse kosten und bekommen so einen Bezug zu dem Ganzen.

Wenn man das in den Gemeinden, mit Erwachsenen, ausbauen könnte, wäre es schön. Man sagt, ihr sammelt das ein oder pflückt und liefert es an. Dann bezahlt ihr entweder für die Lohnverarbeitung noch was und habt den Saft, oder ihr verkauft einen Teil und erhaltet dafür den Saft gratis. Der Aufkaufpreis kann allerdings nicht sehr hoch sein, da die Preise mehr und mehr durch die Konkurrenz aus den östlichen Ländern bestimmt werden. Machbar ist das aber trotz allem.

P.: Ich könnte mir vorstellen, daß noch mehr Schulen hier mit einsteigen und damit z.B. die Pausenversorgung bestreiten.

Hanß: Da hätte ich schon Anknüpfungspunkte. Einige Schulen kommen, die wollen nicht immer nur Coca-Cola ausgeben. Rechnerisch sieht das dann so aus: Bei Apfelsaft kostet der Liter hier im Verkauf 1,60 DM. Bei mir kostet die Verarbeitung nur 95 Pfennig. Da habe ich eine Spanne drin, die ich mir durch das Auflesen des Obstes verdienen kann. In der Praxis zieht der Apfelsaft ja oft durch den höheren Preis gegenüber Coca-Cola den kürzeren.

P.: Kommen wir zurück zum

Absatz. Wollen Sie versuchen, wieder in den Handel hineinzu-kommen?

Hanß: Ich bin heute nicht mehr bereit, für den Handel zu arbeiten, da ist die Konkurrenz für unseren kleinen Betrieb einfach zu groß. Ich muß mich mit Liefer- und Bereitstellungsmengen festlegen, und das möchte ich eigentlich nicht. Dann sind da noch die hohen Einstiegspreise. Also, wenn sie so wollen, das entspricht nicht mehr der Philosophie des Betriebes.

P.: Ein anderer Absatzbereich ist das Gaststättenwesen, das Hotelgewerbe, wie sieht es da aus?

Hanß: Da hatten wir schon unseren Einstieg aus früheren Zeiten. Inzwischen muß ich aber feststellen, daß wir mit den Säften immer mehr verdrängt werden, weil sie vom Bier und anderen Getränken ersetzt werden. Noch wesentlicher ist aber, daß unsere guten Hotels, HILTON und FLAMBERG beispielsweise, jetzt alle ihre Säfte aus München beziehen, aus ihrem Zentraleinkauf.

P.: Und die Landgaststätten?

Hanß: Interesse ist schon da, aber für sie ist es auch bequemer, die Ware von Großlieferanten zu beziehen. Und dann ist das Qualitätsbewußtsein hier noch nicht so ausgeprägt, denn welcher Kunde achtet schon darauf, ob der Apfelsaft nun bloß Konzentrat oder Naturprodukt ist.

P.: Ist die Qualität ihrer Säfte schon von Verbraucherverbänden eingestuft worden?

Hanß: Nein, aber es gibt neben den Kontrollen der Hygiene die Verkostungen auf Süßmostertagungen, da tauscht man sich schon über die Qualitäten aus. Aber um ein Gütesiegel zu erlangen, braucht man viel Geld, das macht keiner umsonst. Dann käme, falls man so ein Prädikat erzielte, im Endeffekt auch noch ein Aufpreis pro Flasche hinzu.

P.: Ich habe hier im Büro und auf den Treppen viel alte Tech-

nik und Gefäße gesehen, womöglich noch aus dem vorigen Jahrhundert. Das ist, könnte ich mir vorstellen, ein guter Grundstock für ein technisches Museum der Mosterei?

Hanß: Ja, da warte ich eigentlich nur auf jemanden, der Zeit und Lust hat, alles zu ordnen, auf Vordermann zu bringen und dem ganzen wieder ein „Gesicht“ zu geben. Er müßte das nicht ganz umsonst machen, Stundenlohn könnte ich aber nicht zahlen. Normalerweise sollte das ja der Leiter selber in die Hand nehmen, aber ich schaffe das wirklich nicht.

P.: Frau Hanß, ich danke Ihnen für die Auskünfte.

### Obst und Obstsaft im Bioladen?

Bio- bzw. Naturkostläden, die im allgemeinen einen sehr qualitätsbewußten Kundenkreis haben, könnten beim Vertrieb von einheimischen Obstprodukten aus extensivem Anbau eine wichtige Rolle spielen. Die Nachfrage in zwei Jenaer und einem Eisenacher Naturkostfachgeschäft lieferte allerdings noch wenig Hoffnungsvolles:

1. Es sind außer dem Apfelsaft der Mosterei Appenrodt/Weimar bisher keine Thüringer Obstsaft im Angebot.

2. Auf der jährlich stattfindenden BIO-Fach, einer bundesweiten Fachmesse, waren bislang keine Thüringer Obstsafthersteller präsent.

3. Die befragten Geschäfte haben selbstverständlich Interesse an Säften aus einheimischer Produktion, am liebsten mit Zertifikat („Aus kontrolliert biologischem Anbau“). Die Säfte sollen unverdünnt und naturtrüb/naturbelassen sein. Säfte sind immer besser als Nektar, da dieser nur ein Extrakt dar-

stellt. Ebenso wird Interesse an einheimischem Obst von Streuobstwiesen bekundet.

Es gibt allerdings gewisse Vorbehalte der Kunden gegenüber einheimischem Obst, das aus nicht kontrollierten Anbaugebieten kommt. Hier könnte durch begleitende Verbraucherinformation Hilfestellung gegeben werden, die dem Verkauf dienlich wäre (Faltblatt mit Bedeutung der Streuobstwiesen, Lage der Bestände, usw.).

4. Die bislang angebotenen Säfte kommen in aller Regel aus

- Hessen,
- Niedersachsen,
- Sachsen,
- aus der Naumburger Kelterei/Mosterei BIO-Henne, die auch auf der BIO-Fach vertreten war und verschiedene Nektare (besser wären Säfte) anbietet.

Alles in allem läßt sich damit feststellen, daß Verarbeitung und Vertrieb von Streuobstprodukten in Thüringen noch in den Kinderschuhen stecken

und dringend einer Ausweitung bedürfen. Notwendig sind sowohl Verbesserungen bei Verarbeitung und Vertrieb (Qualitätskontrollen, separate Verarbeitung und Ausweisung von Streuobstprodukten, effektive Organisation von Aufkauf bzw. Anlieferung) als auch bei der Aufklärung und Information der Verbraucher. In diesen Bereichen sollten verstärkt öffentliche Fördermittel eingesetzt werden.

Nicht zuletzt aber wird viel von der Motivation der Baumbesitzer abhängen, das Obst zu ernten und einer Verwertung zuzuführen. Deshalb abschließend noch ein Hinweis: Wer glaubt, als Lieferant für eine Mosterei oder einen Biokostladen die geeignete Ware erzeugen zu können, sollte sich mit den aufgeführten Betrieben in Verbindung setzen und die weiteren Modalitäten (Qualitätskriterien, Belieferung, Preise) besprechen. Dort können bei Bedarf auch weitere Adressen in anderen Regionen erfragt werden.

Adressen der im Text erwähnten Bio-Läden:

Naturkostfachgeschäft  
„Eichhörnchen“  
Käthe-Kollwitz-Str. 17  
07743 Jena  
Tel. (0 36 41) 5 46 08

Kornmühle  
Mühlenstr. 104  
07745 Jena  
Tel. (0 36 41) 60 50 51

Natur-Kost-Laden  
Uferstr. 1  
99817 Eisenach  
Tel. (0 36 91) 20 38 53

**„Der Griff ins Obstregal des Supermarktes, der Griff nach folienverschweißten, äußerlich makellosen Äpfeln mit 2.000 km Transportweg, dieser Griff hat die jahrhundertealte Nutzung der Obstbestände vor der Haustür verdrängt. Verlorenzugehen drohen alte Fertigkeiten des Obstbaumschnittes, Kenntnisse über die richtige Lagerung und vielfältiges Wissen um die Verarbeitung. Es geht bei den Streuobstwiesen nicht nur um den Naturschutz, sondern um schützenswerte Kulturgüter.**

**...Die an dieser Präsentation beteiligten Organisationen zeigen, wie über eine Verwertung und Vermarktung der Erhalt (unserer Obstbestände) auf lange Sicht gewährleistet werden kann. Sie zeigen, wie jeder einzelne durch sein Verhalten dazu beitragen kann. Der Kauf von Äpfeln aus unseren Streuobstwiesen ist auch ein Beitrag zum Naturschutz.“**

**(Umweltminister Hartmut Sieckmann anlässlich einer Präsentation zum Thema „Rettet die Streuobstwiesen“ im Thüringer Landtag am 4. November 1993.)**