PRESSEMITTEILUNG

Industrieverband Garten (IVG) e.V.

IVG Forum Gartenmarkt gibt Denkanstöße für die Branche

Düsseldorf, November 2026. **Am 5. November 2026 fand im Maritim Hotel in Düsseldorf das 17. IVG Forum Gartenmarkt statt. Rund 200 Besucherinnen und Besucher waren gekommen, um an einer der mittlerweile wichtigsten Veranstaltungen der Grünen Branche teilzunehmen. In diesem Jahr stand sie unter dem Motto „Fit für den Wandel – wer sich anpasst, blüht auf“. In einem spannenden Vortragsprogramm zeigten die anwesenden Referentinnen und Referenten auf, wie sich für Unternehmen auch in herausfordernden Zeiten zahlreiche Chancen ergeben können, wenn sie wandlungsfähig bleiben. Die Vortragenden gaben den Gästen dabei zahlreiche Denkanstöße und kreative Ideen mit auf den Weg.**



Zu Beginn begrüßte Dr. Peter O. Wüst, Hauptgeschäftsführer BHB – Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V., die Besucherinnen und Besucher. Zugleich verabschiedete er sich bei ihnen, da er sich nach fast 30 Jahren in der Branche und fast 20 Jahren beim BHB, wie er sagt, in den Un-Ruhestand begebe. Wüst blickte in seiner Rede auf die vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen dem BHB und dem IVG zurück und machte deutlich, wie wichtig eine funktionierende Verbandsarbeit sei.

Pressekontakt: Industrieverband Garten (IVG) e.V. | Stefan Pohl
Wiesenstraße 21 a1| 40549 Düsseldorf | Tel.: +49 211 909998-10
Mail: pohl@ivg.org | www.ivg.org



Prof. Dr. Gunther Schnabl, Direktor des Flossbach von Storch Research Institute und Professor an der Universität Leipzig, startete dann offiziell das Programm des 17. IVG Forum Gartenmarkt. In seinem Vortrag zeigte er auf, wie Handelskonflikte, Geopolitik, Reformstau und KI den Konsum treffen und das Wachstum bremsen, während Künstliche Intelligenz die Angst vor dem Arbeitsplatzverlust schürt. Hierzu gab er detaillierte Einblicke, wie die derzeitige Krise entstanden ist. Sein Ausblick für Deutschland lautete: „Deutschland kennt das Rezept für den wirtschaftlichen Erfolg. Die Bevölkerung ist gut ausgebildet und motiviert. Das sollte früher oder später Reformen in Gang bringen."



In seinem Vortrag „Plattformen gegen den Rest – warum auch Amazon Angst vor TEMU hat" zeigte Alexander Graf, Herausgeber von Kassenzone, auf, wie sich der Wettbewerb im digitalen Handel verändert hat. Warum Plattformen zu 90 Prozent den globalen Handel dominieren. Welche Strategien Händler und Hersteller benötigen, um in diesem Umfeld zu performen. Er warnte davor, sich von China abhängen zu lassen: „Made in China ist mittlerweile das bessere Made in Germany und die nächste Generation der coolen Marken wird chinesisch sein." Wie sich Unternehmen gegen diese Entwicklung wehren können, konnten die Anwesenden dann hautnah selbst in einem Strategiespiel erfahren.

Pressekontakt: Industrieverband Garten (IVG) e.V. | Stefan Pohl
Wiesenstraße 21 a1| 40549 Düsseldorf | Tel.: +49 211 909998-10
Mail: pohl@ivg.org | www.ivg.org

Aus der Tradition heraus neue Wege beschreiten



Im zweiten Block des Tages gab Julia Hitschler, Teil der Geschäftsführung bei hitschler International, Einblicke in die Transformation des Familienunternehmens. In ihrem sehr lebendigen Vortrag „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit“ zeigte sie auf, wie sich das Unternehmen erfolgreich zu einer digitalen Candybrand gewandelt hat, indem es den Onlineshop integriert, Social Media als Marketingplattform nutzt und flexible und schnelle Entscheidungen trifft. „Durch eine offene Unternehmenskultur und flache Hierarchien fördern wir Agilität, die sich auch in unkonventionellen Vertriebskanälen widerspiegelt“, so Hitschler. „Geht nicht, gibt’s bei uns nicht. Unser Credo lautet: einfach mal machen, out of the Box denken und innovativ bleiben.“ Diesen Ansatz untermalte sie mit zahlreichen unterhaltsamen Videos aus der hitschie-Welt.



Jochen Ludwig, Chief Commercial Officer bei OBI, sprach auf dem IVG Forum Gartenmarkt über die Tradition und Zukunft des grünen Sortiments im Unternehmen: „OBI ist stolz auf seine führende Stärke im Bereich Garten und wir arbeiten sehr konsequent an einer weiteren Optimierung. Dafür schauen wir nicht nur darauf, wie sich die Flächen im Garten bestmöglich nutzen und Sortimente umgestalten oder erweitern lassen“, so Ludwig. „Wir haben vor allem die konkreten Bedürfnisse unserer Zielgruppen im Blick.“ Derzeit rolle OBI deutschlandweit ein Konzept aus, das die Struktur und Orientierung in den Märkten optimiere. „Dabei spielt auch der Garten eine strategisch relevante Rolle“, betont Ludwig.

Pressekontakt: Industrieverband Garten (IVG) e.V. | Stefan Pohl
Wiesenstraße 21 a1| 40549 Düsseldorf | Tel.: +49 211 909998-10
Mail: pohl@ivg.org | www.ivg.org

Next Garden Generation

In der Session „Next Garden Generation“ stellten sich drei Start-ups mit ihren neuen, innovativen Produkten und Ideen vor. Den Anfang machte Tim Paulke, Co-Founder und Geschäftsführer von Nunos, einem Spin-Off des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt (DLR) am Standort Köln. Nunos hat ein Verfahren weiterentwickelt, das Urin zu Pflanzendünger umwandelt, und es speziell für die Aufbereitung von Rindergülle und Gärresten adaptiert. Mattis Klöpper, Co-Founder und Geschäftsführer von Spreat, erklärte in seinem Vortrag, wie das Start-up das Marktplatzgeschäft im stationären Handel ankurbelt, um wieder mehr Begeisterung und Begegnungen in den Handel zu bringen. Spreat schaffe dabei die nötige Freiheit, um sich schnell und mühelos an neue Marktbedingungen anpassen zu können. Julian Wanzke, Customer Success bei homie AI, stellte den KI-Agenten vor, der sich anfühlt wie ein erfahrener Kollege: aufmerksam, verständlich und immer erreichbar. „homie AI berät Kunden im stationären Geschäft, im E-Commerce, bei Dienstleistern und in der Industrie“, so Wanzke.

Zukunftsfähig durch Nachhaltigkeit



Als Keynote-Speakerin stellte Dr. Antje von Dewitz, Geschäftsführerin bei VAUDE, die nachhaltige Unternehmensstrategie und -führung des Outdoor-Ausrüsters vor. Antje von Dewitz setzt sich mit viel Herzblut für ökologische und soziale Verantwortung in den globalen Lieferketten ein. Dadurch hat sie VAUDE zu einem nachhaltigen Unternehmen transformiert und treibt die kontinuierliche Entwicklung weiter voran. Dabei beweist sie, dass ein nachhaltig ausgerichtetes Unternehmen auch wirtschaftlich sehr erfolgreich sein kann. „Gute Arbeitsbedingungen, faire Partnerschaften und ein verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen sind für mich keine Gegensätze zu wirtschaftlichem Erfolg, sondern Voraussetzungen für verantwortungsvolles Unternehmertum“, so von Dewitz. „Ich bin überzeugt:

Wer die langfristigen Auswirkungen seines Handelns berücksichtigt, stellt sein Unternehmen zukunftsfähiger auf."

Das entsprechende Bildmaterial können Sie hier herunterladen.

((Zeichen inkl. Leerzeichen: 6.268))

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.

Pressekontakt: Industrieverband Garten (IVG) e.V. | Stefan Pohl
Wiesenstraße 21 a1| 40549 Düsseldorf | Tel.: +49 211 909998-10
Mail: pohl@ivg.org | www.ivg.org