

siert auf die des Verbandes der europäischen Weihnachtsbaumanbauer vom Juli 1996, ist allerdings etwas einfacher und enger gefasst. „Die Fachhändler können die Bäume blind kaufen, das klappt immer.“ Dennoch kommen viele und schauen sich die Bäume an – doch etikettieren und auszeichnen dürfen sie die Bäume nicht. Das macht Lothar Kirschsieper selbst. „Ich lasse mir doch meinen Bestand nicht kaputt zeichnen. Die nehmen möglicherweise dann die zukünftigen Bäume mit.“ Dennoch sind die Händler gerne auf dem Hof Kirschsieper gesehen und können sich die gezeichneten Flächen anschauen. Natürlich geht Lothar Kirschsieper immer mit und notiert, welchen Baum er für welchen Händler schlagen soll.

Der besondere Service ist, dass er die C-Bäume unter dem Produktionspreis verkauft, damit der Händler dann diese Tannen in Konkurrenz zu den Baumärkten ebenfalls günstig anbieten kann. „So geht der



Selbst ist der Mann: Nur in der Saison packen auch die Hilfskräfte mit an.

Die Sauerländer Erzeugergemeinschaft

Wer Mitglied werden möchte, zahlt eine Gesellschaftereinlage von 500 Euro und ist auch entsprechend am Gewinn und Verlust beteiligt. Der Jahresbeitrag bezieht sich dann auf die Betriebsgröße und beginnt bei 100 Euro. Die Gelder fließen in Marketingaktionen. Wer möchte, kann auch der Interessensgemeinschaft Sauerländer Qualitätsbaum beitreten. Hier kostet der Beitrittsbeitrag 250 Euro.

Mehr dazu erfahren Sie von:

Lothar Kirschsieper.

Tel. 02195/599566

www.kirabaum.de

oder von Michael Cordes,

Tel. 02723/67656

Endverbraucher nicht vom Händler-Hof weg zum Supermarkt. Und irgendwann hat dieser Kunde dann ein bisschen mehr Geld im Portemonnaie und schon kauft er sich einen A- oder B-Baum.“ Natürlich hat Lothar Kirschsieper auch bereits Erfahrungen mit Schlitzohren gemacht, die dann den C-Baum weit über Wert verkaufen wollten. Und da fragt sich der Weihnachtsbaumerzeuger: „Wer zieht in dem Fall den Endkunden über die Leisten – der Baumarkt oder diese Händler?“ Schließlich legt der Baumarkt oft noch Geld drauf, um die Christbäume zu verkaufen.

Die Richtlinien, die bei Kirschsieper für die Händler gelten, sind auch für die Privatkunden gedacht. Eine Woche vor dem ersten Advent beginnt nämlich der Hofverkauf. Das selber Schlagen ist nicht gerne gesehen. Wer in die Kulturen geht und voretikierte Bäume auswählt und erntet, der muss generell einen Zwei-Euro-Aufschlag bezahlen. Lieber möchte Lothar Kirschsieper, dass der Kunde die bereits geschlagenen Bäume kauft. „Die sind doch auch schön.

Ich will den Leuten das abgewöhnen, weil ich mir nicht von diesen Kunden die Kultur steuern lassen möchte.“ Denn die gehen in den Wald, schauen nach dem schönsten Baum und schlagen auch eine Drei-Meter-Tanne auf zwei Meter ab. „Die Tanne hätte ich doch vielleicht an ein Hotel verkaufen können.“

Man sieht, Lothar Kirschsieper hat alles voll unter Kontrolle – und deswegen ist er auch erfolgreich. Das einzige, was ihm wirklich noch ein dringendes Anliegen ist, dass die Sauerländer Erzeugergemeinschaft noch größer wird. „Wir suchen noch qualitätsbewusste Produzenten aus dem Sauerland und dessen Randgebiet“, sagt er abschließend und betont: „Er verliert auch nicht seine Eigenständigkeit. Er kann auch seiner Linie treu bleiben. Er soll uns unterstützen, den „Sauerländer Qualitätsbaum“ bekannter zu machen. Damit der Kunde irgendwann einmal Ausschau nach unserem Baum hält. Das ist unser Ziel, unsere Vision.“

Christine Blödtner-Piske