

*Das Magazin des ARA Systems*

*Nummer 1/2010*

# TRENNIT



**GARTEN – DAS GRÜNE WOHNZIMMER  
ARA KLIMASIEGEL  
ARES – MASSGESCHNEIDERTE  
ABFALLENTSORGUNG**



Gartenvliese, Dünger, Arbeitshandschuhe, Wühlmausfallen, Rosenkugeln ... Das Salzburger Unternehmen Windhager bietet seit über 25 Jahren alles, was das Gärtnerherz begehrt.



Als Anbieter von Insektenschutz, Gartenzubehör, Sonnenschutz und Zaunbau ist die Windhager GmbH europaweit erfolgreich. Selbst der Wirtschaftskrise trotzt das Unternehmen und erweiterte vor kurzem sein Logistikzentrum in Thalgau von 15.000 auf 22.000 Palettenplätze, um für das stets wachsende Sortiment ausreichend Platz zu schaffen.

Windhager gehört zu den führenden Lieferanten in der Heimwerkerbranche. Beliefert werden Baumärkte, Gartencenter, Lagerhäuser und Fachhändler in ganz Europa. 400 Mitarbeiterinnen sorgen dafür, dass Hobbygärtner mit allem versorgt werden, was die Gartenarbeit leichter macht.

Das Unternehmen erwirtschaftet einen Jahresumsatz von über 100 Millionen Euro.

Im Interview mit TRENNT spricht **Prok. Karl Schwab**, Windhager Vertriebsleiter, über die Wirtschaftskrise, Hobbygärtner, Produktinnovationen und Abfallvermeidung.

*TRENNT: In Zeiten der Wirtschaftskrise ziehen sich Menschen ins Private zurück und investieren mehr in ihr Zuhause. Ist dieser Trend in ihrem Unternehmen spürbar?*

**Karl Schwab:** Ja, durchaus. Der so genannte „Cocooning-Effekt“, also der Rückzug ins eigene Heim, hat zu einer Belebung der Do-it-yourself-Branche geführt. Anstatt Geld für teure Reisen oder Essen in Restaurants auszugeben, investieren die Menschen wieder mehr in die Verbesserung und Verschönerung ihres Eigenheims. Vor allem im Garten wird viel zur Steigerung der Lebensqualität getan. Es wird liebevoll dekoriert, Gemüse angebaut, Sträucher gepflanzt und der Rasen gepflegt.

*TRENNT: Windhager produziert seit 1983 erfolgreich Gartenartikel für Hobbygärtner. Sind Hobbygärtner seit damals anspruchsvoller geworden?*

**Karl Schwab:** Mittlerweile ist der Garten zu einem verlängerten Wohnzimmer geworden. Dies spiegelt sich auch in die Gartengestaltung wider. Wir bieten dafür eine Reihe von Produkten wie Rosenbögen, Ranktürme, Beeteinfassungen oder Steinkörbe.

*TRENNT: Gärtnern galt viele Jahre eher als „Pensionisten-Hobby“. Mittlerweile scheint es sich zu einem echten Lifestyle-Thema gemauert zu haben. Deckt sich das mit Ihren Erfahrungen? Haben sich die Hobbygärtner in den letzten Jahren tatsächlich verändert?*

**Karl Schwab:** „Home Gardening“ liegt wieder im Trend. Gartenarbeit ist für viele ein entspannendes Hobby geworden. Aber es gibt sie immer öfter: Junge Menschen, die sich am Wochenende um das Gemüsebeet kümmern oder kleine Tomatenpflanzen oder Kräuter auf dem Balkon ziehen. Eine Vielzahl von Menschen möchte genau wissen, wo ihre Lebensmittel herkommen – aus diesem Grund bauen sie viele

davon selber an. Im Bereich Dünger und Pflanzenschutz werden biologische Produkte mit natürlichem Ursprung bevorzugt. Wir bieten mit Dünger und Pflanzenschutz von Neudorff eine komplette Produktserie für das naturgemäße Gärtnern.

*TRENNT: Der moderne Hobbygärtner wünscht sich intelligente Produktlösungen, die ihm die Gartenarbeit erleichtern. Welche Produktinnovationen gibt es aus dem Hause Windhager?*

**Karl Schwab:** Vor allem die Unkrautbekämpfung hat sich sehr vereinfacht. Früher musste man mühsam Unkraut händisch oder mit chemischen Mitteln beseitigen. Heute verhindert man Unkrautwuchs mit Vlies oder Spezialfolie, welche unter dem Rindenmulch verlegt werden. Aber auch für die Bereiche Wachstumsförderung und Pflanzenschutz im Winter bieten wir eine Vielzahl von Problemlösungen an, die wirkungsvoll und umweltschonend eingesetzt werden können, wie beispielsweise Vliese in verschiedenen Ausführungen, Farben und Stärken.

*TRENNT: Sie bieten ein großes Insektenschutz-Sortiment für Fenster und Türen an. Wird die Insektenplage tatsächlich immer größer oder ist einfach die Fliegenklatsche nicht mehr zeitgemäß?*



**Karl Schwab:** Beides. Durch den Klimawandel wird die Population der Insekten auch in Zukunft größer werden. Das ist nicht nur lästig sondern auch gefährlich. Die Gefahr der Krankheitsübertragung durch Insektenstiche nimmt dadurch zu. Mit unseren Fliegengitter-Systemen werden Insekten durch ein einfaches, transparentes Gewebe einfach draußen gehalten. Damit können Türen und Fenster zur Belüftung der Räume jederzeit geöffnet werden

*TRENNT: Können Sie den Arbeitsalltag in Ihrem Unternehmen ökologischer gestalten?*

**Karl Schwab:** Als weltweit agierendes Unternehmen stehen wir im täglichen Kontakt mit Partnern und Mitarbeitern auf der ganzen Welt. Dank der neuen Kommunikationsmedien ist dies ressourcenschonend möglich. Mithilfe von E-Mail, Internet und Skype können wir einen Großteil der täglichen Arbeit ohne lange Reisewege erledigen.

*TRENNT: Abfallvermeidung wird sowohl wirtschaftlich als auch ökologisch immer wichtiger. Setzen Sie Maßnahmen zur Abfallvermeidung um?*

**Karl Schwab:** Wir prüfen gerade unsere Verpackungen auf Einsparpotenziale. Eine Vielzahl unserer Produkte benötigt keine Verpackung, da der Kunde die Ware angreifen und fühlen möchte. Jedoch ist bei einigen Produkten die Verpackung als Schutzfunktion notwendig.

*TRENNT: Haben sich Windhager-Verpackungen in all den Jahren verändert? Welche Möglichkeiten gibt es, bei der Warenpräsentation Ressourcen zu schonen?*

**Karl Schwab:** Vor allem Produkte aus natürlichem Material, die wir in den letzten Jahren vermehrt auf den Markt gebracht haben, benötigen keine Verpackung und werden beispielsweise nur mit einem Etikett oder Anhänger versehen. Bei der Warenpräsentation setzen wir anstatt Einweg-Displays immer mehr Verkaufsstände aus Metall ein, die mehrfach verwendbar sind und eine längere Lebensdauer aufweisen.

*TRENNT: Sie bieten Ihre Produkte europaweit an. Gibt es regionale Unterschiede, z.B. Produkte, die in einem Land ein Bestseller in einem andere weniger gefragt sind?*

**Karl Schwab:** Es gibt ganz klare geographische Unterschiede, auf die wir auch reagieren. Da wir in unseren Hauptmärkten Deutschland, Frankreich, Österreich, Schweiz oder auch Osteuropa vertreten sind, analysieren wir bevor wir, in diese Märkte einsteigen, das jeweilige KonsumentInnenverhalten und die Bedürfnisse der KonsumentInnen. Dabei stellen wir immer wieder beträchtliche Unterschiede fest. Das Angebot wird dann auf die Erfordernisse dieser Märkte angepasst. Diese Flexibilität ist entscheidend für die internationale Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens.

*TRENNT: Welche Pläne gibt es bei Windhager für die Zukunft? Werden neue Produkte entwickelt, um die Gartenarbeit noch einfacher machen?*

**Karl Schwab:** Unsere Mitarbeiter im Produktmanagement entwickeln ständig neue Ideen. Diese werden laufend geprüft, verbessert und für den Markteintritt vorbereitet. Unser Weg geht ganz klar weiterhin in Richtung naturgemäßes Gärtnern. Als großen Wachstumsmarkt haben wir die biologische Unkrautbekämpfung erkannt. Auch in allen anderen Bereichen werden wir laufend neue Innovationen auf den Markt bringen.

*TRENNT: Danke für das Interview!*



Fotos: Windhager

**Prof. Karl Schwab**  
Windhager Handelsges.m.b.H.  
Leitung Marketing International  
Vertriebsleitung Österreich, Europa