



### Klein und fein

Das LGV-Gärtnerschäftl ist im Juni eröffnet worden und bietet neben lose erhältlichem LGV-Gemüse allerlei Spezialitäten.

strikt, und natürlich ist es auch eine Preisfrage: Was ist der Konsument bereit zu bezahlen, wenn die Alternative zum Plastik den Preis stark nach oben treibt?“, so Bell, der hier realistisch bleibt.

Im Gärtnerschäftl als Antipode zu den großen Playern am Markt wird allerdings Wert auf Zero waste und möglichst wenig

”

*Uns war wichtig, die Gärtner in den Vordergrund zu rücken und den regionalen Bezug, die Herkunft unserer Produkte, zu betonen.*

### Florian Bell

LGV-Alleinvorstand

“

Verpackung gelegt. Nur konsequent, dass man das Angebot nun auch mit dem „Gärtnerkistl“ für ganz Österreich inklusive den Produkten des Gärtnerschäftls und einem Onlineshop erweitert, der alle Stückerln spielt: Anvisiert wird ein vierstelliger Bereich beim Gärtnerkistl-Absatz.

### Spezialitäten kommen an

Worauf man beim LGV künftig verstärkt setzen wird, sind Spezialitäten und Raritäten, denn der Konsument goutiert derlei außerordentlich: 45% des Umsatzes kommen aktuell aus dieser Ecke des Sortiments. Einen Partner auf Augenhöhe hat man hier im burgenländischen Seewinkel, seit jeher Anbaueldorado, gefunden.

Oder besser gesagt: wieder gefunden. Die Kooperation zwischen dem Seewinkler Sonnengemüse (SSG) und der LGV gab es schon einmal, bevor man sich 2012 trennte. Seit Anfang des Jahres werden die Kompetenzen in Sachen Planung, Produktion, Lagerung und Vermarktung erneut gebündelt. Was SSG-Geschäftsführer Josef Peck enorm freut, „denn allein an Synergien bei Logistik und Personal bringt das sehr viel, es macht uns insgesamt schlagkräftiger.“

Aus beiden Regionen erreichen wir nun insgesamt 69 Gemüsesorten und können fast ganzjährig heimisches Saison Gemüse anbieten.“ Peck bleibt nicht nur weiterhin Geschäftsführer beim Seewinkler Sonnengemüse, sondern wird künftig auch den Vertrieb für LGV und SSG leiten. Das Gärtnerschäftl sieht er „als perfekten Testballon für den LEH, hier können Produkte im Kleinen ausprobiert werden und deren Resonanz beim Konsumenten getestet“. Apropos

”

*Allein an Synergien bei Personal und Logistik bringt die neue Kooperation sehr viel; insgesamt macht uns das schlagkräftiger.*

### Josef Peck

GF Seewinkler Sonnengemüse

“

Resonanz: Wo beide, also LGV und Seewinkler Sonnengemüse, nach wie in großen Stil punkten, sind die Klassiker: Ganze 75% Umsatzanteil erwirtschaftet die SSG mit Paprika in diversen Varianten, die LGV hat als stärkstes Produkt die Gurke im Portfolio. „Der Umsatz für 2017 ist um fünf Prozent im Vergleich zu 2016 gesunken, wobei sich auch die Gemüsemenge in einem ähnlichen Verhältnis reduziert hat“, so Florian Bell. 61,2 Mio. € wurden 2017 umgesetzt, 36.000 t Gemüse produziert. 2016 konnte man 64,6 Mio. € umsetzen, während die Gesamtmenge des produzierten Gemüses bei 36.500 t lag. Der Wunsch an 2018 lautet jedenfalls unisono: gutes Wetter und viel Sonne.

Von Andreas Melanzani über Martins Minigurken oder Stefans Mini San Marzano wird quasi der Stammbaum des Produkts gezeigt „Uns war wichtig, die Gärtner in den Vordergrund zu rücken und den regionalen Bezug, die Herkunft unserer Produkte, zu betonen“ so Bell. Auf die extrem kurzen Transportwege – rund 2,2 km dauert es vom Gärtnerbetrieb bis zur Simmeringer LGV-Zentrale – darf man auch zu Recht stolz sein. Die Namen auf den Verpackungen sind übrigens keine Fantasienamen, sondern tatsächlich genau die Hersteller, die das Produkt teilweise seit Jahren für die LGV erzeugen.

Auch die neue Kartonverpackung signalisiert Nachhaltigkeit und Wertigkeit, wobei Plastik nach wie Teil der Umverpackung bleiben wird: „Der LEH und die Kunden sind hier allein schon aus hygienischen Gründen sehr



### LGV-Vorstand Florian Bell

forciert das „Gärtnerkistl“ und bringt einen neuen Markenauftritt für Gemüsesorten wie Paradeiser, Gurke oder Melanzani.