

Erfahrungen mit Schlupf- wespenmischungen

Blattläuse sind neben Spinnmilben, Thripsen und Minierfliegen wichtige Schädlinge bei der Kultur von Topfchrysanthen. Zur biologischen Bekämpfung verschiedener Blattlausarten werden in der Praxis räuberisch lebende Gallmücken und die beiden Schlupfwespenarten, *Aphidius colemani* und *ervi* in Kombination freigelassen. Während Gallmückenlarven alle Blattlausarten erfassen, parasitieren die verschiedenen Schlupfwespen nur bestimmte Arten.

Zur Vereinfachung der biologischen Bekämpfung von Blattläusen in der Praxis bieten mehrere Nützlingsanbieter fertige Mischungen von Schlupfwespen für Erdbeeren, Gemüse, Kräuter und Zierpflanzen an. Dabei handelt es sich um Schlupfwespenmischungen, die auf das Blattlausspektrum der jeweiligen Kultur abgestimmt sind. In einem Röhrchen sind sechs verschiedene Schlupfwespenarten in verschiedenen Altersstufen enthalten, damit sie über einen längeren Zeitraum zur Blattlausbekämpfung zur Verfügung stehen. Insgesamt enthält eine Einheit Orna-Protect 240 Tiere.

Im Jahr 2011 wurde die spezielle Mischung von Schlupfwespen für Zierpflanzenkulturen (Orna-Protect) in zwei niederrheinischen Praxisbetrieben bei der Kultur von Topfchrysanthen getestet.

Nützlingseinsatz

Betrieb A startete mit dem Einsatz in Kalenderwoche 19. Insgesamt war der Einsatz bei zehn Kultursätzen im Anschluss an die Kultur von Platycodon und verschiedenen Beet- und Balkonpflanzen in zwei offenen Gewächshausabteilungen mit einer Gesamtfläche von 5 000 m² geplant.

Betrieb B startete mit der Chrysanthemenkultur und dem Einsatz der Nützlinge in Kalenderwoche 22 auf insgesamt 3 700 m².

In beiden Betrieben erfolgte der Einsatz des Produktes in vierzehntägigen Abständen mit umgerechnet einer Einheit Orna-Protect pro 200 m².

Zur Thrips- und Trauermückenbekämpfung erfolgte in beiden Betrieben der Einsatz der beiden Raubmilbenarten, *Amblyseius cucumeris* und *Hypoaspis miles*.

Ergebnisse

In der Vorkultur der Beet- und Balkonpflanzen traten in dem Betrieb A in Kalenderwoche 19 verstärkt Blattläuse an Calibrachoa- und Ipomea-Ampeln auf. Die ersten getopften Chrysanthemen blieben ohne Befall.

Ab Kalenderwoche 23 wurde das Pflanzenschutzmittel Conserve zur Bekämpfung von Thripsen eingesetzt. Vier Wochen später waren starke Befallsherden mit Blattläusen in den Chrysanthemen vorhanden. Ein großer Teil der Blattläuse wurde von den Schlupfwespen parasitiert, während ein Teil der Blattläuse nicht parasitiert wurde und starke Schäden an den Pflanzen verursachte. Eine Bestimmung der Blattlausart ergab, dass es sich um die „Kleine Pflaumenlaus“, *Brachycaudus helichrysi* handelte. Die Pflanzen wurden deshalb mit Plenum gespritzt. Aufgrund der erheblichen Probleme mit Thripsen wurde der Versuch in Kalenderwoche 28 abgebrochen, um das Spektrum einsetzbarer Pflanzenschutzmittel zu erweitern.

In Betrieb B traten die ersten Blattläuse in Kalenderwoche 25 auf. Da es sich ebenfalls um die „Kleine Pflaumenlaus“ handelte, erfolgte eine Behandlung mit Pirimor Granulat. Da in der Folgewoche noch lebende Blattläuse gefunden wurden, erfolgte eine weitere Behandlung mit Plenum 50 WG. Erste parasitierte Blattläuse wurden in Kalenderwoche 30, zeitgleich mit einigen Blattlausherden festgestellt. Da es sich dabei erneut um *Brachycaudus helichrysi* handelte, erfolgte die zweite Behandlung mit Plenum 50 WG. Danach traten gelegentlich vereinzelte

Blattläuse in den Chrysanthemen auf, die erfolgreich von den Schlupfwespen parasitiert wurden.

Fazit

Das Applikationssystem des Schlupfwespenmixes ist sehr gut durchdacht und für den Anwender komfortabel einsetzbar. Die Belieferung mit den Nützlingen erfolgte regelmäßig und zuverlässig.

Wichtige Voraussetzung für den erfolgreichen Einsatz der Schlupfwespenmischung ist der vorbeugende Einsatz des Systems, damit wirklich die ersten auftretenden Blattläuse parasitiert werden. Die Schlupfwespenmischung bietet eine größere Sicherheit bei der Bekämpfung der meisten im Zierpflanzenbau auftretenden Blattlausarten im Vergleich zum Einsatz einzeln ausgewählter Blattlausparasitoiden. Bei



Frisch geschlüpfte Schlupfwespen am Honigdepot des Röhrchens
Foto: Ruisinger



XenTari® und BioMükk®

Die machen Raupen und Larven vom Acker.

Biofa – Mit der natürlichen Bt-Kompetenz

Informieren Sie sich jetzt: 07381 9354-27

BIOFA
Bio-Farming-Systems

Biofa AG · Rudolf-Diesel-Str. 2 · 72525 Münsingen · www.biofa-profi.de

*Biozide sicher verwenden. Vor Gebrauch stets Kennzeichnung und Produktinformation lesen.

Blattlausarten wie z.B. *Brachycaudus helichrysi* jedoch ist eine Bekämpfung mit Nützlingen generell schwierig, da diese Blattlausart bereits in geringer Zahl deutliche Pflanzenschäden erzeugt. Deshalb ist es trotz Einsatzes der Blattlausmischung wichtig, die auftretenden Blattlausarten zu bestimmen und gegebenenfalls frühzeitig integrierbare chemische Pflanzenschutzmittel einzusetzen.

Insgesamt gesehen führte der Einsatz der Schlupfwespenmischung zu einer deutlichen Reduktion beim Einsatz chemischer Pflanzenschutzmittel in allen Kulturen.

Marion Ruisinger,
LK NRW, Straelen

Orna-Protect: Blattlaus-Parasitoidbeziehung

Blattlausart/Parasitoid	<i>Aphidius ervi</i>	<i>Aphidius matricariae</i>	<i>Ephedrus cerasicola</i>	<i>Praon volucre</i>	<i>Aphidius colemani</i>	<i>Aphelinus abdominalis</i>
<i>Aphis fabae</i>		X		X	(X)	
<i>Aphis gossypii</i>		XX	(X)	X	XXX	
<i>Aulacorthum circumflexum</i>	XX	(X)	XXX	XX		XX
<i>Aulacorthum solani</i>	XX	(X)	XXX	XX		XX
<i>Macrosiphum euphorbiae</i>	XXX			XXX		XXX
<i>Macrosiphum rosae</i>						
<i>Myzus ascalonicus</i>		(X)	(X)	(X)		
<i>Myzus ornatus</i>		XX	(X)	X	XX	
<i>Myzus persicae</i>	X	XX	XX	XX	XXX	XX

Verkaufsfördernde Aktionen für Kräuter

Katrin Leuchtenberger, Kräutergärtnerin aus Leidenschaft, gab beim Beet- und Balkonpflanzenseminar der LVG Bad Zwischenahn wertvolle Tipps für den erfolgreichen Umgang mit Topfkräutern in der Einzelhandelsgärtnerei.



Kräuter – auch optisch ein Genuss. Hier könnte die Überschrift lauten: „Erkältungsfrei uralt werden“. Die zugehörigen Kräuter zum Verkaufen gleich daneben stellen

Foto: Dr. Ueber

Kräuter liegen im Trend und ein Ende ist nicht abzusehen. Sie verkörpern Unkompliziertheit und Natürlichkeit, versprechen Gesundheit und Wohlbefinden und berühren alle Sinne. Wir schauen sie an, reiben unwillkürlich an einem Blättchen, um den Duft hervorzulocken, schnuppern, kosten vielleicht – und lächeln. Viele Kräuter sind auch bei Insekten beliebt und aus ihnen summt und brummt es in der Blütezeit.

All diese sinnlichen Erfahrungen gleichzeitig kann man nur beim Gärtner machen – welch eine Chance! Dazu kommt die enorme Vielfalt der Kräuter bezüglich des Wachstumsverhaltens, noch mehr aber der Nutzungsmöglichkeiten



Süßkräuter als Geschenke verkaufen sich besser mit Slogans wie: „Du bist sooo süß ...“

Foto: Ilgner

vom Geschmack über den Duft hin zur Heilkraft, dem dekorativen Wert, der Symbolik. Ausgezeichnete fachliche Beratung und inspirierende Warenpräsentation sind die einzige Möglichkeit, dem Kunden diese Vielfalt zu erschließen, denn spätestens nach Durchlesen des dritten Topfetiketts lässt die Kräuterbegeisterung des Kunden in dem Maß nach, in dem die Verwirrung zunimmt. Welch weitere Chance!

Daraus entsteht eine dreiteilige Kräuter-Verkaufsstrategie, die am besten in der Einzelhandelsgärtnerei durchführbar ist und in allen drei „Säulen“, die einander bedingen, realisiert werden sollte.

a) Durchgehend aktuelles Kräutersortiment vom Frühjahr bis zum Herbst aus

- Grundsoriment, Saisonkräutern sowie Neuheiten

- präsentiert aus den zwei Blickwinkeln der Kunden:

- Wachstumsansprüche oder Möglichkeiten der Nutzung

b) Mit Aktionstagen Stammkunden binden und Neukunden gewinnen, unabhängig, welches Hauptthema über der Frühlings- und Herbstschau, dem Tag der offenen Gärtnerei oder den Sommer-Pflanzenwochen steht – Kräuter lassen sich stets integrieren und sollen immer präsent sein, vorgestellt und beworben werden.

c) Kein Aktionstag ohne „Demo“-Info, Produktvorstellung, Anwendungsbeispiele. Das Verkaufstalent des Betriebes informiert über die aktuellen Kräuter und demonstriert Nutzungsmöglichkeiten aus dem Angebot, unterhält auch durch Kräutergeschichten und Überlieferungen. Der Platz dazu ist gut einsehbar, der Verkäufer gut zu hören. Die Kunden erfahren dabei auch, was sie wo finden im Betrieb. Die Anfangszeiten der Demos

müssen vorangekündigt und bekannt sein. Kräuter werden zum Begreifen, Schnuppern und Kosten durch das Publikum gereicht. Witzige Verwendungsmöglichkeiten können im Entstehen beobachtet werden. Aus dem Gruppenerlebnis entsteht unweigerlich ein Sog der Begeisterung und Kauflust.

Die sympathischen Kräuter eignen sich besonders, Pflanzen über Emotionen zu verkaufen. Entsprechende Sprüche geben den Kräutergeschenken einen weiteren Sinn und damit zusätzliche Kaufimpulse.

- Minzensortiment: einatmen, ausatmen – entspannend und erfrischend!
- Wasabi-Meerrettich, Wasserpfeffer: – Du machst mich scharf!/Du bist echt scharf!
- Duft-Pelargonien: Lust auf einen neuen Duft?
- Hals frei – mit Thymian und Salbei
- Agastache und Monarde – Insekten-Bistro
- Kraut der Unsterblichkeit und Brahmi – kerngesund und fit im Kopf!

Gepflanzt und attraktiv dekoriert sowie griffbereit als Pflanzensets beschriftet, verleiten diese Sinn-Kräuter zu Geschenk- und Impulskäufen.

Fazit: Kräuter in der Einzelhandelsgärtnerei – aber ja! Katrin Leuchtenberger, Lingen

Mein Konzept zur besseren Vermarktung von Kräutern in der Einzelhandelsgärtnerei:

- Umfangreich informieren
- attraktiv präsentieren
- sich weithin profilieren
- animieren zum Probieren
- Begeisterung schüren
- zum Kaufen verführen
- Ertragszuwachs spüren -
- Keine Zeit mehr verlieren!