

ERSTE STIMMEN MACHEN MUT

Gärtner setzen auf Veiling Rhein-Maas

Jetzt läuft an, was viele Gärtner seit Jahrzehnten gefordert haben: Die neue Veiling Rhein-Maas nahm ihren Betrieb auf und hat schon die ersten Wochen im neuen Geschäftsbetrieb hinter sich gebracht. Jedem ist klar: Die erste große Bewährungsprobe folgt in der nächsten Frühjahrssaison. Bis dahin muss alles perfekt laufen! Die ersten Stimmen aus der Gärtnerschaft setzen auf Zuversicht und machen Mut, dass das neue Unternehmen auf die Unterstützung seiner Lieferanten zählen kann.

Einer von ihnen ist Koen Saris: Jeden Tag ist der 29-jährige an der Uhr mit seiner Ware vertreten und machte sich dort für sein Produkt einen guten Namen. Koen Saris hat das Unternehmen im Januar 2011 von seinem Vater komplett übernommen und war zuvor viele Jahre als Mitgesellschafter aktiv. Während viele Gärtnereien fast schon kleinen botanischen Gärten gleichen und eine lange Sortenliste im Kulturprogramm führen, setzt Koen Saris nur auf die Königin der Blumen. Auf 48.000 m² Gewächshausfläche produziert das Unternehmen gut 12 Millionen Rosen. Wer jetzt eine lange Liste der Rosenneuheiten erwartet, wird sich verwundert die Augen reiben. Saris setzt sein ganzes Glück auf die rote Rose 'Grand Prix'. Genauso konsequent ist er bei der Vermarktung: „Wir haben uns voll auf den Verkauf an der Uhr eingestellt“, berichtet der junge Unternehmer.

Gleichbleibende Qualität als Ziel

Für ihn sei es das Ziel, eine möglichst gleichbleibende Qualität das ganze Jahr über zu liefern. Die Gärtnerei liegt nur 500 Meter von der deutschen Grenze entfernt und bringt die frische Ware täglich zur Uhr. „Frischer geht es nicht, da unsere Blumen keinen langen Transportweg haben und nicht schon im Flugzeug einschlafen“, stellt Koen Saris schmunzelnd heraus. Seine Ware wird auf Wasser angeliefert und direkt mit einem Frischhalttemittel versorgt. Der Gärtner liefert 100 Prozent seiner Schnittblumen an und ist persönlich mindestens alle 14 Tage, aber häufig einmal pro Woche am Mittwoch als Gast an der Uhr und erklärt: „Ich versuche, die Uhr auch als Informationsplattform für mich zu nutzen“. Zusätzlich ist er in einem Produktclub für Rosen engagiert, damit er neue Entwicklungen direkt in seinen Betrieb einbauen kann. Er sieht in der neuen Veiling Rhein-Maas eine gute Chance, mit seinem Betrieb, einen optimalen und wachsenden Absatzweg zu bedienen. Für Saris steht die Qualität seiner Ware im Mittelpunkt, damit er beste Preise erzielen kann. Er ist überzeugt davon, dass man an der Uhr alle Höhen und Tiefen mitmachen müsse, um im Schnitt einen fairen Preis zu erhalten. Angebot und Nachfrage treffen halt aufeinander und pendeln sich dann schon ein, ist der Gärtner zuversichtlich.

Personalunion: Einkäufer und Lieferant

Für Jack van Vlerken ist die Uhr dagegen Einkaufsort und Verkaufplatz zugleich. Denn mit seinen Schalen aus Frühjahrsblühern ist er derzeit auch als Anlieferer an der Uhr präsent. In seinem Betrieb wird auf zwei Hektar unter Glas

und fünf Hektar Freiland produziert. Der „Bloemenhandel“ ist sein Leben. Seine Ehefrau und sein Sohn sind ebenfalls mit im Betrieb aktiv. Sie werden von zehn festen und 60 Saison-Arbeitskräften unterstützt.

„Ich bin ein treuer Kunde“, stellt er fest. Van Vlerken kauft nur in Herongen und liefert dort und an alle niederländischen Versteigerungen seine Schalen, die für jede Saison entsprechend aufgepeppt werden. Er ist davon überzeugt, dass sich die Uhr in Herongen gut entwickeln wird. Aber es müsse sich alles noch einspielen und erfolgreich zusammenwachsen.

Die Zeit war reif

„Wir wollen uns mit der eigenen Marke Topf-Star im Wettbewerb profilieren“, berichtet Gärtnermeister Sven Kreisig. Das Unternehmen gewann 2010 den Wirtschaftspreis der Stadt Straelen. Die Auszeichnung die „Grüne Couch“ motiviert natürlich, sich weiter einzubringen. So macht das Unternehmen schon am Ortseingang mit Fahnen auf sich aufmerksam. Kreisigs sind somit auch für das Stadtmarketing Straelens aktiv. An der Uhr will sich das Unternehmen als guter Anlieferer profilieren und setzt auf Frühjahrsblüher, Beet- und Balkonpflanzen sowie Herbstblüher rund um Chrysanthemen und Helleborus. Jeder CC-Container wird mit einem Star-Topf-Band umwickelt, damit sich die Ware dem Unternehmen klar zuordnen lässt. Hinzu kommt ein Stecker, der jeden Topf kennzeichnet. „Die Versteigerung macht aktuell etwa 40 Prozent des Absatzes aus“, so Kreisig. „Der Rest läuft für den organisierten Handel über das Vermittlungsgeschäft von Landgard. Wir liefern zu 100 Prozent unsere Ware an“, hebt der Gärtnermeister seine Liefertreue hervor. Sven Kreisig stimmt einer weitverbreiteten Auffassung in der Gärtnerschaft zu: „Wer das ganze Jahr an der Uhr anliefern, der macht sich einen Namen und erhält oft einen höheren Preis.“

Konzentration auf die Versteigerung

Wie Kreisig setzt auch Markus Overlöper mit seinem Bruder auf Topfpflanzen. Die Gärtnerei hat sich auf Elatiorbegonien und Weihnachtsterne spezialisiert. In Duisburg ist der Stammbetrieb mit 9.000 m² ausgebaut worden und unweit in Dinslaken wirtschaftet das Unternehmen auf 13.000 m² Gewächshausfläche. Schon lange hat der Betrieb den Verkauf über einen traditionellen Blumengroßmarkt aufgegeben und setzt ganz auf die Uhr. „Hier können wir die Mengen absetzen, die unser Betrieb zur Auslastung und Wirtschaftlichkeit braucht“, stellt der Gärtnermeister



Im Gespräch mit Kundenberater Ruud Görtjes zeigte sich Jack van Vlerken zuversichtlich über die Zukunft der Veiling Rhein-Maas. Er setzt auf die Versteigerung!

ter eindeutig fest. Die Uhr steht bei den Overlöpers als Absatzweg im Zentrum, weil sie damit in den letzten Jahren gute Erfahrungen gemacht haben. Die neue Veiling Rhein-Maas erhält daher Markus Overlöpers volle Unterstützung, weil er hier beste Chancen für die Zukunft sieht. Natürlich müsse sich alles erst finden, aber der Markt könne die Gartenbau-Region weiter stärken. „Unsere Pflanzen werden als Marathon-Flowers bezeichnet, weil wir auf eine besonders lange Haltbarkeit und guten Pflanzenaufbau setzen“, fügt der junge Unternehmer hinzu. Die Ware wird im 13er und 17er Topf angeliefert. Auch mit der neuen Veiling Rhein-Maas setzen die Partner nicht auf einen kurzen Sprint, sondern haben sich auf einen langen Marathon-Weg gemacht. Als Kind des Ruhrgebiets meint Overlöper: „Glück auf für die neue Veiling!“

Andreas von der Beeck
(Münster)



Sven Kreisig macht gute Geschäfte und profiliert seine Ware mit einer eigenen Marke „Topf-Star“. Der Jungunternehmer gewann kürzlich einen Wirtschaftspreis



Für Markus Overlöper ist unsere Branche wie ein Marathon-Lauf: „Wir setzen nicht auf den schnellen Erfolg, sondern auf Haltbarkeit und Qualität.“



Koen Saris zur neuen Veiling: „Wir haben uns voll auf den Verkauf an der Uhr eingestellt und wollen mit gleichbleibender Qualität unsere Kunden begeistern“

Hintergrund

Mitsprache ist klar geregelt

Die Anlieferer haben in einem Fachbeirat die Möglichkeit, über konkrete Themen mit der Veiling Rhein-Maas Rücksprache zu halten. Gleichzeitig bittet die Veiling Rhein-Maas diesen Fachbeirat um Empfehlungen, wenn es um Themen geht, die die Gartenbaubetriebe betreffen, so beispielsweise Lieferzeiten, Preise und Verpackungen. Der Vorsitzende des Fachbeirates ist Bert Schmitz, er ist auch Mitglied im Beirat von Landgard. Der zweite Vorsitzende ist Lei Janssen, der gleichzeitig auch Vorsitzender des Regionalbüros Südost-Niederlande bei der FloraHolland ist. Der Fachbeirat kommt mindestens einmal im Vierteljahr zusammen.

Reihenfolge im Verkauf

Die Reihenfolge beim Verkauf der Schnittblumen und Pflanzen innerhalb der entsprechenden Versteigerungsgruppen wird durch Auslosung bestimmt. Diese Auslosung erfolgt jeweils am Frei-

tag der vorherigen Woche in einem computergesteuerten willkürlichen Auswahlprozess. Anschließend erreichen die Produkte in der Reihenfolge ihrer Auswahl über die Rollbahn in der Versteigerungshalle die Uhren 2 bis 7. Die Uhren 1 und 8 sind die Bildversteigerungsuhr. Die Verkaufsreihenfolge der Pflanzen in A1-Qualität innerhalb einer Versteigerungsgruppe erfolgt in großen und kleinen Partien (Einzel – CC) und über Musterversteigerungen (MV). Außerdem werden im Prinzip zunächst die Eigenprodukte der Gartenbaubetriebe vor den Handelsprodukten verkauft. Bei den Schnittblumen gibt es ebenfalls große Partien (GP), wobei den Kunden die Möglichkeit geboten wird, dieselben Sortierungen und Qualitäten eines Produkts auch in größeren Mengen (mehr als ein Stapelwagen) abzurufen. Diese Sortierungen werden gemeinsam mit den kleinen Partien versteigert. TP

TIPPS ZUR AUFBEREITUNG DER WARE

Qualitätskontrolle und Serviceleistungen sind gefragt



Acht Uhren setzen neue Maßstäbe: Die erste Bewährungsprobe folgt in der nächsten Frühjahrssaison!

Bis die Ware zur Uhr gelangt, hat sie schon eine Qualitätskontrolle und eine Körung hinter sich. „Der CC-Container muss für die Versteigerung gut aufbereitet sein, damit lassen sich die Preise positiv beeinflussen,“ gibt Kundenberater Heinz Hovestädt einen kleinen Tipp mit auf den Weg. Schon seit 26 Jahren ist der Gartenbautechniker für die Vermarktung aktiv und wie seine 12 Kollegen als Versteigerer und Kundenberater am Ball oder besser an der Uhr. Sie bringen ihre Erfahrungen ein und stehen als Team für einen optimalen Versteigerungsprozess.

Der Countdown läuft: Der Gong schlägt fünf Minuten bevor der Versteigerungsprozess beginnt. Alle mögen ihre Plätze einnehmen, lautet die Ansage. Viele haben ab 5.30 Uhr die Chance genutzt, sich die Ware zuvor anzusehen. Bei Gärtnern, die regelmäßig anliefern und sich einen guten Namen gemacht haben, verlässt sich auch der Einkäufer oft auf die Qualität und guckt sich nur die Ware bei bestimmten Produkten an, die er neu auf seiner Einkaufsliste hat. Gut vorbereitet gehen somit auch die Kunden ins Rennen. Zwischenzeitlich gibt es für sie Kaffee, Softgetränke oder kleine Snacks. Vieles ist eingetübte Routine, aber doch ist eine schnelle Reaktion erforderlich. Die Entscheidung fällt schnell: Läuft es gut, drückt man richtig, ist der Tag somit mehr Sekt als Selters!

Spannung und konzentrierte Ruhe

Das Versteigerungsfieber hat Sabrina Höning-Küpers schon während ihrer Ausbildung gepackt. Damals musste sie mehrmals die Abteilung wechseln, um so einen kompletten Überblick über das Unternehmen zu erhalten. Die Ausbildung zeichnete sich durch eine hohe Qualität aus. Als Gärtnerstochter war

ihre Entscheidung für die grüne Vermarktung fast vorgegeben. Während der Bruder den elterlichen Betrieb führt, hat sie ihre Ausbildung in Straelen als Groß- und Außenhandelskauffrau absolviert. Sie fand die Versteigerung faszinierend und schnell war ihr klar: „Hier möchte ich bleiben!“ Die heute 31-Jährige sprach direkt den Leiter der Abteilung an. Glück gehabt: Der Wunsch ließ sich direkt erfüllen, weil ein Arbeitsplatz frei wurde. Die junge Versteigerungs-Fachfrau lächelt gerne und ist ein Sympathieträger. Für sich hebt sie klar hervor: „Der Umgang mit Kunden liegt mir, bei der Versteigerung geht die Zeit rasend schnell um und die Aufgabe macht mir einfach Spaß“. Das ist auch eine andere Art und Weise, um mit Stress und Hektik positiv umzugehen. Denn diese Aufgabe fordert eine hohe Konzentration und jeder muss seine Uhren im Griff haben. Die 13 Kundenberater und Versteigerer kommen von den Standorten Lüllingen, Herongen und Venlo. Beifall an der Uhr gibt es eher selten, die Stimmung ist hoch konzentriert. Nur bei einem besonders hochpreisigen Einkauf, kommt es schon mal zu einem kleiner Applaus oder lautem Gemurmel unter

den Kunden. Das geschieht aber meist nur in der Hochsaison, wenn alle Kunden dringend ganz bestimmte Produkte einkaufen wollen. Bis dahin hat die Veiling Rhein-Maas noch etwas Zeit. Es bleibt offen: Wer wird den ersten Szenen-Applaus der Saison bekommen?

Alles im Griff

Die Mindestmenge beim Topfpflanzenkauf ist eine Lage. In der Saison geht schnell ein ganzer Container oder auch eine größere Partie über die Uhr. Bei Schnittblumen gibt es ebenfalls eine Mindestmenge, die durch eine Lage des holländischen Stapelwagens definiert ist. Hier liegen die absoluten Saisonhöhepunkte vor Valentins- und Muttertag!

Wer drückt und einen Zuschlag erhält, der tritt über sein Head Set direkt mit dem Versteigerer an der Uhr in Kontakt. Jetzt geht alles ganz schnell. Der Kunde muss nur sagen, ob er alles von der Partie haben will. Sagt er nichts, so



Sabrina Höning-Küpers ist sich sicher: „Versteigern ist mein Leben.“

bekommt er automatisch die Mindestabnahmemenge zugeteilt. Die Versteigerung geht weiter, die Uhr dreht sich erneut. Eine kleine Verschnaufpause gibt es erst gegen 7.30 Uhr, die Raucher haben dann natürlich ihren eigenen Treffpunkt.

Reklamationen sind eher selten

Wenn es Reklamationen gibt, dann eigentlich direkt nach der Versteigerung, hebt Thomas Roiek als Qualitätskontrolleur Topfpflanzen hervor. Selten ist es später der Fall. Nur bei versteckten Mängeln kann es dann noch einmal zur Beschwerde kommen. Der 47-jährige Gärtnermeister stammt aus der Gartenbau-Produktion und war dort 20 Jahre lang aktiv. Erst 2007 stieg er bei Landgard als Qualitätskontrolleur für Topfpflanzen ins Vermarktungsgeschäft ein und wechselt jetzt zur Veiling Rhein-Maas.

Wie der Qualitätskontrolleur erläutert, erfolgt die Stichproben-Entnahme bei der angelieferten Ware regelmäßig, zudem wurde ein neues PAS-Bonitätssystem erarbeitet, welches laut Roiek nun bei zuverlässigen Gärtnern dazu führt, dass sie weniger Kontrollen zu durchlaufen haben. Dagegen müsse, wer als Lieferant häufiger negativ auffalle, mit einer fast 100-prozentigen Kontrolle rechnen. Es wird auf Blüh- und Laubfehler und die Freiheit von Schädlingen kontrolliert. Die Qualitätskontrolle erfolgt in drei Schichten, weil sich die Versteigerung auf die Speditionen eingerichtet hat, die auch nachts um 2 oder 4 Uhr anliefern.

Kontrolle mit System

Zukünftig wird bei der Qualitätskontrolle von Topfpflanzen und Schnittblu-

men das PAS-System eingesetzt. Ben Arts ist hierfür verantwortlich. Der Name PAS steht für „Programma Administratie Sierteelt“, also Verwaltungsprogramm Zierpflanzenbau und umfasst alle Informationen, die über den gesamten Versteigerungsprozess ermittelt werden. Daraus lässt sich ein Zuverlässigkeitsindex ableiten, dass aufzeigt, wie die letzten 150 Partien des Lieferanten bewertet wurden. Dieses System liefert auch für die Qualitätskontrolle wichtige Fakten. Außerdem ermöglicht es bei Reklamationen, die lückenlose Dokumentation des gesamten Prozesses, wie den Schriftverkehr, Lieferscheine, Körung und Qualitätskontrolle. Hinzu kommen auch für alle andere Abteilungen, die Informationen über den Ablauf der Anlieferung. Die Daten lassen sich beispielsweise für das Ableiten von Statistiken, das Erstellen von Rechnungen oder die Information über den Anlieferer und den Käufer verwenden. Das von der Flora Holland optimierte Programm ist jetzt für die neue Veiling Rhein-Maas angepasst worden. Alle Daten stehen somit in einem System funktional für jede Abteilung zur Verfügung.

Auch Gottfried Theunissen ist als Qualitätskontrolleur Schnittblumen in das PAS-System eingebunden. Er kontrolliert und prüft, ob sich die Ware in den angekündigten Reifestadien befindet. Seit 31 Jahren ist er in der Vermarktung für die Qualitätskontrolle aktiv und somit ein Profi, der genau weiß, worauf er zu achten hat. Denn auf die Qualität der Ware kommt es an, wenn man faire Preise erzielen will.

Andreas von der Beeck
(Münster)



Schnittblumen-Check: Gottfried Theunissen kontrolliert nach dem Zuverlässigkeitsindex



Thomas Roiek setzt auf „Top(f)-Qualität“, denn zufriedene Kunden bleiben treu

Anzeige



GreenZone GmbH

Groen is de basis

Veilingstrasse R1118 · D47638 Straelen – Herongen

www.greenzone.nl / info@greenzone.nl

Import & Export

Dekorationsgrün & Schnittblumen

Direct Sales - Commissionairs