Vermarktung von Kompostprodukten immer differenzierter

Die Verbände der Humus- und Erdenwirtschaft haben im Jahr 2000 bei ihren Mitgliedern einige Wirtschaftsdaten erhoben. Im Mittelpunkt stand die Ermittlung des Preisgefüges von Kompostprodukten in den verschiedenen Anwendungsbereichen. Erfragt wurden die Inputmengen, die Produktpalette, die Vertriebswege und die Anwendungsbereiche.

Vermarktung	
GaLaBau	35 %
Landwirtschaft	31 %
Rekultivierung	13 %
Hobbygartenbau	13 %
Erdenwerke	2 %
Erwerbsgartenbau	2 %
Sonderkulturen	2 %
Sonstige	2 %

Tabelle 1 zeigt die Absatzbereiche und ihre mengenmäßigen Anteile. Der Garten- und Landschaftsbau ist der größte Abnehmerbereich. Rechnet man den Rekultivierungsbereich hinzu werden fast 50 % der Produkte in den Landschaftsbau und die Landschaftspflege vermarktet. Die Vermarktung in die Landwirtschaft nimmt tendenziell ab, Zuwächse sind nur im Bereich Sonderkulturen und im Erwerbsgartenbau zu verzeichnen. Auch im Hobbygartenbereich werden mit rund 13 % nennenswerte Mengen vermarktet. Der Hobbygartenbau und der Garten- und Landschaftsbau sind auch die Bereiche mit der größten Produktvielfalt. Aufgrund des umfangreichen Angebots und der vielseitigen Produktpalette bewegt sich das Preisgefüge in einem relativ
weiten Bereich von 11,- bis 42,50 DM pro m^3 für Fertigkomposte in Absiebungen <20 mm. Spezielle Substratmischungen, wie z. B. für die Dachbegrünung, erzielen Preise von 60 DM/m³ und darüber. Bodenmischungen werden zwischen 5 und 28 DM pro m^3 gehandelt.

Frischkomposte als wenig veredelte Produktgruppe gehen nahezu ausschließlich in die Landwirtschaft und die Rekultivierung. Einen realistischen Preisspiegel für die Vermarktungssituation in der Landwirtschaft zu erstellen, erwies sich aber als äußerst schwierig; zu unterschiedlich waren die Angaben über die Abgabekonditionen (frei Anlage, frei Feld oder incl. Ausbringung). Hier reicht die Preisspanne von 5,- DM Zuzahlung bis 3,- DM Erlös pro Tonne. Ähnlich stellt sich die Preissituation in der Rekultivierung dar.

Grundsätzlich ist festzustellen, dass die Anbieter von Kompostprodukten verschiedene Marktsegmente gleichzeitig abdecken. 83 % der Befragten bieten Produkte für den Hobbygartenbereich an, der in der Gesamtstatistik mit einem Marktanteil von 13 % zu Buche steht. Beste Vermarktungsbedingungen liegen im Bereich Garten- und Landschaftsbau. Hier werden höherwertige, veredelte Produkte verschiedenster Absiebungen entweder direkt oder als Ausgangsprodukte für gärtnerische Erden eingesetzt.

Bodensubstrate als Mutterbodenersatzstoffe und Fertigmischungen für den Erwerbsgartenbau können regional ein größere Bedeutung und interessante Wertschöpfung haben. Auch der aufbereitete Kompostmulch für den Einsatz in der Gartenpflege trägt als preislich interessante Alternative zum Rindenmulch mit durchschnittlich 10 bis 25 DM pro m^3 zum Vermarktungsergebnis bei.

Fazit: Gütegesicherte Qualitätskomposte werden in immer größerem Umfang zu qualifizierten und vielseitigen Produkten aufbereitet, die die vorhandenen Märkte weiter erschließen. Die Produzenten handeln dabei überwiegend nach dem Goetheschen Risikominimierungssatz: wer vieles bringt, wird manchem etwas bringen. (LN)

Weitere Informationen: Verband der nordrhein-westfälischen Humus- und Erdenwirtschaft e. V. (VHE), Rochusstraße 34, 40479 Düsseldorf, Tel: 0211/ 466-161, Fax: 0211/466-166, e-Mail: vhe.nrw@t-online.de