



Entspannter Weihnachtsbaumkauf

Weihnachtsbaumschlagen im „Weihnachtswald“ bei Familie Bommers in Meerbusch-Osterath ist bei Familien, aber auch bei Firmen beliebt

Michaela und Gerhard Bommers bieten qualitativ hochwertige Bäume und dazu ein Einkaufserlebnis.

Fotos: privat (2), Kirsten Engel (5)

„Nichts ist zu Weihnachten wichtiger als der richtige Baum. Er muss perfekt sein.“ Michaela Bommers lächelt, als sie das sagt. Tatsächlich beobachten sie und ihr Mann jedes Jahr wieder, dass Männer den Baum anders auswählen als Frauen. „Der Mann entscheidet, ob der Baum reinpasst, und die Frau schmückt ihn schon gedanklich“, erklärt der Diplom-Agraringenieur (FH) Gerhard Bommers. Der Anspruch von „Bommers Weihnachtsbäume“ ist es deshalb auch, alles zu tun, damit der Kunde sich wohlfühlt und in Ruhe und

gut gelaunt den Baum kaufen kann. „Ein streitendes Paar kauft eher nichts“, bestätigen beide.

Der Betrieb Bommers kann inzwischen auf fast 25 Jahre Erfahrung bei der Weihnachtsbaumerzeugung und -vermarktung zurückblicken. „Angefangen hat es in einer ‚kleinen Ecke‘ des Betriebes“, erinnert sich Gerhard Bommers. Inzwischen sind daraus 24 ha geworden und das Hauptstandbein des Hofes. Familie Bommers setzt dabei auf nachhaltige Produktion von hauptsächlich

Nordmanntanne und Blaufichte mit gezielter Düngung. Die Pflanzbäume bezieht der Betriebsleiter im Alter von etwa vier Jahren aus Pinneberg in Schleswig-Holstein. „Heute ist die Herkunft sehr wichtig, um den perfekten Baum zu bekommen und deshalb Vertrauenssache“, bestätigt er. Die Herkunft des Pflanzgutes ist beispielsweise entscheidend für das Längenwachstum oder den Frühaustrieb und damit die Frostempfindlichkeit. Gerhard Bommers ist auch im Arbeitskreis Weihnachtsbäume der Landwirtschaftskammer NRW aktiv und tauscht sich so regelmäßig mit den Berufskollegen aus. Weitere Kulturen des Betriebes Bommers sind Getreide und Zuckerrüben.

Für den Weihnachtsbaumverkauf wird in der Adventszeit die alte Hofanlage mitten im Ort, das Altenteil, liebevoll und stimmungsvoll geschmückt. Und die Familie bietet immer noch etwas zu den Bäumen dazu an: kostenlosen



Nachgefragt

Qualität ist gefragt

Die „heiße Phase“ hat begonnen. Wie läuft es in diesem Jahr in der Branche? Dazu sprach die LZ mit Eberhard Hennecke, Vorsitzender der Fachgruppe Weihnachtsbaum- und Schnittgrünerzeuger im Landesverband Gartenbau NRW.

LZ | Rheinland: Der Trend zum regionalen Einkauf hat längst auch Ihre Branche erreicht. Kann die große Nachfrage zum „Weihnachtsbaum aus der Region“ im Rheinland überhaupt befriedigt werden?

E. Hennecke: Tatsächlich meinen wir, wenn wir von „regional“ sprechen,

Nordrhein-Westfalen. Ganz klar werden im Rheinland auch Weihnachtsbäume verkauft, die aus dem Sauerland kommen. Es ist das größte Anbaugebiet in NRW. Aber ich stelle fest, dass auch im Rheinland eine Reihe Betriebe dieses Produktionsfeld entdeckt haben und auf einem guten Weg sind.

LZ | Rheinland: Worauf legt der Kunde noch Wert, außer auf die regionale Herkunft?

E. Hennecke: Der Weihnachtsbaum muss qualitativ gut sein. Heute lassen sich, anders als früher, nur Bäume mit hohem Standard verkaufen. Er muss also beispielsweise geradwüchsig sein und die Nadeln sollten einen satten Grünfarbton haben. Ich stelle immer wieder fest, dass danach gefragt wird, auch wenn ein Weihnachtsbaum natürlich



Foto: Christiane James



Glühwein oder von einem örtlichen Bäcker selbst gebackene Spekulatius. „Bis vor einigen Jahren, als wir noch Kohl angebaut haben, haben wir zu jedem Weihnachtsbaum einen Weiß- oder Rotkohl verschenkt“, so Gerhard Bommers. „Nachher war es dann so, dass die Leute erst nach dem Kohl gefragt haben und dann nach dem Baum“, schmunzelt der 53-Jährige. Der Kunde will ein Erlebnis beim Einkauf, das ist seine Erfahrung. Wichtig sind Familie Bommers zufriedene Kunden, deshalb wird intensiv beraten. „Aber natürlich hat der Kunde das letzte Wort, denn der Baum ist der Faktor, der das Fest zum Gelingen bringt“, stellt Gerhard Bommers

auch innerhalb Meerbuschs nach Hause geliefert. Und für den eigenen schmutzfreien Transport im Kofferraum wird der Baum zusätzlich zum Netz in Folie verpackt. Auch dieser Service kommt bei den Kunden gut an.

► Aussuchen als Event

Auch wenn „Bommers Weihnachtsbäume“ etabliert ist – die Familie plant immer etwas Neues. „Wir sind immer in Bewegung und verändern etwas“, betont Gerhard Bommers. „Wie Messlaten, die wir den Kunden mit in die Plantage mitgeben oder auch Transportkarren.“ Die letzten beiden Wochen vor Heiligabend sind die stressigsten im Betrieb. In der Zeit liegt auch der traditionelle Familientag, der in diesem Jahr ein Familienwochenende am 3. Adventswochenende ist. „Dann öffnen wir den ‚Weihnachtswald‘, also unsere Plantage“, erklärt der Betriebsleiter. Es ist alles schön beleuchtet. Wer mag, kann seinen Baum selbst absägen. Und weil die Suche nach dem Weihnachtsbaum hungrig macht, gibt es Stände mit Schwenkgrill, Reibekuchen, Glühwein, Kaffee und Waffeln sowie die Möglichkeit für die Kleinen, auch Stockbrot zu backen. Wer noch ein Geschenk sucht, wird vielleicht auf dem kleinen Weihnachtsmarkt im Zelt fündig. „Der Familientag ist in den vergangenen Jahren immer



stärker frequentiert gewesen, deshalb haben wir den zweiten Tag dazugenommen. Es ist ein schönes Familien-event“, bestätigt Michaela Bommers, die halbtags noch als Versicherungskauffrau arbeitet. Sie plant ihren Jahresurlaub so, dass sie ihren Mann drei Wochen im Dezember unterstützen kann. Auch die beiden Söhne packen mit an und das mit Begeisterung.

Als zusätzlicher Service werden die Bäume in Transportfolie verpackt.

Seit etwa 15 Jahren organisiert der Betrieb Bommers auch Weihnachtsbaumschlagen für Firmen. „Wir wurden da-



Nur frisch geschlagen werden die Bäume in der alten Hofstelle verkauft. Vergangenes Wochenende war es dort schön verschneit.



Auf 24 ha wachsen im Betrieb Weihnachtsbäume, hauptsächlich Nordmannfichten, aber auch Blaufichten, wie hier im Bild.

ein Naturprodukt bleibt und es da zwangsläufig Variabilität gibt. Für diesen hohen Qualitätsstandard wird aber auch viel getan. Bei uns im Betrieb ist das ganze Jahr Weihnachten mit Freistellen, Aufforsten, Düngen, Formschnitt oder Spitzenschneiden.

LZ | Rheinland: Wie ist der Markt in NRW?

E. Hennecke: Westfalen ist der Marktplatz für Weihnachtsbäume hier im Land. Gerade auch, wenn es um die Belieferung der großen Baumarkt- oder Supermarktketten geht, dann bleibt das Sauerland führend. Ein einzelner Betrieb wäre dazu nicht in der Lage. Trotz-

dem ist es auch hier so, dass ebenfalls die kleineren Erzeuger im Sauerland von diesem Standort profitieren und nicht nur die großen.

In diesem Jahr haben wir ein normales Jahr mit stabilen Preisen. Angebot und Nachfrage passen – jeder bekommt einen guten Baum.

LZ | Rheinland: Gibt es noch weitere Trends?

E. Hennecke: Es wird gerne als Marketing-Gag belächelt, aber tatsächlich gibt es den Trend zum Zweitbaum. Das sind Bäume von 1 bis 1,20 m Höhe, auch Kinderbäume genannt, die als De-

kobaum für Eingangsbereiche vermarktet werden. Das läuft gut!

LZ | Rheinland: Lohnt denn der Einstieg in die Erzeugung von Weihnachtsbäumen noch?

E. Hennecke: Meiner Einschätzung nach nicht. Die Märkte sind gesättigt. Etablierte Betriebe haben ihre Absatzmöglichkeiten gefunden, für neue wird es eher schwierig werden. Und man muss bedenken, dass es sich um eine 10-Jahres-Frucht handelt. Wer weiß schon, was in dieser Zeit alles passiert. Wer jetzt einsteigen will, sollte es sich zweimal überlegen.

ken



mals angesprochen und inzwischen finden in den Wochen vor Weihnachten bis zu acht dieser Firmenevents im Weihnachtswald statt. Das sind Gruppen von 50 bis 800 Personen. Damit sie halbwegs trockenen Fußes durch die schön ausgeleuchtete Baumplantage kommen, werden auch Holzbohlen gelegt und Gras eingesät. In einem festen, liebevoll dekorierten Zelt mit Heizung wird dann nach dem Weihnachtsbaumaussuchen gegessen und gefeiert. Je nach Kundenwunsch gibt es Barbecue oder deftiges Essen, wie Grünkohl und Reibekuchen. Familie Bommers arbeitet dafür seit Jahren mit einem Mietkoch zusammen. In diesem Jahr ist al-

Das feste Zelt ist beheizt und wird für die Firmenfeiern und den Familientag stimmungsvoll geschmückt.



Je nach Größe werden die Bäume farblich markiert – das erleichtert später die Vermarktung.

les durch die kurze Adventszeit noch komprimierter als sonst.

► Geduld nötig

Zu 60 % sind Nordmantannen auf dem Hehnenhof in Osterath gefragt, aber Bommers verkaufen auch Blaufichten: „Viele wollen eben einen echten Weihnachtsbaum, der duftet.“ Dazu sind im Angebot noch einige Rotfichten für die, die einen Zweitbaum für den Garten wollen. Auf einem Teil der Fläche stehen auch die größeren Bäume, wie sie von Kirchengemeinden und Unternehmen gerne genommen werden. Damit es ein perfekter Weihnachtsbaum wird, steckt ein ganzes Jahr Ar-

beit darin: Beikrautkontrolle, Triebblängenregulierung und Schnitt – es ist immer etwas zu tun. Und auch Geduld ist nötig: Ein 2-Meter-Baum ist etwa 12 Jahre alt. Glück haben Bommers mit ihrem Kleinklima in Osterath – Spätfröste und Schäden sind eher selten.

Pläne für die nächste Saison gibt es auch schon: Wenn es klappt, soll der Weihnachtsbaumverkauf ab dem nächsten Jahr in der zweiten Hofanlage außerhalb des Ortes nahe der Weihnachtsbaumplantagen stattfinden. Noch wird dort aber umgebaut. „Es ist einfach nicht so beengt, mit guten Parkmöglichkeiten und man stört die Nachbarn im Ort nicht“, freuen sich Michaela und Gerhard Bommers. ken

Die Eifel wird durch sie attraktiv

Eifel-Award 2017 an 70 inhabergeführte Familienunternehmen aus dem Gastgewerbe verliehen – darunter auch landwirtschaftliche Betriebe

Die Zukunftsinitiative Eifel hat am Nikolaustag im Forum Daun den diesjährigen Eifel-Award an 70 Inhaber von familiengeführten Tourismus-Unternehmen, also Hotels, Restaurants, Gaststätten und Freizeiteinrichtungen, verliehen. Die Preisträger kommen aus der nordrhein-westfälischen und rheinland-pfälzi-

schen Eifel sowie aus der Deutschsprachigen Gemeinschaft Belgiens. Darunter sind auch drei landwirtschaftliche Betriebe aus NRW. Ausgezeichnet wurden das Bauernhofcafé „Em Höhnerstall“ in Kall-Keldenich, der „Krewelshof Eifel“ in Mechernich-Obergartzem und das Bauernhofcafé „Bosselbacher Hof“ in Vossenack.

„Bis dato haben wir Verbände und Einzelpersonen ausgezeichnet. Diesmal ist es eine ganze Branche“, verkündete Heinz-Peter Thiel, Präsident der Zukunftsinitiative Eifel und Landrat des Landkreises Vulkaneifel, in seiner Begrüßung. Gleichwohl stellten die Preisträger nur 2 % des touristischen Gastgewerbes in der Eifel dar, schließlich gebe

es mehr als 4 000 Betriebe. Für den Eifel-Award ausgewählt waren ausschließlich inhabergeführte Familienbetriebe. Thiel weiß um die Problematik, dass viele Betriebe sich schwertun, Nachfolger zu finden. Dabei handele es sich um einen „interessanten Berufszweig mit Perspektive in einer top ausgestatteten Branche“. Genau das sei auch die Intention gewesen für den diesjährigen Eifel-Oscar. „Der Eifel-Award zeigt, dass die Branche eine Zukunft hat und die Eifel für die Gäste ein hochattraktives Ziel ist“, so Thiel weiter.

Klaus Hübenthal, Hauptgeschäftsführer des Dehoga in Nordrhein-Westfalen, belegte mit Zahlen, wie attraktiv und beliebt die Eifel ist. So sei die Zahl der Übernachtungen im ersten Halbjahr 2017 in der Eifel um 4,8 % gestiegen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Eifel-Award 2017 sei das Ergebnis aus der Erkenntnis, dass nur eine Gemeinschaft für nachhaltigen Tourismuserfolg sorgen könne. ◀

Alles richtig gemacht. Cilia und Andreas Gentz sind stolz auf ihren „Eifel-Oscar“ für das 2014 eröffnete Café „Em Höhnerstall“. Sie bieten an der Trasse der Römerstraße Landgenuss auf dem Bauernhof mit selbst gebackenen Torten, aber auch Events wie Bauerngolfen.

Foto: Thomas Schmitz/pp/Agentur ProfiPress

