



Rundschreiben 17 / 2010

RFID-Kennzeichnung an CC-Containern

Die Firmen Landgard, GASA-DK und Flora-Holland entschieden, dass ab dem 10. Januar 2011 nur noch gechipte Rollwagen anerkannt werden. Die Rollwagen werden nach der Anlieferung gescannt. Stellt sich dabei heraus, dass einer der Rollwagen einen gefälschten Chip trägt, erhält dieser einen neuen Chip und wird kostenlos in dem CC-Pool aufgenommen. Werden hingegen Rollwagen ohne einen neuen Chip angeliefert, können die Wagen nach Rücksprache nachgechipt werden, was dann allerdings kostenpflichtig ist.

Vorteil: Alle Gärtner können zunächst weiter ohne eigenen Scanner arbeiten und nur, wie bisher, visuell kontrollieren, ob ein angelieferter CC einen neuen Chip trägt.

Die Beratung rät daher zunächst von einem Scannerkauf ab. Es gibt noch zu wenige Erfahrungen mit den Geräten. Die Scanner müssen z. B. in der Lage sein, eine Auslesesoftware zu unterstützen. Landgard selber will in einem Pilotprojekt mit ca. zehn Betrieben ab dem 10. Januar 2011 den Umgang mit den Scannern testen. Danach wird sich zeigen, welche Geräte empfohlen werden können.

Neben den gechipten CC-Wagen werden, zumindest in der Übergangsphase, auch „freie Rollwagen“ z. B. aus den Pools von van Vliet (NL), Intermarkt Thielen oder Eurofleurs (Niederrhein) auf dem Markt sein. Diese Rollwagen werden selbstverständlich ungechipt sein und sind somit für jeden erkennbar. Die Gartenbaubetriebe, insbesondere aber die größeren Handelsfirmen, sowie die Spediteure werden sicherlich nicht umhin kommen, ab dem 10. Januar 2011 einen zweiten Rollwagenpool zu verwalten! Der logistische Aufwand nimmt also deutlich zu! Wer die steigenden Kosten trägt, wird der Markt entscheiden. Es bleibt abzuwarten, ob sich eines der Systeme oder beide mit der Zeit durchsetzen werden.

Ranunkeln – Temperaturführung, Krankheiten, Hemmstoffe

Ranunkeln wollen einen hellen, kühlen und luftigen Standort. Alle einfachen (auch Folienhäuser), gut lüftbaren Gewächshäuser sind geeignet. Im Winter können sie auch mit *Primula vulgaris* gemeinsam kultiviert werden. Nach dem Topfen sollte man die Pflanzen zum Einwurzeln (nur bei Sonne) leicht schattieren. Anschließend ist zur besseren Laubentwicklung volles Licht erforderlich. Die Tagesmitteltemperatur sollte bei ca. 12° C liegen, 15° C aber nicht überschreiten. Die Nachttemperatur darf bei 5 - 6° C liegen. Ein zu warmer Standort ist in jedem Falle zu vermeiden! (Lüftung: 16° C)

Gegen *Botrytis* sollte bereits vorbeugend im Abstand von 2 - 3 Wochen behandelt werden mit: Rovral WG (0,7 kg/ha), Teldor (2 kg/ha), Euparen M WG (2,5 kg/ha) oder Signum (1,5 kg/ha). Rovral WG und Signum haben außerdem noch eine Wirkung gegen *Ramularia*.

Gegen Echten Mehltau und *Ramularia* kann vorbeugend Ortiva (0,48 l/ha) eingesetzt werden; bei Befall muss auf Score (0,4 l/ha) oder Sythane 20 EW (0,3 - 0,6 kg/ha) zurückgegriffen werden.

Hemmstoffe sind eigentlich nur bei "Bloomingdale" und bedingt bei "Mache" erforderlich. Die schwach-wüchsigen Sorten "Pratolino", "Magic", "Gambit" und "Rebecca" benötigen im Herbst/Winter keine und im Frühjahr meist nur wenige oder keine Hemmstoffbehandlungen.

Nachdem die bei Ranunkeln gut wirksamen Hemmstoffe Alar und Topflor mit einem Anwendungsverbot belegt sind, kann nur noch auf die eher „schwierigen“ Produkte Regalis (0,25 %), Caramba (0,05 %) und Folicur (0,05 %) zurückgegriffen werden.

Grundsätzlich ist zu beachten: Azol-Präparate (Desmel/Tilt 250 EC, Folicur, Caramba) können bei häufigem Einsatz, Überdosierung und hohen Aufwandmengen schnell zu stärkeren Wachstumsdepressionen führen und einen unharmonischen Pflanzenaufbau hervorrufen. Gerade bei Desmel/Tilt 250 EC werden die Blätter deutlich deformiert!

Pflanzenschutzmittelzulassungen – Mogeton TOP

Neuerdings ist eine Bekämpfung von Brunnen-Lebermoos im Freiland während der Vegetationsphase (Mai - August) mit Mogeton TOP (500 g/kg Quinclamin) möglich. Da das neue Mogeton-Produkt den doppelten Wirkstoffgehalt beinhaltet, ist die für den Zierpflanzenbau und Containerbaumschulgehölze zugelassene Aufwandmenge auf 0,75 g/m² mit 0,1 l Wasser/m² begrenzt. Weitere Auflagen und Bestimmungen sind zu beachten.

Pflanzenschutzmittelzulassungen – Shirlan

Die Zulassung von Shirlan läuft am 30.11.2010 aus. Falls es keine Verlängerung geben sollte, sind danach alle Genehmigungen nach § 18 b automatisch nicht mehr gültig. Nach Auskunft von Syngenta wird aber eine kurzfristige Anschlusszulassung erwartet. Die Wiederzulassung ist beantragt.

Unternehmen führen und sichern - Erfolgsfaktoren für Firmenchefs

In loser Reihe stellen wir Ihnen Erfolgsfaktoren für Ihr Unternehmen vor. An dieser Stelle thematisieren wir die Kriterien Forderungsmanagement, Produktplanung und strategische Instrumente, Vermarktungskonzepte, Management und Beschaffung.

Ausschlaggebend für einen nachhaltigen Betriebserfolg ist das Erkennen der Stärken Ihres Unternehmens! Außerordentlich wichtig ist die kontinuierliche Klärung folgender Fragen:

- ⇒ Sind Ihnen die aktuellen Umsätze, Erträge und Gewinne bekannt?
- ⇒ Wissen Sie, welche Kulturen rentabel sind?
- ⇒ Informieren Sie sich über die neusten Entwicklungen Ihrer Branche?
- ⇒ Nehmen Sie an Weiterbildungsveranstaltungen teil?
- ⇒ Sind Ihnen die Produkte und Dienstleistungen Ihrer Mitbewerber bekannt?
- ⇒ Wissen Sie, was Ihre Kunden von Ihren Produkten und Dienstleistungen halten?
- ⇒ Versuchen Sie Produkte und Prozesse zu optimieren?
- ⇒ Setzen Sie sich und Ihrem Team erreichbare Ziele?

Erfolgsfaktor Nr. 1: Die realistische Planung

Formulieren Sie für das Unternehmen Ziele. Dabei sollten Sie beachten, dass diese Ziele eine Herausforderung darstellen, aber trotzdem realistisch sind. Sie sollten einen zeitlichen Rahmen haben und allen Beteiligten bekannt gemacht werden. Das Erreichen der Ziele kann in manchen Fällen mit einem Prämienmodell als Anreiz kombiniert werden

Des Weiteren sind folgende Planungen aufzustellen:

- Finanzplanung: Schafft finanzielle Sicherheit für Ihr Unternehmen.
- Liquiditätsplanung: Dazu gehören vor allem Informationen darüber, ob es Reserven für finanzielle „Durststrecken“ gibt.
- Umsatzplanung: Informieren Sie sich über neue Trends und analysieren Sie Ihren Markt, um den Umsatz genauer zu planen.
- Kostenplanung: Überblick über feste und variable Kosten.
- Rentabilitätsplanung: Feststellung, ob die geplanten Einnahmen ausreichen, um die Ausgaben inklusiv Ihrer Lebenshaltungskosten zu decken.

Erfolgsfaktor Nr. 2: Die umsatzfördernde Produktpalette

Kleine und mittelständische Betriebe zeigen nur selten eine hohe Innovationskraft. Dabei ist es sehr wichtig, ständig neue Produkte in der Angebotspalette zu haben, da die Lebensdauer der Produkte allgemein kürzer wird (Produkt-Lebenszyklus). Aber auch durch qualitativ hochwertige Produkte kann der Umsatz gefördert werden.

So schaffen Sie die Basis für neue Produktideen:

- Zeigen Sie Risikobereitschaft.
- Nehmen Sie Kritik oder Ideen von Ihren Mitarbeitern entgegen.
- Lassen Sie Ihre Kunden Ihr Produktangebot bewerten (Kundenbefragungen).

- Beobachten Sie Ihre Branche und das Umfeld (ERFA-Arbeit).
- Ruhen Sie sich nicht auf Ihren Lorbeeren aus. Verbessern Sie kontinuierlich Ihr Angebot.

Erfolgsfaktor Nr. 3: Forderungsmanagement und Finanzierung

Für die Finanzierung gibt es verschiedene Möglichkeiten. Betriebsmittelkredite bieten sich für kurzfristige Finanzierungen von Waren- und Rohstoffeinkäufen an. Investitionsdarlehen dagegen für langfristige Finanzierungen von langlebigen Wirtschaftsgütern mit variablen oder festgeschriebenen Zinssätzen. Darüber hinaus gibt es für viele Bauvorhaben öffentliche Förderungsmittel.

Das haftende Eigenkapital eines Unternehmens sollte mindestens bei 20 % liegen. Bei zu geringer Eigenkapitalausstattung bieten sich kapitalmäßige Beteiligungen an.

Um Zahlungsausfälle zu vermeiden, ist ein effizientes Forderungsmanagement sehr wichtig. Das sollte Sie aufmerksam machen:

- Der Kunde ändert häufig seine Rechtsform
- Der Kunde hat seine Hausbank gewechselt
- Der Kunde erhöht oder vermindert die Bestellmengen deutlich
- Der Kunde „spielt auf Zeit“ und versucht, mit ungerechtfertigten Reklamationen Zahlungen hinauszuzögern
- Der Kunde überschreitet häufig das Zahlungsziel bzw. verzichtet darauf, Skonti auszunutzen

Erfolgsfaktor Nr. 4: Das zukunftsorientierte Vermarktungskonzept

Umsatz und Ertrag lassen sich durch geringen finanziellen Aufwand nachhaltig verbessern. Einige Möglichkeiten werden im Weiteren beschrieben.

Corporate Identity

Geben Sie Ihrem Unternehmen eine Corporate Identity. Damit soll zum Ausdruck gebracht werden, wie gut Unternehmer, Unternehmen, Mitarbeiter, Leistungen und Kunden zusammen passen. Stellen Sie zusammen mit Ihren Mitarbeitern Leitsätze auf. Achten Sie aber darauf, dass diese genau eingehalten, also „gelebt“ werden. Basis dafür ist die Unternehmensphilosophie. Auf dieser Basis werden das Verhalten und die Kommunikation der Mitarbeiter sowie das Erscheinungsbild abgestimmt. Steht in der Unternehmensphilosophie zum Beispiel, dass das Unternehmen sehr kundenorientiert ist, dann sollten die Kunden von den Mitarbeitern auch sehr freundlich bedient werden. Zur Corporate Identity zählt auch ein Corporate Design. Dazu gehört ein einheitliches Firmenlogo auf Briefbögen, Anzeigen, Broschüren, Firmenfahrzeugen, Verpackungen und Arbeitskleidungen. Corporate Design umfasst auch, dass Inneneinrichtungen, Außenfassaden und Arbeitskleidung exakt definierte Firmenfarben enthalten.

Preiswerte Kundenansprache

Ohne Werbung können nur die wenigsten Unternehmen wachsen. Allerdings ist eine große Werbekampagne sehr teuer. Es gibt aber auch günstige Werbemöglichkeiten. Wie zum Beispiel das Direktmarketing. Dabei werden an potenzielle Kunden Werbefbriefe geschickt, in denen sie direkt mit Vor- und Zunamen angesprochen werden. Legen Sie eine Bestellkarte bei, damit der Adressat weiteres Informationsmaterial anfordern kann.

Außerdem können Sie die Presse ansprechen und sie bitten, über Ihre neuen Produkte, Dienstleistungen, Geschäftsideen einen Artikel zu veröffentlichen (klassische PR-Arbeit). Gerade in Kleinstädten sind Zeitungen noch recht offen, um Themen wie Überwinterung, neue Produkte etc. aufzugreifen.

Eine weitere preiswerte Möglichkeit der Kundenansprache ist eine Broschüre über Ihre Leistungs- und Produktangebote. Achten Sie darauf, dass Texte und Gestaltung professionell sind. Hier helfen wir Ihnen bei der Gestaltung und Produktion gerne weiter!

Internet

Sich im Internet zu präsentieren gehört für viele mittelständische Unternehmen heute zum Standard. Achten Sie darauf, dass Ihr Internetauftritt professionell wirkt und die Inhalte stets aktuell sind. Machen Sie Ihre Internetadresse bekannt, in dem Sie diese auf Briefbögen, Broschüren und Rechnungen platzieren. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, einen Internet-Shop mit Ihren Produkten einzurichten.

Erfolgsfaktor Nr. 5: Das innovative Management

Profitieren Sie von den Erfahrungen Ihrer Mitbewerber und tauschen Sie sich regelmäßig aus. Nehmen Sie an Betriebsbesichtigungen teil, um über die Produktionsverfahren anderer Betriebe zu erfahren. Oder gehen Sie eine Kooperation ein und schließen Sie sich bei Einkauf, Produktion oder Vertrieb zusammen.

Außerdem besteht die Möglichkeit, einen Mitgesellschafter aufzunehmen. Dadurch werden sie nicht nur finanziell unterstützt, sondern bekommen auch fachliche Unterstützung. Damit die Zusammenarbeit ein Erfolg wird, sollten sie einen Gesellschaftsvertrag aufsetzen und gemeinsame Ziele formulieren.

Erfolgsfaktor Nr. 6: Die effiziente Beschaffung

Eine fundierte Beschaffungsoptimierung kann die Einkaufskosten durchschnittlich um 10 % senken. Diese Verbesserungen wirken sich direkt auf den Gewinn aus. Maßnahmen können zum Beispiel sein, dass Sie von den Lieferanten Rabatte einfordern, neue Lieferanten testen, Serviceleistungen der Lieferanten nutzen oder Sie schließen eine Einkaufskooperation mit einem Mitbewerber ab, um so Mengenrabatte aushandeln zu können. Nutzen Sie auch das Internet für Ihre Einkäufe. Auch bezüglich effizienter Beschaffung stellt der Austausch mit Kollegen, Kooperationen, ERFA-Gruppen etc. einen wichtigen Bestandteil dar!

Termine

02.12.2010 Poinsettienseminar in der LVG Ahlem - siehe angehängte Einladung. In diesem Jahr wird kein zweites Seminar in Bad Zwischenahn stattfinden!

16.12.2010 Baumschulseminar in der LVG Bad Zwischenahn-Rostrup

09.02.2011 Jahreshauptversammlung des Gartenbauberatungsringes e. V. Oldenburg in Cloppenburg

Folgende Vortragsthemen sind vorgesehen:

- Was ist, wenn der Chef ausfällt? Rechtliche Probleme, denen vorgebeugt werden kann.
- Solarenergie – was lohnt sich noch?
- Pflanzenschutzmittelkontrollen 2010

Diskussionsrunde: Versuche im Kompetenzzentrum Pflanzenschutz

Am 13.12.2010 findet im BIG, Ochsenwerder Landscheideweg 275, 21037 Hamburg, eine Diskussionsrunde zu Versuchen im Kompetenzzentrum Pflanzenschutz für interessierte Gärtner statt, siehe hierzu die angehängte Einladung. Anmeldungen bitte per Fax an 04403 9796-64.

Ihre Berater
Simone Hoyer
Josef Baumann
Jan Behrens

Anlagen