



Rundschreiben 2/2008

Gefüllt blühende Impatiens – Falscher Mehltau

Im vergangenen Jahr trat mehrfach Falscher Mehltau an gefüllt blühenden Impatiens auf. Dieser Pilz kann lange Zeit ohne Symptome in der Pflanze verweilen. Die ersten sichtbaren Symptome sind ein gelbliches Verfärben einiger Blätter, die später abfallen. Die Pflanzen bleiben im Wachstum zurück. Der typische Sporenelag an der Blattunterseite tritt nur bei sehr hoher, lange anhaltender Luftfeuchtigkeit und entsprechend hohen Temperaturen auf. Vorbeugend können Behandlungen mit Ortiva, Fongamil oder Previcur erfolgen.

Botrytis an Jungpflanzen

Botrytis findet sich häufiger an Stecklingsvermehrungen. Frühzeitig können Teldor oder Präparate auf der Basis von Trichoderma-Stämmen eingesetzt werden. Präparate wie Rovral, Cantus oder Signum sollten erst später eingesetzt werden, um mögliche Schäden oder Verzögerungen bei der Bewurzelung zu vermeiden. Gleiches gilt auch für Kulturen, bei denen Switch zugelassen ist. Besonders empfindlich gegenüber Fungiziden reagieren Sanvitalien und Plectrantus!

Kontrolle auf Schädlingsbefall

Aufgrund der relativ milden Witterung kann bereits eine Vermehrung von Schädlingen in den Beständen festgestellt werden. Ausgehend von befallenen Pflanzen aus dem Vorjahr werden bereits Jungpflanzen von Weißen Fliegen oder Spinnmilben befallen. Daneben trat bereits ein Zuflug von Blattläusen auf. Sowohl die Frühjahrsblüher als auch die Jungpflanzenbestände sind zu kontrollieren. Eine chemische Bekämpfung ist nur sinnvoll, wenn auch ein Befall mit Schädlingen festgestellt wird. Die Gefahr von Resistenzen ist aufgrund der begrenzten Anzahl von Präparaten bzw. Wirkstoffgruppen gerade bei Insektiziden sehr groß. Dass befallene Pflanzen aus dem Vorjahr oder Überwinterungspflanzen von den Jungpflanzen räumlich getrennt aufzustellen sind, versteht sich von selbst.

Neue Formulierung von Kerb und Rovral

Das **Herbizid Kerb 50 W** (Propyzamid als Pulverformulierung) ist im Handel in der Regel nicht mehr verfügbar, da es nicht mehr produziert wird. Stattdessen ist jetzt eine flüssige Formulierung **Kerb Flo** erhältlich. Beide Formulierungen besitzen eine Zulassung in Ziergehölzen bis 31.12.2017, so dass Restbestände von Kerb 50 W aufgebraucht werden können. Zu beachten ist jedoch die neue Konzentration. Während Kerb 50 W mit 5 kg/ha in 1.500 - 2.000 l/ha Wasser eingesetzt wurde, ist bei Kerb Flo aufgrund des geringeren Wirkstoffgehaltes eine Aufwandmenge von 6,25 l/ha notwendig.

Das **Fungizid Rovral** (Iprodion) ist jetzt in Granulatform als **Rovral WG** im Handel erhältlich und bis 31.12.2017 für Zierpflanzen im Gewächshaus und Freiland gegen Grauschimmel (*Botrytis cinerea*) zugelassen. Während Rovral als Pulver mit 1 kg/ha eingesetzt wurde, ist das Granulat aufgrund des höheren Wirkstoffgehaltes mit einer geringeren Aufwandmenge von 0,7 kg/ha anzuwenden.

ERFA-Gruppe Einzelhandel

Die vom Gartenbauberatungsring betreute ERFA-Gruppe Einzelhandel sucht zwei neue Mitglieder. Interessenten möchten sich bitte beim Berater melden.

Hemmstoffliste

Auch bei der diesjährigen Beet & Balkonsaison sollte darauf geachtet werden, dass uns die Pflanzen nicht über den Kopf wachsen. Sie können bei uns eine aktuelle Hemmstoffliste in Form einer Exeltabelle per E-Mail oder Post erhalten. Die angegebenen Empfehlungen beruhen auf Praxiserfahrungen und Versuchen. Dabei sind Wachstumsunterschiede einzelner Sorten und die aktuellen Witterungsbedingungen zu beachten. Gerne senden wir Ihnen die Informationsunterlagen zu! Bitte kontaktieren Sie uns unter Telefon: 04403 9796-52 / -39, Fax: 04403-9796-64 oder E-Mail: jan.behrens@lwk-niedersachsen.de.

Gartenbaubetrieb direkt an der B 214 zu verkaufen

Großraum Celle/Hannover, verkehrsgünstige Lage direkt an der B 214 neben einem kleinen Einkaufszentrum. Fläche: 5.531 m², 8 Gewächshäuser, 600 m² Venloblock, 160 m² Bürogebäude. Ideal für Gartencenter o. ä. Tel. 05084/4523.

Änderung des Pflanzenschutzgesetzes

Am 15. Februar wurden verschiedene Änderungen im Pflanzenschutzgesetz verkündet, welche ab diesem Tag in Kraft traten. Nachfolgend sind zwei Änderungen beschrieben, die die Gartenbaubetriebe unmittelbar betreffen:

Aufzeichnungspflicht

Sämtliche Pflanzenschutzmaßnahmen im Betrieb sind zu dokumentieren. Dabei sollte der Name des Anwenders, die Behandlungsfläche, das Datum der Maßnahme, das Pflanzenschutzmittel, die Aufwandmenge (nicht Konzentration in % oder ‰, sondern Menge/Flächeneinheit) sowie das Anwendungsgebiet (z. B. gegen Blattläuse) mindestens angegeben werden. Die Aufzeichnungen müssen mindestens zwei Jahre aufbewahrt werden.

Entsorgung von Pflanzenschutzmitteln

Pflanzenschutzmittel, deren Aufbrauchfrist abgelaufen ist (z. B. Tamaron bzw. Arvestor aber auch alle Restbestände an E 605 etc.) sowie Präparate, die einen Inhaltsstoff enthalten, für den ein Verbot ausgesprochen wurde (z. B. der Wirkstoff Paraquat in Gramoxone) sind unverzüglich zu beseitigen.

Neue Richtlinien zur Umsatzsteuerpauschalierung

In einem Urteil vom 14.06.2007 hat sich der BFH bezüglich der Problematik Pauschalierung der Umsatzsteuer in einem Gartenbaubetrieb befasst. Der Betrieb erzeugte im Freiland und in Gewächshäusern Baumschulkulturen, Blumen und Pflanzen, die selbst erzeugte Ware wurde sowohl an Groß- und Einzelhändler als auch in eigenen Verkaufsgewächshäusern (Laden) auf dem Betriebsgelände an Endverbraucher verkauft. Neben diesen selbst erzeugten Waren verkaufte der Gärtner im Laden zugekaufte landwirtschaftliche Produkte sowie Handelswaren (Töpfe, Substrate, Grußkarten etc.).

In dem Urteil wurde ausgeführt, dass nur der Verkauf **eigener** landwirtschaftlicher Erzeugnisse, **dagegen nicht** der Verkauf zugekaufter landwirtschaftlicher Produkte von der Pauschalregelung erfasst wird. Daher wird der Gärtner nicht als landwirtschaftlicher Erzeuger, sondern als Händler tätig. Dies bedeutet faktisch, dass die oben genannte Zukaufsgrenze für landwirtschaftliche Produkte von 20 % zukünftig nicht mehr gilt.

Das BMF hat auf dieses Urteil ungewöhnlich schnell reagiert – in einem Schreiben an die Finanzoberbehörden der Länder vom 16.01.2008 wurde bekannt gegeben, welche Konsequenzen zu ziehen sind. **Demnach gilt künftig:** Werden Waren in einem Hofladen oder einer anderen Verkaufseinrichtung abgesetzt, beschränkt sich die Anwendung der Durchschnittssteuersatzbesteuerung nach § 24 UStG auf die Veräußerung der im eigenen Betrieb erzeugten land- und forstwirtschaftlichen Produkte. Umsätze mit zugekauften Erzeugnissen sollen dagegen der Regelbesteuerung unterliegen. Dies gilt auch für den Verkauf be- und verarbeiteter Waren (z. B. Adventskränze). Laut dem Schreiben wird die alte Regelung bis 01.07.2008 nicht beanstandet (also keine rückwirkende Regelung).

Aufgrund dieser Situation müssen die pauschalierenden Betriebe das Gespräch mit ihrem Steuerberater suchen. Selbst geringe Zukäufe von „Handelsware“ z. B. zur Sortimentsergänzung könnten zu Nachforderungen des Finanzamtes führen:

	Brutto (inkl. USt.)	einbehaltene USt.
Umsätze Pflanzenzukauf	20.000,- €	1.933,- € (10,7 %)
Umsatzsteuer 7 %	1.308,- €	
Differenzbetrag	625,- €	

Bei entsprechend höheren Umsätzen aus zugekauften Pflanzen z. B. in Einzelhandelsgärtnereien ergeben sich entsprechend höhere Beträge. Zu beachten ist zusätzlich, dass sich die Prüfungen in der Regel auf mehrere Jahre beziehen und somit eine deutlich höhere Nachzahlung entstehen kann.

	Brutto (inkl. USt.)	einbehaltene USt.
Umsätze Pflanzenzukauf	100.000,- €	9.666,- € (10,7 %)
Umsatzsteuer 7 %	6.542,- €	
Differenzbetrag	3.124,- €	

Die fehlerhaft ausgewiesene Vorsteuer ist beim Kunden nicht als Vorsteuer abzugsfähig.

Die Anhebung bei be- und verarbeiteten Produkten (z. B. Adventskränze, Gestecke) wird in Steuerberaterkreisen noch kontrovers diskutiert, d. h. Regelung in Anlehnung an gewerbliche Betriebe - es gilt der Steuersatz der Ware bzw. Leistung welche überwiegt oder der Regelsteuersatz.

In der Praxis müsste dann in Zukunft auf Rechnungen mit unterschiedlichen Steuersätzen (eigene Produktion und zugekaufte Pflanzen) gearbeitet werden. Die zukünftigen umsatzsteuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten, also z. B. differenzierte Rechnungsgestaltung und entsprechende Waren- und Erlöskonten, Übergang zur Regelbesteuerung oder Trennung in Produktions- und Handelsbetrieb sind individuell zusammen mit dem Steuerberater zu diskutieren und zu entscheiden.

Eine Reklamation - Hurra!

Reklamationen müssen weniger als Nörgelei, sondern als nachträglich vorgetragener Kundenwunsch oder als Warnsignal eines absprungbereiten Kunden verstanden werden. Es gibt zwei Möglichkeiten:

- sie werden offen gegenüber dem betroffenen Unternehmen geäußert (wenn auch unangenehm, aber die bessere Alternative!)
- im privaten oder geschäftlichen Umfeld ausgesprochen ohne Kontakt zum betroffenen Unternehmen.

Bei jeder Unzufriedenheit denkt der Kunde über einen Wechsel der Einkaufsstätte nach. Ein Irrtum ist, dass Kunden komplett zufrieden sind, wenn sie nicht reklamieren. Denn bei 100 % unzufriedenen Kunden sprechen nur 4 % Ihren Unmut an bzw. trauen sich diesen Schritt zu. Und denken Sie hierbei an den Schneeballeffekt!

Unzufriedene Kunden:

- kaufen weniger oder gar nicht mehr
- werden kritischer und suchen nach Fehlern
- sind misstrauischer
- stellen überhöhte Forderungen (Wiedergutmachung)
- fordern Preisnachlässe
- sorgen für schlechte Stimmung unter Mitarbeitern
- machen unnötige Arbeit und verursachen Kosten

Deshalb bringen Sie Unzufriedene zum Reden, bevor es Dritte tun!

Gehen Sie davon aus, dass der reklamierende Kunde sich in den meisten Fällen lange mit dem Sachverhalt auseinandergesetzt hat (also Zeit investiert hat!), Befürchtungen hat, dass es zu Konflikten kommt, „Entschädigung“ erhofft. Auf alle Fälle rechnet er mit Problemen, weniger mit einer fairen Behandlung. Lassen Sie ihm diese aber zukommen! Geben Sie dem Kunden das Gefühl etwas bewegt zu haben, dies wird er stolz weiter tragen. Sollten Sie ihm allerdings das Gefühl „eines armen Würstchens mit betrügerischen Absichten“ oder besser noch eines „Reklamationserschleichers“ geben, wird er sich wutentbrannt rächen. Bitte beachten Sie: Reklamationen zeigen, dass durchaus noch Interesse an einer Zusammenarbeit besteht.

Jede Reklamation ist ein Kundengeschenk, also eine Chance Schwachstellen aufzudecken, Fehler abzustellen, Verbesserungen und Innovationsprozesse einzuleiten, negative Kundenpropaganda sowie Kundenverluste zu vermeiden, den guten Ruf der Firma zu retten. Richten Sie ein Beschwerdemanagement mit zuständigen Mitarbeitern ein, mit dem Ziel, aus jedem unzufriedenen Kunden einen Zufriedenen zu machen!

Ihre Berater
Josef Baumann
Jan Behrens
Sabine Lindemann