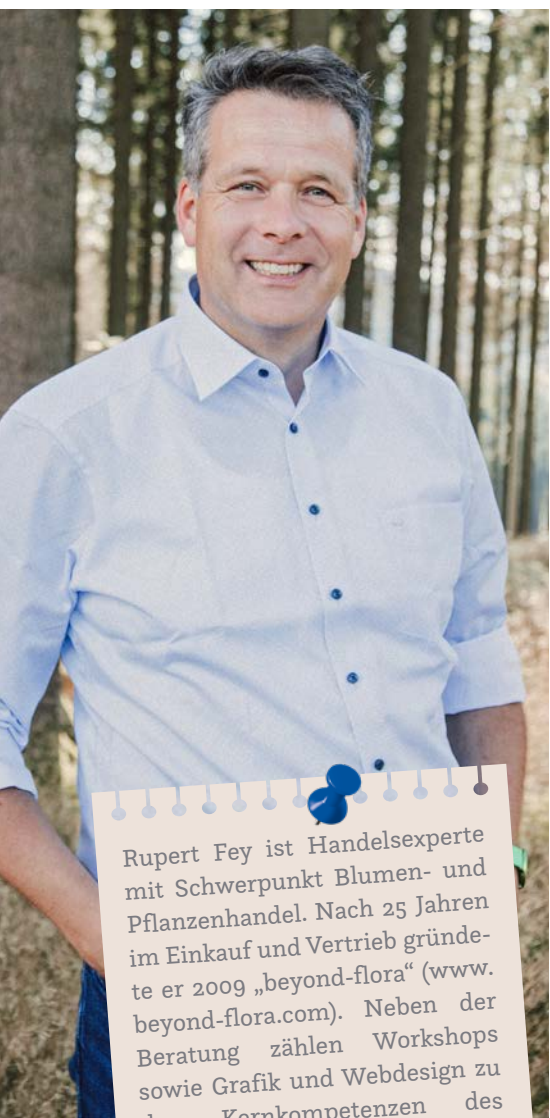


RUPERT FEY, BEYOND FLORA

# “Richtig günstig wird es nicht mehr”



Rupert Fey ist Handelsexperte mit Schwerpunkt Blumen- und Pflanzenhandel. Nach 25 Jahren im Einkauf und Vertrieb gründete er 2009 „beyond-flora“ (www.beyond-flora.com). Neben der Beratung zählen Workshops sowie Grafik und Webdesign zu den Kernkompetenzen des Teams.

Zum Thema „Preise anheben im grünen Einzelhandel“ bietet er einen Onlinekurs in dem er zeigt, wie sich Preiserhöhungen konkret umsetzen lassen. DEGA-Abonnenten bekommen einen Rabatt. Details siehe QR-Code.



Homepage

BILD: Fotografie Steffi Rost

Die Kosten steigen in einem nie gekannten Ausmaß – sowohl in der gärtnerischen Produktion als auch im grünen Handel. Der Branchenexperte Rupert Fey kennt sowohl die Produktion, als auch den Handel sehr gut. Wir haben mit ihm darüber gesprochen, mit welchen Entwicklungen er in der nächsten Zeit rechnet und wie Händler reagieren können.

**DEGA: Die Preise für Energie und für viele Güter steigen, und damit die Kosten für die Betriebe. Du bist Geschäftsführer der PlusPlants-Gruppe und nah dran an leistungsfähigen Unternehmen. Was hörst Du derzeit aus den Betrieben?**

**Rupert Fey:** Die Preissteigerungen sind dramatisch und das hat es so in der Höhe und Breite über praktisch alle Betriebsmittel und Produkte noch nie gegeben. Natürlich ist das Thema innerhalb der PlusPlants-Gruppe, aber auch bei allen unseren anderen Kunden. Die Frage ist immer die gleiche „Rupert, was sollen wir machen?“ Es besteht Verantwortung für Mitarbeiter, Familien und die Betriebe. Ohne kurzfristigen Ausgleich über höhere Preise geht es nicht.

**DEGA: Die Kostensteigerungen betreffen viele Bereiche: Verpackung, Substrate, Transport, Energie, Dünger und Töpfe – wo sind das eher kurzfristige Phänomene und wo müssen wir mit langfristigen Veränderungen rechnen?**

**Fey:** Sicher sind einige Spitzen Phänomene und auch Übertreibungen. Schon jetzt sehen wir in den Bilanzen der großen Zulieferer, das es – ich nenne es mal wohlwollend – „Mitnahmeeffekte“ gibt. Es wird also Spanne und Ertrag gemacht mit übertriebenen Erhöhungen. Wenn Düngemittelunternehmen den Ertrag

verdoppeln und das als „günstiges Marktumfeld“ beschreiben, dann ist da sicher Luft in der Kalkulation.

Hier müssen wir als Branche raus aus dem Panikmodus und wieder in faire Verhandlungen und Partnerschaften. Das ist aus meiner Sicht seit dem letzten Jahr bei einigen verloren gegangen. Trotz allem: Alle Indikatoren gehen langfristig nach oben. Richtig günstig wird es nicht mehr. Das liegt auch am politischen Willen und der Gesellschaft. Für praktisch alles im Gartenbau brauchen wir massiv Energie und Ressourcen.

**DEGA: Lassen sich kurzfristige Lösungen oder Alternativen finden?**

**Fey:** Auf der Kostenseite? Keine! Im Ernst, wer eine neue Heizung will, wird diese für den kommenden Winter nicht mehr bekommen. Neue Verträge für Gas, Öl, Strom oder Holz sind derzeit ebenfalls kaum sinnvoll möglich. Da ist der einzige Weg: Einsparung. Das ist ja, was wir in den Niederlanden gerade extrem sehen: Heizung kühler und Licht aus. Und schon gibt es kaum Tulpen oder Orchideen zum Jahresstart. In den Niederlanden gab es viele Jahrzehnte subventionierte Energie, dafür kurzfristige Energiepreise – die Subventionen sind weg, die kurzfristigen Preise für Gas und Strom explodiert. Ähnliches gilt für die dänische Ware und die Importe aus Italien – beide sind durch

die Entfernungen auch von höheren Logistikpreisen betroffen.

Spannend ist eins: Wenn in den Niederlanden, oder anderen Ländern die Preise hochgehen, wird das im Handel eher akzeptiert als beim kleineren Gärtner von nebenan. Und ebenso: Die italienischen Kräuter aus Albenga sind auf dem Wochenmarkt in Nizza einen Euro teurer wie die gleichen Kräuter in Hamburg – nach Hamburg sind es aber 1.200 km mehr Fahrt und jede Pflanze hat rund 0,50 € reinen Frachtanteil. Da muss die Frage erlaubt sein, ob wir da nicht Spielraum haben?

Kurzfristig bleibt neben den Verkaufspreisen nur die Anpassung des Kulturprogramms: Das produzieren, was weniger Heizung und Licht braucht – mit dem Risiko, dass die ganze Branche so agiert. Dann gibt es wenig Weihnachtssterne und andere Blühartikel. Dafür massenhaft Kalthauskulturen.

#### DEGA: Welche Folgen hat das für die Sortimente?

**Fey:** Dem Handel, der auf Vielfalt und Sortiment setzt, empfehle ich dringend, engen Kontakt mit der Produktion zu suchen und gegebenenfalls Absprachen zu treffen. Selbst wenn der letzte Preis noch nicht klar ist. Es kann sonst zum Verlust von Produkten in den teuren Heizperioden kommen. Ohne Kommunikation und Abstimmung besteht das Risiko, dass Ware nicht mehr ausreichend produziert wird. Das würde zu flacheren Sortimenten führen, die wiederum vor allem den Fachhandel treffen werden. Mit Standard ist dort kein Blumentopf zu gewinnen. Und eine Strategie für bessere Margen ist und bleiben andere/bessere Qualitäten und Sortimente.

Deshalb ist es wichtig, dass Handel und Produktion miteinander reden, nicht übereinander. Es geht ja nicht nur darum, ob die Produktionsbetriebe überhaupt weiter machen können. Sondern auch darum, dass sie weiter und mehr investieren müssen – in Energie-Projekte, gute Arbeitsbedingungen und vieles mehr. Die Gärtner tragen allermeist das volle finanzielle Risiko bis zum Totalschaden des eigenen Betriebes. Produzieren oft ohne gute Abnahmeverträge Monate im Voraus. Das muss doch auch eine vernünftige Rendite ermöglichen. Wenn wir verstehen, dass wir den Kuchen insgesamt viel größer machen können, werden wir weiter kommen, als wenn wir einen Verteilwettkampf anheizen, wer das größere Stück bekommt.

Und dann ist immer die Frage: Was ist die Alternative? Wer mag produzieren ohne Erträge? Fast alle Branchen produzieren erst nach dem Verkauf. -Nur die Landwirtschaft und der Gartenbau versuchen es an-

*Wir müssen raus aus dem Panikmodus und wieder zu fairen Verhandlungen und Partnerschaften kommen.*



## VOLMARY® VITALKRÄUTER aromatisch, frisch.

Das volle Sortiment für ein ganzjähriges Angebot mit dem Volmary® Stecklings-BasiliVum vom Typ 'Longlife'

- Blatt-BasiliVum-Serie Copa®  
in vier attraktiven Blattfärbungen
- Garten-BasiliVum-Serie Tauris®  
in zwei Blattgrößen

  
**BasiliVum**



**Volmary®**  
DIE PFLANZENPROFIS

pro.volmary.com | info@volmary.com  
Tel.: +49 (0) 251-27070-100

Online-Infos: 



dersherum. Das ist eigentlich gar nicht mehr möglich bei den hohen Mengen und Kosten.

**DEGA: Wie kann der Handel die notwendigen Preiserhöhungen beim Endkunden durchsetzen?**

**Fey:** Die gute Nachricht: Noch nie in den letzten 40 Jahren waren Preiserhöhungen generell so präsent beim Kunden. Er ist es aus anderen Branchen gewöhnt, dass Ware knapp und teurer wird. Und die Saisonalität ist ein guter Hebel. Wir können immer wieder mit neuen Artikeln starten, die der Kunde preislich nicht mehr so im Kopf hat.

Das Wichtigste: Zunächst müssen wir generell anpassen, punktuell erreicht nicht den gewünschten Effekt. Jeder Artikel sollte positiv zum Ertrag beitragen. Lockangebote vernichten auch Erträge in den margenstärkeren Produkten. Weil Sie dort für weniger Durchsatz sorgen und Kunden zu viel auf die günstigen Artikel schauen. Und wir werden nicht mehr jeden Kunden glücklich machen können. Und wenn ich höre „Das ist ein

*Wenn wir den Kuchen insgesamt größer machen, kommen wir weiter, als mit einem Verteilwettkampf.*

guter Kunde, da können wir das nicht verlangen“, frage ich immer nach der Kalkulation und der Definition „guter Kunde“. Für mich bedeutet das nicht nur angenehmer Umgang und Treue, sondern eben auch Ertrag. In den Kursen erleben wir häufig, dass die Inhaber die größten Zweifler sind, die allermeisten Kunden gehen mit. Wir müssen also buchstäblich einfach mal den Rücken gerade machen.

**DEGA: Werden sich möglicherweise auch Sortimente ändern?**

**Fey:** Wenn wir darüber nachdenken, was wir an Energie und Kosten in einzelne Produkte reinstecken müssen, können

sich zweierlei Szenarien durchsetzen. Zum einen wird wieder saisonaler: Geranien erst ab Woche 17 statt 13. Das kann sogar helfen, dass wir im Beet- und Balkonpflanzenassortiment die „alte Saisonalität“ wieder bekommen. Also erst Viola und den Sommerflor nach den Eisheiligen. Das wäre positiv.

Generell könnten die Mengen etwas zurückgehen, wenn unrentable Produktionen mit schlechtem Energiekonzept nur noch extensiv genutzt werden. Wenn ich die Wahl hätte zwischen mehr Menge „drehen“ oder höheren Stückpreisen, würde ich die höheren Stückpreise favorisieren. Es verbessert die Wertigkeit und Erträge, die sind ja nicht nur prozentual wichtig, sondern auch in Euro – da ist weniger mehr.

Und dann muss die Züchtung liefern: tolerante Sorten mit weniger Wärmebedarf. Das ist ein Appell! Für Vielfalt brauchen wir hier große Anstrengungen. Aber wenn mit 14 statt 20 °C produziert werden kann, wäre das ein Gamechanger.

Fragen: **Grit Landwehr, Redaktion DEGA**

Online-Expertenrunde

# KOSTENSTEIGERUNGEN = PREISERHÖHUNGEN?

WIE SICH PREISE WIRKUNGSVOLL ANPASSEN LASSEN

Eine Veranstaltung von **DEGA GRÜNER MARKT** und **DEGA GARTENBAU**



**01.06.2022**  
**11.00–12.00 Uhr**  
Jetzt kostenlos  
anmelden!

- LIVE-DISKUSSIONS-
- RUNDE
- mit Rupert Fey,
- Grit Landwehr und
- Christoph Killgus

ANMELDUNG



Die Kosten in der gärtnerischen Produktion steigen ebenso wie im grünen Handel. Und das in einem nie gekannten Ausmaß. Über Einsparungen allein lässt sich die Situation nicht in den Griff bekommen. An Preissteigerungen führt kein Weg vorbei. Unternehmer beschäftigt dabei die Frage: Wie lassen sich höhere Preise glaubwürdig und erfolgreich durchsetzen? Eine Live-Online-Diskussionsrunde mit Marktexperte Rupert Fey, Christoph Killgus (DEGA Gartenbau) und Grit Landwehr (DEGA Grüner Markt).

