

Plantion



DAS EINKAUFSZENTRUM FÜR GRÜNPREFIS

SPEZIAL: DEUTSCHLAND | JANUAR 2023



Verena Nimtz,

Kundenbetreuerin Plantion:

„Wenn mich deutsche Gärtner oder Floristen fragen, ob es interessant ist, bei Plantion anzuliefern oder einzukaufen, dann kostet es mich keine Mühe um enthusiastisch zu sein. Wir sind groß genug, um ihnen alles zu bieten, was sie brauchen, aber auch klein genug, um jeden mit Namen zu kennen. Von der Grenze aus ist Ede in weniger als einer Stunde zu erreichen und Einkaufen ist auch online möglich. Lernen wir uns kennen. Ich bin sicher, Sie werden sich bei Plantion bald wie zu Hause fühlen!“

VerenaNimtz@plantion.nl

www.plantion.de



Für weitere Informationen
zu Plantion scannen Sie
bitte den QR-Code.



Deutschland ist ein **besonderer Markt** für Plantion

„Warum eine Speziaausgabe über Deutschland? Historisch gesehen unterhalten wir viele Beziehungen zu deutschen Kunden, früher in Bommel und jetzt in Ede. So sitzen auf unserer Tribüne im Versteigerungssaal auch Floristen und Gartencenter aus Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen oder Hessen. Außerdem beliefert das Vermittlungsbüro von Plantion über seine Kunden schon seit Jahren verschiedene Einzelhandelsketten in Deutschland. Unsere östlichen Nachbarn sind auch gerngesehene Kunden in unserem Großhandelszentrum. Wir können ohne Zweifel sagen, dass Deutschland für Plantion wichtig ist und wir viel tun, um die Bedürfnisse unserer deutschen Kunden zu erfüllen. So lernen unsere Mitarbeiter standardmäßig in einem Sprachkurs deutsch und organisieren wir auch Produkte, die auf besondere Tage und den Geschmack der deutschen Verbraucher abgestimmt sind. Die Entfernung nach Ede war für die meisten Kunden noch nie ein großes Problem. Aber durch die Digitalisierung ist Plantion ein noch attraktiveres Einkaufszentrum geworden, auch für Floristen und Gartencenter in weiter entfernten Regionen in Deutschland. Wir können durch die Ausbreitung unseres digitalen Angebotes sowohl bestehende als auch neue Kunden effizient mit einem wunderschönen und preisgünstigen Blumen- und Pflanzensortiment noch besser bedienen.“

Guus van Logtestijn,
Kaufmännischer Leiter Plantion

www.plantion.de



Klaus Götz, Präsident Fachverband
Deutscher Floristen e.V.

FDF **unterstützt** die Branche!

Seit 2020 ist Plantion Partner des Fachverbandes Deutscher Floristen e.V. Klaus Götz: „Gerade in Zeiten der Krise ist es wichtig, einen verlässlichen Partner an seiner Seite zu wissen. In der Corona-Pandemie hat der Fachverband Deutscher Floristen e.V. dafür gekämpft, dass die Blumenfachgeschäfte bundesweit in Deutschland wieder öffnen durften. Auf Bundes- und Länderebene haben die FDF-Vertreter in der Politik dafür geworben, dass Blumen und Pflanzen gerade in Zeiten, in der sich die Menschen weniger sehen und begegnen durften, im home office arbeiten und auf Urlaub verzichten mussten, ein emotionaler Anker sind und zum Wohlbefinden beitragen. Darüber hinaus hat der FDF durch kontinuierliches Monitoring über Verordnungen und Maßnahmen im Einzelhandel seine Mitglieder informiert und deren Umsetzung aktiv begleitet. Jetzt sieht sich die Floristik-Branche mit weiteren Unsicherheiten konfrontiert.“

Steigende Energiepreise und die Kaufzurückhaltung der Verbraucher in Folge der aktuellen politischen Situation erfordern neue Konzepte und Strategien. Der FDF entwickelt blumige Trendlinien, die das Lebensgefühl der Verbraucher aufgreifen und dadurch auch in schwierigen Zeiten Kaufanreize schaffen. Der Verband arbeitet mit Partnern - wie Plantion - zusammen, die auf nachhaltige Produkte für die Branche setzen und er fordert die Bundesregierung auf, die klein- und mittelständische Wirtschaft stärker und unbürokratisch zu entlasten. So fordert der FDF, wie andere Arbeitgeberverbände auch, einen "Rettungsschirm" für die Floristik-Branche. Das Credo des Verbands in den Gesprächen mit Politikern: Die Nachfrage nach Blumen und Pflanzen darf nicht einbrechen und sich nicht zu den Discountern verlagern! Den blumiges Handwerk und florale Inszenierungen sind ein kulturelles Gut. Dieses Kulturgut stärkt die Menschen und schafft positive Atmosphäre.

In der FDF-World auf der IPM ESSEN 2023 wird der Verband diese Aktivitäten gebündelt vorstellen, neue Floristik-Trends präsentieren, das Wir-Gefühl in der Branche stärken und damit blumig ein Zeichen des Optimismus setzen.

www.fdf.de



Frank Zeiler, Managing Director Verband des Deutschen Blumen- Groß- und Importhandels e.V.

„Unser Netzwerk **ist unser Erfolg**“

Bereits seit 57 ist der Verband des Deutschen Blumen- Groß- und Importhandels (BGI) e.V. die Interessenvertretung der deutschen Schnittblumen- und Topfpflanzengroßhändler und Importeure. Auch mit seiner langen Tradition steht der Verband mit beiden Beinen im Hier und Jetzt und ist bestrebt mit seinen Aktivitäten und Themen immer einen Schritt voraus zu sein. Plantion ist seit 2015 Partner von BGI.

„Wir verstehen uns als Themenanwalt für alles was unsere Mitglieder bewegt und für die Herausforderungen, die ein sich wandelnder Markt für den deutschen Blumen- und Pflanzengroßhandel mit sich bringt“, erläutert Frank Zeiler, Geschäftsführer des BGI, das Selbstverständnis des Verbandes.

Voneinander lernen

Dazu gehört neben der Wahrung und Vertretung von Interessen der Mitglieder gegenüber Behörden, und Institutionen auch eine intensive Netzwerkarbeit untereinander. „Unser Netzwerk ist unser

Erfolg“ ist Frank Zeiler überzeugt. „Wir bieten unseren Mitgliedern in verschiedenen Gruppen und bei Veranstaltungen immer wieder die Möglichkeit sich über aktuelle Branchenthemen zu informieren und sich untereinander auszutauschen. Es ist uns ein wesentliches Anliegen, Themen in ihrem ganzen Spektrum darzustellen, damit die Unternehmer ihre geschäftlichen Entscheidungen auf breiter Basis fällen können.“ Der BGI hat dabei auch keine Berührungängste gegenüber NGOs und Kritikern der Branche. „Wir finden, dass es wichtig ist im Gespräch zu bleiben. Wo sich Fronten aufbauen ist oft kein Austausch mehr möglich, dabei hat sich gezeigt, dass meist jede Seite voneinander lernen kann.“

Nachhaltigkeit

Die Mitglieder des BGI hatten schon sehr früh das Thema Nachhaltigkeit auf der Agenda und haben bereits vor 11 Jahren die Achtung von Mensch und Natur und die Bedeutung des gesellschaftlichen Miteinanders heutiger und künftiger Generationen in einer Absichtserklärung zum verantwortli-

chen Handeln festgeschrieben. Dem sieht sich der BGI heute mehr denn je verpflichtet. Die Netzwerkgruppe der Topfpflanzengroßhändler arbeitet zurzeit am Thema Klimaneutralität. Der BGI ist förderndes Mitglied bei FSI und Gründungsmitglied der neuen Gesellschaft Euro Plant Tray, deren Ziel die Umsetzung eines europaweiten Mehrwegpoolsystems für Pflanzen mit einer drastischen Reduzierung des Plastikmülls in der grünen Branche ist.

Zukunftsfähig

Zeiler betont: „Wir wollen die Unternehmen dabei unterstützen sich zukunftsfähig aufzustellen. Auch kleine und mittelständische Unternehmen können eine starke Position im Markt einnehmen, dabei gilt es das Mögliche und das Machbare zu identifizieren, abzuwägen und umzusetzen. Dazu stehen wir engagiert an der Seite unserer Mitglieder.“

www.bgi-ev.de



EINKÄUFER

BETRIEB Blumenhaus Nienhaus
STANDORT Südlohn
INHABER Ruth Nienhaus
MITARBEITER 4



„Ich kaufe auch viel online“

Ruth Nienhaus: „Das Blumenhaus Nienhaus besteht schon seit drei Generationen. Meine Großeltern haben das Geschäft 1939 gegründet, und ich habe es vor 17 Jahren von meiner Mutter übernommen. Das wollte ich schon immer, ich bin auch gelernte Floristin. Die Stärke unseres Geschäfts ist die große Auswahl an Pflanzen und Schnittblumen, die ich größtenteils bei Plantion kaufe. Ich kaufe etwa seit sieben Jahren bei Plantion, und es gefällt mir sehr gut. Am besten gefallen mir der gute Kundendienst und die Freundlichkeit der Mitarbeiter. Es gibt immer einen Ansprechpartner, und alle bemühen sich, uns als Kunden so gut wie möglich zu helfen. Früher habe ich viele Produkte direkt an der Uhr gekauft. Heute kaufe ich auch über den Webshop und den Vorverkauf. Mein Mann holt die Ware dann in Ede ab. Dadurch habe ich mehr Zeit für mein Geschäft und erhalte trotzdem die Qualität, Frische und Auswahl

die ich mir wünsche. Ich habe derzeit vier Mitarbeiter, und das ist eigentlich zu wenig. Es ist schwierig, neue Mitarbeiter zu finden. Wenn also jemand bei uns arbeiten möchte, dann ruft mich gerne an!“



BETRIEB Blumen Quellenberg
STANDORT Kamen
INHABER Henrike Khan-Quellenberg
MITARBEITER 14



„Viel bessere Gewinnspanne“

Friedrich Quellenberg: „Ich kaufe die meisten Schnittblumen und Topfpflanzen selbst ein und komme jetzt schon seit fünf Jahren dafür zu Plantion. Vorher haben wir ausschließlich auf dem Blumengroßmarkt eingekauft. Da fahre ich auch immer noch hin, wenn ich schnell etwas brauche oder es in Ede nicht bekommen kann. Aber durch den direkten Kauf an der Uhr habe ich einfach eine bessere Marge! Blumen Quellenberg ist schon seit rund 70 Jahren in Kamen ansässig, mittlerweile in der dritten Generation. Meine Tochter Henrike und ihr Mann übernahmen vor 13 Jahren das Geschäft, das ich rund 30 Jahre lang geführt hatte. Wir haben auch zwei weitere Filialen in Bergkamen-Oberaden und in Dortmund-Wickede. Wir führen alle floralen Arbeiten und damit verbundenen Dienstleistungen für Beerdigungen, Hochzeiten, Veranstaltungen usw. aus. Im Schnitt fahre ich ein bis zwei Mal pro Woche zur Uhr nach Ede. Den Fernkauf können wir noch nicht nutzen, weil das Netz zu schlecht ist und oft ausfällt. Wir warten auf den Glasfaseranschluss, der hoffentlich 2024 fertiggestellt sein soll. Für mich lohnt sich die zweistündige Fahrt nach Ede trotzdem, weil ich bei Plantion eine viel bessere Gewinnspanne habe. Ich spreche kein Niederländisch, außer „Goedemorgen“ (Guten Morgen). Aber man muss die Sprache nicht unbedingt beherrschen, um bei Plantion zu kaufen. Alle Mitarbeiter verstehen einen und sind immer freundlich und hilfsbereit. Die Produkte sind frisch und von guter Qualität. Ich komme gerne hierher!“

BETRIEB Blumenhaus Hülkenberg
STANDORT Elten
INHABER Erik Hülkenberg
MITARBEITER 10

„Freundlich und hilfsbereit“

Erik Hülkenberg: „Ich war schon Kunde, als Plantion noch in Bommel ansässig war. Insgesamt müssten es jetzt etwa 30 Jahre sein. Ich sehe Plantion im Allgemeinen positiv. Die Mitarbeiter sind hilfsbereit, freundlich und menschlich. Es gibt Versteigerungen, wo das ganz anders ist. 1963 gründete mein Vater das Blumenhaus Hülkenberg in Elten. Ich habe das Geschäft 1996 zusammen mit meiner Frau Hettie übernommen. Am besten laufen bei uns momentan Pflücksträuße. Dabei gilt: je bunter, desto besser. Pflücksträuße sind wirklich ein enormer Hype. Rosen sind derzeit etwas weniger gefragt, was auch auf den höheren Preis zurück-

zuführen ist. Ich kaufe über Webshop, Uhrvorverkauf und Versteigerungsuhr. Meiner Meinung nach kann das digitale Angebot an Rosen weiter ausgebaut werden. Jetzt ist nicht immer etwas für mich dabei. Ich möchte eine sehr gute Qualität haben, denn die erwarten meine Kunden von mir. Dickere Rosen, nicht das kleine Zeug. Qualität und erschwingliche Preise sind uns wichtig. Deshalb kommen auch Kunden aus Deutschland und den Niederlanden in unser Geschäft. Ich hole die Blumen selber ab. Plantion ist auch nur 40 Autominuten von Elten entfernt. Mittwoch ist mein fester Einkaufstag.“



BETRIEB Blattwerk Niederrhein
STANDORT Hamminkeln
INHABER Peter Dümmlen
MITARBEITER 28

„Die Atmosphäre ist familiär“

Peter Dümmlen: „Ich habe zwei Geschäfte, in Hamminkeln und Haldern. Den ersten Laden habe ich 2016 eröffnet, den zweiten 2019. Die Läden sind etwa 500 m groß und laufen gut. Wir verkaufen frische Blumen und Pflanzen und übernehmen auch die Gartenpflege bei unseren Kunden. Ausserdem beliefern wir auch acht Edeka-Supermärkte. Das ist eine gute Kombination. Denn wenn es in einem Bereich nicht so gut läuft, dann gibt es immer noch den anderen. Das haben wir zum Beispiel in der Corona-Zeit festgestellt. 2019 war ich zum ersten Mal in Ede. In diesem Jahr habe ich das Geschäft in Haldern übernommen, und der damalige Inhaber war Plantion-Kunde. Ich kaufe an vielen verschiedenen Stellen

ein. Aber im Schnitt bin ich zweimal pro Woche in Ede, wo wir auch unsere eigene Box haben. Dort verarbeiten wir die Blumen und bereiten sie für den Transport vor. Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Aspekt meiner Tätigkeit. Ich finde, dass Sommerblüher im Sommer und nicht im März auf den Markt kommen sollten, wenn für den Transport viel Benzin verbraucht wird. Auch im Bereich Verpackungsmaterialien kann man viel bewirken. Wir verwenden so wenig Folie wie möglich. Ich schätze, dass wir etwa ein Fünftel unseres Sortiments bei Plantion kaufen. Mir gefallen der gute Kundendienst und die Freundlichkeit. Die Atmosphäre und das Miteinander würde ich als familiär bezeichnen.“



„Bei Plantion zählt jeder Gärtner“

Hans Arndts und seine niederländische Frau Mary sind vor 10 Jahren zu Plantion gekommen. Hans: „Ich habe auf der Karte gesehen, dass in Ede die nächstgelegenste Versteigerung ist.“ Inzwischen versteigern sie etwa 80 % ihrer Produkte, überwiegend Schnittdahlien, über Plantion. „Hier finden wir die Übersichtlichkeit, die Freundlichkeit und die Aufmerksamkeit für die Produkte, die ich früher vom Versteigerungsmarkt in Wesel gewöhnt war. Bei Plantion zählt jeder Züchter. Sie ergreifen selbst die Initiative und rufen mich an, um zu fragen, wann ich wieder liefern kann.“ Wichtig ist auch die gute Preisgestaltung. „Besonders unsere langstieligen Dahlien sind sehr gefragt. Wir sind einer der wenigen, die sie liefern können.“ Hans und Mary sind jetzt 71 und 70 Jahre alt. Sie arbeiten immer noch gern solange es gesundheitlich noch geht.

ZÜCHTER



BETRIEB Blumen Arndts
STANDORT Isselburg
INHABER Hans en Mary Arndts
PRODUKT Dahlien, Sonnenblumen

„Abstimmung über Produktmengen“

Die beiden jungen Inhaber von Schittko Freilandrosen sind immer auf der Suche nach neuen Absatzmöglichkeiten. Die meisten ihrer Rosen vermarkten sie über Royal FloraHolland in Naaldwijk. Vor drei Jahren haben sie auch angefangen, über Plantion zu verkaufen. Und „diese kleinere Versteigerung“ gefällt ihnen sehr gut. „Für die Produkte, die wir anbieten, sind Preis und Nachfrage sehr gut.“ Von dem Moment an, als sich Inhaber Friedrich Wacker und sein

Geschäftspartner für eine Zusammenarbeit mit Plantion entschieden, ging alles ganz schnell. „Innerhalb einer Woche konnten wir unsere Produkte liefern.“ Durchschnittlich zwei bis drei Mal pro Woche werden Rosen an den Vorverkauf und die Uhr in Ede geliefert. Laut Wacker ist der Durchschnittspreis gut, vor allem zu Beginn und am Ende der Saison: „Wir haben kein einfaches Produkt. Unsere Rosen wachsen im Freiland, ohne künstliche Beleuchtung oder Wärme.

BETRIEB Schittko Freilandrosen
STANDORT Remagen
INHABER Friedrich Wacker
PRODUKT Freilandrosen

Aber die Qualität ist grundsollide. Das wissen die Käufer und zahlen dafür.“ Um sicherzustellen, dass das Produkt exklusiv bleibt, stimmen wir uns stets mit dem Versteigerungsleiter über die Anzahl der von uns angebotenen Produkte ab. „Plantion ist eine gute Alternative zu den großen Versteigerungshäusern, vor allem wenn man wie wir ein besonderes Produkt hat.“



ZÜCHTER



BETRIEB Leo Willemsen Gartenbau
STANDORT Kerken
INHABER Leo Willemsen
PRODUKT Hebe

„Versteigerungsmeister kommen regelmässig vorbei“

Leo Willemsen arbeitet schon seit Jahren mit Plantion zusammen. „Ich schätze seit 20, vielleicht auch 25 Jahren.“ Seine Gärtnerei befindet sich etwa 10 Kilometer von Venlo entfernt, gleich hinter der Grenze. Die Verkaufszeit für Hebe (Strauchveronica) ist kurz. Sie sollte von Juli bis September gepflanzt werden. Willemsen hat viele Direktabnehmer, ist aber auch ein Fan von Versteigerungen. „Es ist schön, wenn man ein oder zwei Versteigerungen hat, bei denen man seine Pflanzen verkaufen kann. Plantion hat eine gute Versteigerungsuhr. Für die Käufer ist es praktisch, die Sträucher mit

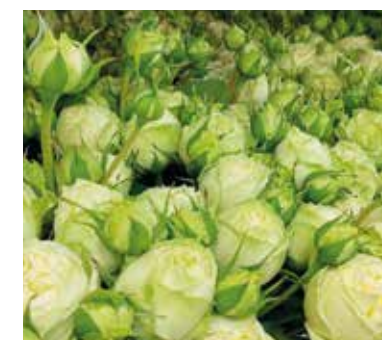
eigenen Augen zu sehen und die Preise sind relativ stabil.“ Sobald die Hebe von Willemsen zum Verkauf bereit ist, kommen die Versteigerungsmeister von Plantion persönlich vorbei. „Die anderen Versteigerungen machen das nicht mehr. Ich bin jedoch froh darüber denn es ist auch einfach schön zu sehen, mit wem man Geschäfte macht. Einzigartig an Plantion ist auch, dass sie fast täglich anrufen, um über geschäftliche Dinge zu sprechen. Je nach Marktnachfrage entscheiden wir in gemeinsam, ob wir an diesem Tag etwas weniger oder etwas mehr liefern.“

BETRIEB Gartenbau Wustmans
STANDORT Geldern
INHABER Christian Wustmans
PRODUKT Calluna



„Die Preise sind konstant gut“

Der Herbst ist fast vorbei und die Felder, wo die Heidepflanzen von Gartenbau Wustmans den Sommer über standen, sind abgeräumt. Inhaber Christian Wustmans ist zufrieden mit der Zusammenarbeit mit Plantion, auch wenn er die Versteigerung nicht unbedingt nötig hat, um seine Pflanzen zu verkaufen. „Der Löwenteil unserer Produkte geht an Grosskunden und Direktabnehmer, aber bei Plantion kann ich mich auf den Preis verlassen. Der ist fast immer gut, speziell für Calluna. Selbst wenn ich die Kosten für den Transport in die Niederlande mit einrechne, ist es immer noch interessant.“ Wustmans verkauft etwa 10 % seiner gesamten Calluna-Produktion über das Vermittlungsbüro von Plantion. Ein kleiner Teil wird in Ede an der Uhr versteigert. „Als ich jung war, sagte mein Vater zu mir: ‚Die Uhr ist nicht kalkulierbar, denn die Uhr ist nur ein Kunde.‘“



Youri Mulder

„Man unterschätzt, was **ein Blumenstrauß** bewirken kann“

Youri Mulder ist Sportkommentator bei Ziggo Sport und ehemaliger Fußballspieler, u.a. beim FC Twente, FC Schalke 04 und in der niederländischen Nationalmannschaft.

Welches Verhältnis haben Sie zu Blumen und Pflanzen?

„Ich bin sozusagen damit aufgewachsen. In Bussum, wo ich wohnte, hatte der Vater meines besten Freundes einen Blumenstand. Jeder kaufte Blumen und Pflanzen bei Herrn Bakker.“

Kaufen Sie sich Ihre Blumen und Pflanzen selber?

„Ein echter Blumenkäufer bin ich nicht. Ich habe drei Jahre lang in Gelsenkirchen gelebt, als ich bei Schalke 04 gespielt habe. Für meine Frau war das ziemlich schwierig. Sie ist Norwegerin und musste sich auch erst an die Niederlande gewöhnen und dann Deutschland. Im Nachhinein betrachtet hätte ich sie öfter mit Rosen erfreuen sollen. Aber als junger Mann denkt man zu wenig darüber nach. Man unterschätzt, was ein Blumenstrauß bewirken kann. Jetzt, wo wir geschieden sind, kaufe ich öfter Blumen für sie als früher.“

Was beeinflusst Ihre Wahl?

„Die Farbe. Ich mag natürlich Blumen in Blau und Weiß, das sind die Farben von

„Blau und Weiß
wie lieb'
ich dich...“

Schalke. Gelb oder Schwarz lieber nicht, denn das sind die Farben des Rivalen Borussia Dortmund. Aber schwarze Blumen gibt es ja auch nicht, außer der ‚schwarzen Tulpe‘ – das war Ruud Gullit.“

Finden Sie es wichtig, Blumen im Haus zu haben?

„Meine Frau liebte rote Rosen, das ganze Haus war voll davon. Wir hatten auch eine Rosentapete, eine Rosenbettdecke, ein Rosenwaschbecken – irgendwann wurde mir das zu viel, haha!“

Welche Sorten mögen Sie?

„Keine Lilien, gegen die bin ich allergisch. Ich bin auch kein Fan von langen Gladiolen. Mir gefällt ein schöner Herbststrauß mit verschiedenen Blumensorten am besten.“

Was wächst in Ihrem Garten?

„Ich bekam einen Tipp, dass ich meinen Rasen zu Hause in Enschede verwildern lassen sollte, das sei gut für die Insekten. In der Nachbarschaft hatte auch jemand einen solchen Garten mit wunderschönen lila Blumen. Ich habe Samen gekauft und ein Jahr lang nicht gemäht. Aber es ging völlig in die Hose: Insekten ja, aber keine Blumen.“

Haben Sie einen grünen Daumen?

„Folglich definitiv nicht, haha!“

Wem würden Sie gern einen Blumenstrauß oder eine Pflanze schenken?

„Meiner Mutter, einen Blumenstrauß. Was genau weiß ich aber nicht. Meine Eltern mögen es groß, damit es auch künstlerisch wirkt. Also keinen Allerweltsstrauß. Ich glaube, dass ihr ein Herbststrauß mit Orangetönen bestimmt gefallen würde. Gelb mag sie wohl nicht - genau wie ich, haha!“

