

Leserbrief

In der vergangenen Saison bin ich an einen deutschen Weihnachtsbaumproduzenten geraten, der eine Kultur in Polen hatte. Es war eine Fläche von circa 100 Hektar Nordmantannen, die geerntet werden sollte. Also fuhr ich im September des vergangenen Jahres hin, um Vertragsverhandlungen zu führen und die Etikettierbereiche abzustecken. Schon als ich ankam, sah ich, dass dieser Produzent seine Hausaufgaben nicht gemacht hatte. Da gab es gelbe Bäume, Unkraut und Birken über drei Meter hoch. Auch fand ich keine Fahrgassen und wunderte mich, wie hier geerntet und verladen werden sollte. In Gesprächen merkte ich, dass sich mein Gegenüber nicht vorstellen konnte, dass man in dem kleinen Zeitfenster der Ernte sehr viel Arbeit vor sich hat. Ich war insgesamt dreimal zum Etikettieren in dieser Kultur und gab dem guten Mann viele Tipps und bot meine Hilfe an, damit nichts mit der Ernte schiefgehen sollte. Doch als dann der entscheidende Zeitpunkt kam, lief alles mehr als schief. Er hatte unsere Ratschläge in keinsten Weise befolgt. Unser Pech war es zudem, dass es Ende Oktober in der Region über 120 Liter auf dem Quadratmeter geregnet hatte. Da konnte man selbst mit herkömmlichen Traktoren kaum noch in die Kultur fahren. Wie also ernten? Die Kultur lag etwa 1,5 Kilometer weg von befahrbaren Straßen. Wir heuerten zusammen mit einem weiteren Kollegen einen Lohnunternehmer aus dem Sauerland an, der mit schwerem Gerät nach Polen fuhr. Selbst er scheiterte. Unsere Erntetruppe hatte bereits den größten Teil der etikettierten Bäume gesägt und genetzt, schließlich standen wir vertraglich gebunden mit unseren Kunden unter Zeitdruck. Schlamm, Dreck, nichts ging mehr, wir konnten die Bäume nicht rausholen, und die Zeit wurde immer knapper. Schließlich schlugen wir unserem Geschäftspartner vor, zwei Raupendamer, die in Moorgebieten eingesetzt werden, zur Kultur zu holen. Meine Lieferverpflichtungen im Nacken, probierte ich alles. Aber dafür hatte der Weihnachtsbaumproduzent so gar kein Verständnis. Wir arbeiteten wie wild, die Raupendamer kamen, holten fast alle Bäume raus. Und nun die Krönung: Ich bekam weniger als 50 Prozent der von mir im September zuvor etikettierten Bäume. Nicht weil die Erntebedingungen so schlecht waren, nein, sondern weil der Mann einfach meine Bäume woandershin verkauft hatte. Zwar hatten wir eine Bankbürgschaft hinterlegt und Anzahlungen getätigt, aber der Mann hatte wohl Angst (?) er würde sein restliches Geld nicht mehr bekommen. Außerdem wollte er sich scheinbar nicht mehr von uns zeitlich unter Druck setzen lassen. Da stand ich nun. Ich musste doch meine Aufträge erfüllen. So kaufte ich in Dänemark Bäume viel zu teuer nach. Dazu kam: Der dritte Lkw mit meinen Bäumen aus Polen war zudem noch nicht mal zu 100 Prozent gefüllt, sondern nur zu 75 Prozent, obwohl ich den vollen Frachtpreis bezahlen sollte. Weitere Kunden hatten ähnliche Probleme wie ich.

Es kann nicht sein, dass es Leute auf dem Markt gibt, die diesen nicht verstehen und nur den Glanz des Geldverdienens in den Augen haben. Da meint man, man hätte es mit edlen und ehrlichen Menschen zu tun, wo man doch auch mit einer edlen Ware handelt, aber man fällt immer wieder auf die Nase. Es passiert so viel. Da werden Etiketten umgehängt, beim Etikettieren werden einfach die falschen Größen mit ausgezeichnet, nur um hier oder da noch mehr Geld zu verdienen. Dazu beschmutzen die Nichtzahler die Branche. Und nun wird über eine Zertifizierung mit Global Gap nachgedacht. Die hilft uns doch nicht weiter, um Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit in den Markt zu bringen. Genauso wenig bürgt die Zertifizierung entsprechende Baumqualitäten in den passenden Qualitätsstufen und den einheitlichen Größen. Eine Zertifizierung ist nur ein Alibi für die Ketten und Großkunden. Es ist ein Freifahrtsschein für diese Kunden, die Bäume am Schreibtisch zu kaufen und sagt nicht über die wichtigsten Kriterien aus, sondern schmälert den Produzenten die Marge und lässt die Aufsicht der Landwirtschaftskammern überflüssig erscheinen.

Und dann muss man mal erwähnen, dass häufig die Qualität zu wünschen übrig lässt. Eingekauft werden Bäume als Standard- oder Zweite-Wahl-Baum und verkauft werden sie vorwiegend im Straßenhandel für den Preis der Premiumqualität. Das ist „Qualitätsverarsche“, da muss man sich doch nicht wundern, dass der Endkunde abspringt. Man provoziert doch so den Absprung des Verbrauchers hin zum Plastikbaum, oder der Verbraucher verzichtet gänzlich. In den vergangenen vier Jahren haben sich circa drei Millionen vom Naturbaum verabschiedet. Es gibt Produzenten und Etikettierer, den es gelingt, gerade selten bis zu einem Drittel untermaßig Bäume zu zeichnen und zu liefern. Und wenn wir schon von Qualität sprechen, in einer meiner Lieferungen hatte man einfach einen Baum des Vorjahres auf die Palette gepackt. Dieses braune nadellose Gerippe hat mich 24 Euro gekostet und wartet nun darauf verbrannt zu werden. Was ist denn das für ein Geschäftsgesbaren? *Lothar Kirschsieper*



**Biolchim –
Bewährte Spezialdünger**

Neben unserem vielfach bewährten Phosfik® bieten wir Ihnen weitere Lösungen für Baumschul- und Zierpflanzenbetriebe

Biolchim – kompetent in

- ▶ Blattdüngern
- ▶ Nährsalzen
- ▶ Spurenelementen
- ▶ Bodenhilfsstoffen

Biolchim
Spezialdünger

Biolchim Deutschland GmbH
Rendeburger Straße 5
30659 Hannover

Phone +49 (0)511/64 66 64-90
Fax +49 (0)511/64 66 64-99
info@biolchim.de - www.biolchim.de