

Monatsschrift

MAGAZIN FÜR DEN GARTENBAU-PROFI



09/2007

und
merkma-
der Daten
Auslieferzeit-
oder beispielsweise
en, die lange „herum-
nicht so gefragt sind.

ere aktuelle Investition ist die
ung einer Chlordioxid-Anlage für
Desinfektion des Gießwassers. Diese
chemische Verbindung oxidiert jegliches
organisches Material. Damit säubert sie die
Leitungen, Tische und die Pflanzen selbst
von Bakteriosen und Pilzen. Selbstverständ-
lich ist die Konzentration zu beachten, sonst
werden die Pflanzen angegriffen. Die Me-
thode ist in modernen Betrieben bereits
bewährt. Durch den langsamen, aber uner-
bittlichen Desinfektionsprozess wird der
Betrieb mit diesem System krankheitsfrei
gehalten.

Absatz auf einem wachsenden Markt

Im Jahr 2006 haben rund 1,5 Mio. Jungpflanzen den Betrieb verlassen, Tendenz für die Folgejahre steigend. Noch vor zehn Jahren waren 80–90 % der Orchideen nur für den deutschen Markt. Jetzt haben auch andere Völker die Orchidee als Schmuck für ihre Fensterbänke entdeckt. So befinden

Stauden Köster, Bottrop

Klasse statt Masse

Rund 1000 Arten und Sorten umfasst das Stauden-Sortiment von Ralf Köster aus Bottrop-Grafenwald. Der Betrieb konzentriert sich auf den Absatz an Fach-Gartencenter und stellt somit die attraktive Vermarktung von Stauden in den Vordergrund.

Eigentlich ist für Ralf Köster 2007 ein ganz besonderes Jahr, denn vor genau 50 Jahren übernahm sein Vater Alois Köster eine kleine Gärtnerei in Bottrop und legte damit den Grundstein für das inzwischen bundesweit bekannte Stauden-Unternehmen. Aber wie das so ist – das Geschäft muss laufen, die Jungpflanzen müssen in die Töpfe, Quartiere gesäubert und Anfragen von Kunden nach frischer Ware reißen nicht ab. Da ist keine Zeit für große Jubiläumsfeiern.

Der Name Köster ist in der Staudenwelt nicht unbekannt und tritt sogar bei den Züchtern auf. Einige Sortennamen wie beispielsweise bei den Primeln die 'Perle von Bottrop' erinnern an vergangene Zeiten. Heute konzentriert sich der Betrieb unter der

Leitung von Ralf Köster auf die Produktion von Stauden und deren optimale Vermarktung.

Bereits mit der Etablierung der ersten Gartencenter in Deutschland konzentrierte sich Alois Köster auf deren Belieferung mit Stauden. Lange Zeit vor den heute üblichen



Ralf Köster konzentriert sich hauptsächlich auf Fach-Gartencenter mit dem Absatz-Schwerpunkt im Ruhrgebiet

Buntbild-Etiketten entwickelte er mit farbigen Töpfen ein deutlich sichtbares und für seine Kunden leicht anzuwendendes Vermarktungs- und Preissystem. Das Verfahren wurde von der Branche zwar nicht exakt übernommen, findet sich aber beispielsweise im heute überall üblichen Farbpunkt-Preissystem wieder.

Exklusiv: das Farbtopfsystem

Die Kösters haben sich dadurch aber nicht beirren lassen und halten nach wie vor an ihrem Farbtopfsystem fest. Für Ralf Köster gibt es kein besseres System. Es ist übersichtlich, minimiert den Aufwand in der Vermarktung und bringt Farbe ins Sortiment vor allem dann, wenn die Stauden noch nicht blühen. An der Kasse im Gartencenter sind Verwechslungen nahezu ausgeschlossen und die Eingabe ist durch einen kurzen Zählvorgang abgeschlossen. Bei anderen Systemen muss jede einzelne Pflanze in die Hand genommen und deren Preis eingescannt werden. Ebenso profitiert der Kunde von der Übersichtlichkeit. Die lästige Suche nach den Preispunkten entfällt.

Im Laufe der Jahre hat der Betrieb einen Stamm von Gartencentern für das Preissystem gewinnen können, die ebenso wie Ralf Köster davon überzeugt sind und es in Zukunft auch beibehalten wollen. Das Farbtopfsystem besteht im Wesentlichen aus den vier Farben grün, rot, gelb und blau. Der schwarze Topf ist Raritäten vorbehalten. Dazu haben sich in den letzten Jahren mit der Serie „Living-Diamond“ silberne und goldene Töpfe hinzugesellt. Sie gelten als ein weiterer Schritt im Qualitätsmanagement, um die Werte und Besonderheiten von Stauden offensiv darzustellen. Wertvolle Neuzüchtungen und Raritäten wie *Echinacea purpurea* 'Sunrise', *Heuchera* 'Caramel' oder verschiedene seltene *Geranium*- und *Hosta*-Sorten werden in auffälligen, gold- und silberfarbenen 2l-Viereckrund-Containern präsentiert. Ein auf die Serie farblich und inhaltlich abgestimmtes großes Buntbild komplettiert das Angebot werbewirksam. Darüber hinaus werden den

Gartencentern exklusive Tischbänderolen mit einzelnen Motiven aus der „Living-Diamond-Serie“ zur Verfügung gestellt.

Stauden auf 3,5 ha

Um den Bedarf seiner Kunden zu decken, produziert Köster heute jährlich gut 1,5 Mio. Stauden in einem Sortiment von rund 1000 Arten und Sorten. Der Schwerpunkt liegt dabei im Bereich der 9cm-Rundtöpfe. Für die Spätsaison wird ein Teil des Sortiments im 11cm-Ecktopf mit 1 l Inhalt herangezogen. Die größeren Töpfe ersetzen dann je nach Bedarf ab Mai das Sortiment in den Gartencentern. Dabei sind die Übergänge fließend und für den Kunden kaum auffällig. Der Vorteil liegt in der besseren Haltbarkeit, besonders in den warmen Sommermonaten. Das größere Erdvolumen speichert mehr Wasser und mindert somit Trockenschäden auf den Verkaufstischen. Zudem wird das Sortiment an hohen Stauden zu Gunsten der niedrigen Arten etwas reduziert. Damit sind die Gartencenter in der Lage, auch in den Sommermonaten einen attraktiven Staudenverkauf weiterführen zu können. Den damit verbundenen veränderten Preis regelt wiederum das Farbtopfsystem, indem die jeweilige Art im 11er Topf farblich eine Klasse höher eingestuft wird.

Köster produziert seine Pflanzen im Bottroper Stammbetrieb auf einer Fläche von rund 2ha und in einem ehemaligen Zierpflanzenbetrieb ganz in der Nähe auf rund 1,5 ha. Da das Sortiment mengenmäßig zu 60 % und vom Sortiment her sogar zu 80 % aus vegetativer Vermehrung stammt, dient der Zweigbetrieb mit seinen Hochglasflächen zum größten Teil als Mutterpflanzen-Quartier und der Anzucht von Jungpflanzen.

Der Stammbetrieb dagegen konzentriert sich auf die rationelle Kultur und schnelle Warenauslieferung. Ein wichtiges Element hierfür ist eine rund 3000 m² große Folienhaus-Anlage mit Cabriodachöffnung von Rovero. Diese dient im Wesentlichen als Zwischenlager. Was erfahrungsgemäß in den kommenden Wochen benötigt wird,

durchläuft quasi auf Vorrat schon mal die Warenaufbereitung und wird in Gruppen vorsortiert, um dann in kürzester Zeit ausgeliefert werden zu können. Nur so kann der Staudenbetrieb sein Versprechen einhalten, dass die Ware in nur 24 Stunden nach der Bestellung beim Kunden ist. Darüber hinaus ermöglichen die Folienhäuser einen zügigen Saisonstart.

Im Frühjahr geht es besonders hektisch zu, wenn bei den ersten warmen Sonnenstrahlen jeder seine Ware auf den Verkaufstischen stehen haben möchte. Das komplett zu öffnende Dach (Folie wird aufgerollt) besitzt dabei den großen Vorteil, den Stauden nach Möglichkeit Freilandbedingungen zu gewähren, sie aber bei ungünstiger Witterung schützen zu können. Dadurch entsteht eine abgehärtete Ware, die im Gegensatz zu vorgetriebenen Pflanzen oder jenen aus dem Gewächshaus keine Anpassungsprobleme auf der Verkaufsfläche oder beim Kunden bereitet.

Gartencenter als Kunden

Ralf Köster produziert Stauden für Gartencenter. Also vorwiegend jene attraktive Sorten, die bei den Endkunden bekannt und beliebt sind und die sich als robust für den Garten erwiesen haben. Durch die vorwiegend vegetative Vermehrung setzt er dabei auf Qualität mit der Gewähr gleichbleibender Eigenschaften. Die Produktion ist inzwischen stark rationalisiert und automatisiert. Topfmaschinen, Pflanzautomaten (Pic-o-mat von Visser mit sechs Greifern) und Transportbänder gehören inzwischen zum Alltag. Kulturen für die 11er Töpfe werden in 8cm Multitopfplatten vorkultiviert, um ihnen einen Vorsprung zu gewähren. In den Endtopf gesetzt, bilden sie in kurzer Zeit eine volle und frisch aussehende Ware, die im Gartencenter auch in den Sommermonaten einen guten Absatz findet.

Ziel des Betriebes war und ist es, ein kleines Marktsegment intensiv zu bearbeiten. Köster konzentriert sich daher hauptsächlich auf Fach-Gartencenter mit dem Absatz-Schwerpunkt im Ruhrgebiet. Der Bereich



Die Folienhaus-Anlage mit Cabriodachöffnung dient im Wesentlichen als Zwischenlager



Automatisch Topfen mit dem Pic-o-mat von Visser mit sechs Greifern
Fotos: Springer

Mit der Serie „Living-Diamond“ in silbernen und goldenen Töpfen werden Werte und Besonderheiten von Stauden offensiv dargestellt



Die Dienstleistungen des Staudenproduzenten gehen sogar so weit, dass die Ware in den Gartencentern nach

Wunsch einsortiert, geordnet, aufgeräumt und zusammengestellt wird. Damit haben die Betreiber die Gewähr, allezeit den besten Bestand in ihren Staudenabteilungen vorzufinden. Vor allem die größeren Gartencenter nehmen die Dienstleistung gerne in Anspruch. Diese Art der „Regalpflege“ ist für Staudenbetriebe recht außergewöhnlich und lässt sich auch nur von Unternehmen durchführen, die ein ähnliches Absatzgebiet vor der Haustür besitzen wie Stauden Köster.

Stauden Forum als Kooperation

Vor mehr als fünf Jahren entstand auf Initiative von Ralf Köster das Stauden Forum. Es vereint inzwischen die sechs Staudenbetriebe Erhardt (Weisendorf), Gärtner (Limburg), Köster (Bottrop), Schnell (Lüdenscheid), Siebler (Schwarmstedt) und Wegner (Bad Salzufen). Dabei handelt es sich um eine Kooperation, bei der jeder Betrieb seine Eigenständigkeit behält. Die Zusammenarbeit bezieht sich vor allem auf gemeinschaftliche Aktivitäten im Marketing und der Werbung, dem Auftreten auf Fachmessen und dem Einkauf von Produktionsmitteln.

Das Stauden Forum entstand in einer Zeit, die von Überproduktion und Preisverfall gekennzeichnet war. Kurz zuvor hatten sich ähnliche Kooperationen wie Master Stauden oder der Staudenring etabliert. Mit dieser Art der Zusammenarbeit reduzieren die Betriebe ihre Kosten und verschaffen sich eine stärkere Position im Wettbewerb.

Tatsächlich hat diese Kooperations-Welle zu einer gewissen Beruhigung unter den Staudenbetrieben geführt. Die Probleme kommen nun aus einer anderen Richtung. Sogenannte „Topfstauden“, produziert in Zierpflanzenbetrieben, überschwemmen derzeit den Markt und werden vor allem über die Versteigerungen teilweise zu Tiefpreisen verkauft. Anders als die klassischen Staudenbetriebe nehmen die Zierpflanzenbetriebe nur wenige Kulturen in ihr Programm und produzieren sie rationell in großen Mengen. Endkunden und selbst der Handel unterscheiden beide Pflanzengruppen nicht voneinander und treiben die klassischen Stauden damit in die Preisspirale.

Premium-Stauden, Aktionsthemen und Ideenmagazin

Eine der wichtigsten Aufgaben des Stauden Forums ist es zurzeit daher, auf die Qualität der vegetativ vermehrten Stauden und auf die Vielfalt des Sortiments mit den jahrelang getesteten und bewährten Züchtungen hinzuweisen. In dem Zusammen-

hang werden die „Premium-Stauden“ besonders herausgestellt. Hierbei handelt es sich um vegetativ vermehrte Stauden, die dadurch absolut sortenrein ausfallen und über eine hohe Vitalität verfügen. Etabliert wurde daraufhin das goldene Rufzeichen mit dem Aufdruck „Premium-Staude“ als Gütezeichen. Neuheiten im Sortiment der Stauden Forum-Mitglieder sind beim Kunden schnell durch den Neuheiten-Aufdruck auf dem Buntbildetikett zu erkennen. Als herausragende Neuheit der letzten Zeit ist beispielsweise die leuchtend gelbe *Leucanthemum maximum* 'Golddrausch' zu nennen.

Jedes Jahr erweitert das Stauden Forum darüber hinaus seine Linie mit aktuellen und emotional ansprechend aufgebauten Aktionsthemen. Die Themen und darauf speziell abgestimmte Sortimente ermöglichen es dem Handel, Sonderaktionen ohne lange Vorplanungen umzusetzen.

So ist kürzlich als Sonderaktion mit einem entsprechenden Themenplakat im DIN A2-Format das Motto „Aus dem Kräuter-Garten auf den Tisch“ ausgewählt worden. Bei dieser Aktion umfasst das Sortiment auch außergewöhnliche Gewürze wie *Artemisia* 'Pfefferkorn', *Origanum* 'Diabolo' oder die „After-Eight“-Minze dabei. Aufgewertet wird das Thema durch eine stimmungsvolle, 12-seitige Kräuterbroschüre, die Lust auf Kräuter im eigenen Garten wecken soll. Neben einigen Rezepten zeigt die Broschüre auch, wie man Kräuter im Garten dekorativ einbinden kann. Die Buntbildetiketten der Gewürze haben ein auf diese Aktion abgestimmtes Layout erhalten.

Ein weiteres Aktionsthema der Vergangenheit behandelte die „Troggärten“. Damit reagierte das Stauden Forum auf die Wünsche von Käufergruppen, denen nur Terrassen und Balkone als Pflanzflächen zur Verfügung stehen. Und vor zwei Jahren widmete sich die Kooperation der Gattung *Papaver* mit besonderen Sorten unter dem Motto „Der Türkenmohn – orientalische Verführung!“ Die Aktion stellte besonders attraktive Sorten in den Vordergrund wie beispielsweise die zweifarbige 'Picotee' (orange/weiß) oder auch die violette 'Patty's Plum'.

Als eines der wichtigsten Marketing-Instrumente gilt auch das vom Stauden Forum herausgegebene „Ideenmagazin“. Kürzlich ging die 40-seitige Broschüre zusammen mit einer verbesserten CD in die zweite Auflage. Darüber hinaus komplettiert das Stauden Forum jedes Jahr sein Marketingangebot mit ansprechenden Quartierschildern für Staudentische. Die auffälligen Bildkarten im Format 59x21,5cm gibt es mit passendem Rahmen. Neben den bekannten Standard-Lebensbereichen wie z.B. Beetstauden, Steingartenpflanzen oder Schattenstauden umfasst das Sortiment der Quartierschilder auch Sonderaktionen wie beispielsweise „Bienenweide“, „Blattschmuckstauden“ oder „Stauden für die Grabbepflanzung“.

Peter Springer

wird begrenzt von Osnabrück im Norden, dem Sauerland im Osten, der niederländischen Grenze im Westen und Köln im Süden. Damit liegen die Kunden quasi vor der Haustür, was eine intensive Betreuung ermöglicht. Entsprechend ausgefeilt sind somit auch die Dienstleistungen des Staudenproduzenten.

Um die Fachkompetenz eines Gartencenters zu unterstützen, bietet Köster einen Komplettservice an. Das umfasst die Erstbestückung mit geeigneten Sorten, nach Themen sortiert und integriert regelmäßige Nachlieferungen je nach Verkauf der Ware. Außendienst-Mitarbeiter besuchen dann regelmäßig das Gartencenter und sichten die Bestände. Mit Hilfe eines PDA (Personal Digital Assistant) wird zunächst eine so genannte Negativ-Liste erstellt. Diese erfasst die Bestände jener Sorten, die ausreichend vorhanden sind und deshalb nicht geliefert werden sollen. Die Fehlbestände ergeben sich dann automatisch und bilden damit das Volumen der jeweiligen Nachlieferung. Darüber hinaus gibt es eine Positiv-Liste, die das aufnimmt, was zusätzlich vom Gartencenter im Besonderen noch gefragt wird. Die Daten werden dann sofort in den Betrieb übermittelt, der dann die nächste Tour bereits zusammenstellen kann. Um die Planungen zu erleichtern, sind die Systeme aufeinander abgestimmt. Die Sortierung der Stauden im Gartencenter ist im PDA gespeichert und findet sich im Versandbereich des Betriebes und selbst später auf den CC-Karren wieder. Das erleichtert und beschleunigt den gesamten Vorgang, vom Packen der Ware im Staudenbetrieb bis hin zum Ausstellen auf die Verkaufsflächen der Gartencenter.