

## Preis und Leistung überzeugen

BSL-Eigenmarke „Profi“ genießt hohen Wiedererkennungswert

Die BSL Betriebsmittel, Service und Logistik GmbH, eine 100-prozentige Tochter der Hauptgenossenschaft Nord AG, HaGe, Kiel, führt seit vielen Jahren Eigenmarken. Unter der Dachmarke „Profi“ sind Lösungen für Pflanzenschutz, Dünger und ab Herbst erstmals Saatgut zusammengefasst.

Den Anfang der Eigenmarke „Profi“ machten Spurennährstoffe wie Mangan und Bor, die in flüssiger Form mit der Pflanzenschutzspritze ausgebracht werden. Damit ist die HaGe Kiel das erste Handelshaus, welches mit Eigenmarken für Dünger und Pflanzenschutzmittel in Deutschland bereits im Jahr 2004 aufgetreten ist. Richtig Fahrt nahm das Konzept vor drei Jahren Fahrt auf, nachdem das Großhandelsunternehmen BSL von der HaGe übernommen wurde.

### Volumen erforderlich

Vorwiegend patentfreie Pflanzenschutzmittel werden seitdem unter dem Namen „Profi“ direkt

neuen Bundesländern gewährleistet. Hinzu kommen Hessen, das Rheinland und Schleswig-Holstein. Inzwischen nimmt der Bereich „Profi“-Pflanzenschutzmittel einen Anteil von 7 Prozent am gesamten Pflanzenschutzumsatz von BSL ein.

### Risiko übernimmt der Handel

Das Eigenmarken-Konzept unterscheidet sich grundlegend vom klassischen Pflanzenschutzgeschäft. „Bei den Profi-Produkten übernehmen wir als Händler Aufgaben, die sonst von den Herstellern geleistet werden“, so Knittel. „Wir können dem Landwirt eigene kreative Lösungen für seine Pflanzenschutzstrategie bieten.“ Dort, wo es möglich ist, wird eine besondere technische Aufgabe gelöst oder ein Alleinstellungsmerkmal mit den Produkten angeboten. Für den Geschäftsführer stärkt dies auf der einen Seite die Kundenbindung und auf der anderen Seite seine Verhandlungsposition gegenüber den Herstellern. „Mit dem Kauf übernehmen

nerhalb der zunehmenden Anzahl von Anbietern in diesem Segment insbesondere aus China und Indien verfügt Knittel über die richtigen Quellen, die Verfügbarkeit und Produktqualität garantieren.

Einen hohen Anspruch, den die BSL an ihr „Profi“-Konzept stellt, sind mittlerweile Produktkombinationen. Als Beispiel nennt Knittel das „Profi-Insecta Set“. Dieses Paket enthält eine Kombination aus Lambda WG und Pirimor-Granulat. „Gerade die Kombination dieser beiden renommierten Insektizide garantiert dem Anwender einen vielseitigen Einsatzhorizont für ein optimiertes Resistenzmanagement.“ Im Angebot ist auch das Herbizid Tribenuron-Methyl. Das Produkt von DuPont wurde unter Pointer bekannt. BSL kauft nun den Wirkstoff bei der Hamburger Helm AG und gibt Menge, Gebindegröße und Design in Auftrag.

### Unabhängige Mittelempfehlung

Hinter der Eigenmarke steht das Vertriebsteam der HaGe-Gruppe. „Unsere Mitarbeiter sind ständige Ansprechpartner, sowohl für den Verkauf von Betriebsmitteln als auch bei der Erfassung von Getreide und Raps. Damit haben wir einen besseren Zugang zum Landwirt und Wiederverkäufer als der reine Großhändler.“ Diesen Unterschied macht Knittel deutlich: „Dort, wo ein Hersteller sich in der Beratung ausschließlich in seinem Sortiment bewegt, können wir aus der Vielzahl der angebotenen Produkte die aus unserer Sicht wirtschaftlich und biologisch sinnvollste Lösung, unabhängig von bestimmten Produzenten, herausuchen.“ So kommen das „Profi-Maisset“ mit den Wirkstoffen Nicosulfuron und Bromoxinil sowie das „Profi-Rapsset“ mit Clomazone und Metazachlor bei den Kunden gut an. Gerade als es im vergangenen Herbst bei Raps herbiziden knapp wurde, konnte BSL mit „Profi“ trumpfen.

Das Konzept will Knittel auf weitere Betriebsmittel ausdehnen. Doch warnt er vor zu großen Erwartungen: „Wir sind gut beraten, mit kleineren Mengen zu starten und uns nicht zu überschätzen. Auch braucht es Erfahrungswerte, um Eigenmarken erfolgreich zu vermarkten. Wir haben 2010 mit den einfachen Wirkstoffen wie Glyphosat und CTU angefangen und sind jetzt bei den schwierigeren Mitteln wie Tribenuron und Kombipacks angekommen.“

Im Pflanzenschutz sieht der BSL-Geschäftsführer für Eigenmarken kurzfristig eine Zielgröße von 10 bis 12 Prozent beim Umsatz. Mehr ist derzeit nicht drin. Allein rund 50 Prozent des gesamten Pflanzenschutzmarktes in Deutschland werden von den modernen Produktneheiten abgedeckt. Damit ist Knittel einverstanden: „Wir wollen nicht in jeder Nische vertreten sein. Unser Zuhause ist der Ackerbau. Dort konzentrieren wir uns mit der Dachmarke ‚Profi‘ auf die großen Volumenprodukte.“ da

## Markt braucht Innovationen der Industrie

Zum Sortiment des Großhandelsunternehmens BSL Betriebsmittel Service Logistik GmbH, Kiel, gehören Pflanzenschutz- und Düngemittel, Saatgut, Silofolien und Zusätze für Biogasanlagen sowie Artikel für den gärtnerischen Bedarf. Im Jahr 2009 ist Stefan Knittel in die Geschäftsführung von BSL eingetreten. Zusammen mit Dr. Horst Bremer leitet er das Unternehmen. Knittel verantwortet den Bereich Pflanzenschutz,

Groß- und Kleinpackungen sowie Saatgut und Agrarkunststoffe. Maßgeblich hat der Diplom-Agraringenieur an dem „Profi“-Eigenmarken-Konzept mitgewirkt. Dabei ist dem 42-Jährigen wichtig, dass sich diese Mittel klar von den Produktneheiten der forschenden Pflanzenschutzindustrie abgrenzen: „Der Markt braucht diese Innovationen. Der hohe Forschungsaufwand rechtfertigt die höheren Preise.“ da



Wirkstoffkombinationen sind ein fester Bestandteil im „Profi“-Sortiment des Unternehmens.

durch die BSL bundesweit vertrieben. „Um Eigenmarken erfolgreich am Markt zu platzieren, müssen einige Voraussetzungen erfüllt sein“, erklärt Stefan Knittel, Geschäftsführer der BSL und verantwortlich für Konzept und Zielrichtung, im Gespräch mit der agrarzeitung (az). Damit sich das Segment zu einem wichtigen Standbein im Unternehmen entwickeln kann, sind ein gewisses Handelsvolumen sowie ein hoher Anteil des Geschäftes direkt mit der Landwirtschaft notwendig.

Dies wird mit dem bundesweiten Auftritt der BSL im Großhandel sowie der HaGe und den verbundenen Unternehmen Roth Agrarhandel, SGL und LEV Agrodienst im Einzelhandel in den

wir das gesamte Risiko der Vermarktung wie Marketing und Vertrieb.“

### Qualität garantiert

Die „Profi“-Produkte haben immer das gleiche Erscheinungsbild, der Wiedererkennungswert beim Landwirt und im Handel ist hoch. Parallel dazu verändert sich im Markt die Wahrnehmung von Pflanzenschutzmitteln. Auf der Verpackung steht der Wirkstoffname, der immer mehr Landwirten geläufig ist. „BSL ist es gelungen, im zunehmend wachsenden Segment der patentfreien, generischen Pflanzenschutzwirkstoffe eine Marke zu etablieren, die für Produktsicherheit und Qualität zu einem guten Preis steht“, führt Knittel aus. In-

**CHEMINOVA**  
HELPING YOU GROW

# DOPPEL SCHLAG



## Arelon® powered by Concert® SX®

- 2 Wirkungsarten und 3 tausendfach praxiserprobte Wirkstoffe lassen Schadgräsern und Unkräutern keine Chance.
- Für alle, die im Herbst ihr Getreide noch nicht spritzen konnten oder für die Nacharbeit im Frühjahr.
- Starke Leistung besonders günstig.

Cheminova Deutschland GmbH & Co. KG  
info@cheminova.de • www.cheminova.de

\* Eingetragene Warenzeichen der Hersteller. Pflanzenschutzmittel vorsichtig verwenden. Vor Verwendung stets Etikett und Produktinformation lesen. Bitte beachten Sie die Warnhinweise und -symbole in der Gebrauchsanleitung.