

Quelle: ÖKomenischer Gärtner-Rundbrief Ausgabe Nr. 04/2006,  
Andrea Frankenberg, Bioland Landesverband NRW, Im Hagen 5, 59069 Hamm

## Pioniere im Gartenbau

### Einblicke und Aussichten der Zierpflanzenexkursion

Einige dieser Pioniere wurden bei der Zierpflanzenexkursion, die von Herbert Vinken von der Gärtnerei herb's und Bettina Billmann von der FIBL Schweiz, organisiert wurde, Anfang Juli besucht. Unter den zwölf besuchten Betrieben mit den Standorten in Schleswig-Holstein, Bremen, Hamburg, Niederlande und Niedersachsen waren auch drei konventionelle Staudenbetriebe, die Bioland Baumschule von Aloys Pöhler, der Kräuterpark von re-natur, der Jungpflanzenbetrieb von Michel Homann und viele sehr unterschiedliche Betriebe mit Stauden, Kräutern und Schnittblumen.

Besonders beeindruckend sind die unterschiedlichsten Vermarktungswege und Ideen der Betriebe, die auch für die Gemüsegärtner spannend sind. Jeder Betrieb hat immer noch mit grundlegenden Dingen wie dem Substrat und der Düngung zu kämpfen. Auch hinsichtlich der Akzeptanz von höheren Preisen des Verbrauchers im Zierpflanzenbereich ist immer noch Pionierarbeit gefordert und die Preise liegen oftmals nicht über den konventionellen. Im folgenden werden einige der besuchten Betriebe mit deren individuellen Vermarktungswegen und Betriebsstrukturen etc. vorgestellt.

### Ein duftender „Verkaufsgarten“

Vor 10 Jahren wurde die Kräutergärtnerei herb's, von Herbert Vinken mit dem Ziel gegründet, eine Gärtnerei im Garten anzulegen. Dies ist hier bis ins Detail passend zur Region gelungen. Die Wege sind z.B. mit Ziegel- und Muschelsplitt, (unter dem Muschelsplitt ist noch ein Bändchengewebe) aufgefüllt. Weidenflechtzäune und Begrenzungen sind mit in den Verkaufsbereich eingearbeitet. Die verschiedenen Baumaterialien der Wege und Beetbegrenzungen regen den Kunden für eigene Ideen im Garten an. Der Muschelkalk wird auch als Mulchmaterial verwendet. Neben dem ästhetischen Aspekt sind folgende Vorteile zu nennen: die Bodenoberfläche bleibt trocken (insbesondere für mediterrane Pflanzen), der Boden kühlt langsamer aus, Muscheln dämmen, Licht wird reflektiert, und Schnecken werden abgehalten, weil das Material trocken und scharfkantig ist. Als regionales Produkt kostet der Muschelkalk je nach Abnahmemenge 100-200 €/m<sup>3</sup>.



nächtlicher Topfvergleich bei herb's

Erweitert zu dem Verkaufsgartengelände und dem Gewächshaus wurden vor drei Jahren ein Folienhaus und der Containerquartierbereich angelegt. Der abgefahrenere Mutterboden wurde dabei für eine Knick(hecke) verwendet, die eine Streuobstwiese umfriedet. Im Glasgewächshaus werden die Stecklinge unter Folientischen mit manueller Sprühnebelbewässerung angezogen.

Derzeit wird ein Sortiment von 450 verschiedenen Arten (Kräuter und Stauden) angeboten. Diese werden vorher auf Essbarkeit und Duft getestet. Nach einem Ausflug in die "breite Welt der Stauden" wird derzeit wieder mehr Fokus auf Kräuter und Essbares gelegt. Für den

Herbstverkauf liegt der Schwerpunkt bei den Salvien. Sortiert ist die Gärtnerei alphabetisch mit Trennung in die Lebensbereiche: sonnig und bessere Böden, sonnig und mager, sowie (Halb)Schatten. Aktionsangebote wie Salvien oder einjährige oder Basilikum stehen extra. Diese Einteilung ist für die Kundenorientierung und den Versand am einfachsten (verschiedene andere Sortierungen wurden vorher ausprobiert). Früher wurden 9er Töpfe

verwendet, nun fast ausschließlich Biolandgrüne 11er Töpfe. So kann im Endverkauf 1-2 € mehr pro Pflanzen erwirtschaftet werden und auch für Wiederverkäufer sind diese Töpfe besser geeignet (siehe Vergleich der Töpfe im Bild).

Sanddornhecken sind für die Herstellung von Marmeladen angelegt und werden als Kübelpflanzen mit einer weiblichen und einer männlichen Pflanze verkauft. Sanddorn fruchtet erst nach dem 5. Jahr. In Zukunft sieht Herbert Vinken in einer Dreigliederung des Sortimentes: A) Standards - für Jedermann B) Spezialitäten - für Fortgeschrittene und C) Raritäten für Liebhaber. Nicht eine gigantische Sortimentsbreite ist das Ziel, sondern drei Käufergruppen regelmäßig mit vertrautem neuem und seltenem zu versorgen.

Von 10 Jahren Gärtnerei ist die Floragard-Erde bereits die 7. Bio-Erde, die er ausprobiert hat. Aufgedüngt wird das Substrat mit Horn: je nach Jahreszeit mit 2-4 kg Späne, 4-2 kg Gries und 2 kg Mehl pro m<sup>3</sup>. Flüssig wird nur mit Vinasse im Frühjahr für den Start gedüngt.

Vermarktet wird

A) ab Hof/ab Garten (ca. 15%)

B) über Postversand (ca. 15%). Im Angebot beim Versand sind u.a. spezielle Pakete wie z.B. ein Kräuterspiralenpaket mit Bau-Anleitung (Stepp by Stepp mit Fotos). Dieses Paket wurde bisher am besten verkauft (u.a. in "Kraut & Rüben" als Freundschaftswerbung angeboten). Alle Pflanzpakete werden mit Infos zu den Pflanzen verkauft. Dreißig Prozent des Umsatzes werden durch den Verkauf an Wiederverkäufer erzielt (100 Artikel an Wiederverkäufer).

C) Spezielle Pflanzenliebhaber-Märkte (40-45%) in Hamburg, Hannover oder z.B. Fulda werden angefahren (bis 400 km).

D) Wiederverkäufer (25-30%) werden in der Saison 1 - 5 x beliefert

E) 2-3 kleine Lieferungen pro Woche gehen an den Naturkost-Großhandel.

## Monarden- und Phloxparadies in Meeden

Seit 10 Jahren bewirtschaftet **Gerd Bilger** die **Gerdnerei** Ahlhorn als Bioland Betrieb, vorher war er Biobetrieb ohne Anerkennung. Hauptberuflich arbeitet Gerd Bilger bei der Baumschule Pöhler. Schwerpunkt seines Sortimentes sind bodendeckende Stauden, die in größeren Stückzahlen von Galabaukunden verwendet werden. Waldsteinia und Tirella laufen als Bodendecker sehr gut. Insgesamt 30 Phloxsorten hat er in seinem Sortiment. Da einige dieser Sorten jedoch das Norddeutsche Klima nicht mögen, setzt er als Verkaufsargument verstärkt auf eine regionale Auswahl: Geeignet für relativ trockene Böden und Standorte mit hoher Luftfeuchte. Insgesamt bietet er ein weites Prachtstaudensortiment mit vielen Monarden (Sorten wie 'Mohawk' und 'Skorpion', die z.B. sehr mehlauffest sind, und 'Gewitterwolke' von der Staudenzüchter-Legende 'Pagels' aus Leer, die auch sehr gesund ist).

Kompostwirtschaft ist seine Hauptarbeit, da der Boden sehr leicht ist. Eine direkte Düngung, ist nicht notwendig, da das Wasser nitrathaltig ist. Das Substrat verwendet er von Klaessmann mit 30% Torf und Grünkompost. Nach dem Topfen wird Kiefern-rindenschrot auf den Töpfen verteilt, damit keine Birkensaat aufkeimen kann. Seit 10 Jahren bewässert er seine Quartiere mit Vliesmattenbewässerung für die feiwurzeligen Pflanzen. Für Pflanzen mit fleischigen Wurzeln ist diese nicht so geeignet, weil diese dann im Winter zu nass stehen. Die Quartiere sind mit einer Teichfolie, Glasfaservlies und dann Mypex ausgestattet. Ein Schlauch pro Beet mit Lochabstand von 0,5 m und 3 bar Druck reichen mit einer Laufzeit von 1,5 Stunden zur Bewässerung aus. Mit zweifachem Gefälle läuft das Wasser über die Bewässerungsfläche.

Teilweise setzt er Ferramol Schneckenkorn ein. Da aber Weinbergschnecken vorhanden sind, die die Schneckengelege der schädlichen Schnecken fressen, ist das Schneckenproblem nicht sehr groß.

Stauden-Jungpflanzen werden an die Baumschule Pöhler vermarktet. Herbstanemonen und Phlox an Kollegen. Er hat insgesamt wenige aber dafür kontinuierliche Kunden.

## Sortimentsgärtnerei bei Groningen

Der Betrieb Tuingoed Foltz besteht seit 2000 als konventionelle Staudengärtnerei. Der Betrieb wirtschaftet soweit biologisch, ist aber nicht zertifiziert, weil Bio im Staudenbereich nicht nachgefragt wird. Insgesamt umfasst die Gärtnerei ein Gelände von 3,5 ha (mit Verkaufsfläche, angelegtem Garten mit Mutterpflanzenquartier) sowie einem über 100 Jahre alten Bauernhof. Die Jungpflanzen werden zum Teil selber angezogen wie u.a. Geranien und Salvien. Derzeit arbeiten hier 5 Teilzeit-Beschäftigte mit vielen Halbzeitkräften und



Pfiffige Beschattungskonstruktion der Staudengärtnerei Tuingoed Foltz

Eintageskräften/Woche. Eine Mitarbeiterin ist z.B. Postbotin und arbeitet einen Tag der Woche in der Gärtnerei, auch Freiwillige helfen. Teilzeitkräfte und Nebentätigkeiten sind in den Niederlanden sehr verbreitet. Es herrscht ein "sehr gutes Arbeitsklima mit Beginn der Arbeit um 9 Uhr bei einem gemeinsamen Kaffee".

Die Gärtnerei unterhält die Nationale Sammlung von Geranium. Produziert werden nur kleine Stückzahlen, aber dafür wird ein sehr breites Staudensortiment - davon ein Viertel Geranium und ein Viertel Salvia und sehr viele Duftgeranien - angeboten.

Im Winter werden alle Vorratspflanzen mit Folie übertunnelt. Trotz milder Winter wird alles überdacht, um im

Frühjahr früh starten zu können. Die Gärtnerei ist alphabetisch geordnet, alle Töpfe sind mit farbigen Stäbchen als Preisgruppe ausgezeichnet. Die Etiketten muss der Kunde dann selber schreiben.

Es wird nur an private Kunden vermarktet. Der Laden verkauft auch Antiquitäten. Außer Montags hat die Gärtnerei jeden Tag geöffnet sowie jeden 1. und 3. Sonntag sowie an Feiertagen. Zusätzlich werden viele Aktionstage wie z.B. der Geranientag, der Echinacea Tag oder der Weihnachtsmarkt angeboten. Kundenwerbung findet nur über gezielte Fachartikel in Gartenmagazinen, nicht über Werbeanzeigen statt. Die Kunden werden über e-Mail Newsletter gebunden. Für kurzfristige Aktionen ist dies sehr praktisch und effektiv.

Zur Info hier die Internetseite einer Gruppe von Zierpflanzenbetrieben, die in den Niederlanden biologisch wirtschaften: [www.wildeweelde.nl](http://www.wildeweelde.nl)

## Gehölz-Labyrinth bei Aloys Pöhler

Die Baumschule und Staudengärtnerei wurde 1983 auf dem ehemals elterlichen Hof bei Cloppenburg gegründet. Von 0,4 ha ist der Betrieb auf ca. 7,5 ha gewachsen, mit einer 7000 m<sup>2</sup> großen Container- und Staudenanzuchtfläche. Der Betrieb hat derzeit 7 Angestellte und ist einer der Demonstrationsbetriebe



Parkähnliche Landschaft bei Aloys Pöhler

Ökologischer Landbau. Viele Veranstaltungen finden auf dem Betrieb statt und auch auf ausgesuchten Märkten und Ausstellungen ist er vertreten. Seit 1997 ist ein Naturkostladen in der hand seiner Lebensgefährtin mit auf dem Betrieb.

Optisch hebt sich die Baumschule von anderen Baumschulen ab, da sie sich nach und nach immer mehr in eine parkähnliche Landschaft verwandelt. Ein Wildobstlabyrinth wurde z.B. angelegt (mit u.a. Kornelkirschen,

Heidelbeeren, Himbeeren, Zieräpfeln, Apfelbeerensorten, Ebereschensorten, in der Mitte entsteht eine Kiwilaube). Auch ein Buchslabyrinth mit verschiedenen Buchsorten ist zu bewundern. Die Labyrinth werden als Mutterpflanzen genutzt. Das Firmenlogo in Form eines Gingko-blattes wurde mit Buchen gepflanzt, auch der Laubenbau wird angeboten. Am Eingang der Baumschule und auch im Dorf steht eine Laube der Baumschule.

Das Sortiment umfasst 1500 verschiedene Gehölzarten (insbesondere Laubgehölze in einem sehr breiten Sortiment mit Landschafts- über Obstgehölze und Raritäten). Das Staudensortiment umfasst ca. 400 Sorten. Insbesondere ist der Betrieb auf Gehölzrandstauden spezialisiert. Aber auch Kräuter, Beerensträucher, Kletterpflanzen sowie Sumpf- und Wasserpflanzen bereichern das Sortiment. Wegen immer kleineren Gärten sind z.B. Spaliere derzeit immer mehr gefragt. Im Betrieb wird ein Großteil der Vermehrung selbst vorgenommen, vom Steckling und Steckholz über Hand- und Hochstammveredelungen bis zu Obstokulation.

Auf der Freilandfläche wird in der Regel ein Viertel der Fläche für Gründüngung genutzt. Früher wurde eine 5 Felderwirtschaft durchgeführt, jetzt eine 4 Felderwirtschaft (einjährige Gründüngung nach dreijähriger Baumschulkultur) mit Phazelia sowie Kleeegrasmischung vor 3 jährigem Rhythmus mit der Baumschule. Teilweise wird auch Tagetes zur Nematodenreduzierung mit in die Fruchtfolge eingebunden. Dreiviertel der Fläche wird mit Laub gemulcht. Alle 4-5 Jahre wird auf einer Fläche (auch die Staudenmutterpflanzen, außer auf Obstbaumflächen) mit Laub gemulcht. Das Laub wird im Winter nach der Pflanzung in die mechanisch krautfrei gehaltenen Bestände eingebracht. Das Laub hält die Quartiere im zweiten und dritten Standjahr krautfrei und schützt vor Austrocknung, so dass selbst in den trockenen Sommern (mit Ausnahme von 2003 und 2006) trotz der leichten Böden nur auf frisch gepflanzten Flächen beregnet werden musste. Der Laubmulch kommt von verschiedenen Stellen wie von Landwirten, Kleingärtnern und Kommunen. Schwermetallgehalte stellen aber kein Problem dar. Das Laub unterschiedlicher Herkunft wurde im Rahmen einer Diplomarbeit auf Schwermetallgehalte in den Pflanzen der gemulchten und nicht gemulchten Flächen untersucht, und es wurden keine Unterschiede festgestellt. Bei nicht gemulchten Flächen wird eine Vegetationsperiode bis August die Kultur insb. von Wurzelunkräutern mechanisch frei gehalten und dann eine Senfuntersaat gesät. Insgesamt ist eine intensive Platzausnutzung mit engen Reihenabständen möglich, weil durch viel Handarbeit nicht der Platz für die Bearbeitung mit Maschinen benötigt wird. Beim Anbau wird eine Mischung aus Bäumen und Schattenpflanzung mit Büschen, einer Kulturführung ähnlich wie im Wald, betrieben. Der Boden hat mit 6 % Humusanteil enorme Pufferkapazitäten.

Zwei Kulturvarianten von Gehölzen in der Containerkultur werden derzeit ausprobiert. Die erste Variante ist eine Topf-in-Topf-Kultur. Hier ist der eine Topf im Boden versenkt, der andere Topf mit dem Baum steht in diesem Topf. Die Bewässerung kommt von oben über eine Tröpfchenbewässerung. Vorteile sind hier, dass der Topf sofort wieder besetzt werden und der Topf nicht umkippen kann. Probleme gibt es bei der Spiralbildung der Wurzeln von Bäumen in der Topfkultur, neue Topfformen sollen diese aber verhindern. Die zweite Variante ist die Kultur mit Tütentaschen mit Bändchengeweben. Vorteile sind hier, dass die Taschen günstiger als die Töpfe sind, ein guter Transport möglich ist und die Kultur genügend Luft bekommt. Der Cocopott wird nicht mehr eingesetzt, weil dieser wenig Akzeptanz gefunden hat und für Wiederverkäufer im 2. Jahr ungünstig ist.

Für die Containerkulturen wird derzeit eine torffreie Substratmischung von Kleeschulte mit organischer Aufdüngung und Kokos verwendet. Die Obstquartiere werden auch mit Hornspänen und Haarmehlpellets nachgedüngt. Im Topfbereich bestehen aber immer noch Probleme mit Substrat und Düngung.

Die Baumschule verfügt über ein ausgeklügeltes Bewässerungssystem. Bei der Vliesmattenbewässerung für Container- und den Topfkulturbereich wird das Wasser aufgefangen und in Klärteiche geleitet. Wasserauffangrinnen in der Mitte der Containerquartiere dienen gleichzeitig zur Kultur von Wasserpflanzen in Töpfen. Diese klären das Wasser, und so ist insgesamt sehr wassersparend zu wirtschaften.

Im Baumschulbereich wird preislich komplett mit den konventionellen Betrieben konkurriert, daher werden ca. 95 % der Ware zu konventionellen Preisen verkauft. Insgesamt etwa 10 %

des Sortiments werden konventionell dazu gekauft. Ein Drittel der Vermarktung ist der Privatverkauf, ein Teil geht an Wiederverkäufer. Die Kräuter und Obstgehölze werden an Naturkostläden und Naturschutzverbände vermarktet. Der Bio Gehölzabsatzweg ist überwiegend über die Naturschutzberatung vom KÖN und Bioland in Niedersachsen gegeben. Problematisch ist das Nord-Süd Preisgefälle. Im Süden kann man für die gleiche Ware fast den doppelten Preis verlangen. Auch über Ausschreibungen von Kommunen kommen relativ viele Aufträge. Dabei sind ca. 50 % eigene Pflanzen, der Rest wird dann konventionell dazu gekauft. Auch die Gartengestaltung mit Plänen und Betreuung werden angeboten, die Durchführung wird dann aber vergeben. Ein neuer Betriebszweig könnte das Verleihen von Pflanzen im Container zur Dekoration von Veranstaltungen sein.

## Wochenmärkte in Bremen

Der Betrieb in Bremen wurde 1992 als ursprüngliche Friedhofsgärtnerei von Agnes Grieshoop und Josef Schumacher übernommen. Insgesamt umfasst der Betrieb 1000 m<sup>2</sup> Unter Glas und Folie (100 m<sup>2</sup> kann ab Mitte Februar geheizt werden) sowie 1500 m<sup>2</sup> Stellfläche. Alles wird in eckigen 9er Töpfen getopft. Die Blumen bauen sie in gelochter Acrylfolie von Rijk Zwaan an. Diese ist ca. 4 Jahre haltbar mit einer Lochung auf 30 mal 15 cm mit 200 m Länge auf 1,50 m breit. Fast 100% sind aus eigener Produktion mit einem breiten Sortiment, aber spezielle Sachen werden nicht mehr produziert. Sie haben sich auf ein Standardsortiment festgelegt wie



Kräuter und Stauden bei Agnes Grieshoop und Josef Schumacher

Großstauden, Topfdahlien, Kräuter, Bodendecker, Topfblumen und Gemüsepflanzen wie Peperoni und Tomaten. Auch Schnittblumen mit kleinen bunten fertigen Bauersträußen für den Markt werden für 3,50 Euro bis 4,50 Euro pro Strauß vermarktet. In der Vorweihnachtszeit haben sie Adventsfloristik im Angebot.

Als Substrat verwenden sie eine Mischung aus Weißtorf und fertigem Grünschnittkompost. Die Schwermetallgehalte sind in Ordnung, aber der Salzgehalt ist ein Problem. Gedüngt wird mit Hornspänen, Hornmehl und Gesteinsmehl.

Die Gärtnerei war ursprünglich eine Verkaufsgärtnerei, dies ließ sich aber dort nicht weiter durchsetzen, daher wurde vor 5 Jahren der Privatverkauf aufgegeben. Danach wurden 3 Öko-Märkte „erobert“ (2 Nachmittagsmärkte und 1 Vormittagsmarkt). Der Absatz der Schnittblumen auf dem Markt ist gut. Insgesamt zeigt sich aber das Marktgeschäft mit großen Gewinnspannen. Weiterhin wird auch über Wiederverkäufer und Hofläden vermarktet.

## Mit der Kräuterfee durch den re-natur Kräuterpark



Begehbare Kräuterspirale bei re-natur

Seit 1977 besteht die Firma und begann mit Begrünung von Flachdächern. Damals hatte diese eine sehr gute Nachfrage (jetzt läuft die Dachbegrünung nicht mehr so gut), in den 80er Jahren waren Gartenteiche der Boom mit Komplettpaket: Folie und Pflanzen. Seit 2003 besteht der Kräuterpark mit 30.000 Besuchern/Jahr mit Café und Museum sowie eigenem Kräuterverkauf. Seit 10 Jahren bietet re-natur auch Produkte zum biologischen Pflanzenschutz an. Von Dirk Scholz haben wir einen interessanten Vortrag zum Thema

Nützlinge gehört.

Der Kräutergarten war die ehemalige Produktionsfläche von Gartenpflanzen der Dachstaudenproduktion. Dieser ist in verschiedene Bereiche aufgeteilt, wie z.B. den Heilpflanzen-garten mit 600 Heilpflanzen, bei denen die Wirkung wissenschaftlich bewiesen ist. Die Beete sind verschiedenen Themen zugeordnet wie z.B. Atemwege, Frauenbeschwerden, Leberleiden. Weitere Bereiche des Parks sind Teiche, Hecken, eine begehbare Kräuterspirale, Freifläche für Veranstaltungen, Heilbaum- und Kräuterallee, alte Wildgemüse und Getreide, alle Öl- und Färberpflanzen und alle Gewürzpflanzen, die seit dem Mittelalter vertreten sind.

## Kolbe's Bioblumen bei Hamburg

Seit 1994 bewirtschaften Ingetraut Harden & Bernd Kolbe ihren Betrieb mit 1,2 ha Freiland und 500 m<sup>2</sup> Glashaus. Bernd Kolbe, seine Frau und eine Mitarbeiterin als Saisonkraft von April bis Oktober produzieren „auf Masse“, damit die Schönsten Blumen geerntet werden können. Unkraut wird zum größten Teil mit der Einradhacke und weniger mit Fräsen in Schach gehalten. Beim Fräsen wird der Boden zu Staub und verdichtet sich anschließend, weil der Boden sehr kleiehaltig ist. Die Handhabung mit Mulchmaterial haben sie versucht, aber es war alleine von Hand sehr schwierig. Der Boden wird mit einer Spatenmaschine bearbeitet, danach wird gepflanzt.

Insgesamt werden 120 verschiedene Schnittblumensorten (u.a. Vergissmeinnicht, Goldlack, Fingerhut, Margarine, Sommerastern, Mohn, Physalis, Tulpen und Narzissentreiberei ab Ende Feb./Anfang März) angebaut sowie Kräuter als Topfware bis Ende Mai, und im Winter werden Kränze und Tannenbäume verkauft.

Durch den schweren Kleieboden ist keine dichte Saat möglich, daher wird erst auf Multiplatten gesät und dann ausgepflanzt. Problematisch ist hier, dass das Saatgut im allgemeinen nicht gut aufläuft. Firmen wie z.B. Bingenheimer, von der sie viel Saatgut beziehen, müssten ihrer Ansicht nach Angaben über die Effektivität des Saatguts machen. In Zukunft wollen sie mehr Saatgut selber machen.

Als Frischhaltemittel für die Schnittblumen wird Bio Chrysal eingesetzt. Im Bereich Pflanzenschutz bekommen sie Unterstützung vom Biologischen Institut in Hamburg. Auch wurde ein Versuch bei Astern mit einem bestimmten Bakterium gegen Fäule mit einer Rostocker Versuchsanstalt durchgeführt.

Vermarktet wird hauptsächlich über drei Wochenmärkte (ein konventioneller und zwei Biomärkte). Hierbei bringt der konventionelle Markt etwa gleich viel wie die Biomärkte (Vergleichstage Dienstag und Mittwoch). Der Samstagmarkt ist fast immer ausverkauft. Samstags wird auch frisch auf dem Markt gebunden. Auf den Wochenmärkten wird nur Bund- und floristisch gebundene Ware verkauft. Weitere 12 bis 14 kleine Märkte im Raum Hamburg werden zusätzlich pro Jahr angefahren. Die Marktsaison geht bis zum 2. Advent und startet Anfang Februar wieder. Problematisch ist hier, dass sie ein Viertel des Jahres ohne Einkünfte auskommen müssen. Aber insgesamt sind sie positiv gestimmt, denn jedes Jahr werden Umsatzzuwächse verzeichnet. Früher waren sie zu billig und haben dann aber Stück für Stück die Preise angepasst. Die Kunden auf dem Ökomarkt sind bewusste Bioblumenkäufer, aber auch auf dem konventionellen Markt sind Kunden dabei, die Bio bewusst kaufen. Etwas 80 % der Kunden kaufen aber nach dem Auge, 10% spontan und weitere 10% haben sich verirrt. Die meisten Stände auf dem konventionellen Markt sind keine Selbsterzeuger und haben ein kleines Sortiment. Dies stellt einen großen Vorteil für sie dar, weil sie Ware anbieten können, die die anderen nicht haben. Ihre Kunden merken auch,



Bei Kolbes Bioblumen

dass ihre Ware sehr frisch ist und die Sträuße länger halten (mindestens eine Woche). Neuerdings haben sie auch eine eigene Internetseite ([www.bio-blumen.de](http://www.bio-blumen.de)), mit der die Kunden die Möglichkeit haben, einen Strauß für den Marktstand zu reservieren. Verkauft werden etwa 200 Bund/Woche (Vermarkten floristisch gebundene Sträuße: Biedermeiersträuß klein für 3,80 €, großer für 6,50 € und sehr großer für 8,20 €). Sträuße, die bei dem Öko-Mittwochsmarkt nicht verkauft wurden, nehmen die Kollegen von den Gemüseständen mit und verkaufen diese gerne weiter auf dem nächsten Markt. Beide haben eine unterschiedliche Preispolitik. Seine Frau zählt mehr die Stängel plus etwas drauf, und er lässt auch die floristische Arbeit mit in den Preis fließen. Für sie ist es am wichtigsten, dass die Kunden eine gute Qualität bekommen, und der Faktor, wo die Blumen herkommen, ist sehr wichtig. Daher veranstalten sie Hoffeste zur Kundenbindung, haben am Marktstand einen eigenen Flyer und bieten Hofbesichtigungen mit Kaffee und Kuchen an. Alle 2 Jahre findet auch ein Fest mit Fahrradtour von Betrieb zu Betrieb statt, wo sie auch zu einer der Stationen gehören. Sie bekommen dadurch viele neue Kunden. Teilweise fehlt nur die Zeit für solche Aktionen. Zukünftig planen sie, einen kleinen Schaugarten anzulegen, dann auch evt. mit Freitags- Verkauf ab Hof, wenn die Sträuße für den Samstagmarkt gebunden werden.

## Großer Jungpflanzenbetrieb bei Verden

Michel Homann bewirtschaftet seinen Bioland Betrieb mit derzeit 1,2 ha seit 12 Jahren. Früher war der Betrieb ein konventioneller Schnittblumenbetrieb. Neben Gemüsejungpflanzen hat er Viole als Sommerschnitt Jungpflanzen und Herbstviole im Angebot. Standardkräutersorten werden durchweg angeboten. Die Topfmaschine schafft 400 Kisten/Stunde, wobei die Falldauer des Saatguts der begrenzende Faktor ist. Die neuen Kabriogewächshäuser bieten viel Luftaustausch und viel UV-Licht. Nachteil der Kabriogewächshäuser ist, dass durch die weite Öffnung viele Schädlinge einfliegen können.



Jungpflanzen bei Michel Homann

Das Substrat liefern Klaessmann und Florigard nach betriebseigener Rezeptur. Es werden keine Eigenmischungen verwendet. Das Substrat wird frisch angeliefert, so dass der Potground nie älter als 3 Wochen wird. Ab und zu wird mit Vinasse nachgedüngt. Mit dieser Nachdüngung ist er nicht zufrieden, sieht aber keine andere Alternative.

Die Jungpflanzenkisten werden vor dem Topfen mit 65° C erhitztem Wasser gereinigt. Dies ist wichtig, damit kein Dreck mehr an den Kisten haftet und insgesamt die Infektionsgefahr sinkt. Auch Schneckeneier und Trauermücken, die von der Lagerung auf dem Betrieb anhaften können, werden so abgetötet. Probleme mit Trauermücken kommen hauptsächlich über das Biosubstrat in den Betrieb. Hier werden Nematoden bis April eingesetzt sowie Hypoaspis Raubmilben und Biomück über das Gießwasser.

Kunden sind hauptsächlich biologisch und konventionell direktvermarktende Betriebe. Alle Kunden bekommen die selben Pflanzen und die selben Preise. Ein kleiner Anteil wird auch über den Industriebau

vermarktet. Das Liefergebiet mit insgesamt weiten Fahrstrecken umfasst Niedersachsen, Schleswig-Holstein und Teile von NRW bis Münster. Etwa 400 bis 500 Kunden werden mit regelmäßigen Touren beliefert.

## Staudenjungpflanzen von Meyer's Garten

Gegründet hat Birgit Meyer ihren Betrieb in Schwarmstedt bereits 1987 "aus einer Laune heraus und in Ermangelung einer Alternative". Sie bewirtschaftet heute auf 10.000 m<sup>2</sup> mit 950 m<sup>2</sup> Folientunnel und ist seit 1997 bei Bioland. Produktionsschwerpunkte sind vegetativ

vermehrte Staudenjungpflanzen, Kräuter- und Duftstaudenjungpflanzen, sowie sämlingsvermehrte Jungpflanzen spezieller Art (mit einer Jahresproduktion von 300.000 Stk), 350 Arten Stauden und Kräuterfertigware (Jahresproduktion ca. 100.000 Stk).

Das Substrat für die Jungpflanzen wird von Kleeschulte eingesetzt, sowie Fertigerde von Klaessmann. Nachgedüngt wird mit Vinasse. Sie hat keine großen Probleme mit Trauermücken, da bei den Jungpflanzen Sand über den offenen Boden gestreut wird.

Vermarktet wird die Ware zur Hälfte an Biobetriebe (Wiederverkäufer) und konventionelle Staudengärtnereien, Gartencenter und Landschaftsgärtner. Einmal pro Woche fährt sie zum Tauschplatz des Bunds Deutscher Staudengärtner, bei der sie auch Mitglied ist. Die Preise der Jungpflanzen sind vergleichbar mit konventionellen Preisen und teilweise auch billiger.

## **Bioland Gärtnerei Levkoje**

Hanna Meyer bewirtschaftet ihren ehemaligen Gemüsebaubetrieb seit 1996. Jetzt baut sie nur noch Gemüse im Folienhaus an. Derzeit erweitert sie ihren Betrieb immer mehr mit Stauden, Kräutern und Heilpflanzen und ist weiter am Sammeln. Zusätzlich unterrichtet Hanna Meyer in der Heilpflanzenschule Verden (Kräutermanufaktur) und gibt Seminare u.a. in Geomantie (im Winter 4 Wochenendseminare).

Vermarktet wird hauptsächlich an Kollegen des früheren Bioland Pflanzenkontors. Das Gemüse vermarktet sie an Abokistenbetriebe, die auch Kräutertöpfe abnehmen. Mit den Abokistenbetrieben wird abgesprochen, was sie produziert. Bodendecker werden an konventionelle Betriebe und an Landschaftsgärtner verkauft. Auch fährt sie auf Sondermärkte am Wochenende, Kräutermärkte sowie Bioland Hoffeste. Werbung wird über den Tag der offenen Pforte mit Ankündigung in den Abokisten gemacht, und sie bekommt darüber sehr viel positive Resonanz.



Quartiere der Gärtnerei Levkoje