

PFLANZENKOHLE IM GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU



Wer wird sind - Was wir tun

Otto Hauenstein Samen

- Gegründet 1942 in Rafz, von Otto dem jüngsten Sohn der Baumschule Hauenstein Dynastie, eigenständiger Betrieb im Bereich Landesprodukte und später Fokus auf Saaten
- Heute: Schweizerweiter Anbieter von Saatgut für Landwirtschaft und Gartenbau
- Spezialitäten: Eigene Wilblumenproduktion, Rollrasen und Rollmattenproduktion
- 60 MA an 4 Stao, davon rund 20 MA im Aussendienst
- Seit 2004 Teil von Omya (Schweiz) AG



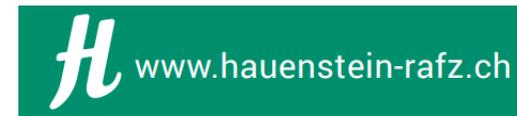
Omya (eh. Plüss-Stauffer Oftringen)

- Familiengeführter, weltweit tätiger Konzern
- Führender Anbieter von Industriemineralien auf der Basis von Calciumcarbonat und Dolomit für Anwendungen in Papier/Karton, Bau, Kunststoffe, Consumer Goods, Landwirtschaft und Umwelt mit Hauptsitz Oftringen/AG
- Schweizweit zudem Distribution von Spezialchemikalien und Pflanzenschutzmitteln



<-> Unterscheide von Baumschule/Gartencenter Hauenstein, Rafz

- Schweizweit grösste Baumschule
- Gartencenter in Rafz, Winterthur, Zürich, Baar



Warum Pflanzenkohle? Warum wir?

- Kontakt zu APD Flaach (OHS Kunde)
- Interesse der Stadt Winterthur für Testfläche auf Fussballrasen als Einstieg 2020
- Trend zu postfossilen Lösungen und «Zero Phyto»-Ziele
- Steigende Preise (Energie) und temporäre Lieferschwierigkeiten bei andere Bodenzuschlagstoffen
- Wir haben die Mittel (starker fachlicher Aussendienst, schweizweit unterwegs, eigene Distribution) und die richtige Kundschaft (professionelle Enduser) um Innovationen rasch am Markt einzuführen
- OHS ist immer auf der Suche nach Innovationen

Was bieten wir an

Grami® Biochar Active
Gesackt 40 lt, Pal à 45 Sä
80% Pflanzenkohle
+ 20% Biokompost



Grami® Biochar
reine ungeladene Pflanzenkohle
von APD Flaach
BB à 1200 lt



Anwendungsbeispiel: Fussballrasen



- Erstobjekt Sanierung Sportanlage Schule Mattenbach W'thur
- Herbst 2020: Hälfte des Platzes mit 8 lt/m² Pflanzenkohle (ungeladen) in die obersten 10 cm aufgesandete Schicht eingefräst
- Folgende Düngungen überall gleich
- Beobachtungen:
 - Etablierung beschleunigt, deutlich sichtbar kräftigerer und dichter Wuchs, weniger verschlemmt
 - 2021 nach Starkniederschlag: Bessere Drainage Wirkung (Paradox?!), fühlte sich oberflächlich besser abgetrocknet an
 - 2022: Unterschiede weniger deutlich
 - 2023: zZt wieder sichtlich grüner
 - Bewässerungsbedarf auf unbeh. Hälfte deutlich früher eintretend

Nutzen auf Rasenflächen

Anzucht Staudengärtnerei Baumschule Hauenstein Rafz



- Schon immer eigene Substratrezepturen, seit 2002 torffrei
- Seit ca. 3 Jahren 10% Pflanzenkohle (APD) in Stecklings- und Anzucherde
- Einsatz bisher erst in Vermehrung

Effekte/Beobachtungen:

- Weniger häufige Bewässerung
- Bessere Abtrocknung, besseres Mikroklima, weniger Pilzkrankungen, weniger Fungizideinsatz
- Auch weniger Trauermücken
- Frequenz der Flüssigdüngergaben verringert

Stadtgrün - Baumgruben

Bsp Stadt Bulle

- Einsatzgebiete: Pflanzsubstrate (Stockholmer Substrat), Blumenrabatten, Regeneration von Altbaumbestand
- Hauptnutzen: Deutlich weniger Bewässerung notwendig, Verbesserung der Bodenbiologie (Nischen für Mikroben), Teil der «Zero Phyto» Strategie
- Speziell: (Mikroben-) Beladung bewusst erst vor Ort

Dachbegrünung



Versprechen:

- Steigerung der Wasser- und Nährstoffrückhaltung
- Verbesserung der Bodenbiologie, mehr Nischen
- Gewichtsreduktion des Substrates und damit auch Dächer mit weniger Traglast begrünbar
- Reinigung/Klärung von Grauwasser
- Verbessert die Ökobilanz durch Ersatz von Stoffen wie Lava, Bims, Blähton, Blähschiefer oder Torf

Herausforderungen:

- Rieserverhalten, Pump-/Blasfähigkeit (Förderung)
- Preissensitiv, sehr kompetitiver Markt

Weitere mögliche Anwendungsgebiete

- Gemüsepflanzenanzucht
 - Starke Bewurzelung, rascher ins Feld, weniger Ausfall
- Wildblumen-/Blumenwiesenflächen
 - Nährstoffbindung, weniger Konkurrenz für Langsamkeimer?!
- Fassadenbegrünung
- Golfgreen und andere stark mineralische Aufbauten

Fazit

- Wirkungen sind bekannt, Referenzen vorhanden
- Weitere Marktdurchdringung im Gang. Aber «verkaufen» muss man es!
- Herausforderung: Nähe zum Kunden (Reduktion Transport). Weitere Produktionsstandorte erforderlich
- Produkt ist und bleibt staubig und schwarz, aber es ist wie beim Raclette...
«e chli stüübe muess es»