

## ... auf dem Spargelhof Leonhard

Mit viel Leidenschaft vermarktet Familie Leonhard aus Rheinmünster in Baden-Württemberg Spargel und Topinambur-Schnaps aus eigener Produktion.



Blick auf die Öffnungszeiten: Während der Spargelsaison ist der Hofladen täglich durchgehend geöffnet.

Fotos: B. Lütke Hockenbeck



Gelb und grün sind die Farben des Betriebes. Leonhards legen Wert auf einheitliches Design. Ihr Logo gehört selbstverständlich auch auf die Arbeitskleidung.

### Franz und Sabine Leonhard

**Betriebsleiter:** Franz Leonhard (52), Sabine Leonhard (52)

**Lage des Betriebes:** Der Betrieb liegt in der Rheinebene im kleinen Ort Söllingen in Rheinmünster, in Baden-Württemberg.

**Landwirtschaft:** Vollerwerbsbetrieb mit 148 ha landwirtschaftlicher Nutzfläche: davon 53 ha Saatmaisvermehrung, 53 ha Getreide, 32 ha Körnermais, 7 ha Topinamburanbau mit Brennerei, 3 ha Spargel

**Direktvermarktung:** Familie Leonhard betreibt seit über 50 Jahren Direktvermarktung.

Eigene Produkte: Bleichspargel, Topinambur-Schnaps, Zusatzsortiment: Eier, Kartoffeln, Schinken, Sauce hollandaise, Salat, Erdbeeren, Erdbeersecco, Fruchtaufstrich

**Absatzwege:** Hofladen, Wiederverkäufer, Gastronomie

**Hofladenkonzept:** Im April 2013 wurde der 45 m<sup>2</sup> große

Laden vollständig renoviert. Da Familie Leonhard den Hofladen außerhalb der Spargelsaison als Kühlraum für die Topinambur-Ernte nutzt, wurde die Ladeneinrichtung so vom Ladenbauer konzipiert, dass sich die komplette Einrichtung in Einzelteile zerlegen und in Kisten einlagern lässt. Investition: 30 000 €

**Verkaufsautomat:** Seit vier Jahren ist ganzjährig ein Verkaufsautomat mit 16 Fächern für die Vermarktung der Schnäpse im Einsatz. Der Verkaufsautomat steht im Vorraum des Hofladens und ist für Kunden ganzjährig frei zugänglich. Investition: 5000 €

**Mitarbeiter:** 1 festangestellten Mitarbeiter, 3 Aushilfen für den Verkauf, 13 Erntehelfer für die Spargelernte, 3 Erntehelfer für die Topinambur-Ernte, 15 Erntehelfer für die Maisvermehrung

ja



Ganzjährig vermarktet Familie Leonhard ihren Topinambur-Schnaps auch per Verkaufsautomaten.



Vorbildliches Hygienekonzept: Die neue Spargelverkaufstheke wurde auf Wunsch von Sabine Leonhard mit einer Glasscheibe ausgestattet. Die Kunden können die Ware sehen, aber nicht anfassen.



Auf dem Hof gibt es ausreichend Parkmöglichkeiten für die Kunden. Ein Spargelaufsteller mit Tafel weist den Weg zum Laden.



Die Direktvermarkterin verschönert ihre Präsentkörbe aus Spanholz mit Serviettentechnik. Bei den Kunden kommt diese Idee gut an.



Geschälter Spargel ist gefragt. Die edlen Stangen verschleißt Franz Leonhard unter Schutzatmosphäre in transparente Kunststoffschalen.



Insgesamt bietet der Betrieb elf verschiedene Spargelsortierungen im Hofladen zum Verkauf an.



Lohnende Lichtquelle: Täglich müssen Leonards neue Flaschen Erdbeersecco in das beleuchtete Regalfach stellen. Die Kunden kaufen die angeleuchteten Flaschen im Regal besonders gerne.



Sabine und Franz Leonhard legen Wert darauf, dass die Kunden sich in ihrem Hofladen wohlfühlen  
Fotos: Brudermann



„Wir sind klein genug, um das, was wir theoretisch gut finden, auch praktisch umsetzen können“, wissen Sabine und Franz Leonhard. Auf 3 ha Fläche produziert das Betriebsleiterpaar Spargel ausschließlich zur Direktvermarktung - in kleinem Maßstab und mit großem Qualitätsanspruch.

Franz Leonhard zu bedenken. Eher würde er die Spargelfläche weiter reduzieren, als Preis oder Qualität herunterzusetzen.

### Von der Kinderstube zum Ertrag

Ein erstklassiger Spargel auf dem Teller beginnt auf dem Spargelhof Leonhard bereits bei der Auswahl der Anbauflächen. Von den 145 ha, die zum Betrieb gehören, kommen nur 40 ha für das edle Gemüse in Frage. Der Betriebsleiter erklärt: „Spargel von lehmigen Böden esse ich selbst nicht gern, ihnen fehlt das feine Aroma.“ Auf den ausgewählten Sandböden steht eine Spargelkultur je nach Sorte maximal zwölf Jahre. Nach dem Umbruch folgt eine Pause von 15-20 Jahren. „Man kann auch früher wieder Spargel pflanzen, aber der genügt meinen Ansprüchen nicht mehr“, befindet Franz Leonhard. Auch achtet er darauf, nie mehr als eine bestimmte Menge pro Fläche zu stechen. Wenn die erreicht ist, dann ist die Saison beendet, auch wenn sich meist noch mehr vermarkten ließe.

Eine optimale Wasserversorgung ist wichtig, besonders im ersten Kulturjahr. Spargel, der im ersten Jahr nicht erstklassig wächst, wird auch niemals erstklassig. So die Erfahrung des Betriebsleiters.

Etwa zwölf Erntehelfer sind während der Saison auf dem Betrieb. Franz Leonhard



Der Spargelhof Leonhard wurde im Rahmen des vom VSSE durchgeführten Marktkompasses mit dem zweiten Preis ausgezeichnet

Die Spargelflächen befinden sich alle in unmittelbarer Nähe des Betriebes. Bereits wenn zehn bis zwölf Kisten à 20 kg Spargel gestochen sind, bringt ein Fahrer diese Menge sofort zum Hof. Dort wird er für ca. zwei Stunden in kaltem Leitungswasser vorgekühlt; dann wird er in Eiswasser umgelagert.

Franz Leonhard zeigt stolz sein Eiswasserbecken, das er eigenhändig aus einem Milchkühltank konstruiert hat. Die 2 x 3 m große Wanne ist doppelwandig; zwischen Innen- und Außenwand ist Wasser eingelagert, das zu einem Eispanzer heruntergekühlt wird. Das Innere der Wanne wird mit Wasser befüllt, in das die vorgekühlten Spargelkisten gelegt werden. Eine Umwälzpumpe zieht Wasser aus dem Tank und schickt es über eine Beregnungsvorrichtung im Deckel wieder zurück. So wird das ca. 1 °C kalte Wasser vom Tankboden kontinuierlich abgezogen, wärmeres Wasser sinkt nach unten und wird vom Eispanzer gekühlt. Der Spargel befindet sich in ca. 2 °C kaltem Wasser, das ständig in Bewegung ist und dem Gemüse Wärme entzieht. In diesem System bleibt der Spargel ein bis zwei Stunden, bevor er gründlich sortiert wird und ins Kühlhaus oder direkt in den Verkauf wandert.

## SPARGELHOF LEONHARD

Perfektion in Produktion und Verkauf

### Weniger ist mehr

Franz Leonhard produziert genau die Menge an Spargel, die der Betrieb zu einem angemessenen Preis vermarkten kann: Rund 40 % verkauft Sabine Leonhard über die Hofladentheke, der Rest geht an Wiederverkäufer und Gastronomie. Hier ist eine Vertrauensbasis unverzichtbar. „Was nutzt es, wenn wir Top-Ware liefern, und diese dann vom Koch falsch zubereitet oder vom Wiederverkäufer erst nach dreitägiger unsachgemäßer Lagerung verkauft wird?“, gibt

bezahlt nach Stunden. Vielleicht könnte er durch Akkordlöhne ein effektiveres Arbeiten erzielen - doch ist ihm ein menschlicher Umgang mit den Mitarbeitern wichtiger.

### Kühlkette: von der Ernte...

Dass der Spargel kühl gelagert wird - von der Ernte bis zu dem Zeitpunkt, wenn der Kunde das Schälmesser schwingt dafür tut Familie Leonhard viel.

### ... bis über die Ladentheke hinaus

Die bunten Kisten mit verschiedenen Sortierungen werden in der Ladentheke präsentiert. Dort liegen sie in einer Stahlwanne mit Abfluss, werden mehrmals täglich mit Crush-Eis bedeckt und ausschließlich in Bedienung verkauft.

Wie den Spargel präsentieren? Diese Frage hat Sabine und Franz Leonhard lange beschäftigt. Auf der einen Seite wollten sie das wertvolle Gut vor dem Zugriff wählerischer Kundenhände schützen. Auf der anderen



HOF

... ZEIT FÜR FRISCHE IDEEN!

GOLZE SCHNEIDER LADENBAU VZSIBO



START



... lassen Sie uns loslegen, einfach anrufen!

MAIL: info@sg-ladenbau.de...



GOLZE SCHNEIDER LADENBAU

Schenk GmbH & Co. KG  
 Presentation- & Shop-Concepts  
 Pilgramstrasse 2-4  
 D - 74081 Heilbronn  
 Fon +49-7131-58979-0  
 Fax +49-7131-58979-90  
[www.sg-ladenbau.de](http://www.sg-ladenbau.de)

Dipl. Ing. Matthias Golze  
 Innenarchitekt + VKL  
 Leonberger Strasse 19  
 D - Ludwigsburg  
 Fon +49-7141-7975575  
 Fax +49-7141-7975574

GOLZE SCHNEIDER LADENBAU VZSIBO