



Anlieferung beim Kartoffelverarbeiter Nähr-Engel in Goch: Jede Partie wird gewogen, kontrolliert und beprobt, bevor sie in Holzkisten zwischengelagert und zügig verarbeitet wird.

hend reagiert: Es wurde beschlossen, dass ab Anfang Oktober mit sämtlichen Verarbeitungsanlagen an sieben Tagen in der Woche mit drei Schichten rund um die Uhr gearbeitet werden muss. Mit dieser Vollauslastung hätten sich die Verarbeitungsmengen immerhin um 20 % anheben lassen. „Dadurch ist es uns gelungen, die Kartoffeln, die nicht anständig zu lagern waren und sonst wegzufaulen drohten, frühzeitig zu verarbeiten“, zeigt Stephan Trenckmann den erheblichen Druck auf.

Mit diesem Vorgehen ist die Nähr-Engel GmbH ihren Lieferanten ein gutes Stück entgegengekommen, muss dies auf der anderen Seite jedoch auch gegenüber ihren Abnehmern vertreten. Ein Granulat für Kartoffelpüree ist haltbarer als eine Kartoffel und lässt sich bis zu 18 Monate lagern. „Wir können also die für einen bestimmten Termin geordnete Ware frühzeitiger produzieren“, erläutert der Qualitätsmanager, „allerdings müssen wir dem Kunden anschließend erklären, warum das Mindesthaltbarkeitsdatum zum Zeitpunkt der Auslieferung verkürzt ist.“ Mit Stolz hält Trenckmann fest, dass es gelungen sei, alle Partien sinnvoll zu verarbeiten, allerdings mit einem erheblichen Mehraufwand für alle Beteiligten. Die Mitarbeiter der landwirtschaftlichen Abteilung entschieden in Absprache mit den Anbauern, welche Vertragsware noch zu lagern war und geschoben werden konnte und welche umgehend verarbeitet werden musste. „Wir haben unseren Produktionsplan auf die schwierigen Partien abgestimmt“, erklärt Trenckmann. Immer wieder muss steuernd in die Prozesstechnologie eingegriffen wer-

Knapper Rohstoff bereitet Sorgen

Ernteeinbußen, Qualitätsmängel, Lagerprobleme: Das Kartoffeljahr 2006/07 stellt hohe Anforderungen an die gesamte Branche – ob Anbauer, Händler, Abpacker oder Verarbeiter. Betroffen ist auch die Nähr-Engel GmbH in Goch, europaweit einer der größten Hersteller von Kartoffeltrockenerzeugnissen.

Rund 100 000 t Kartoffeln als Rohware standen im Budget 2007 bei der Nähr-Engel GmbH. „Wir werden in dieser Kampagne allenfalls 80 000 t verarbeiten, weil uns einfach die Mengen fehlen“, hält Dr. Stephan Trenckmann fest, der bei dem Gocher Unternehmen die Agrarabteilung und den Bereich Qualitätswesen leitet. Während im Vorjahr rund 17 500 t Fertigprodukte in Form von Granulat, Flocken, Trockenkartoffeln und verschiedenen Mischungen das Werk verlassen haben, fällt die Produktion in diesem Jahr deutlich niedriger aus. „Es fehlen definitiv 20 % der Erntemenge bei den Landwirten“, schildert der Diplom-Agraringenieur die Situation, „hinzu kommt, dass die Qualitäten in diesem Jahr nicht stimmen. Die Stärkegehalte sind deutlich zu niedrig, die Verarbeitungseigenschaften und der Geschmack leiden aufgrund der Wässrigkeit der Kartoffeln.“

tien der Ernte 2006 als kaum oder gar nicht lagerfähig erwiesen. „Bereits Ende September letzten Jahres konnten wir absehen, dass 20 bis 30 % der Vertragsware aufgrund der mangelhaften Lagerfähigkeit frühzeitig ausfallen würde“, berichtet Trenckmann. Die Nähr-Engel-Geschäftsleitung habe umge-

Verarbeitung rund um die Uhr

Neben den Mengen- und Qualitätsproblemen macht dem Kartoffelverarbeiter zu schaffen, dass sich zahlreiche Kartoffelpar-

Die Qualitäten der Ernte 2006 erfordern einen kritischen Blick auf den Rohstoff: Dr. Stefan Trenckmann leitet die Agrarabteilung und verantwortet das Qualitätswesen bei der Nähr-Engel GmbH.

FOTOS: CHRISTIANE NÄRMANN-BOCKHOLT



den, um die veränderten Rohstoffbedingungen möglichst zu kompensieren. Als Möglichkeiten nennt der Agraringenieur etwa die Kochzeit der Kartoffeln oder die Trocknungstemperaturen zu verändern oder auch die Zugabe von Ingredienzien zu variieren.

Kurzarbeit ab Mai

Während im Gocher Werk üblicherweise über elf Monate des Jahres die Schornsteine rauchen – die freien Wochen werden zur Wartung und für Aus- und Neubaumaßnahmen genutzt, ist für die laufende Kampagne absehbar, dass der fehlende Rohstoff für eine längere Betriebsunterbrechung sorgen wird. Voraussichtlich ab Mai drohe den Mitarbeitern Kurzarbeit, Entlassungen seien jedoch nicht im Gespräch. „Vorher sollen alle Möglichkeiten wie Abbau von Überstunden und Vorziehen von Urlaub ausgeschöpft werden“, zeigt Trenckmann das Vorgehen auf, „selbstverständlich versuchen wir auch Kartoffeln zu beschaffen, aber im Moment geht kein Lieferant das Risiko ein, preisgünstige Lieferkontrakte für Mai oder Juni abzuschließen.“ Um die Anlage möglichst zeitig mit neuer Rohware wieder anfahren zu können, habe Nähr-Engel sich mehr als in sonstigen Jahren mit frühen Sorten eingedeckt.

Seinen Rohstoff bezieht die Nähr-Engel GmbH vor allem aus dem „Kartoffelgürtel“ – so wird die Region von Nordfrankreich und Belgien über Holland, das Rheinland und Münsterland bis hin in das Emsland genannt, die sich wegen ihrer Boden- und Klimabe-

Breite Vielfalt aus der einfachen Knolle: Nach dem Waschen, Blanchieren, Schneiden, Walzen und Trocknen entsteht eine Angebotspalette von rund 200 Fertigprodukten, die im Werkslabor einer laufenden Kontrolle unterzogen werden.



schaffenheit für den Knollenanbau besonders eignet. Deutlicher Schwerpunkt aber ist die Region Niederrhein. Eingesetzt wird ein Spektrum von rund 20 verschiedenen Sorten, den größten Anteil machen Bintje, Karlena, Mentor und Asterix aus. In der Verarbeitung werden die Sorten manchmal gemischt, um für das spezifische Produkt optimale Eigenschaften zu erhalten und um ganzjährig identische Produkteigenschaften sicherzustellen. Etwa 40 % ihres Rohstoffs bezieht die Nähr-Engel GmbH direkt von Landwirten, mit denen Drei-Jahres-Verträge abgeschlossen werden. Dabei handelt es sich um rund 30 Vertragslandwirte, die in der Regel ihre Partien selbst anliefern. Weitere 20 % der Verarbeitungskartoffeln kommen von Landwirten über den privaten und genossenschaftlichen Landhandel

und ein Anteil von 40 % über den Handel. Das sind die Untermaße aus der Pommefrites-Herstellung oder Partien mit mangelhaften Backeigenschaften.

Langjährige Lieferbeziehungen

„Mit unseren Vertragslandwirten haben wir zum Teil schon jahrzehntelange Lieferbeziehungen“, betont Trenckmann die langfristige angelegten Strukturen des Vertragsanbaus. Jährlich findet im November eine Anbauerversammlung im Gocher Werk statt, der Abschluss der Verträge mit den einzelnen Landwirten erfolgt in der Regel im Februar. Bis zu 80 % der Jahrestonnage seien schon vor der Pflanzung unter Vertrag, wobei die Kontrakte von Juli des einen Jahres bis Ende Juni des Folgejahres laufen. „Es gibt leichte Jahre und schwere Jahre“, räumt Trenckmann ein, wobei 2006/07 eindeutig in die zweite Kategorie fällt. Dabei haben Verarbeiter und Lieferanten sich in diesem schweren Jahr auf einen Kompromiss einigen können. „Die Einbußen durch die reduzierten Erntemengen trägt der Landwirt, die Einbußen durch die verminderten Qualitäten schultern wir als Verarbeiter“, so der Chef der Agrarabteilung. In einem Jahr wie diesem fällt die Vertragstreue besonders schwer, könnte die eingelagerte Ware doch zu einem deutlich höheren Preis auf dem freien Markt abgesetzt werden. Und wer dieser Versuchung nicht widerstehen kann und seine vereinbarten Liefermengen nicht erfüllt? „Zum einen wissen wir durch unsere Anbauberatung während der Vegetation und auch bei der Lagerung gut Bescheid über die Mengen und die Qualitäten, zum anderen machen wir mit solchen schwarzen Schafen keine Geschäfte mehr“, stellt Trenckmann eindeutig klar. Außerdem kämen natürlich Regressforderungen auf den Lieferanten zu.

Von Nähr-Engel zu Engel Food Solutions

Seit fast 50 Jahren ist die Nähr-Engel GmbH mit dem Standort Goch verbunden. Denn 1959 wurde das ehemalige Margarinewerk an der Klever Straße Produktionsstätte für Kartoffeltrockenprodukte, als das bereits 1932 von Werner Engel in Berlin begründete mittelständische Unternehmen die Fabrik am Niederrhein übernahm. Unter den vier Herstellern von Kartoffeltrockenerzeugnissen, die es bundesweit heute noch gibt, ist Nähr-Engel nach eigenen Angaben nach Marktführer Pfanni die Nr. 2. Auch europaweit reiht sich Nähr-Engel unter die fünf größten Trocken-Kartoffelprodukte-Hersteller ein. Jährlich werden in Goch von knapp 200 Mitarbeitern rund 100 000 Tonnen Rohware, das heißt Kartoffeln, verarbeitet und ein Umsatz von rund 38 Mio. € erzielt. Kernprodukt ist das Kartoffelpüreepulver für die Großküchenverpflegung, für das die Nestlé-Tochter Maggi Hauptabnehmer ist.

Die Fertigwaren – neben Pulver auch Knödel, Trockenkartoffeln in Scheiben, Streifen und Würfeln, insgesamt eine Angebotspalette von rund 200 Fertigprodukten – werden jeweils zur Hälfte im Inland und im Ausland abgesetzt. Im Januar 1997 stieg die Nestlé Deutschland AG zunächst mit einer fünfzigprozentigen Beteiligung bei Nähr-Engel ein, im Juli 1998 erfolgte die komplette Übernahme. Anscheinend reichten dem Lebensmittelkonzern die im Kartoffelgeschäft zu erzielenden Renditen nicht aus: Seit Oktober 2004 firmiert Nähr-Engel wieder als eigenständiges Unternehmen. Nach der Methode des Management-Buy-Out haben mit den ehemaligen Nestlé-Managern Georg Wolf, Wolfgang Topp und Johannes van den Boom die Führungskräfte den Betrieb übernommen, der sich seitdem unter dem international griffigen Namen Engel Food Solutions nach außen präsentiert. Sitz der Vertriebszentrale ist Griesheim bei Darmstadt. □

CNB

Vertragsanbau bleibt Basis

Für den Kartoffelanbau am Niederrhein ist die Nähr-Engel GmbH ein stabiler Faktor. Anbauer und Verarbeiter binden sich über Ein- und Drei-Jahres-Verträge

Von den Industriekartoffelanbauern wird die Nähr-Engel GmbH als ein guter Partner und zuverlässiger Abnehmer geschätzt. Das zeigt sich gerade auch in den Jahren, die für den Kartoffelbau als schwierig gelten. „Was die Qualitätseinbußen betrifft, ist Nähr-Engel den Anbauern sehr entgegen gekommen. Das Unternehmen hat flexibel auf die Probleme reagiert und Liefertermine umgestellt“, hält Andreas Planken fest. Der Landwirt bewirtschaftet mit seinem Vater Gerhard einen Betrieb in Goch-Pfalzdorf. Bereits seit etwa 15 Jahren liefern Plankens einen Teil ihrer Ernte zu Nähr-Engel. Von den rund 80 ha Kartoffeln, die sie anbauen, wird etwa die Hälfte in Goch zu Trockenkartoffelerzeugnissen verarbeitet. Etwa 600 t Kartoffeln musste er bereits frühzeitiger liefern, weil die Partie nicht lagerfähig war. „Der Rest sieht gut aus, deshalb will Nähr-Engel die möglichst lange liegen lassen“, berichtet der Landwirt.

Deutliche Kostensteigerungen

Eine ähnlich lange Lieferbeziehung zu dem Gocher Kartoffelverarbeiter hat Theo Luyven. Der Landwirt aus Sonsbeck baut auf einem Teil seiner Kartoffelanbaufläche die Sorten Asterix und Bintje für Nähr-Engel an. Die Landwirte schließen Ein- und Drei-Jahres-Verträge mit dem Verarbeiter ab. Während die Vertragsabschlüsse in der Regel bis Ende Dezember unter Dach und Fach sind, gestalten sich die Verhandlungen in diesem Jahr als schwierig und werden voraussichtlich erst später unterschriftsreif sein. Das gilt nicht allein für Nähr-Engel, sondern trifft für die meisten Abnehmer zu. Als Grund dafür



Höhere Produktionskosten durch teures Pflanzgut und höhere Betriebsmittelkosten: Das muss sich in den Vertragsabschlüssen niederschlagen, meint Theo Luyven aus Sonsbeck.

nennt Luyven, dass der Vertragsanbau von Kartoffeln in den letzten Jahren nicht kostendeckend gewesen sei. „Bislang hat die freie Ware oft die Unterdeckung der Vertragsware ausgleichen müssen“, erläutert der Sonsbecker Landwirt, „aber die Bereitschaft der Anbauer, jeden Vertrag zu unterschreiben, um Mengen abzusichern, geht zurück.“

Für die Saison 2007 kommt hinzu, dass das Pflanzgut knapp und teuer ist. Nähr-Engel habe bereits signalisiert, die gestiegenen Pflanzgutkosten in den Verträgen zu berücksichtigen. „Ein Preiszuschlag für das Pflanzgut allein reicht allerdings nicht aus, um die steigenden Produktionskosten vor allem im Energiebereich abzudecken“, stimmen Luyven und Planken überein. Die Verträge würden auf der Basis optimaler Erträge kalkuliert, die am Niederrhein zwischen 55 bis 60 t/ha Frischware liegen. Die letzte Ernte habe aber einmal mehr gezeigt, dass davon nicht immer auszugehen sei. Rückblickend hätten sich von den letzten zwölf Jahren immerhin vier als schlechte Kartoffeljahre erwiesen.

Allerdings bleibt der Vertragsanbau für die Landwirte ohne Zweifel eine wichtige Basis. „Das Risiko, komplett auf freie Ware zu setzen, bleibt auch in Zukunft für unseren Betrieb zu groß. Nähr-Engel stellt für mich ein Stück Sicherheit und Planbarkeit dar, auch wenn sie in der Regel nicht im oberen Preissegment liegt“, hält Andreas Planken fest. Deshalb sei den Kartoffelanbauern auch daran gelegen, den Verarbeitungsstandort Goch zu halten und zu stärken. Und Theo Luyven weist auf einen weiteren Vorteil hin. „Wir haben hier die Möglichkeit der eigenen Anlieferung, ohne dass Transporteure oder Zwischenhandel eingeschaltet werden. Außerdem ist eine Kontrolle der Mängelprozente jederzeit möglich, was Konflikten vorbeugt.“ Nicht zuletzt wissen die niederrheinischen Anbauer einen anderen Pluspunkt des Gocher Kartoffelverarbeiters zu schätzen: Absortierte Untermaße der Lieferungen für die Pommes-Frites-Industrie werden auch außerhalb der Vertragslieferungen von Nähr-Engel aufgenommen und zu Pulver, Flocken oder Granulat verarbeitet.

Kühlung fürs Lager?

„Im Juli werden die Karten wieder neu gemischt, bis dahin bleibt die Ware knapp“, werfen die beiden Anbauer einen zuversichtlichen Blick auf den Rest der laufenden Saison. In diesen Wochen jedoch erfordern die



Sieht in Nähr-Engel einen zuverlässigen Partner – auch in schwierigen Jahren: Andreas Planken aus Goch-Pfalzdorf. FOTOS: CHRISTIANE NÄRMANN-BOCKHOLT

eingelagerten Kartoffeln noch ihr Augenmerk. „Die schwankenden Temperaturen bereiten uns Sorge. Um die Qualität im Lager zu sichern, müssen wir deutlich höhere Luft-raten fahren als in den Vorjahren“, berichtet Luyven. Mit Blick auf die Klimaveränderungen sehen die Landwirte weitere Investitionen auf sich zukommen. Denn wer kontinuierlich gute Qualität liefern will, brauche künftig wohl Kühlmöglichkeiten für sein Kartoffellager. CNB

■ Hansa-Milch dementiert Fusionspläne

Die angekündigte Fusion zwischen der Humana-Milchunion (Everswinkel) und der Hansa-Milch (Upahl) ist offenbar geplatzt. Hansa-Chef Manfred Remus dementierte in einem Interview mit dem Bauernblatt konkrete Fusionspläne. Nach Darstellung des Vorstandsvorsitzenden habe Humana vor ein paar Wochen der Hansa ein Angebot unterbreitet. Dabei gehe es aber nicht ausschließlich um eine Fusion, sondern um eine noch engere strategische Allianz. Der bisherige Kooperationsvertrag laufe in zwei Jahren aus. Man müsse deshalb überlegen, wie es danach weiter gehe. Eine Vollfusion sei für die Hansa-Milch kein Thema, versicherte Remus. Vielmehr wolle man das bisherige Geschäftsmodell fortführen und eventuell das operative Geschäft in einer gemeinsamen Gesellschaft (Aktiengesellschaft) bündeln. Auf diese Weise käme man im Wettbewerb einen Schritt weiter, das Vermögen der Hansa-Mitglieder bliebe jedoch erhalten. Kurzfristig will die Hansa-Milch ihre eigenen Positionen ausbauen und weiter investieren. Das Unternehmen sei wirtschaftlich gut aufgestellt. Der Umsatz habe erstmals die 300 Mio. € überschritten. Die Eigenkapitalquote habe sich im letzten Jahr um 2 % erhöht und liege jetzt deutlich über 30 %. Auch der Milchpreis sei in 2006 um 0,3 Cent auf knapp 27 Cent gestiegen, berichtete Remus. Und in 2007 werde der Milchpreis weiter steigen. □