

Zur Marktsituation bei gebietseigenen Gehölzen

Saatguternter und Baumschulen unter Druck



Pfaffenhütchen, verkaufsfertig aufbereitet

2009 wurden mit der Novellierung des Bundesnaturschutzgesetzes neue Regelungen geschaffen, um das Ausbringen von gebietsfremdem Vermehrungsgut heimischer Gehölze zu beenden. Kernpunkt ist die Verhinderung der Ausbringung von nicht gebietseigenen Pflanzen oder Samen in die freie Natur. Diese kamen aus ökonomischen Gründen beinahe ausschließlich im Landschaftsbau zum Einsatz.

Um dem Markt ausreichend Zeit zur Anpassung zu geben, wurde eine zehnjährige Übergangsfrist gewährt und ein Leitfadens zur Umsetzung bis 2020 (Barsch et al. 2012) publiziert. Nun zeigt es sich, dass die getroffenen Maßnahmen unzureichend waren. Das Marktvolumen bei heimischen Gehölzen hat dramatisch abgenom-

men, es herrscht nicht nur bei Baumschulen und Saatgut-Erntebetrieben eine große Verunsicherung, sondern auch bei Nachfragern und Naturschutzbehörden.

Ziel dieser Publikation und zwei Folgepublikationen (in den nächsten beiden Ausgaben) ist es, vorhandene Schwachstellen – inklusive Unzulänglichkeiten in der Gesetzgebung –

aufzuzeigen, damit diese an den entsprechenden Stellen bearbeitet werden können. Daher scheint es von Bedeutung zu sein, die Positionen der Interessengruppen zu erläutern, denn es wird nur zu einer vernünftigen Lösung kommen, wenn alle Interessengruppen verstanden werden und deren spezifischen Probleme ausgeräumt werden können. Dies ist in der Vergangenheit trotz einiger Fachtagungen ganz offensichtlich nur in Ansätzen gelungen.

Gemischten Gefühlen folgte Ernüchterung

Die Novellierung des Bundesnaturschutzgesetzes (BNatSchG) wurde von den Erzeugern mit gemischten Gefühlen zur Kenntnis genommen. Eine Umstellung der Produktion,

welche durch die Einteilung in sechs Vorkommensgebiete notwendig war, erforderte interne Leistungen und verursachte Kosten, welche nicht an die Kunden weitergegeben werden konnten. Dennoch hat man sich mit der Situation abgefunden und vielerorts die notwendigen Vorkehrungen getroffen. Dies geschah vielleicht auch in der Hoffnung auf eine Verknappung des Gesamtangebotes mit der Perspektive auf steigende Preise.

Insbesondere die Ernteunternehmen hatten zunächst die berechtigte Hoffnung, angemessene Preise für das Saatgut zu erzielen und rechneten auch mit deutlich größeren Verkaufsmengen für das in den deutschen Vorkommensgebieten geerntete Material. Die führenden, überregional arbeitenden Unternehmen und einige staatliche Stellen ließen ihre Ware beim FfV zertifizieren. Sie wollten mit dieser strengen Produktzertifizierung dokumentieren, dass sie den – auch aufgrund der geforderten Rückstellproben für genetische Untersuchungen – zurzeit höchsten Standard einhalten. Dies taten sie auch in der Hoffnung, dass ihre Kunden, die Baumschulen, ebenfalls davon profitieren würden. Im weiteren Verlauf zeigte sich, dass dies nicht der Fall war, da weiterhin überwiegend Material aus dem Ausland zur Verwendung kam und die Nachfrage nach Pflanzen deutlich sank. Importiertes Saatgut und importierte Pflanzen kosten im Vergleich zu deutscher Ware erheblich weniger und können innerhalb der Übergangsfrist vollkommen legal eingesetzt werden. Die Motivation der Ernteunternehmen ist in den letzten Jahren deutlich zurückgegangen, zwei namhafte Ernteunternehmen haben sich bereits kürzlich aus dem Markt zurückgezogen.

Die überregional arbeitenden Baumschulen leiden in den letzten Jahren unter den länderspezifischen Ausschreibungsbedingungen und teilweise nicht erfüllbaren Forderungen der ausschreibenden Stellen. So wird von Ausschreibungen berichtet, bei denen eine genaue Ortsangabe des amtlich registrierten Erntevorkom-

mens für jede angebotene Partie beigelegt werden musste. Das Saatgut durfte dabei lediglich im Umkreis von 150 Metern um den gemeldeten Ernteort geerntet worden sein. Diese Ware gibt es in Deutschland noch nicht und sie wird auch in Zukunft wahrscheinlich die Ausnahme bleiben, da die meisten Erntevorkommen sehr klein sind. Saatgutpartien von zwei oder mehreren Partien werden häufig und vollkommen legal gemischt, um eine effiziente Reinigung, Aufarbeitung und Trocknung des Materials zu ermöglichen. Eine getrennte Bearbeitung und Lagerung von Kleinmengen erscheint angesichts der Vielzahl der Arten und sechs Herkunftsgebieten bestenfalls dann möglich, wenn die Preise massiv steigen würden. Darüber hinaus hat sich in der Praxis gezeigt, dass Saatgutvorbereitungen von Kleinmengen (Stratifikationen von bis zu 1,5 Jahren) eigentlich nur im Labor durchführbar sind, im Betrieb erbringen Kleinmengen in der Regel wenig bis hin zum totalen Misserfolg.

Große Verunsicherung, schlechte Preise

Das weitaus größte Problem der Baumschulen ist jedoch das seit einiger Zeit sehr geringe Preisniveau und die stark zurückgegangenen Mengen. Die geringere Nachfrage ist u.a. auf die Verunsicherung der ausschreibenden Stellen zurückzuführen (kein Zulassungsregister, keine Identnummer, Unsicherheiten über Zertifikate etc.). Leider zeigen die Baumschulen ein inverses Angebotsverhalten: Unter gesunden Marktbedingungen steigt die Produktion und das Angebot bei steigenden Preisen. Für Baumschulware gilt dies zur Zeit offensichtlich nicht, da die Betriebe seit Jahren mit geringen Margen arbeiten und eine hohe Fixkostenbelastung zu tragen haben. So sind sie häufig gezwungen, zu Gestehungskosten oder darunter anzubieten, um beispielsweise die Forderungen der Sozialkassen pünktlich ausgleichen zu können.

Infolge der katastrophalen Marktlage haben sich bereits einige Baumschulen von der Produktion



Ernte bei *Rosa canina* mit Ernteschlitten



Das Reinigen und Aufbereiten bei Vogelkirsche

gebietseigener Gehölze zurückgezogen und weitere Betriebe kündigen ihren Rückzug an.

A. Paul, H-A. Hewicker,
B. Hosius, L. Leinemann

Teil 2 in der nächsten Ausgabe

Literatur:

Barsch, F. (BMU), A. Heym (BfN) & S. Nehring (BfN) (2012): Leitfaden zur Verwendung gebietseigener Gehölze www.bfn.de/fileadmin/IMDB/documents/themen/recht/leitfaden_gehoelze_.pdf

Autoren

H.-A. Hewicker ist zweiter Vorsitzender der FfV e.V., B. Hosius und L. Leinemann betreiben gemeinsam die Fa. ISOGEN, A. Paul ist Geschäftsführer des VDF.