

ERFA Tag 2015 – Kompostprodukte verkaufen,
Erfolgsfaktoren / Hindernisse



Kompostprodukte verkaufen, Erfolgsfaktoren / Hindernisse

*Dr. Konrad Schleiss
UMWEKO GmbH, Grenchen*

*Dr. Jacques Fuchs
Biophyt AG*

educompost, September 2015

educompost-ERFA-Tag 2015

Kompostprodukte verkaufen, Erfolgsfaktoren / Hindernisse

1. September 2015

ERFA Tag 2015 – Kompostprodukte verkaufen,
 Erfolgsfaktoren / Hindernisse 

Kompostprodukte verkaufen, Erfolgsfaktoren / Hindernisse

Dr. Konrad Schleiss
 UMWEKO GmbH, Grenchen

Dr. Jacques Fuchs
 Biophyt AG

educompost, September 2015

ERFA Tag 2015 – Kompostprodukte verkaufen,
 Erfolgsfaktoren / Hindernisse 

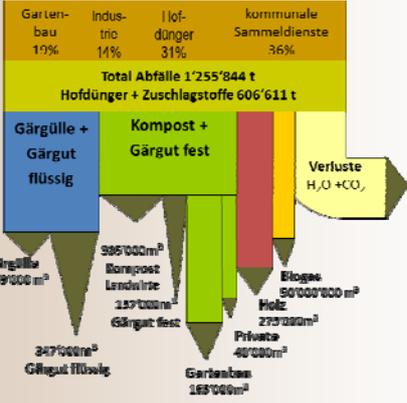
Inhalt

1. Situation zu biogenen Abfällen und Produkten in der CH
2. Entwicklung der Art der Verarbeitung (mehr Vergärung)
3. Preisentwicklung Grüngut + Produkte
4. Entwicklung der Qualitäten
5. Mängel an den heutigen Produkten
6. Möglichkeiten mit neuen Produktmischungen
7. Kompost als Torfersatz
8. Risiken von falscher Deklaration / falscher Beratung
9. Schlussfolgerungen

educompost, September 2015

ERFA Tag 2015 – Kompostprodukte verkaufen,
 Erfolgsfaktoren / Hindernisse 

1. Situation zu biogenen Abfällen und Produkten in der CH



Category	Percentage
Gartenbau	19%
Industrie	14%
Hofdünger	31%
kommunale Sammeldienste	36%

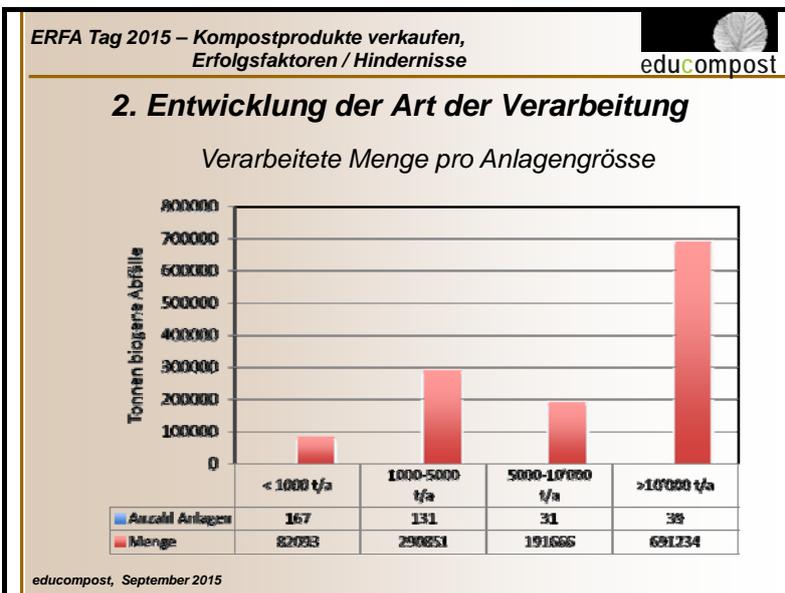
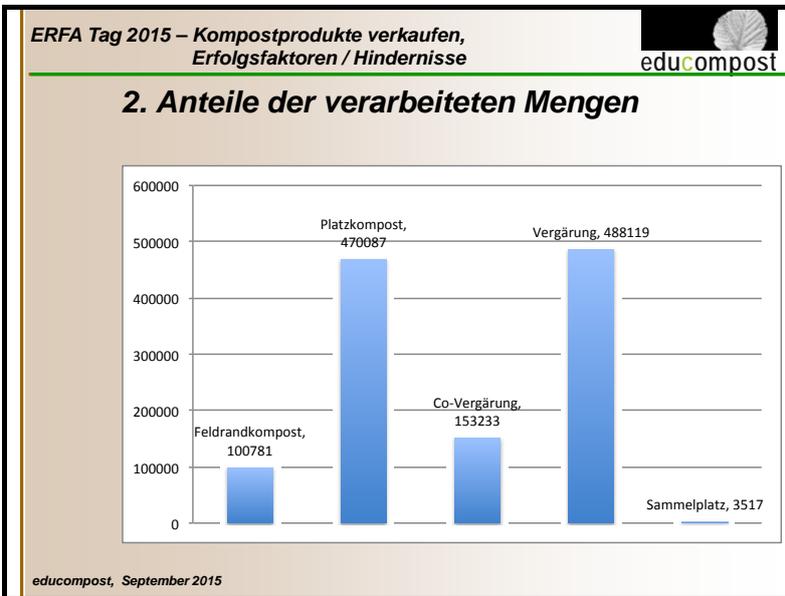
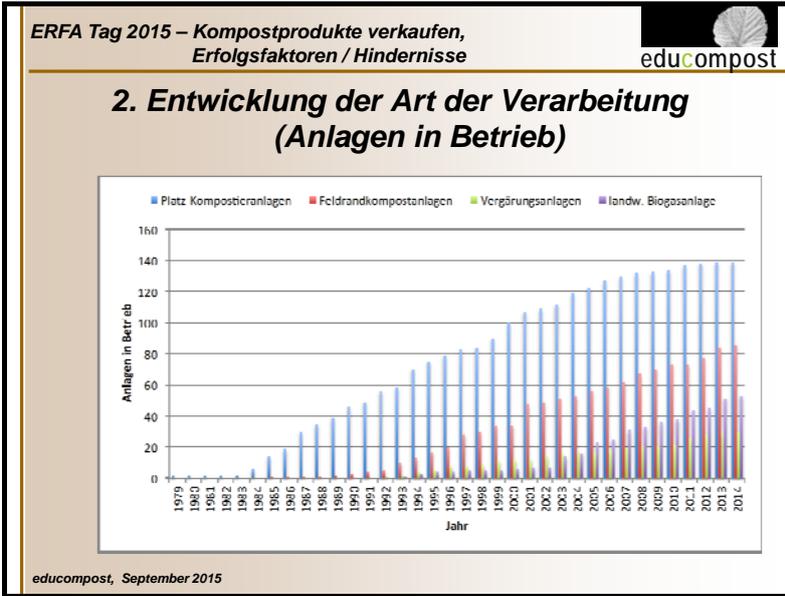
Total Abfälle 1'255'844 t
Hofdünger + Zuschlagstoffe 606'611 t

Product	Volume
Gärgülle + Gärgut flüssig	469'000 m³
Kompost + Gärgut fest	395'000 m³
Verluste H ₂ O + CO ₂	50'000'000 m³

Breakdown of solid compost (395,000 m³):

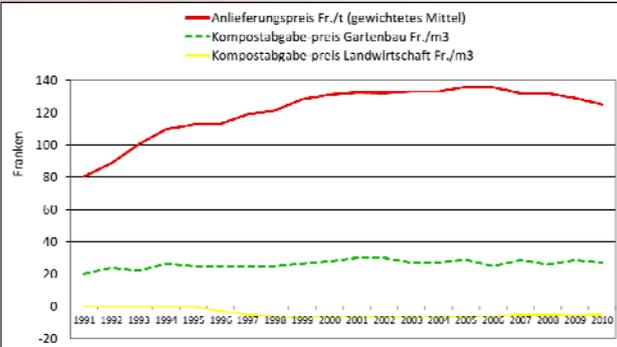
Product	Volume
Gärgülle	469'000 m³
Baumkompost	125'000 m³
Landwirte	125'000 m³
Gärgut fest	125'000 m³
Biogas	50'000'000 m³
Holz	275'000 m³
Private	40'000 m³
Gartenbau	165'000 m³
Gärgut flüssig	347'000 m³

educompost, September 2015



ERFA Tag 2015 – Kompostprodukte verkaufen, Erfolgsfaktoren / Hindernisse 

3. Preisentwicklung Grüngut + Produkte



educompost, September 2015

ERFA Tag 2015 – Kompostprodukte verkaufen, Erfolgsfaktoren / Hindernisse 

3. Preisentwicklungen bei Produkten

Im landwirtschaftlichen Markt ist der Preis stark unter Druck: Hoduflu macht die Dünger-Verschiebungen nachverfolgbar. Die Anrechnungen waren offensichtlich nicht immer vollständig. Dadurch geht es um Recyclingdünger versus Direktzahlungen.

Im gärtnerischen Markt werden die Kosten meist weiter fakturiert. Das Material spielt hier eine geringere Rolle als die Arbeit. Dadurch wenig preissensitiv; entscheidend ist aber die Produktesicherheit. Hier haben wir Meldungen von Mängeln, welche den Markt einschränken. Einschätzung: ähnliche Menge bei ähnlichem Preis.

educompost, September 2015

ERFA Tag 2015 – Kompostprodukte verkaufen, Erfolgsfaktoren / Hindernisse 

3. Preisentwicklungen der Produkte

Preismöglichkeiten mit gesicherten Produkten....

Höher
Mengen-
Bedarf
gross
In CH
0,5-1 Mio.
m³/Jahr

Produkt/Verwendung	Preis pro m ³ inkl. MwSt.
510091 »Allmig-Humus« mit Kompost, ausgeleibt Nährstoffreiches Erdsustrat für Neuanlagen und Ergänzungen, Rabatten, Beetenflächen, Beetebeete	Fr. 72.- (2)
510090 »Allmig-Humus« mit Kompost Nährstoffreiches Erdsustrat für grossflächige Anlagen	Fr. 55.- (2)
510099 Gartenerde, Spezialmischung Die feine Gartenerde für Blumenbeete und Gewächshäuser	Fr. 108.- (2)
510061 Steingartenerde Spezialmischung für Steingärten	Fr. 120.- (2)
510065 Rasenausgleichserde Zum Ausgleich von Unebenheiten im Rasen bis 4 cm, nach dem Vertikalisieren oder als Oberschicht bei Rollrasen	Fr. 115.- (2)
510066 Rasengittererde, Spezialmischung Zum Füllen von Rasengittersteinen, für mehr Grün in Hausflächen	Fr. 120.- (2)
510067 Baumgrubensubstrat	Fr. 105.- (2)
510070 Mooserde, Spezialmischung Erde mit pH-Wert 5 bis 5,5 für Rhododendron und Azaleen. Aufdüngung mit kalkreichem Dünger	Fr. 120.- (2)
510075 Humus, ausgeleibt Für Humusierung, Auffüllungen und Rasenplanie	Fr. 95.- (1)
510080 Humus ab Trockendümpel Trockene Landerde	Fr. 60.- (1)
510065 Erdsustrat nach Kundenwunsch	auf Anfrage

educompost, September 2015

4. Entwicklung der Qualitäten

- 2010: Publikation der neuen Qualitätsrichtlinie
 - Referenz nicht nur für die Schweiz, sondern auch im Ausland
 - 5 Produktkategorien für verschiedene Anwendungen definiert
 - Wird oft als Werbeargument präsentiert
 - Ist aber selten wirklich angewendet worden!
- Beobachtungen in der Praxis
 - Im internationalen Vergleich war die Kompost- und Gärgutqualität vor 10 Jahren auf höherem Niveau
 - In den letzten 10 Jahren ist die Qualität von Schweizer Kompost mehrheitlich (mit Ausnahmen) schlechter geworden
 - Neben betrieblichen Problemen haben auch die Geruchsprobleme in der letzten Dekade wieder zugenommen (Imageproblem für die Branche)

educompost, September 2015

4. Entwicklung der Qualitäten

- Mögliche Gründe für die Verschlechterung der Kompost- und Gärgutqualität
 - Preisdruck (v.a. auf Seite der Anlieferungen)
 - Konkurrenz durch Energieproduktion (energetische Holznutzung)
 - Verschiebung der Produktionsziele (von Stoff zu Energie)
 - Es wird kaum PR für Kompost und Gärgut gemacht. Demzufolge entwickelt sich kaum ein Markt mit interessanten Produkten und Preisen für die Branche
 - Die Kompostmenge ist zurückgegangen, wodurch Hersteller von guten Komposten verschwunden sind. Weil der Absatzmarkt keine höheren Preise zulässt, wurden diese Mengen durch teilweise mangelhafte Qualitäten ersetzt (Abwärtsspirale).

educompost, September 2015

5. Mängel an den heutigen Produkten

- Kaum Qualitätsüberwachung
 - Nur wenige Anlagen betreiben ein Feldlabor
 - Die Qualität der Produkte ist vielfach unkontrolliert und daher sehr unregelmässig
 - Es wird kaum anwendungsorientierte Produktberatung geleistet. Folge: ungeeignete Produkte werden abgegeben, was zur Problemen führen kann
 - Die Lagerung der Produkte ist oft unsachgemäss. Dadurch erleiden gut produzierte Komposte eine Qualitätseinbusse
 - Die Fremdstoffproblematik scheint zuzunehmen.....
 - Die Kunden sind dadurch gewarnt und vorsichtiger....

educompost, September 2015

5. Mängel an den heutigen Produkten

- **Fremdstoffproblematik**
 - kaum ein Kunde ist bereit für ein Produkt mit sichtbarem Anteil von Fremdstoffen Geld zu bezahlen
 - Dadurch entsteht für eine Anlage ein dauerndes Imageproblem
 - Ist Kompost oder Gärgut einmal ausgebracht, bleiben die Fremdstoffe an der Oberfläche liegen, während Kompost und Gärgut schnell in den Boden eingewaschen werden.
 - Bereits wenig Fremdstoffe können den Ruf des Produktes entscheidend schädigen
 - Seit einigen Jahren steigen die Fremdstoffanteile im Kompost und Gärgut (wegen den Hammermühlen ganz speziell diejenigen der Mikrostücke)
 - Biolandwirte fragen sich, ob Kompost und Gärgut von Grossanlagen wegen der Plastikverschmutzung im Biolandbau nicht verboten werden sollte! Imageschädigung für die Branche !!!!

educompost, September 2015

5. Mängel an den heutigen Produkten

- **Fremdstoffproblematik: Lösungsansätze**
 - Fremdstoffe, die nicht rein kommen, müssen auch nicht herausgefiltert werden!
 - Kommunikation und Erziehung der Anlieferer nicht vergessen
 - Gute Sortierung / Auslese vor dem Schreddern ist zwar aufwändig (Kosten!), aber ist immer noch am erfolgreichsten
 - Technische Infrastruktur (z.B. Windsichter) können einen Teil des Plastiks aussortieren, jedoch nie alles
 - Wegen Fremdstoffen: Verzicht auf gewisse Inputmaterialien für die Produktion von höheren Produktqualitäten ?
 - Die Hammermühlen sollten durch langsam wirkende Zerkleinerungsmaschinen ersetzt werden, welche Kunststoffe nicht zu kleinen Stücken zerschlagen, sondern nur in die Länge ziehen, damit sie nachher ausgesiebt und verbrannt werden können.

educompost, September 2015

6. Chancen mit neuen Produktmischungen

- **Ziele**
 - Diversifikation
 - Dem gärtnerischen Kunden eine attraktive Produktpalette anbieten, damit er seine Bedürfnisse decken kann
 - Imagepflege der Anlage, Vereinfachen der Logistik
 - Produkte mit höheren Erlösen
 - Absatzsicherung
- **Voraussetzungen für den Erfolg**
 - Kundenbedürfnisse kennen
 - Qualitätssicherung
 - Kundenberatung (was Fachmann/frau, intern oder extern, mit Pflanzenbaukenntnissen voraussetzt)
 - richtige Kompostwahl (Reifestadium, Salzgehalt, ...)

educompost, September 2015

6. Möglichkeiten mit neuen Produktmischungen

- *Produkten, die von der Praxis verlangt werden*
 - Reifkompost
 - „trockener“ Humus, möglichst unkrautfrei
 - Gartenerde
 - Rasentragschicht
 - Erdenmischungen für Containerpflanzen
 - verschiedene Pflanzsubstrate
 - Moorbeeterde (kompostfrei)
 - Rindenmulch
 - Deckschnitzel
 - etc.

educompost, September 2015

7. Kompost als Torfersatz

- *Wo kann Kompost Torf ersetzen*
 - Pflanzsubstrat für die Ansaat (bis 30% Kompost möglich)
 - Pflanzsubstrat für Topfpflanzen (bis 50% Kompost möglich)
- *Wo kann Kompost Torf nicht ersetzen*
 - Moorbeeterde

educompost, September 2015

8. Risiken von falscher Deklaration / falscher Beratung

- *Jede Anwendung braucht spezifische Produkte*
- *Bei Anwendung von ungeeigneten Produkten: Probleme mit der Kultur, die bis zum Totalschaden gehen können*
- *Für Produktlieferanten kann dies hohe Schadenersatzforderungen zur Folge haben*
- *Der grösste Schaden liegt aber sicher in der Rufschädigung und beim Vertrauensverlust*
- *Der Vertrauensverlust ist meist nicht auf 1 Produkt begrenzt, sondern betrifft die ganze Produktpalette*

educompost, September 2015

9. Schlussfolgerungen

- Die Produktion von Produktmischungen ist aufwändig und verlangt Wissen und Kontrollen
- Qualitätssicherung ist unerlässlich (Feldlabor im Betrieb)
- Zusammenarbeit unter mehreren Anlagen sinnvoll (Spezialisierung)
- Beratungsdienst (intern oder extern) für Kundenbetreuung sollte angeboten werden
- Nur anbieten, was man beherrscht! Sonst ist die Misserfolgsgefahr sehr gross!

educompost, September 2015

**Die
Branchenrichtlinie
sollte als Basis
der Produkt-
entwicklung und
nicht nur als
Alibiwerbung für
die Kunden
genutzt werden!**



educompost, September 2015

Wie schaffen wir das ?



educompost, September 2015