

Schon von außen ist leicht zu erkennen, daß im Betrieb Kremkau Hydrokulturen verkauft werden



Kremkau & Kremkau, Holle

Die Innenraumbegrünung und der Endverkauf von Hydrokultur-Artikeln und -Pflanzen sind die Schwerpunkte von Kremkau & Kremkau in Holle. Mit einem breiten Angebot, Know-how, Fachberatung, Serviceleistungen und Marketing profiliert sich der Betrieb.

## Lösungen für alle Fälle

„Wenn ich was mache, dann richtig“, so beschreibt Lutz-Peter Kremkau die schrittweise, aber konsequente Spezialisierung auf alle Dienstleistungen und Produkte rund um die Innenraumbegrünung. So ist denn auch das Sortiment an Pflanzen und Hardware breit und tief. „Bei der Innenraumbegrünung verkaufen wir den Kunden Lösungen für ihre speziellen Anforderungen und Wünsche.“ Mit verschiedenen Systemen hinsichtlich Substrat und Bewässerung sowie mit der Pflege von Innenraumbegrünungen hat man langjährige Erfahrung gesammelt.

Hydrokulturpflanzen sind seit 1975 im Angebot. 1984 wurde gebaut, auf 1000 m<sup>2</sup> überbauter Grundfläche entstand ein neuer Endverkaufsbetrieb mit dem Schwerpunkt Hydro-

kulturen und Dienstleistungen (Innenraumbegrünung und Pflege). 1987 stieg Kremkau aus der Floristik aus, seit 1992 wird der Verkauf von Beet- und Balkonpflanzen deutlich zurückgefahren. Topfpflanzen in Erds substrat bleiben im Angebot. Pflanzen für Wintergärten sind ein weiteres Standbein des Betriebs. Recht neu ist die Überwinterung von Kübelpflanzen der Kunden.

### Intensive Beratung – gezielte Werbung

„Hydrokulturen verkaufen sich nicht von alleine, sie sind beratungs- und dienstleistungsintensiv. Nebenbei geht das nicht!“ Kremkau weiß, wovon er spricht, denn rund 80% des Geschäfts trägt die Hydrokultur, etwa je zur Hälfte im Endverkauf und in der

Raumbegrünung. Bei dieser wiederum entfallen jeweils rund 50% auf die Dienstleistungen und die Pflanzen für die Objekte. Die Beratung vor Ort oder im Betrieb ist für den Kunden kostenlos und unverbindlich. Häufig wird auch per Telefon beraten.

Kremkau hält allein gezielte Werbemaßnahmen für sinnvoll, Spontanwerbung wie beispielsweise auf Trikots sei für ihn uneffektiv. Alle vier Wochen werden in zwei regionalen Tageszeitungen farbige Anzeigen geschaltet. Dort fließt etwa die Hälfte des Werbeetats hinein. Die zweite, neue Werbeschiene sind Direktmailings mit jeweils zwei Anschreiben an Bauherren, Architekten, Bauschulen und Messebauer.

Dabei werden Bauherren, Architekten oder Behörden direkt angeschrieben. Be-

kunden sie mit beigelegten Antwortkarten Interesse, so erhalten sie Ringordner mit den gewünschten Informationen über die Begrünung von Innenräumen oder Wintergärten sowie mit einer Referenzliste. Beigefügt ist ein Fragebogen, der die Kundenwünsche und räumlichen Bedingungen des Objekts genau erfaßt. Für die speziellen Zwecke hat Kremkau drei verschiedene Fragebögen (Checkliste) selber entwickelt.

Ziel ist es, mit den abgefragten Informationen die Grundlage für Beratung und Planung zu erhalten. „Der Kunde soll mit der ausgefüllten Liste zurückkommen. Denn wir wollen wissen, was er mit der Raumbeegrünung will.“

Bei den Kosten für die Werbemaßnahmen strebt Kremkau einen Wert von 5 bis 6% des Umsatzes an. Im Moment liegt er etwas darüber, da einiges an Geld in neue Werbemittel wie die Ringordner gesteckt wurde.

Ein wichtiges strategisches Element sieht Kremkau in einem umfassenden Angebot, um alle Kundenwünsche abdecken zu können. So setzt er zum Beispiel bei Bezug der Hartware auf viele verschiedene Lieferanten. Einerseits möchte er aus deren Sortimenten passende Ware auswählen, andererseits will er sich an keinen Lieferanten binden. Wer sich bei Kremkau umschaute, dem fällt schnell die große Vielfalt an Hydrokultur-Gefäßen verschiedener Herkunft auf.

Im Bereich der Wintergärten wird derzeit die branchenübergreifende Kooperation mit einem Landschaftsgärtner und einem Wintergartenhersteller vorbereitet. Und die sieht so aus: Ein Wintergartenbauer aus der Region errichtet bei Kremkau & Kremkau in Kürze einen Wintergarten, der Landschaftler gestaltet den Außenbereich, während Kremkau für die Ausstattung und Pflege der Pflanzen im Wintergarten zuständig ist. Von dieser Zusammenarbeit erhoffen sich alle drei Beteiligten neue geschäftliche Impulse. Für gut hält Kremkau die Idee des Leasings bei Innenraumbeegrünungen.

### Pflege

Der Einzugsbereich Kremkaus bei der Innenraumbeegrünung erstreckt sich auf rund 50 km Umkreis. Was darüber hinausgeht, ist aus Kremkaus Sicht besonders bei der Vollpflege einer Anlage betriebswirtschaftlich nicht mehr sinnvoll. Die Wege und die Fahrzeit schlagen da übermäßig zu Buche.

Bei kleineren Begrünungen werde etwa in gleichem Maß Voll- und Vierteljahrespflege gewünscht, der Trend gehe hin zur Vollpflege, so Kremkau. Die Empfehlung der Vollpflege für umfangreichere Innenraumbeegrünungen (über 20 bis 30 Gefäße) nehmen die meisten Kunden an. Zum Umfang einer monatlichen, im Sommer gegebenenfalls



auch 14tägigen Vollpflege gehören zum Beispiel: das Auffüllen von Wasser und Nährlösung, das Düngen mit Langzeitdünger, das Entfernen gelber Pflanzenteile, Rückschnitt und Aufbinden der Pflanzen, Diagnose tierischer und pilzlicher Schaderreger und deren Bekämpfung, der Arbeitsaufwand für den Austausch von Pflanzen (nach Absprache mit dem Kunden).

Die Kosten werden individuell nach dem Einzelob-

**Oben:** Die erste größere flächige Pflanzung von Kremkau in Seramis ist im Verbinder zwischen den beiden Pavillons der Landwirtschaftskammer Hannover auf der Landesausstellung in Duderstadt zu sehen

**Unten:** Fachkundige Beratung wird großgeschrieben, hier im Bereich der Wintergartenpflanzen im Betrieb Kremkau; links: Lutz-Peter Kremkau



Präsentation von kleineren Hydropflanzen und Brunnen

Kremkau führt eine sehr große Auswahl an Hydrokulturgefäßen von der einfachen Ausführung bis zum exklusiven Colani-Gefäß (rechts)

Fotos: Wawra



jekt kalkuliert. Der Preis umfaßt Dünger, Pflanzenpflegemittel, und Bindematerial, zudem An- und Abfahrt je Durchgang. Gesondert berechnet werden beispielsweise Kletterstäbe, Ersatzpegel, Austauschpflanzen und außergewöhnliche Pflegemaßnahmen.

Da die Pflege von Innenraumbegrünungen keine leichte Arbeit ist sowie Wissen und Sorgfalt verlangt, legt Kremkau viel Wert auf qualifiziertes, gutes Personal. Die Erfahrung: „Frauen sind bei der Pflege besser als Männer.“ Zwei bis vier Mitarbeiter Kremkaus sind ständig mit der Pflege der Innenraumbegrünungen beschäftigt. Der Pflanzenschutz erfolgt meist vorbeugend (Verwendung von Pflanzenpflegemitteln wie Ölen) und mechanisch (Schnitt).

### Verschiedene Systeme

Um für alle unterschiedlichen Anforderungen an Innenraumbegrünungen Lösungen anbieten zu können, greift Kremkau auf verschiedene Systeme der Wasserversorgung zurück, die wiederum mit bestimmten Gefäßen, Substraten (Blähton, Erde, Seramis) und Pflanzen (in Hydro oder mit Erdballen) einhergehen. Am häufigsten wird das gewöhnliche Hydrokultursystem genutzt, da die begrünten Räume meistens günstige Temperaturen (über 18 °C) haben. Die Systeme mit ihren Vor- und Nachteilen in Stichworten:

- gewöhnliche Hydrokultur: am langlebigsten; Nachteil: eingeschränktes Pflanzensortiment.
- Bewässerungssystem mps (Mona Plant System): Tankbewässerung für Kü-

bel und Beete, Tankgröße ist abhängig vom Erdaufbau; gut geeignet für Erdpflanzungen; Kapillarbewässerung; Vorteile von mps: nicht gefäßgebunden, erlaubt individuelle Lösungen, auch draußen verwendbar.

► Floracare (Erdkulturgefäße mit Wasserspeicher): für Pflanzen mit Erdballen; doppelwandige Gefäße in breitem Sortiment (20 bis 120 cm lang); Substrat (am besten mit 30 bis 50% gebrochenem Blähton); Wasserspeicher unter Substrat, Wasserversorgung über Kapillarmatten; frostbeständig, für kühlere Räume, Innen- und Außenbereich geeignet; ideal für Wintergärten. Vorteile: großer Wasservorrat, Erdballen erhitzen sich nicht durch die Sonneneinstrahlung, da Gefäße doppelwandig sind. Nachteil: Die Pflanzen wurzeln nach einiger Zeit in Wasserspeicher hinein.

► Seramis als Substrat und Wasserspeicher: nicht gefäßgebunden; Verwendung von Pflanzen mit Erdballen; geeignet bei kühlen Wintergärten. Nachteil: Substratfarbe wird zum Teil abgelehnt; Feuchtigkeitskontrolle ist noch verbesserungswürdig.

Bei Erdpflanzungen oder bei Verwendung von Seramis kann man ein breiteres Sortiment an Pflanzen verwenden als bei der Hydrokultur.

Im Betrieb wurde zur Demonstration eine kleinere flächige Begrünung in Seramis angelegt. Die erste größere flächige Pflanzung Kremkaus in Seramis ist in den Pavillons der Landwirtschaftskammer Hannover auf der Landesausstellung Duderstadt zu sehen. Dort werden auch die anderen Systeme für die Begrünung eines Wintergartens mit mediterranen Pflanzen gezeigt.

Andreas Wawra