



Die Dachlüftung lässt sich weit öffnen. Dies ist auch bei leichtem Regen möglich.



Wichtiges Kriterium des neuen Folienhauses: Es soll möglichst dicht an Freilandbedingungen herankommen.

Fotos: Gabriele Friedrich

Mit Rosen gut bedacht

Containerbetrieb setzt auf nachhaltige Entwicklung in allen Betriebsteilen. Von **Gabriele Friedrich**

Ein moderner Containerbetrieb entwickelt sich stetig weiter. Dabei spielt nicht allein die Produktionssteigerung eine Rolle. Neben Mengenwachstum ist es immer wichtiger, die Produkte in der Qualität, die nachhaltige Kultur und das Marketing weiter zu entwickeln, um damit immer wieder neue, höhere Standards für sich und den Wettbewerb zu setzen. Alle diese Wege auf einmal eingeschlagen hat in den vergangenen Jahren der Rosenhof Odendahl in Neuss. „Die Produktion optimieren, das Marketing verbessern, um damit für die Anforderungen des Marktes gerüstet, am besten immer einen Schritt voraus zu sein“, argumentiert Franz-Josef Odendahl für eine ständige Weiterentwicklung, gegen den Stillstand: „Ein Prozess, der nie abgeschlossen ist, sondern sich fortsetzt.“ Und das fällt auf dem Rosenhof sofort ins Auge, durch die Baustelle, wo eine neue Versandhalle mit Kühlräumen entstehen soll. „Wir brauchen mehr Platz zur Versandabwicklung und zum Einlagern über den Winter.“ Noch nicht ein Jahr steht das neue Foliengewächshaus. Es sollte möglichst nah an Freiland-Bedingungen herankommen, denn die sind eigentlich für die Produktion der Container-Rosen optimal, so Odendahl. Für einen ganzjährigen Verkauf sind Gewächshäuser heutzutage aber unerlässlich. Nach Überlegungen zu Cabriohäusern, zu EFTA-Folien, zu Rovero-Anlagen und Ziehharmonika-Lüftungen fiel die Entscheidung dann auf ein Van der Heide-Haus. Preis, Lüftungsverhalten und Computersteuerbarkeit, Schnelligkeit und Verlässlichkeit spielten dabei eine Rolle. Das VDH-Foliengewächshaus (NL, Boskoop) ist ein Venloblock von 7.300 Quadratmetern mit Arbeitshalle und 6.700 Quadratmeter Kulturfläche. Binderbreite: zweimal 4,80 Meter sowie fünf Meter Stehwandhöhe. Die Dachlüftung ist eine einseitige, durchgehende Rinnenlüftung. Auf beiden Seiten ist eine durchgehende Seitenlüftung angebracht. Es ist gedeckt mit normaler PE-Doppelfolie, ausgestattet mit Betonböden und Ebbe-Flut-Bewässerung wie in den anderen Glashäusern auch.

Die Firstlüftung lässt sich nach Süden sehr weit öffnen, ohne dass es hereinregnet, weil sie immer noch weit über die Rinne hinaus ragt, erklärt Odendahl. Dadurch bekommt man eine direkte Sonneneinstrahlung ins Haus auf die Pflanzen, zumindest über ein paar Stunden am Tag. So lässt sich allerdings nur windabgewandt lüften. „Sollte einmal der Wind ganz ungünstig stehen, können wir nur mit den Seitenlüftungen lüften, die Firstlüftung müsste geschlossen



Franz-Josef Odendahl

bleiben, erklärt Odendahl die knifflige Lüftungsfrage. Die Alternative wäre eine Dachlüftung mit der Möglichkeit gewesen, zu beiden Seiten zu öffnen, abwechselnd in jeder Kappe. „Dann müsste je eine Kappe dazwischen geschlossen bleiben und wir hätten grundsätzlich dann rund ein Drittel weniger Lüftungsfläche. Für uns keine wirkliche Alternative.“

Kühle Temperaturstrategie

Die Seitenlüftungen stehen ohnehin fast immer offen, schon bei plus zwei, drei Grad gehen sie auf. Per Klimacomputer fährt das Haus mit minus ein Grad, also nicht ganz frostfrei. Trotzdem kann der Frost somit weder den Rosen noch den Anlagen etwas anhaben. „Wenn es draußen beginnt zu frieren, kommen die Rohre auf Temperatur. Damit sind wir auch gut durch den Winter gekommen. Alle Häuser standen voll. Rosen, die draußen überwintern mussten, zeigten aber ebenfalls kaum Frostschäden, lediglich an den Rändern der Containerbeete.“ Wichtig für eine gute Überwinterung ist in jedem Fall eine gute Abhärtung im Herbst.

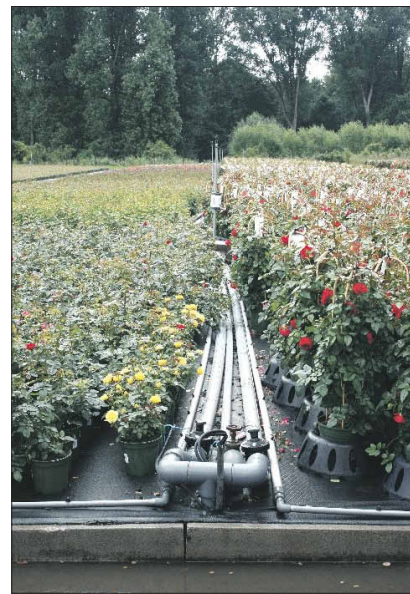
Auch in den Hitzetagen dieses Sommers reichten die offenen Lüftungen auf beiden Seiten und die Dachlüftung aus: „Es war nicht wärmer als draußen. Bei leichtem Regen kann die Dachlüftung größtenteils auf bleiben und es heizt sich dadurch nicht so schnell auf, unsere Temperaturstrategie, möglichst kühl zu fahren, bleibt erhalten.“ Am Ende des Blocks liegt eine kleinere Arbeitshalle, in der noch eine weitere Anlage mit Tischen und Transportbändern aufgestellt werden soll, um arbeitswirtschaftlich weiter optimieren zu können. „Denn einen Großteil der Arbeit erledigen wir inzwischen zentral im Arbeitsraum. Es bedeutet allerlei Transportaufgaben, um die Töpfe vom Containerfeld ins Haus zu holen. Dort können sie auf dem Band je nach Bedarf behandelt, getopft, ausgeblasen, gestäubt,

geschnitten, gebunden, sortiert und etikettiert werden. Unkraut kann entfernt oder die Töpfe gewaschen werden, und dann geht es wieder nach draußen. Dazu brauchen wir Platz für mehr Arbeitsflächen, Transportbänder und neue Maschinen, damit wir die Transportwege möglichst kurz halten können.“ Diese äußere Kappe hat eine wechselseitige, nach innen stehende Lüftung, die dadurch Windschutz bietet. Odendahl produziert jetzt über 600.000 Stück Container-Rosen im Jahr. „Unsere gesamte Produktion basiert darauf, fortlaufend zu verkaufen“ sagt er. „Wir wollen einen kontinuierlichen Warenfluss. Daher setzen wir auf feste Kundenbindungen. Wenn das mal nicht ganz aufgeht, haben wir die Flächen und das Personal, Pflanzen in das folgende Jahr mit hinüber zu nehmen.“

Saison verlief schwankend

Der Verkauf von Containerrosen wurde in diesem Jahr bei Odendahl durch viele Höhen und Tiefen geprägt. „Erst der lange Winter, im Frühjahr zu wenig Wachstum, nur Grün, keine Knospen. Man hätte im Frühjahr mehr verkaufen können, wenn denn die Ware fertig gewesen wäre, die im Winter/Frühjahr getopft wurde.“ Ende Mai stoppte ein Hagelschlag den Verkauf für mehr als eine Woche. Ein extremer Arbeitsaufwand und eine Menge zurück geschnittener Rosen bestimmten die Kultur und Verkaufsplanung für die darauffolgenden Wochen. Es folgte erst ein kalter Früh Sommer, die Fußball-WM und eine trockenheiße Periode, sie boten nicht gerade ideales Wachstums- und Verkaufsklima. „Wir haben fortlaufend verkaufen können, doch im Juli drängten dann doch große Mengen auf den Markt. Man schob eine aufgestaute Welle, bedingt durch den Hagel, von Rosen vor sich her, der Verkauf ging zeitweise nur schleppend. Dank Personalaufstockung und engagiertem Einsatz der Mitarbeiter konnten auch größere Mengen Pflanzen aufbereitet werden, lediglich die Flächen wurden knapp. Odendahl hat es über den Sommer noch geschafft, seinen großen Bestand gut abzuverkaufen, wobei er in diesem Jahr wieder verstärkt über die Versteigerungsurh vermarktet hat.

Bereits vor zwei Jahren konnte im Freiland die Containerfläche um 6.000 Quadratmeter auf jetzt drei Hektar (alter und neuer Betrieb) erweitert werden. Die Rosen stehen hier auf Fließmatten im geschlossenen System. Alle Gießwasser und das Regenwasser werden von allen Freilandflächen und Dachflächen komplett aufgefangen. Während der Bewässerungsphasen geht das Wasser in einen kleinen Kreislauf direkt in Betonbecken



Neben Gewächshäusern stehen auf 30.000 Quadratmetern Containerrosen im Freiland.



Zum Mitnehmen als Geschenk: Rosenbogen mit Geschenketicket.

unter dem Gewächshaus und wird von dort wieder direkt in die Bewässerung gepumpt und mitsamt Flüssigdünger zum Gießen wiederverwendet. Bei Regen geht automatisch über einen Regensensor ein Ventil auf und das Wasser gelangt in den großen Kreislauf. Ein Teich von 4.000 Kubikmetern nimmt alles Wasser von den Dächern auf. Dazu gibt es zwei kleinere Teiche für das Freilandwasser. Überschuss von Starkregen gelangt in Versickerungsmulden. Grob- und selbstspülende Feinfilter sorgen für die notwendige Sauberkeit des geschlossenen Wasserkreislaufs.

Sortiment ständig fortentwickeln

Neben der nachhaltigen und technisch verbesserten Produktion steht die ständige Fortentwicklung des Sortimentes. Das sind rund 170 Sorten in den Gruppen: dreigestäbte Veredelte mit Kletterrosen, Rambler-, Strauchrosen, Duftrosen, Beet- und Englische Rosen. Ungeästete Veredelte: Flower Carpet-Rosen, Poulsen-Beetrosen im Dekotopf. „Wurzel gut – alles gut“ Wurzelechte: Courtyard Rosen, Renaissance, Holsteiner Blütenmeer, Schloss Rosen, Towne- und Country Rosen, dazu Rosensäulen und -stämmchen. „Das Sortiment zu verkleinern ist schwer, eigentlich unmöglich“, sagt Odendahl. „Wir haben alle Arten Rosen, von allen Züchtern im gesamten Farbspektrum, veredelte und stecklingsvermehrte. Dazu testen wir immer neue Sorten, denn wir müssen stets aktuell bleiben.“ Inzwischen vermehrt der Rosenhof aber nicht mehr selber, sondern lässt alles in festgelegter Menge und Qualität vorproduzieren. Das bedeutet, schon ein Jahr vorher zu planen und zu bestellen. So läuft die Veredlungsplanung für den Verkauf im Frühjahr 2012 schon diesen Sommer. Etwa vier Fünftel ist dann fest eingekauft, mit dem restlichen Fünftel lässt sich frei auf Trends und Erfahrungen reagieren.

Neu im Programm sind die Rosengeschenke zum Mitnehmen, die direkt ins Auge fallen: Big Courtyard Rosen in ver-

schiedenen Farben sind kompakte Kletterrosen, säulenartig wachsend, mit Doppelbögen versehen. Daran hängt zusätzlich ein ansprechendes Geschenketicket. „Danke! Ich sag's dir mit Rosen“ oder „Für dich: Rosen, die von Herzen kommen.“ Die Rückseite ist als Geschenkkarte zum Ausfüllen gedacht. Es gibt sie in zwei Größen, im grünen 7-Liter-Container oder im terrakotta-farbenen Dekocontainer von 15 Litern. Schon im Sommer werden die Triebe um die Bögen gewickelt und gebunden, so dass im darauf folgenden Jahr eine kräftige, blühende Rose für den Verkauf bereit steht. Ein Produkt, das sich auch für den Impulskauf im Sommer gut eignet, da ein großes Topfvolumen für ausreichende Wasservorräte sorgt. Auch seinen Internet-Auftritt hat der Rosenhof überarbeitet und trennt jetzt strikt in Seiten für seine Kunden, den Wiederverkäufern und Seiten für interessierte Privatkunden mit eigener Adresse. ■

In Kürze

- Betrieb: Rosenhof Odendahl, Franz Josef Odendahl
- Flächen: 20.000 Quadratmeter Gewächshausfläche (alter und neuer Standort), davon 7.300 neues Foliengewächshaus, 2.600 Quadratmeter Arbeits- und Versandhalle mit Kühlhäusern, weitere 1.200 Quadratmeter Halle in Bau, 30.000 Quadratmeter Freiland-Containerfläche
- Transport: vier eigene LKW
- Absatz: nur an Wiederverkäufer, A-Anlieferer bei Landgard Arbeits- und Blumengroßmarkt Düsseldorf
- Arbeitskräfte: 14 feste Mitarbeiter, darunter drei Gärtnermeister, eine kaufmännische Kraft, sowie bis zu 17 Saisonarbeitskräfte
- Produktion: etwa 600.000 Container-einheiten im Jahr, davon rund 30.000 Clematis in sechs Poulsen-Sorten. (fri)