

zeigt Ziegler auf.

Seit Mai 2019 haben Moser und Ziegler für die Gärtnerei Moser die Stromversorgung dank der neuen Verträge über die Kooperation der TASPO mit dem Energievertrieb Johannes Schuetze AG abgeschlossen.

„Damit sparen wir auch für unseren kleinen Produktions- und Endverkaufs-

und Umgebung zugeschnitten, auf denen Aufträge angenommen werden.

„Unsere Gärtnerei ist nach einem heutigen Standard mit rund 900 Quadratmeter Glasflächen und etwa 1.000 Quadratmeter Freiland klein und liegt am Serverinstor nahe der Inn im Wohngebiet mit einer eher unbefriedigenden Zufahrtsituation“, zeigt Ziegler auf. „Un-

bodendecker und Schotze zurück, gießen im Sommer. Zu Gedenktagen stellen wir Blumensträuße oder Schalen auf und zünden Kerzen an. Wir übernehmen auch Einzelaufträge, sowie Saisonbepflanzungen. Im Sommer übernehmen wir monatsweise auch das Gießen“, berichtet Claus Moser, der sich um das Standbein „Friedhof“ kümmert.

quem, denn innerhalb von 48 Stunden werde ihr die Ware ins Haus geliefert.

„Früher bin ich nach München zum Blumengroßmarkt gefahren. Doch rund 400 Kilometer Fahrstrecke bei der heutigen Verkehrssituation ist einfach nicht mehr vertretbar“, erzählt Ziegler. Im Herbst, wenn Platz in den Gewächshäu-



Therese Backhaus-Cysyk, freie Fachjournalistin, sprach mit der Gärtnerei Moser zu Ihren Erfahrungen mit dem TASPO Energie-Angebot

Gemeinsame Veranstaltung: Deutschland und Niederlande

Agrobusiness: „Der Gartenbau ist innovativ!“

Wie innovativ der Gartenbau bereits ist, zeigte eine Veranstaltung, zu der Agrobusiness Niederrhein (Straelen) zusammen mit seinen niederländischen Projektpartnern Greenport Venlo und Greenport Gelderland eingeladen hatte.

Rund 60 Teilnehmer informierten sich zunächst im Gartenbaubetrieb Dercks in Geldern/Walbeck über den Exaktgießwagen, der von Peter Dercks unter anderen zusammen mit Klaus Karl von der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen entwickelt wird. Ziel des Gießwagens ist die exakte Abgabe von Wasser in die Pflanztöpfe auf den Freilandflächen. Wird kein Wasser zwischen den Töpfen gegeben, kann bis zu 70 Prozent der Wassermenge eingespart werden. Der Gießwagen selber funktioniert bereits recht gut, jetzt gilt es ein Verfahren zu entwickeln, dass das punktgenaue Abstellen der Töpfe ermöglicht. „Wir sind in der Prototypphase mit dem Gießwagen“, sagt Dercks und geht davon aus, dass die offenen Fragen noch beantwortet werden. Gerne würde er dabei mit einer Firma zusammenarbeiten, die mit Gießwagen und dem Absetzen von Töpfen vertraut ist.

Yannick Smedts, von der Boomkwekerij Fleuren aus Baarlo, das gleich hinter Venlo liegt, stellte das System „Wolky



Innovationen vorgestellt von (v.l.): Radboud Vorage, Yannick Smedts, Jan van Hees, Peter Dercks, Alexander Cox, Dr. Anke Schirocki, Jan van de Genderen, Marcel Claus und Klaus Karl.

Foto: Agrobusiness Niederrhein

Tolky“ vor. „Als Obstbaubetrieb bewirtschaften wir jede Fläche nur einmal alle 100 Jahre. Das führt dazu, dass Flächen immer wieder neu hinzugepachtet werden und diese immer weiter entfernt liegen. Um einmal alle Flächen abzufahren, ist man mindestens 250 Kilometer unterwegs.“ Aus diesem Grund wurde eine Wetterstation entwickelt, die auf jeder Fläche steht und ihre Daten an eine Cloud schickt. Als Betreiber bekommt man dann alle Informationen der Wetterstation auf sein Handy geliefert und

Entscheidungen beispielsweise über Bewässerungsmaßnahmen werden so möglich, ohne alle Flächen persönlich kontrollieren zu müssen. „Wir können weitere Sensoren an die Wetterstation anschließen, sodass wir zum Beispiel den Nährstoffgehalt im Boden in unsere Entscheidungen mit einbeziehen können“.

Große Aufmerksamkeit erhielt das System „Pottburri“, das Alexander Cox von Gebrüder Cox GmbH aus Straelen vorstellte. „Wir wollen dazu beitragen,

dass kein unnötiger Plastikmüll entsteht“, sagt Cox, „deshalb haben wir ein System entwickelt, bei dem der Pflanztopf mit der Pflanze in die Erde eingegraben wird, wo er sich mit der Zeit unter natürlichen Bedingungen vollständig zersetzt.“ In der anschließenden Diskussion wurde deutlich, dass das Thema Einsparung von Plastikverpackungen als besonders wichtiger Bereich gesehen wird, in dem Innovationen notwendig sind.

Bei Jan van de Genderen von Royal Berry wachsen auf 18 Hektar Gewächshausfläche Erdbeeren in höchster Qualität. Er setzt auf ein Team hoch motivierter Mitarbeiter, die daran arbeiten, die Qualität und Nachhaltigkeit seines Produkts kontinuierlich zu verbessern. Vor neun Jahren ist er in den neuen Betrieb nach Bommel, zwischen Arnhem und Nijmegen, gezogen. Ein großer Teil seiner Erdbeeren gehen auch an deutsche Kunden. Besonders im Frühjahr, bevor die ersten Erdbeeren aus dem Freiland kommen, bestellen viele deutsche Supermärkte die Früchte bei ihm. Nach September vermarkten sich die Erdbeeren besser in den Niederlanden. „Die deutschen Kunden hören im September auf, Erdbeeren zu essen“, sagt van de Genderen, „während die Niederländer auch

noch später im Jahr an der Frucht interessiert sind.“ Royal Berry stellt sich auf die Wünsche seiner Kunden ein. Gleichzeitig vermeidet er die starke Abhängigkeit von einem einzigen Kunden.

Dr. Anke Schirocki, Geschäftsführerin von Agrobusiness Niederrhein weiß, dass es noch viele weitere Innovationen in den Unternehmen der Wertschöpfungskette Agrobusiness am Niederrhein und in der angrenzenden niederländischen Region gibt. „Zusammen mit unseren niederländischen Partnern werden wir weitere Veranstaltungen anbieten und dann gemeinsam in die Niederlande einladen.“ Bereits am 10. Oktober soll es die nächste Veranstaltung in Venlo geben. Dann geht es um das Thema Bioökonomie. Im November lädt dann Greenport Gelderland in das Gartenbaugbiet Bergerden bei Arnhem ein, um niederländischen und deutschen Gästen das Thema Energie im Gartenbau vorzustellen.

„Wir wollen Innovationen fördern, indem wir Partner für Projektarbeit zusammenbringen und vorhandenen Innovationen eine Plattform geben“, sagt Dr. Schirocki, „das machen wir schwerpunktmäßig für den Niederrhein, haben aber auch den grenzüberschreitenden Austausch im Fokus.“

(ts)