



**Löwer**  
**grün erleben** 

LÖWERS NUMMER 6

# WIRTSCHAFTLICH GEPLANT

NEUES GARTENCENTER IN ROSSDORF

**Holz im Garten**  
Gestalterische  
Vielfalt

**Gartenmode**  
Schöne  
Funktionalität

**Warenwirtschaft**  
Multimediale  
Systeme

**Messevorbericht zur Christmasworld**

INSTALLATION VON LICHT





Frische Viola im neuen Produktionsgewächshaus.



Das Mobiliar ist flexibel nutzbar; hinten die Regalwände von Nifem.



Attraktive Warenträger: Nach Wunsch gefertigt.



Texte und Plakat als Orientierungshilfe; davor griffbereite Ware.

## Löwers Nummer 6

# Wirtschaftlich geplant

In sein neues Gartencenter in Rossdorf hat Gustav Löwer die ganze Erfahrung seiner 37 Jahre Unternehmertum eingebracht und betriebswirtschaftlich effektiv gebaut.

Das große Einzugsgebiet von Darmstadt bis Frankfurt und die Kaufkraft im Umfeld waren ausschlaggebend für die Standortwahl. Wie schon bei seinen vier anderen Gartencentern hat Löwer eine Lage an einer Bundesstraße (B 38) gewählt. Noch steht der neue Betrieb allein auf dem Feld, das zu einem Gewerbegebiet mit Einkaufszentrum ausgebaut werden soll.

In die Vorbereitung wurde Architekt Udo Scheffler einbezogen, der die vielen Ideen und festen Vorstellungen von Gustav Löwer in einen Plan gegossen hat. Wie schon bei einem vorherigen Projekt holte Löwer als Gewächshausbauer die Firma Rabensteiner, die aktuelle Technik und neuste Materialien verwendet hat.

So entstand ein rd. 2.500 qm großes, hohes fünf-giebeliges Verkaufshaus mit dezent vorgezogenem Dach über dem Eingang, ohne spektakuläres Portal. Das Foyer ist nur klein und ins Haus integriert, ohne aufwendige Warenaufbauten. Die sind nicht nötig, denn der Kunde steht unmittelbar im Laden und kann seinen Weg wählen. „Ich habe Wert auf breite Gänge gelegt“, sagt Löwer, „durch die der Kunde seinen Einkaufswagen mitnehmen kann.“ Klug gedacht, denn dadurch

verteilt sich der Kundenstrom sogleich zwischen den Tischen, die Verweildauer erhöht sich und es wandert mehr in den Warenkorb. Auch für die Mitarbeiter ist das von Vorteil. Sie können mit der beladenen CC-Karre an die Tische heranfahren. Breit genug für eine Europalette sind indes die Wege entlang der Stehwandregale, die größtenteils mit Töpfen und Gefäßen bestückt sind. Diese Ware wird meist auf Paletten angeliefert und lässt sich nun also mühelos einräumen. Effektiv umgesetzt sind auch die Arbeitsflächen. Sie befinden sich mittig zwischen temperierter Halle und Warmhalle, so dass beide Seiten einsehbar und zugänglich sind. Der Kunde wird nicht allein gelassen, sondern kann sich Rat holen, den Pflanzservice nutzen oder sich aus der Pflanzenschutztheke bedienen lassen.

Zur Kundenorientierung gibt es großformatige Plakate, die Grünpflanzen, Orchideen oder andere Schwerpunkte anzeigen. Beschriftungen in großen Lettern weisen u.a. auf die Pflanztheken hin oder auf die Kassen. Meist ist eine kleine Erklärung inbegriffen, etwa „Beste Pflanzen – beste Preise“ oder „Zimmerpflanzen – die grüne Lunge für Ihr Zuhause“. Geschickt wirbt Löwer hier auch für sich, etwa mit „Der neue Löwer in Ros-

dorf – erfrischend anders“, oder für seine Eigenmarke, die Gärtnererde. Das Gartencenter gehört zwar der „grün erleben“-Gruppe an, aber Löwer ist mit der Kundeninformation bewusst eigene Wege gegangen. „Dezent, aber aussagekräftig soll sie sein“, meint Gustav Löwer.

Auffällig ist, dass es bei der Hartware nicht unbegrenzt viele Marken gibt, sondern nur ausgewählte. „Durch die Beschränkung auf wenige mit größeren Mengen konnten wir einen Regalservice mit aushandeln“, erklärt Löwer.

## Lohnkosten herunterfahren

Das passt alles in sein Konzept, den größten Posten im Betrieb eines Gartencenters, die Lohnkosten, zu senken. „Und zwar nicht durch weniger Personal oder weniger Fachkräfte“, betont Löwer, „sondern durch eine effektive Gestaltung des Ladens und einen effektiven Einsatz des Personals.“ Vom Arbeitsterminal aus können die Mitarbeiter weite Bereiche des Gartencenters einsehen, Einräumarbeiten sind dezimiert oder deutlich vereinfacht, und die Warenpräsentation setzt auf großflächige Bestückung. Arbeitsintensive Segmente wurden vermieden: Es gibt keine Floristikabteilung, und der Dekoanteil ist auf ein Minimum reduziert; Boutique, Teich und Motorgeräte sind kein Thema in Rossdorf. Einiges ist ausgeschlossen, weil es der Gemeinderat aus Schutz für

den bestehenden Handel nicht erlaubt hat. Aber für Löwers straffes Rechenkonzept ist das nicht von Nachteil. „Pflanzen und Grün sind unser Schwerpunkt, und das wollen wir auch herausheben“, sagt Löwer.

Die fruchtende Verbindung von Kreativität und Handwerk ist unübersehbar. Beispielsweise schaffen Birkenstammabschnitte Atmosphäre in der derzeitigen weihnachtlichen Präsentation und sind gleichzeitig gute Warenträger für die Adventskränze. Ebenso gut eignen sie sich aber auch für die Themen des Frühjahrs. Gute Pflanzen-Qualitäten sind in allen Löwer Gartencentern selbstverständlich. Gustav Löwer zeigt dazu ein 1A-Vaccinium, das er von einem darauf spezialisierten Gärtner der Umgebung bezieht. Ein zweites Beispiel: Ausnehmend schön sind auch die Weihnachtssterne, die aus eigener Produktion und in diversen Größen und Kombinationen angeboten werden.

Die Ware steht im Mittelpunkt und deshalb hat Löwer auch nur dezentes Mobiliar eingesetzt: die anstaubaren Tischplatten lie-

gen auf großen Tuffsteinen auf. Waagerechte Ausrichtung wird durch höhenverstellbare Füßchen erreicht. Höhere Pflanzen stehen ebenerdig auf Schutzfolie. Kleinere Tischvorbauten erlauben Zusatzpräsentationen. Die Wandregale sind aus Holz gefertigt und haben in den Blickachsen Unterbrechungen für Themenposter. Nifem zeigt hier seine Handschrift und hat auch die attraktiven Präsentationstische für Gestecke und Schalen mit einem kleinen Mittenregal gebaut. Gustav Löwer wünschte sich für sie eine Tischplatte aus einem unempfindlichen Material wie Schiefer, aber nicht so schwer und kostspielig.

Die Warmhalle und die temperierte Halle bilden zusammen eine bauliche Einheit und sind annähernd gleich groß. Besonders hervorzuheben ist die spezielle Rabensteiner Thermorinne, mit der es keine Reklamationen mit eindringendem Wasser oder überlaufenden Rinnen mehr gibt – sehr wichtig bei einem Gartencenter. Laut Karl Bärlein, Geschäftsführer Rabensteiner Schorndorf, wurde bei Löwer das ganze Dachwasser im Dachbereich zusammengefasst und an einem Punkt nach unten abgeleitet, da bei einer konventionellen Verlegung mit Grundleitungen das Regenwasserbecken, das für die Bewässerung genutzt wird, noch tiefer ins Grundwasser hätte eingebaut werden müssen.

Ein Regenrückhaltebecken der Stadt bedingt einen Gebäudeversatz, der sehr geschickt als überdachte Freifläche gestaltet wurde und zur Zeit des Besuchs als Kalthalle Platz für die weihnachtliche Ausstellung im Vorfeld des ersten Advents bot. Im Frühjahr werden sich dann wieder die Stehwände zur angeschlossenen Baumschulfläche (rd. 1.300 qm) öffnen.

An einen LKW-Zugang ist ebenso gedacht worden, wie an den direkten Anschluss des

Produktionshauses, aus dem der Pflanzennachschub kommt. Einer der zehn Mitarbeiter kümmert sich darum. „Die Pflanzen sollen einerseits möglichst wenig transportiert werden“, sagt Gustav Löwer, „andererseits soll eine schnelle Versorgung gewährleistet sein.“ Rabensteiner erbaute ein 3.000 qm großes Produktionsgewächshaus im Venlobaustil mit hohen Stehwänden und zwei Klimabereichen. Im kühleren Teil lässt sich das Dach komplett öffnen (Cabrio-Dach). Neben einer Bodenheizung sorgen nur noch mehrere Lufterhitzer für Temperatur. Die Wärmeversorgung im ganzen Gartencenter besorgt eine Photovoltaik-Anlage und ein eigenes Blockheizkraftwerk, das mit Pellets bestückt wird. Für Hochlastzeiten gibt es zusätzlich eine Gasheizung.

Die Bodenbeete sind mit Gefälle angelegt, so dass Flutsysteme quartierweise die Pflanzen bewässern können. Eine Besonderheit ist das Glas, das mehr UV-Licht als gewöhnlich durchlässt – für gesundes und robustes Pflanzenwachstum.

Derzeit steht ein Satz üppiger Viola im Haus; im Frühjahr folgen Beetpflanzen; auch Rosen sollen hier weiterkultiviert werden. Die Pflanzen stammen aus den firmeneigenen Hauptproduktionsstätten in Rüdenuhnen und Seligenstadt mit mehr als 40.000 qm unter Glas. Alle Pflanzen stehen übrigens in Töpfen mit Löwer-Aufschrift. ▀



Information kostenlos dazu: Die Löwer-eigene Gärtnererde.



Übersichtliche Warenpräsentation auf dezentem Mobiliar.



Bescheiden, aber unverkennbar: Der Eingang ins Gartencenter.



Geschickt gestaltet: Die überdachte Freifläche ist hier Kalthaus für die Weihnachtspräsentationen.



Außenansicht vom Gartencenter in Rossdorf.



Das Eingangsportal ins Gartencenter in Seligenstadt, das direkten Anschluss an die Produktionshäuser hat.

## Die Löwer-Gruppe

# Sechsfache Individualität

Es ist die fünfte Generation der naturbegeisterten Familie Löwer, die die erfolgreiche Expansion in heute sechs einzelne Firmen eingeleitet hat.

In **Aschaffenburg** steht das Löwer-Stammhaus. Auf 4.000 qm Gewächshausfläche werden hauptsächlich Saisonpflanzen herangezogen. Sie ergänzen das Angebot des Gartencenters, bei dem insbesondere neue Züchtungen und Spezialkulturen hervorzuheben sind, außerdem die umfangreiche meisterliche Floristik.

In **Mömlingen** an der B426 begeistert ein 4.500 qm großer Schaugarten die Kunden, insbesondere mit Rosen und Stauden. Hier hat Sohn Andreas Löwer 2004/2005 ein sortimentsreiches Gartencenter erbaut. Die Gesamtgrundfläche beträgt satte 20.000 qm.

Seit 2010 gehört ein modernes Gartencenter mit 5.500 qm Gewächshausfläche in **Hanau** an der A 66 zur Löwer Gruppe: „Für alles, was in einen großen Kofferraum passt.“ Zusätzliche Attraktion ist das **Löwer-Café**. Viele seiner Köstlichkeiten kommen von Sohn Florian Löwer, der als Deutscher Konditormeister und Dritter der Konditor-Weltmeisterschaften ebenfalls ein erfolgreicher Löwer-Spross ist.

Das komplette Gartensortiment bietet das Gartencenter in **Seligenstadt**, direkt an der A3. Riesige Auswahl direkt von der Kulturfläche haben die Kunden darüber hinaus in der Saisonpflanzenzeit. 1998/99 sind 14.000

qm modernste Gewächshäuser neu hinzugekommen sowie die Verkaufsanlage erneuert worden. Martin Löwer hat sich dort zudem auf Heil- und Gewürzkräuter in mehr als 450 Sorten spezialisiert.

**Rüdenhausen** ist als reiner Zuchtbetrieb Lieferant für die eigenen Verkaufsstellen und ausgewählte Gärtnereien im Umland. Seit der Eröffnung 1992/93 wurde er stets auf neuestem technischen Stand gehalten. Es ist Löwers wichtig, rationell, energetisch sparsam, ressourcenschonend und umweltfreundlich Top-Qualitäten zu produzieren.

In **Rossdorf** erfüllte sich Gustav Löwer einen Traum: „1976 musste ich aufgrund der Krankheit des Vaters den Betrieb übernehmen, um die Familie zu ernähren. Hier kann ich nun etwas ausprobieren, und denke, ich habe diese Filiale so angelegt, dass sie gleich grüne Zahlen schreibt.“