

Hortensien mit Wasserspeicher sollen junge Leute ansprechen

Hortensien-Produzent Pellens in Geldern nutzt ein innovatives System von Pöppelmann Teku



Hortensienbestand im Betrieb Pellens.



Werkfotos Andreas Pellens.

Pellens Hortensien ist ein international vermarktender Spezialbetrieb für Hortensien. Ein Faktor für Produktion und Absatz sind die verwendeten Töpfe. Warum das erfolgreiche Unternehmen gerade beim Bezug von Pflanztöpfen schon seit Jahren auf Produkte von Pöppelmann Teku setzt und welche Erfahrungen gemacht wurden, erläutert Pöppelmann in einer aktuellen Pressenotiz mit interessanten Einblicken in den Betrieb Pellens, der beispielsweise seit kurzem Pflanzen im Wasserspeichertopf anbietet. Der Topf erleichtert den Verbrauchern das Gießen.

Gegründet wurde Pellens Hortensien mit Sitz im niederrheinischen Geldern bei Duisburg 1959 durch Johannes Pellens. 24 Jahre später übernahm Hans-Gerd Pellens die Führung. Seit zwei Jahren leitet nun Andreas Pellens den Familienbetrieb in dritter Generation. Inzwi-

schon beschäftigt die Pellens Gartenbau GmbH & Co. KG 16 fest angestellte Mitarbeiter sowie bis zu 15 Saisonkräfte, die derzeit rund 1,4 Millionen Hortensien pro Jahr produzieren.

Export der Hortensien bis in den arabischen Raum

80 bis 85 Prozent davon liefert Pellens Hortensien als Roh- beziehungsweise Halbfertigware an Produzenten wie Zierpflanzenbetriebe oder Baumschulen im Inland, besonders aber auch im Ausland: „Der Exportanteil ist relativ groß. Einen nicht zu unterschätzenden Anteil daran macht der arabische Raum sowie der Nahe und Mittlere Osten aus“, sagt Andreas Pellens. Der dreifache Familienvater ist als Geschäftsführer vor allem der kreative Kopf in der Produktentwicklung und im Marketing von Pellens Hortensien. Er war nach seiner Ausbildung und

Auslandszeit in Frankreich 1996 als Gärtnermeister in den väterlichen Familienbetrieb eingestiegen.

Pflegeleichte Pflanzenhaltung durch integriertes Wasserreservoir

Neben dem umfangreichen Standard-sortiment hat Pellens mit „Hortensia“, „You and Me“ sowie „Everbloom“ auch drei Eigenmarken im Portfolio. Die Dachmarke Hortensia vereint dabei klassische Bauernhortensien mit besonderem Mehrwert und steht zum einen für eine starke Persönlichkeit sowie für Wertigkeit der Pflanze. Mit ergänzenden Produkten, wie beispielsweise nachhaltigen Tontöpfen oder dreifarbigem Arrangements, geht Hortensia auf aktuelle Trends ein und richtet sich besonders nach den Wünschen des Endkunden.

Ein besonders nützliches und endkundenorientiertes Produkt, das Pellens Hortensien unter der Hortensia-Marke vertreibt, ist den Angaben zufolge der Wasserspeichertopf, der das Halten und Pflegen der Pflanzen besonders einfach macht. Er basiert auf den Übertöpfen der Serie MDF Coverpot von Pöppelmann Teku in Kombination mit dem praktischen Waterwick Stick. Durch einen innenliegenden Rand, auf dem die Kulturtöpfe hängen, ergibt sich ein großer Abstand zum geschlossenen Topfboden, der sich als Wasserspeicher nutzen lässt. Der aktuelle Wasserstand ist über ein Sichtfenster erkennbar. Zusätzlich sorgt der optionale Waterwick Stick – eine Art Docht, der ins Wasser ragt – dafür, dass die Pflanze gleichmäßig mit Wasser versorgt wird. Dieses ausgeklügelte Bewässerungssystem bezeichnet Pellens Hortensien als „Wasserspeichertopf“ und wirbt mit diesem Zusatznutzen beim Verkauf seiner Pflanzen in diesem Topf. Kultiviert werden bei diesem System die Pflanzen in üblichen Kulturtöpfen, der Waterwick Stick wird manuell in eines der Bodenlöcher eingesetzt und das Ganze dann in den MDF Coverpot gestellt.

Pellens Hortensien nutzt die IML-Etikettierungsmöglichkeit (siehe Kasten),

um Verbraucher durch einen Erklärungstext auf dem Etikett auf den besonderen Nutzen des Wasserspeichertopfs hinzuweisen: „Dank des Wasserspeichersystems kommt die Hortensie auf der Fensterbank tatsächlich fünf bis sechs Tage ohne Gießen aus“, verspricht Pellens. Produzenten und Händler profitieren zudem von mehr Sicherheit auf dem Transportweg und im Verkauf.

Gerade für junge Leute ist der Zusatznutzen attraktiv

Hortensien im Wasserspeichertopf bietet Pellens Hortensien erst seit Kurzem an. Man sei auf der letztjährigen Internationalen Pflanzenmesse IPM in Essen im Januar auf den Coverpot von Pöppelmann Teku aufmerksam geworden. „Mit dem MDF Coverpot können wir unsere Hortensie als Produkt noch besser und interessanter machen. Be-

sonders für jüngere Leute wird sie dadurch attraktiver, da diese die Pflanze seltener gießen müssen“, erklärt Andreas Pellens. Bereits Ende März 2015, also gerade einmal zwei Monate nach der Messe, nahm Pellens Hortensien den Coverpot mit optionalem Waterwick Stick ins Hortensia-Portfolio auf und liefert seitdem einen Teil der Hortensien mit 17 cm-Topf im Wasserspeichertopf aus.

Der Aufpreis für den Wasserspeichertopf liege bei rund einem Euro, je nach Topfgröße, so Pellens. Das Sortiment ließe sich damit aber erweitern, zusätzlicher Absatz generieren, er erwecke Interesse bei den Abnehmern – auch für das übrige Angebot – und es gebe aufgrund seiner Sonderstellung im Vergleich zur Standardware keine ständige Preisdiskussion. Und darüber hinaus erhalte der Endkunde einen echten Mehrwert. ■



Der von Pellens Hortensien eingesetzte Wasserspeichertopf basiert auf dem Coverpot MDF von Pöppelmann TEKU. Der Waterwick Stick sorgt für gleichmäßige Wasserversorgung.

In-Mould-Labeling



Marketing-Tray der PT-Serie.

Pöppelmann Teku stellt die MDF-Pflanztöpfe im In-Mould-Labeling-Verfahren (IML) her. Dabei wird der Topf direkt bei der Formgebung mit einem Label versehen. Nach dem Spritzgießprozess bilden Label und Topf eine untrennbare Einheit, was nach Angaben des Herstellers für eine besonders hochwertige – und vor allem dauerhafte – Optik sorgt.

Erhältlich ist der Coverpot in den Ausführungen MDF mit zwölf, 14, 17 oder 19 Zentimetern Durchmesser ab Lager in verschiedenen ansprechenden Designs. Darunter sind beispielsweise Motive, die sich für Geschenkgelegenheiten wie Ostern, Valentinstag, Muttertag oder Weihnachten eignen. Zudem können Kunden gemeinsam mit dem Hersteller auch eigene Designideen in geringen Stückzahlen kostengünstig verwirklichen. „Es ist natürlich ein Riesenvorteil, dass bei dieser Technik die Auflagenzahlen nicht gleich bei 100.000 Stück liegen müssen“, sagt Andreas Pellens.

Zur Verkaufsförderung des MDF Coverpot bietet Pöppelmann Teku zudem Marketing-Trays der PT-Serie an, deren flachwandige Bauweise die Sicht auf die bedruckten MDF-Pflanztöpfe begünstigt. Das Konsumenten-Logo und die Topfgestaltung sind somit gut sichtbar. Die Trays sorgen zudem für einen besonders sicheren und stabilen Stand beim Transport und zeichnen sich durch effektive Nutzung der CC-Lage aus. (ts)