

Veränderung der Baumschul-Produktion in Österreich und Europa

Vorstellung des Vortragenden:

Lehre in Sortimentsbaumschule in Oberösterreich

1 Jahr in Baumschule von Vater

1 Jahr Praxis in Boskoop/NL

½ Jahr in Baumschule von Vater

ab 1. Juli 1974 Übernahme der Baumschule nach Unfalltod des Vaters

- Betrieb damals 3,5 ha und 6 Mitarbeiter (MA)
- Betrieb heute 14 ha Produktion 20 MA und Gartencenter 4 MA, weiters seit 1990 Teuffenbach GS (Gartengestaltungsbetrieb) mit 8 MA

Mitgliedschaften in Berufsvereinigungen

1. Bund österr. Baumschulen und Staudengärtner (140)
2. Seit 1990 Verein Baumschulgruppe Süd-Ost (34)
3. Landesverband der Kärntner Gärtner (120)
4. Seit 2010 Deutsche Gartenbaumschulen
5. Seit 1970 Gemeinschaftswerbung Kärntner Baumschulen

Aufgaben der verschiedenen Verbände:

1. Bund österr. Baumschulen (BöB)
 - Vertretung der Baumschuleninteressen im Landwirtschaftsministerium z.B. bei neuen Gesetzen und Verordnungen
 - Informationen über neue Gesetze und Bestimmungen
 - Vorträge und Tagungen
 - Erstellung von Richtpreisen für den Detailverkauf
2. Süd-Ost (Privater Verein)
 - Jede Woche Tauschbörse bei GBC in Graz-Kalsdorf
 - Seminare, Vorträge und Exkursionen
 - Erfahrungsaustausch in kollegialen Gesprächen
3. Kärntner Gärtner (ca. 120 Gärtner und Baumschulen)
 - Informationen
 - Vorträge
 - Mitarbeiterschulungen
 - Werbung
 - Organisation Blumenschmuckwettbewerb (Blumenolympiade)
 - Kann viele Subventionen lukrieren (für Schulungen und Werbung)
4. Gartenbaumschulen (Verband für Produktionsbetriebe mit Gartencentern) für Bund Deutscher Baumschulen (BdB)
 - Jährlich 1 Top-Seminar im Winter
 - Werbematerialien für „Point of Sale“
 - Produktvorstellungen

Kosten und Beiträge

BöB: Grundbeitrag € 160,- für das erste Hektar, jedes weitere ½ Hektar € 22,-

Verein Baumschulgruppe Süd-Ost: € 300,-/Jahr

Mitgliedsbeitrag Kärntner Gärtner: € 200,-/Jahr für diverse Aktionen wie „Tag der offenen Tür“ oder „Tag des Gartens“

Deutsche Garbenbaumschulen: € 390,-/Jahr

Gemeinschaftswerbung Kärnt. Baumschulen: derzeit € 2.500,-/Jahr

AMA (gesetzliche Pflichtbeiträge*): Freilandfläche € 100,-/ha

* über ca. 80 % kann BöB für Werbezwecke verfügen

Ein starker Verband ist notwendig um

1. Einfluss auf die Politik (Gesetze) nehmen zu können.
2. Um bestmögliche Subventionen zu bekommen (Land, Bund, EU).
3. Um die Kollegialität innerhalb der Branche zu verbessern (Seminare, Vorträge, Informationstage, Exkursionen).
4. wichtig: Unsere Konkurrenz sind nicht die Mitbewerber in der eigenen Branche, sondern die Freizeit- und Urlaubsindustrie. Selbst Baumärkte machen Werbung für das Produkt Pflanze.

Veränderung der Baumschulproduktion

Am Beispiel meines eigenen Betriebes

Produktion vor 40 Jahren: 3,5 ha

Obstbäume

Rosen

etwas Ziergehölze, Heckenpflanzen, Koniferen

Rhododendron und Azaleen

Absatz: 2/3 im Detailverkauf (Privat)

1/3 an andere Baumschulen

Weitere Entwicklung:

starker Ausbau der Kulturen von Moorbeetpflanzen (Rhododendron und Azaleen)

Koniferen

Bodendecker

Eigene Jungpflanzenvermehrung

Containerkulturen

ab 2000 Rückgang des Absatzes für Moorbeetpflanzen – auch starker Preisverfall durch EU-Markteröffnung.

Danach Focus auf Produktion für Absatz an Gärtner und Gartengestaltungsbetriebe.

Damals (2000) ca. 10 Hektar Baumschulfläche

Heute 14 Hektar Bruttofläche mit Produktionsschwerpunkt bei unverändertem Personalstand

- ✓ Größere Container-Solitärpflanzen für Gartengestalter
- ✓ Alleebäumeherstellung (nur möglich mit entsprechenden Maschinen)
- ✓ Bonsais
- ✓ Raritäten
- ✓ Umsatz stieg in derselben Zeit nur um 30 % bei Produktionsausweitung um 60 %
- ✓ Absatz der Produktion 1/3 über eigenes Gartencenter und eigenen Gartengestaltungsbetrieb
2/3 an Wiederverkäufer und Gemeinden
- ✓ Moorbeetpflanzen machen nur mehr ca. 15 % des Umsatzes aus

Da der Hauptabsatz über Gartengestaltungsbetrieben erzielt wird, brauchen wir Vollsortiment.

Hauptprobleme sind:

- Großes Sortiment in verhältnismäßig kleinen Stückzahlen
- Dadurch sehr teure Produktionskosten
- Sehr hoher Lagerbestand, welcher vorfinanziert werden muss
- Risiko von vielen nicht verkauften Pflanzen

Lösungsansätze:

- Weniger Eigenproduktion
- Mehr Zukauf
 - wir haben 18 Lieferanten aus NL, B, D, I und 10 Hauptlieferanten aus A
 - unser Nachteil (ebenso wie für Baumschulen in SLO) ist die Entfernung zu den Produktionszentren
 - 300 km Innviertler Baumschulen OÖ
 - 360 km Tullnerfeld NÖ
 - 550 km Pistoia I
 - 1000 – 1200 I Venlo, Boskoop, Westerstede, Pinneberg
 - Transportkosten nur bei vollem LKW-Zug interessant, ca. 10 % des Warenwertes (€ 15.000,- bis € 20.000,-)
 - Bei kleinen Bestellungen Transportkosten meist 15- 30 %
 - Hinzu kommen Kosten von 30 – 50 % für
 - Abladen der Pflanzen
 - Einschlagen der Pflanzen
 - Pflege der Pflanzen
 - Kommissionieren und verkaufen
 - Lieferung
 - Verlust für nicht verkaufte Waren
 - Kapitaleinsatz (Vorfinanzierung)

Internationale Entwicklung

Edgar Thon (25 Jahre Baumschulberater Rheinland, danach Professor FH Erfurt)

„ wer produziert verliert“ „ wer kauft gewinnt“

- Die Produktion von Endverkaufsbetrieben ist stark rückläufig – meist nur noch Einschlagproduktion
- Sortimentsbaumschulen sind gezwungen Sortiment zu reduzieren und
 - Größere Stückzahlen zu produzieren
 - Mehr zukaufen (Jungpflanzen, Halbfertigware, Fertigware)
 - Solitärpflanzen
 - um wirtschaftlich arbeiten zu können
- In Produktionszentren müssen sich die Produzenten spezialisieren und verkaufen fast ausschließlich über Großhändler. Nur sehr wenig direkt an Gartencenter.
Betriebstypen
 - Familienbetriebe mit wenig Mitarbeitern
 - Großproduzenten mit hohem Einsatz an Technik. Oft mit viel Fremdkapital. Dadurch sind viele gezwungen, zu einem von Abnehmen diktierten Preis zu verkaufen. Wenn sie in Konkurs gehen ist der Betrieb weg, aber auch der Preis kaputt.
 - „Just in time“ – Produktion – aktuelle blühende Ware mit höherem Preis für Handelsketten, Gartencenter, Baumärkte (z.B. Hydrangea, Hibiscus, Cytisus, Clematis, Solitär-Blütenstauden)
- Handelsbaumschulen sind exportorientiert
 - Mit keiner oder geringer Eigenproduktion
 - Gut aufgebautem Logistiksystem
 - Marktbearbeitung über Direktbesuche beim Kunden
 - Sind in Produktionszentren angesiedelt, wo sie kurzfristigen Zugriff auf ein großes Sortiment haben
- Abholmärkte (für lokalen Markt bis 150 km in Ballungszentren) – „Cash and Carry“
 - Keine Eigenproduktion
 - Große Stellflächen
 - Kaufen bei vielen Kleinproduzenten
 - Absatz an private Gartencenter, Gartengestalter

Erwartung für die nächsten Jahre

- Massenproduktion mit reduzierten Sortimenten wird zunehmen
- Pflanzenhändler mit entsprechenden Verkaufsstrategien werden gut verdienen
- Branchenfremde Pflanzenanbieter (Baumärkte, Handelsketten) erkennen, dass der Pflegeaufwand für Pflanzen sehr teuer ist bzw. dass es bei Pflanzen viel Verderb gibt. Sie werden stagnieren!
- Kleine Baumschulen (Baumschulen mit Privatverkauf) werden auch in Zukunft mehr Pflanzen zukaufen. Sie leben bereits jetzt vom Handel (Pflanzen, Erde, Dünger, etc.) und Dienstleistungen (Gartengestaltung und Pflege)

Empfehlungen für SLO

- Konkurrenz nicht in anderen Baumschulen sehen
- Den Verband stärken (Druck auf Politik, Subventionen)
- Gemeinsame Werbung forcieren (Produktwerbung, Kataloge, Tag des Gartens, usw.)
- Mitarbeiterschulungen gemeinsam organisieren (sehr wichtig)
- Exkursionen, Seminare. Diese fördern auch Kollegialität.
- Eventuell Baumschulbörse für Pflanzentausch gründen

Einzelbetriebe

- Produktionsumfang überdenken
- Sinnvolle Einschlagkultur (Vorratshaltung)
 - aber: - richtige Düngung
 - Konsequenter Pflanzenschutz
 - Unkrautfrei halten
 - Pflege- und Schnittmaßnahmen zum richtigen Zeitpunkt
 - Pflanzenabstände einhalten
 - Rechtzeitig verschulen!
 - 1 Mal jährlich Bestandsaufnahme
- Eine Spezialkultur mit entsprechenden Stückzahlen führen
 - wichtig: - rationelle Arbeitsweise
 - Kontinuität
 - Top-Qualität
 - Marktgerechte Preise

Mögliche Kulturen wären zum Beispiel:

Wallnussveredelungen, Beerensträucher, Hochstammrosen, Obstbäume im Container, Containerrosen, Heckenpflanzen, Schlingpflanzen, Solitärpflanzen, Bodendecker