

# Perspektiven aufzeigen



Fotos: Martha-Hein

Die Vier- und Marschlande in Hamburg zählen zu den großen traditionellen Blumenanbaugebieten in Deutschland. Doch der Strukturwandel im Gartenbau ist auch im hohen Norden spürbar, wie statistische Erhebungen zeigen. Ein positives Beispiel, wie man auf lange Sicht ein Gartenbauunternehmen von der vierten auf die fünfte Generation übertragen kann, beschreibt nachfolgend **Martin Hein**.

Strukturveränderungen in der Branche durch Betriebsnachfolge: Das ist nicht nur ein Themenkomplex für den Blumeneinzelhandel. Auch der Zierpflanzenbau in Deutschland steht mitten in einem Generationswechsel. Der auch aus Sicht des Blumeneinzelhandels gelingen muss, bilden doch die Zierpflanzengärtner ein wesentliches Fundament vor allem für jene Floristen, die sich mit ihrem Angebot von der Massenware abgrenzen möchten. Günter Knoblauch, in der vierten Generation Zierpflanzenproduzent in den Hamburger

Vier- und Marschlanden, steht gemeinsam mit seinem Sohn mitten in solch einem Nachfolgeprozess – mit großer Aussicht auf guten Erfolg.

„Den, den du halten willst, musst du laufen lassen...“, antwortet Günter Knoblauch auf die Frage, wie denn Sohn Gerrit den Weg zum Gärtnerberuf gefunden hat. Dessen Berufswunsch war selbstbestimmt, die Eltern haben keinen Einfluss ausgeübt. Mittlere Reife, Gärtnerausbildung, mit gerade einmal 22 Jahren Gärtnermeister und seit dem 1. Januar 2014 Teilhaber in ►

*Günter und Gerrit, die vierte und die fünfte Generation Knoblauch, bewirtschaften in einer gemeinsamen GbR 6000 Quadratmeter unter Hochglas und einen Hektar Freilandfläche*





► der gemeinsamen GbR – ein stringenter Weg, doch wo lag denn die wesentliche Motivation, diesen Berufsweg einzuschlagen? „Schon in die Freundschaftsbücher meiner Kindheit habe ich als Berufswunsch ‚Gärtner‘ notiert. Die wirkliche Entscheidung fiel aber erst nach der Meisterschule, als ich einschätzen konnte: Es lohnt sich, der Betrieb steht gut da“, erinnert sich Gerrit Knoblauch.

Unter 6000 Quadratmeter Hochglas und auf einem Hektar Freilandfläche werden in der Gärtnerei Knoblauch hauptsächlich Rosen und von Weihnachten bis Ostern Tulpen und Maiglöckchen kultiviert. Für die Vier- und Marschlande ein eher größerer Betrieb, großzügig angelegt, kurze Wege, moderne Strukturen mit zwei bis vier Mitarbeitern. Ein Betrieb mit Perspektive, ohne Investitionsstau. 1990 wurde ein Nachbarbetrieb hinzugekauft, vor wenigen Jahren wurde damit

begonnen, die Kulturen Schritt für Schritt von Erde auf Lavagestein umzustellen. Aus rein materiellen Aspekten also sicher als Unternehmen auch reizvoll für die 5. Generation. Doch was hätte Günter Knoblauch gemacht, wenn sein Sohn einen anderen Berufsweg eingeschlagen hätte?

„So etwas kauft doch keiner“, meint er in der den Vierländern so eigenen lakonisch-klarsichtigen Art und mit Blick auf seinen Betrieb. „Man kann in anderen Berufen einfacher Geld verdienen“ – darin sieht er einen Grund dafür, warum auch im Gartenbau ein Nachfolgeproblem besteht. 7-Tage-Woche, Arbeitszeiten konträr vielen anderen Berufen gegenüber, eine Unternehmensstruktur, von der auch das Familienleben in vielfältiger Weise beeinflusst wird, sind für Günter Knoblauch weitere Gründe, warum viele Gartenbaubetriebe nicht weitergeführt werden. Ganz wichtig für ihn ist: „Ohne meine Frau, die mir Rückhalt gegeben hat, wäre es nicht gegangen. Das wird auch bei der nächsten Generation so sein.“

### Immer weniger Betriebe

Am Beispiel der Vier- und Marschlande in Hamburg lässt sich erkennen, wie deutlich der deutsche Zierpflanzenanbau rückläufig ist. „Im Jahr 2008 gab es in Hamburg noch 413 Zierpflanzenerzeuger, 2012 waren es noch 249“, zitiert Klaus Bengtsson vom Blumengroßmarkt in Hamburg die Zierpflanzenerhebung des Statistischen Bundesamtes. Allerdings: Nicht bei allen Betrieben, die schließen, fallen auch die Anbauflächen weg. „Es gibt zahlreiche Gartenbaubetriebe, die Flächen hinzu gekauft haben“, weiß Klaus Bengtsson. So hat die kultivierte Freilandfläche im oben genannten Zeitraum in Hamburg sogar leicht zugenommen. Doch die rückläufige Tendenz ist eindeutig, daher sind gelungene Nachfolgeregelungen wie in dem Unternehmen von Günter und Gerrit Knoblauch so wichtig. Und was passiert mit den Flächen, die nicht übernommen werden? „Dann folgt häufig die letzte Fruchtfolge“, meint Klaus Bengtsson schmunzelnd. Mit anderen Worten: Es erfolgt eine Umwandlung in Bauland.

### Motivation Übernahme

Als er das Unternehmen von seinem Vater übernahm, war für Günter Knoblauch „die Selbstständigkeit“ eine Motivation, „keinen Chef zu haben, der mir sagt, was ich tun soll.“ Nun ist der Wunsch, ein eigenes Unternehmen zu leiten in Deutschland gegenüber vielen anderen Ländern gering ausgeprägt und nimmt sogar von Generation zu Generation ab. Welche Rolle spielt also die Frage der Selbstständigkeit bei einer Generation, die bald das Ruder im Gartenbau in den Händen hält? „Das Risiko bei einer Betriebsübernahme ist in der Regel geringer, als wenn man etwas neu aus dem Boden stampft. Der Wunsch nach Selbstständigkeit ist





1 bis 3 Günter Knoblauch im Kundengespräch auf dem Blumengroßmarkt Hamburg und inmitten seiner Freilandrosen. Rosen aus den „Vierlanden“ gelten vielen Verbrauchern in der Metropolregion Hamburg als ein Markenbegriff. Gerrit Knoblauch stand auch Model für die Plakate, die auf die regionale Produktion der Blumen hinweisen

aber kein Selbstzweck und in unserer Branche mit großem Zeitaufwand verbunden – Blumen wachsen halt auch am Sonntag“, meint Gerrit Knoblauch.

Beim Unternehmen Knoblauch ist die Betriebsübergabe ein seit Jahren laufender Prozess. Bei den Investitionsentscheidungen spricht der Sohn schon länger mit, den Betriebsentwicklungsplan für die nächsten Jahre hat er maßgeblich mitgestaltet. Im März wurde ein Unternehmen für Blumenerde übernommen, das Gerrit Knoblauch führt. „Es ist wichtig, neue Standbeine aufzubauen“, meint die 4. Generation und die 5. stimmt dem zu. Die Unternehmensstruktur einer GbR bietet bei der gemeinsamen Unternehmensführung große Flexibilität, in einem Zeitraum zwischen fünf bis acht Jahren ist dann die vollständige Übergabe geplant. Günter Knoblauch sieht in seinem Betrieb klare Perspektiven, er stimmt nicht mit dem häufig geäußerten Pessimismus vom Niedergang der Blumenbranche überein. „Der Pro-Kopf-Verbrauch an Zierpflanzenprodukten ist doch viel, viel höher als zu meinen Anfangszeiten. Wir produzieren heute in unserem Betrieb bis zu 50 Prozent mehr als damals“, verdeutlicht er das in seiner Generation deutlich gestiegene Wachstum. „Natürlich gibt es auch eine Entwertung von Blumen und Pflanzen, seit der Systemhandel immer stärker mitmisch. Man muss sich halt an veränderte Strukturen und neue Trends anpassen“, ist er mit Blick auf die Herausforderungen für die 5. Generation überzeugt.

Unter die aktuellen Trends, die für eine gute Entwicklung seines Unternehmens und des heimischen Zierpflanzenbaus insgesamt sprechen, fällt für Günter Knoblauch die Hinwendung zu regionalen Produkten. So hat er seine komplette Tulpenproduktion 2014 mit der Regional-Marke „Ich bin von HIER!“ ausgezeichnet.

net. „Der Blumeneinzelhandel hat das sehr positiv entgegengenommen, wenn auch nach wie vor der Preis die höchste Priorität hat“, beschreibt er die Situation.

Wobei Vater und Sohn sogleich als Gärtner-Modell mitgespielt haben, als sich die Möglichkeit ergab, personalisierte Regio-Gärtner-Plakate für den Blumeneinzelhandel produzieren zu lassen. „Die Plakate kommen bei unseren Kunden auf dem Blumengroßmarkt Hamburg sehr gut an, werblich endlich einmal eine außergewöhnliche Idee“, meint Günter Knoblauch.

Und Gerrit Knoblauch, wo sieht er seine Perspektiven im Zierpflanzenbau? „Die Branche dünnt ja schon länger aus, die guten Betriebe werden aber bleiben. Eine Herausforderung ist sicher, sich mehrere Steinbeine aufzubauen, und auch den Trend zu regionalen Produkten sehe ich positiv.“

### Fazit

Das Beispiel des Unternehmens Knoblauch verdeutlicht: In aller Regel macht erst die Familienstruktur die Weiterführung der Betriebe möglich. Das trifft auf den Zierpflanzenbau ebenso zu, wie auf viele Blumengeschäfte. Wobei aber auch dann wesentlich ist, dass sich die Folgegeneration selbstbestimmt für den Berufsweg entscheidet. Laut einer Umfrage des Bundesinstitutes für Berufsbildung lautet die Antwort bei Auszubildenden des ersten Lehrjahres auf die Frage nach der Berufsentscheidung ganz häufig: „Weil der Beruf zu mir passt“. Heute würde selten „ein Beruf ergriffen, weil das die Eltern so wollen. Im Gegenteil: Moderne Eltern sind oft solidarisch und tragen die Entscheidungen der Kinder voll mit“, lautet ein wichtiges Analyseergebnis des Instituts. Auf das Familienunternehmen Knoblauch trifft genau das zu.