



Beliebt: die regelmäßigen Hausmessen in der Baumschule Sander.



Eines der vielen Referenzobjekte: der Fri-seur „Le Figaro“ in Uetersen.



Die Inhaber: die Geschwister Maren Cordts und Jens Sander. Werkfotos

Klimabaum-Katalog

Der Schwedengehölz-Katalog umfasst eine Reihe von innovativen Gehölzen, die vielen Verwendern noch nicht geläufig sind – beispielsweise *Syringa reticulata* 'Ivory Silk' (Japanischer Baumflieder), *Pyracantha* 'Anatolia' (Anatolische Feuerdorn), *Salix alba* 'Chermesina Winterglut' (Korallenrote Silberweide), *Hippophae rhamnoides* 'Hikul' (Zwergsantandorn) oder *Sorbus commixta* 'Carmencita' (Japanische Eberesche). Die positiven Rückmeldungen bestätigen die Eignung der ausgewählten Gehölze für Problemstandorte. Mit dem Klimabaum-Katalog greift Baumschule Sander ein weiteres hochaktuelles Thema auf und bietet den Kunden konkrete Lösungsvorschläge. (ts)



Schwedengehölze als Spezialität

Baumschule und Lieferant des Jahres: Die Baumschule Sander war Doppelfinalist bei den TASPO Awards 2015. Von **Martina Borowski**

Produktlinien, die über den Mainstream hinausgehen und dem Kunden konzeptionell weiterhelfen, entwickelt die Baumschule Sander aus Tornesch in Holstein. Damit soll sich der Abnehmer bei seinen eigenen Kunden – von Privatleuten bis hin zu Architekten – profilieren und von Mitbewerbern absetzen können. Die Baumschule errang mit ihren Konzepten gleich zwei der begehrten Finalistenplätze bei den vergangenen TASPO Awards als „Baumschule des Jahres 2015“ und als „Lieferant des Jahres 2015“.

Vom Produzenten zum Dienstleister

Die Baumschule Sander wurde 1906 von Eduard Sander gegründet. Aus dem ursprünglich reinen Produktionsbetrieb für Rosenunterlagen entwickelte sich im Laufe der Jahre ein Dienstleistungsunternehmen rund um die Vermarktung des gesamten Outdoor-Pflanzensortiments – von Garten, Terrasse, Balkon über Friedhof bis hin zum öffentlichen Grün. Es bündelt den Bedarf des Garten- und Landschaftsbaus sowie von Gartencentern und Floristen aus sämtlichen Gartenbauregionen Europas. Als Alleinstellungsmerkmal für das Baumschulgebiet Pinneberg hat Sander seit 2003 einen Cash & Carry-Markt, der auf einer Fläche von zwei Hektar ein breites Sortiment an Containerpflanzen präsentiert.

Besonders frostharte Bäume

Als Hilfe für den Kunden entwickelt das Unternehmen besondere Produktlinien. Nach dem Hausbaum-Katalog mit kleinkronigen Bäumen für immer kleinere Pflanzräume über den Standard hinaus hat das Unternehmen vor drei Jahren den Schwedengehölz-Katalog herausgebracht: Mit diesem hat die Baumschule ein Sortiment an besonders frostharten, streusalztoleranten und stadtklimafesten Gehölzen zusammengestellt, die in Schweden zehn Jahre lang getestet wurden.

Der Katalog beschreibt in Deutschland kaum genutzte Gehölze für den urbanen Raum. Aufgrund ihrer guten Eigenschaften besitzen sie ein hohes Potenzial, zum einen, weil die Streusalzproblematik in Deutschland zunimmt, zum anderen vor dem Hintergrund der zu erwartenden Klimaveränderungen. Die schwedischen Gehölzproduzenten suchen weltweit nach Problemlösungen in Bezug auf Frosthärte, Salzverträglichkeit und Stadtklimafestigkeit.

Die Gehölze kommen aus vielen Regionen der Welt und sind jeweils zehn Jahre lang in allen Klimazonen Schwedens getestet worden. Nur die harten Sorten, die ohne Schutz vital bleiben, werden in



Die Baumschule bietet einen eigenen großen Cash & Carry-Markt, durch den man mit Elektromobilen fahren kann.

Ein echter Dienstleister

„Wir sind für Sie ein Dienstleistungsunternehmen rund um die Beschaffung und Vermarktung des gesamten Outdoor-Pflanzensortiments“, wirbt die Baumschule für sich im Internet. Als Vorteile für den Kunden zählt es auf:

- Riesensortiment
- Ideale Erreichbarkeit
- Einkaufserlebnis
- Hausmessen zur Planung und Saisonbedarfsdeckung
- Kleine Einkaufsmengen
- Ausschauen nach individuellen Qualitätsansprüchen
- Bringen Sie auch Ihren Kunden mit und suchen Sie vor Ort die Pflanzen aus
- Schnelle Angebots- und Auftragsbearbeitung auch für Kleinmengen
- Sofortige Verfügbarkeit der Ware aus dem Cash & Carry-Markt
- Pünktlicher Lieferservice deutschlandweit und darüber hinaus
- Sammeltouren für Kleinmengen in alle Regionen
- Seminare zur Mitarbeiterschulung
- Professionelle Beratung
- Erfahrenes Fachpersonal für alle Ihre Fragen
- Etikettierung mit Einzelpreis-Auszeichnung

(ts)

Schweden mit dem Zertifikat E-Planta ausgezeichnet und damit auch öffentlich ausgeschrieben. Unter dem Motto „Nutzen Sie die Erfahrungen der Schweden“ hat Sander aus diesem getesteten Sortiment die Gehölze herausgesucht, die für den deutschen Markt interessant sind. Mit eigenen Fotos und Gehölzbeschreibungen ist daraus der Schwedengehölz-Katalog entstanden.

Auch Klimabäume im Fokus

Die Bedürfnisse des Kunden stehen bei der Baumschule Sander an erster Stelle. Das Unternehmen versteht sich als Wis-

senspool, aus dem die Kunden schöpfen können. Eine gute Hilfestellung sind die Kataloge, die als Printversion oder im Downloadformat zur Verfügung stehen. Neben den schon genannten gehört dazu auch der „Grüne Katalog“ mit Gesamtsortiment und -übersicht.

Als neuestes Projekt ist gerade der Klimabaum-Katalog fertig gestellt worden. Er stellt heraus, welche Bäume sich hinsichtlich des zu erwartenden Klimawandels in Stadt und Land eignen. Dafür werden die Erfahrungen der verschiedenen Prüfstationen in Deutschland abgefragt und auf Basis der Ergeb-



Das Unternehmen ist auf Besonderheiten spezialisiert. Hier Kampferbäume.

nisse ein konkretes Sortiment zusammengestellt.

Tagesseminare für die Abnehmer

Neben den Katalogen und speziellen Produktlinien organisiert das Unternehmen Tagesseminare, die interessante Neuheiten und drängende Probleme rund um das Thema Pflanze behandeln. Einen nicht zu unterschätzenden Erfahrungsaustausch gibt es am Ende eines jeden Seminars, wenn die Besucher in eine rege Diskussion über ihre Probleme und Fragen und deren etwaige Lösungen eintreten. Die gleichzeitig zum Se-

TASPO Awards 2016

Eine neue Runde der TASPO Awards ist eingeläutet. Bewerben Sie sich ab sofort für die TASPO Awards 2016! Wir haben in diesem Jahr eine ganze Reihe neuer Kategorien für Sie – wie wäre es beispielsweise:

- mit dem Innovativsten Produkt
- mit der Besten POS-Präsentation
- mit dem Besten Konzept Umwelt & Nachhaltigkeit
- oder mit der Innovativsten Dienstleistung?

Mehr Informationen finden Sie unter www.taspoawards.de. Oder rufen Sie Melanie Kreitz von unserem Event-Team an: Tel.: 0531-3800448. (ts)



minar stattfindende Hausmesse stellt als Leistungsshow alle wichtigen Neuheiten, die es im Markt gibt, vor. Sie präsentiert weiterhin viele Möglichkeiten der Pflanzenverwendung und zeigt sowohl die handelsüblichen als auch die außergewöhnlichen Sorten und Qualitäten.

Kunden der Kunden willkommen

Unter dem Motto „Unsere Baumschule ist Ihre Baumschule“ können die Kunden, beispielsweise der Garten- und Landschaftsbau, ihre Kunden in die Baumschule mitbringen, um diesen „ihr“ Sortiment zu zeigen. Dabei können sie mit dem Golfcaddy durch den Betrieb fahren oder zu Fuß bequem auf festen Wegen gehen.

Jede Pflanze in dem logisch aufgebauten Sortiment ist mit dem deutschen und lateinischen Namen, der Pflanzenqualität und ihrem Einkaufspreis ausgezeichnet. So erfährt der Kunde sofort zur selbst ausgesuchten Pflanze einen Preis. Die Marge kann bereits vor Ort festgelegt werden, so gibt es keine Reklamationen beim Einpflanzen im Garten des Endkunden. Zum Abschluss lässt sich bei einer Tasse Kaffee in der Cafeteria der Geschäftsabschluss feiern oder mit dem nächsten Kunden ein Beratungsgespräch führen. Um Kunden individuell beraten zu können, bietet Sander auch Betriebsbesuche an. Das Ziel ist es, dem Kunden Mut zu machen, neue Sortimente zu entdecken und abweichend vom Standard-sortiment Pflanzen zu verwenden. ■