

„Händler können Bäume blind kaufen“

Betriebsvorstellung Kirschsiepers Weihnachtsbäume

Qualität erzeugen und sichtbar machen, das sind die Ziele von Lothar Kirschsieper. Der Weihnachtsbaumproduzent ist Geschäftsführer der Sauerländer Erzeugergemeinschaft und kontinuierliches Qualitätsbewusstsein ist beim Christbaumanbau seine Devise.

Der Betrieb von Lothar Kirschsieper in Radevormwald ist langsam aber stetig gewachsen. Denn das Motto des 53-Jährigen lautet: Immer nur so viel anpflanzen, wie die Kunden auch abnehmen. Seit 1994 ist Lothar Kirschsieper voll im Geschäft. Zuvor hatte sein Vater von 1965 an eine kleine Fläche mit Blaufichten angebaut und im Nebenerwerb vermarktet. „Wir Kinder sind unseren Berufen nachgegangen, ich war Fertigungsleiter in der Elektrotechnik, bis dann der Laden zu machte“, erzählt der Christbaumproduzent. „Ich entschied mich für die Weihnachtsbäume, welche ich damals schon nebenberuflich von meinem Vater übernommen hatte und betreute. Ich wollte mich auf dem Arbeitsmarkt nicht mehr in meine Schranken weisen lassen.“

So krepelte er die Ärmel hoch und mittlerweile produziert er auf 20 Hektar Christbäume. Sein Angebot: 40 Prozent Blaufichten und 60 Prozent Nordmantanne. Daneben kann man als Kunde auch auf einige Exoten zurückgreifen. Er baut zusätzlich die Coreatanne, die Concolor, Nobelis und Magnifica an. „Dann habe ich noch ein Versuchsfeld. Da sind ungefähr 30 verschiedene Sorten und Herkünfte gepflanzt. Jede Reihe ist eine andere Sorte“, sagt der innovative Geschäftsmann. Er schaut damit schon in die Zukunft und versucht die Frage zu beantworten, was nach der Nord-



Schild am Hof:

Oben links das Logo vom „Sauerländer Qualitätsbaum“

mantanne kommt. Nun könne mittlerweile jeder sich eine Nordmann gönnen, so Lothar Kirschsieper weiter, doch was mache die Frau Doktor, die das Besondere suche? Diese Käuferschicht, die das sucht, was andere nicht haben, möchte er genauso bedienen können, wie den Ottonormalverbraucher. „Bei den Sorten, und welche auch hier im Bergischen Land gedeihen, muss ich meine eigenen Erfahrungen sammeln.“

Schließlich kann das Klima hier schon mal ziemlich rau werden. Auf 365 Meter über den Meeresspiegel liegen die Kulturen sowohl im Rheinland als auch in Westfalen auf 20 Kilometer verteilt. Die Winter sind schneereich – insgesamt fällt durchschnittlich 1200 Liter pro Jahr Feuchtigkeit vom Himmel. Und so mancher Sturm braust über die Baumkronen.

„Eigentlich ist das Klima für Weihnachtsbäume ideal“, bestätigt Lothar Kirschsieper und betont: „Wir produzieren kräftige Nadeln mit einer guten Ausfärbung.“

Doch ohne Düngung geht es auch bei ihm nicht. Zumal die Böden nicht sehr lehmhaltig und nährstoffreich sind. Eine ungefähr 20 Zentimeter dicke Mutterbodenschicht und dann ein steiniger Untergrund bilden die Basis, die nicht sehr gut Wasser führend ist und schnell verschlammt. So muss er bei jeder Kulturneuanlage erst einmal den Boden richtig bearbeiten.

Aber so viel neue Kulturen wird er wohl nicht mehr anlegen. „In meinem Arbeitsleben werde ich es nicht mehr schaffen, das anzupflanzen, was ich eigentlich benötige“, weiß Lothar Kirschsieper. Den größten Teil wird

er immer dazukaufen müssen. Das bedeutet einerseits aber auch Sicherheit für seinen Betrieb, denn so hält er zum Beispiel die Personalkosten gering – er braucht nur in der Erntesaison Hilfskräfte – und muss auch nicht Bäume schlagen, obwohl er für diese keine Kunden hat.

Zusätzlich gibt es in Nordrhein-Westfalen schwer überwindbare Genehmigungsverfahren. So müssen zehn Prozent der genehmigten Fläche als ökologische Ausgleichsfläche zur Verfügung gestellt werden. „Man geht sogar so weit, dass man sich eine Biotopinsel inmitten der Fläche wünscht“, erzählt er. Doch da muss man sich fragen, wer so eine Kultur noch mit den normalen Maschinen bearbeiten kann. Außerdem lässt sich diese Fläche anschließend kaum noch landwirtschaftlich nutzen. Bei Lothar Kirschsieper greifen die Ausgleichsmaßnahmen an seinen

Kulturrändern in Form von Hecken, Bäumen und ähnlichem. Das kostet natürlich und da in anderen Bundesländern solche Gesetze nicht gelten, kann er diese Kosten nicht einmal auf seine Bäume schlagen. Denn dem Endverbraucher interessieren solche Rahmenbedingungen nicht. „Das ist eigentliche Wettbewerbsverzerrung.“

Ein zweiter Umstand hält ihn ebenso von neuen Kulturen ab: die Agrarreform. Das Land ist nämlich nicht mehr so einfach zu haben. „Mit 111 Euro Subvention pro Hektar Grünland und über 300 Euro für ein Hek-

tar Ackerland, bekomme ich keine Flächen mehr.“ Und dann gibt es ja auch noch die Stilllegungsprämien. So wollte er neulich 15 Hektar Fläche dazukaufen, doch ein Bauer aus Münster war schneller. Er lässt nun diese Fläche brach liegen, damit er Zuhause an seinem Hof nichts stilllegen muss. „Beste Weihnachtsbaumlage, das ist so schade.“

Trotz dieser Rahmenbedingungen ist Lothar Kirschsieper aber sehr zufrieden mit seinem Geschäft. Mit Si-



Foto links: Die B-Sortierung, Foto rechts: Die C-Sortierung
- die Unterschiede sind auffällig

cherheit auch, weil er mit seinem Kollegen Michael Cordes vor drei Jahren die Sauerländer Weihnachtsbaum- und Schnittgrün-Erzeuger- und Vermarktungsgemeinschaft gegründet hat, die unter dem Logo „Sauerländer Qualitätsbaum“ ihre Tannen und Fichten vermarktet. Neben Lothar Kirschsieper und Michael Cordes, die beide die Geschäftsführung inne haben, gehören zur Zeit dieser Gemeinschaft noch weitere acht Mitglieder an, die sich bei Erzeugung und Vermarktung ihrer Produkte an einheitlichen Qualitätskriterien orientieren. So gibt es eine so genannte Güte-

Klassifizierung der Bäume, die sich in A-, B- und C-Sortierung aufteilt. Das rote Etikett bedeutet A oder der Erste-Wahl-Baum beziehungsweise Premium-Qualität. Auch aufgewertete Standard-Tannen mit minimalem Fehler gehören dazu. Der B-Baum (blaues Etikett) zählt zur Qualitätsstufe Standard, dies entspricht einem Mix aus abgewerteter erster Wahl bis hin zur aufgewerteter zweiter Wahl. Die dritte Qualität ist C, durch ein neutrales Etikett gekennzeichnet. Das sind die Aktionsbäume und entstam-

men der zweiten sowie dritten Wahl und haben meist mehr als zwei Fehler.

Dazu gibt es eine Frischegarantie. Das heißt die Mitglieder der Sauerländischen Erzeugergemeinschaft dürfen die Ware nicht vor dem 15. November eines Jahres ernten und nicht länger als zehn

Tage stehend lagern, bevor sie in den Handel kommen. Daneben gibt es für die Mitglieder noch weitere Pluspunkte. Dadurch, dass man eine Gemeinschaft ist, kann man in größeren Mengen einkaufen und so einen besseren Preis erzielen. Daneben kann man so Fördermittel vom Land beantragen. „Man kann sich austauschen und das Sortiment kompensieren. So bekommt der Händler Bäume oder Schnittgrün aus einer Hand und in einheitlicher Qualität“, nennt Lothar Kirschsieper weitere Vorteile.

Diese Sauerländer Richtschnur ba-

siert auf die des Verbandes der europäischen Weihnachtsbaumanbauer vom Juli 1996, ist allerdings etwas einfacher und enger gefasst. „Die Fachhändler können die Bäume blind kaufen, das klappt immer.“ Dennoch kommen viele und schauen sich die Bäume an – doch etikettieren und auszeichnen dürfen sie die Bäume nicht. Das macht Lothar Kirschsieper selbst. „Ich lasse mir doch meinen Bestand nicht kaputt zeichnen. Die nehmen möglicherweise dann die zukünftigen Bäume mit.“ Dennoch sind die Händler gerne auf dem Hof Kirschsieper gesehen und können sich die gezeichneten Flächen anschauen. Natürlich geht Lothar Kirschsieper immer mit und notiert, welchen Baum er für welchen Händler schlagen soll.



Selbst ist der Mann: Nur in der Saison packen auch die Hilfskräfte mit an.

Der besondere Service ist, dass er die C-Bäume unter dem Produktionspreis verkauft, damit der Händler dann diese Tannen in Konkurrenz zu den Baumärkten ebenfalls günstig anbieten kann. „So geht der

Endverbraucher nicht vom Händler-Hof weg zum Supermarkt. Und irgendwann hat dieser Kunde dann ein bisschen mehr Geld im Portemonnaie und schon kauft er sich einen A- oder B-Baum.“ Natürlich hat Lothar Kirschsieper auch bereits Erfahrungen mit Schlitzohren gemacht, die dann den C-Baum weit über Wert verkaufen wollten. Und da fragt sich der Weihnachtsbaumerzeuger: „Wer zieht in dem Fall den Endkunden über die Leisten – der Baumarkt oder diese Händler?“ Schließlich legt der Baumarkt oft noch Geld drauf, um die Christbäume zu verkaufen.

Ich will den Leuten das abgewöhnen, weil ich mir nicht von diesen Kunden die Kultur steuern lassen möchte.“ Denn die gehen in den Wald, schauen nach dem schönsten Baum und schlagen auch eine Drei-Meter-Tanne auf zwei Meter ab. „Die Tanne hätte ich doch vielleicht an ein Hotel verkaufen können.“

Man sieht, Lothar Kirschsieper hat alles voll unter Kontrolle – und deswegen ist er auch erfolgreich. Das einzige, was ihm wirklich noch ein dringendes Anliegen ist, dass die Sauerländer Erzeugergemeinschaft noch größer wird. „Wir suchen noch qualitätsbewusste Produzenten aus dem Sauerland und dessen Randgebiet“, sagt er abschließend und betont: „Er verliert auch nicht seine Eigenständigkeit. Er kann auch seiner Linie treu bleiben. Er soll uns unterstützen, den „Sauerländer Qualitätsbaum“ bekannter zu machen. Damit der Kunde irgendwann einmal Ausschau nach unserem Baum hält. Das ist unser Ziel, unsere Vision.“

Die Richtlinien, die bei Kirschsieper für die Händler gelten, sind auch für die Privatkunden gedacht. Eine Woche vor dem ersten Advent beginnt nämlich der Hofverkauf. Das selber Schlagen ist nicht gerne gesehen. Wer in die Kulturen geht und voretikettierte Bäume auswählt und erntet, der muss generell einen Zwei-Euro-Aufschlag bezahlen. Lieber möchte Lothar Kirschsieper, dass der Kunde die bereits geschlagenen Bäume kauft. „Die sind doch auch schön.

Christine Blödtner-Piske

Die Sauerländer Erzeugergemeinschaft

Wer Mitglied werden möchte, zahlt eine Gesellschaftereinlage von 500 Euro und ist auch entsprechend am Gewinn und Verlust beteiligt. Der Jahresbeitrag bezieht sich dann auf die Betriebsgröße und beginnt bei 100 Euro. Die Gelder fließen in Marketingaktionen. Wer möchte, kann auch der Interessensgemeinschaft Sauerländer Qualitätsbaum beitreten. Hier kostet der Beitrittsbeitrag 250 Euro.

Mehr dazu erfahren Sie von:

Lothar Kirschsieper.

Tel. 02195/599566

www.kirabaum.de

oder von Michael Cordes,

Tel. 02723/67656