

# Ein ganz besonderer Anbieter

Cypripedien-Produzent Michael Weinert gewann den TASPO Award „Zierpflanzenproduzent des Jahres 2013“. Von Katrin Klawitter

Es ist eine ganz besondere Lebenseinstellung, die den Erfolg von Michael Weinert in Dietramszell, Inhaber der Cypripedien-Gärtnerei Frosch Exklusivstauden ([www.cypripedium.de](http://www.cypripedium.de)) ausmacht.

## Kooperation statt Konkurrenz

Denn er geht die Dinge anders, gelassener an, versucht, auch aus unabänderlichen Geschehnissen das Beste zu machen. Deutlich wird das an einer beeindruckenden Geschichte: 2011 trat eine große holländische Gärtnerei (Anthura B.V.) mit *Cypripedium*-Wildarten und -Hybriden an die Öffentlichkeit, große Mengen in guter Qualität zu einem sensationellen Preis-Leistungs-Verhältnis.

„Das brachte mich doch sehr aus dem Gleichgewicht, ließ mir zuerst einmal die Knie zittern.“ Aber da Weinert die Produkte als wirklich gut und eine echte Alternative und Ergänzung zu seinem eigenen Sortiment einschätzte, versuchte er, diesen Anbieter nicht als Konkurrenz, sondern als eine Bereicherung des Marktes zu sehen. Und wollte den Kunden die Möglichkeit geben, sich nicht zwischen verschiedenen Anbietern entscheiden zu müssen, sondern nur zwischen verschiedenen Marken auszuwählen. „Ich überwand meine anfänglich aufsteigenden Befürchtungen, erreichte eine Kooperation und biete seit 2012 auch die Produkte von ‚HardyOrchid‘ und ‚Garden Orchid‘ an“, erläutert Weinert die Geschichte, die hinter der Kooperation steht.



Gut erläutert und präsentiert, sind Cypripedien ein aufstrebender, hochwertiger Markt.



Michael Weinert.

Werkfotos

## Warum Frosch?



Mit dem Namen Frosch ehrt das Unternehmen von Michael Weinert den deutschen Pionier der Cypripedien-Züchtung Werner Frosch ([www.w-frosch.de](http://www.w-frosch.de)). Kunden erhalten zu den bestellten Pflanzen kostenlos Texte, Videos und Fotos für ihre Informations- und Verkaufszwecke. Zudem hebt Weinert durch Publikationen in Hobby- und Profizeitschriften die Bewusstheit für diese neue Pflanzengruppe. „Durch E-Mails und Telefonate werden unsere Kunden termingerecht auf anstehende Pflegemaßnahmen hingewiesen und Tipps zur Kultur und Vermarktung gegeben.“ (ts)

## Alles aus einer Hand

Somit können Kunden bei Weinert jetzt alles aus einer Hand kaufen: exklusive Pflanzen („Frosch“, „HardyOrchid“) und Pflanzen, die bis zu 70 Prozent weniger kosten („Garden Orchid“), wurzelnackte Rhizome und Topfware und im Frühjahr und im Herbst robuste Pflanzen aus biologischer Freilandanzucht („Frosch“) oder unter Glas in gleicher Zeit auf doppelte Größe gezogene Pflanzen mit konventionellem Pflanzenschutz („HardyOrchid“, „Garden Orchid“). Beide Richtungen machen in bestimmten Bereichen Sinn und können sich am Markt gegenseitig befruchten, erläutert der Gärtner: „Garden Orchid“ als preiswerter Einstieg für skeptische Neulinge, „Frosch“ und „HardyOrchid“ für bereits überzeugte Wiederkäufer, „Frosch“ als besonders gesunde, gut lagerfähige Ware, die im Garten problemlos weiterwächst, „HardyOrchid“ als große, vieltriebige Pflanzen, die bereits

zum Verkaufszeitpunkt viel Eindruck machen.

Seit 1994 betreibt Weinert seine Spezialitätengärtnerei. Nach zehn Jahren Beschäftigung mit Erdorchideen als Hobby entstand da die Idee, von vielversprechenden Frauenschuh-Hybriden große Stückzahlen für Gartenliebhaber heranzuziehen. Er bietet ein Sortiment an hochwertigen Züchtungen, das es auch Laien ermöglicht, erfolgreich Frauenschuhe im Garten zu halten.

## Gartenorchideen sind winterhart

Seine eigenen Pflanzen wachsen im rauen, oberbayerischen Klima ohne chemischen Pflanzenschutz im Freien heran und sind daher garantiert völlig winterhart. Sie werden erst verkauft, wenn sie nach drei bis sechs Jahren eine gute Größe erreicht haben. So kann der Kunde sicher sein, kräftige und gesunde

Pflanzen zu erwerben, die problemlos in seinem Garten weiterwachsen.

## Frosch als Marke registriert

Frauenschuhe werden in unterschiedlichster Qualität angeboten und bis vor kurzem vor allem aus illegalen Wildaufsammlungen. Ein gesundes und kräftiges Rhizom ist jedoch die Voraussetzung für ein gutes Weiterwachsen im Garten. Weinert ließ deshalb schon 1996 eine Handelsmarke registrieren lassen, damit „Frosch Garten-Orchideen“ beim Einkauf in Pflanzenkatalogen und Gärtnereien erkannt werden können.

Seit 2013 bietet Weinert nicht nur aus Samen gezogene Hybriden an, sondern auch Klone von herausragenden und getesteten Einzelpflanzen. Nicht billige Massenware, sondern exklusive Spitzenprodukte zu einem angemessenen Preis in limitierter Stückzahl.

Denn jeder Klon stellt eine intensiv getestete Spitzenpflanze dar.

Der Prozess von der Selektion über die Laborvermehrung bis zur Markteinführung dauert rund sieben bis acht Jahre, in denen auch die Mutterpflanze weiter beobachtet wird. Die Blüten eines Klons sind gleichartig, alle selektierten Klone sind besonders robust und wüchsig.

Aufgrund ihrer herausragenden Eigenschaften gegenüber den Sämlingszuchtungen benennt Frosch Exklusivstauden die Klone mit eigenen Namen, um sie am Markt erkennbar zu machen. Auf diese Weise wird einer Weiterentwicklung des Marktes in die Zukunft durch besonders hochwertige Selektionen bereits jetzt Rechnung getragen. Sämlingsanzucht ist bei *Cypripedien* flexibler und billiger, Klone sind langwieriger und aufwendiger.

# „Strandgrün“ – das Marketing wurde deutlich ausgeweitet

Küstentypische Pflanzen als Urlaubserinnerung sind der Verkaufsschlager der Baumschule Poplawski in Westerstede, die in der Kategorie „Baumschule des Jahres“ den TASPO Award 2012 für sich entschied. Wir haben einmal nachgefragt, wie sich der Verkauf der Marke „Strandgrün“ in den zwei Jahren entwickelt hat. Die innovative Produktlinie wird laut Gerd Poplawski von Urlaubern sehr gern angenommen. Leider

hat das regionale Sortenspektrum noch nicht jede Küstengärtnerei im Angebot, bedauert er. Insbesondere auf den Inseln könnten die küstentypischen Pflanzenarten zum Mitnehmen im Tray noch stärker angeboten werden.

Pflanzen als Urlaubserinnerung liegen seinen Erfahrungen nach auch bei Inselurlaubern mehr und mehr im Trend. Das Betreten der Dünen ist nicht erlaubt, das Pflücken oder gar

Ausgraben von Pflanzenteilen schon gar nicht. So bleibt nur die Möglichkeit des Kaufens der inseltypischen Pflanzen.

## Vertrieb bis zur Ostsee

Poplawski arbeitet jetzt mit einer Werbeagentur zusammen, die ein einheitliches Erscheinungsbild entwickelt hat. Neben den bisherigen Ein-Liter-Töpfen wurden Trays für je zwei Pflanzentöpfchen entwickelt, die gleich als Geschenkverpackung geeignet sind. Und der Vertrieb wurde nun bis zur Ostsee ausgeweitet. Die Pflanzen werden über Blumengeschäfte und Gärtnereien auf den Inseln und in den Küstenorten angeboten. Strandhafer (*Ammophila arenaria*), Strandflieger (*Limonium latifolium* 'Blauer Diamant'), Lampenputzer (*Pennisetum alopecuroides* 'Hameln'), Cranberry (*Vaccinium macrocarpon*), Krähenbeere (*Empetrum nigrum*) und Preiselbeere (*Vaccinium vitis-idaea*) produziert Gerd Poplawski selbst. Sanddorn (*Hippophae rhamnoides*), Dünenrosen- und Inselrosen- (*Rosa rugosa*) -Sämlinge bezieht er aus Holstein.

Aktuell werden neun Pflanzen verkauft, die Vielfalt wird jedoch regional ausgedehnt, beispielsweise um Kiefern, da diese im Ostseegebiet dominieren. Der Vertrieb läuft über Fahrverkäufe. Es

besteht für Händler die Möglichkeit, sich auf der Strandgrün-Homepage ([www.strandgruen.de](http://www.strandgruen.de)) sich als Bezugsquelle oder Händler eintragen zu lassen.

## Zweier-Tragetrays als Geschenk

Neben den praktischen Ein-Liter-Töpfen werden die Pflanzen ganz neu in sehr haltbaren und hübschen Zweier-Tragetrays angeboten, die als Geschenk überreicht werden können. Der Tray hat ein Schild „Schöne Grüße von ...“ und kann so vom Käufer selbst beschriftet werden. Das Substrat der Pflanzen wird mit Sand abgedeckt, um die Optik für

den Verkauf noch typischer zu offerieren. Das maritim gestaltete Display fasst zwölf Pflanzen, ist wasserbeständig und daher sowohl im Innen- als auch für den Außenbereich einsetzbar. Der Blumenhändler behält hier einen guten Überblick über seinen Verkaufsbestand und kann schnell nachbestellen, wenn der Pflanzenbestand zur Neige geht. Als Verkaufshilfe werden den vertreibenden Händlern POS-Banner aus Stoff angeboten (40 mal 120 Zentimeter) sowie Endverbraucher-Flyer, die mit Händlerstempeln versehen werden können.

(Sabine Tegtmeier-Szobries)



Gerd Poplawski produziert küstentypische Pflanzen als Urlaubserinnerung. Foto: tegtmeyer

## TASPO Awards 2014

Cypripedien-Produzent Michael Weinert in Dietramszell und Baumschulinhaber Gerd Poplawski in Westerstede waren beide Sieger der TASPO Awards, der eine „Zierpflanzenproduzent des Jahres 2013“, der andere „Baumschule des Jahres 2012“. Nun ist es wieder so weit – die Bewerbungsfrist für die TASPO Awards 2014 startet. Wer bis zum 16. Mai 2014 seine Einreichung

eingeschickt hat, nimmt teil an der Verlosung von zwei Tickets für die Gala der TASPO Awards 2014 am 24. Oktober in Berlin mit Übernachtung. Und wer es bis dahin nicht schafft, hat Zeit bis zum Einsendeschluss am

13. Juni 2014.

Die Bewerbungsunterlagen sind zu finden im Internet unter [www.taspoawards.de](http://www.taspoawards.de), Rubrik: Unterlagen. (ts)

