LZ-Rheinland

Artikel vom 18.12.2023 · Ausgedruckt am 22.11.2026, 02:49 Uhr

Online: https://lz-rheinland-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/straelener-schnittblumentag-2023

Straelener Schnittblumentag 2023



Foto: Aldenhoff

Sortimente, Pflanzenschutz und Markt waren die Themen des Schnittblumentags, zu dem das Versuchszentrum Gartenbau Straelen am 21. November 2023 eingeladen hatte. Die Veranstalter freuten sich über guten Zulauf nicht nur vom Niederrhein, sondern auch aus ganz Deutschland, Österreich, Belgien und den Niederlanden.

Nach einem praktischen Teil mit Besuch des Gerbera-Betriebes van Megen in Straelen (wir werden separat berichten) kamen in der Aula des Versuchszentrums viele Redner zu Wort, denn es wurde ein buntes Kaleidoskop an Einschätzungen zur Sortimentsentwicklung aus Sicht von Jungpflanzenvertretern und zum Markt aus Sicht des Großhandels und der Marktbeobachtung geboten. Abschließend ging es noch um Versuchsergebnisse und Pflanzenschutz.

Sortimentsentwicklung

Klimawandel und Verbraucherverhalten spielen eine große Rolle für die Schnittblumenproduktion und Sortenwahl, ist Ulrich Harmuth, Erftstadt, überzeugt, der als Vertreter verschiedener Jungpflanzenfirmen mit Schwerpunkt Schnittblumen auf langjährige Erfahrungen in der Branche zurückblicken kann. Die aufgrund des Klimawandels verlängerte Vegetationsperiode sorgt dafür, dass Freilandschnittblumen

früher ausgesät und länger kultiviert werden können als bisher üblich. Dies sei ein Vorteil, denn die Nachfrage nach nachhaltigen, regionalen und saisonalen Produkten steige. Dies zeigt auch die SLowflower-Bewegung, in der inzwischen wohl über 270 Mitglieder organisiert sind, die regional, nachhaltig und biologisch Blumen für die Direktvermarktung anbauen. Wie reagiert der klassische Produzent auf solche Veränderungen, gab Harmuth zu überdenken.

Was die Sortimentsausrichtung angeht, appellierte er an die Gärtner, ihre Sortenwahl mit der Verbraucherbrille zu sehen, speziell die der Frauen, denn sie träfen die meisten Kaufentscheidungen bei Blumen. Sein Tipp: in Möbel-, Trend- und Modemagazinen finden sich die aktuell angesagten Farben. Wachstumspotenzial sieht er in neuen Sorten und Sortengruppen bei Helianthus, Schnittastern, Nelken und Sonderprodukten wie beispielsweise Craspedia.

Markt und Marketing

Die aktuellen Marktbeobachtungen bei Schnittblumen stellte Britta Tröster, Agrarmarkt Informations-Gesellschaft mbH, Bonn, vor. Ihre gute Nachricht: Die Erwartung für den Schnittblumenmarkt am Gesamtmarkt in 2023 war zum Berichtszeitpunkt stabil, weil Schnittblumen witterungsunabhängig konsumiert werden, was in diesem Sommer ein erheblicher Vorteil war. Im Jahr 2022 gaben die Verbraucher pro Kopf 37,- € für Schnittblumen aus.

Allerdings werden Schnittblumen zunehmend im Discounter und anderen Lebensmitteleinzelhandelsgeschäften verkauft, weniger im Fachhandel. „Seit Corona“ biete der LEH auch verstärkt gebundene Sträuße an, was eine klare Konkurrenz zum Fachhandel darstellt. Spürbar sei dies unter anderem im Marketing: Während sich der Fachhandel mit seinen Aktivitäten noch auf die klassischen Blumentage wie Valentinstag, Weltfrauentag oder Muttertag konzentriert, konnten im Lebensmitteleinzelhandel 2023 alleine im ersten Quartal 716 Werbeaktionen gezählt werden.
In der Sortimentsentwicklung steigt weiterhin der Anteil von Monosträußen. Rosen gewinnen dabei deutlich, gefolgt von Tulpen, Chrysanthemen und Gerbera. Blumen spielen als Geschenk nach wie vor eine große Rolle: Bei 48 % der Ausgaben werden Blumen verschenkt. Immerhin hat hier der Fachhandel eine stärkere Position als der Discounter.

Die Sicht des Großhandels

Auch Jörg Breitenfeld, Geschäftsführer des Blumengroßmarktes Düsseldorf, findet, dass sich die Produzenten mehr mit dem Endverbraucher als ihren Kunden beschäftigen sollten. „Kennen Sie Ihre Kunden?“ fragte er ins Publikum. Um ihn kennenzulernen, empfahl er den Gärtnern, die Sozialen Netzwerke als Chance zu begreifen. Er sieht hier ein großes Potenzial zu Kundengewinnung sowie zum Erkenntnisgewinn aus den Hintergrunddaten, sprich Nutzerzahlen. Seiner Meinung nach wird der Markt wohl nicht wachsen, aber sich verändern, also anders aufgeteilt werden. Auch der Blumengroßmarkt Düsseldorf tummle sich bei Facebook und Instagram mit steigendem Zulauf.

Abgerundet wurde die Markt- und Perspektiveneinschätzung von Hans-Peter Riskes,

Vertreter der Veiling Rhein-Maas. Innerhalb der Schnittblumen-Produktgruppen konnte der Anteil der Rosen um 3 % gesteigert werden, während die mehrblumigen Chrysanthemen 7 % und die Bartnelken 18 % verloren. Riskes erwartet eine schwierige Tulpensaison: Neben der durch die Witterung schwierigen Produktion der Zwiebeln und der einhergehenden Preissteigerung des Pflanzmaterials ist zu erwarten, dass einige Sorten kaum oder gar nicht verfügbar werden. Zudem könnten durch die Produktionsschwierigkeiten der Zwiebeln höhere Empfindlichkeiten gegenüber Schaderregern in der Treiberei und dadurch Ausfälle entstehen. Er geht davon aus, dass die Menge am Markt sinken wird. Abgesehen von dieser Prognose zog Riskes positives Fazit für die Branche: „In Krisenzeiten sind die Blumen der kleine Luxus des Verbrauchers."

Versuche und Pflanzenschutz

Weg vom Markt, hin zur Produktion ging es im letzten Teil des Schnittblumentages. Zunächst berichteten Versuchsleiter Peter Tiede-Arlt, Schnittblumenberaterin Franziska Held und Technikberater Dr. Matthias Schlüpen über Versuche zur Energieeinsparung in der Rosenkultur (siehe GP 9/2023). Aufgrund ihrer großen Praxisrelevanz sollen die Versuche ab 2024 mit drei anderen Rosensorten fortgesetzt werden, die jüngst gepflanzt wurden.

Neue Produkte präsentierten zwei Vertreter von Nützlingsfirmen. Tilmann Brunnberg, Fa. Biobest, stellte den neuen Nützling Micromus angulatus vor, dessen Wirkung teilweise besser als die von Chrysoperla carnea sein soll. Allerdings scheint Micromus schwierig im Bestand zu etablieren zu sein. Hier kann der Einsatz von Bankerplants hilfreich sein.

Caroline Polzin von der Firma Royal Brinkman präsentierte das neue Produkt „Orius plus" mit der Raubmilbe Orius laevigatus, die ohne Pollen auskommen. Auch Orius gelten als herausfordernd in ihrer Etablierung im Bestand, was jedoch durch die nicht mehr notwendigen Pollen vereinfacht werden soll.
Abschließend gab Rainer Wilke vom Pflanzenschutzdienst NRW einen umfassenden Überblick über die aktuelle Zulassungssituation und verschiedene pilzliche Schaderreger im Schnittblumenanbau.

Peter Tiede-Arlt, LWK NRW, Versuchszentrum Gartenbau Straelen

(Artikel aus GP 12/23)