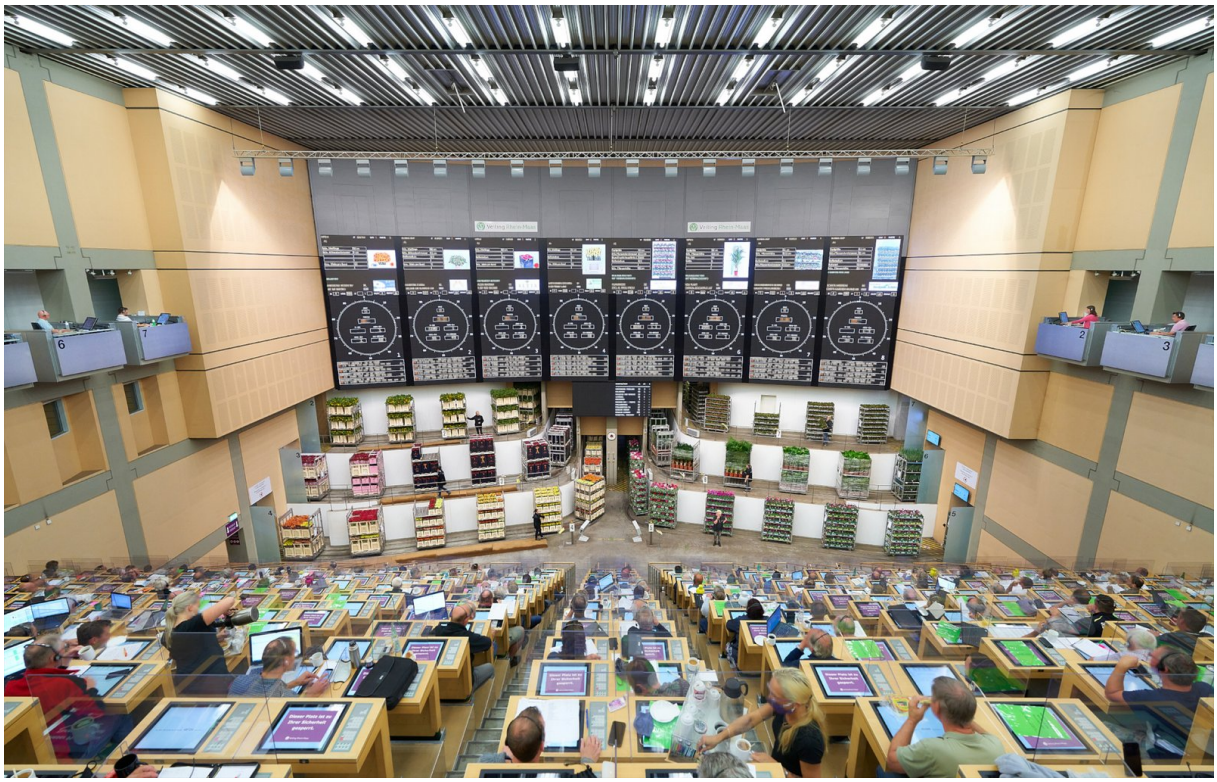
LZ-Rheinland

Artikel vom 14.01.2025 · Ausgedruckt am 13.11.2026, 12:56 Uhr

Online: https://lz-rheinland-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/veiling-rhein-maas-2024-mit-konstant-hohem-produktumsatz

Veiling Rhein-Maas 2024 mit konstant hohem Produktumsatz



Versteigerungssaal Veiling Rhein-Maas
Foto: Landgard

Veiling Rhein-Maas hat im Jahr 2024 einen Produktumsatz von 421 Mio. Euro erzielt und damit das hohe Niveau aus dem Jahr 2023 erreicht. Über das gesamte Jahr hinweg prägten über alle Vermarktungskanäle hinweg vor allem ein geringeres Warenangebot, eine hohe Nachfrage und im Ergebnis gute Durchschnittspreise den Geschäftsverlauf bei Veiling Rhein-Maas.

„Wir haben 2024 annähernd den hohen Produktumsatz des Jahres 2023 wiederholt. Angesichts der misslichen Wetterlage, die sich vor allem im wichtigen zweiten Quartal negativ auf unseren Produktumsatz ausgewirkt hat, ist das ein gutes Ergebnis, das uns zuversichtlich für 2025 stimmt. Dank der Weiterentwicklungen am Standort und bei einzelnen Vermarktungskanälen ist das Potenzial unseres Marktplatzes weiter gewachsen. Jetzt hoffen wir in diesem Jahr auf insgesamt etwas günstigere Wetterbedingungen, damit dieses Potenzial auch optimal genutzt werden kann“, erklären Günther Esser und Cees Hoekstra, Geschäftsführung Veiling Rhein-Maas.

Der Durchschnittspreis bei Schnittblumen lag 2024 bei der Versteigerung noch über dem des Coronajahres 2021. Die sehr stabile Nachfrage sorgte in Kombination mit einer

deutlich geringeren Anlieferung an Schnittblumen für eine positive Umsatzentwicklung über Vorjahr. Das geringere Warenangebot zeigte sich über das Jahr hinweg vor allem bei Tulpen, Päonien und anderen Freilandkulturen sowie seit dem Sommer auch bei Rosen. Bei der Versteigerung von Topfpflanzen inklusive Gartenpflanzen zeigte sich 2024 bei gestiegenen Stückzahlen eine leicht rückgängige Preisentwicklung.

Das zurückliegende Weihnachtsgeschäft von Veiling Rhein-Maas ist bei Schnittblumen und bei Topfpflanzen dank eines hohen Preisniveaus und einer starken Nachfrage positiv verlaufen. Bei den Farben standen zu Weihnachten ganz klassisch Weiß und Rot im Fokus – mit einem Schwerpunkt auf Weiß. Neben weiteren Weihnachtsklassikern waren zum Beispiel auch Rosen und Convenience-Sträuße stark nachgefragt.

Fast alle Kunden von Veiling Rhein-Maas nutzen weiterhin die physische Uhr, um an der Versteigerung teilzunehmen – regelmäßig direkt vor Ort oder zu mehr als 50 Prozent in Kombination mit den digitalen Möglichkeiten Fernkauf, Uhrvorverkauf und Webshop. Damit ist der Versteigerungssaal in Straelen-Herongen mit seinen mehreren Hundert Tribünenplätzen weiterhin das Herzstück des Marktplatzes. Beim Uhrvorverkauf konnte die Kundenanzahl im Jahr 2024 um vier Prozent gesteigert werden. Auch über alle Vermarktungskanäle hinweg ist die Kundenanzahl von Veiling Rhein-Maas im Jahr 2024 leicht angestiegen.

Wichtige Projekte zur Weiterentwicklung des Geschäftsmodells

Im Rahmen des strategischen Projektes „Standort 2025“ hat Veiling Rhein-Maas im Jahr 2024 mit der Übernahme der Halle N auf dem Firmengelände zusätzliche Fläche und damit mehr Spielraum hinzugewonnen, um den Marktplatz in Straelen-Herongen attraktiv für die Zukunft aufzustellen. Die 10.000 Quadratmeter Fläche in Halle N wurden von der Import-Abteilung und dem Service Center bezogen, die in Halle N mehr Möglichkeiten und Potenzial haben, um Kundschaft und Anlieferern einen noch besseren Service zu bieten. Die durch den Umzug der beiden Abteilungen freigewordenen Flächen wurden neu vermietet und nach und nach von den jeweiligen Kunden übernommen.

Das Kundenportal wurde 2024 zum Veiling Rhein-Maas Portal weiterentwickelt und um Funktionen für Anlieferer ergänzt. So dient das VRM-Portal inzwischen für Anlieferer von Topfpflanzen als alleiniger Kanal zur Abgabe ihrer Anliefermeldungen. Darüber hinaus können im Portal Uhrvorverkaufspreise und Anlieferer-Mindestpreise festgelegt werden. Außerdem sind im Portal Dokumente wie z.B. Wochenabrechnungen, Tagesergebnisse und ähnliches hinterlegt, die dort angesehen oder heruntergeladen werden können.

Seit Ende Februar steht der Kundschaft von Veiling Rhein-Maas ein neues Layout des Uhrvorverkaufs zur Verfügung. Die Modernisierung ermöglicht die Nutzung des Uhrvorverkaufs in optimierter Darstellung auf Webshop-Basis mit vielfältigen neuen Möglichkeiten wie zum Beispiel dem Filtern und Suchen sowie einer deutlich optimierten Anzeige der angebotenen Partien inklusive der Produktbilder.

Als übergeordnetes Zukunftsprojekt hat Veiling Rhein-Maas im Jahr 2024 die strategische 10-Jahres-Planung weiter vorangetrieben, mit der bereits jetzt positive Zukunftsaussichten für das Erfolgsmodell Veiling Rhein-Maas erarbeitet werden. Dabei geht es um die kontinuierliche Weiterentwicklung von Veiling Rhein-Maas inklusive der verschiedenen Vermarktungskanäle sowie der gesamten Infrastruktur am Standort Straelen-Herongen.

Erste Highlights 2025

Das erste Highlight des neuen Jahres ist der Kunden- und Anlieferertag von Veiling Rhein-Maas am 14. Januar 2025 in Straelen-Herongen. Im Mittelpunkt der Veranstaltung wird die erstmals durchgeführte Wahl der Kunden und Anlieferer des Jahres 2025 stehen. Mit diesen erstmals vergebenen Auszeichnungen werden wertvolle Beiträge von Anlieferern und Kunden zum Thema Nachhaltigkeit honoriert. Dafür konnten sich die Unternehmen sich bis Mitte November mit ihren nachhaltigen Projekten als „Kunde des Jahres“ bzw. „Anlieferer des Jahres“ bei Veiling Rhein-Maas bewerben. Die Gewinner dieser Wahlen wird Veiling Rhein-Maas vom 28. bis 31. Januar 2025 als Teil des Landgard-Messestandes auch dem Publikum bei der IPM ESSEN präsentieren. Auf dem IPM-Messestand möchte Veiling Rhein-Maas vor allem zeigen, wie einfach das Versteigern und Ersteigern funktioniert. Dazu werden unter dem Motto „Versteigern ist einfacher, als Sie denken!“ die verschiedenen Vermarktungskanäle der Versteigerung präsentiert.

Quelle: Landgard