

Juli 2023

Pressemitteilung

Pflanzenzucht bietet Potential für Umweltschutz und Klimaresilienz

Bejo Samen aus Sonsbeck liefert Gemüse-saatgut für konventionellen und biologischen Gemüsebau

Seit vielen Jahren ist Bejo Samen Mitglied im Netzwerk von Agrobusiness Niederrhein. Kürzlich besuchten Dr. Anke Schirocki und Kathrin Poetschki das Unternehmen in Sonsbeck, um sich mit Geschäftsführer Markus Saphörster über aktuelle Herausforderungen und Chancen in der Pflanzenzucht auszutauschen. Der Hauptsitz des Unternehmens liegt in den Niederlanden. Von Sonsbeck aus werden der Markt in Österreich und Deutschland koordiniert und beliefert. Weltweit arbeiten rund 2.200 Mitarbeitende in 31 Ländern für das Unternehmen.

Markus Saphörster ist seit über 15 Jahren bei Bejo beschäftigt. Als sich der ehemalige Geschäftsführer Pieter Gabriels entschied, in die Niederlande zu gehen, um die Geschäftsführung in Finnland, Norwegen und den Benelux zu übernehmen, übernahm Saphörster 2021 die Leitung.

Der Fokus der Pflanzenzucht und dem Verkauf liegt bei Bejo unter anderem auf Möhren, Zwiebeln und Kohl. „Kulturen wie Fenchel und Radicchio machen einen geringeren Anteil unseres Umsatzes aus, aber in diesem Bereich sind weniger Züchter aktiv, sodass wir einen größeren Marktanteil einnehmen“, erklärt er.

Anpassung an den Klimawandel und weniger Pflanzenschutz – Bejo sieht Chancen in der Pflanzenzucht

Die Nachfrage nach trockenresistenten Sorten ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Angesichts des Klimawandels wird auch bei Bejo nach Sorten geforscht, die besser mit Hitze- und Dürreperioden zurechtkommen. Klimaresilienz ist ein wichtiges Stichwort in der Pflanzenzucht. „Von der Idee, über die Züchtung bis hin zur Zulassung einer neuen Sorte vergehen aber oft elf oder zwölf Jahre. Es braucht also sehr viel Vorlaufzeit, bis eine

neue Sorte marktreif ist. Das ist eine große Herausforderung, angesichts der Dringlichkeit“, so Saphörster. „Es kommt auch vor, dass wir über viele Jahre eine Sorte mit herausragenden Eigenschaften im Anbau und der Ernte gezüchtet haben, aber dann feststellen müssen, dass die Vermehrung sehr schwierig und die Saatgutverfügbarkeit somit zu instabil ist, um daraus ein markt-reifes Produkt zu machen“, erzählt er.

Bejo Samen hat die aktuellen Entwicklungen im Blick und Saphörster drückt das so aus: „Neben dem Klimawandel, der Anpassungen fordert, geht der Trend zu weniger Einsatz chemischer Pflanzenschutzmittel. Durch unsere Forschung in der Pflanzenzucht leisten wir einen Beitrag dazu, dass die Gemüsepflanzen robuster und resistenter werden und so besser mit Hitzestress, Wasserknappheit und weniger Pflanzenschutz auskommen.“

Neben Pflanzenzucht sieht der Geschäftsführer auch Potential in der Digitalisierung und Automatisierung, wenn es darum geht, Herausforderungen zu meistern: „Ich rechne damit, dass unsere Kunden zukünftig auch zunehmend Gebrauch von Robotern machen, die beispielsweise mechanisch Unkraut beseitigen. Auch automatisierte Erntemaschinen werden stets weiterentwickelt. Die Automatisierung ist hierbei besonders wichtig, weil es zunehmend schwieriger wird, Arbeitskräfte zu finden.“

Hoher Qualitätsanspruch bei Saatgut

Das Saatgut von Bejo wird zu großen Teilen in eigenen Vermehrungsbetrieben produziert. Von dort aus wird es in die Niederlande gebracht, wo wichtige Parameter wie die Keimfähigkeit, Saatgutgesundheit, Reinheit und das 1000-Korn-Gewicht geprüft werden. „Der Qualitätsanspruch ist hoch. Nur Saatgut, das allen Qualitätsanforderungen entspricht geht in den Verkauf“, erklärt Saphörster.

Um eine bessere Homogenität im Keimprozess und damit einen gleichmäßigeren Pflanzenbestand zu gewährleisten, wird das Saatgut auf Kundenwunsch, dem sogenannten „Priming“ unterzogen. Hierbei wird der Prozess der Keimung im ersten Schritt eingeleitet, indem das Saatgut in einer Trommel mit Wasser vermengt und auf eine bestimmte Temperatur erwärmt wird. So bekommt es einen ersten Keimimpuls, ohne dass der Keimling schon aus dem Samen tritt. Anschließend wird das Saatgut wieder getrocknet und verpackt.

Fachkräftemangel – Nachwuchs wird demnächst gebraucht

In den nächsten Jahren gehen viele erfahren Außendienstler in den Ruhestand. In diesem Bereich wird sich ein hoher Personalbedarf ergeben. „Der Außendienst ist eine herausfordernde und wertvolle Tätigkeit“, so Saphörster. Nicht nur Reisebereitschaft, sondern auch gute kommunikative Fähigkeiten und aufrichtiges Interesse an den Herausforderungen und Bedürfnissen der Kun-

den sind laut dem Geschäftsführer von Bedeutung. „Unsere Außendienstler sind mehr als nur Verkäufer. Gerade bei unseren Kunden spielt der persönliche Kontakt und das Vertrauen noch eine wichtige Rolle. Da geht es nicht nur um den Verkauf, sondern um fachliche Beratung von der Aussaat bis zu Ernte. Darüber hinaus kann sich der Außendienstler zu einer Vertrauensperson entwickeln, mit der dann auch mal über Investitionspläne, Baustellenfortschritte oder Neuigkeiten aus dem Privatleben geplaudert wird.“

Das Wissen über die sortenspezifischen Merkmale, Böden und Anbaubedingungen erlernen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch eine gute Einarbeitung. Zusätzlich bietet Bejo über die „Bejo Akademie“ Fortbildungsangebote an. Hier stehen zum Beispiel Rhetorik- und Verkaufstraining oder Fremdsprache im Fokus.

Anke Schirocki und Kathrin Poetschki verstehen, dass die Einarbeitung von großer Bedeutung ist. Auf dem heutigen Arbeitsmarkt, sind passende Fachkräfte selten, damit wird es immer wichtiger, dass die Unternehmen Mitarbeiter an die Arbeit heranzuführen. Agrobusiness Niederrhein unterstützt die Agrobusiness Unternehmen am Niederrhein mit einer kostenfreien Jobbörse. Mit Bejo Samen soll es eine gemeinsame Veranstaltung geben, in der über Themen der Pflanzenzucht informiert wird.



Markus Saphörster, Geschäftsführer von Bejo Samen in Sonsbeck, im Austausch mit Dr. Anke Schirocki und Kathrin Poetschki von Agrobusiness Niederrhein
Foto: Agrobusiness Niederrhein e.V.

Agrobusiness Niederrhein e.V.

Hans-Tenhaeff-Straße 40-42
47638 Straelen

Telefon: 02834/704 131

Mail: kirsten.hammans@lwk.nrw.de

Über den Verein

Agrobusiness Niederrhein e.V. setzt sich für die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit und der Innovationskraft von Unternehmen des Agrobusiness am Niederrhein ein. Der Ende 2011 gegründete Verein mit Sitz in Straelen ist aus der seit 2007 bestehenden Netzwerk-Initiative Agrobusiness Niederrhein hervorgegangen. Die Mitglieder des Vereins stammen nicht nur aus den zentralen Wirtschaftszweigen Gartenbau und Landwirtschaft, sondern auch aus angelagerten Themenfeldern wie etwa Lebensmittelverarbeitung, Logistik oder Forschung und Bildung.

Mehr Infos unter:

www.agrobusiness-niederrhein.de



Abonnieren Sie hier kostenfrei unseren Newsletter:

[Zur Newsletter-Anmeldung](#)