

JUNGE UNTERNEHMER

Das beschäftigt die jungen Betriebsleiter

► Nachhaltige Produktion – die PlusPlants-Gruppe, zu der die Betriebe Rieke und Acquistapace zählen, hat sich „Zero“ für eine immer nachhaltigere Produktion in Deutschland auf die Fahnen geschrieben. „Zero“-Produkte werden ohne chemische Pflanzenschutzmittel und Hemmstoffe kultiviert. Dieser Mehrwert soll gemeinsam mit den Kunden herausgestellt werden. Nur so lassen sich diese Produkte auch wirtschaftlich darstellen, die Ideen weiter ausbauen und verbessern.

► Markenentwicklung wird immer wichtiger und muss Hand in Hand mit Produktinnovationen gehen.

► Die Pflanzen benötigen zukünftig Zusatznutzen, beispielsweise können sie essbar sein wie das „PflückBar“-Sortiment.

► Gute fest angestellte Mitarbeiter sind unerlässlich. Mitarbeitende Schüler sind anfangs oft gut motiviert, ermüden jedoch schnell. „Dazu können wir alle witzige Geschichten erzählen“, meinte Carolin Melle mit einem Lachen. Saisonarbeitskräfte

*Drei junge Betriebsleiter berichteten mit Herzblut über ihre Betriebe und Herausforderungen. Carolin Melle, Marco Rieke und Luca Acquistapace.*



(SAK) bringen mehr Verlässlichkeit, aber möchten in der Regel nicht das ganze Leben in den Betrieben arbeiten. Bezüglich der SAK sollte sich jeder Betriebsleiter darauf einstellen, alle paar Jahre einen neuen Mitarbeiterstamm aufzubauen.

► Homeoffice ist kaum möglich in der Produktion. Flexible Arbeitszeiten sind schwer zu realisieren, „aber wir schreiben den Führungskräften wenig vor“, meinte Luca Acquistapace. „SAK federn das starke Saisongeschäft ab, sodass die Festangestellten mehr Luft haben“, erklärte Marco Rieke. Je mehr man sich auf die Wünsche der fest angestellten Mitarbeiter einlässt, desto mehr SAK werden benötigt, stellte Carolin Melle fest. Man müsse sich auf die

„Jugend von heute“ einstellen, um überhaupt qualifizierte Nachwuchskräfte zu rekrutieren.

► Die Konkurrenz am Arbeitsmarkt ist groß. So würden Schüler bereits 16 €/h in anderen Branchen verdienen. Die Corona-Impfzentren zahlten teils 21 €/h.

► Junge Menschen von einem „geilen Gärtnerberuf“ zu überzeugen, geht am besten online mit guten Geschichten.

► Die steigenden Kosten lassen sich allein durch Prozessoptimierung nicht mehr auffangen. Die Zulieferer wie Topflieferanten erhöhen einfach ihre Preise, auch die Pflanzenpreise müssen erhöht werden. „Mit kluger Markenentwicklung können wir das benötigte Geld für

unsere Pflanzen am ehesten erhalten“, meinte Marco Rieke.

► „Ein Online-Shop hebt das Gärtnerei-Image“, so die Erfahrung von Luca Acquistapace. Manchmal hilft es, einfach ein Foto von zwei wunderschönen Margeriten zu posten, um „Wow“-Botschaften von Verbrauchern zu erhalten. Das hebt auch die eigene Motivation.

► Pflanzen sind durch die Corona-Pandemie wertvoller für Verbraucher geworden. Corona wirkte positiv als Katalysator. Diesen Trend gilt es fortzusetzen und gemeinsam an einem Strang zu ziehen. Preiserhöhungen müssen durchgesetzt werden, da sollte kein Pflanzenproduzent „weich“ werden und ausscheren, meinen die jungen UnternehmerInnen. **GFK**

DEUTSCHLANDWETTER

August war nass und sonnenscheinarm

Im letzten Sommermonat 2021 befand sich Deutschland meist im Einflussbereich von Tiefdruckgebieten, die ihren Schwerpunkt allmählich von den Britischen Inseln zum südlichen Skandinavien verlagerten. Sie führten zu häufigen Regenfällen, anfangs auch zu heftigen Gewittern mit örtlich extremen Niederschlagsmengen und

sogar Tornados. Hoher Luftdruck und Sonnenschein blieben meist nur von kurzer Dauer. Die zunächst sommerlichen Temperaturen gingen im Laufe des Monats zurück und erreichten im letzten Drittel zeitweise herbstliches Niveau. So fiel der August 2021 geringfügig zu kühl, sehr niederschlagsreich und sonnenscheinarm aus. **DWD**

PLANTION

Ab sofort Livebilder

Seit kurzem ergänzt Plantion sein Online-Einkaufsprogramm „Ferneinkauf“ um Live-Videomaterial. Die Abläufe in der Versteigerungshalle werden an Versteigerungstagen von vier Kameras aufgezeichnet. Das bietet eine wichtige Unterstützung im Kaufprozess. In Kombination mit dem Plantion-Lieferservice sei der Ferneinkauf dadurch noch attraktiver geworden. **Plantion**