Rundum-Paket an Informationen

Auf dem Betrieb von Holger Strübbe in Lotte trafen sich die Mitglieder des Verbandes Niedersachsen, Bremen und Hamburg zum diesjährigen Sommerfeldtag. Über Pflanzenschutz und Triebregulierung bis zu Frostschutzberegnung und Verkaufsstrategien bekamen die Besucher ein Rundum-Paket an Informationen.

Wenn der Verband Niedersachsen, Bremen und Hamburg zum Feldtag einlädt, dann kommen die Mitglieder zuhauf. So waren es fast 145 Gäste, die den Weg zum gastgebenden Betrieb in Lotte bei Osnabrück fanden. Das freute nicht nur den Vorsitzenden Bernd Oelkers sondern mehr noch Gastgeber Holger Strübbe. „Wir sind mehr als überrascht, dass so viele Personen gekommen sind“, sagte dann auch Bernd Oelkers zur Begrüßung. Aber kein Wunder: Das Programm war mal wieder gespickt mit interessanten Themen. Nicht nur, dass Bernd Oelkers auf die vergangene Saison zurückblickte und seine Rückschlüsse auf die kommende Verkaufssaison zog, von der er hofft, dass diese mit stabilen Preisen und ohne Überproduktion daherkommt, sondern auch die Betriebspräsentation von Holger Strübbe, der Fachvortrag von Mechthild Högemann über Verkäuferschulung, die Vorstellung von Pflanzenschutzspritzmöglichkeiten, Herbizid- und Triebregulierungsversuchen sowie zum Abschluss der Besuch im nahegelegenen Amazone-Werk lockten die Besucher. Und sie wurden nicht enttäuscht.

Gut besuchter Feldtag: *Im Uhrzeigersinn: Unten sieht man die Dammann-Spritze mit DAS-System; Holger Strübbe am Grote-Netzgerät; an die 145 Besucher kamen und saugten die Informationen auf; rechts die Amazone-Spritze.*

Freundlicherweise zur Verfügung gestellt von
www.nadel-journal.com

***Holger Strübbe** war gut vorbereitet und erklärte in der Kultur etwas über Triebregulierung und Qualitätssortierung.*

Der Hof Strübbe in Lotte blickt auf eine lange Geschichte zurück. Im Familienbesitz ist er seit dem 13. Jahrhundert. Neben der Landwirtschaft entwickelte sich ein Fischteichbetrieb und später, vor 40 Jahren, die Weihnachtsbaumproduktion. „Vor 30 Jahren setzte mein Vater auf die Nordmanntanne, und damit traf er den Nerv der damaligen Zeit“, so Holger Strübbe in seinem Vortrag. Er selber arbeitet seit 1999 im Betrieb mit, und im Jahr 2008 hat er diesen übernommen. Die Bullenmast wurde 2002 aufgegeben. Mittlerweile werden auf 100 Hektar Bäume angepflanzt. Der Absatz: Zu 75 Prozent gehen die Bäume in den Einzelhandel. 20 Prozent der Bäume verkauft man in den Großhandel - hier gibt es viele kleine Kunden, die 200 bis 1.000 Bäume nehmen. Die restlichen 5 Prozent werden an privat ab Hof verkauft.

Gegen Frost mit Wasser vom Teich

Da die Bäume bei Strübbes vier Jahre hintereinander vom Spätfrost betroffen waren, installierte man Anfang diesen Jahres eine Frostschutzberegnungsanlage, die Holger Strübbe nicht ohne Stolz vorstellte. „Während wir es hier auf dem Hof noch plus 1,5 Grad Celsius haben, friert es in den Senken schon mit minus 1,6 Grad. Nun beregnen wir 6,5 Hektar. Das Wasser nehmen wir aus den Karpfenteichen.“ Hier steht ihnen genug Wasser zur Verfügung, da sie von eigenen Quellen gespeist werden. Denn 6,5 Hektar zu beregnen verlangt schon eine gewisse Menge an Wasser. Bei einer nötigen Beregnungsdichte von 3 Millimeter pro Stunde, so wie es die Firma Netafim empfiehlt, kommen pro Stunde auf einem Hektar 30 Kubikmeter Wasser zusammen. Das wiederum bedeutet auf 6,5 Hektar 195 Kubikmeter Wasser pro Stunde. Als Pumpe dient Holger Strübbe hier eine zapfwellenbetriebene Kreiselpumpe, die von seinem 100-PS-Schlepper angetrieben wird.

Die Kulturmaßnahmen sind bei Holger Strübbe modern. In den ersten 4 Jahren wird überkopf gespritzt, dann abgeschirmt. Ab dem 5. Standahr erfolgt der Grundschnitt und die Stumpfbeschneidung mit dem Jutek-Portaltraktor. Anschließend folgen jährlich die erforderlichen Schneidemaßnahmen oder das Snippen. Gedüngt wird mit Blaukorn N-Tec mit einer Aufwandmenge von 400 Gramm/Hektar.

Später am Tag präsentierte Holger Strübbe seine Herbizidversuche, die er Mitte April diesen Jahres angelegt hatte. Sein Fazit: Es gibt kein Universalmittel. Auf jedem Standort sind die Bedingungen anders.“ So stellte er fest, dass bei seinen Mischungen der Bärenklau überall eine Lücke bildete. In der Mischung Katana (130 Gramm) mit Laudis (2,25 Liter) und Terano (0,8 Kilo/Hektar) zeigte sich aber auch die Wilde Möhre, das Klettenlabkraut und die Gänsedistel. Bei den Partnern Katana (150 Gramm) und Vorox (300 Gramm/Hektar) kam die Melde neben Klettenlabkraut und Gänsedistel durch. Genau das geschah auch bei der Mischung von Katana (200 Gramm) und Laudis (2,25 Liter/Hektar). Bei der Mischung Katana (130 Gramm) mit MaisTer (1,2 Liter) und Terano (1 Kilo/Hektar) kamen das Kleine Weidenröschen, die Melde, die Wilde Möhre und die Gänsedistel

→

MANKAR®
ULV-Sprühsysteme
zur Unkrautbekämpfung
sparen Zeit und Geld durch den Einsatz von Herbiziden **ohne Wasser** (ab 2 l/ha)
www.mankar.info
HEIDEGESELLSCHAFT
Forstprodukte und -geräte GmbH
Technologiepark 24 • D-22946 Trittau • Telefon 04154-8448-0

Typ WT 200
Schluss mit der Wühlmausplage!
Zeit sparen mit neuer Technik!
Heptig Wühlmaus-Köderlegegerät für manuelle Bedienung
Durch Ablage von Ködern in einen künstlichen Gang wird vor und nach der Winterzeit eine sinnvolle und zeitsparende Mäusebekämpfung durchgeführt.
Weitere Informationen erhalten Sie bei:
heptig Landmaschinen Forst- u. Gartengeräte Schlosserarbeiten
77871 Renchen-Ulm · Armenhöfe 37 · ☎ 07843/2707

Die Akkuwerkzeuge
ELECTROCOUP Astschere
F3010
POWERCOUP Feinschnittsäge
Heckenschere
NEU
Kettensäge
ALBrecht Importeur
Tel 06351 126 980
www.albrecht-elektro.com

Freundlicherweise zur Verfügung gestellt von
www.nadel-journal.com

Katana + Laudis: *Hatte eine gute Wirkung mit Lücken wie Gänsedistel und Möhre.*

Katana + Vorox: *Hier zeigte sich die Lücke Melde, Klettenlabkraut und Gänsedistel.*

Katana + MaisTer + Terano: *Zur Melde und Gänsedistel kam Kleines Weidenröschen.*

durch. „Wo die Disteln sind, gehen wir später mit Lontrel mit einer Aufwandmenge von 1,2 Liter/Hektar dran“, erklärte Holger Strübbe und deutete auf den Ackerschachtelhalm. „Den machen wir auch später weg und zwar mit U 46 M Fluid mit 0,5 Liter/Hektar.“

Holger Strübbe hat unterschiedliche Spritzmethoden. Er setzt sowohl seinen Portaltraktor von Jutek ein als auch seine Dammann-Aufbauspritze. Die diversen Möglichkeiten stellte er bei dem Feldtag vor. Vorführen ließ er seine Spritze des Typs MBP 2024 mit DAS, welche er auf einen Fastrac der Firma JCB aufgebaut hatte. Der Spritzbehälter fasst ein Volumen von 2.000 Liter, und das Gestänge hat eine Arbeitsbreite von 24 Metern. Durch die Liftfunktion des Gestänges können Bäume bis 2,80 Meter Höhe problemlos überkopf gespritzt werden. Das Besondere ist das „DAS“, welches bedeutet: „Dual-Air-System“. Hier wird durch ein Gebläse vor und hinter der Düse der Spritzstrahl so stabilisiert, dass kein Abdrift mehr vorhanden ist. Dadurch sei das Fahren noch bei Windgeschwindigkeiten von 7 Metern pro Sekunde möglich, erklärte ein Dammann-Mitarbeiter.

Neben der Dammann-Spritze präsentierte Mario Jansing, Inhaber der Baumschule Thiesmeyer, seine mit Amazone-Teilen zusammengebaute Spritze. Da später am Tag noch das Amazone-Werk besichtigt wurde (dazu mehr in einer späteren Nadel Journal-Ausgabe) passte das gut ins Feldtagprogramm. Das 20 Meter breite, hydraulisch klappbare Gestänge war am Frontlader des Fendt 312 montiert. Das Besondere: Am Gestänge gab es rechts und links seitlich montierte Düsen, die 5 Meter nach außen das Unkraut benetzen können. Durch den Frontlader kann das Gestänge bis 4,50 Meter hoch gefahren werden.

Von Camposan zu Obstmischung

Sehr interessiert zeigten sich die Besucher bei den Triebregulierungsversuchen. Aus seinen letztjährigen Erfahrungen heraus hat er in diesem Jahr die Versuche angesetzt. „Vergangenes Jahr haben wir Camposan mit einer 0,6-prozentigen Konzentration und im Nachgang mit 0,4 Prozent eingesetzt, dadurch aber Schäden an den Triebspitzen gehabt, und die Seitentriebe des obersten Kranzes stellten sich nach oben“, sagte Holger Strübbe und betonte, dass er dieses Jahr eine 0,5-prozentige Lösung genommen hat. „Wir gehen das erste Mal mit Farbe durch, so sehen wir beim zweiten Durchgang, welche Bäume nichts bekommen haben.“ Beim dritten Durchgang schaut er, welche Triebe weiterhin zu lang sind, die werden abermals mit 0,5 Prozent Camposan behandelt. Die hochgetriebenen Spitzen hatte er versucht runterzubinden, doch: „Die sind wie ein Flitzebogen wieder hochgekommen. Wir haben es dann mit Draht und Kabelbinder versucht, die schnitten natürlich ein.“ Zurück zu den Versuchen: Hier hat Holger Strübbe mit der Top-Stopp-Zange gearbeitet, Pomoxon eingesetzt und natürlich Camposan. Außerdem hat er ein Mittel für seine Versuche bekommen, dessen Namen er nicht bekannt geben durfte. Dieses habe er in unterschiedlichen Konzentrationen, mit 0,1 und 0,25 Prozent, eingesetzt. Eine Versuchsparzelle wurde mit der im Nadel Journal vorgestellten Obstmischung mit Birnen, Bananen, Kiwi und Cranberrysaft - mit und ohne Kleister - behandelt. Sein erstes Fazit: „Man kann noch nicht viel sagen. Die Top-Stopp-Zange kann man nicht einsetzen, wenn der Trieb schon 20 Zentimeter lang ist, Camposan sollte man dann nehmen, wenn der Trieb etwa 10 Zentimeter gewachsen ist und beim Obst konnte man zwei Tage nach der Anwendung kleine Verbrennungen an den Nadeln beobachten.“

Gute Verkäufer sind wichtig

Während die einen sich die Feldtagsaussteller wie Jutek, HD 2412 (zu dem Zeitpunkt noch Heidegesellschaft), Markus Schauer GmbH, Netafim, Marcus Kemper und Dammann anschauten, strömten die anderen wieder in die Halle, um dem Vortrag von Mechthild Högemann von der Agentur Produkt und Markt Agribusiness Consulting über Verkäuferschulung zu lauschen. „Wissen Sie von ihrem Verkäufer, was er antwortet auf die Frage, ob die Bäume gespritzt sind?“ So leitete Mechthild Högemann ihren Vortrag ein. Sie stellte heraus, dass viele Verkäufer eben den Kunden nicht richtig über die Weihnachtsbäume informieren können. Mehr noch, sie betonte, dass es wichtig ist, wie man auf den Kunden zugeht und ihn durch den Verkaufsstand leitet und begleitet. „Stammkunden bedeuten für uns alle Planungs-

Fotos: Christine Blödtner-Piske

Freundlicherweise zur Verfügung gestellt von
www.nadel-journal.com

Katana + Laudis: *Etwas weniger Aufwandmenge bei Katana gleich mehr Unkraut.*

sicherheit und weniger Werbekosten. Es ist fünf bis siebenmal teurer einen neuen Kunden zu gewinnen, als diesen zu halten. Stammkunden sind weniger preissensibel und haben eine hohe Empfehlungsbereitschaft“, so Mechthild Högemann zum Einstieg ihres Themas. Denn ein neuer Kunde braucht etwa 5 bis 7 Kontakte, damit er überhaupt behält, wo er seinen Baum gekauft hat.

Stammkunden minimieren das Risiko und bedeuten Sicherheit. Das heißt, Stammkunden sind wichtig. Doch wie hält man seine Stammkunden? Natürlich mit Kundenzufriedenheit. „Diese Zufriedenheit ist das Ergebnis eines Vergleiches zwischen der erwarteten und der tatsächlichen Leistung. Es ist die Diskrepanz von erwartetem und erlebtem Nutzen. Das ist der Punkt, wo man den Kunden verlieren kann.“ Aber hier lässt es sich auch gewinnen, nämlich dann, wenn die Wechselbarrieren niedrig sind und Begeisterungsfaktoren hoch. Daraus entsteht eben die Kundenbindung. „Wechselbarrieren können psychologischer Art sein, indem man zuhört. Aber auch Service, wie Baumanspitzen oder Glühwein. Dann gibt es noch emotionale Wechselbarrieren wie zum Beispiel den regionalen Baum.“

Verkäufer macht 48 Prozent des Umsatzes aus

In der Verbraucherstudie, die der Bundesverband deutscher Weihnachtsbaum- und Schnittgrünerzeuger für das Jahr 2012 in Auftrag gegeben hatte, war für 55 Prozent der Befragten die Warenpräsentation sehr wichtig. Das ist also ein Teil der Kundenbindung. Auch fühlt sich ein Kunde am Stand wohl, wenn er mit Schildern geführt wird. „Unterstützen Sie Ihren Verkäufer mit einem Ordnungssystem, ordentlicher Kleidung, Schildern und Fahnenkonzept“, so Mechthild Högemann weiter. Und natürlich dürfe der Hofprospekt fürs Mitnehmen nach Hause nicht fehlen. Aber der Verkäufer selbst ist für die Kundenzufriedenheit und -bindung ein ebenfalls sehr wichtiger Punkt. Verkaufspsychologen haben herausgefunden, dass der Verkäufer, und wie er wirkt, zu 48 Prozent den Umsatz ausmacht. „Jetzt wissen Sie, wie hoch das Gut des Verkäufers ist“, erklärte Mechthild Högemann, denn, so betonte sie: „Wahr ist nicht, was Sie sagen, wahr ist, was der Kunde versteht. Nur 40 Prozent kommen beim Kunden an. Wie wichtig ist es da, dass man richtig argumentiert. Und umso wichtiger ist daher auch das gute Zuhören.“

Das alles und noch viel mehr könne man bei einer Verkäuferschulung lernen. Produkt und Markt Agribusiness Consulting bietet am 8. Oktober 2013 genau solche eine Schulung für die Mitglieder des niedersächsischen Verbandes in Verden an der Aller an. Inhalte werden beispielsweise sein: Wie wirke ich? Was sagt die Körpersprache? Was sagt die Stimme? Welche Möglichkeiten hat man, um auf Einwände zu reagieren? Wie gutes Zuhören Umsatz steigert. Schematischer Aufbau von Verkaufsgesprächen. Hier erfährt man dann auch, wie sich beispielsweise Sympathie zusammensetzt. Nämlich: „Aus 10 Prozent Inhalt, 40 Prozent Stimme und 50 Prozent Gesichtsausdruck.“

Ein guter Verkäufer sagt zum Beispiel auch nie: „Es kostet.“ Er packt eher den Preis, wie bei einem Sandwich, in zwei positive Argumente oder Vorteile. Daher ist gutes Zuhören wichtig, denn dann hört man, was dem Kunden wichtig ist und dieses kann man dann wieder mit der Sandwichtechnik gut aufgreifen. Und schon wirkt der Baum gar nicht mehr so teuer, wie er vielleicht für diesen Kunde wäre. Ein solch geschulter Verkäufer, ist viel wert, und daher ist so eine Verkäuferschulung empfehlenswert. „In guten Zeiten muss man sich nach vorne bewegen, nicht erst, wenn das Kind in den Brunnen gefallen ist. Und die Fragen werden immer kritischer. Darauf sollte man vorbereitet sein“, sagte Bernd Oelkers nach dem Vortrag von Mechthild Högemann und legte seinen Mitgliedern nahe, diese Verkäuferschulung mitzumachen.

Christine Blödtner-Piske

- 120 Liter-Behälter für Leitungswasser
- Chemie-Behälter: 2 x 5 Liter
- Elektrische Hebevorrichtung
- 1-2 Injektoren für das Dosieren der Chemikalien
- Bodenfreiheit: 140 mm
- Einstellbare gefederte Schutzschirme
- Minimale Arbeitsbreite
- Kapazität: 80 kg Dünger
- Geschwindigkeitsabhängiges Dosieren
- Gentrennte Batterie zum Treiben der Pumpe
- Höhe- und breitemäßig einstellbare Strahlschirme
- Elektronisch bedientes Ein- und Auskoppeln des Düngerstreuers
- Schnelles Ersetzen von Schutzschirm und Baumspritze
- Mögliche Erweiterung durch Schlauchtrommel mit Lanze
- Austauschbare Sprühanordnung durch 3 m Baumspritze oder 1,4 m geschirmte Spritze

Unser TS 120 Sprayer düngt und spritzt im gleichen Arbeitsgang. Der kompakte, mobile Sprüher eignet sich für kleine Erzeuger von Weihnachtsbäumen und Schmuckreisig. Die Maschine, die als Anhänger gezogen wird, ist mit einem Kugelkopf ausgestattet, so dass sie leicht auf verschiedene Fahrzeuge wie Fräser, Rasentraktoren, ATV u.a.m., montierbar ist.
Noch dazu ist die Höhe einstellbar - eine prima Lösung für diejenigen, die Zeit sparen möchten.

TEAM-SERVICE.dk
Team-Service ApS
Ulrøgelvej 6
DK-8620 Kjellerup

www.team-service.dk

Søren Storm
Tlf.: +45 24 26 22 26
soren@team-service.dk

Freundlicherweise zur Verfügung gestellt von
www.nadel-journal.com