

Handel trifft Produktion: Initiative für mehr regionale Branchenkontakte

Fachmesse Norgarflor und GVN-Blumentour boten einen guten Einblick in die norddeutsche Produktionslandschaft. Von **Katrin Klawitter**

Am vergangenen Wochenende lud der Gartenbauverband Nord (GVN) zu einer GVN-Blumentour durch Produktionsbetriebe der Region und Umgebung Hamburg. Ziel der Tour: Abnehmern wie Einzelhandelsgärtnereien und Floristfachgeschäften einen Einblick und damit näheren Kontakt in die regionalen Produktionsbetriebe ermöglichen.

Obwohl recht kurzfristig anberaumt, öffneten eine stattliche Anzahl von 14 Betrieben der Region – vom Kreis Pinneberg und der Gärtnersiedlung Gönnebek bis zu den Vierlanden im Süden Hamburgs – ihre Pforten. Die GVN-Blumentour fand parallel zur Fachmesse Norgarflor auf dem Hamburger Großmarkt statt – und bot damit Unternehmen des grünen Fachhandels die Chance, in relativ kurzer Zeit Kontakt zu vielen regionalen Betrieben aufzunehmen: Wer rechtzeitig startete, dem bot sich ein spannender Einblick in viele, völlig unterschiedliche Betriebe.

Einblicke in die Schnittblumenproduktion

Dem Schnittblumenbetrieb Eggers (Hamburg) sind laut Seniorinhaber Bernd Eggers „Floristen die liebsten Kunden“. Entsprechend gerne öffnete er zur GVN-Blumentour den Blick in seine Freesien- und Rosenproduktion. „Viele unserer Kunden wissen gar nicht, was alles notwendig ist, um Freesien zu produzieren, und denken, wir stecken uns die komplette Wertschöpfung mal eben so in die Tasche.“ Interessierten zeigt er deshalb den aufwendigen Prozess von der mehrwöchigen Präparation im Dunkeln bei konstanten Temperaturen von 28 Grad bis zur Produktion im wassergekühlten, mit einer Sägespannauflage isolierten Boden.

Zu den Stärken des Produktionsbetriebes gehört neben den Freesien die Kultur von Schnitt-, Christ- und Freilandrosen. Der typische, lang gestreckte und von Entwässerungsgräben umgebene Vierlanden-Betrieb verfügt über 16.000 Quadratmeter Glas- und rund zwei Hektar Freilandfläche, und verkauft seine Ware hauptsächlich über den Hamburger Blumengroßmarkt. Gerne berichtete Eggers während des Betriebsrundganges über Bodendämpfung, Sorten, Altbestände, Belichtung und richtige Schnittzeitpunkte. „Solche Einblicke sind für uns auch im Verkauf hilfreich, wir verkaufen die Ware ganz anders, wenn wir einmal sehen, wie die Blumen hier produziert werden“, bestätigte dann auch das Ehepaar Jentsch, Floristmeister aus Bargtheide, beim Betriebsbesuch im Rahmen der Blumentour beeindruckt.

Auf ein sehr vielfältiges Schnittsortiment setzen Harald und Alfred Wulff (Hamburg) in ihrem Vierlanden-Betrieb: Rund die Hälfte des Absatzes machen Schnitt-*Gerbera* aus, die von den Kunden derzeit vornehmlich in klaren Farben, darunter viel Pink, nachgefragt werden. Im Betrieb finden sich viele Schnittbesonderheiten in kleinen Partien, von guter, sehr gleichmäßiger Qualität – wie die aufwendig zu kultivierende Kamille, Schnitt-*Cyclamen*, Schnitt-*Myosotis* sowie ein Levkojen- und Schnittfreilandsortiment. Die Einladung zum Betriebsbesuch bot insbesondere Floristen Einsicht in eine spannende Pflanzenvielfalt – von der Sämlings-Kinder-



Fachmesse Norgarflor: In Stoßzeiten drängten sich die Fachbesucher in den Gängen des Blumengroßmarktes. Viele Gärtnereien luden zur Blumentour in ihre Betriebe, wie ...



Harald Wulff baut im Süden Hamburgs besondere Schnittkulturen wie *Myosotis* an.



Matthias Rohse (Ottenbüttel) hat auch einen eigenen Abholmarkt. Fotos: K. Klawitter



... Bernd Eggers. Er ist Fachmann für die nicht ganz einfache Freesienkultur.



Produzent und Großhändler Sascha Loest vermarktet die „Vierländer Frische“.

Eindrücke von der Norgarflor

Preisdruck und Preisspirale sind es, was den norddeutschen Gärtnern am meisten zu schaffen macht, wie von verschiedenen Großmarktbesuchern zu vernehmen war: Zwar sind Saisonstart und Absatz der Frühjahrsprodukte zufriedenstellend verlaufen, der Verkauf von Violett, Primeln und Co. ist jetzt vor Ostern nahezu abgeschlossen und das wohl auch zu vernünftigen Preisen. Aber die Fülle an Beet- und Balkonpflanzen, die derzeit in den Produktionsbetrieben heranwächst, lässt befürchten, dass je nach Wetter der Preisdruck wieder ordentlich an Fahrt aufnehmen wird.

Etwas gelassener sieht es die eine oder andere Baumschule, wie beispielsweise die Baumschule Sander aus Tornesch. Sie nutzt die Norgarflor seit Jahren vor allem dazu, persönlichen Kontakt mit ihren Kunden zu pflegen. Regionale Kontakte allein seien aber nicht ausschlaggebend, sagt Inhaber Jens Sander – wer als Baumschule erfolgreich sein will, müsse überregional, bundesweit aktiv und präsent sein und sich durch Besonderheiten hervorheben. Bei Sander sind das unter anderem Schwedengehölze. Eben-



Janina Akkermann gewann den Azubi-Wettbewerb auf der Norgarflor.

so einige andere Produzenten auf dem Blumengroßmarkt Hamburg, wie der Jungpflanzenanbieter Jürgen Mawick aus Norderstedt, versuchen, sich durch besondere Produkte hervorzuheben und damit bessere Preise zu erzielen. Mawick etwa setze zur Norgarflor auf

Jungpflanzen der veredelten Paprika 'Traffic Light', einer Hishtil-Neuheit, auch in kleineren Jungpflanzenpacks, um die Abnehmer erst einmal zum Ausprobieren anzuregen.

Insgesamt sehr zufrieden äußerte sich Hamburgs Blumengroßmarkt-Öffentlichkeitsbeauftragter Klaus Bengtsson zum diesjährigen Verlauf der Norgarflor. Besonders am Messesamstag sei der Andrang groß gewesen. Mancher Standinhaber maß dagegen Börsenveranstaltungen wie der Norgarflor weiter abnehmende Bedeutung zu und verspürte nur mäßige Kundennachfrage. Gute Kundenfrequenz ließ sich vor allem an den Floristenzubehör-, Deko- und Accessoires-Ständen beobachten.

Neben verschiedenen Vortragsthemen sollten auch floristische Events zum Norgarflor-Besuch locken: Der FDF veranstaltete einen floristischen Azubi-Wettbewerb zum Thema „Frühlingserwachen“, aus dem Janina Akkermann (Blumen Jentsch) als Siegerin hervorging. Die „Junge Wilde“-Floristen Ilka Siedenburg und Jürgen Herold zeigten auf der Norgarflor frühlingshafte Werkstücke. (kla)

stube bis zur schnittfertigen Blume. Der Betrieb ist ein reiner Familienbetrieb und arbeitet neben den drei Familienarbeitskräften noch mit einer Handvoll Saisonarbeitskräften. Wulffs vermarkten ebenfalls auf einem eigenen Stand auf dem Blumengroßmarkt Hamburg.

Eine Marke als Langfriststrategie gegen den Preisdruck

Einen Einblick in das breite Sortiment der „Vierländer Frische“-Partner gab Sascha Loest in seinem Gartenbaubetrieb vor Ort. Der junge Unternehmer produziert ein begrenztes Beet- und Balkon-

pflanzensortiment selbst, führt aber auch als eigenständiges Unternehmen einen Großhandelsbetrieb und vermarktet darüber unter anderem die „Vierländer Frische“-Produkte der 31 Partner dieses Vereins. Loest ist seit diesem Jahr Vorsitzender der Gruppe und kümmert sich unter

anderem um deren Werbung. Seinen Handel versucht er von anderen Großhändlern durch eine besondere Sortimenttiefe abzuheben: „Viele verschiedene Sorten, die nicht jeder hat – damit kann man heute noch Kunden begeistern“, weiß er mittlerweile und hat in den Jahren Kontakte mit den passenden Produzenten geknüpft. Alleine von den Frischepartnern sind im vergangenen Jahr schon 1,3 Millionen Töpfe und über drei Millionen Schnittblumen über sein Handelsunternehmen ausgeliefert worden. Wer Frischepartner-Produkte in kleineren Einheiten kaufen möchte, dem bleibt der Weg über die einzelnen Frischepartner-Mitglieder mit Großmarktständen.

Besonderheiten und Veredeltes bringen gute Preise

Einen guten Besucherzulauf verzeichnete der eine Stunde Fahrtzeit vom Blumengroßmarkt entfernte Topfpflanzenproduzent Rohse aus Ottenbüttel vor allem deshalb, weil der die GVN-Blumentour zum Anlass genommen hatte, seinen kompletten Kundenstamm noch einmal persönlich zur Hausmesse einzuladen. Entsprechend erfolgreich verlief auch das gesamte Wochenende in dem großen Produktionsbetrieb, der über einen eigenen, zusätzlichen Abholmarkt in Kiel und am Hauptstandort Ottenbüttel angesiedelten, nur einige Monate im Jahr geöffneten Hofladen für den Endkunden verfügt.

Das Unternehmen produziert auf 25.000 Quadratmetern unter Glas und 20.000 Quadratmetern Freiland eine Vielzahl an Topf- und Gartenpflanzen. Augenscheinlichstes Merkmal ist eine hohe Qualität des gesamten Sortiments und die Produktion von Besonderheiten, die es laut Inhaber Matthias Rohse ermöglichen, in manchen Bereichen der Vergleichbarkeit und damit der Preisspirale zu entkommen: Großblütige Violett, Topfhortensien in 1A-Qualitäten oder besondere *Clematis*-Sorten, auch in ungewöhnlichen Topfgrößen, fanden sich zur GVN-Blumentour in den Gewächshäusern.

Rohse produziert auch das komplette *Clematis*-Sortiment des *Clematis*-Spezialbetriebs Westphal (Prisdorf) mit rund 60 Sorten, darunter viele besondere Hybrid-Sorten. Zu Rohses Hauptkundenklientel gehören Gartencenter und grüne Einzelhandelsbetriebe, deren Wünsche er durch einen sehr engen Kundenkontakt immer im Fokus hat: Beide Betriebsinhaber, Rohse sowie sein Cousin Klaus Reimer, fahren fast täglich zu Kundenbesuchen und haben auch auf dem Kieler Abholmarkt und durch einen eigenen Fahrverkauf das Ohr immer an ihren Abnehmern.

Viel Energie investiert das Unternehmen ins Marketing und das Erstellen von professionellen Katalogen. Gute Zukunftschancen, die einen Weg aus der Vergleichbarkeit aufzeigen, sind veredelte Topfpflanzen-Arangements – beispielsweise Sorten-Mixe in Zinngelassen, sagt Rohse: „Hier schauen wir viel ab, was Floristen machen und womit wir deren Geschmack treffen; gehen viel in die Tiefe. Bei einigen Sachen ziehen Floristen unsere Ware sogar dem Selbstgepflanzten und Selbstveredelten vor, weil sie so Arbeitskosten sparen können“, weiß der Unternehmer. ■