

## **Stimmen von Ausstellern**

### **Gregor Buschkötter, Beratung, Verkauf Ausland der Wilhelm Ley GmbH Baumschulen**

„Unser Eindruck war, dass der neue Messetermin gut angenommen wurde. Das Interesse der Besucher richtete sich vor allem auf alle Pflanzen für den Garten- und Landschaftsbau, besonders auf die Alleebäume. Die IPM ist weltweit führend. Wir können hier gut den Kontakt zu unseren Kunden pflegen, die aus ganz Deutschland hierher kommen. Und weil wir an keiner Messe im Ausland teilnehmen, ist hier die Möglichkeit, Kontakt zu ausländischen Besuchern herzustellen. Die IPM ist für uns auch zur Imagepflege wichtig, weil hier ja auch die ausländischen Wettbewerber sind. Sehr wichtig ist uns der Tag der Ausbildung, den wir auch fördern. Die Schüler bekommen hier einen Einblick in die Arbeit in der Branche, der sie begeistern kann.“

### **András Kuhn, General Manager der Hortus Hungaricus**

„Die Aussteller am ungarischen Gemeinschaftsstand sind wirklich begeistert. Einige kannten die IPM schon, für einige war es die erste Beteiligung; und für alle haben sich die Erwartungen erfüllt. Besonders gefragt waren Baumschulwaren und abgepackte Rosen. Im nächsten Jahr werden sich wohl mehr Formen beteiligen. Wir denken an einen größeren Stand mit einem gemeinschaftlichen Auftritt.“

### **Harry Theelen, Miteigentümer F. Theelen and sons, Holland**

„Wir hatten bis jetzt eine exzellente Messe. Wir sind sehr zufrieden.“

### **Randy Natalino, VP Marketing Foremostco**

„Wir haben die Leute getroffen, die wir treffen wollten. Kunden haben wieder erneut bei uns bestellt, wir konnten die Zahl der Aufträge steigern und wir haben Geschäftsbeziehungen vertieft. Wir sind sehr, sehr zufrieden.“

### **Hanife Bodur von der Industrie- und Handelskammer der türkischen Provinz Sakarya:**

„Die Teilnehmer am türkischen Gemeinschaftsstand sind mit dem Verlauf ihrer ersten IPM sehr zufrieden.“ Elif Durmaz, Landschaftsarchitektin bei Arifiye Fidancilik: „Unsere große Palette an Pflanzen ist auf reges Interesse gestoßen bei Besuchern vor allem aus Italien, Holland, Deutschland und Frankreich. Wir konnten gute Kontakte machen, werden nach der Messe unsere konkreten Angebote einreichen und hoffen auf ein gutes Nachmessegeschäft.“

### **Arturo Fernández Alvarado, Asociación Floricultura de Costa Rica:**

„Wir haben zum ersten Mal an der IPM Essen teilgenommen und waren mit acht Firmen vertreten. Die Messe verlief für uns hervorragend. Wir hatten viele Großhändler bei uns, die sich für unsere tropischen Pflanzen interessierten. Die Besucher kamen zum Beispiel aus Afrika, Asien und Osteuropa. Und im Gegensatz zu anderen Messen kamen sie nicht nur um zu gucken, sondern um zu kaufen.“

### **André Segler, Marketing und Verkauf Gärtnerei Blu-Blumen GbR:**

„Die Besucher hatten ein großes Interesse an unseren Neuheiten. Ob Wasserpfeffer, Wasabi oder Süßkartoffel - gefragt sind außergewöhnliche Pflanzen, um dem Kunden etwas Neues zu bieten. Unser Mix aus Kräutern, Heilpflanzen, Nutzpflanzen und Naschpflanzen kommt an. Wir hatten hier die ganze Messe über sehr gut zu tun.“

### **Stefan Birkel, Produktmanager Braun GmbH:**

„Unsere Erwartungen an die IPM waren wie immer hoch und sind erfüllt worden. Der Kundenstrom an den ersten drei Tagen war sensationell, die

Qualität der Besucher einwandfrei. Wir haben hier viele neue Kontakte machen können, die IPM ist unsere wichtigste Messe. Wir haben hier nur neue Produkte vorgestellt, gefragt waren beispielsweise ein neues Hortensiensubstrat und unser biologisches Teichprogramm.“

**Peter van Zijp, Hakbijl Glas:**

„Die Messe lief für uns unerwartet gut, wir hatten zunächst Bedenken wegen der Terminverschiebung. Viele Besucher aus Osteuropa waren bei uns, sie waren begeistert von der Dekoration. Denn wir bringen nicht nur Glas auf die Messe, wir zeigen Ideen und vermitteln Emotionen. Im Trend liegen derzeit die Farben lila und rosa sowie Pastelltöne.“

**Antonio Caccarelli, Leiter Vertrieb Deutschland der Vannucci Piante s.s., Italien:**

„Wir sind seit 20 Jahren mit unserem Unternehmen auf der IPM vertreten und sind auch in diesem Jahr mit dem Geschäftsverlauf rundum zufrieden. In 2009 konnten wir mehr neue Kontakte zu deutschen Fachbesuchern knüpfen, dafür hat in 2010 die Internationalität des Fachpublikums auf unserem Stand deutlich zugenommen. Vermehrt haben Kunden aus Russland und der Ukraine unsere Produkte nachgefragt. Durch die zeitliche Verschiebung der Fachmesse ist das Niveau des Publikums gestiegen.“

**Giovanni Buonasera, Verkaufsleiter Export der Deroma S.p.A., Italien:**

„Wir sind zum ersten Mal auf der „grünen“ Fachmesse in Essen dabei. Der Handel lag über unseren Erwartungen, die Auftragsbücher sind gut gefüllt. Neben handgemachten Toscana-Töpfen konnten wir maschinell hergestellte Blumentöpfe weltweit, insbesondere nach Australien und Japan, verkaufen. Der neue Business-Termin ist für uns optimal, um Kunden aus Europa und Übersee einzuladen. Den IPM-Termin im nächsten Jahr haben wir schon fest gebucht und werden dann mit einem noch hochwertigeren Standkonzept in Essen vertreten sein.“

**Albert Helmes, Albert Helmes Terracotta- und Keramikimport und Großhandel:**

„Wir waren in diesem Jahr von vornherein aufgrund der Terminverschiebung sehr positiv auf die IPM eingestellt. Denn in den letzten Jahren liefen die Wochenenden schleppend. In diesem Jahr waren die ersten drei Tage ein voller Erfolg. Es kamen viele Besucher aus den Niederlanden, aus Belgien und Frankreich, aber auch aus Kalifornien, Tschechien und Ungarn zu uns. Erkennbar war ein Trend zu Leichtprodukten, die auch frostfest sind.“

**Flora Späth, Container Centralen GmbH, Region Manager Central & Eastern Europe**

„Wir sind sehr zufrieden mit dem Besucheraufkommen, der fachlichen Qualifikation der Gäste auf unserem Stand und dem Interesse für unser CC-Pool-System mit dem CC Container, das heute europaweit Standard für den Transport und die Präsentation von Blumen und Pflanzen ist. Besonders starke Aufmerksamkeit fand unsere „Operation chip it!“. Im Rahmen dieser Aktion werden alle CC Container mit einer neuen Schloss-Generation ausgestattet. Dank RFID-Technologie erhält jeder Container eine einmalig vergebene Identifikationsnummer, wodurch die Logistik-Prozesse deutlich verbessert und der Aufwand an Handling und Kosten reduziert wird.“

**Klaus Mayer, Geschäftsführender Gesellschafter Mayer Group**

„Wir sind mit gedämpften Erwartungen hierher gefahren, wurden aber mehr wie positiv überrascht von der Resonanz an allen Messetagen, vor allem am Mittwoch und Donnerstag. Wir hatten ein sehr gutes Messengeschäft, mehr Direktverkäufe als im Vorjahr und viele Kontakte mit potentiellen Kunden, die sich insgesamt entscheidungsfreudiger zeigten. Die Terminverlegung hat sich als richtige Entscheidung erwiesen. Wir sind

rundum zufrieden. Die IPM ist die absolute Welt-Leitmesse, ist mit weitem Abstand die wichtigste Messe. Dank und Glückwunsch an das IPM-Team der Messe Essen!“

**Ralf Hilbig, Betriebsleitung Kahler Transportgeräte**

„Die Messe ist für uns positiv verlaufen. Die Nachfrage war besser als im Vorjahr. Viele Stammkunden kamen auf unseren Stand und informierten sich über unser Angebot - von Einkaufs- und Transportwagen bis hin zu Ladeneinrichtungen für die grüne Branche. Außerdem konnten wir viele neue Kundenkontakte knüpfen.“

**Frank Zeiler, Geschäftsführer beim Verband des Deutschen Blumen- Groß- und Importhandels e.V.:**

„Ich glaube, dass die Terminverlegung ein voller Erfolg ist. Mir sind hier noch nie so viele ausländische Besucher aufgefallen wie in diesem Jahr. So ist auch die Resonanz der Aussteller hier auf dem Stand; und das ist für die Schnittblumen-Betriebe natürlich entscheidend. Besonders dann, wenn es Organisationen sind wie etwa Asocolflores, die weltweiten Import suchen. Insgesamt mögen es etwas weniger Besucher gewesen sein, aber die Qualität war besser. Die Stimmung unter den Ausstellern war so positiv, dass ein Großteil wiederkommen will. Ob sie das dann tun, wird davon abhängen, wie sich der Blumenabsatz in diesem Jahr entwickelt.“