

**Fachvortrag, Forum 2019, am 05.09.2019:**

## **Was Kunden beim Gehölzeinkauf im Handel wollen – erfolgreiche Wachstumsstrategien für Fachpflanzenhandel**

**Referent: Andreas Löbke, Fa. CoConcept, Luxemburg**

*(Das Angebot der Forum für den Fachpflanzenhandel wurde leider nur verhalten angenommen und es erschienen deutlich weniger Besucher zu den Vorträgen. Das kann unter anderem auch daran gelegen haben, dass diese Einheit das Ende einer langen „grünen Woche“ darstellte, es ist aber auch zu befürchten, dass es zeigt, wie entfernt Produzenten und Absatzmärkte noch voneinander sind. Hier sollten Baumschulen noch stärker verstehen, worin die Anforderungen für den Fachpflanzenhandel liegen und versuchen, mit ihrem Angebot hierin zu unterstützen.)*

Die Firma CoConcept ist eine Beratungsfirma im Gartenbau mit Sitz in Luxemburg und auf Marktforschung spezialisiert. Herr Löbke startet seinen Vortrag mit der positiven Stimmung in der grünen Branche: der Garten-Landschaftsbau erlebt einen Boom, hochwertige, große Produkte ziehen im Endverkauf und das Thema „Grün“ ist zum Lifestyle geworden.

Doch liegt ein Unterschied zwischen dem, was Kunden kaufen wollen und was sie letztendlich kaufen. Tatsächlich zeigt sich, dass der Wachstumsbringer der Grünen Branche das Zubehör ist, der Anteil an Lebenigem Grün ist weiterhin rückläufig. Die Untersuchungen der Fa. CoConcept zum Thema „Wer kauft Gehölze“ haben gezeigt, dass sich der Anteil der Kunden nicht verändert, das Marktvolumen bleibt stabil „Der Kuchen wird nicht größer“, wie es Herr Löbke beschreibt.

Allerdings drängen immer mehr Fachfremde in den Markt und gehen innovative Wege zu den Kunden, so kreierte der Baumarkt OBI mit „OBI Next“ ein neues kundenorientiertes Angebot, in Luxemburg finden sich Architekten und Bau-Ingenieure zum zweiten „Urban-Farming“-Kongress zusammen – Ohne Beteiligung von Vertretern der grünen Branche - und branchenfremde Start-Ups verkaufen Grüne Themen via Internet.

Der überwiegende Anteil der Käufe sind Spontankäufe, der geplante Einkauf zur Um- und Neugestaltung der Gärten macht nur ein Drittel aus. Die Kleinflächigkeit der Pflanz-Areale nimmt weiter zu, nach ohnehin schon kleinen Gärten wird zunehmend lebendiges Grün für Terrassen und Balkone erworben. Kunden wollen Lösungen für ihr Problem, sie interessieren sich nicht für die Pflanze, sondern für den angenehmen Schatten für ihren Sitzplatz oder für den Beerenkuchen aus den Früchten. Sie wollen Sofort-Lösungen, der Traumgarten soll sofort entstehen und sie wollen guten Gewissens einkaufen, ökologisch wertvoll. Außerdem lieben Kunden Geschichten, so hat die Firma Hornbach beispielsweise großen Erfolg mit einem Hammer erzielt, der aus einem alten Panzer gefertigt wurde – eigentlich ein ganz normaler Hammer, doch der Absatz war reißend und es konnte ein höherer Preis erzielt werden....

Herr Löbke empfiehlt dem Fachhandel, eng am Kunden zu bleiben, zuzuhören, was der Kunde will und junge Menschen (Auszubildende) als Scouts einzubinden, um neue Ideen zu erhalten. Er hält eine klare Positionierung der Betriebe auf ihre Stärken für notwendig.

*(Baumschulen können hier Ihre Abnehmer aus dem Fachpflanzenhandel unterstützen. Sie kennen ihre Produkte am besten, können beraten und Ideen für Geschichten und Kombinations-Möglichkeiten mit anderen Pflanzen oder Produkten liefern.)*

*Die Kunden Ihrer Kunden sind auch Ihre Kunden!*

---

Die Informationen stellen eine kurze Zusammenfassung des Vortrages von Herrn Löbke dar, erheben nicht den Anspruch der Vollständigkeit und sind ohne Gewähr

Sie wünschen sich Unterstützung zum Thema Verkaufsförderung? Sprechen Sie mich gern an!  
Christina Kulp - [www.christina-kulp.de](http://www.christina-kulp.de) – [projekte@christina-kulp.de](mailto:projekte@christina-kulp.de) – 0175 41 90 041