07 + 08/2022

BECKMANN VERLAG

DpS

Fachzeitschrift für
Schädlingsbekämpfung

www.schaedlings.net

Richtig. Wichtig. Sicher.



IN DIESER AUSGABE:

Ameisenbekämpfung in Zürich
Was tun bei Cholecalciferol-Überdosis
Fokus: Fischchen

Auf der Pest-Protect wurde über digitale Systeme in der Schädlingsbekämpfung diskutiert. Der TRNS hat zu diesem Thema einen Kommentar verfasst und ordnet diese Systeme in die Schädlingsbekämpfung ein – wie es besser nicht kommen sollte und wie sie nutzbringend und ohne Verluste von Kunden eingesetzt werden können.



Bei der Podiumsdiskussion auf der Pest-Protect diskutierten v.l.n.r., Dr. Stefan Endepols (Bayer), Tim Kirchhof (Traplinked), Steffen König (Frowein 808 und Wains) und Dr. Marcus Tensfeldt (Hentschke + Sawatzki) mit Moderator Marcus Römer (DSV) zum Thema „Werden Pestizide noch benötigt?". Foto: bg

TRNS-Kommentar

Zeitenwende, Götterdämmerung oder nur Wetterleuchten?

Der Green Deal, ausgerufen für Europa, wirft seine Schatten voraus. Teil der Strategie ist es u. a. auch, Biozide zu verbannen oder extrem einzuschränken. Wer nun aufgrund der Ankündigung für die Podiumsdiskussion am zweiten Tag der Pest-Protect dachte, vielleicht wird das diskutiert, hineilte und die Podiums-Diskussion miterlebte, rieb sich erst einmal verwundert die Augen, denn in der Gruppe der dort Diskutierenden befand sich kein (reiner) Anwender und das auf einer Messe für Anwender.

Ein Wissenschaftler von Bayer, ein neuer Systemhersteller, ein Handelsunternehmen und ein Produkthersteller sprachen über – ja was eigentlich? Bekannte Probleme von Wirkstoffzulassungen, Risikobetrachtungen als Produkt aus Gefährlichkeit und Expositionswahrscheinlichkeit, dekadenlange Wege zu neuen Wirkstoffen, usw. Das eigentliche Thema, also per digitalem Monitoring automatisch reagierende Schlagfallensysteme als Alternative zu bioziden Anwendungen, wurde allerdings wie ein rohes Ei behandelt und seltsam diplomatisch eingebettet. Das, obwohl die Exponenten beider Geschäftsmodelle Gelegenheit gehabt hätten, für ihre jeweiligen Strategien im Publikum neudeutsch mehr „Follower" zu akquirieren.

Konkurrenz für den Schädlingsbekämpfer

Es ist für jeden halbwegs erfahrenen Schädlingsbekämpfer offensichtlich, was mehr oder weniger sichtbar tatsächlich abläuft: Mit Rückenwind vom UBA verknüpfen Systemhersteller von digitalen Monitoring-Gerätschaften diese mit automatischen Schlagfallen. Sie brauchen dann nur noch eine kleine Fach-/Sachkunde – sagen wir mal einen Tierschutz-Tageslehrgang – für Lebensmittelbetriebsmitarbeiter anbieten und können anschließend zu direkten Konkurrenten der Schädlingsbekämpfer um deren bisherigen Kunden werden mit Fokus auf die großen Supermarktketten, Diskounter, Systemgastronomen und Lebensmittelfabriken. Wie sagte es doch ein Hersteller derartiger Fallensysteme so schön hinter vorgehaltener Hand: Lasst uns die Food-Industrie und deren Verteiler betreuen, ihr macht die Privatkunden und Asylantenheime. Wenn wir Euch dann bei unseren Kunden wegen Befall brauchen, fordern wir oder der Lebensmittel-Betrieb euch für Einzelmaßnahmen an.

Das Ganze garniert mit Botschaften wie: Wir alle wollen doch einen möglichst geringen Biozideinsatz und dass der Schädlingsbekämpfer beim Kunden Zeit hat für Prävention. Diese eher der Beruhigung der Branche dienenden Botschaften sind jedoch eher nichts anderes als zeitgewinnende Camouflage, bis das eigentliche Geschäftsmodell steht. Deshalb wird gleichzeitig der Schädlingsbekämpfer für diese Systeme beworben – inzwischen von vielen Systemherstellern, wie man auf der Messe sah – nach dem Motto: „Zweigleisig zu fahren hat noch niemandem geschadet."

Die tatsächlich akuten Fragen, die an diese Systemhersteller oder auf einem Podium zum zukünftigen Weg hätten gestellt werden müssen, sind andere:

- Wollt ihr Eure Systeme verleasen oder verkaufen?
- An uns oder unsere Kunden?
- Wollt ihr ein gemeinsames Betreuungskonzept mit uns entwickeln?
- Sind wir demnächst Kontrahenten in der Food-Industrie?
- Wollt ihr uns für Einzelmaßnahmen beauftragen oder der Kunde?
- Wer bekommt beim Kundenwechsel die Daten?
- Usw., usw.



Kamera als Ersatz?

An den jeweiligen Antworten sollten sich die Schädlingsbekämpfungsbetriebe orientieren, z. B. sich untereinander zusammenschließen und die Systemhersteller bevorzugen, die ihr Produkt nicht an jeden Filialbetrieb verkaufen, sondern ausschließlich mit Schädlingsbetrieben Betreuungskonzepte beim Kunden entwickeln zum Nutzen des Kunden, des Systemherstellers und des Bekämpfungsbetriebes.

Es kursiert derzeit das abfällige Zitat über Schädlingsbekämpfer als „Dosenöffner", das hat momentan die alten Begrifflichkeiten wie „Böxlefalter" abgelöst. In der Positiv-Variante heißt das: „Die Zeit des Technikers ist zu schade, um als Dosenöffner zu arbeiten." In der Negativ-Variante heißt das: „Was Dosenöffner können, können Kameras besser."

Wir alle wissen, dass durchaus eine beachtliche Menge unserer Vertragskunden uns nur deshalb beauftragt, weil sie es auflagenbedingt muss. Sollte ein billiges automatisches System mit ein paar Schlagfallen vom Gesetz- oder Standardgeber als auflagengerecht angesehen werden, werden diejenigen Kunden, die auf Qualität und Wirksamkeit wenig Wert legen, ihre Verträge kündigen. Vielleicht machen sie es dann teils auch wie manche Landwirte in Damme – bekanntgeworden durch schweinestallbedingten Schabenbefall im gesamten Ort. Die legten ihre Monitore in den Kühlschrank und hatten nie Befall, obwohl ihre eigenen orientalischen Schaben kohortenweise den Hof verließen, weil sie aufgrund der hohen Population im Schweinestall keine artgerechten Verstecke mehr fanden.

Gefahr, aber auch Chance

Kein ernstzunehmender Schädlingsbekämpfungsbetrieb wehrt sich gegen Unterstützung seinerseits durch sehr gute Monitoring- und auch Fallensysteme. Schließlich sind Monitore und klug konstruierte Fallen von Schädlingsbekämpfern entwickelt worden und nicht von Kameraherstellern, aber ohne die Fähigkeiten des Menschen und seiner Bekämpfungsqualitäten geht es nicht. Die müssen im Vordergrund stehen, sonst läuft es nicht.

Generell gilt, in jeder Geschäftsgefahr liegt auch eine Geschäftschance. Sich also gegen den Trend der Zeit zu positionieren, der heute Biozide kritisch sieht, wäre kontraproduktiv. Man muss die Welle nutzen – mit den richtigen Partnern und man muss die Biozide bewahren. Um auf die Überschrift zurückzukommen: Wir stehen eher vor einer Zeitenwende – oder sind mittendrin!

Quo vadis – Schädlingsbekämpfung!
TRNS e.V.

