

zwischenablage.CLP

Gramoflor-Produkte ganz international

Substratehersteller aus Vechta feiert in diesem Jahr sein 100-jähriges Bestehen

Vechta (ry) – Wenn Josef Gramann von „Torfköppen“ spricht, so meint er das nicht als Beleidigung. Und der Chef des Vechtaer Substrateherstellers Gramoflor ist sogar etwas stolz auf die Bezeichnung. Denn was sein Unternehmen macht, ist mehr als nur Torf aus dem Moor zu holen und weiterzuverkaufen. Allein die Werke in Vechta und Vörden liefern fast eine halbe Million Kubikmeter Substrate und Erden, und das international.

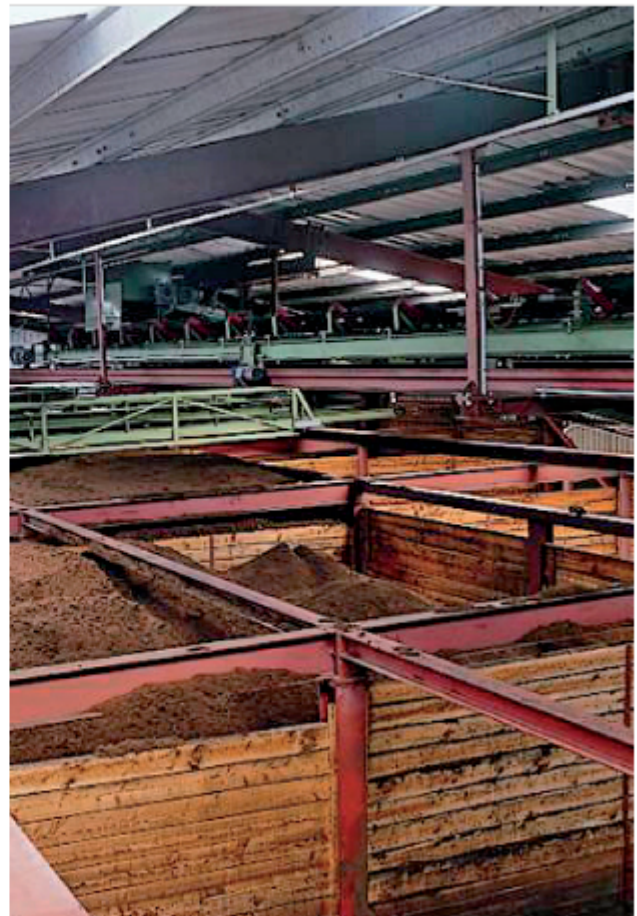
Dass sich Gramoflor international erfolgreich behaupten kann, liegt nicht zuletzt an der Erfahrung der Gramanns: In diesem Jahr besteht das Unternehmen seit 100 Jahren. 1908 hätte sich der Gründer Heinrich Anton Gramann wohl kaum vorstellen können, was aus seinem Handelsgeschäft einmal wird: Zunächst wird Torf abgebaut, zwölf Jahre später beginnt die Herstellung von Presstorfbällen, 1926 errichten die Gramanns die erste Torfstreifefabrik. Ende der 50er übernimmt Anton August Gramann den Betrieb, 1984 stößt sein Sohn Josef Gramann dazu und entscheidet sich für die Zusammenarbeit mit der Ostendorf-Gruppe aus Vechta. Unter „Gramoflor“ wird die Marke seit 1999 geführt.

Josef Gramann ist ein opti-

mistischer Unternehmer: „Der Standort Deutschland macht Spaß“, sagt er. Man müsse nur mit dem richtigen Konzept am Markt sein. Für ihn bedeutet das: Hochwertige Ware mit konstant guter Qualität liefern. Bei Gramoflor wird Torf gedämpft, um dem Profigartenbau ein absolut wildkrautfreies Endprodukt garantieren zu können; 17 so genannte Beschickungsbunker sorgen dafür, dass stets 17 Komponenten für Substrate bereitstehen. Dazu kommen 18 Düngedosierer. Für die Mischungen sorgt neben routinierem Personal spezielle Computer- und Steuerungstechnik.

Gramoflor ist ganz gewiss nicht der günstigste Anbieter, dafür schätzt der Markt die Qualität aus Vechta. Besonders das Ausland – zwei Drittel des Umsatzes macht Gramoflor mit seinen Erdenmischungen unter anderem in Spanien, Portugal, Italien, Asien und Osteuropa. Besonders die Fachleute schätzen Gramann-Produkte, 70 Prozent der Ware geht in den Profigartenbau.

Vor der Zukunft hat Josef Gramann keine Bange, denn die 100-jährige Erfahrung des Unternehmens zeige: „Wer ehrlich mit seinen Kunden umgeht, hat auch Erfolg.“



Die richtige Mischung macht es: Die Zutaten für Gramoflor sind sehr hochwertig. Das garantiert Kundentreue in der Branche.
Foto: Gramoflor