

ÖKOmenischer Zierpflanzen-, Stauden- und Baumschultag am 14.09.2006 in der ökologischen Staudengärtnerei Gaissmayer, Illertissen

Der Einladung nach Illertissen zu diesem Tag des Erfahrungsaustausches in der Bioland-Staudengärtnerei Gaissmayer waren gut 25 Leute gefolgt, unter ihnen Teilnehmer aus Bayern, Baden-Württemberg, Thüringen und Nordrhein-Westfalen sowie der staatliche Ökoberater Schwabens, Herr Thalmann. Nach der Begrüßung durch den Organisator der Veranstaltung, Naturland-Gartenbauberater Andreas Fritzsche-Martin, stellte Betriebsleiter Dieter Gaißmayer im Rahmen eines 2-stündigen Rundgangs seinen Betrieb vor. Er hat eine Gesamtfläche von 2,5 ha und 20 Mitarbeiter (inkl. 4 Auszubildende); die durchschnittliche Jahresniederschlagsmenge beträgt 900mm. Jährlich werden etwa 800000 Stauden verkauft. Dazu zählen Blütenstauden, ausdauernde Kräuter, Heilpflanzen, Duftpflanzen, Wasserpflanzen, Gräser und Farne, von denen wir einige während des Rundgangs bewundern konnten. 60% der Pflanzen stammen dabei aus eigener Anzucht, der Rest wird von Kollegen zugekauft. Die Absatzwege sind Direktvermarktung ab Hof, Postversand (auch über Internetbestellung) und Großhandel. Die Absatzpreise sind durchaus mit konventionellen Preisen in diesem Bereich vergleichbar, obwohl die Erzeugerkosten ca. 20% höher als im konventionellen Bereich liegen. Immer wieder wurde an diesem Tag deutlich, wie wenig der Bio-Staudenbereich beim Kunden im Vergleich zur ökologischen Landwirtschaft und Gemüseproduktion Anerkennung findet.

Nach der Mittagspause in einem sehr guten Illertissener Restaurant, das von Gaissmayer mit Kräutern beliefert wird, drehten sich die nachmittägliche Diskussion und der Erfahrungsaustausch der Teilnehmer/innen um folgende Themen:

Vermarktungswege

Handelsbeziehungen mit GaLaBauern nehmen immer mehr ab. Aufgrund sehr enger Sortimentsvorstellung und geringer Flexibilität der Landschaftsgärtner ist der Aufwand für die meisten Staudengärtner hier zu hoch. Bei denjenigen, die noch Geschäfte mit GaLaBauern machen, zählt nach eigenen Angaben auch nicht der Biostandard der Ware, sondern die persönliche Bindung, Lieferbedingungen/-schnelligkeit und Kulanz.

Bei der Direktvermarktung wurden die Erfahrungen gemacht, dass nur 5% der Kunden an Bioware interessiert sind. Es ist schwer, die Notwendigkeit von ökologisch erzeugten Stauden zu vermitteln, selbst wenn sich Kunden schon ökologisch ernähren. Die Kunden zeigen mit wenigen Ausnahmen kaum Bereitschaft, höhere Preise zu zahlen. Eine aktivere Kundenkreiserschließung ist schwierig, aber immens wichtig. Pflanzenmärkte bringen oft das Problem mit sich, dass zu viele Anbieter vertreten sind, um für den einzelnen lohnend zu sein, dies gilt insbesondere für reine Gartenmärkte. Wochenmärkte oder Kunsthandwerkermärkte können, wenn die Konkurrenz nicht zu groß ist, durchaus auch lohnend sein. Denkbar wäre auch noch die Vermarktung über Hoffeste oder sonstige Veranstaltungen auf Höfen, die sich bereits einen guten Kundenkreis erschlossen haben. Hier besteht die Möglichkeit den maßgeschneiderten, Bio-interessierten Kunden anzusprechen, ohne erst große Überzeugungsarbeit leisten zu müssen.

Der Versandhandel über das Internet ist zeitaufwendig und daher nur ab einem größeren Absatz empfehlenswert. Als Tipp am Rande wurde von einem Teilnehmer zur Vorsicht geraten bei der Kündigung bereits bestehender eigener Internetadressen, da diese nicht selten unter dem gleichen Namen von dubiosen Anbietern (Pornoseiten u.ä.) übernommen würden und somit ein böses Erwachen für nicht informierte Kunden bedeuten könnten bzw. natürlich den eigenen Ruf nicht gerade verbessern würden.

Das regionale Angebot für die Lieferung an Blumenläden wurde, ebenso wie die Nachfrage allgemein als zu gering eingestuft. Für die Vermarktung in den weiteren Umkreis fehlen oft Zeit und Kontaktadressen. Zudem sei hier Aufklärungsarbeit wichtig, da auch Floristen

überwiegend recht beschränkte Sortimentsvorstellungen haben. Es wurde eher für Selbstpflücker argumentiert, da bestehe weniger die Gefahr, sich zu verzetteln. Der Naturkostgroßhandel ist auf den Absatz von Stauden und Blumen, d.h. die Extrabehandlung, die sie brauchen, meistens noch nicht eingestellt und die Bereitschaft dazu ist gering. Ein Potential liegt jedoch vielleicht noch im Bereich der Frischkräuter oder der Abokisten, wobei es hier auch schon reine Staudenkisten inklusiv Anleitung gibt (z.B. über Manufaktum), was sich aber erst ab einer bestimmten Mindestabnahme lohnt. Fachgartencenter konzentrieren sich oft nur auf das kulinarische Sortiment von Obstgehölzen, Gemüsejungpflanzen und Kräutern. Auch hier ist kein Interesse an Bio vorhanden, nur an Qualität und Preis der Ware. Zudem gibt es auch einige gute Erfahrungen mit der Vermarktung von Erlebnissen und Wissen durch spezielle Seminare oder sonstige Angebote zum Thema Gartengestaltung oder auch in Richtung Selbsterfahrung.

Werbung

Die meisten waren sich einig, dass die beste Werbung aus Artikeln in der Presse bestehe. Handzettel, Anzeigen o.ä. seien meist zu kostspielig und zeigten so gut wie keinen Erfolg.

Kooperationen

Wünschenswert sei eine verstärkte Kooperation der Betriebe untereinander, vor allem was Anbau, Lieferung und Jungpflanzenaustausch betrifft. Leider sind die Staudenbetriebe recht dünn gesät und die Schwerpunkte oft recht unterschiedlich, was eine gute Kooperation erschwert. Ein Interessensabgleich, gemeinsame Warenbörsen, Grundlagenarbeit zu Kundenaufklärung und Kontakte/Vernetzungen mit Hofläden könnten einiges erleichtern.

Saatgut und Jungpflanzen

Alle versuchen hier, soviel wie möglich selbst zu vermehren. Der Rest wird entweder nach pauschalen oder detaillierteren Ausnahmegenehmigungen konventionell zugekauft. Hier variiert die Handhabung abhängig von der Kontrolle leider recht stark.

Düngung

In der Staudengärtnerei Gaissmayer wird das Substrat mit 6kg Hornspäne/m³ angereichert. Zur Verbesserung der Pufferfunktion und Verhinderung zu starker N-Auswaschung ist Ton beigemischt, zusätzlich enthält das Schwachzehrersubstrat noch einen Blähtonzusatz. Je nach Niederschlag wird 6-10 Wochen nach dem Topfen nachgedüngt. Eine Flüssigdüngung mit Vinasse wird, wegen der größeren Leerflächen im Freiland, nur im GWH praktiziert. Insgesamt wird 2-4x pro Jahr nachgedüngt. Dabei wird relativ spät in den Herbst hinein nachgedüngt und erst spät im Frühjahr wieder angefangen, da eine gute Assimilationsarbeit noch vor dem Winter geleistet werden soll. Mit Hilfe eines EC-Messgeräts werden Rückschlüsse auf den Nährstoffgehalt des Substrats getroffen und Entscheidungen zum Düngebedarf erleichtert.

Pflanzenschutz

Gegen Trauermücken wird bei Gaissmayer 2x (Jan/Feb) bei geeigneter Temperatur *Bacillus thuringiensis israelensis* eingesetzt. Danach werden unter Glas Raubmilben (*Hypoaspis*) vorbeugend verteilt. Wegen der Gefahr von falschem Mehltaus und Mosaikflecken an Geranium (und insgesamt Pilzgefahr an empfindlichen Kulturen) besteht ab Mittag Gießverbot. Als Stärkungsmittel werden in der Wachstumsphase wöchentlich Neudovital, Elot-Vis und Knoblauch vorbeugend ausgebracht. Gegen *Botrytis* ist der Jungpflanzenerde vorbeugend *Trichoderma* beigemischt.

Was bleibt als Fazit des Tages? Gut 10 Jahre nach einer großen Tagung zum Thema Ökostauden, -zierpflanzen und -gehölzen in Wädenswil (Schweiz), die eine Art Aufbruchstimmung erzeugt hatte, ist bei vielen Betrieben der Alltag und eine gewisse Ernüchterung eingeleitet. Die Fortschritte in der Ökovermarktung bzw. der Akzeptanz beim Kunden und bei der Verbesserung der Versorgungslage mit Saatgut, Pflanzgut und Jungpflanzen haben sich langsamer entwickelt als erhofft. Nichtsdestotrotz wollen die

meisten Betriebe weiter ökologisch wirtschaften und wünschen sich regelmäßig solche Treffen für Erfahrungsaustausch und Diskussion. Wir als Verbandsvertreter werden sie dabei so gut wie möglich unterstützen.

Quelle:

Levsen, Judith und Andreas Fritzsche-Martin (2006): Bericht vom ÖKOmenischen Zierpflanzen-, Stauden-, Baumschultag am 14.09.2006, ÖKOmenischer Gätnerrundbrief Nr. 04/2006, S. 30 f