



Rundschreiben 3 / 2009

Aktuelle Krankheiten bei Beet- und Balkonpflanzen

Aktuell an Beet- und Balkonpflanzen auftretende Krankheiten:

Botrytis

findet sich an fast allen Kulturen, die kühl stehen, besonders häufig aber an Petunien, Calibrachoa und Bracteantha. Einsetzbare Pflanzenschutzmittel sind:

Mittel	Aufwendung	Indikation	Bemerkungen
Euparen M WG	(5 – 10 kg/ha)	G*	
Rovral WG	0,7 kg/ha	G, F*	
Signum	1,5 kg/ha	G, F	
Switch	1,0 kg/ha	G, F	(nur zugelassen für Dendranthema, Alpenveilchen, Gartennelke, Birkenfeige, Kissenprimel, Gerbera, Rosen, Hortensien, Gartenstiefmütterchen, Schleierkraut)
Teldor	2, 0 – 5,0 kg/ha	G	

*F = Freiland

*G = Gewächshaus

Echter Mehltau

ist außer an Resten von Stiefmütterchen auch an Verbenen und Stauden gefunden worden. Einzelne Mittel sind:

Mittel	Aufwendung	Indikation	Bemerkungen
BioBlatt-Mehltaumittel	1,5 – 4,5 l/ha, Gewürzkräuter 0,9 l/ha	F	
Collis	0,6 l/ha	G, F	
Discus/Stroby	0,15 – 0,3 kg/ha	G, F	
Folicur	0,75 – 1,0 l/ha	F	nur Rosen, stark stauchend
Impulse	0,6 – 1,5 l/ha	G, F	nur Rosen
Kumulus WG (u. a. Netzschwefelpräparate)	2,5 – 5,0 kg/ha	F	
Microthiol WG	2,5 – 5,0 kg/ha	F	
Ortiva	1,0 l/ha	G, F	
Prosper	0,6 – 1,5 l/ha	G, F	nur Rosen
Score	0,4 l/ha	G, F	außer Rosen

*F = Freiland

*G = Gewächshaus

Rost

findet sich fast nur an selbst überwinterten Pelargonien oder Fuchsien sowie an einigen Resten von Bellis.

Speziell gegen Rostpilze können folgende Mittel eingesetzt werden:

Mittel	Aufwendung	Indikation	Bemerkungen
Discus/Stroby	0,15 – 0,3 kg/ha	G, F	
Dithane Neo Tec	2,0 – 3,0 kg/a	G, F	
Dithane Ultra	2,0 ‰	G, F	
Folicur	0,75 – 1,0 l/ha	F	nur Rosen
Maneb WP	2,0 ‰	G, F	
Ortiva	1,0 l/ha	G, F	
Polyram WG	1,5 – 2,0 kg/ha	G, F	
Score	0,4 l/ha	G, F	
Sythane 20 EW	0,3 – 0,6 kg/ha	G, F	

*F = Freiland *G = Gewächshaus

Tierische Schaderreger, wie z. B. Blattläuse, Weiße Fliege, Spinnmilben oder Thrips finden sich nur ganz vereinzelt in den Betrieben – dem langen, kalten und dunklen Winter sei gedankt!

Aktuell im Zierpflanzenbau einsetzbare Pflanzenschutzmittel, Stand: März 2009

Insektizide und Akarizide

Apollo	Dipel ES	Mesurool flüssig,
Applaud ^{*Widerruf zum 30.03.2009, Aufbrauchfrist 30.03.2010}	Endidor	z. B. Micula
Bactospeine XL ^{*2009}	Exemptor ¹	Milbeknock
Calypso	Fastac SC Super Contact	Mospilan SG
Confidor WG 70	Kanemite	NeemAzal-T/S
Conserve	Karate mit Zeon Technologie	Neudosan Neu
Danadim Progress, Perfekthion, Rogor 40L	Kiron	Nomolt ^{*2009}
Dimilin 80 WG	Magister 200 SC	Ordoval
	Masai	

Fungizide

Aliette WG	Folicur	Previcur Energy
Acrobat Plus WG	Fonganil Gold	Risolex flüssig
BioBlatt Mehltaumittel	Forum	Rovral ^{*2009}
Collis	z. B. Funguran, Kuperkalk ^{*2009}	Rovral WG
Contans WG	Impulse, Prosper	Score
Cueva	Maneb ^{*2009}	Signum
Cuprozin flüssig	z. B. Netzschwefel, Kumulus WG, Thiovit Jet	Stratego
Discus, Stroby WG	Ortiva	Sythane 20 EW
Dithane Ultra ^{*2010}	Polyram WG	Switch
Dithane NeoTec	Previcur N, Proplant	Teldor
Euparen M WG**		Tilt 250 EC (Desmel)

Herbizide

Boxer	Finalsan	Stomp Aqua
Butisan	Finalsan Plus	Stomp SC
z. B. Roundup Ultra, Durano	Focus Ultra	
	Mogeton	

¹ Exemptor hat eine Indikation für Dickmaulrüssler, Trauermücken, Blattläuse und Weiße Fliege. Die Zulassung warf einige Fragen auf, da die Applikation "Einmischen in das Substrat beim Topfen oder vor dem Topfen" (Einmischung bereits im Erdewerk) ein Novum darstellt.

Das Einmischen von Exemptor ins Substrat stellt eine Pflanzenschutzmittel-Anwendung dar. Deshalb muss derjenige, der das Produkt in das Substrat einmischt, sachkundig sein. Beim Einmischen sind die Anwendungsbestimmungen, Auflagen und Hinweise gemäß der Gebrauchsanleitung zu befolgen.

Grundsätzlich hat die Anwendung von Exemptor "unter Glas" zu erfolgen. Ein Einmischen in einem nach außen abgeschlossenen Gebäude (z. B. Silohalle) erfüllt im weiteren Sinne die Forderung nach der unter-Glas-Behandlung. Chemikalienrechtlich wird zusätzlich lt. Sicherheitsdatenblatt eine geeignete Staub-Absaugvorrichtung gefordert.

Das Topfen selbst ist formal gesehen keine Pflanzenschutzmittelanwendung. Damit kann das Topfen beispielsweise auch im Freien – üblicherweise auf dem Feld – erfolgen.

Schutz des Anwenders und anderer:

Beim Umgang mit behandeltem Substrat und beim Topfen sind Schutzhandschuhe zu tragen.

Quelle: verändert nach Pflanzenschutzhinweis für den Zierpflanzenbau, Pflanzenschutzamt der LWK Niedersachsen, Nr. 3/2009

Zulassungsveränderungen, Wiedertzulassungen, Widerrufe

	Zulassungsverlängerung, Neu-Wiedertzulassung		Kulturen	Anwendungsbereich
Acrobat Plus WG	30.06.09	ZVL	Zierpflanzen	F, G
Applaud ¹	Widerruf zum 30.03.09		Zierpflanzen	G
Kerb Streugranulat	30.04.09	ZVL	Ziergehölze	F
Mogeton	30.06.09	ZVL	Zierpflanzen/ Baumschulgehölz- pflanzen	G/F
NeemAzal T/S	31.12.10	ZVL	Zierpflanzen	F, G
Ridomil Gold MZ	30.06.09	ZVL	Zierpflanzen/Rosen	F, G Rosen nur F
Score	30.06.09	ZVL	Zierpflanzen	F, G
Impulse/Prosper	31.05.09		Schnittrosen	F, G
Exemptor (x)	28.08.08	NZL	Zierpflanzen	G

¹ bis 30.03.2009 im Handel erhältlich, Aufbrauchfrist bis 30.03.2010

ZVL = Zulassungsverlängerung, NZL = Neuzulassung F = Freiland, G = Gewächshaus

Für Präparate, die eine Zulassungsverlängerung erhalten haben, ist eine Wiedertzulassung beantragt.

Quelle: Pflanzenschutz- und Anbauservice (PAS) für den Zierpflanzenbau in Rheinland-Pfalz

Gesuche

Glechoma- und Scaevola-Rohware, je 100 Stück, sucht J. Lameyer, Tel. 04451 84876.

Dichondra "Silver Falls", 500 Stück Rohware oder 1.000 Jungpflanzen sucht R. Arkenau, Tel. 04221 50248.

Biete

Gaultherien-Rohware, 12er Topf, Aussaat März 2008: D. Otten, Tel. 04461 913198

2 Dosatrondüngermischer für 30 m³ und 20 m³: M. Rieke, Tel. 05453 8763

Stecklingsschneidemaschine für Callunen, Azaleen, Rhododendron etc.: M. Rieke, Tel. 05453 8763.

Ihr Berater
Jan Behrens

Finanzkrise – Kreditklemme?

Glaut man den Veröffentlichungen des Ifo-Instituts, München, so beklagen aktuell vor allem die mittleren und großen Unternehmen im Lande einen erschwerten Zugang zu Krediten. Dies mag vor allem auch daran liegen, dass die größeren Unternehmen in der Vergangenheit ihren Kreditbedarf wesentlich stärker über die großen Privatbanken und vor allem auch über Landesbanken bedient haben. Gerade letztere sind ja nun bekanntlich sehr stark von der Finanzkrise gebeutelt (siehe HSH Nordbank, Bayerische Landesbank etc.). Für die meisten Gartenbaubetriebe sind die wichtigsten Partner im Kreditbereich Sparkassen und Volksbanken. In zahlreichen Artikeln in der Presse und in Anzeigekampagnen wird von diesen Instituten in letzter Zeit immer wieder betont, dass die Auswirkungen der Finanzkrise nicht zu einer Beeinträchtigung in der Kreditversorgung führen werden. Trotzdem wurden z. B. bei der Sparkasse Hannover die Zinssätze für Kontokorrentdarlehen vor kurzem erhöht.

An der Kreditvergabepraxis an Gartenbaubetriebe hat sich aktuell im Vergleich zu den letzten Jahren noch nichts wesentlich geändert. Die viel diskutierten Ratingkriterien (Basel II etc.) sind nach wie vor die Entscheidungsbasis für die Kreditvergabe. In die Bewertung des Unternehmens fließen natürlich auch übergeordnete Branchenbewertungen mit hinein, welche für den Gartenbau bekanntermaßen nicht so rosig ausfallen. Letztendlich hängt die Entscheidung über eine Kreditvergabe aber von dem vorliegenden betrieblichen Zahlenmaterial, einem Betriebskonzept in Verbindung mit einer nachvollziehbaren Prognose und vor allem von den zur Verfügung stehenden Sicherheiten ab.

Bei rückläufigen wirtschaftlichen Betriebsergebnissen gestaltet sich aus diesen Gründen deshalb fast jede Kreditvergabe schwierig. Kommt es gleichzeitig im Einzugsgebiet des Unternehmens zu einer Abwertung von Immobilien, wie es sich in einigen Regionen Niedersachsens abzeichnet, verlieren die hauptsächlich in die Waagschale geworfenen Grundstückssicherheiten zusätzlich an Gewicht.

Gerade in derartigen Situationen sind im Umgang mit den Kreditgebern zur Sicherstellung der Finanzierung des Unternehmens einige Punkte besonders zu beachten:

1. Vorbereitung der Bankgespräche

- Ziele konkret festlegen (z. B. KK-Linie aufstocken, Umschuldung, Investitionen etc.).
- Betriebswirtschaftliche Ergebnisse des eigenen Unternehmens und wichtige Kennzahlen kennen (Umsatzrendite, Cash Flow, Unterbilanz etc.).
- Besonders in Krisensituationen **rechtzeitig** Berater hinzuziehen.

2. Material

- Kreditverhandlungen ohne aktuelles Zahlenmaterial sind sinnlos!
- BWA spätestens zum 10. des Folgemonats, Bilanzen spätestens 3-4 Monate nach Stichtag vorliegend.
- Verantwortlich für die Aktualität des Materials sind **Sie** und nicht Ihr Steuerberater.
- Ergänzend und hilfreich sind kurze schriftliche Erläuterungen zu den Zahlen (Unternehmenskonzept, Entwicklungen, Pläne, Nachfolgesituation etc.) getreu dem Motto: „die wissen nicht was SIE tun!“
- Teilnahme am Kennzahlenvergleich für Gartenbaubetriebe liefert ergänzende Unterlagen, Darstellung des Unternehmens und der Branche im Vergleich.
- Aussagefähigkeit der BWA prüfen und ggf. anpassen (Eröffnungswerte, korrekte unterjährige Verbuchung von Zinsen, Afa, Eigenverbrauch etc., Kontokorrentbuchhaltung).
- Realistische Rentabilitäts- und Liquiditätspläne.

3. Kreditbedarf

- Rahmen nicht zu eng setzen, Nachverhandlungen verlaufen meist ungünstiger und werden teurer.

4. Angebote kritisch prüfen

- Gesamtkonzeption vergleichen – nicht nur Zinssätze (Volumen, Zinsen, Tilgungsmodalitäten).
- Kreditsachbearbeiter ist in erster Linie Geschäftspartner - nicht Ihr Berater.
- Zusätzliches Angebot von Finanzdienstleistungen (Bausparvertrag, Versicherungen etc.) selbstbewusst prüfen und (meist) zurückweisen.

5. Offenheit und Ehrlichkeit

- Negative Entwicklungen oder bereits erkennbare Probleme nicht verschweigen.
- Ursachen intern klären und Konzept zur Gegensteuerung vorlegen.

6. Zeitnahe Information

- Vertrauensbildende Maßnahme erster Güte.
- Untugend ist es, zuerst zu handeln und damit die Bank zu einer Entscheidung zwingen zu wollen.
- Mit Kreditgeber klären, wann welche Informationen benötigt werden

7. Interessen der Bank anerkennen

- Banken haben kein vordringliches Interesse an der Verwertung von Immobilien (erst recht nicht von Gärtnereien).
- Bonität, Sicherheiten und Branche entscheidend.
- „Gläserner“ Kunde hängt von diesen Punkten ab.
- Untugend mancher Banken ist es aber auch, sich höher absichern zu wollen als das Engagement es erfordert, hier ist entsprechend zu verhandeln.

8. Gespräche immer sachlich führen

- Keine Fronten aufbauen.
- Familiäre Diskussionen im Bankgespräch – vorher oder hinterher klären.
- Führen Sie das Gespräch – wer fragt führt! Lassen Sie keine Unklarheiten zu.
- Externe Berater (Unternehmens- oder Steuerberater) dienen nur als „Dolmetscher“.
- Bringen Sie sich aktiv ins Gespräch ein, lassen Sie sich z. B. Ihre Ratingeinstufung erläutern.

9. Gesprächsprotokoll

- Trotz gefühltem positivem Gesprächsverlauf, kann es zu Auseinandersetzungen über getroffene Vereinbarungen kommen.
- Machen Sie sich zumindest Notizen – die Banker machen es auch – warum wohl?!
- In kritischen Situationen das Gespräch stichpunktartig zusammenfassen, kurz vortragen und von allen Beteiligten unterschreiben lassen.
- Bei Investitionen Aufträge erst nach schriftlicher Bestätigung der Kreditvergabe vergeben.

10. Nachbereitung

- Gesprächskritik: Ziele erreicht, wenn nein, warum nicht?
- Liste mit Maßnahmenkatalog, Zeitplan, Wiedervorlage erstellen.
- Unterlagen, Kreditverträge etc. prüfen.

Im konkreten Einzelfall steht Ihnen der Berater sowohl bei der Aufbereitung Ihrer Unterlagen, der Erstellung von Planungsrechnungen als auch für eine Begleitung Ihrer Kreditverhandlungen gerne zur Verfügung.

Nutzen Sie bitte auch die Möglichkeit der Teilnahme am Kennzahlenvergleich für Gartenbaubetriebe.

Ihr Berater
Josef Baumann