

Weihnachtsbäume aus dem Internet

Versandhändler im Norden haben alle Hände voll zu tun: Fast alle Tannen sind schon verkauft

Von Marcus Stöcklin

Lübeck. Noch hat die Adventszeit nicht begonnen. Schon jetzt aber arbeiten Tannenbaum-Verkäufer auf Hochtouren. Vor allem im Versandhandel: Der Online-Händler „Timm Tanne“ in Kattendorf (Kreis Segeberg) verschickt jedes Jahr 50 000 Bäume. Die meisten davon sind längst verkauft.

„Für 75 Prozent unserer Bäume liegen Bestellungen vor“, sagt Geschäftsführer Ingmar Brandes (34). Auf 20 Hektar baut der Betrieb Nordmantannen an. Die ersten wurden bereits im Juli geordert. Die Kunden sitzen in ganz Europa. Einzelne Bäume gingen sogar bis nach Südafrika oder das Emirat Katar. Bestellt wird per Mausklick im Internet: von S (100-130 Zentimeter) für 29,90 Euro bis XL (190-210 Zentimeter) für 59,90 Euro. „Hinzu kommen 8,45 Euro Versandkosten“, erläutert Brandes.

Große Erntemaschinen schneiden die kleineren Bäume auf dem Feld ab und netzen sie sofort ein. In einem eigenen Versandzentrum in Itzehoe werden die Tannen dann auf Paletten gepackt und auf Lkw verladen. Größere Bäume aber müssen noch immer von Hand gesägt und gleich am Feld abgeholt werden. Wie die vier Meter hohe Tanne, die Firmengründer Jasper Müller (38) an diesem Tag eigenhändig für den Hamburger Weihnachtsmarkt fällt. „An diesem Wochenende wird die Bestellung ausgeliefert“, kündigt er an.

Der Versandhandel hat bislang einen geringen Marktanteil am Geschäft, räumt Brandes ein. Von etwa 23 Millionen Weihnachtsbäumen bundesweit werden weniger als ein Prozent mit der Post versendet. 35 Prozent der Deutschen aber seien laut Umfragen bereit, ihren Baum online zu bestellen. „Die wollen wir als Kunden gewinnen.“

Etwa ein halbes Dutzend Weihnachtsbaumversender gibt es im Norden. Einer der größeren ist neben „Timm Tanne“ „Weihnachtsbäume Holstein“ in Schmalfeld mit rund 40 000 Bäumen jährlich.

Für Herbert Kock (68), der in Schenefeld (Kreis Pinneberg) Bio-Weihnachtsbäume zieht, ist der Versand ein völlig neues Geschäftsfeld. „Ich möchte nächstes Jahr einsteigen“, sagt der Landwirt. Auf 6,5 Hektar zieht er Tannen, einige Tausend verkauft er zum Fest. Das große Geschäft verspreche er sich vom Versandhandel nicht, bekennt er. „Es ist nur so, dass das von Kunden gelegentlich nachgefragt wird. Wir wollen das einfach anbieten können.“



Dirk Müller (64) auf der Weihnachtsbaumplantage in Kattendorf (Kreis Segeberg): Die frisch geschnittenen Bäume werden eingenetzt. FOTOS: LUTZ ROESSLER



Jasper Müller (38) fällt eine vier Meter hohe Nordmantanne für den Hamburger Weihnachtsmarkt.

Kleinere Bäume im Trend

Der typische Familienbaum ist zwischen 1,50 und 1,75 Meter hoch, teilt die Schutzgemeinschaft Deutscher Wald mit. Vor allem junge Paare und Familien würden diese Größe kaufen. Der Bundesverband der Weihnachtsbaumerzeuger schätzt, dass der Absatz in Deutschland dieses Jahr wieder bei rund 25 Millionen Bäumen liegen wird. Offiziell startet der Baum-Verkauf am 11. November.



Die verkauften Bäume auf der Plantage in Kattendorf sind mit farbigen Bändern gekennzeichnet.

„Der Versand von Weihnachtsbäumen wird ein Nischengeschäft bleiben“, ist auch Axel-Werner Graf von Bülow (70), Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Schleswig-Holsteinischer Weihnachts-

baumproduzenten, überzeugt. Von Bülow selbst baut auf 150 Hektar Nadelbäume an. „Weihnachtstannen gibt es an jeder Ecke. Die Kunden wollen sich den Baum selbst aussuchen, den sie mit nach

Hause nehmen.“ Ein Argument, das Ingmar Brandes von „Timm Tanne“ sehr gut kennt. „Einen Baum online zu bestellen, ist Vertrauenssache“, sagt der Betriebswirt. Nur etwa 30 Prozent der Ernte

seien erste Wahl und gingen in den Versand. Weniger schöne Exemplare würden als Dekobäume für Märkte verkauft. „Die Qualität muss eben stimmen. Gerade im Versandgeschäft.“