



Den Baum-Verkauf schaffen zwei Mann, auch weil jeder Baum einzeln präsentiert wird.



Georg Valder.

Fotos: Verena Groß



Für das Gastronomie-Angebot bei Veranstaltungen sind die örtlichen Vereine zuständig.

„Fichtelkirmes“ brachte die Wende

Tannenhof Schneiders gab seine Verkaufsstände im Ruhrgebiet zugunsten der Ab-Hof-Vermarktung auf. Neues Motto: Weihnachtsbäume und Events. Von Verena Groß

Die Direktvermarktung von Weihnachtsbäumen ist kein leichtes Geschäft. Das bekam Tannenhof Schneiders zu spüren, mit 120 Hektar Anbaufläche in Hambuch in der rheinland-pfälzischen Eifel einer der Großen der Branche. Unter der wachsenden Konkurrenz fuhr der Familienbetrieb seine Verkaufsstände im Ruhrgebiet nach und nach zurück. Seit drei Jahren wird nur noch auf dem Tannenhof selbst direkt verkauft, allein die Hälfte wird während der „Fichtelkirmes“ am dritten Adventswochenende abgesetzt.

Früher wurde der dreifache Großhandelspreis erzielt

Marlies und Hermann Schneiders betrieben in Duisburg einen Groß- und Einzelhandel mit Obst und Gemüse. Bereits 1963 eröffneten sie ihren ersten Weihnachtsbaum-Stand auf dem Parkplatz eines Verbrauchermarktes zur Überbrückung des im Winter schwachen Obstgeschäfts. Noch in den 80er Jahren erzielten die Schneiders auf den dann schon mehr als zehn Weihnachtsbaum-Ständen etwa den dreifachen Großhandelspreis und machten gute Gewinne. Doch das Geschäft sah längst nicht mehr so rosig aus, als Tochter Claudia gemeinsam mit ihrem Mann Georg Valder, einem Diplom-Ingenieur, den Betrieb 2002 übernahm. Der Firmengründer war mitten in der Weihnachtsbaumsaison an einem Herzinfarkt verstorben.

Die Nachfolger begannen schon bald behutsam, aber kontinuierlich mit einer Umstrukturierung. Weihnachtsbäume waren für Baumärkte längst ein Marketingartikel geworden, der allenfalls geringfügig über dem Einkaufspreis verkauft wird. „Man kann nicht gegen jemanden konkurrieren, der mit dem gleichen Produkt nichts verdienen will“, sagt Valder. Die Kosten stiegen stetig: Personal, Logistik, Standmieten und immer längere Öffnungszeiten. Drei Jahre lang erfasste Valder sie penibel. Heraus kam eine Überraschung: „Alle hatten ihren Spaß, aber für den Betrieb blieb am Ende für die viele Arbeit und das Risiko fast nichts übrig.“

Gewinne wurden hauptsächlich durch die Großabnehmer aus dem Ausland erzielt, die die Plantage über das Internet gefunden hatten. Denn bereits 1998 bot der Tannenhof Bäume über eine eigene Homepage an, viel früher als die meisten Mitbewerber. „Eine Internet-Adresse kostete damals 1000 D-Mark.“ Die mehrsprachige Website programmierte der Software-Ingenieur selbst – mit einem Texteditor direkt in HTML. Bereits



Die Mehrzweckhalle bietet rustikale Sitzplätze, Stehtische in Tannenform, Bühne, Tanzboden und Landschaftsicht durch Panoramascheiben.



Events wie das Konzert mit Linda Hesse locken Besucher auch aus größerer Entfernung.



1A: Die Sanitäranlage der Mehrzweckhalle.

im ersten Jahr brachte die bewusst einfach gehaltene Präsentation einen Zusatzumsatz von 100.000 D-Mark. Erst im vergangenen Jahr wurde sie durch eine neue Website ersetzt. Heute gehen die Weihnachtsbäume aus der Eifel in großen Stückzahlen vor allem nach Tschechien, Estland, Rumänien, Italien, Frankreich, Belgien, Niederlande, Österreich, in die Schweiz und sogar in den Libanon.

2011 stieg das erste Weihnachtsbaumfest

Auf die sichere Einnahmequelle durch eine Direktvermarktung wollten die Valders jedoch nicht verzichten. Verglichen mit dem Absatz im Ruhrgebiet führte

der Hofverkauf bis dahin eher ein Schattendasein, sollte in Zukunft aber eine tragende Rolle einnehmen. Mit einem Fest wollte man die Menschen in die Eifel auf den Tannenhof locken. 2011 stieg das erste viertägige Weihnachtsbaumfest unter dem Namen „Fichtelkirmes“. Fichteln nennen die Eifeler die Weihnachtsbäume. Valder stellte ein Zelt auf, ließ die Donkosaken singen und bekam die volle Unterstützung der Dorfgemeinschaft. Sport- und Schützenverein übernahmen die Bewirtung. Seitdem gibt es jedes Jahr Kaffee und selbstgebackenen Kuchen, Würstchen und Glühwein. „Die Einnahmen dürfen die Vereine behalten, sie machen ja auch die ganze Arbeit“, sagt Valder.

Doch das Ambiente gefiel dem Ingenieur nicht. So wurde die Idee geboren, den alten Kuhstall umzubauen in eine in der Region zwischen Koblenz und Trier fehlende Veranstaltungshalle für bis zu 1.000 Personen. Bereits 2012 wurde die Fichtelkirmes im ehemaligen Stall gefeiert, im Dezember 2013 folgte die nächste. Im Juni 2014 feierten zwei Verbandsgemeinden zu ihrer Fusion das erste Fest außerhalb der Weihnachtszeit in der Tannenhof-Halle.

Die luxuriösen Toiletten wurden gerade noch rechtzeitig fertig. Auf die ist Valder besonders stolz: „Sie sind die Visitenkarte der Tannenhof-Halle und ich möchte, dass sich die Gäste rundum wohlfühlen.“ Für Atmosphäre sorgen

zudem die Panorama-Fenster mit einem schönen Blick auf die Landschaft, ein richtiger Holztanzboden sowie Stehtische mit Tannenbaum-Silhouette. Das ursprüngliche Budget von 100.000 Euro wurde zwar am Ende deutlich überschritten – aber die Finanzierung gelang letztlich ganz ohne öffentliche Zuschüsse. Ein Bundesschützenfest wurde hier bereits ausgerichtet und eine große Betriebsfeier.

Im Dezember 2014 kam der vorläufige Höhepunkt: Schlagerfan Valder holte Sängerin Linda Hesse für ein Konzert auf den Tannenhof. Zu jeder Eintrittskarte verschenkte der Tannenhof im Vorverkauf einen Fünf-Euro-Gutschein für einen Tannenbaum. 500 Besucher kamen. Das sei gut angelegtes Geld, denn es kostete nur in dem Moment, wo der Kunde kommt und kauft. Fortsetzung folgt, wenn Andreas Fulterer mit seinem Programm „Weihnachtszauber aus den Dolomiten“ in diesem Jahr die Herzen erwärmen will.

Der Renner: 2,50-Meter-Bäume mit leichten Fehlern für 15 Euro

Weitere Veranstaltungen stehen schon fest, das Marketing zeigt erste Erfolge. Im kommenden Jahr richtet der Südwestrundfunk im Sommer ein großes Wanderfest auf dem Hof aus. „Wenn uns das nicht beim Tannenbaumverkauf hilft, verstehe ich die Welt nicht mehr“, sagt Valder. Die Zahlen lassen zumindest hoffen: Während der ersten Fichtelkirmes verkaufte er 200 Bäume, bei der zweiten bereits 600, „obwohl ich nur auf hochpreisige Premium-Bäume gesetzt hatte. Das war ein Fehler.“ Seit der Saison 2013 werden Bäume zwischen 10 und 60 Euro angeboten. Jetzt war für jeden der passende Baum dabei und die Verkaufszahlen gingen nach oben.

Da die Bäume nach Preisen und Größen sortiert in Ständern auf dem Hof stehen, reichen zwei Verkäufer aus, um die Kunden zu bedienen. Das spart Kosten. „Absoluter Renner war der 2,50-Meter-Baum mit leichten Fehlern für 15 Euro – die Fehlstellen drehen die Leute einfach zur Wand“, berichtet Valder. 80 Euro für einen Baum wolle heute kaum jemand ausgeben. Der Markt steuere zudem auf eine Überproduktion zu, die Preise gehen runter. Er werde jedenfalls nicht mehr Arbeit als nötig in seine Weihnachtsbäume stecken, um seinen Kunden ordentliche Qualität zu akzeptablen Preisen zu bieten. „Und wenn ich ihnen dazu noch einen Event biete, sind sie auch bereit, eine längere Anfahrt auf sich zu nehmen.“

Mehr unter www.weihnachtsbaume.de