

MAGAZIN FÜR DIE GRÜNE BRANCHE

g plus



STORCHSCHNABEL -
EIN IDEALER PARTNER

BEWÄHRTE STAUDEN

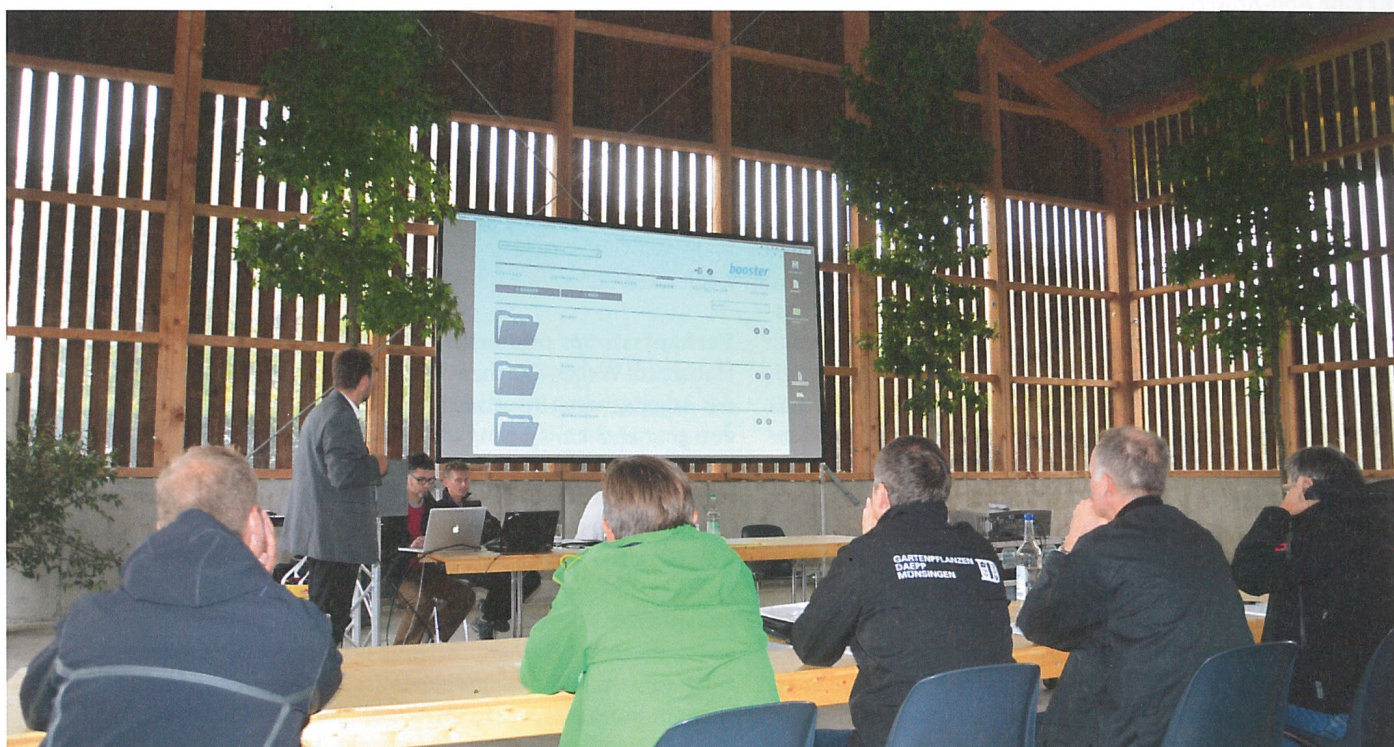
2016 WIRD ES BUNT

VORBEUGENDER
PFLANZENSCHUTZ

Preisliste: Individualisierung ist der neue Standard

Eine ausserordentliche Versammlung der gesamten Fachgruppe Baumschulen von JardinSuisse fand auf dem Gelände der Ingold Baumschulen AG in Bützberg statt. Das Hauptthema der Veranstaltung war die Präsentation des neuen Preislisten-Tools.

Text und Bilder: Uwe Messer



Das neue Preislisten-Tool war das Hauptthema der ausserordentlichen Versammlung.

Für diesen Anlass stellte am 19. August die Ingold Baumschulen AG, Bützberg, den Baumschulisten von JardinSuisse ihr Gelände und ihre Räumlichkeiten zur Verfügung. Insgesamt waren über 60 Mitglieder und Gäste der Einladung gefolgt. Stefan von Dach, Vorsitzender des Ausschusses Ziergehölze, begrüßte die Anwesenden und stellte das Tagungsprogramm vor. Es stand unter dem Schwerpunkt der Optimierung der Preislistenstellung sowie der Präsentation des neuen Preislistentools. Dieses besteht aus zwei Teilen, dem Datenbearbeitungstool und dem Layouttool.

Heckenpflanzen sind nach wie vor beliebt

Zu Beginn stellte Caroline Föllmi, Fachabteilungsleiterin Baumschulen bei JardinSuisse, das Umfrageergebnis der Beurteilung des Geschäftsgangs 2015 im Vergleich mit dem Vorjahr vor. Dieses basiert auf der aktuellen Mitgliederumfrage, die jährlich die Markt- und Preissituation bei den Mitgliedern abfragt. 32 Betriebe nahmen daran teil. Grundsätzlich ist eine Verschlechterung der Situation in allen Produktgruppen zu erkennen. Besonders ungünstig laufen nach wie vor Moorbeetpflanzen und Bambus, speziell betroffen sind nun aber auch die Nadelgehölze, Alleebäume, Schling-/Kletterpflanzen und

Rosen. Heckenpflanzen und Laubgehölze weisen nach wie vor die besten Ergebnisse auf. Eine grosse Mehrheit der Befragten war der Meinung, dass die Preise zu belassen, wenn nicht gar zu senken sind.

Anschliessend wurden die Anpassungen im Artikelstamm diskutiert und darüber abgestimmt. Stefan von Dach stellte die Anträge des Ausschusses Gehölze vor. Neun Pflanzen wurden neu in die Preisliste aufgenommen.

Auf Antrag der Ingold Baumschulen AG wurde für *Taxus baccata* HEB/HEC die neue Preisgruppe 443 eingeführt. Ebenso wurde der Vorschlag der Lehmann Baumschulen, einige Preisgruppen zu senken, angenommen.

Trennung von Druckvorstufe und Druck

Caroline Föllmi führte aus, dass Anfang Jahr eine Arbeitsgruppe «Preislisten» gebildet wurde, mit dem Ziel, bereits die Ausgabe 2016 mit dem neuen Arbeitstool zu erstellen. Diese besteht aus Mitgliedern des Ausschusses Ziergehölze und des Fachvorstandes Baumschulen, Caroline Föllmi (Projektleitung), Elke Brühlhart (Mitarbeiterin Fachabteilung Produktion Baumschulen) und Josef Poffet (Bereichsleiter Produktion und Handel bei JardinSuisse). Ziel war es unter anderem,

die Druckvorstufe und den Druck der Preislisten getrennt anzubieten. Dadurch wird den Mitgliedern freigestellt, ob sie das Druck-PDF an eine selbstgewählte Druckerei weiterleiten oder sich dem gemeinsamen Druck bei der Hausdruckerei von JardinSuisse anschliessen wollen.

Individuelle Bearbeitung durch die Mitglieder

Neu ist die Möglichkeit, die Preisliste zu individualisieren. Die nun bestehende Datenbank – die Datenhoheit der Preislisten liegt bei JardinSuisse – stellt die Grundlage des neuen Preislistentools dar und kann gegebenenfalls zukünftig auch für eine App-Anwendung verwendet werden. Caroline Föllmi dankte Elke Brühlhart, die die Daten im Artikelstamm von JardinSuisse pflegt und dafür sorgt, dass diese korrekt in das neue Preislistentool überführt werden. Alois von Atzigen (Geschäftsführer der greenSys AG, Hägendorf) programmierte das Datenbearbeitungstool, Reto Spiegel, (Geschäftsführer mosaik – interaktive Kommunikation, Egerkingen und Olten) war für das Layouttool verantwortlich, welches über das Grafikprogramm InDesign arbeitet.

Die Vorteile des neuen Datenbanktools ist die schnelle und rasche Aufnahme und Eliminierung von Pflanzen in der Preisliste durch jede Baumschule selber. Jedes Mitglied kann auch Beschriebe und Preisgruppen individuell ändern. «Die Individualisierung ist der neue Standard», so Alois von Atzigen. Er zeigte auf, wie die Kunden vorgehen müssen, um das Datenbearbeitungstool auf dem eigenen Computer zu installieren. Wenn dies geschehen ist werden die aktualisierten Daten aus dem Artikelstamm und die Preise eingelesen. Erst dann ist das zweisprachige Programm (Deutsch/Französisch, Deutsch, Französisch) bereit zur Nutzung.

Je nach eigenem Sortiment kann man nun Artikel deaktivieren oder neu aufnehmen. Deaktivierte Artikel kann man später auch wieder aktivieren, sofern man diese dann im Sortiment hat. Die neu aufgenommenen Artikel bleiben bei einer Aktualisierung der Daten bestehen. In einem weiteren, zweiten Schritt kommt das Layout-Tool zum Zug. Mittels Onlinezugang können die Mitglieder eigene Seiten gestalten, zum Beispiel ein Firmenprofil, Logos und eigene Bilder hochladen. In diesem Prozess ist es möglich, das Titelblatt der Preisliste eigenverantwortlich zu gestalten. Schriftgrösse, -farbe, -art und die Menge des Textes können selbst gewählt werden. Die

Gestaltung erfolgt ähnlich wie bei der Erstellung eines Foto-buches. Nun wird das Druck-PDF erstellt.

Die Kosten

Für das Paket 1 (Nutzung Datenbearbeitungs- und Layouttool für die Druckvorstufe) werden pro Jahr/Betrieb CHF 2100.– verrechnet. Dazu kommen die auftragsabhängigen Druckkosten. Das Paket 2 beinhaltet nur die Nutzung des Datenbearbeitungs- und Layouttools für die Vorstufe zum Preis pro Jahr/Betrieb CHF 2100.–. Für Kleinauflagen (50, 100 oder 150 Stück) wird eine Standardpreisliste angeboten bei der ein Firmenlogo-Kleber aufgeklebt werden kann.

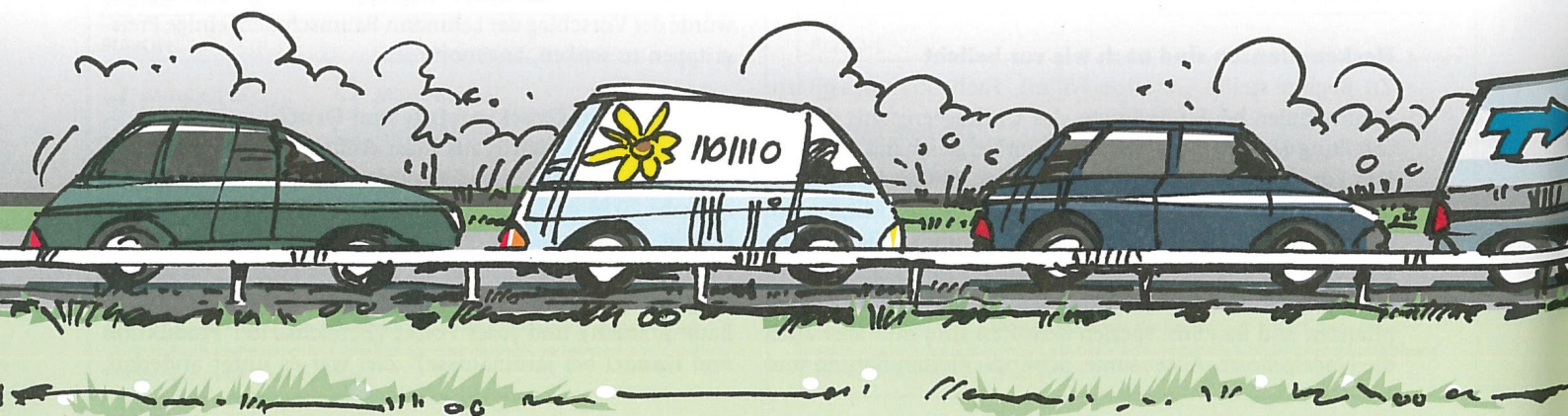
In der nachfolgenden Diskussionsrunde wurden offene Fragen durch die anwesenden Projektbetreuer beantwortet. So gab es die Frage, ob individuelle redaktionelle Innenseiten möglich sind. «Ja, diese kann man vor dem ersten Kapitelregister innerhalb der Preisliste einsetzen. Redaktionelle Seiten wie beispielsweise AGB, die Lebensbereiche nach Sieber (zum Beispiel bei den Stauden) oder Rhizomsperren bei Bambus können als zusätzliche Information im Standard der Preislisten noch eingefügt werden», erklärte Elke Brühlhart.

Verkaufsstopps und Informationspflichten

Hansruedi Weber, Gärtner-/innenvertreter für JardinSuisse in der Arbeitsgruppe Invasive Neophyten, stellte den Entwurf für den gesetzlichen Umgang ab 2017 mit invasiven Neophyten vor. Ende September werden die Behörden definitiv darüber befinden. Einerseits wird ein Verkaufsstopp diskutiert für gewisse Pflanzen, die sich auch mittels gärtnerischen Anweisungen und Empfehlungen nicht kontrollieren lassen. Andererseits sieht der Entwurf vor, zusätzliche Pflanzen in die Informationspflicht zu nehmen, das heisst Endkunden müssen über umweltbezogene Eigenschaften und den bestimmungsmässigen Umgang mit potenziell problematischen Pflanzen informiert werden. Für einige wenige Arten soll dafür die Informationspflicht wegfallen. Bis jedoch feststeht, welche Pflanzen von veränderten Anwendungsbestimmungen betroffen sind, gelten nach wie vor die bisherigen Bestimmungen.

Marktnahe Substratproduktion in der Schweiz

Beat Sutter, Leiter Verkauf bei der Ricoter Erdaufbereitung AG, Aarberg, stellte in seinem Referat «Marktnahe Substratpro-





Am Nachmittag konnten die Teilnehmer die 29 Hektaren grosse Baumschule von Christof Ingold besichtigen. Im Bild ein Teil der 2 Hektaren grossen Containerkulturen

duktion in der Schweiz – warum nicht?» die Auswirkungen des schwankenden Eurokurses und die Markteinschätzung innerhalb der Segmente Gartenbau, Grossverteiler und Gartencenter vor. In den 90er-Jahren gab es noch sechs Substrathersteller in der Schweiz. Die Firma Ricoter ist eine der wenigen, die sich auf dem Schweizer Markt mit der Produktion in der Schweiz behaupten konnte. Wichtig sei, dass man immer wieder neue Entwicklungen und Trends aufnehme, so Sutter. So war Ricoter der erste Erdenanbieter mit einem Bioline-Sortiment. «Da Erde nicht sexy ist, müssen die Kunden mit guten Marketingmassnahmen zum Kauf animiert werden», argumentierte Sutter. Ein neuer Trend sei beispielsweise Urban-Farming. Laufende Modernisierungen, Mengen- und Prozessoptimierungen sowie regelmässige Marktanalysen und ein hoher Dienstleistungsgrad seien notwendig, um sich auf dem harten Erdenmarkt zu behaupten. «Trotz des günstigen Eurokurses können die Marktanteile in Schweizer Gartencentern gehalten werden, wobei sich auch die Sortimentsbreite positiv entwickelt hat», erklärte

Sutter. Der Absatz bei den Produktionsbetrieben, insbesondere bei den Dorfgärtnereien, sei seit Jahren stagnierend. Ricoter sieht seine Chance bei torflosen Substraten. Im Segment Produktion Baumschule/Stauden könnten Spezialisierungen (100 Prozent ohne Torf, CH-Produktion), gute Kundenbindungen und der Trend «Urban-Gardening» bei Klein- und Balkongärtnern zu einen guten Absatz führen.

Betriebsbesichtigung

Nach dem Mittag standen Betriebsbesichtigungen der Ingold Baumschulen AG auf dem Programm. Mit Kleinbussen und kompetenter Betreuung durch Christof und seinen Vater Urs Ingold wurden die Tagungsteilnehmer über die 29 Hektaren grosse Betriebsfläche chauffiert. Auf 22 Hektaren befinden sich die Freilandkulturen, zwei Hektaren sind Containerkulturen, wobei auf fünf Hektaren zum Erhalt der Bodenfruchtbarkeit Zwischenkulturen und Ausgleichsflächen aus Grasland oder Gründüngung angebaut werden.

