

„Nur gemeinsam sind wir stark“

PlusPlants und Garden Girls Kunterbunte Kooperation bei Kundentagen

Geldern. Die ersten gemeinsamen Kundentage von PlusPlants und Gardengirls waren vor allem eines: Ein voller Erfolg. Doch die Energiepreiskrise lässt auch Traditionsunternehmen nicht kalt.

Von unserer Volontärin **Jessica Müller**

Die PlusPlants Kundentage sind eine feste Größe im Gartenjahr. Nun fand die Veranstaltung jedoch zum ersten Mal im Herbst auf dem Gelände der Firma Merulin statt. Ein weiteres Novum: Das Unternehmen Gardengirls war mit an Bord und präsentierte neue Züchtungen und Konzepte rund um ihre „Heidelights“. Rainer Peters, Innovationsmanager bei Gardengirls, freut sich über das hohe Interesse der Kunden: „Nach den Einschränkungen der Pandemie ist das Bedürfnis wieder da, die Pflanze live sehen zu wollen. Das haben wir deutlich gespürt.“ Als Innovationsmanager weiß Peters, was sich der Kunde wünscht: „Unsere Samtheide ‘Fluffy’ ist heißbegehrt. Sie ist inzwischen mehr Marke als nur Sorte. Wir verkaufen mit ‘Fluffy’ nicht bloß eine Pflanze, sondern ein vollständiges Konzept mit Pflanz-, und Dekoideen.“ Ein wahrer Kenner des Metiers ist Rupert Fey, Geschäftsführer von PlusPlants und Hauptinitiator der Kundentage. Laut Fey bestehe das Erfolgsrezept der Kundentage im Wesentlichen aus persönlichem Austausch. „Im Gegensatz zur Messe haben wir hier genug Platz, um unsere



Rupert Fey präsentiert verkaufsfertige Konzepte für den Herbst.

Fotos: Jessica Müller

Ware anschaulich zu präsentieren und ausführliche Gespräche zu führen – eine einmalige Chance für beide Seiten“, erklärt Fey.

Ungewisse Frühjahrsaison

Dass der Trend in Richtung Bequemlichkeit geht, kann er bestätigen: „Knallbunte Farben, Konzepte und fertige Mischungen im Container sind sehr beliebt. Alles was so gut aufbereitet wurde, dass man es auch ohne Personal verkaufen kann, ist der Renner!“ Doch so normal das Herbstgeschäft auch läuft, so ungewiss ist die Frühjahrsaison. „Wir stellen große Unsicherheit fest, was für Mengen richtig sind in der

Planung. Das trifft die Kunden und unsere Produktion“, sagt Fey. Trotz Sorge bleibt der PlusPlants-Geschäftsführer aber optimistisch: „Als Verbund stehen wir nicht allein da, das ist wichtig. Gemeinsam sind wir stark.“ Rainer Peters von Gardengirls schaut zuversichtlich in das nächste Jahr: „Unsere Pflanzen sind in einem Preissegment, in dem ich Kaufzurückhaltung nicht erwarte. Im Gegenteil: Krisenzeiten sind Pflanzenzeiten.“ Hinsichtlich der Krisenpolitik hat Peters dennoch eine deutliche Forderung: „Ich wünsche mir, dass die Politik den Gartenbau als gleichwertigen Partner in der Agrarwirtschaft sieht, denn unsere Produkte haben eine enorm hohe Wertschöpfung pro Fläche.“

„Als Verbund stehen wir nicht alleine da, das ist wichtig.“

Rupert Fey, Geschäftsführer von PlusPlants

Kundentage – auf den Punkt gebracht



Ralf Hovest-Engberding (Artemeyer Baumschule): „Die Kundentage sind eine einmalige Chance, sich mit den Händlern persönlich auszutauschen. Da momentan viel Ware unterwegs ist, wird stark auf Qualität geachtet.“

Trotz der Energiepreiskrise erlaube ich mir, leicht optimistisch zu sein, denn auch dieses Jahr wird Weihnachten bleiben.“

Josef Engels (Gartenbau Engels): „Ich bin sehr froh, dass die Kundentage stattfinden, weil so viele Messen ausgefallen sind. Convenience-Produkte, also fertige Lösungen, sind momentan begehrt. Für einen Topfpflanzenproduzenten ist es hilfreich, in seinem Sortiment breit aufgestellt zu sein, um jeglichen Witterungsbedingungen begegnen zu können – nicht nur in Krisenzeiten.“



Zukunft liegt in jungen Händen

Jan de Vries von Gartenbau de Vries aus Tange (l.) und Markus Hemmje von der Baumschule Hemmje aus Westerstede sind Gardengirls-Produzenten. Die Ammerländer stammen beide aus einer Gärtnerfamilie und sind somit in die Grüne Branche hineingewachsen. Jan de Vries ist erst 24 Jahre alt, aber schon Betriebsinhaber. Er weiß deshalb, dass Gartenbau-Unternehmen neue Methoden finden müssen, um junge Leute für Pflanzen zu begeistern: „Es ist wichtig, unsere zukünftigen Kunden, also die jüngere Generation, gezielt anzusprechen. Trendige Marken zu schaffen und Social Media zu nutzen, sind unverzichtbare Strategien.“



Mit uns werden Sie wachsen...

Fachwissen direkt vom Branchenexperten!

Social Media für die Grüne Branche

- Gut geplant – Social Media Arbeit vorplanen und erleichtern!
Referentin: Jenny Hagelschur
➔ 10. Oktober 2022 19:00 – ca. 21:30 Uhr
- Folgen Sie uns schon? Wie können Kunden zu Followern werden?
Referentin: Jenny Hagelschur
➔ 17. Oktober 2022 19:00 – ca. 21:30 Uhr
- Gute Social Media Arbeit – der erste Eindruck ist entscheidend!
Referentin: Jenny Hagelschur
➔ 24. Oktober 2022 19:00 – ca. 21:30 Uhr

Erfolgreich im Web auftreten und verkaufen

- Einsteiger-Leitfaden für die eigene Website
Referent: Nils Neumann
➔ 13. Oktober 2022 16:00 – ca. 18:00 Uhr
- Einsteiger-Leitfaden für den eigenen Webshop
Referent: Nils Neumann
➔ 20. Oktober 2022 16:00 – ca. 18:00 Uhr

Jetzt anmelden und Platz sichern!
Ihre Ansprechpartnerin: Bonny Dornieden
Tel.: 0531 38004-18, Mail: taspo.akademie@haymarket.de
Mehr Infos auf shop.taspo.de/taspo-akademie



DIE ONLINE-SEMINARREIHE FÜR DIE GRÜNE BRANCHE