



Ausschnitt aus dem aktuellen Pellens-Katalog.

Werkfotos

Pellens Hortensien

Denke Grün – Lebe wild und bunt

„Statements“ ist die neue Bilderwelt des Hortensien-Rohware-spezialisten Pellens Hortensien (47608 Geldern) überschrieben, die zur IPM dem Publikum vorgestellt wird. „Wir entwickeln damit die erfolgreiche Marketingkampagne unseres Flaggschiffs „Hortensia“ fort“, erklärt Geschäftsführer Andreas Pellens. Diese soll insbesondere im Endkunden-Marketing eingesetzt werden. „Wir unterstützen unsere Kunden durch unser firmen-neutrales Marketing, sowohl im Printbereich wie auf Marken-Webseiten und Social-Media-Plattformen. Diese Verkaufshilfe ist uns wichtig“, erklärt Pellens dazu. Auf der IPM werden die Bilder im druckfrischen Katalog dem Publikum vorgestellt.

Verbraucher sind extrem kritisch geworden

Was aber steckt hinter den „Statements“? Pellens: „Verbraucher sind extrem kritisch geworden. Sie stellen gezielt Fragen. Zu Energieverbräuchen, zu Stoffeinträgen. Wir beziehen mit unseren „Statements“ offen und deutlich Stellung. Wir geben unseren Hortensien eine Geschichte, ein Gesicht, das auch den kritischen Endkunden überzeugt. Es ist leicht, viel zu reden in unserem Zeitalter der Smart-Technologie und der so genannten Sozialen

Medien, ohne tatsächlich etwas auszusagen. Wir gehen andere Wege und benennen deutlich, was uns als Familienbetrieb wichtig ist. So lauten unsere Statements ‚Denke Grün – und lebe wild und bunt. Achte deine Wurzeln – und erforsche neue Ufer. Handle familiär – und sei doch einzigartig‘. Zu diesen Aussagen haben wir Bildmotive entwickelt, die ins Auge fallen. Mal knallbunt, mal elegant, mal futuristisch, mal gar surreal. Wir möchten die kritischen Fragen der Endkunden gemeinsam mit unseren Kunden beantworten. Seien wir glaubwürdig. Durch starke Marken, persönliche Kommunikation nach innen wie nach außen. Und ganz einfach durch gute Produkte“, verrät Andreas Pellens

Auch in diesem Jahr wird Pellens Hortensien an seinem Stand die gesamte Bandbreite seiner Produkte vorstellen. Dazu gehören die „Standard-Hortensien mit Mehrwert“ der Marke Hortensia, darunter die dreifarbigem Trios und Sonderformen wie Ampeln, Stämmchen und Pyramiden. Außerdem die gefüllten Hortensien der Exklusivserie „You & Me“ sowie die remontierenden Sorten der Marke „Everbloom“.

**Kontakt: Halle 2.0, Stand 2 E 25
www.pellens-hortensien.de**

Royal Brinkmann

Komfortabel einkaufen

Für Royal Brinkman (NL-2691 PR 's-Gravenzande) ist die IPM in Essen nach eigenen Angaben eine ideale Plattform, um Spezialisten und Kundenbetreuer vor Ort zu treffen, das Gespräch zu suchen und sich auszutauschen. Darüber hinaus hält das Unternehmen neben ausgewählten Produkten weitere Neuerungen im Royal Brinkman Webshop für Interessierte bereit, die das Fachpublikum direkt auf dem Stand ausprobieren könne. Des Weiteren gibt es eine große Gewinnaktion.

Digitale und menschliche Sprache in Kombination

Bei Royal Brinkman steht nach eigenen Angaben der Kunde im Mittelpunkt. Entsprechend sei es die Ambition, als Lieferant mitzudenken und den Einkaufsprozess so komfortabel wie möglich zu gestalten. Um dem gerecht zu werden, habe Royal Brinkman auf die Ansprüche einer neuen Welt reagiert, in der alles zu jeder Zeit verfügbar sein muss: schnelle Lieferung, persönliche Beratung

und Fachkenntnis. Kunden sind nach eigenen Angaben in dem fortschrittlichen Webshop willkommen, können falls gewünscht live chatten, rund um die Uhr Waren bestellen, Angebote einsehen, Bestelllisten speichern, Statistiken herunterladen und vieles mehr. Der Webshop kann direkt auf dem Royal Brinkman-Stand ausprobiert werden.

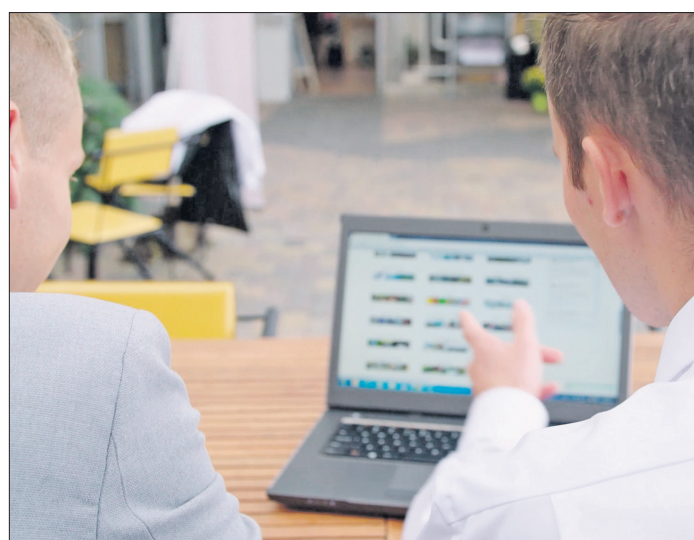
Der persönliche Aspekt ist und bleibt laut Royal Brinkman auch in Zukunft weiterhin wichtig: alle über den Webshop aufgegebenen Bestellungen werden direkt vom jeweiligen festen Ansprechpartner des Kunden entgegen genommen. So sei stets klar, wer gerade an der Bestellung arbeitet und bei eventuellen Rückfragen kontaktiert werden kann. Zudem

seien Spezialisten mit langjähriger Erfahrung verfügbar, wenn persönliche Beratung auf Basis der sieben Themen gewünscht ist: Kulturwechsel, Pflanzenpflege, Pflanzenschutz & Desinfektion, Verpackung & Design, Mechanisierung, technische Projekte und Service-Artikel.

Gewinnaktion: Ninebot by Segway

Beim Besuch am Royal Brinkman-Stand könnte der Fachbesucher auch etwas gewinnen. Während der IPM wird ein Ninebot by Segway verlost, die Teilnahme erfolgt vor Ort oder via Online-Formular. Der Ninebot ist Teil des neuen Sortiments und eignet sich ideal für den Gebrauch in großen Distributionszentren, Produktions- und Betriebshallen, informiert Royal Brinkman. Darüber hinaus stellt Royal Brinkman auf der Fruit Logistica in Berlin (4. bis 6. Februar) aus. Die Messe dreht sich rund um die Obst- und Gemüse-Branche. (ts)

**Kontakt: Halle 3, Stand 3D34
http://royalbrinkman.com**



Der Webshop kann auf dem Royal Brinkman-Stand ausprobiert werden.

Topfpflanzengroßhändler Halfmann

Kräuter- und Gemüsekonzepte

„Ein echter Partner zu sein, ist für mich selbstverständlich. Schließlich können wir nur gute Geschäfte machen, wenn unsere Kunden es auch tun“, sagt der Topfpflanzengroßhändler Johannes Halfmann (46514 Schermbeck) bestimmt. Der Topfpflanzengroßhandel Johannes Halfmann wurde 1973 gegründet und habe sich seitdem einen Namen in der grünen Branche gemacht. „Wir sind ein Familienbetrieb, vielleicht ist das der Grund dafür, dass wir auch in unserem Tagesgeschäft traditionelle Werte wie die persönliche Betreuung unserer Kunden und die hohe Qualität unserer Ware, so groß schreiben“, erklärt Halfmann, der sei-

nen Großhandel zusammen mit seiner Frau und seiner Tochter leitet. Rund 20 Mitarbeiter kümmern sich um zahlreiche Kunden, die vor allem aus Österreich, der Schweiz und Deutschland kommen. „Wir bedienen hauptsächlich Fachgeschäfte und inhabergeführte Gartencenter die hohen Wert auf eine individuelle Betreuung und eine unkomplizierte Abwicklung legen. Für langjährige Kunden muss man halt auch mal ‚ne Tour extra fahren“, schmunzelt Halfmann und kann dabei nicht leugnen: Das macht er gerne.

Die Kundenbedürfnisse stehen bei Halfmann ganz oben: „Wir fahren nicht nur mit zahlreichen

Speditionen, sondern liefern auch noch selbst, in der Saison sogar täglich.“ Nur so könne der Großhändler gewährleisten, dass alle Kunden ihre Ware tagesfrisch und genau dann bekommen, wann der Markt sie nun mal verlangt.

Ausgefallene Sorten

„Unser Sortiment umfasst viele ausgefallene Sorten und Raritäten die sonst nur schwer zu bekommen sind“, erklärt Halfmann, nicht ohne Stolz. „Dabei ist es besonders wichtig punktgenau liefern zu können.“

Vor allem bei Kräutern und Gemüsejungpflanzen zeige das Halfmann'sche Sortiment eine

große Vielfalt. „Jeder muss sein Steckenpferd haben, das ist meines“, erzählt der Chef und fügt hinzu: „Unser Sortiment ist sehr breit und deckt natürlich auch den ganzjährigen Bedarf an Zier- und Topfpflanzen, Stauden und Kleingehölzen ab.“

Mit diesem Sortiment präsentiert der Topfpflanzengroßhandel Johannes Halfmann sich in diesem Jahr schon zum 15. Mal auf der IPM. Mit den Konzepten „Gartenapotheke“, „Pizza Pasta“ und Neues aus den Bereichen „Snack Gemüse“ und „Grillkräuter“ liefere Halfmann Inspiration für 2017. (ts)

**Kontakt: Halle 10, Stand A16
www.einfachgutvermarkten.de**

Anzeige



Komm zur Messe IPM und besuchen Sie den Stand von Desch Plantpak HALLE 1.0 STAND 1E-45

Hier erhalten Sie unseren neuen Katalog 2017 und unser neues Trendmagazin "Colour your Story"

GEWINNSPIEL

Machen Sie mit bei unserem Gewinnspiel und gewinnen Sie einen modernen "höfats Kohlegrill CONE"



desch-plantpak.com





FrühlingsFlirt™

Immer wieder neu entdecken!

IPM 2017
Halle 2.0
Stand 2A21

Kientzler Jungpflanzen GmbH & Co. KG
55457 Gensingen
Fax: +49 (0) 67 27 / 93 01 77
www.kientzler.eu

