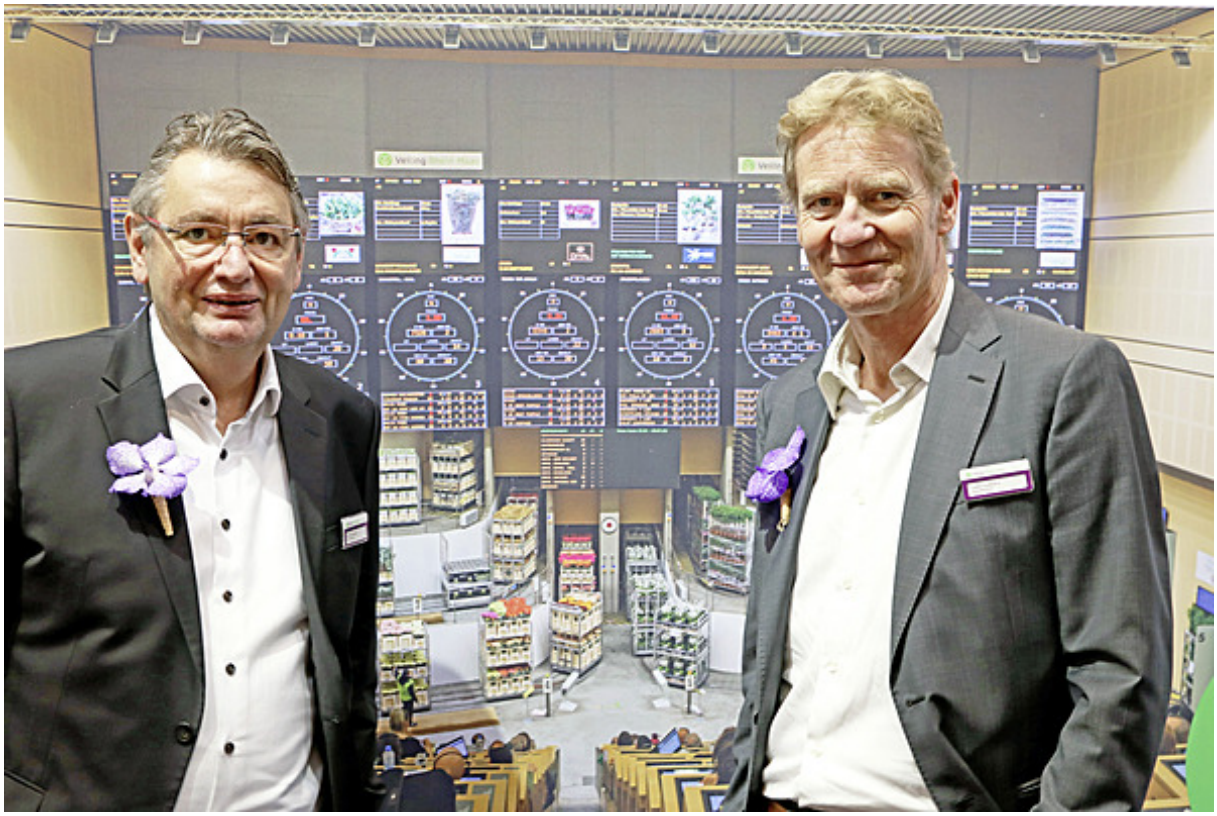
OBST & GEMÜSE profi

Artikel vom 11.04.2025 · Ausgedruckt am 13.11.2026, 15:16 Uhr

Online: https://og-profi-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/veiling-rhein-maas-blickt-optimistisch-in-die-zukunft

Veiling Rhein-Maas blickt optimistisch in die Zukunft



Günther Esser und Cees Hoekstra, Geschäftsführung Veiling Rhein-Maas
Foto: Jacobsen

Im Januar ging es Schlag auf Schlag für Günther Esser und Cees Hoekstra: auf das Heimspiel beim Kunden- und Anlieferertag im Foyer von Veiling Rhein-Maas Mitte Januar folgte zwei Wochen später dann die IPM als Weltleitmesse des Gartenbaus ziemlich genau 60 km entfernt Richtung Osten. Die guten Nachrichten hatten da bereits Zeit gehabt, sich zu setzen: im Jahr 2024 erzielte Veiling Rhein-Maas einen Produktumsatz von 421 Mio. € und erreichte damit fast das hohe Niveau aus dem Jahr 2023. Über die gesamten zwölf Monate hinweg prägten im letzten Jahr vor allem ein geringeres Warenangebot, eine hohe Nachfrage und im Ergebnis gute Durchschnittspreise den Geschäftsverlauf.

Günther Esser und Cees Hoekstra, die beiden Geschäftsführer von Veiling Rhein-Maas, halfen bei der Einordnung der Zahlen: „Wir haben 2024 annähernd den hohen Produktumsatz des Jahres 2023 wiederholt. Angesichts der misslichen Wetterlage, die sich vor allem im wichtigen zweiten Quartal negativ auf unseren Produktumsatz

ausgewirkt hat, ist das ein gutes Ergebnis, das uns zuversichtlich für 2025 stimmt. Dank der Weiterentwicklungen am Standort und bei einzelnen Vermarktungskanälen ist das Potenzial unseres Marktplatzes weiter gewachsen. Jetzt hoffen wir in diesem Jahr auf insgesamt etwas günstigere Wetterbedingungen, damit dieses Potenzial auch optimal genutzt werden kann."

Wenig Ware

Der Durchschnittspreis bei Schnittblumen lag 2024 bei der Versteigerung noch über dem des Coronajahres 2021. Die sehr stabile Nachfrage sorgte in Kombination mit einer deutlich geringeren Anlieferung an Schnittblumen für eine positive Umsatzentwicklung über Vorjahr. Das geringere Warenangebot zeigte sich über das Jahr hinweg vor allem bei Tulpen, Päonien und anderen Freilandkulturen sowie seit dem Sommer auch bei Rosen. Bei der Versteigerung von Topfpflanzen inklusive Gartenpflanzen zeigte sich 2024 bei gestiegenen Stückzahlen eine leicht rückgängige Preisentwicklung.

Ende Januar 2025 wurden unter dem Motto „Versteigern ist einfacher, als Sie denken!" auf der IPM die verschiedenen Vermarktungskanäle der Versteigerung präsentiert. „Das Herz von Veiling Rhein-Maas ist der hochmoderne Versteigerungssaal mit mehreren hundert Plätzen für die Kundschaft, in dem ein breites und tiefes Sortiment an Schnittblumen und Topfpflanzen versteigert wird. Die Produkte werden an acht Uhren – vier für Schnittblumen und vier für Topfpflanzen – vermarktet.

„Neben der physischen Versteigerung vor Ort in Straelen-Herongen bieten wir unserer Kundschaft darüber hinaus mit den digitalen Einkaufskanälen Fernkauf, Uhrvorverkauf und Webshop sowie dem Klokservice vier weitere Einkaufsmöglichkeiten an", so Esser und Hoekstra weiter. „Fast alle Kunden von Veiling Rhein-Maas nutzen weiterhin die physische Uhr, um an der Versteigerung teilzunehmen – regelmäßig direkt vor Ort und zu mehr als der Hälfte auch in Kombination mit den digitalen Möglichkeiten Fernkauf, Uhrvorverkauf und Webshop." Das macht den Versteigerungssaal in Straelen-Herongen auch weiterhin zum Herzstück des Marktplatzes. Beim Uhrvorverkauf konnte die Kundenanzahl im Jahr 2024 um 4 % gesteigert werden. Auch über alle Vermarktungskanäle hinweg ist die Kundenanzahl von Veiling Rhein-Maas im Jahr 2024 leicht angestiegen."

Ebenfalls vertreten am Messestand von Veiling Rhein-Maas waren der „Kunde des Jahres" sowie der „Anlieferer des Jahres". Die belgische Gartencenterkette Famiflora hatte beim Kunden- und Anlieferertag mit u.a. 10 000 Solarpanels an den verschiedenen Standorten, einem Fuhrpark fast ausschließlich mit E-Fahrzeugen, einer nachhaltigen Fußbodenheizung am Standort Moeskroen und der Energiegewinnung mit Biomasse-Pellets, die aus den eigenen Bio-Abfällen des Gartencenters hergestellt werden, genauso überzeugen können wie der ebenfalls ausgezeichnete Unterpleichfelder Holzäckerhof.

Neben der Produktion von Pfingstrosen ist die nachhaltige Energiegewinnung das zweite große Thema auf dem Holzäckerhof. Dazu betreibt der Hof zusätzlich zu Photovoltaikanlagen auch eine große Biogasanlage mit 2,5 MW, mit deren Abwärme auch Gebäude im Nachbarort beheizt werden. Dank der Biogasanlage ist der Betrieb auch bei der Stromversorgung autark. Als Einsatzstoffe werden dabei immer mehr alternative Produkte genutzt. Hinzukommen gezielt angepflanzte Energie-Blühflächen, um immer mehr Mais-Flächen zu ersetzen.

Weiter auf Wachstumskurs

Im Gespräch mit dem Gartenbau-Profi gingen die beiden Geschäftsführer auch auf die Übernahme der Halle N auf dem Firmengelände in Straelen-Herongen ein, mit der Veiling Rhein-Maas zuletzt den Grundstein für weiteres Wachstum legte. Durch den Umzug der Importabteilung und des Service Centers wurden an anderen Stellen Flächen frei, die nicht lange leer blieben. Damit fand dann in gewisser Weise das Projekt „Standort 2025“ zwar einen würdigen Abschluss, gleichzeitig öffnete es aber auch die Tür für die Strategieplanung der nächsten Dekade.

Dabei wird es auch weiterhin um die kontinuierliche Weiterentwicklung von Veiling Rhein-Maas inklusive der verschiedenen Vermarktungskanäle sowie der gesamten Infrastruktur am Standort Straelen-Herongen gehen. Neben dem weiteren Ausbau des Standorts werden auch zukünftig Ware und Warenverfügbarkeit sowie Mitarbeiter und Mitarbeiterexzellenz im Fokus stehen. Als einzige Versteigerung Deutschlands und das mitten in einer Gartenbauregion liegt der USP (Alleinstellungsmerkmal) von Veiling Rhein-Maas den beiden Geschäftsführern zufolge auf der Hand.

Mit den beiden Muttergesellschaften Landgard und Royal Floraholland sowie deren Mitgliedern blieben aus Sortimentssicht eigentlich keine Lücken. Schließlich würde der eher Unterglas-geprägte, eher Schnittblumen-lastige Anbau in den Niederlanden auf das Vortrefflichste vom eher Freilandproduktions- und Outdoorpflanzen-orientierten Niederrhein ergänzt, wäre da nicht das Problem, dass die Produktionsmengen insgesamt eher rückläufig sind.

Tim Jacobsen

(Artikel aus GP 04/25)