



Bad Zwischenahn, 27.09.2011

## Rundschreiben 14 / 2011

### **Primeln – Raupenbekämpfung**

Der Raupenfraß an den verschiedensten Kulturen nimmt wieder stärker zu. Die Schäden beginnen meist durch Fraß an der Blattunterseite und können anfangs leicht übersehen werden. Bei jungen Raupen entstehen durch „Schabefraß“ nur kleine Löcher, wobei die Epidermis auf der Blattoberseite stehen bleibt. Mit zunehmendem Alter der Raupen werden die Fraßstellen größer und sind dann nicht mehr zu übersehen. Der Schädling selbst ist oft nicht leicht zu finden, selbst tagaktive Larven sind gut getarnt und fallen bei leichtem Schütteln der Pflanze noch nicht ab.

Folgende Präparate sind zum Einsatz gegen Raupen zugelassen:

<b>PS-Mittel</b>	<b>Aufwandmenge</b>	<b>Anwendungsbereich</b>	<b>Bemerkungen</b>
Conserve	10ml/100m <sup>2</sup>	UG	erfasst alle Raupenstadien
Decis	2 ml/ 100 m <sup>2</sup>	UG/FX	nur mit § 18 b PflSchG, nur bei Temperaturen < 25 °C
Dipel ES	6 ml/100 m <sup>2</sup>	FX (Ziergehölze)	nur gegen junge Raupen
Karate mit Zeontechnologie	0,75ml/100m <sup>2</sup>	UG/FX	nur bei Temperaturen < 25 °C
Steward	0,85g/100m <sup>2</sup>	UG	erfasst alle Raupenstadien; hoher Wirkungsgrad
XenTari	10g/100m <sup>2</sup>	UG/FX	nur gegen junge Raupen

UG = Gewächshaus    FX = Freiland

### **Calocephalus – Nachdüngung / Alternaria / Botrytis**

Bei Substratuntersuchungen in mehreren Beständen wurde allgemeiner Nährstoffmangel und im Besonderen N-Mangel festgestellt. Die Nährstoffvorräte sind trotz kontinuierlicher flüssiger Nachdüngung oft aufgezehrt, so dass die Bestände in den folgenden Wochen weiterhin flüssig nachgedüngt werden müssen. Verkaufsmindernde Blattaufhellungen im unteren Pflanzenbereich lassen sich dadurch während der Verkaufszeit vermeiden. Je nach gewünschter Pflanzengröße sollten Wochengaben von 3 - 6 g mit Kalksalpeter oder einem N-betonten MND (20+5+10) verabreicht werden.

Das Vergrauen/Verschwärzen der Triebe bei zunehmend dichten Beständen, feuchter Witterung, Nebel und nächtlicher Taubildung wird meist durch einen Befall mit Alternaria und/oder Botrytis hervorgerufen.

Sinnvoll sind vorbeugende Spritzungen mit: Rovral WG (0,7 kg/ha), Score (0,4 l/ha), Signum (1,5 kg/ha) oder Sportak 45 EW (Mirage 45 EC) (1,0 l/ha, jeweils nur mit § 18 b-Genehmigung!).

### **Buxus – Cylindrocladium buxicola**

Der Infektionsdruck ist zurzeit aufgrund der zurückliegenden Witterung sehr hoch. In den nächsten Tagen ist trockenes Wetter angesagt, das genutzt werden sollte um Bestände, die keine Symptome zeigen, vorbeugend zu behandeln. Bei der Entsorgung kranker Pflanzen ist auf Hygiene zu achten. Mit Schuhen und Werkzeug verschleppt man die Krankheit schnell im Betrieb. Desinfektion z. B. mit Menno Florades 3 %. Wirksame Fungizide sind: Dithane NeoTec, Harvesan\*, Sportak 45 EW\*/Mirage 45 EC\*, Cercobin fl.\*, Switch\*, Amistar Opti\* (\* nur mit Genehmigung nach § 18 b PflSchG).

## Vermarktungssituation und Liquiditätsengpässe

Trotz des im ersten Halbjahr für den Pflanzenverkauf positiven Witterungsverlaufs waren die Erzeugerpreise für viele Kulturen aus dem B+B-Sortiment vielfach unter dem Vorjahresniveau. Die Preiseinbrüche waren dabei in den Anbauzentren am Niederrhein oder im Emsland deutlich ausgeprägter als z. B. weiter im Osten. Aktuell hat man den Eindruck, dass die Preise für Zierpflanzen sich im freien Fall befinden, falls überhaupt Ware verkauft werden kann.

Der September ist im Facheinzelhandel seit Jahren als einer der umsatzschwächsten Monate bekannt, dabei wird die Absatzsituation im Einzelhandel aktuell von vielen Betrieben eher als normal bezeichnet, anders eben als in vielen Produktionsbetrieben!

Das allgemein niedrige Preisniveau vieler Zierpflanzen (nicht Schnittblumen) hat sicherlich viele Ursachen (Überproduktion, Konzentrationsprozesse im Einzel- und Großhandel, Angleichung der Anbauprogramme durch Absatzstrukturen, Energieverteuerung etc.). Darüber hinaus sollte natürlich im Einzelfall auch immer geprüft werden, inwieweit innerbetriebliche Ursachen für Vermarktungsprobleme sorgen (Qualitätsniveau, Verpackungseinheiten, Sortiment etc.).

Die aktuelle Vermarktungsmisere wird sich meines Erachtens kurzfristig nicht grundsätzlich entschärfen, die Finanzierungslücken zeichnen sich aktuell durch die Vorfinanzierung der nächsten Saison bereits ab. Eine Problemlösung wird durch die Suche nach Schuldigen (Bank, Landgard, Mitbewerber, Mitarbeiter etc.) eher verzögert.

Grundsätzlich sollte die Finanzierungslücke ermittelt werden, erste Tendenzen zeigt dabei der Kontostand im Vergleich zum Vorjahr, hierbei sind natürlich Sondereinflüsse zu berücksichtigen. Ist abzusehen, dass eine Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit nur mit Hilfe der Bank erreicht werden kann, sind bankübliche Planungs- und Konzeptpapiere zu erstellen. Ein Liquiditätsplan für das nächste Halbjahr, besser Jahr, ist aufzustellen. Dieser Plan sollte von Seiten eines Unternehmers nicht nur als Notwendigkeit für eine erfolgreiche Unterstützung durch die Bank erkannt werden, vielmehr hilft ein derartiger Plan auch intern den finanziellen Spielraum der nächsten Monate realistisch einzuschätzen.

Zur Erstellung eines monatlichen Liquiditätsplanes sollten folgende Unterlagen vorhanden sein, bzw. zusätzlich erstellt werden:

- komplette Übersicht der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen mit Fälligkeit
- Aufstellung offener Rechnungen mit Zahlungsziel
- Aufstellung der fälligen Kapitaldienste
- Bilanzen der letzten 2 - 3 Jahre
- monatliche BWA und Summensaldenliste des letzten Jahres als Planungsgrundlage
- Anbauplan zur Ermittlung der zukünftig zu erwartenden Geschäftskosten und Erträge

Die Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass durch fundierte Liquiditätspläne nicht nur die Entscheidungsgrundlage für eine Kreditvergabe bzw. für die Ausweitung des KK-Rahmens geschaffen werden können, es ergeben sich zusätzliche positive Ergebnisse:

- Vorschau auf zukünftigen Geldbedarf bzw. Geldüberhang (Nutzung von Skonto)
- erhöhtes Kostenbewusstsein des Unternehmers
- Soll-Ist Vergleich, z. B. quartalsweise kann zur frühzeitigem Kurswechsel beitragen

Dabei soll an dieser Stelle nicht verschwiegen werden, dass ein Liquiditätsplan nicht als Allheilmittel anzusehen ist. Ein Plan hat immer den großen Nachteil, dass er mit der Zukunft zu tun hat, welche nun einmal ungewiss ist. Die aktuelle Preissituation ist in keiner mir bekannten Planung angenommen worden, unvorhersehbare Ausgaben oder Ertragseinbußen sind nicht planbar!

Für manche Kreditsachbearbeiter sind die Witterungsabhängigkeiten unserer Branche und die daraus resultierenden möglichen Zahlungsverchiebungen im Soll-Ist-Vergleich völlig unbekannt, hier besteht Klärungsbedarf. Ein noch so fundiert und gründlich aufgestellter Liquiditätsplan wird zur Makulatur, wenn die Unternehmensführung die darin festgehaltenen Ausgaben, vor allem auch im Bereich der Privatentnahmen, nur als Papiertiger betrachtet und nicht konsequent versucht, die fixierten Planziele einzuhalten bzw. an die Gegebenheiten anzupassen.

Die Erfahrung aus der Praxis zeigt, dass Liquiditätspläne von den Hausbanken positiv aufgefasst werden. Trotzdem ist noch einmal festzuhalten, dass mit einer derartigen Planung eine kurzfristige Zahlungsfähigkeit sichergestellt werden kann. Wenn aber die Ursachen für die finanziellen Schwierigkeiten tiefer begründet sind, z. B. in grundsätzlich schlechter Wirtschaftlichkeit des Betriebes, zu hohen Privatentnahmen oder auch in familiären Problemen, so gilt es verständlicherweise, diese Probleme abzustellen.

Neben der Liquiditätsplanung sind deshalb parallel betriebliche Schwachstellen zu analysieren, und es ist gegebenenfalls gegenzusteuern. Kostenrechnungen einzelner Betriebszweige, Kulturverfahren, Abläufe oder Kulturen sind hierzu erforderlich.

Ergänzend zu den Bankgesprächen ist zu prüfen, inwieweit durch innerbetriebliche Maßnahmen die Liquidität kurzfristig verbessert werden kann:

- Zahlungsziele mit Lieferanten aushandeln, Lieferantenkredite
- private Lebensversicherungen (vorübergehend) beitragsfrei stellen
- befristete Familiendarlehen zur Umschuldung der KK-Kredite nutzen
- Altenteil anpassen (Vertragsregelungen beachten)
- Privatentnahmen einschränken
- Privateinlagen tätigen (z.B. Verkauf nicht benötigter privater Vermögensteile)
- Verkauf von nicht benötigten Maschinen, Fuhrpark etc.

Spätestens bei der Erstellung eines Liquiditätsplanes sollte das derzeitige Kulturprogramm kritisch hinterfragt werden, wenn die Preisentwicklung z. B. bei Chrysanthemen oder Cyclamen seit längerem eine Tendenz nach unten zeigt, ist offensichtlich das Angebot größer als die Nachfrage.

Ihre Berater  
Jan Behrens  
Josef Baumann