

März 2018

Pressemitteilung

Agrobusiness Niederrhein bietet Gelegenheit für deutsch-niederländischen Austausch

Zum deutsch-niederländischen Unternehmerfrühstück für die grüne Branche hatte The Green Connection zusammen mit Agrobusiness Niederrhein in einen Baumschulbetrieb für Jungpflanzen nach Lottum eingeladen.

The Green Connection ist ein Zusammenschluss verschiedener Organisationen aus dem Produktionssektor des Gartenbaues in der Grenzregion Limburg, Ost-Brabant und Niederrhein (D). Ziel der Zusammenarbeit ist es, den Gartenbau in der Region zu stärken. Dabei ist The Green Connection überzeugt, dass eine engere grenzüberschreitende Zusammenarbeit den Unternehmen der gesamten Branche zugutekommt.

Agrobusiness Niederrhein ist ein Zusammenschluss von Unternehmen und Institutionen der gesamten Wertschöpfungskette Landwirtschaft und Gartenbau am Niederrhein. Auch Agrobusiness Niederrhein ist überzeugt, dass durch eine engere grenzüberschreitende Zusammenarbeit Synergien generiert werden können, von denen das gesamte Agrobusiness am Niederrhein profitieren kann. „Es ist so viel Know-how in der grenzüberschreitenden Region vorhanden, ein intensiver Austausch kann jeden voranbringen, der auch bereit ist, sich selber einzubringen“, sagt Dr. Anke Schirocki, Geschäftsführerin von Agrobusiness Niederrhein, „dabei behält jedes Unternehmen seine individuelle Positionierung, die ein anderes Unternehmen nicht einfach kopieren kann“.

Das sieht auch Bernd Rötjes, von Rötjes Young Plants so. Er führte die Besucher durch seinen Jungpflanzenbetrieb und zeigte dabei, dass er ein erstklassiges Deutsch sprechen kann. Ohne die Prägung durch einen elterlichen Betrieb haben er und sein Bruder 2008 den Betrieb auf der freien Fläche erbaut. Heute werden 850 verschiedene, winterharte Arten und Sorten unter 5 ha Glas gesteckt und bis zur Jungpflanze herangezogen. Die meisten Mutterpflanzen der Hauptkulturen Rosa, Vinca, Hebe und Hydrangea stehen in Lottum, nur die Arten, die hier nicht in

so gute Qualität produzieren werden können, stehen als Mutterpflanzen in Uganda. Mit acht Festangestellten und ca. 70 Saisonarbeitskräften setzt er auf Qualität. „Unser Motto ist: Wir sind die Besten! Und damit sind wir natürlich nicht die Billigsten“, sagt Bernd Rötjes.

Interessant war auch der Vortrag von Wilma Walenberg vom Gartencenter Leurs aus Venlo. Das Gartencenter liegt direkt hinter der deutsch-niederländischen Grenze und 50 % der Kundschaft kommt aus Deutschland. „Die Deutschen Kunden kommen für den Erlebniskauf“, sagt sie, „wir sprechen alle Deutsch im Gartencenter, damit die Beratung erstklassig ist.“ Auf der Internetseite wird alles zweisprachig angeboten, während die Auszeichnungen im Laden auf Niederländisch sind. „Der Kunde will ja in einem niederländischen Gartencenter einkaufen“, sagt Walenberg. Interessant ist, dass die deutschen Kunden eher bereit sind, höhere Preise für Grills und Gartenmöbel auszugeben. Die Niederländer schauen da schon eher auf den Preis. Dafür sind die Niederländer schneller, wenn es um den Kauf von Neuheiten geht. „Im ersten Jahr kaufen es die Niederländer, im zweiten Jahr kommen die deutschen Kunden hinzu und im dritten Jahr sind es ausschließlich die Deutschen Kunden, die das Produkt kaufen“, sagt Walenberg. „Und was passiert dann im vierten Jahr mit dem Produkt“, fragt einer der Teilnehmer. „Dann brauchen wir schon wieder etwas Neues“ sagt Walenberg, „denn der Lebenszyklus eines Produkts in unserer Branche ist kurz.“ Walenberg ist sich sicher, die Kunden wissen wenig, wenn es um das Produkt Pflanze geht. „Wir müssen Informationen zum Produkt auf interessante Weise mitliefern“, sagt sie. Dazu gehört z.B. eine kleine Flasche Olivenöl an einem Olivenbäumchen. „Das zeigt sofort worum es bei dieser Pflanze geht und weckt Neugier nach dem was denn da noch am Baum angebracht ist“, fügt sie hinzu. Sie fordert die Gärtner auf, mit ihr Kontakt aufzunehmen, wenn es um Neuheiten auf dem Markt geht. „Wir testen gerne Ihre Produkte mit unseren Kunden und bieten eine direkt Rückkopplung der Information bis zum Produzenten“. „Wir bedanken uns bei Leo van de Laak von The Green Connection, für die Organisation und die hervorragende Bewirtung während dieses Frühstücks“, sagt Dr. Schirocki. Im Herbst soll es ein zweites Unternehmerfrühstück geben. Dieses Mal auf der nieder-rheinischen Seite und organisiert von Agrobusiness Niederrhein. „Für die Zusammenarbeit ist eine Vertrauensbasis notwendig, die man nur durch wiederholtes Treffen und Austausch aufbauen kann“, sagt Dr. Schirocki, „das ist ein kontinuierlicher Prozess. Wir bieten eine Plattform für diesen Austausch und freuen uns, wenn wir Unternehmen und Institutionen auf diesem Weg begleiten können.“



v.l. Bernd Rötjes, Rötjes Young Plants, Leo van de Laak, The Green Connection, Dr. Anke Schirocki, Agrobusiness Niederrhein



Über 40 deutsche und niederländische Teilnehmer kamen für den fachlichen Austausch in den Jungpflanzenbetrieb von Rötjes Young Plants nach Lottum.

Fotos: Agrobusiness Niederrhein

Agrobusiness Niederrhein e.V.

Hans-Tenhaeff-Straße 40-42
47638 Straelen

Telefon: 02834/704 131

Mail: kirsten.hammans@lwk.nrw.de

Über den Verein

Agrobusiness Niederrhein e.V. setzt sich für die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit und der Innovationskraft von Unternehmen des Agrobusiness am Niederrhein ein. Der Ende 2011 gegründete Verein mit Sitz in Straelen ist aus der seit 2007 bestehenden Netzwerk-Initiative Agrobusiness Niederrhein hervorge-

gangen. Die Mitglieder des Vereins stammen nicht nur aus den zentralen Wirtschaftszweigen Gartenbau und Landwirtschaft, sondern auch aus angelagerten Themenfeldern wie etwa Lebensmittelerzeugung, Logistik oder Forschung und Bildung.