

## **Rosen aus Neuss - auch in Wien hoch geschätzt**

Wichtige Kunden für Rosen in Töpfen aus der Gärtnerei Odendahl in Neuss sind die Gartencenter in Wien. „Unsere Topfrosen werden in Süddeutschland und im besonderen Maße in Wien hoch geschätzt,“ erzählt Franz-Josef Odendahl, Geschäftsführer und Inhaber der Gärtnerei in Neuss den Besuchern. Der gemeinsamen Einladung von Agrobusiness Niederrhein und der Zukunftsagentur Rheinisches Revier waren 40 Besucher gefolgt. Sie hörten spannende Geschichten über die Anzucht der Rosen und der dazu notwendigen Fachkenntnisse und gärtnerischen Handarbeit.

Dr. Anke Schirocki, Geschäftsführung von Agrobusiness Niederrhein, begrüßte die Gäste und stellte die Arbeit von Agrobusiness Niederrhein vor. Franz-Josef Odendahl ist mit seiner Gärtnerei seit Gründung des Netzwerks als Mitglied dabei und kann sich noch an die vor ca. 15 Jahren in seinem Betrieb durchgeführte Pressekonferenz mit dem Neusser Landrat Hans-Jürgen Petruschke erinnern. Ziel des Netzwerks ist es, die Innovationsfähigkeit der Unternehmen zu unterstützen, indem der Wissenstransfer, z.B. durch Veranstaltungen wie der in der Gärtnerei Odendahl, gefördert wird.

Der Besuch bei Odendahl ist auch eine Veranstaltung in der Reihe der „Strukturwandel-Safari“, wie Nicole Krüttgen von der Zukunftsagentur Rheinisches Revier erklärte. Mit dem Ausstieg aus der Braunkohle geht es jetzt darum, Projekte zu entwickeln, welche Arbeitsplätze schaffen und zur Energie- und insbesondere zur dringend benötigten Ressourcenwende beitragen. Durch die „Strukturwandel-Safari“, bei der

Unternehmen und Themen der Region in den Fokus gerückt werden, sollen der damit geförderte Wissenstransfer und die Vernetzung von Akteuren einen Beitrag leisten.

In den 60er Jahren wurde der Betrieb von seinem Vater in Neuss gegründet. Heute leitet Franz-Josef Odendahl das Unternehmen mit mehr als 30 Beschäftigten zusammen mit seiner Frau Claudia. Von zu Beginn je 4.000 m<sup>2</sup> Gewächshaus- und Außenfläche sind es am jetzigen Standort mittlerweile 28.000 m<sup>2</sup> überdachte und 30.000 m<sup>2</sup> freie Fläche geworden.

Die Vielfalt und die bunte Blütenpracht begrüßen die Besucher in den Gewächshäusern. Dafür sorgen neben den 300 Rosensorten auch Clematis, Hortensien, Wisterien und verschiedene Gräser. Zurzeit stehen auf dem gesamten Gelände 150.000 Rosen und 130.000 Pflanzen der anderen Kulturen.

„Rosen mögen es nicht lange feucht und lieben die Sonne“, so Odendahl. Die Bewässerung erfolgt von unten über ein geschlossenes System, bei dem das Gießwasser aufgefangen und aufbereitet wird. Das spart Wasser und Pflanzennährstoffe.

Seine Kundschaft besteht zu 90 Prozent aus Gartencentern und Wiederverkäufern. Diese werden im Umkreis von circa 100 Kilometer durch eigene LKW beliefert. Weitere Entfernungen werden über die regionalen Pflanzenvermarkter abgewickelt. Für die starke Nachfrage in Österreich verlässt pro Woche ein LKW den Betrieb. Wien sei die Stadt, in die die meisten Rosen geliefert werden.

Wichtig für die belieferten Gartencenter ist es, dass die Pflanzen schnell verkauft sind. Dafür ist der richtige Mix aus Farbe und Habitus ausschlaggebend. Die Gartencenter wählen die Sorten dafür nicht selber aus. „Wir stellen den besten Mix für die Gartencenter zusammen. Mit unseren Erfahrungen treffen wir hier die richtige Mischung“, erklärt Odendahl. „Sind dabei aktuelle Farbtrends ausschlaggebend?“ fragt eine Besucherin. „Die Vorlieben der Kunde wechseln nicht so sehr mit den allgemeinen Farbtrends, die Pflanzengesundheit ist bei der Auswahl von viel größerer Bedeutung“, antwortet der Rosenspezialist.

Besonderen Wert legt der Rosenhof Odendahl auf Nachhaltigkeit. Torfreduzierung ist dabei ein Thema. „In den letzten Jahren haben wir den Anteil immer weiter reduziert. Ganz ersetzt bekommen wir ihn aktuell noch nicht, denn insbesondere für den Blüherfolg beim Endkunden ist er noch ein wichtiger Faktor“, erklärt Odendahl.

Interessant ist auch die Abdeckung der Topfoberfläche. Beim Topfen der Jungpflanzen wird auf die Erde ein hochwertiger Mulch aus Holzspänen aufgetragen. Dadurch haben Unkräuter kaum noch eine Chance zu keimen und Mittel gegen Moos werden überflüssig. Wasser wird eingespart, da die Schicht die Verdunstung vermindert. Ein weiterer Nebeneffekt sei entstanden erklärt Odendahl, „mit dieser Mulchschicht gelangt weniger Erde auf die Flächen und Gänge und es wird im Betrieb weniger feiner Staub aufgewirbelt“.

Ein Highlight der Führung war sicherlich das sogenannte Cabrio-Gewächshaus. Die Dachfläche kann zu 90 Prozent geöffnet werden und auch die Seitenwände können hochgefahren werden. Dadurch entsteht ein „Freilandcharakter“ der bewirkt, dass die Pflanzen robuster werden und eine schönere Blüte entwickeln. Bei Unwetter werden die Rosen durch Schließen von Dach und Wänden geschützt. Die Gasheizung wird lediglich für die Vermeidung von Frost eingeschaltet. „Vor zwei Jahren wurden die Heiztanks befüllt. Es sind noch keine 10 Prozent verbraucht. Somit benötigen unsere Kulturen wenig Energieeinsatz“, so der Firmeninhaber zu seinem innovativen Gewächshaus.

Auf die Frage, wie es mit dem Fachkräftemangel in seinem Betrieb aussehe, antwortete Herr Odendahl, dass auch er Personal suche und es schwierig sei welches zu finden. „Im Moment haben wir noch keine Engpässe. In den nächsten Jahren werden jedoch Mitarbeiter in den Ruhestand gehen.“ Teile seines engagierten Teams sind mehr als 20 Jahre dabei.

Heute werden alle Rosenpflanzen mit drei Bambusstäben im Topf verkauft. Die Stäbe sind oben zusammengebunden und halten die Pflanze in Form. Die Idee dafür stammt von Franz-Josef Odendahl selber und er beschreibt den Grund für diese Idee als „den besten Fehler seines Lebens.“

Vor über 20 Jahren fuhr er zum Großmarkt und hatte Rosentöpfe in Bananenkartons auf die Transportkarren geladen. „Es war kurz vor Muttertag“, erzählt er begeistert. „Muttertag bedeutet Hochsaison und wenig Zeit. Daher hatte ich die Rosen kurz vorher noch schnell mit der Brause von oben gewässert, was leider zur Folge hatte, dass die Pflanzen die Köpfe und Stiele hängen ließen.“ Spontan steckte er jeweils drei Bambusstäbe in die Töpfe und band die Rosen daran fest. Mit dieser einfachen Idee sorgte er für kompakt und gleichförmig aussehende Pflanzen und landete damit einen Verkaufsschlager. Er konnte damit sehr gute Erträge erzielen und legte mit dem „Fehler von

damals“ den Grundstein für die Expansion des Rosenhof Odendahl.

*Wertvolle Tipps zur Pflege finden alle Rosenliebhaber auf der Internetseite [rosenhof-odendahl.de](http://rosenhof-odendahl.de).*



v.l. Emma Beijers (Brightlands Campus Greenport Venlo), Marcel Claus (Gemeinde Venray), Franz-Josef und Claudia Odendahl (Rosenhof Odendahl), Nicole Krüttgen (Zunftsagentur Rheinisches Revier), Dr. Anke Schirocki (Agrobusiness Niederrhein)  
Foto: Agrobusiness Niederrhein

### Über das Projekt „Agropole Innovates“

Partner des Interreg-Projekts Agropole Innovates sind neben Agrobusiness Niederrhein e.V. auch Brightlands Campus Greenport Venlo, die Gemeinde Venray, die Hochschule Rhein-Waal sowie die Unternehmen ISIS IC, Yookr, Baum & Bonheur (früher Baumschule Lappen), Compas Agro, Brand Qualitätsfleisch und Piglets Treatment System. Bis August 2026 werden sie gemeinsam ein grenzüberschreitendes Netzwerk im Agrobusiness ausbauen, das Wissenstransfer, Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Branche fördert. In vier Modellprojekten werden Innovationen zu konkreten Herausforderungen weiterentwickelt.

Das Projekt wird im Rahmen des Interreg VI-Programms Deutschland-Niederland durchgeführt und mit 2,025 Mio. Euro durch die Europäische Union, das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes NRW (MWIKE NRW), das Niedersächsische Ministerium für Bundes- und Europaangelegenheiten und Regionale Entwicklung (MB Niedersachsen), das niederländische Wirtschaftsministerium (EZK) sowie die Provinz Limburg mitfinanziert.



Deutschland – Niederland

## Agropole Innovates

Mehr Infos unter:

<https://www.agrobusiness-niederrhein.de/projekte/agropole-innovates>

### Über den Verein

**Agrobusiness Niederrhein e.V.**  
Hans-Tenhaeff-Straße 40-42  
47638 Straelen

Telefon: 02834/704 131  
Mail: [kirsten.hammans@lwk.nrw.de](mailto:kirsten.hammans@lwk.nrw.de)

Agrobusiness Niederrhein e.V. setzt sich für die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit und der Innovationskraft von Unternehmen des Agrobusiness am Niederrhein ein. Der Ende 2011 gegründete Verein mit Sitz in Straelen ist aus der seit 2007 bestehenden Netzwerk-Initiative Agrobusiness Niederrhein hervorgegangen. Die Mitglieder des Vereins stammen nicht nur aus den zentralen Wirtschaftszweigen Gartenbau und Landwirtschaft, sondern auch aus angelagerten Themenfeldern wie etwa Lebensmittelerzeugung, Logistik oder Forschung und Bildung.

Mehr Infos unter:

[www.agrobusiness-niederrhein.de](http://www.agrobusiness-niederrhein.de)



Abonnieren Sie hier kostenfrei unseren Newsletter:

[Zur Newsletter-Anmeldung](#)