



# Englischer Weihnachtssommer

**Nicht nur englische Christbäume bekamen die Besucher des europäischen Sommertreffens zu sehen, sondern auch Kathedralen, Kleinstädte und britische Lebensart. Bei der Ratssitzung sprach man dann über Preise und über die Zukunft von Weihnachtsbäumen.**

Wieder einmal war das Sommertreffen des europäischen Weihnachtsbaumverbands The Christmas Tree Grower Council of Europe (CTG CE) gut besucht. Dieses Jahr traf man sich in Großbritannien in der Grafschaft Leicestershire. Harry Brightwell, Geschäftsführer des englischen Verbandes, freute sich, dass er auf der Woods Farm in Solihull, der ersten Besuchsstation, über 170 Gäste aus dem In- und Ausland begrüßen durfte. „Es ist das erste Mal seit 15 Jahren, dass das Treffen wieder in UK stattfindet. Es ist eine wundervolle Option, britische Weihnachtsatmosphäre zu teilen“, sagte er. Der im Jahr 1980 gegründete englische Verband blickt stolz zurück auf 37 Jahre gute Verbandsarbeit. Insgesamt verzeichnet der Verband 320 Mitglieder bei einer Weihnachtsbaumproduktion von bis zu 8 Millionen Bäumen.

Natürlich hat man für das Treffen drei Betriebe ausgesucht, die prestigeträchtig sind. Auf dem Programm standen: Woods Farm in Solihull, Cadeby Tree Trust und Friezeland Christmas Tree Farm - beide in Nuneaton. Auf der Woods Farm

werden seit über 20 Jahren Weihnachtsbäume produziert und man hat sich der Produktion des natürlichen Weihnachtsbaumes mit Leidenschaft verschrieben. „Die Woods Farm ist der Lieferant für große Bäume in England. Den Teilnehmern wurde das Einbinden einer 22 Meter hohen und 1,6 Tonnen schweren Fichte als Vorbereitung für einen Transport in den Süden demonstriert. Auf dem Rückweg zum Hotel besuchten wir die Stadt Coventry mit der St. Michaels Kathedrale“, berichtete Dr. Martin Rometsch, der in seiner Funktion als Geschäftsführer des deutschen und europäischen Verbandes an der Reise teilnahm und den Vorsitzenden Bernd Oelkers vertrat. Dieser konnte aus betrieblichen Gründen nicht an der Veranstaltung teilnehmen, was einige Teilnehmer verwunderte.

Am zweiten Tag besuchte man zunächst die Cadeby Tree Trust Farm. Der Betrieb gilt als einer der größten in United Kingdom und man produziert hier schon seit über 30 Jahren Nobilis, Rot- und Blaufichte, Fraser- sowie Nordmantannen als Weihnachtsbäume. Tom Theobald,

Chef der Farm, zeigte seinen Topfpflanzenanbau, verschiedene Neupflanzungen, die Triebregulierung und seinen Form- und Korrekturschnitt in den Nordmantannen. „Der Anteil der angebaute Nordmantannen beträgt hier etwa 45 Prozent, die Gemeine Fichte hat einen Anteil von 25 Prozent. Der Fichtenanteil auf allen drei englischen Betrieben war im Vergleich zu Deutschland hoch“, stellte Dr. Martin Rometsch fest.

Der dritte Hof punktete nicht nur mit seinen Weihnachtsbäumen. Der Betrieb ist sommers wie winters ein Besucher-Magnet für Familien. Hier gibt es einen Wasser- und Freizeitpark. Und während die anderen beiden Betriebe hauptsächlich einen Großhändlervertrieb betreiben, liegt es nahe, dass die Friezeland Christmas Tree Farm auf Direktvermarktung spezialisiert ist. Der Betrieb hat für den Kunden einen kleinen Laden, den man dort Weihnachts-Wunderland nennt. Hier können die Kunden den passenden Baumschmuck kaufen. Selberschlagen oder der Online-Kauf sind auf der Friezeland Farm möglich.



Bei der Ratssitzung am dritten Tag waren neben dem Gastgeber Großbritannien auch die Länder Deutschland, Dänemark, Irland, Norwegen, Island, Holland und die Schweiz vertreten. Claus Jerram Christensen, Direktor des dänischen Verbandes referierte über den europäischen Weihnachtsbaumanbau mit Statistiken zum Markt und dem Anbau in allen europäischen Ländern (das Nadel Journal berichtete). Eine Abfrage bei den Mitgliedsländern, ob sich der europäische Verband darum kümmern soll, Zahlungsansprüche bei der EU in Brüssel geltend zu machen, sei geplant, teilte Dr. Martin Rometsch mit. „Die Fragestellung mit Pro- und Contra-Aspekten wird mit dem Vorsitzenden ausgearbeitet und soll jedem Mitgliedsland zeitnah zugesendet werden. Diese Befragung sollte dann auch unter den Anbauern im jeweiligen Land stattfinden“, berichtete Dr. Martin Rometsch weiter über die Sitzung in Leistershire.

Natürlich folgten Anmerkungen zur momentanen Marktsituation. So berichtete Dr. Martin Rometsch weiter, dass Martin Petersen und Claus Jerram Christensen aus Dänemark der Meinung seien, dass

**„A-Qualitäten sind 2017 knapper und werden teurer.“**

viele Produzenten auch 2017 eine strenge Sortierung erfahren werden. 2016 wurden demnach Erste-Wahl-Bäume als zweite Wahl und Zweite-Wahl-Bäume als dritte Wahl verkauft. Dies könne auch 2017 so sein, da Einkäufer nicht so schnell auf das alte System wechseln würden. „Das Preisniveau 2017 wird vergleichbar mit 2016 sein. Kleine Bäume (kleiner als 1,50 Meter) bleiben 2017 knapp. Hier werden die Preise ansteigen. A-Qualitäten sind 2017 im Vergleich zu 2016 knapper und werden teurer“, erklärte Dr. Martin Rometsch. Dieser Sichtweise stimmten mehrere Anwesende zu.

Frank Bos aus Holland äußerte, laut Bericht von Dr. Martin Ro-

metsch, dass im Handel Dritte-Wahl-Bäume für einen lächerlich niedrigen Preis nachgefragt werden. Hier sollten die Anbieter/Erzeuger verantwortlicher mit Erzeugerpreisen umgehen, so seine Forderung.

Der Tiefpunkt in den Preisangeboten sei demnach erreicht. So gäbe es in Europa Signale, dass bestimmte Warenangebote knapper werden würden.

Weiter, so berichtete Dr. Martin Rometsch von der Ratssitzung, informierte Christian von Burgsdorff darüber, dass die Saatguternte 2015 und 2016 gering war, sodass auf das Saatgut von 2013 zurückgegriffen werden müsse. Hier sei möglicherweise mit einer geringeren Keimfähigkeit zu rechnen, so seine Sorge. Damit bestehe die Gefahr, dass schlechte Saatgutqualitäten und schlechte Jungpflanzen auf den Markt kommen könnten. Baumschulen, so hieß es weiter, seien ausverkauft. ▣

*Christine Blödtner-Piske*



HERZOG LEASING

## Weil Finanzierungen Familiensache sind.

**Vertrauen, Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit.** Werte, die Sie als Familienunternehmen auszeichnen und auf die Sie auch bei Ihren Geschäftspartnern setzen – gerade wenn es um größere Investitionen geht, die den Einsatz von Fremdmitteln erforderlich machen.

Als bankenunabhängige, inhabergeführte Finanzierungsgesellschaft und Teil einer mittelständischen Unternehmensgruppe verfügen wir über fundierte Erfahrungen mit Finanzierungen, die speziell auf die betrieblichen Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen abgestimmt sind. Professionelle Strukturen und eine persönliche und unbürokratische Betreuung unserer Kunden sind für uns dabei selbstverständlich. Eben wie es sich für ein Familienunternehmen gehört – Hand drauf.

**Stehen auch bei Ihnen bedeutsame Investitionen an?**

**Ob Sie beispielsweise einen Schlepper, eine Palettiermaschine oder ein Mulchgerät finanzieren möchten, wir sind der richtige Partner an Ihrer Seite.**

**Kontaktieren Sie uns unter Tel. 0049 711 8388949-0**

HERZOG LEASING AG – Ihr mittelständischer Finanzierungspartner  
Hohenheimer Str. 97 · 70184 Stuttgart · info@herzog-leasing.ag · www.herzog-leasing.ag