



An einem Counter steht den Kunden eine große Auswahl an Pflanzungen fix und fertig und ganz nach Geschmack zur Verfügung. Hier sind es Rosen als Geschenk zum Mitnehmen. Doch das Rosengut hat mehr zu bieten und zwar jede Menge Ideen, zum Beispiel für Terrassen, präsentiert auf Themeninseln



ROSEN UND VIELMEHR

Das Rosengut Langerwisch: Allein der Name macht deutlich, hier wird es sehr ländlich. Und doch sind wir nur einen Katzensprung von Berlin entfernt. Das Land Brandenburg ist groß, hat aber zumindest noch den Bonus der „Metropolennähe“. Auch Angelika und Gerhard Bräutigam müssen diese Vorteile schon vor vielen Jahren sozusagen gewittert haben und so hat ihr vor über 20 Jahren gegründetes Unternehmen bis heute eine beispielhafte Entwicklung genommen. g&v war in diesem Jahr gleich zwei Mal zu einer Besichtigung vor Ort, um im zeitigen Frühjahr einen Blick in das neu eröffnete Café Gartenglück zu werfen. Aber für einige typische Bilder für ein Porträt eines Rosengutes sollten doch zumindest die Rosen blühen ... und noch viel mehr. ►



Ein starkes Fundament: Das haben zweifellos Angelika und Gerhard Bräutigam geschaffen. Tochter Kati ist nach ihrem Gartenbaustudium 2007 direkt in den Betrieb eingestiegen. V.l.n.r.: Gerhard Bräutigam, Kati Bräutigam, Angelika Bräutigam, Holm Wiesner (Produktionsleiter)

► „Nun lass mal gut sein! Wir kaufen hier heute nur den Rosenstock...“, ein Kundengespräch, wie es im Rosengut Langerwisch wohl oft zu hören ist. Ich traf das Ehepaar nach zwei Stunden wieder und konnte mir ein Lachen kaum verkneifen, denn auch sie hatten ihren zum Bersten vollgepackten Wagen auf den Parkplatz vor dem Café geschoben und machten eine kurze Verschnaufpause zwischen kühlem Eiscafé und leckeren Torten, bevor es in die nächste Einkaufsrunde ging. Der typische Kunde um diese Mittagszeit ist 60 plus. Er bringt viel Zeit mit, aber vor allem Interesse und ganz viel Lust. Aus demografischer Sicht keine Besonderheit – die Sta-

tistik. Auf Brandenburg bezogen kommen jedoch noch weitere Probleme hinzu. „Wir sind in einem Agrarland zu Hause und die Rahmenbedingungen werden immer schlechter. Die regionale Produktion hinkt, was Rationalisierung und Innovationskraft angeht, noch immer weit hinterher, die Fördermaßnahmen gehen aber zurück. Gärtnerische Arbeitsplätze im Umland brechen dadurch weg und eine weitere Folge ist der Fachkräftemangel“, fasst Gerhard Bräutigam die Situation zusammen.

Etwas später am Nachmittag zieht es dann auch viele Eigenheimbesitzer her, Berliner und Potsdamer. Ganz gezielt verbinden viele aus dem Umland einen Tagesaus-

flug mit einem Besuch im Rosengut, insbesondere freitags. Gerhard Bräutigam weiß um die ländlichen Infrastrukturprobleme, auch was die Verkehrsanbindungen betrifft. Bekannt für sein unternehmerisches Durchsetzungsvermögen wollte er bereits vor Jahren eine Busverbindung von Berlin und Potsdam einrichten. Doch die Hürden waren selbst ihm zu groß und das wohl nicht nur in finanzieller Hinsicht. Das Rosengut Langerwisch kennt seine Kunden: Über die im Warenwirtschaftssystem erfassten Postleitzahlen der Einkäufer lässt sich ablesen, dass ein Großteil aus dem 45-Minuten-Umfeld kommt, aber selbst aus Halle und Leipzig anreist. ►

FÖRDERUNGEN FÜR INVESTITIONEN

Standen in den neunziger Jahren Investitionen in die Modernisierung und den Neubau von Produktionsgewächshäusern im Vordergrund, begann das Unternehmen vor 15 Jahren mit dem Ausbau der Direktvermarktung an den Endverbraucher und den Ausbau der Einzelhandelsebene. Es ist heute als Kommanditgesellschaft mit 50 Arbeitsplätzen sowohl in der Produktion als auch im Handelsbereich breit aufgestellt.

Im Rosengut konnte für die meisten Investitionen das bisher als Agrarinvestitionsförderungsprogramm (AFP) bezeichnete Förderprogramm und das Programm zur Förderung von Investitionen für Diversifizierungen hin zu nichtlandwirtschaftlichen Tätigkeiten genutzt werden. Während das AFP auf Maßnahmen im Bereich der Erzeugung und Direktvermarktung pflanzlicher Erzeugnisse abzielt, können über das Diversifizierungsprogramm Maßnahmen gefördert werden, die mit der Erzeugung und Vermarktung gartenbaulicher Produkte nicht in Verbindung stehen.

Es ist stets sinnvoll, einzelne geplante Investitionsmaßnahmen für einen überschaubaren Investitionszeitraum zusammenzufassen und dafür einen Förderantrag zu stellen. Etwa zwei Jahre sind dafür als Investitionsabschnitt ideal. Im gerade zu Ende gehenden letzten Investitionsabschnitt des Rosengutes waren das im AFP neun Einzelmaßnahmen und über das Diversifizierungsprogramm eine Maßnahme. Zum Beispiel wurden im Verkaufsbereich zur Erweiterung 2400 Quadratmeter Produktionsgewächshausfläche, einschließlich der Dachkonstruktion, des Energieschirmes sowie sämtlicher Tisch-, Bewässerungs- und Heizungssysteme nebst Klimaregelung, umgebaut. Daneben wurden neue Warenträger- und Verkaufseinrichtungssysteme, Bandkassen und neue Einkaufswagen angeschafft.

Im Rahmen der Diversifizierung wurde ein neues Restaurant-Café im Stile eines Wintergartens mit 160 Plätzen, davon 60 Terrassenaußenplätze mit sämtlichen dazugehörenden Gastronomie- und Sanitäreinrichtungen errichtet und Ende 2014 in Betrieb genommen.

DR. LUTZ KRAUSHAAR

Dr. Lutz Kraushaar ist seit 1992 selbstständiger Unternehmensberater im Gartenbau mit Sitz in Berlin. Ab

100 000 Euro bauliches Investitionsvolumen ist er als ministeriell zugelassener Agrarberater für die ordnungsgemäße Vorbereitung und Abwicklung von Förderverfahren gegenüber den Zuwendungsempfängern und den Bewilligungsstellen verantwortlich. Seit 1990 begleitet er auch das Rosengut in der Betriebsentwicklung und ist bundesweit, auch als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger, in Bewertungsfragen tätig. Er ist unter anderem Mitglied der INDEGA, förderndes Mitglied des Verbandes Deutscher Gartencenter und Mitglied des gemeinsamen Förder-Begleitausschusses Berlin/Brandenburg.

Mehr unter: www.dr-kraushaar.de





Gleich am Eingang der Hinweis auf das aktuelle Saisonthema: Rosen. Dazu Empfehlungen für passende Produkte und Accessoires

► Ein Rundgang zum Genießen

Ein bisschen Nostalgie darf's auch jetzt noch sein und der im Eingangsbereich blumig dekorierte Trabi gibt einigen Neuankömmlingen Anlass, kleine Erinnerungen und Geschichten wachzurufen, ganz nach dem Motto: Weißt du noch ... Doch die breite Automattür geht auf und ein Meer an Blüten und Pflanzen holt jeden Kunden frisch in die Gegenwart zurück.

Wohin zuerst? Das Gefühl steigt auf, alles sehen zu wollen, ja nichts zu versäumen, selbst das, was eigentlich schon zigfach im Garten vorhanden ist. Auch alte Bekannte und Klassiker erscheinen plötzlich besonders schön, wie noch nie so gesehen ... Warum das so ist, wird ziemlich schnell klar, denn: Qualität macht, salopp gesagt, die Kunden an. Gut sortiert, farblich, thematisch, ob Beet & Balkon oder links die Stauden auf den großen langen Tischen. Zwischendrin Inseln als Stopper, die inspirieren, angereichert mit Accessoires oder Kombinationen von passenden Pflanzen. An den Tischen Empfehlungen von Gärtnermeister Wiesner, so steht es zum Beispiel auf den Hinweisschildern mit den Düngern.

Fragen wir doch gleich mal den Produktionsleiter des Rosengutes, Holm Wiesner, was nach Überschreiten des Saison-Zenits aus heutiger Sicht bei den Kunden in diesem Jahr besonders gut ankam? „Uns hat erstaunt, dass der Klassiker, die Geranie, wieder so gut gelaufen ist, das liegt wohl auch an der tollen Züchtungsarbeit der letzten Jahre, denn es gibt viele Neuheiten in Rot, Lila und Weiß. Selbst uralte Klassiker, wie die *Tagetes*, also die Studentenblume, sind bei den Kunden wieder beliebt. Von den Eigenschaften her hat Duft dieses Jahr im Verkauf eine große Rolle gespielt und gerade freitags, wenn viele Berliner und Potsdamer zum Einkauf kommen, gingen Obst- und Gemüsepflanzen über ►



Welche Rose darf's denn sein? Auch der Außenbereich ist sehr übersichtlich gegliedert und liefert schnell Informationen über die einzelnen Rosengruppen und Preise. Außerdem standen auch gleich Rat und Tat in persona zur Seite



Der Herbst hat bereits Einzug gehalten und mit Blick auf dieses Blütenmeer in hoher Qualität kann gar keine Sommerwehmut entstehen, sondern nur Vorfreude auf die nächste Pflanzsaison

„Gläserne Produktion und Handel zusammenzubringen könnte ein Weg sein, die Wertigkeit und das Image der Pflanzen wieder zu erhöhen.“

Dr. Lutz Kraushaar



Das Rosengut nutzte die Fördermöglichkeiten unter anderem für Investitionen in das Café

den Ladentisch.“ Im Rosengut bleibt kaum ein Wunsch offen, lässt sich da nur zusammenfassen.

Was aber Holm Wiesner in diesem Jahr besonders beobachtet hat: Kunden denken nicht so engstirnig, wie wir Gärtner. Hauptsache, es ist schön! Und junge Leute wollen einfach schon alles fix und fertig serviert bekommen. Komplette Pflanzungen für Balkonkästen und Terrassen. Auch darauf hat sich das Rosengut eingestellt, an Beispielen und Gefäßen komplett zum Mitnehmen mangelt es nicht. „Wir sind aus der Produktion herausgewachsen“, heißt es weiter. 60 Prozent der Beet- & Balkonware kommt hier aus den Häusern und die Töpfe sind eindeutig gekennzeichnet, mit einem regionalen Label „Aus Gärtnerhand, gewachsen in Berlin-Brandenburg“.

Zwischen Landlust und Lounge

Ob Geschenk, Pflanzschale für den Friedhof, Tischschmuck oder eine besondere Rose schön verpackt – an einem eigens eingerichteten Counter steht Gärtnerin und Floristin Simone Ratajski und kümmert sich um die individuellen Wünsche der Kunden. Aber selbst die fertige Auswahl ist riesengroß. Auffallend jedoch, die Bepflanzungen sind wirklich sehr unterschiedlich, in Stil, Anlass und Preisgefüge. Vom Korb bis Plastiktäschchen über Shabby-Chic-Topf – mit Schleife oder Schild, es ist fast alles dabei, einfach zum Mitnehmen. Und so gut differenziert im Preis, dass der Kunde die Unterschiede erkennt und auch nachvollziehen kann. Doch insgesamt und nicht nur in diesem Bereich sehr moderat im Preis, das höre ich auch jetzt sogar aus den Kundengesprächen heraus. Aber: Selbst Aktionsangebote wirken an keiner Stelle billig und ramschig.

Angelika Bräutigam kommt zwischen ihren Terminen bei meinem Rundgang mit Fotoapparat schnell hinzugehuscht und berichtet vom vergangenen Wochenende. Zusammen mit Tochter Kati war sie auf der Nordstil in Hamburg, auch die TrendSet in München stand jetzt im Juli schon auf dem Programm. Was den Accessoire- und Boutique-Bereich betrifft, sind die Sortimente auf dem neuesten Stand und bedienen sowohl den typischen Landlust-Kunden mit all den schönen Dingen rund um Kräuter, Öle, Duftseifen als auch diejenigen, die es lieber puristisch mögen.

Vielleicht ist es genau diese Ambivalenz, die einen Besuch im Rosengut so spannend macht, es ist die Mischung zwischen der guten Brandenburger „Landluft“ und dem Citygefühl, das aus Potsdam und Berlin herüberweht. Denn: Hier stehen die Eierkartons auf einem stilechten Marktwagen am Eingang, natürlich von glücklichen Hühnern nebenan, und einige Schritte weiter rahmt die Lesecke mit Loungecharakter, ein Hauch moderner Innenarchitektur.

Inklusive Gartenglück

So springen auch die Gefühle im ganz neu eröffneten Café Gartenglück. Den Wagen voll mit Pflanzen, auch ich fühlte mich komplett verführt, bequem am Parkplatz abgestellt, genieße ich die kühle Luft unter den Schirmen des Cafés. Sanfte Klänge untermalen den Aufenthalt. Und verbunden mit dem Augenschmaus, den Pflanzen und Blüten, gibt es hier saisonale Gerich-

te für den großen und kleinen Hunger, natürlich vorwiegend aus der Region und frisch in der Küche zubereitet. Das Eis ist gourmet-echt italienisch, aus Berlin.

Das Café steht ebenso für Arrangements für Busreisen zur Verfügung und kann für Festlichkeiten gemietet werden, mit 160 Sitzplätzen, davon 60 im Freien. Gerade mit dem Café und der Einrichtung wollten die Bräutigams den Guts-Charakter hervorheben. In Zusammenarbeit mit dem Unternehmen Rabensteiner entstand ein Wohlfühlbereich, der nun auch Platz und Rahmen für jede Menge eigene Aktion bietet. Ziel erreicht, könnte man meinen, denn Holm Wiesner erklärt: „Wir wollen im täglichen Einkauf vor allem die Verweildauer der Kunden erhöhen.“

Für Action ist das Rosengut Langerwisch bekannt. Ein Höhepunkt war sicher im vergangenen September, als Modedesignerin Jette Joop im 10. Jubiläumjahr und der Erweiterung des Rosengut-Gartencenters ihre Modenschau mit einem besonderen Highlight krönte. Sie taufte eine Weihnachtsstern-Neuheit aus dem Hause Dümmer auf den Namen 'Ullas Maxima', denn, auch die Familie Joop kann einen gartenbaulichen Hintergrund in ihrer Geschichte aufweisen. Noch die Großeltern von Wolfgang Joop kamen aus Langerwisch und waren hier im Gartenbau tätig.

Christine Meyn



Auf knapp vier Hektar werden im Rosengut Langerwisch Zierpflanzen produziert: im Freiland auf 2,4 Hektar Containerrosen und saisonale Ware und auf weiteren 1,8 Hektar unter Glas vor allem saisonale Beet-, Balkon- sowie Topfpflanzen.

Durch den Um- und Neubau von Gewächshäusern und der Erschließung von Freiland existieren heute weitere 8 000 Quadratmeter Verkaufsfläche, darunter 6 000 Quadratmeter unter Glas und 2 000 Quadratmeter im Baumschulbereich. Das Unternehmen konnte dadurch zum einen den Anteil der direktvermarkteten Eigenproduktion auf etwa 50 Prozent erhöhen und sich daneben zu einem modernen Fachgartencenter erweitern.

Durch den vorhandenen Anteil Eigenproduktion war es möglich, die für landwirtschaftliche und gartenbauliche Unternehmen aufgelegten Investitionsförderprogramme zu nutzen. Voraussetzung dafür war und ist auch zukünftig ein Umsatzanteil von 25 Prozent, gemessen am Gesamtumsatz des Unternehmens.

Dr. Lutz Kraushaar