

Bio Gartenbaubetrieb Rahkers



LA'BiO! Kräuter und Gemüse
exklusiv
für den Deutschen Fachhandel

LA'BiO![®]
VOLL BIO - VOLLER GENUSS

www.labio.de

Themenüberblick

- Wir, der Bio-Gartenbaubetrieb Rankers
- Vermarktungsstrategie LA'BiO!
- Torffreie Bio-Kräuter





Wo wir herkommen

Der Gartenbaubetrieb Rankers wurde:

1955 von Wilhelm Rankers sen. gegründet

1995 von Wilhelm jun. & Adele Rankers übernommen

2005 stetig auf Kräuterproduktion umgestellt

2006 auf EU-Bio umgestellt

2008 Gründung der Marke LA'BiO!

2012–2014 Einstieg der jungen Generation

2016 Umstellung Torffreie Produktion

2018 dem Bioland-Verband angeschlossen

2019 von Danny van Leuven & Swen Rankers
übernommen



Durchhaltevermögen, Zufriedenheit und der Glaube an die Marke

Wir hatten 2008 die Idee, eine Marke zu schaffen, die uns als Betrieb widerspiegelt – sowohl inhaltlich als auch größenmäßig.

- Inhabergeführte Gartencenter als Partner auf Augenhöhe gewählt.
- Jede Entscheidung für die Stärkung der Marke und notfalls gegen Gewinne.
- In den ersten Jahren waren die Gewinne niedriger als die Ausgaben für Marketing.
- Mittel- und langfristig braucht es Menschen, die den Weg mitgehen – sowohl im eigenen Betrieb, im Handel als auch am POS.
- Eine faire Preisgestaltung ist wichtig und das erwarten wir auch vom Handel.



LA`BiO! einzigartige Vermarktung

- Bio-Kräuter und Gemüse ausschließlich für inhabergeführte Fachgartencenter
- In der Saison beliefern wir nur den zertifizierten LA`BiO! Fachhändler.
- Interessierte Gartencenter können sich bei uns melden, werden zunächst über unsere Lieferbestimmungen informiert; anschließend folgt ein Vertrag.
- Dieser enthält im Wesentlichen die Bitte um ganzjährige Abnahme, zwei Werbeaktionen oder Events sowie die Pflicht zur Bereitstellung eines eigenen POS.
- Wir verpflichten uns im Gegenzug zu einem großen Sortiment in top Qualität – bei Fachhandels-Exklusivität und Bevorzugung des zertifizierten Fachhändler.

LA'BiO! einzigartige Vermarktung

Mit dieser Strategie haben wir zu Anfang reichlich Spott und Abneigung im Großhandel geerntet. Daraus resultiert, dass wir unser Produkt selbst vermarkten mussten und der Großhandel lediglich das Transportgeschäft übernahm.

- Ca. 200 gelistete Kunden mit rund 350 aktiven Verkaufsflächen im deutschsprachigen Raum.
- Ca. 3,5 Mio. verkaufte Bio-Kräuterpflanzen jährlich, die durch diesen Kanal verkauft werden.

Und weil uns das alles noch nicht reicht, gehen seit mittlerweile 18 Jahren 2 Cent von jeder LA'BiO!-Pflanze an Naturefund zum Schutz und zur Wiederaufforstung von Wäldern weltweit. Insgesamt konnte so mittlerweile die stolze Summe von **810.000 €** für die Natur gespendet werden.





Kommunikation und Information mit Mitarbeitern am POS

- Wir geben diesen Mitarbeitern am POS jeden Mittwoch eine Bestellliste für die darauffolgende Kalenderwoche an die Hand. Eine Bestellung ist auch über die App möglich.
- Darüber hinaus erscheint wöchentlich unsere News mit aktuellen Themen wie Pflegehinweisen, Neuheiten oder dem bevorstehenden Befallsdruck durch Schädlinge sowie den entsprechenden Gegenmaßnahmen.
- Es ist äußerst wichtig, die Mitarbeiter am POS zu erreichen, um auch auf Probleme oder Fehler unsererseits aufmerksam zu machen. Nur so lassen sich kleine Fehler schnell und für den Endkunden oft unbemerkt korrigieren.



Ein persönlicher Besuch ist mehr wert als jedes Präsent

Jedes Jahr machen wir uns als Betriebsleiter für jeweils eine Woche auf den Weg und besuchen rund die Hälfte unserer Kunden. Dabei geht es um mehr als nur Präsenz:

- Zuhören – und daraus konkrete Verbesserungen ableiten
- Eigene Schwächen im Betrieb sofort anpacken
- Missstände mit dem Großhandel offen ansprechen
- Wenn es nicht mehr anders geht, uns auch von einem Partner trennen, um die Marke – und vor allem andere Gartencenter – zu schützen.
- Vor Beginn der neuen Saison erhält jedes im Vorjahr besuchte Gartencenter ein Protokoll unseres Besuchs – mit ehrlichem Lob oder klaren Hinweisen zur Verbesserung.



2016 Der Schritt zur torffreien Produktion – ein echter Meilenstein

- Weit vor unserer Bio Zeit versuchten wir Zierpflanzen nachhaltig zu produzieren. Anfang der 2000er setzten wir bereits 50% Torfreduktion ein.
- 2016 trat ein bekannter Hersteller für Sackwaren an uns heran und strebte eine Lizenzkooperation an.
- Wir testeten seine damals torffreie Erde – denn wir wollten unseren Kunden keinesfalls „Müll“ verkaufen. Wider Erwarten war das Aussaat-Ergebnis sogar besser als bei unserer eigenen Erde.
- Nach einigen Anpassungen, um das Produkt massentauglich und preislich attraktiv zu machen, wagten wir einen mutigen Schritt: Wir stellten von jetzt auf gleich vollständig auf torffreie Produktion um.



Eine Erde für alle – wem das nicht passt, muss gehen

- Grünkompost
- Coccopeat
- Perlite
- Holzfaser
- Alt Rinde
- 0% Dünger, diese wird
sortenspezifisch beim Topfen
oder Sähen hinzugegeben



Substrate ändern & verändern

- Umstellung auf torffrei ändert viele Kulturschritte und Betriebsabläufe.
- Ein torffreies Substrat mit viel organischer Masse ändert sich stetig je nach Einflüsse.
- Kleinere Anpassungen sind immer wieder nötig.
- Neue Erkenntnisse bringen neue Zusatzstoffe ins Spiel.
- Immer wieder werden Zusatzstoffe hinterfragt und wenn möglich ersetzt.
- Dünger Art und Position ist oft bei Missglück ein Faktor.

Danke

- Für euer Interesse an unserem Familienbetrieb.
- Für diese seit Jahren tolle Veranstaltung hier in Heidelberg.
- Für alle, die jeden Tag für diese Gruppe arbeiten und ihre Zeit einbringen.
- Für jedes offene Gespräch mit jedem Teilnehmer.
- Für alle Firmen, die es durch ihre Produkte überhaupt ermöglichen und sogar vereinfachen, biologisch zu produzieren.

