

KOMPAKT

Eichenprozessionsspinner: Kampf beginnt wieder

Viele Städte und Gemeinden beginnen jetzt wieder mit der Bekämpfung des Eichenprozessionsspinners in Parks und Grünanlagen, an Spielplätzen und Schulen. Im Raum Aachen setzen die Kommunen ein Biozid ein und argumentieren, es töte nur bestimmte Raupen und keine Nutzinsekten wie Marienkäfer, berichtet der WDR. Der Bund für Umwelt- und Naturschutz Deutschland (BUND) kritisiert den Einsatz des Biozids: Auch alle anderen Schmetterlinge würden getötet. Er schlägt vielmehr das Absaugen oder Absammeln der Raupen vor. Biozide sollten nur ausnahmsweise eingesetzt werden, etwa auf Kinderspielplätzen. Die Stadt Hamm hat jetzt eine Hotline freigeschaltet, dort beraten Experten die Anrufer. Die Stadt hat mehrere Fachfirmen beauftragt, die dann die Nester bekämpfen. In drei besonders betroffenen Parks wurden versuchsweise dutzende Meisenkästen aufgehängt, die Vögel sind natürliche Feinde der Raupen. (fri)

SVLFG: Zuschuss für soziale Dienstleister

Die Sozialversicherung für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau (SVLFG) kann bestimmte soziale Dienstleister, die durch die Corona-Krise in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten sind, mit einem Zuschuss unterstützen. Das sieht das im Rahmen des Sozialschutz-Pakets verabschiedete Sozialdienstleister-Einsatzgesetz (SodEG) vor. Von dieser Regelung können im Bereich der landwirtschaftlichen Sozialversicherung die Leistungserbringer für Betriebs- und Haushaltshilfe sowie Rehabilitationseinrichtungen und andere Dienstleister, die für die landwirtschaftliche Alterskasse und Berufsgenossenschaft soziale Dienstleistungen erbringen, profitieren, wenn sie zum Stichtag 16. März 2020 in einem Vertrags- oder Rechtsverhältnis mit der SVLFG standen. Sie können von der SVLFG einen Zuschuss von bis zu 75 Prozent der bisherigen regelmäßigen Einnahmen erhalten. Der Zuschuss wird monatlich ausbezahlt, informiert die SVLFG weiter, die Zahlungen sind zunächst bis zum 30. September 2020 begrenzt. (fri)

Nach Corona-Stillstand: Deula Bayern startet neu

Nach siebenwöchiger Zwangspause setzt die Deula Bayern (Deutsche Lehranstalt für Agrartechnik) in Freising den Unterricht im Rahmen der überbetrieblichen Ausbildung fort. Die Lehrhalte richten sich vorerst nur an angehende Landschaftsgärtnerinnen und Landschaftsgärtner, die unmittelbar vor ihren Abschlussprüfungen stehen. Am 16. März 2020 wurde das Berufsbildungszentrum am Standort Freising-Weißenstephan nach Weisung der Bayerischen Staatsregierung geschlossen. Jetzt bietet die Deula Bayern wieder regulären Unterricht in der überbetrieblichen Ausbildung von angehenden Landschaftsgärtnerinnen an. Die Bildungseinrichtung hat alle Hygienevorschriften umgesetzt und in einem Schreiben auf Verhaltensempfehlungen bezüglich der Anreise und etwaiger Übernachtungen sowie zur benötigten persönlichen Schutzausrüstung hingewiesen. Die Akademie Landschaftsbau Weißenstephan (ALW), ebenfalls in Freising, führt dagegen bis auf Weiteres keine Veranstaltungen durch. Für die Fahrtschule an der Deula Bayern liegt ebenso noch keine Freigabe vor. (fri)

Mehr unter www.deula.de

Ladenbau

Der Kunde im Flow – auch in Corona-Zeiten

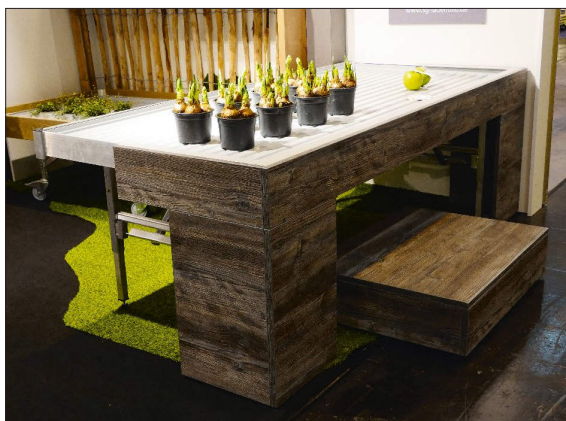
Wer in diesen Tagen zur Umsetzung der Corona-Hygienemaßnahmen im Laden seine Kunden nicht umleiten musste, der hat schon mal vieles richtig gemacht: Denn ein wohl geplantes Geschäft hat immer einen Kundenlauf, der den Kunden vom Eingang bis zu Kasse und Ausgang begegnungsfrei im Rundlauf führt – an Highlights entlang: im sogenannten „Kundenflow“. Von Katrin Klawitter

Hannover/Eszen. Diesen wichtigen und andere Grundsätze der Ladenplanung führte der Ladenbauer, im Rahmen des diesjährigen Ahlemer Forums im Januar an der Lehr- und Versuchsanstalt für Gartenbau (LVG) Hannover-Ahlem aus. Einer davon: „Der Kunde muss beim Eintritt immer als erstes eine attraktive Warenpräsentation sehen – und er muss immer, wenigstens aus den Augenwinkeln, sehen, wo er wieder herauskommt.“ In Corona-Zeiten nun hat sich dieses Prinzip besonders bewährt: „Von uns geplante Läden haben per se einen Rundlauf, sodass dieser nicht erst jetzt in der Corona-Krise mit Flatterband & Co. mit Nachteilen erzwungen werden muss“, so der Planungsexperte im Nachhinein. Markierungen am Boden, selbst gefertigte Hinweisschilder, teilweise auch professionell gedruckte Schilder brauchen auch die von ihm geplanten Läden natürlich trotzdem.

Stilrichtung „Manufaktur“ weiter im Trend

Corona hier aber nur am Rande – Der Ladenbauer hatte eine ganze Reihe spannender Planungstipps und neue Trendaussagen für den grünen Einzelhandel mit nach Ahlem gebracht. Einige davon hier in Kürze: Als aktuelle Stilrichtungen in der Ladengestaltung nennt er das Thema „Manufaktur“, das einen eher handwerklichen, handgearbeiteten Eindruck weckt: Rustikale Oberflächen, Holz, Stein, historisch anmutende Möbel, dazu gemusterte 70er-Jahre-Tapeten und Lampen im Factory-Style – ein Trend, der sich schon mehrere Jahre hält. Aber auch andere Themen sind hoch aktuell, wie „New Industrial“, reduziert, mit weißen, unverputzten Wänden und Pflanzen, vor solchen Wänden in Szene gesetzt. Oder das Thema „Nostalgie“ mit soften Farben, Holzoberflächen, abgerundeten Ecken und Möbeln und Gegenständen, die Erinnerungen an alte Zeiten wecken.

Zu einem Auftritt mit Konzept gehören laut Profi heute auch uneingeschränkt neue Medien aller Art: digitale Unterstützung durch „Augmented Reality“, die vor allem das jüngere Kaufpublikum unter 40 auch während des Einkaufs gerne „spielend“ und kaufunterstützend über das Smartphone nutzt. Aber genauso auch passende Musik für eine angenehme Atmosphäre. Die aber nicht als Rundum-Beschallung, sondern gezielt an einzelnen Punkten – mal beruhigend, mal animierend, je nach erforderlicher (Kauf-)Stimmung.



Edle Hussen für einen Pflanzentisch mit Podest, um besser heranzukommen (Golze).



Anthrazit, Holz, Handgeschriebenes – der „Manufaktur“-Stil ist weiter im Trend.



Die „Karre“ für eine flexible Warenpräsentation. Fotos: Klawitter/Werffoto

Einen Fehler, den viele, vor allem kleinere grüne Einzelhandelsgeschäfte gerne machen, machte der Experte am Beispiel deutlich: Die Reizüberflutung durch zu viele verschiedene, kleinteilige Ware auf engem Raum. Nicht gut – stattdessen empfiehlt der Ladenbauer Reduktion, gezielte Beleuchtung, weniger Produkte vor ruhigem Hintergrund für eine bessere Wahrnehmung. Wennschon viel auf kleinem Raum, dann ehermal in einer Aktion oder Anlaufschleife Stopper und Zweitplatzierung – beispielsweise als Verkostaktion. Ein multifunktionales Aktionsmöbelstück dafür aus mehreren, verbunden und übereinander gestapelten Holzklisten, die sich schichtförmig aufstellen lassen, mit magnetischer Tafel – hat der Unternehmer selbstentworfen, es nennt sich „die Karre“.

So gezielt wie die Ladenplanung muss für den Ladenbauer auch das Marketing sein. „Kein Gießkannenprinzip. Lieber die Zeit nehmen, sich in Ruhe zu überlegen, welche Kunden und Zielgruppen ich abholen will, wie ich sie selektieren, wie segmentieren kann“, rät er. Mit Partnern und Aktivitäten, die gut und individuell zu einem passen: ob Imker, Handwerker, Ölmühle, Workshop oder Sponsoring. „Gegen Filialisten haben Sie keine Chance, wenn Sie nur Waren verkaufen – erst, wenn Sie Menschen einsetzen, direkten Kundenkontakt aufbauen, Tätigkeiten einsetzen.“ Den gleichen Effekt haben für ihn auch jegliche Maßnahmen zur Profilschärfung: ein maßgeschneidertes Logo, Kundenkarten, die durch kleine Boni wie einen Gratis-Kaffee aufgelockert wer-

Gastronomie mit Life-Kräuterküche, ein ausgewähltes, kleines, auf die eigenen Kunden zugeschnittenes Gastro-Angebot, immer und unbedingt mit Fachpersonal („wichtig“) geführt: „Durch ein besonderes Gastronomieangebot können Sie als grünes Unternehmen Vorreiter sein, man wird über Sie sprechen“, so der Experte.

Weiß – aber im derben Landhausstil

Weiß ist laut Matthias Golze, Schneider Golze Ladenbau (Talheim), in der Geschäftsgestaltung wieder ganz groß im Kommen, wie er uns auf der diesjährigen Internationalen Pflanzenmesse (IPM) in Essen anhand von Praxisfotos demonstrierte. Aber Weiß mitnichten kalt und stylisch, sondern im derb-noblen Landhausstil („Landlust kann man auch in Weiß machen“) – kombiniert mit gebeiztem Holz oder mit dunklen Uni-Tönen, beispielsweise als hochwertige, mit schweizer Kante gefräste Platte für edle Akzente. Überhaupt, so weiß der Unternehmer, ist bei Ladenbaukunden erneut und zunehmend nachhaltige Hochwertigkeit gefragt. „Die Kunden kloznen – und kleckern nicht. Sie wollen ihren USP herausstellen – und sie wollen den Menschen in den Vordergrund stellen.“ Entsprechend sind Materialien als passender Rahmen heute hochwertig: belastbare Platten in Vollkern, neue Holzdekore, mutige Farben, gestaltete Kanten, Schieferkuben mit schlichten Stahlgestellen – nicht nur einfach Edelstahl, sondern pulverbeschichtet mit Marmoroberfläche, zählt Golze als typische Beispiele auf. „Heute muss man sich vorher klar werden: Welche Botschaft will ich transportieren? Das ist auch im Ladenbau entscheidend für den Erfolg eines Geschäftes“, ist er sich sicher.

Neue Hussen für Pflanzentische

Damit es auch im „normalen“ Endverkauf edel gestaltet zugehen kann, hat Golze seine neuen „SGL-Hussen“ entwickelt: eine wie Holz anmutende Verkleidung für Innen-Pflanzentische, die Verkaufsbereiche immer wieder in veränderbarem Look präsentiert. Im Einsatz sind sie bereits in einigen Gartencentern.

Die Autorin

Katrin Klawitter, Fachredakteurin, Dipl.-Ing. Gartenbau, gelernte Zierpflanzen-gärtnerin

Der Laden der Zukunft

Eine neue Geschäftsidee, die in der jetzigen Corona-Zeit ganz sicher beste Öffnungschancen hätte, verriet Matthias Golze in Essen: Ende des Jahres wird ein von ihm konzipierter Hofladen öffnen, der flexibel für besucherarme genauso wie für besucherreiche Zeiten ausgelegt ist. Der gesamte Geschäftsraum ist digital per Volumenscanner erfasst. Nimmt ein Kunde Ware aus dem Regal, registriert

das System diese automatisch und rechnet sie ab. In Zeiten mit starkem Kundenverkehr lässt sich das System ausschalten und alles auf normalen, kundentintensiven Bedienverkauf umstellen. „Ein sehr flexibles System, das je nach Frequenz auch den zunehmenden Wunsch nach mehr persönlichem Kontakt (nach Corona) einfacher möglich macht“, so der Ladenbauer. (kla)