



Mit der Erdbeere verhält es sich wie mit dem Eis: Ist es warm, wollen alle sie essen. Ist es kalt, fast keiner mehr. So schwanken auch die Preise.
FOTO: MARK SIALULYS PFEIFFER

Eine Frage der Beere

Von Michael Kläsgen

Um zu verstehen, warum die 500-Gramm-Schale Erdbeeren mal 2,50 Euro kostet und in der nächsten Woche viel weniger oder mehr, setzt man sich am besten einfach mal zu Markus Schneider ins Auto. Der 53-jährige Rheinländer ist einer der größten Fruchtevermarkter Deutschlands. Der Frutania-Chef breitet im Mercedes-Geländewagen über die Felder in Grafschaft-Ringen, Rheinland-Pfalz, südlich von Bonn. Von seinem 17.000 Quadratmeter großen Werk aus blickt man ins Ahrtal, durch das 2021 die „Jahrhundertflut“ rauschte und Menschen, Häuser und Autos mit sich riss. Mit Klimawandel kennen sie sich hier aus. Schneider sagt: „Der Preis ist volatil wie das Wetter, volatil wie die Mengen und wie die Nachfrage.“ Es gibt eigentlich nur eine Konstante: keine Planbarkeit.

Das gilt für jeden einzelnen Tag, aber auch für längere Zeiträume. 2022 war ein Katastrophenjahr für die Erdbeere. Es war trocken, das Wasser knapp und ihr Preis im Keller, weil ein Überangebot herrschte. Erdbeeren aus Deutschland, Spanien und anderen Ländern strömten fast gleichzeitig auf den Markt. Doch die Verbraucherinnen und Verbraucher ließen sie einfach links liegen. Schwierig zu sagen, warum. Vielleicht war es der Schock nach dem Überfall auf die Ukraine, vielleicht die steigende Inflation. Jedenfalls sahen sich Bauern gezwungen, ihre Ernte zu vernichten.

Dieses Jahr ist wieder alles anders. Der Frühling in Spanien war zu heiß für die Beeren, im Süden des Landes tobte der „Erdbeer-Krieg“. In dem waren auch deutsche Discounter verwickelt, weil sie angeblich den Wassermangel im Nationalpark Doñana mit beförderten. Der Export nach Deutschland ging zurück. Aus Wettbewerbsgründen eigentlich keine schlechte Nachricht für die deutsche Erdbeere, aber: Nichts ist planbar. Sie konnte die Lücke nicht sofort füllen, da es in Deutschland bis in den Mai hinein kühl und regnerisch war, kein Erdbeer-Wetter, eher Fäulnisgefahr. Dann regnete es sechs Wochen kaum mehr, die Erdbeeren wurden über Tropfschläuche bewässert und gediehen bestens. Schneider vereinbarte mit Kaufkraft großen Mengen Ein-Kilo-Schachteln Erdbeeren. Doch dann zog ein Gewitter auf und die Hagelkörner zerstörten die Freiland-Ernte. Schneider musste stornieren. „Das Geschäft mit Erdbeeren ist hoch emotional“, sagt er.

Es gibt vielleicht kein anderes, das dermaßen vom Wetter abhängt. Und weil es immer mal wieder verrückt spielt, sind Erdbeeren und ihr Preis großen Schwankungen unterworfen. Die Frucht ist zum Spielball des Klimawandels geworden. Entsprechend unkalkulierbar sind die Einnahmen für Produzenten und Vermarkter. Nicht nur das Angebot, auch die Nachfrage richtet sich nach dem Wetter. „Das ist wie Eisessen“, sagt Schneider. „Wenn die Sonne scheint, essen die Leute Eis. Ist es zu kalt, wird keine Erdbeere gegessen. So ge-

Kaum eine andere Frucht ist so sehr dem Wetter ausgesetzt wie die Erdbeere. Das Geschäft mit ihr ist knallhart, der Klimawandel macht es immer härter. Was das für ihren Preis bedeutet

hen die Preise rauf und runter.“ Manchmal verschrecken auch Medienberichte über Pestizid-Rückstände die Verbraucher, wie neulich eine Studie vom BUND. Sofort ging die Nachfrage laut Obstbau-Verband runter. Insgesamt verlief die Saison, die in manchen Regionen Deutschlands gerade zu Ende gegangen ist, im Vergleich zum Vorjahr aber relativ stabil.

„Probieren Sie die mal“, sagt Schneider und hält eine Handvoll dunkelroter Erdbeeren der Sorte Clery hin. Er steht jetzt in einem Tunnel, einem Streifen Erdbeerefeld, das mit einem Zelt aus weißer Folie überspannt ist. Hier ist es nochmal wärmer als ohnehin an diesem sonnigen, aber nicht zu heißen Tag.

Ja, so schmecken Erdbeeren. Leider ist dieses Feld aber abgeerntet, auch wenn aus Laiensicht noch viele Erdbeeren an den Pflanzen baumeln. Doch die sind nicht mehr zu vermarkten. Der Handel will sie nicht, weil die Verbraucher sie nicht wollen. Schneider nimmt ein Exemplar in die hohle Hand und fährt mit dem Daumen vorsichtig über die Haut. Die Textur ist hauchdünn, sofort entstehen Druckstellen. So sind die Beeren nicht transportfähig. Auch das Pflücken lohnt sich nicht mehr; es sind zu wenige Früchte, als dass sich die Kosten für die Erntehelfer und den Tunnel rechnen würden. In jeder Erdbeere steckt letztlich eine Stückpreiskal-

kulation. Und für Selbstpflücker ist das Feld zu entlegen.

Mit Geschmack hat der Verkaufspreis insofern nur bedingt etwas zu tun. Schneider macht den meisten Umsatz im Mai. Zu Beginn der Saison haben die Deutschen richtig Lust auf Erdbeeren. Wegen der hohen Nachfrage gehen dann auch die Verbraucherpreise in der Regel hoch. Tunnel treiben aber auch die Kosten in die Höhe. Umweltschützer lehnen sie wegen des Plastiks zwar ab, Erzeuger nutzen sie aber trotzdem immer öfter, weil sie die Erdbeeren vor Unwetter wie Starkregen oder Hagel schützen. Außerdem können Bauern die Ernte mit ihnen um ein paar Wochen vorziehen, etwa um auf den Exportrückgang aus Spanien zu reagieren.

Schneider steht an diesem Tag mächtig unter Strom. Das Wetter war in den vergangenen Tagen warm und trocken, eine große Menge Beeren ist geerntet und das heißt: Tempo, Tempo; die fragilen Früchte müssen raus, in die Supermärkte, auf die Großmärkte, so schnell wie möglich. Jeden Tag verhandelt sein Team den Abgabepreis mit den Einkäufern der großen Handelskonzerne neu aus. Heute gepflückt, morgen im Zentrallager, übermorgen im Supermarkt. Bei Schneider geht es zu wie an der Börse, die Erdbeeren gelangen fast so schnell wie Bargeld-Überweisungen zu den Händlern. Frutania beliefert sie alle,

Edeka, Rewe, die Discounter, Märkte in Österreich und der Schweiz. Die Firma hat einen Marktanteil von 15 Prozent bei Erdbeeren. Sie verkauft auch Kirschen, Zwetschen und Äpfel und viele andere Beeren; jede zweite in Deutschland angebaute Himbeere stammt aus Schneiders Betrieb. Seine Unternehmensgruppe baut die Erdbeeren nicht nur an, sie züchtet, pflückt, sortiert, verkauft, verpackt und transportiert sie auch in eigenen 40-Tonnern, die minutiös während der Fahrt am Bildschirm von der Logistik-Abteilung überwacht werden. Fehler, egal bei welchem Arbeitsschritt, kosten Geld. Den Takt gibt die Erdbeere vor, je nach Wetter. „Kommen Sie einen Tag zu spät, kosten die Erdbeeren die Hälfte und am dritten Tag schmelzen Sie sie weg. Oder sie gehen in die Industrie“, sagt Schneider. Dann wird vielleicht noch Marmelade daraus.

Viele Deutsche verbinden mit der Frucht Sommer, Sonne und gute Laune, aber das Geschäft mit ihr ist erbarmslos. Die Erdbeere kennt keinen Achtstundentag, sie wächst auch am Wochenende, sie hat Feinde, die ihr auflauern, in Form von Pilzen und Parasiten, und sie ist der Willkür des Wetters ausgesetzt. Und auch wenn die Verbraucherpreise steigen, kann die Umsatzrendite für die Produzenten sinken, weil die Kosten zulegen.

Jeder, der sich gern dem Erdbeeregenuss hingibt, sollte aber auch die Kritik an den industriellen Anbauverfahren kennen. Erdbeeren verbrauchen sehr viel Wasser und werden mit Pestiziden behandelt. Das gilt übrigens auch für Bio-Erdbeeren, nur dass die Mittel dort andere sind und weniger stark wirken. Dadurch sind Bio-Erdbeeren noch empfindlicher als konventionelle, sie faulen schneller und sind eher in Bio-Fachmärkten erhältlich; bei den großen Handelsketten dagegen höchstens mal für kurze Zeit. Dem großen Wasserdurst der Erdbeeren begegnen viele Erzeuger mit Tropfwasserschläuchen, wodurch möglichst wenig Wasser verschwendet werden soll. Mulchfolien über den Schläuchen sollen zudem die Verdunstung verringern. Auch Schneider verwendet sie, etwa bei der Clery. Aber sie sind halt aus Plastik.

Mittlerweile kommt jede zweite in Deutschland verkaufte Erdbeere aus dem Ausland, die meisten aus Spanien, neuerdings auch viele aus Griechenland. Dort sind die Arbeitskosten im Vergleich um einiges geringer, vor allem seitdem der Mindestlohn in Deutschland auf zwölf Euro gestiegen ist. Auch Schneider produziert inzwischen in Spanien und Marokko, aber nur von Januar bis April. Er drückt auch die Stromkosten, Photovoltaikanlagen oben auf dem Flachdach des Werks liefern die Hälfte von Frutantias Eigenbedarf. Und der ist enorm. Unten werden massenweise gepflückte Beeren wie in einem großen Kühlschrankschrank gekühlt, im Schnitt bei zehn, teilweise sogar bei nur drei Grad, längstens für eine Nacht.

In einer Halle stehen gerade auf Paletten die 500-Gramm-Schalen für das 2,22-Euro-Angebot von Aldi Nord, foliert und abgepackt zur Endkontrolle. Mit Aldi

Süd hat Schneider am Morgen einen prima Deal verhandelt. 1,5-Kilo-Schachteln Erdbeeren, die für 5,55 Euro im Regal stehen und drei Tage später in der Filiale im Münchner Domagk-Park schon ausverkauft sein werden. „Der ist 'ne riesen Nummer“, sagt Verbandschef Jörg Hilbers über Schneider. Nachdem sein Vater früh gestorben war, begann die Mutter 1976 mit dem Erdbeer-Anbau hier in Grafschaft. Der ältere Bruder erbt den Hof, und Markus Schneider musste sich was einfallen lassen. Und das tat er. Während allein im vergangenen Jahr laut Verband etwa zehn Prozent der Anbaubetriebe aufgaben, hält Schneider all den Wirren stand. Er arbeitet mit 35 meist großen Erzeugern zusammen, Frutania ist das Bindeglied zwischen

Das große Ziel: sich unabhängiger vom Wetter machen

ihnen und dem Handel. Ihr gemeinsames Ziel ist es, sich unabhängiger vom Wetter zu machen und eine einigermaßen planbare Produktion aufzubauen. Das würde das Angebot, die Einnahmen und damit auch die Preise stabilisieren – wenn die Nachfrage stimmt. Schneider ist an einem Feld angekommen, mit dem das gelingen könnte. Hier wächst die Züchtung Eve's Delight 2, eine große, rote, süß-saure, feste und saftige Frucht. Die deutsche Erdbeere gibt es eigentlich gar nicht, sondern viele verschiedene Sorten. Darunter ist die Eve's Delight 2, die Züchtung eines Briten.

Sie trifft ziemlich genau den Geschmack der Verbraucher, wird dank ihrer Festigkeit den Ansprüchen des Handels gerecht und gedeiht allen Wetterkapriolen zum Trotz in einem angenehmen warmen Tunnel über mehrere Monate, von Mitte Mai bis Ende September. Sie ist anders als die einmal für vier Wochen Früchte tragende Sorte Clery, die remontierende Pflanze, das heißt: Sie trägt ununterbrochen Früchte. Reife, rote Erdbeeren hängen hier neben grünen. Auch ihre Bewässerung ist hochgradig optimiert. Und die Beeren wachsen brusthoch auf Stellanlagen in Blumentöpfen, so dass die Erntehelfer sich nicht bücken müssen und mehr Kilo pro Stunde pflücken können. Eines fernen Tages kommt vielleicht sogar einmal Pflückroboter die Früchte von unten greifen und ernten. Zwar würde das hohe Investitionen erfordern, aber die Höhe des Mindestlohns wäre dann nicht mehr so entscheidend für den Preis. Sie ist im Moment Schneiders beste Antwort auf all die vielen Herausforderungen, darunter den Klimawandel.



So sieht sie aus, die Eve's Delight 2. Heute gepflückt, in der Nacht schon auf dem Großmarkt, sagt Früchtevermarkter Markus Schneider. FOTO: MARK SIALULYS PFEIFFER