Artikel vom 15.01.2024 · Ausgedruckt am 22.11.2026, 02:31 Uhr

Online: https://lz-rheinland-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/veiling-rhein-maas-steigert-den-produktumsatz-im-jahr-2023

Veiling Rhein-Maas steigert den Produktumsatz im Jahr 2023



Trotz eines weiterhin schwierigen Marktumfeldes ist es Veiling Rhein-Maas gelungen, den Produktumsatz im Geschäftsjahr 2023 auf 424 Mio. Euro zu steigern
Werkfoto: Veiling Rhein-Maas

Trotz eines weiterhin schwierigen Marktumfeldes in der Grünen Branche und vielen gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen ist es Veiling Rhein-Maas gelungen, den Produktumsatz im Geschäftsjahr 2023 auf 424 Mio. Euro zu steigern.

Das entspricht einer Steigerung um drei Prozent gegenüber dem Vorjahr. Diese positive Entwicklung basiert vor allem auf einer guten Nachfrage und hohen Durchschnittspreisen bei gleichzeitig niedrigeren Mengen. „Wir blicken zufrieden auf das Jahr 2023 zurück und freuen uns über die positive Entwicklung unseres Produktumsatzes. Unabhängig davon war 2023 aber auch ein schwieriges Jahr, denn auch wir mussten und müssen weiterhin auf Preissteigerungen in vielen Bereichen wie Lohnkosten und Energie reagieren“, so Günther Esser und Cees Hoekstra, Geschäftsführung Veiling Rhein-Maas. Die physische Uhr war auch im zurückliegenden Jahr der wichtigste Vermarktungskanal von Veiling Rhein-Maas, gleichzeitig haben auch die digitalen Vermarktungskanäle von Veiling Rhein-Maas eine große Bedeutung für die Kundschaft. Einen Rekord gab es im Mai zu verzeichnen: Mit 30.000 Stapelwagen und mehr als 167.000 CC-Containern hat Veiling

Rhein-Maas so viele Ladungsträger vermarktet wie noch nie zuvor.

Mengen und Witterung wirken sich auf die Vermarktung aus

Der Verkauf von Schnittblumen war fast über das gesamte Jahr hinweg stabil und auch der Abverkauf bei der Kundschaft war gut. Trotz einer leicht rückläufigen Anliefermenge im Vergleich zum Vorjahr lagen die Umsätze bei Schnittblumen im Jahr 2023 kumulativ über den Vorjahreswerten und deutlich über der Planung. Auch die Entwicklung im Topfpflanzenbereich verlief 2023 positiv und der kumulierte Umsatz lag am Ende des Jahres über der Planung. Allerdings lagen die Mengen besonders bei Gartenpflanzen deutlich unter Plan. Ähnlich wie 2021 war dies einer konstant guten Nachfrage in der ganzen Branche geschuldet, wodurch die Mengen nicht immer wie geplant für die Versteigerung zur Verfügung standen.

Auch im zurückliegenden Weihnachtsgeschäft war der Verkauf stabil und lag über dem Vorjahr. Bis zum Jahresende blieb das Preisniveau dank der guten Nachfrage konstant und lag besonders bei Schnittblumen und Gartenpflanzen deutlich über, bei Zimmerpflanzen leicht unter dem Vorjahr. Wie im Vorjahr waren bei Schnittblumen Gerbera, Euphorbia fulgens und exklusive Produkte besonders gefragt. Aber auch Amaryllis und Rosen wurden verstärkt und deutlich besser als im Vorjahr gekauft. Bei den Topfpflanzen war die Nachfrage nach Orchideen, weihnachtlich geschmückten Pflanzschalen und Arrangements weiterhin besonders gut. Lediglich Euphorbien und Grünpflanzen konnten das Niveau des Vorjahrs nicht ganz erreichen.

Für die niedrigeren Anliefermengen im Jahr 2023 gibt es mehrere Gründe. Auch wenn die Auswirkungen der Energiekrise auf die Warenbeschaffung erfreulicherweise deutlich geringer als befürchtet ausgefallen sind, wurden Gewächshäuser zu Jahresbeginn häufig weniger bzw. nicht beheizt – mit den entsprechenden Folgen zum Beispiel auf die verfügbaren Mengen an Chrysanthemen und Lisianthus. Darüber hinaus hat die Energiesituation im Verlauf des Jahres auch zu Betriebsaufgaben und -umstellungen geführt, was sich ebenfalls auf die Mengen ausgewirkt hat. Auch das über weite Teile nasse und dunkle Wetter hatte und hat weiterhin Einfluss auf die Erntemengen. So sorgte das anhaltend kühle Wetter im April und Mai bei Schnittblumen für einen verspäteten Produktionsstart im Freiland und eine rückläufige Mengenentwicklung. Bei Topfpflanzen sind die Mengen vor allem im Juli und August produktionsbedingt geringer ausgefallen, da Spät- und Folgesätze bei vielen Produkten im Beetpflanzen-Bereich fehlten.

Digitale Verkaufskanäle sind beliebt

Auch wenn der Umsatz an der physischen Uhr weiterhin höher ist, wurden auch die digitalen Vermarktungskanäle – Fernkauf, Uhrvorverkauf und Webshop – wieder intensiv genutzt. Der Anteil des Fernkaufumsatzes am Uhrumsatz der Versteigerung lag 2023 bei etwa 40 Prozent und damit stabil auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Gut 50 Prozent der Kundschaft von Veiling Rhein-Maas nimmt inzwischen online und damit von außerhalb an der Versteigerung teil. Auch der Webshop erfreut sich einer weiter steigenden Beliebtheit und wurde verstärkt von der Kundschaft und den Anlieferern genutzt. Der kumulierte Umsatz im Uhrvorverkauf lag 2023 um 30 Prozent über dem Vorjahr. Bei Topfpflanzen liegt das kumulierte Umsatzplus im Uhrvorverkauf sogar bei 60 Prozent, bei Schnittblumen sind es 10 Prozent. Das Layout des Uhrvorverkaufs wird in Kürze modernisiert und auf das Layout des Webshops umgestellt.

Aktuelle Projekte

Im Rahmen des strategischen Projektes „Standort 2025“ haben Veiling Rhein-Maas und Landgard im Juli mit der Inbetriebnahme des neuen Logistische Mittel Center (LMC) im Gebäude T auf dem Firmengelände in Straelen-Herongen den ersten wichtigen Schritt umgesetzt. Mit dem Projekt soll der Marktplatz attraktiv für die Zukunft aufgestellt werden. Auf rund 3.800 Quadratmetern Hallen- und 1.500 Quadratmetern Außenlagerfläche wickeln Veiling Rhein-Maas und Landgard Obst & Gemüse seit Juli im neuen LMC gemeinsam die Annahme und Ausgabe von Ladungsträgern und Verpackungen aller Art ab – für Blumen und Pflanzen ebenso wie für Obst und Gemüse. Auch die Weiterentwicklung bestehender Flächen gehört zum Projekt „Standort 2025“. Dabei geht es etwa um die Umrüstung auf LED-Beleuchtung in den Hallen und in den Knotenpunkten sowie den Austausch des Bodenbelages in den Verbindungsachsen, bei dem in Kürze die dritte und letzte Phase beginnt. Darüber hinaus wurden unter Federführung von Veiling Rhein-Maas im letzten Jahr viele kleine Einzelmaßnahmen umgesetzt, die zur Verkehrsberuhigung und zu mehr Verkehrssicherheit beitragen sollen. Die große Nachfrage der Kundschaft von Veiling Rhein-Maas nach freiwerdenden Mietflächen auf dem Firmengelände zeigt, dass großes Potenzial für die Weiterentwicklung des Standortes vorhanden ist.

Das Kundenportal wurde 2023 in weiteren Projektschritten mit zahlreichen neuen Funktionen ausgebaut. So hat die Kundschaft im Kundenportal jetzt auch die Möglichkeit, Mengen- und Qualitätsreklamationen online einzureichen. Darüber hinaus kann die Kundschaft des Service Centers ihre Dienstleistungen inzwischen auch digital über das Kundenportal buchen. Zu den aktuellen Dienstleistungen gehören unter anderem Lagerung von ungekühlter/gekühlter Ware, Kommissionierung, Ausgangskontrolle, Verdichtung und Endpreisauszeichnung. In Summe sind die neuen Online-Funktionalitäten des Kundenportals für Reklamationen und die Buchung von Dienstleistungen sehr komfortable Weiterentwicklungen. 2024 wird das bisher der Kundschaft vorbehaltene Portal zum VRM-Portal weiterentwickelt, das dann auch von Anlieferern genutzt werden kann.

Messeaktivitäten 2023 und erste Highlights 2024

2023 war nach zwei Jahren Coronapause das erste Jahr, im dem sich Veiling Rhein-Maas wieder in der gewohnten Form als einzige Blumen- und Pflanzenversteigerung Deutschlands auf Messen im In- und Ausland präsentieren konnte. Nach der Internationalen Pflanzenmesse (IPM) im Januar in Essen und den niederländischen Messen HortiContact in Gorinchem und Vaktentoonstelling in Zwaagdijk im Februar stand im August auch die Florall im belgischen Waregem auf dem Messekalender von Veiling Rhein-Maas. Den Abschluss des Messejahres bildete dann im November der Auftritt bei der Trade Fair Aalsmeer. Veiling Rhein-Maas nutzte alle Messen, um die Versteigerung vor Ort zu präsentieren und viele interessante Gespräche mit potenziellen und bestehenden Partnern zu führen.

Als erstes Highlight des neuen Jahres hat der Kunden- und Anlieferertag von Veiling Rhein-Maas am 9. Januar erstmals nach der Coronapause wieder stattgefunden. Das Hauptthema lautete „Künstliche Intelligenz und ihre Auswirkungen und Chancen für die Grüne Branche“. Kurz danach, vom 23. bis 26. Januar, wird sich Veiling Rhein-Maas als Teil des Landgard-Messestandes dann wieder dem Publikum bei der IPM 2024 in Essen präsentieren.

Erwartungen für 2024

Da die gesamtwirtschaftliche Situation sehr wahrscheinlich auch in den kommenden Monaten angespannt bleiben wird, sind deren Auswirkungen auch auf die Grüne Branche und das Geschäft von Veiling Rhein-Maas nicht abzuschätzen. Unabhängig davon sieht Veiling Rhein-Maas dem Frühjahr optimistisch entgegen und geht davon aus, dass die gute Nachfrage stabil bleiben wird. Der viele Regen der letzten Wochen könnte aber zu Problemen bei der Aussaat führen, weil die Felder zu nass sind. Bei Zwiebelpflanzen und Zwiebelblumen wie z. B. Tulpen werden voraussichtlich etwas geringere Mengen für den Verkauf zur Verfügung stehen als in den Vorjahren. Die Anlieferung von Produkten aus Drittländern dürfte nach jetzigem Wissensstand normal verlaufen. Insgesamt rechnet Veiling Rhein-Maas daher am Marktplatz in Straelen-Herongen mit einem sehr stabilen Mengenangebot.

Quelle: Veiling Rhein-Maas