

PRESSEMITTEILUNG

Industrieverband Garten (IVG) e.V.

15. IVG Forum Gartenmarkt zeigt, wie der Garten verbindet

Düsseldorf, November 2024. Am 5. November 2024 fand im Maritim Hotel in Düsseldorf das 15. IVG Forum Gartenmarkt statt. Rund 250 Besucherinnen und Besucher waren gekommen, um an einer der mittlerweile wichtigsten Veranstaltungen der Grünen Branche teilzunehmen. In diesem Jahr stand sie unter dem Motto „Garten verbindet“, denn Garten ist viel mehr als eine Grünfläche. Garten ist Hobby. Garten ist Erholung. Garten ist vernetzt. Und diese Eigenschaften spiegeln sich auch im Programm wider, das mit hochkarätigen Referentinnen und Referenten besetzt war.



Zu Beginn begrüßte John W. Herbert, Geschäftsführer EDRA/GHIN, die Besucherinnen und Besucher mit einem Rückblick über seine Laufbahn und die Entwicklung des Handels. Für die Branche hatte er zwei wichtige Botschaften: „Respektieren

Sie jeden Mitarbeiter und zeigen Sie ihm, wie wichtig er ist. Denn er ist wichtig.“ Zudem griff er ein Zitat von BHB-Vorstandssprecher Franz-Peter Tepsaß auf, dass Home Improvement der schönste Sektor im Handel sei, ergänzte allerdings: „Der Garten ist die Sahne obendrauf.“



Dr. Bettina Volkens, CEO & Co-Founder great2know GmbH, startete dann offiziell das Programm des 15. IVG Forum Gartenmarkt. In ihrem Vortrag „Wenn Sie wüssten, was Sie alles wissen“ ging sie auf eine Prob-

ematik ein, die viele Unternehmen beschäftigt: Ist es möglich, das Wissen und die Erfahrung von Mitarbeitern zu speichern, wenn diese das Unternehmen verlassen? Die great2know GmbH hat es sich zur Aufgabe gemacht, den gesamten Wissensschatz aller Mitarbeiter digital zu erfassen, aufzubereiten und bereitzustellen, um Innovation und Wachstum zu fördern. „Wir verknüpfen Wissen aus dem Kopf mit bereits dokumentierten Daten. So schaffen wir ein umfassendes und intelligentes Unternehmensgedächtnis“, fasste Frau Dr. Volkens die Methodik des Wissenstransfers zusammen.



In ihrem Vortrag „Wie Retail Media den Home & Garden Bereich aufblühen lässt und wie DIY-Marken davon profitieren können“ warf Patricia Grundmann, Vice President Media & Retail Media bei OBI & Geschäftsführerin der OBI First Media Group,

einen detaillierten Blick auf das Thema Retail Media. In ihrem Vortrag stellte sie unter anderem folgende Fragen: Was ist Retail Media? Warum liegt dieser Werbeansatz gerade voll im Trend? Und wie können der Home & Garden Bereich und DIY-Marken davon profitieren? Ihr Fazit: „Retail Media ist eine Alternative zu herkömmlichen Medien, da sie Kundinnen und Kunden auf vielen Kanälen erreicht, präzisere Zielgruppensegmentierung ermöglicht und sowohl laut als auch detailliert ist.“

Der Garten in Zeiten von Social Media



Im zweiten Block des Tages stellte Dr. Stefan Strauss, Inhaber der STRAUSS MEDIA GmbH, die Plattform TikTok vor. In seinem Vortrag „TikTok – die Gegenwart und Zukunft des Social Media Marketings?“ referierte Dr. Strauss über die Historie

und Entwicklung, die Unterschiede zu anderen Social Media Plattformen

sowie demografische Fakten und Nutzerstatistiken. Er erklärt Chancen und Potenziale für Marken und Unternehmen und zeigt Erfolgsgeschichten sowie Best Practices. Er ermutigte die Zuhörerinnen und Zuhörer, die Vorteile der Plattform zu nutzen, sich aber darüber im Klaren sein zu müssen, welchen Ursprung sie habe.



Mehr als 500.000 Menschen folgen der Urban Jungle Bloggers Community, um ihr Wissen über Zimmerpflanzen und Wohnungseinrichtungen zu teilen, inspirierende DIYs vorzustellen oder Styling-Tipps auszutauschen. Der Hashtag #urbanjunglebloggers auf Instagram ist einer der beliebtesten für Zimmerpflanzen. Igor Josifovic-Kemper, Mit-Initiator der Urban Jungle Bloggers, stellte in seinem Vortrag „Die Erfolgsstory der Urban Jungle Bloggers Community von 2012 bis heute“ die Entstehungsgeschichte der Community vor und gab den Zuhörerinnen und Zuhörern Tipps für ihren digitalen Auftritt: „Richten Sie Online-Verkaufsstellen ein, erstellen Sie Ihren eigenen Hashtag und verwenden Sie ihn, bauen Sie Ihre Community auf, indem Sie Ihre bestehenden Gäste beziehungsweise Kunden einladen, Ihnen zu folgen“, empfahl Josifovic-Kemper.

Ein Blick in die Zukunft des Handels und der Branche



Den vorletzten Block des Tages läutete Dr. Philipp Hoog, Mitglied der Geschäftsleitung & Leiter Strategieberatung bei der BBE Handelsberatung GmbH, mit seinem Vortrag ein „Handel der Zukunft – Entwicklung, New Kids on the Block und Trends 2025+ für die Grüne Branche“. Er zeigte auf, dass der Handel der Zukunft Gestalt annimmt und damit konkrete Handlungsfelder für Marken-, Herstel-

ler- und Handelsunternehmen greifbar werden. Dr. Hoog machte deutlich, wie die Grüne Branche davon profitieren kann und welche Trends 2025+ im Fokus stehen.

In der Session „Neue Generation Garten – Gründerinnen und Nachfolgerinnen stellen sich vor“ ging es um neue, innovative Start-ups sowie den erfolgreichen Generationswechsel im Unternehmen. Den Anfang machte Marlene Krämer von der Wundergarten GmbH. Hierbei handelt es sich um einen Shop, der Pflanzenkohle-Produkte anbietet. Anschließend stellte Eva Meißner, Geschäftsleiterin von Drain, ihr Start-up vor, das mit einem einfachen und zugleich innovativen Drainage-Einsatz seinen Vorstoß in die Grüne Branche wagt. Den Abschluss der Session bestritt René Beckmann, stellvertretender Geschäftsführer bei der Beckmann & Brehm GmbH. Er beschrieb den Wechsel von der dritten auf die vierte Generation innerhalb des Familienbetriebs.

Garten und KI



Künstliche Intelligenz (KI) ist einer der wichtigsten Trends in der Digitalisierung und hält in immer mehr Branchen Einzug. Viele Unternehmen setzen KI bereits in der Entwicklung, Produktion oder Verwaltung ein. Auch wenn KI in

unserem Alltag bereits präsent ist, dürften neue Anwendungen in der Zukunft enorme Veränderungen mit sich bringen. Wie diese genau aussehen und welche Auswirkungen sie haben können, erläuterte Sascha Lobo in seinem Vortrag „Wie künstliche Intelligenz die Welt verändert und was das für die Gartenwelt bedeutet“. Eine seiner Botschaften lautete: „Die schlechten Folgen der KI-Transformation kommen von allein. Für die guten müssen wir gemeinsam intensiv arbeiten.“ Zudem wagte er einen Blick in die Zukunft der Grünen Branche und prophezeite, dass generative KI und Robotik in Gärten und Landschaften eindringen werden und einen neuen Markt erschaffen



würden. Sascha Lobo lebt mit seiner Frau Jule und drei Kindern in Berlin und im Internet. Er arbeitet als Autor, Vortragsredner, Podcaster und Digitalunternehmer. Seit 2011 schreibt er eine wöchentliche Kolumne auf spiegel.de.

Das entsprechende Bildmaterial können Sie [hier](#) herunterladen.

((Zeichen inkl. Leerzeichen: 6.533))

Bei Abdruck bitten wir um ein Belegexemplar. Vielen Dank.

Über den IVG

Im Industrieverband Garten (IVG) e.V. haben sich Hersteller von Produkten der Grünen Branche für den Hobby- und Profimarkt zusammengeschlossen – darunter Pflanzenhersteller, Produzenten von Forst-, Garten- und Rasenpflegegeräten, Hersteller von Garten-Lifestyle-Produkten, von Produkten zur Pflanzenernährung, -gesundheit und -pflege, Hersteller von Substraten, Erden und Ausgangsstoffen sowie Hersteller von Produkten für den Erwerbsgartenbau. Der IVG vereint derzeit rund 150 Mitgliedsunternehmen der Gartenbranche und hat seine Kernkompetenzen in den Bereichen Information, Netzwerk, Öffentlichkeitsarbeit und Interessenvertretung.

Weitere Informationen finden Sie unter www.ivg.org.