

Zillmer Stauden: Arbeitsteilung und Spezialisierung als Erfolgsmodell

Das Unternehmen ist seit 20 Jahren Trendsetter bei Stauden und Gräsern. Von Rita Wiesmann, Münster

Nach der Lehre bei Stauden-Junge in Hameln übernahm Beate Zillmer, Jahrgang 1965, von ihrem Vater Albert im Jahr 1994 einen Betrieb mit Bambus, Gräsern, Heidepflanzen, Koniferen, Weihnachtsbäumen, Zukauf von Beet- und Balkonpflanzen sowie etwas Gartengestaltung. Die Gärtnerei liegt in Norddeutschland im Städtedreieck Bremen, Hannover und Bielefeld.

Aus dem „Gemischtwarenladen“ kreierte Beate Zillmer und ihr Ehemann Reinhard Meier-Zillmer einen führenden Jungpflanzenbetrieb für winterharte, vegetativ vermehrte Stauden mit aktuell 40 Mitarbeitern und ebenso vielen Saisonarbeitskräften. Der Betrieb umfasst heute 15 Hektar komplett arrondierte Fläche, darunter 5.500 Quadratmeter Folienghaus, 2.500 Quadratmeter Cabriohaus, 1.800 Quadratmeter Hochglas mit Bodenheizung und 800 Quadratmeter Gewächshaus als Produktions- und Versandzentrum. Die Jungpflanzenproduktion erfolgt in einer Sortimentsbreite von rund 1.500 Arten und Sorten aus dem eigenen Mutterpflanzenquartier.

Die gelernte Staudengärtnerin und der Staudenmeister nahmen sehr früh den Wandel im Staudenmarkt Mitte der 90er-Jahre wahr. Bei zunehmendem Staudenabsatz bekamen die traditionellen Staudengärtnereien erhebliche Probleme mit der saisonalen Arbeitsspitze im Frühjahr, wo sich Vermarktung und Vermehrung konzentrieren. Zillmers sahen in dem Problem eine Chance: Sie nahmen die Arbeitsteilung im Staudensegment auf.

Ihre mutige Entscheidung zum reinen Jungpflanzenbetrieb bedeutete, neue Arbeitsformen und Entwicklungsprozesse mit neuen Absatzwegen aufzubauen. Sie erkannten früh das Potenzial, das sich aus dem Abbau der Arbeitsspitzen in den Staudengärtnereien durch Auslagerung eines Großteils der Frühjahrsvermehrung ergab, – und gaben ein klares Versprechen: „Wir produzieren Jungpflanzen, damit Sie die Zeit für den Verkauf der Fertigware nutzen können“.

Kleinteilige Lieferung

Gerade die kleinteilige Lieferung vieler Sorten ist ein Plus für die sortimentsorientierten Staudengärtnereien. Denn sie können bereits Stückzahlen ab 51 bei *Miscanthus*, 54 bei *Delphinium* oder 80 bei *Waldsteinia* ordern und sind so in der Lage, über lange Vegetationszeiträume ein breites Sortiment zu bieten. Das Einzugsgebiet umfasst ganz Europa. Gemeinsam mit den langjährigen Abnehmern der jährlich neun Millionen Jungpflanzen aktualisieren Zillmers das Sortiment stetig und arbeiten an den Qualitäten.



Das firmeneigene Mutterpflanzenquartier am Standort von Zillmer Stauden in Uchte.



Beate Zillmer und Reinhard Meier-Zillmer.



Mitarbeiter in Aktion. Fotos: Rita Wiesmann



Das Jungpflanzensortiment des Spezialbetriebes umfasst rund 1.500 Arten und Sorten.

Die Produktion erfolgt auf bestellten Termin und entsprechend der geordneten Mengen. Kurzfristig kann der Kunde auch nachordern, um Lücken im Sortiment zu schließen. Die Auslieferung erfolgt auf Abholung oder per Spedition. Einen eigenen Fuhrpark hat das Unternehmen bewusst nicht. So bleibt es flexibel und kann die Kunden schnell beliefern, ohne in ruhigen Zeiten Kosten „auf dem Hof“ stehen zu haben. Die Speditionskosten trägt der Verursacher, ab einem bestimmten Warenwert ist der Versand frachtfrei.

Ganzjährige Produktion

Zillmer produziert und verkauft ganzjährig. Viele Stauden – insbesondere Bodendecker – werden in Säten kultiviert, sodass immer Ware zur Verfügung steht. Spezialgebiet sind winterharte Gräser mit über 60 Sorten.

Schon der Vater selektierte und so sind Zillmer-Sorten fester Bestandteil vieler Staudensortimente. Zwei Selektionen des Betriebes wurden mit dem Diplom der Internationalen Stauden-Union (ISU) ausgezeichnet:

■ *Salvia nemorosa* 'Caradonna' (1996),
 ■ *Miscanthus sinensis* 'Aperitif' (2008).
 Erwähnenswert sind auch die Contini Stauden&Gräser-Jungpflanzen für Ein- bis Drei-Liter-Container. Diese bietet Zillmer mit fünf bis sieben Zentimeter großen Ballen für ein ausgesuchtes Sortiment mit Lieferzeit im Frühjahr auf Bestellung an. Der Kunde verkauft die Container dann im Sommer des gleichen Jahres.

Führung mit Impulsen

Bedeutendes Fundament für das gesunde Unternehmenswachstum ist die gut funktionierende interne Arbeitsteilung der Eheleute: Den gärtnerischen Part übernimmt verstärkt Reinhard Meier-Zillmer, den kaufmännischen Beate Zillmer. Gemeinsam suchen sie ständig nach möglichen Verbesserungen in Produktionstechnik, Arbeitsplatzgestaltung und Kulturführung bei hohem Qualitätsanspruch an das Produkt.

Wöchentlich finden Besprechungen mit den Abteilungsleitern statt: Hier gibt es Kurzberichte aus den Abteilungen zur Pflanze an sich, zu den Arbeiten und zur Einteilung der Mitarbeitenden. Zudem wird von aktuellen Erfahrungen auch außerhalb des Betriebes berichtet – etwa einer Besichtigung oder Fortbildung. Jeder kann seine mitgebrachten Umsetzungsideen einbringen. Zuletzt bildeten sich alle im Unternehmen mithilfe externer Begleitung durch eine Arbeitswirtschaftlerin weiter, um die Sortenreinheit zu garantieren und die Abläufe zu optimieren.

2006 wurde Zillmer darüber hinaus mit dem TAG-Bildungspreis für engagierte und erfolgreiche Gärtnerausbildung ausgezeichnet. Insgesamt sind hier über 25 Auszubildende zu kompetenten Staudengärtnern gereift.

Gelebte Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit schreibt Zillmer groß. Die Unkrautbekämpfung auf dem Acker erfolgt mechanisch mit Maschinen und Geräten aus dem Gemüsebau, Heißwasser

vernichtet Unkräuter auf Flächen ohne Kulturen. Und auf Wachstumsregulatoren wird verzichtet.

Pflanzenschutz gibt es nur, wenn er absolut nötig ist. Ziel ist es, die Böden möglichst rein zu halten. Über 100 Nistkästen laden Vögel ein – eine von vielen Maßnahmen zur Förderung eines gesunden biologischen Gleichgewichts. Das breite Sortiment wird entsprechend der natürlichen Vegetationsperiode vermehrt. Die Produktion – von Mutterpflanzen wie Jungpflanzen – erfolgt ausschließlich am Standort Uchte nach deutschem Recht.

Die Erfolgsfaktoren

„Glück“, antwortet Beate Zillmer spontan auf die Frage nach den wesentlichen Erfolgsfaktoren. Sie hätten den wachsenden Markt genutzt und ihn mit guter Qualität und aktiver, glaubwürdiger Bekanntmachung bedient. Beate Zillmer schmunzelt: Mit „Die Stauden kommen“ wurde sie häufig bei Verbandstagen begrüßt. Mit ihrem Arbeitsschwerpunkt für Stauden, verbanden und verbinden viele Staudengärtner den Namen Zillmer und Qualität.

Die Klarheit und Konsequenz bei Preisverhandlungen sehen Zillmers als weiteren Erfolg. Denn so boten und bieten sie unabhängig von Personen immer einen festen, verlässlichen Preis, der für alle gleich ist. Einzig ein Mengenrabatt wird allen zu gleichen Konditionen eingeräumt. So erhalten sie ihre Glaubwürdigkeit. Sie differenzieren die Preise für die Jungpflanzen nach Aufwand und nach

Anwachsquote. Besonders stolz sind Zillmers aufeinander und das sehr gute, harmonische Miteinander. All dies gebe beiden gegenseitig Verlässlichkeit bei gleichzeitiger Freiheit. Langjährige Mitarbeitende wie ein Azubi von der ersten Stunde sind genauso Beleg für Verbindlichkeit und Verlässlichkeit wie Mitarbeitende mit einstelliger Personalnummer bei mittlerer Personalnummer 550 (viele Saisonkräfte). Ein vom Vater übernommener Gärtner ist nun in Rente gegangen und einer ist noch aktiv in der Gärtnerei tätig.

Die Herausforderungen

„Die Tendenzen im Markt immer wieder früh zu erkennen und mitzugehen, statt zu zögern und festzuhalten“, so Reinhard Meier-Zillmer, das stelle immer wieder die gleichen und doch immer wieder neue Aufgaben an die Unternehmensführung. Hilfreich seien dabei neben guten Kundenkontakten auch die Arbeit für die Branche im Verband (sie) und die Mitarbeit in der Anerkennungskommission für Staudenbetriebe (er), Messebesuche sowie Reisen mit Bds und ISU.

„Früher einmal verkauften Staudengärtner Hoffnung mit der Pflanze“ erinnert Meier-Zillmer. Die Kunden kauften ein kleines Produkt, das bei ihnen wuchs und groß und schön wurde mit voller Blüte. Die heutigen Stauden aus dem Zierpflanzenbau stellen das Gegenteil dar: Zum schönsten Zeitpunkt der Pflanze kauft der Kunde und wird die Pflanze nie wieder so schön sehen. Also Abbau statt Hoffnung und Wachstums-/Blüherfolg. Wie also verändert sich durch diesen Effekt – diese Erfahrung – die Wertschätzung der Stauden durch den Kunden langfristig? Was verkaufen die Gärtner – Erfolgserlebnis durch Zuwachs oder Frust, wenn die Pflanze nie wieder so üppig blühen wird wie aus dem optimal geschützten Anbau? Das sind Fragen, mit denen sich der Staudenmeister konfrontiert sieht.

Die Perspektive

„Ich lebe nur einmal. Deshalb möchte ich normaler Mensch bleiben und mich wohl fühlen, wo und wie ich heute lebe“, antwortet Meier-Zillmer spontan auf die Frage nach der Zukunft.

Die Vitalität der Stauden, die Vielfalt des riesigen Staudensortimentes und die Wertschätzung der Pflanze werden Beate und Reinhard Zillmer immer ein Anliegen sein.

Persönlich wünschen sie sich und ihrer Familie ein Auskommen mit dem Einkommen. Mit Erreichen der Altersgrenze möchten sie das Unternehmen verlassen. Die Kinder, 10, 12 und 15 Jahre junge Mädchen, sollen frei ihren Beruf wählen. Denn sie sollen auch die Werte leben können, die ihnen wichtig sind: Entscheidungsfreiheit, Selbstbestimmung sowie Freude an dem, was man tut.

20 Jahre Präsidentin des Bds

Nach über 20 Jahren intensiver und erfolgreicher ehrenamtlicher Tätigkeit reichte Beate Zillmer – noch keine 50 Jahre jung – ihre Präsidentschaft des Bundes deutscher Staudengärtner (Bds) in diesem Jahr an Arno Panitz weiter. Ehrungen durch den Zentralverband Gartenbau (ZVG) mit der goldenen Ehrennadel und den Bds mit der zu einem Ohring umgearbeiteten goldenen Ehrennadel belegen ihr ausgezeichnetes Engagement im Staudensegment. (rw)

Weitere Informationen

Einen sehr guten Einblick in das Unternehmen und sein Angebot gibt die Webseite www.zillmer-uchte.de. Hier kann auch der aktuelle Katalog als pdf-Dokument heruntergeladen werden. (rw)