



bzig*aktuell*

Ausgabe 4/2021

Journal des Frankfurter Blumengroßmarktes für Kunden und Geschäftsfreunde



Frankfurts
blumigster
Marktplatz



Titelbild und Fotos: jm/bzg

Editorial



Liebe Kundinnen und Kunden,

Endspurt 2021 – wir sind schon wieder auf der Jahreszielgerade und schon bald steht die Jahreszahl 2022 auf den Kalendern. Was wir in diesem Jahr auf jeden Fall noch anpacken wollten, ist die Renovierung der zweiten WC-Anlage im Markt. Durch die Treppensperrung haben Sie sicher bemerkt, dass da was passiert – längst überfällig, werden einige von Ihnen sagen und ich pflichte Ihnen bei. Umso wichtiger war es, jetzt direkt nachdem wir die Renovierung des Verwaltungs- und Foyerbereich erfolgreich und fristgerecht abschließen konnten, mit den Arbeiten im Untergeschoß der Markthalle zu beginnen.

Nehmen Sie sich ein wenig Zeit für diese Ausgabe von bzg-aktuell, denn sie soll Ihnen wieder Anregungen geben. Lesen Sie, was die Trends in 2022 sein werden, was es bedeutet ein Alleinstellungsmerkmal zu haben, oder werfen Sie einen Blick in den ausführlichen Bericht über Poinsettien.

Kennen Sie schon unseren Blumenkalender 2022? Ein ganz besonderer Monatskalender, da alle Bilder hier in der Großmarkthalle bei unseren Produzenten und Anbietern entstanden sind. Wunderschöne Bilder von Blüten machen diesen Kalender einzigartig. Auch wenn der Monat dann vorbei ist, kann er weiterhin die Wand schmücken.

Erweitern Sie mit dem Kalender (Bild siehe rechts) Ihr Verkaufssortiment in den letzten Tagen des Jahres und überraschen Ihre Kunden. Oder nutzen Sie ihn als Geschenk für gute Kunden – vielleicht erleichtert der günstige Paketpreis, mit zusätzlichem Gratiskalender, Ihre Entscheidung.

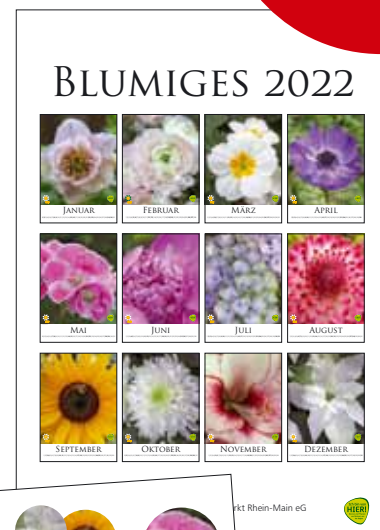
Wir wünschen Ihnen allen eine gute und umsatzstarke Adventszeit und bedanken uns für Ihr Vertrauen während des gesamten Jahres. Bleiben Sie gesund und munter, sodass wir auch im nächsten Jahr wieder gemeinsam erfolgreich sein können

Herzliche Grüße Ihr
Michael Schoser

Geschäftsführender Vorstand

Zum Verkauf
oder als
Geschenk

Wandkalender



Sonderpreis!
10er Pack + 1 Stck. Gratis
50,- €
zzgl. MwSt.
empf. VK 9,95 €



*Tages-Seminar
Adventliches
mit Iphigenie
Metzler*

Fotos: jm/bzg

Beeindruckende Kreativität

Das schnell ausgebuchte Tages-Seminar „Adventliches“ mit Iphigenie Metzler hat wieder einmal gezeigt, wie kreativ der Beruf der Floristen ist. Wie variantenreich sich das Thema „Advent“ gestalten lässt, zeigte Iphigenie Metzler mit Ihren Werkstücken sehr eindrucksvoll.

Die Teilnehmerinnen taten Ihr gleich. Aus der reichhaltigen Auswahl der Materialien zauberten sie farbenfrohe Adventsgestecke, innovative und traditionelle Adventskränze, Bäumchen mit Leuchteffekt und eine zauberhafte Spieluhr.

Bei der konstruktiven Feedback-Runde wurde ausgiebig besprochen, gelobt und der eine oder andere besondere Kunstgriff verraten. Der persönliche Austausch und die herzliche Art aller Teilnehmerinnen machten diesen Tag zu einem besonderen Highlight. *bzg*





Fotos: Blumen Kaufmann



Blumen Kaufmann
Inhaberin: Anette Kaufmann-Will
Bergstraße 36
65451 Kelsterbach

Telefon 061 07/2476
floristik@blumen-kaufmann.de
www.blumen-kaufmann.de
www.instagram.com/anettekaufmannwill/



BLUMEN KAUFMANN

Sträusse • Hochzeit • Trauer • Dekoration

Bei Kelsterbach denkt mancher nicht an die Stadt, die südwestlich an Frankfurt grenzt, sondern eher an Fernweh. Dagegen hat Anette Kaufmann-Will das „richtige Mittel“. In ihrem Geschäft am linken Mainufer nahe dem Flughafen fertigt die Floristin mit ihrem Team blumige Werkstücke, die das Fernweh vergessen lassen.

Alle Facetten der Floristik gehören zum Repertoire von Blumen Kaufmann dazu – vom Lebensbeginn bis zum -ende. „Im Vordergrund steht bei uns die individuelle Gestaltung mit Blumen. Als kleines Team aus floralen Gestaltern wollen wir für unsere Kunden Atmosphäre und Emotionen kreieren“, lautet das Credo. „Unsere Blumen sollen Emotionen ausdrücken und die Feierlichkeiten unserer Kunden zu etwas ganz Besonderem machen,“ bringt es Anette Kaufmann-Will auf den Punkt.

Die gelernte Floristin weiß, wovon sie in ihrem Beruf spricht und kennt die Branche besonders in und um Frankfurt und die sich wandelnde Floristik durch die Jahrzehnte. Bereits ihre Urgroßeltern hatten in Kelsterbach eine Gärtnerei und vermarkteten ihre Ware auf dem Blumengroßmarkt in Frankfurt.

„Ich habe bei Blumen Hanisch in Frankfurt meine Ausbildung zur Floristin absolviert. Das war eine tolle Zeit“, erinnert sie sich. „Nach einigen ‚Wanderjahren‘ bin ich bei meinen Eltern, die 1964 ein Blumenfachgeschäft in Kelsterbach eröffnet hatten, mit eingestiegen. Vor zwei Jahren habe ich das Geschäft von meinen Eltern übernommen und mich selbstständig gemacht.“

Dabei war der Start in die Selbstständigkeit nicht einfach. „Sie fiel mitten in die Corona-Pandemie, mit allen Auflagen und Anforderungen“, erinnert Anette Kaufmann-Will. „Zum Glück durften wir recht schnell wieder verkaufen. Das Geschäft an Ostern 2020 boomte. Wir haben viele Blumensträuße auf Kundenwunsch nach Hause geliefert und auch Muttertag lief sehr gut und machte Nachtschichten für unser kleines Team erforderlich.“



Fotos: Blumen Kaufmann

„Abheben“ mit dekorativen Blüten

Obwohl sich die Einkaufsmodalitäten wieder gelockert haben und der Kunde sich im Geschäft wieder umschauchen kann, wünschen sich Anette Kaufmann-Will und ihr Team, dass das Einkaufsverhalten beibehalten wird.

„Es wäre wunderbar, wenn unsere Kunden so oft es geht, auf Bestellung einkaufen. Damit haben wir mehr Zeit, einen wunderschönen Blumenstrauß oder ein Gesteck zu fertigen, die darüber hinaus ganz individuell gefertigt werden kann. Außerdem können wir viel gezielter einkaufen“, erklärt die Unternehmerin. „Heute gehen wir auch nicht mehr ohne Termin zum Frisör“, zieht Anette Kaufmann-Will einen Vergleich. „Wenn ein Kunde beispielsweise drei Blumensträuße an der Theke für sofort bestellt, fragen wir, ob er noch andere Besorgungen zu erledigen hat und zur Abholung der Sträuße anschließend noch einmal wiederkommen kann. Das entspannt die Situation für alle, der Kunde muss nicht unnötig warten und wir haben Zeit, kreativ zu arbeiten.“

Hinzu kommt, dass Kunden ihre Blumensträuße auch nicht längere Zeit, ohne Wasserversorgung im Auto liegen lassen müssen. „Dieses Thema beschäftigt uns immer wieder“, erzählt Anette Kaufmann-Will. „Wenn wir im Gespräch erfahren, dass Werkstücke längere Zeit transportiert werden sollen, geben wir die Schnittblumen immer in einem Kübel mit Wasser mit auf den Weg, damit die Sträuße unbeschadet am Ziel ankommen“. Eine umsichtige Idee, die dem Team rund um Anette Kaufmann-Will schon viel Lob – besonders auch in sozialen Medien – eingebracht hat.

Apropos soziale Medien. Seit ihrer Selbstständigkeit nutzt die engagierte Floristin intensiv die Plattformen Facebook und Instagram. „Das ist heute ein Muss“, zeigt Anette Kaufmann-Will auf. „Wir zeigen schöne Bilder mit Sträußen und Werkstücken, auch zum Thema Hochzeit

Der
Frankfurter
Blumengroßmarkt
ist für mich einfach
nur toll, sagt sie
mit voller
Überzeugung

oder Trauerfloristik. So konnten wir unseren Kundestamm nicht nur in Kelsterbach, sondern auch aus den umliegenden Orten erweitern und verjüngen.“

Ein Plus ist die weitläufige Fläche vor dem rund 80 m² großen Ladengeschäft. „Besonders bei schönem Wetter kommen viele Leute vom nahegelegenen Flughafen und verbringen in der Innenstadt ihre Mittagspause. Da fällt unsere immer wieder abwechslungsreich dekorierte Außenfläche vielen auf“, erzählt Anette Kaufmann-Will und ergänzt: „Da wir von 9 bis 18 Uhr durchgehend geöffnet haben, nutzen Interessierte die Möglichkeit, zum Einkauf oder für eine Bestellung“.

Was für ihre Kunden das Einkaufserlebnis in ihrem Geschäft ist, dass ist für die engagierte Floristin das Erlebnis beim morgendlichen Einkauf auf dem Blumengroßmarkt. „Der Frankfurter Blumengroßmarkt ist für mich einfach nur toll“, sagt sie mit voller Überzeugung und erzählt, dass sie schon als kleines Mädchen mit ihren Eltern zum Blumen-großmarkt mitfahren durfte. „Ich komme nahezu jeden Tag zum bzw. Dort habe ich ein großes Angebot, ausgezeichnete Qualitäten, schätze besonders die regionale Ware und treffe viele Kollegen, mit denen ich gerne bei einer Tasse Kaffee fachsimpele. Jedes Mal wieder bin ich erstaunt, wie schnell die Zeit vergeht.“ Denn nach dem Einkauf geht es direkt zurück nach Kelsterbach, um ihre Kunden wieder mit Blühendem aus Hessen und aller Welt zu beeindrucken. teba



Fotos: v.l.n.r. Blumenbüro Calathea, Calathea Detail

Pflanzen
Hip und
angesagt!

Grüne Zimmerpflanzen: Immer stärker im Trend

Pflanzen und sind hip und angesagt. Urbane Lebens- und Arbeitswelten werden immer grüner. Dies spiegelt sich nicht nur in der Innenraumbegrünung beim Verbraucher wider, sondern auch in der Gebäudebegrünung, beobachtet der Fachverband Raumbegrünung und Hydrokultur (FvRH) im Zentralverband Gartenbau e. V. (ZVG): „Begriffe wie Nachhaltigkeit, Upcycling, Change-Management, Biophilie oder Urban Jungle sind Synonyme für neue Raumbegrünungskonzepte von privaten, gewerblichen und öffentlichen Räumen.“

Besonders Urban Jungle-Pflanzen mit großen Blättern stehen bei den Kunden im Focus, beobachtet der Fachverband und nennt Zahlen: „Die Umsatzsteigerungen in den letzten fünf Jahren lagen in der Innenraumbegrünung bei jährlich rund fünf bis zehn Prozent.“

Als Top-Seller bei den Zimmerpflanzen macht der Fachverband Raumbegrünung und Hydrokultur etwa *Monstera deliciosa*, *Philodendron*-Arten, bei *Ficus* die Geigenfeige (*Ficus lyrata*), *Anthurium 'Jungle King'* und *Strelitzia reginae* aus.

Der Endkunde kauft vielfach nach Gefallen und Aussehen für seinen heimischen Dschungel ein. Je ausgefallener, desto beliebter sind die Arten und Sorten, die oft mals in nur begrenzter Anzahl angeboten werden und damit bei vielen Pflanzenliebhabern einen noch größeren Anreiz auslösen.

So sind *Monstera deliciosa*-Arten mit ausgefallenen Blattmusterungen gefragt, wie bei *Monstera deliciosa 'Variegata'*, die mit panaschierten Blättern gefällt und mit zunehmendem Alter die typischen *Monstera*-Blattschlitzte ausbildet. Die helle Blattfärbung auf dem tiefgrünen Blattgrund ist für viele Kunden sehr besonders.

Als kleine Schwester des Fensterblatts gilt *Monstera adansonii 'Monkey Leaf'*. Anstatt Blätter mit Löchern bis an den Rand, sind ihre Blattränder geschlossen, was der Kletterpflanze ein außergewöhnliches Aussehen verleiht.

Philodendron verrucosum, auch Seltener Baumfreund genannt, hat dunkelgrüne, markant cremeweiß geäderte und dazu herzförmige Blätter. Die aus den Tropen Mittel- und Südamerika stammende Pflanze kann sowohl als Kletter- oder Ampelpflanze dekoriert werden.

Auch die bekannten Purpurtuten (*Syngonium*) haben begehrte Arten zu bieten. So zeigt die Sorte 'Red Spot' markante Blätter in Form einer Pfeilspitze und dazu eine auffallend pinke Panaschierung. Vorteil der *Syngonium*-Arten sind ihr schnelles Wachstum und die Verwendung als Kletter- oder Ampelpflanze.

Wieder in den Focus rücken Alokasien (Pfeilblatt oder Elefantenohr). Außergewöhnlich dekorativ sind beispielsweise *Alocasia macrorrhiza 'Black Stem'*, mit komplett schwarzen Stielen und *Alocasia zebrina*, mit der, wie ihr Name schon vermuten lässt, charakteristischen Zebramarkierung. Die auffälligen Stiele in Kombination mit ihren pfeilförmigen, großen und grünen Blättern hebt sie in die Trendkategorie. Als sehr schöne Sorte gilt *Alocasia 'Silver Dragon'* mit silbrigen, grün geäderten Blättern.

Auch in der großen Gruppe der Pfeffergewächse (*Piper*), aus den Tropen stammend, finden sich interessante Zimmerpflanzen wie etwa *Piper methisticum 'Bright Eyes'*, die mit ihrer gelben Panaschierung in der Blattmitte als Kletter- und Ampelpflanze Gefallen findet.

Attraktiv sind die Blätter von *Calathea*. Die Korbmaranthe zeigt dabei eine breite Vielfalt an Formen, wie geriffelt oder gewellt, rund spitz oder oval. Auch viele hübsche



*In
Wohnkulissen
perfekt in
Szene gesetzt*

Fotos: v.l.n.r. Blumenbüro Alocasia, Alocasia Detail, Codiaeum, Calathea

Muster, wie etwa ein Flammenmuster, sind in der Gattung zu finden. Manche Arten rollen nachts sogar ihre Blätter ein. Gefragt ist beispielsweise Calathea ‚Whitestar‘, mit ovalen, kräftigen Blättern, mit einer markanten Zeichnung in Grün-Cremefarben. Blattober- und Unterseite – in rosa – zeigen dabei einen tollen Kontrast.

Wiederentdeckt wurde auch der Krotan (Codiaeum variegatum). Der Wunderstrauch gehört zu den Wolfsmilchgewächsen (Euphorbiaceae) und zeigt sich in einer großen Farb- und Formenvielfalt mit Rot-, Orange- und Grüntönen.

Bei der Präsentation im Blumenfachhandel lassen sich Zimmerpflanzen in angedeuteten Wohnkulissen perfekt in Szene setzen. Denn der Kunde hat in seinem eigenen Heim viele Möglichkeiten, die Inneneinrichtung mit lebenden Elementen zu verschönern. Im Wohnbereich sind neben den klassischen Standorten wie Fensterbank und Regal, auch große Exemplare als Raumteiler ideal. Besonders bei hohen Decken kommen Solitärs sehr schön zur Geltung. Als interessante Möglichkeit lassen sich in der Dekoration im Fachgeschäft auch begrünte Wände zeigen. Dazu braucht es nicht unbedingt eine Systembegrünung. Bereits ein Regal mit zahlreichen hängenden Pflanzen aneinander platziert, bietet eine schöne Kulisse.

Darüber hinaus sind auch Kulissen mit Bad-, Schlafzimmer- oder Büro-Accessoires denkbar. In diesem Zusammenhang wird dem Kunden auch deutlich gemacht werden, dass Zimmerpflanzen sehr gute Sauerstofflieferanten sind und nicht nur den Raum verschönern und damit die Stimmung heben, sondern auch ein gesundes Ambiente bieten. Im Verkaufsgespräch ein Muss sind Tipps zu Standort und Pflege, damit der Kunde zuhause mit seiner Trendpflanze glücklich wird. teba



*Große
Exemplare als
Raumteiler*







Foto: Hasenhündl



Alleinstellungsmerkmal Individualität

Zum Weihnachtsfest 2020 sollten Familienfeiern nur im kleinsten Rahmen stattfinden. Das ist in diesem Jahr anders, wenn es nicht noch zu einer unerwarteten Katastrophe kommt. Was bedeutet: Floraler Festschmuck, blumige Präsente werden wieder eine größere Rolle spielen. Individualität steht dabei im Fokus und der Trend zu Trockenmaterialien ist ungebrochen.

Es ist so weit: Das Adventsgeschäft nimmt so langsam Fahrt auf. In den nächsten Wochen wird sich entscheiden, wie das Jahr 2021 für den Blumenfacheinzelhandel unterm Strich abgelaufen ist. Bisher konnte die überwiegende Mehrzahl der Geschäfte zufrieden sein, obwohl die äußeren Bedingungen nicht einfach waren. Es gab zwar weniger Beschränkungen durch die Corona-Pandemie, doch spielte das Wetter, ein entscheidender Faktor beim Pflanzen- und Blumenkonsum, nicht mit. Ein langer, kalter Winter, ein in weiten Teilen verregneter Sommer und ein früher Herbst verhagelten die Konsumfreude.

Dass der Blumenfacheinzelhandel trotzdem gute Umsätze erwirtschaftete, beweist: Pflanzen und Blumen haben in den Augen der Verbraucher nachhaltig an Wertschätzung gewonnen. Und dies sogar in Zeiten, in denen die Preise für die Produkte des Blumenfachhandels spürbar gestiegen sind. Die Verbraucher haben darauf nicht mit Konsumverweigerung reagiert. Was nahelegt: Es gab (und gibt) Luft nach oben.

Von vielen Seiten des Blumenfachhandels wird bestätigt, dass das Qualitätsbewusstsein der Kunden gestiegen ist. Nicht mehr nur der „nackte“ Preis, sondern der Preis im Verhältnis zur Leistung beeinflusst die Kaufentscheidungen. Dieser Wandel lässt sich in vielen Bereichen beobachten. Ein Beispiel von vielen: Der Fleischkonsum. Dieser ist gesunken, wobei das Billig-Fleisch verloren hat, während die oft deutlich teureren Qualitätsprodukte zulegen konnten.

Dieser generelle Trend wird sich auch in den kommenden umsatzstarken Wochen bestätigen. Doch was bedeutet, neben Aspekten wie Gestaltung, Beratung, Frische oder Haltbarkeit, Qualität in einem Blumenfachgeschäft? Die Antwort lässt sich in einem Wort zusammenfassen: Individualität. Die Kunden suchen in „ihrem“ Blumengeschäft die Produkte, die sich durch eine eigene, unverwechselbare Gestaltungssprache auszeichnen. Das ist die Grundlage dafür, warum aus Kunden Stammkunden werden. Insbesondere in den konsum- und geschenkfreudigsten Wochen des Jahres, in denen niemand etwas „von der Stange“ kaufen möchte, kommt es darauf an, die Individualität des eigenen Geschäftes zu betonen.

Sicher, es gibt allgemeingültige Trends, die zwischen Alpen und Nordsee eine gewisse Gültigkeit haben. Ebenso sicher ist aber auch, dass jedes Blumenfachgeschäft eine ganz eigene „Handschrift“ und eine individuelle Kundenstruktur mit ebenfalls ganz eigenen Geschmacksvorlieben hat. Diese Vorlieben gilt es zu treffen, erst auf der zweiten Ebene sollten die von außen propagierten Branchentrends eine Rolle spielen.

Aus diesem Grunde sind die an dieser Stelle gezeigten Werkstücke der Meisterfloristin Sarah Hasenhündl (Ettlingen) auch eher Inspirationshinweise denn konkrete Beispiele mit dem absoluten Anspruch: So soll Advent und Weihnachten aussehen. Denn die Wahrheit ist doch – was in dem einen Geschäft gut geht, kann in einem weiteren, nur wenige Kilometer entfernten Geschäft zum Ladenhüter werden. Wobei eine Allgemeingültigkeit doch festzumachen ist. Der Trend zu Trockenmaterialien ist nach wie vor ungebrochen. Und nur die Floristen haben das gestalterische Know-how, solche Trockenmaterialien mit frischen Blumen zu einem unverwechselbaren Gesamtbild zu kombinieren. Im Marketing-Vokabular nennt sich so etwas Alleinstellungsmerkmal einer Branche.

Martin Hein



Fotos: v.l.n.r. Dümme Orange Poinsettia 'Freyja', Poinsettia 'J'Adore White Pearl', Poinsettia 'Autumn Leaves'

Zimmerpflanzen für Advent und Weihnachten: Poinsettien

Zum Fest der Liebe gehört für viele die Farbe Rot. Nach wie vor ist sie auch bei Poinsettien die wichtigste Farbe. Kurz vor Weihnachten greift der Kunde besonders häufig zu roten Sorten, während es im Advent auch Apricot, Gelb oder Weiß sein darf.

Benannt nach der nordischen Göttin der Liebe, macht Poinsettia 'Freyja' ihrem Namen alle Ehre. Die mittelgroßen Brakteen leuchten in einem klaren intensiven Rot und stehen auf einer Ebene. Diese Nanobract-Sorte ist in erster Linie konzipiert für den 12er-Topf mit fünf bis sieben Brakteen. Sehr gut gefallen aber auch 13er-Töpfe sowie Minis und Midis, beobachtet der Züchter. 'Scandic Early 2.0' (Dümme Orange) ist ein perfekter Allrounder für verschiedene Topfgrößen: Ob 6er-Minis, 10,5er Topf bis hin zum 12er und 13er-Topf. Diese Rote überzeugt durch gute Haltbarkeit vom Transport bis zum Wohnzimmer der Kunden. Die J'Adore-Familie von Dümme Orange zeichnet sich durch eine exzellente Form und Farbe der Brakteen sowie durch einen kompakten Wuchs aus. „Colourful Christmas“ ist ein Trend, der ein großes Spektrum an Möglichkeiten bietet, zeigt Dümme Orange auf. Die J'Adore-Familie erfülle die Anforderungen mit einem ausgeprägten runden Habitus und einem starken V-förmigen Aufbau und vereint vier Sorten in den Farben Weiß über Hell- bis Dunkelpink. Beeindruckend wird die Farbpalette durch die Ergänzung der Sorte ‚Autumn Leaves‘ in einem außergewöhnlichen Apricot und der leuchtend gelben Sorte 'Golden Glo'. In diesen mal leuchtenden, mal zarten Farbtönen ergeben alle sechs Sorten zusammen einen bunten Mix an Trendfarben bei Weihnachtssternen.

Damit sind sie echte Hingucker im Verkauf und gewinnen insbesondere auch jüngere Kunden. Da alle im frühen Segment angesiedelt sind, eignen sie sich laut Züchter perfekt für den frühen Saisonstart. Gute Haltbarkeit und hervorragende Transporteigenschaften sind Merkmale, die nicht nur den Kunden erfreuen. Insbesondere ihre ideale Eignung als Minis ist ein wesentlicher Vorzug, perfekte Brakteengröße und die kompakte Wuchsform

zahlen sich aus. Zudem werden Minis immer beliebter. Sie lassen sich bei der Weihnachtsdekoration vielfältig verwenden, zum Beispiel in bunten Mischungen und sie sind ein attraktives Mitbringschen.

„Wie die Ohren einer Maus“ – so entstand der Name und das niedliche Marketingkonzept der beliebten Christmas Mouse mit runden Brakteen. Die Sorte wird in verschiedenen Topfgrößen, von 6 cm bis zu 14 cm-Töpfen, angeboten und sie hat eine gute Verzweigung. Neu für diese Advents- und Weihnachtsaison ist 'Christmas Mouse Pink'. Der etwas andere Weihnachtsstern wird unterstützt mit attraktivem Marketingmaterial wie Topftüten, bedruckte Töpfe, Pot Cover im Mouse-Design für 6er Töpfe als perfekter „Grab and Go“ Artikel, Etiketten und Banner. Entsprechend am Verkaufsort dekoriert, kommt die Sorte bei allen Altersgruppen sehr gut an, beobachtet der Züchter aus Stuttgart. Eine neue Sorte von Selecta one ist 'Christmas Surprise' in ungewöhnlich leuchtendem Orange. Sie hat große Brakteen und wird in vielen Topfgrößen – vom Hochstamm bis T6er Minis – angeboten. Kennzeichnend ist eindeutig das leuchtende herausstechende Orange der Sorte, dass inmitten eines Meeres roter Poinsettien, deutlich hervorsteht. Ihre besondere Farbe macht die Sorte modern und passt sehr schön in die Vorweihnachtszeit. Ein etwas anderer Weihnachtsstern ist auch 'SkyStar' (Selecta one) mit weißen Punkten auf den roten Brakteen – wie Lichtreflexe von Schweinwerfern. Die Sorte hat dunkelgrünes Laub, dicke robuste dunkelrote Stiele in V-Form und ein gutes Wurzelsystem. Das passende Marketingkonzept und entsprechende Materialien gibt es auch: ganz nach dem Motto „SkyStar – der Star unter den Sternen“. Die Sorte 'Christmas Universe' von Selecta one hat eine intensive dunkelrote Farbe und gute Laubqualität. Sie wird vom Hochstamm bis zum T6er Mini in allen Topfgrößen angeboten. Selectas Christmas Beauty-Sorten sind moderne Schönheiten in zahlreichen trendigen Farben wie apricot, pink, zweifarbig und gelb. Sie haben leicht aufgestellte, sehr gleichmäßige Brakteen auf einer Höhe.



**Poinsettia
Christmas
Mouse**



**Poinsettia
Mirage
Red**



Fotos: v.l.n.r. Selecta Poinsettia 'Christmas Mouse Pink', Syngenta Poinsettia 'Mirage Red', Volmary Euphorbia 'Frosty Q-ismas', Dümmer Orange Poinsettia 'Mix colours'

Damit bieten sie ideale Eigenschaften zur Vermarktung. Die Brakteen sind etwas kleiner, dafür aber zahlreich und entfalten somit eine sehr schöne Wirkung beim Kunden. Die Christmas Feelings-Familie sei hervorragend hinsichtlich Haltbarkeit und Transportstabilität. Sie zeichne sich aus durch schöne Brakteen und starke und gesunde Wurzeln, die für eine lange Lagerfähigkeit sorgen. Die Serie deckt das volle Farbspektrum ab, die auch wunderschön kombiniert werden können.

Ein Allrounder für alle Topfgrößen ist die Poinsettia Mirage von Syngenta Flowers. Mirage hat schöne leuchtend rote Brakteen mit lang haltbaren Cyathien. Sie besitzt eine gute Hitzetoleranz. Ihr Wuchs ist V-förmig und die Pflanze hat sehr robuste Stiele. Die Haltbarkeit auf dem Transport, am POS und später auch beim Kunden sei sehr gut, so der Züchter. Auch Spezialfarben sind bei Poinsettien wieder gefragt. Dazu bietet Syngenta Flowers eine Neuheit mit Namen 'Hubba Bubblegum' an, die mit trendig leuchtend rosafarbenen Brakteen gefällt und einen kräftigeren Wuchs hat.

Volmary verfügt über ein breites und vielfältiges Poinsettien-Sortiment vieler Sorten bekannter Züchter am Markt. Eine Besonderheit stellen die Q-ismas-Sorten da, die sich durch ein ausgezeichnetes Shelf-Life auszeichnen. Dies zeigt sich im Absatz durch eine gute Transportfähigkeit sowie einer erhöhten Stresstoleranz am Point of Sale und beim Endverbraucher. Q-ismas-Sorten erfreuen den Betrachter über einen langen Zeitraum mit wunderschönen Brakteen und einer erhöhten Stresstoleranz gegenüber dem Wohnraumklima. Die bereits bekannten Sorten 'Q-ismas Bond', 'Q-ismas Mojito' und 'Q-ismas Oak' bekommen in diesem Jahr weitere Sorten hinzu: 'Forever Q-ismas' besitzt leuchtend, scharlachrote Brakteen. Sie ist eine Sorte mit früher Verkaufsreife und gefällt mit einer sehr guten Haltbarkeit beim Kunden, sowohl beim frühen Kauf als auch zu Weihnachten. Die Sorte besitzt einen gut verzweigten, V-förmigen Wuchs und ist ideal als Midi oder Standardware im 10- bis 15-cm-Topf.



**Minis
als ideales
Mitbring-
geschenk**

Mit 'Frosty Q-ismas' kommt eine auffallende Sonderfarbe zu den Q-ismas-Sorten hinzu. Mit den mintgrünen, eichenlaubigen Brakteen lässt sie sich vielfältig in moderner Floristik verwenden, beispielsweise mit Sukkulenten oder anderen Zimmerpflanzen. 'Frosty Q-ismas' wächst kompakt mit guter Verzweigung und ist ideal in mittleren und kleinere Topfgrößen vom 10- bis 13-cm-Topf. 'Holy Q-ismas' erscheint mit etwas dunkleren roten Brakteen als die 'Forever Q-ismas' über tiefgrünem Laub. Der etwas kräftigere Wuchs ist ideal für die klassische Topfware im 10- bis 19-cm-Topf zum Hauptabsatzzeitraum. Auch hier zeichnet sich die Sorte wieder durch eine sehr gute Haltbarkeit aus.

Bei der Poinsettien-Präsentation im Blumenfachhandel sind kaum Grenzen gesetzt. Ideen, die der Kunde auch zuhause umsetzen kann, bieten sich beispielsweise bei Tischdekorationen an, zu der eine Anzahl kleiner Minipflanzen in Reihe präsentiert werden. Dazu dekoriert werden können Nobilistannen- oder Kiefernzweige, Moos, Beerenzweige und Zapfen als typische Elemente aus der Natur. Verschieden große Exemplare einer Poinsettien-Sorte perfekt im Laden in Szene gesetzt werden zum Eyecatcher. Ausgefallen wirkt ein lebendiger Wandschmuck mit Poinsettien, dekoriert mit farblich passenden Weihnachtskugeln. teba



Fotos: v.l.n.r. Blumenbüro Holland, Stylesheets: Traditional Sentiment, Fresh Start, Bright and Breezy und Wellness Bubble

Das kommt 2022

Die vom Blumenbüro aus Holland für jedes Jahr vorgelegten Floristik- und Gartentrends gelten europaweit als zuverlässig, weil sie von führenden Branchenkennern erarbeitet und auch über verschiedene Kanäle gegenüber den Konsumenten kommuniziert werden. Was für das Jahr 2022 propagiert wird, stellen wir nachfolgend vor.

1 Nostalgisch:
Unter dem Begriff „Traditional Sentiment“ werden farblich Pastelltöne wie Rosa oder Lila dunklen Farben wie Olivgrün und Bordeauxrot gegenüber gestellt. Eine beruhigende Ausstrahlung ist gewollt. Als Materialien passen dazu Naturstein, dunkles Holz, Wolle, Samt und farbiges Glas. Diese Stilrichtung wendet sich an die Nostalgiker, die auch altmodisch geltende Blühpflanzen und Schnittblumen schätzen. Geborgenheit und Gemütlichkeit sind zentrale Begriffe – auch in Garten, wo Rosen und Kletterrosen für ein romantisches Flair sorgen. Traditionelle Formgebungen stehen mit wenigen innovativen Elementen im Kontrast.

2 Leicht:
Alles was weiß ist dominiert bei der Stilrichtung „Fresh Start“. Sie richtet sich an Menschen, die ihre Wohnräume aufgeräumt, übersichtlich, „clean“ schätzen. Nur wenige Farbakzente werden zugelassen, etwa Rot-, Grün- und Blautöne. Eingesetzt werden sie, um das Weiß, die Klarheit, noch stärker zur Geltung zu bringen. Die Formen sind schlicht, die Möbel leicht und schnell umgestellt. Alles, was sich in den Vordergrund spielen könnte, ist verpönt. Die Materialien sind natürlich-nachhaltig, etwa Kork, Baumwolle oder Leder. Leichtigkeit ist gewünscht, nichts sollte überladen wirken.

3 Fröhlich:
„Bright and Breezy“ nennen die Trend-Scouts die Stilrichtung, in der unbeschwert vieles miteinander in Verbindung gebracht wird, was Lust und Laune macht. Fröhlich wirkende Farben auch in ungewöhnlichen Kombinationen sind Ausdruck der Lebensfreude. Kraftvolle Pastelltöne, Rosa und Blau, Mintgrün und ein zartes Orange passen zu diesem bejahenden Stil, reines Weiß ist weniger gewollt. Farbige sind ebenfalls die Materialien, Glas, Textilien, selbst andernorts verpönte Kunststoffe werden eingesetzt. Muster sind gefragt, Karos, Rauten und Streifen. Blüten und Pflanzen werden bunt-fröhlich untereinander gemischt. Nichts soll „gewollt“, alles soll spontan, unkompliziert wirken.

4 Transparent:
Hellblaues Wasser in Meer und Pool, pinkfarbene Flamingos und Hausfassaden – das ist das Styling des Art-Deko-Stadtteils in Miami und die Grundrichtung des Trends „Wellness Bubble“. Federn, Trockenmaterialien sowie gefärbte Gräser und Blätter werden mit frischen Schnittblumen kombiniert. Outdoor wie Indoor darf es leicht tropisch-exotisch sein. Grelle Farben sind möglich, sie sollten aber verwaschen, ausgebleicht wirken. Bei den Materialien glänzt die Keramik, das Glas ist farbig, Textilien und Kunststoffe erscheinen durchsichtig, Metall spiegelt leicht. Helle Pastelltöne und Neonfarben dominieren, Rosa, Gelb, ein helles Grün und die Farbnuancen des Flieders werden kombiniert – die „goldenen 20er“ grüßen. Entspannung ist das vorherrschende Lebensgefühl, federleicht, transparent das Styling. Martin Hein



Fotos: jm/bzg



*Frisch
gestrichen*



Geschichten vom Großmarkt

Im September 2021 war es endlich soweit ... nach über 30 Jahren wurde mit der Renovierung der Verwaltung begonnen. Längst überfällig und durch die Coronapandemie verzögert, wurden durchgeschauerte und verblichene Teppiche, in die Jahre gekommenes Mobiliar und die eine oder andere „Schrankleiche“ entsorgt. Die „historisch“ entstandene Raumaufteilung stand ebenso auf dem Prüfstand. Die Büros der Verwaltung wurden neu gegliedert, angepasst an die unterschiedlichen Bedürfnisse der jeweiligen Mitarbeiter. Mit einem neuem Farbkonzept kommen die Büros und das Foyer jetzt freundlich und frisch daher. Während der Renovierungsarbeiten saß die gesamte Verwaltung in einem abgeteilten Bereich der Blumenstubb. Büroräume im rustikalen Ambiente eines Äpfelwoi-Lokals – das gibt es nur im Blumengroßmarkt. *bzg*

Blumen Hanisch – eine Frankfurter Institution geht in den Ruhestand

Aus diesem Anlass gab es am 30. September 2021 am Stand von Blumen Dietz einen kleinen Abschiedsempfang. Man spürte förmlich, dass nun eine Ära zu Ende ging – gewohnt charmant und weltgewandt empfing Carl J. Hanisch berufliche Weggefährten und zahlreiche ehemalige Auszubildende, die herzlich gratulierten und üppige Blumensträuße überreichten. Der *bzg*-Vorstand Wolfgang Wollrab und *bzg*-Geschäftsführer Michael Schoser würdigten Carl J. Hanisch mit einer Ehrenurkunde und einem Ehrenausweis für den Blumengroßmarkt. Auch die FDF Geschäftsführerin Ulrike Linn schloss sich den Gratulanten an und brachte den ehemaligen FDF-Vizepräsidenten Kurt Hornstein (Blumenhaus Chrysanthem) als Überraschungsgast mit. *bzg*



Lieber Carl,
Du wirst uns fehlen.
Vielen Dank für all die Jahre!
Alles Gute für die Zukunft!

Adventskalender



Pro Verkaufstag ein Gewinn!

Die Zeit vergeht wie im Fluge und „zack“ schon wieder ist Weihnachten. Das Jahr 2021 haben wir zusammen gut gemeistert und langsam kehrt eine gefühlte Normalität ein. Unsere Marktgemeinschaft möchte Ihnen auch in diesem Jahr mit dem bzg-Adventskalender in der stressigen Vorweihnachtszeit eine kleine Freude bereiten. Machen Sie mit, kommen Sie täglich rein um zu gewinnen!



So geht's:

An jedem Verkaufstag steckt ein Anbieter des Blumen-großmarktes hinter einem Türchen des bzg-Adventskalenders und stellt an diesem Tag aus seinem Sortiment den Tagesgewinn. Den bzg-Adventskalender finden Sie in der Markthalle.

Dort erfahren Sie an jedem Morgen der Verkaufstage im Dezember bei welchem Anbieter an diesem Tag das Türchen aufgeht. Am Stand des Anbieters erhalten Sie Ihre Teilnahmekarte. Diese füllen Sie bitte vollständig aus und stecken sie in die ebenfalls am Stand befindende Losbox.

Die Ziehung erfolgt täglich direkt nach Marktschluss. Wenn Sie gewonnen haben, dann erhalten Sie direkt am selben Tag eine Mitteilung. Wir gratulieren sehr herzlich und Sie holen Ihren Gewinn beim Anbieter binnen drei Tagen ab. Denn danach erlischt der Anspruch. bzg



Fotos: jm/bzg

Auch im Winter „von hier“

Es ist so sicher wie das Amen in der Kirche: Die weltweit spürbaren Klimaveränderungen werden die gesellschaftlichen Debatten und ökonomischen Weichenstellungen über Jahrzehnte prägen. Der Begriff Nachhaltigkeit wird dabei eine hervorgehobene Rolle spielen und in diesem Zusammenhang rückt das Thema der regionalen Produktion wieder verstärkt in den Fokus.

Dass zeigt auch eine Ankündigung von Gabriele Link, Präsidentin des FDF-Landesverbandes Hessen-Thüringen. Sie verwies darauf, dass auf der FDF-Jubiläumsveranstaltung „Event 101“ am 24. und 25. Juni 2022 das Thema Nachhaltigkeit in der grünen Branche eine zentrale Rolle spielen wird. Wobei der Blumenfacheinzelhandel, soweit er das Glück hat auf Blumengroßmärkten einkaufen zu können, in Vergleich zu anderen Branchen gute Voraussetzungen mit sich bringt.

Gemeint ist die heimische Herkunft der Ware des BZG, die Regionalmarke „Ich bin von HIER!“. Alle Marktforschungsergebnisse aus den vergangenen Jahren haben gezeigt, dass ein großer Teil der Konsumenten heimische Produkte bevorzugt kauft. Sie kaufen nicht unbedingt mehr, doch eine zunehmende Anzahl ist bereit, für das Qualitäts- und Umweltversprechen „von hier“ auch etwas tiefer in die Tasche zu greifen.

Aktuelles Beispiel Poinsettien. Unterscheiden kann sich der Blumenfacheinzelhandel von den Massenprodukten des Systemhandels, indem die heimischen Weihnachtssterne konsequent als solche ausgezeichnet werden. Ein einfaches Schild mit dem entsprechenden Hinweis würde schon genügen, um das Qualitätsversprechen zu kommunizieren. Noch viel stärker wirkt es, wenn der heimische Produktionsbetrieb namentlich genannt wird.

*Regional
produzierte
Pflanzen auch
im Winter*

Was für BZG-Kunden einfach zu bewerkstelligen ist, sie kennen ja ihre Erzeuger. Wichtig in dem Zusammenhang: Nur Sie als BZG-Kunden dürfen mit „Ich bin von HIER!“ werben, der Systemhandel darf das nicht. Ein klarer Wettbewerbsvorteil.

Die Verbraucher haben in den vergangenen Jahren etwa in den Supermärkten gelernt (auch das zeigen die Marktuntersuchungen), dass heimische Produkte möglicherweise etwas teurer sind – dafür aber qualitativ besser. Zudem schonen sie durch kurze Transportwege das Klima. Hinzu kommt, dass durch die aktuelle Entwicklung der Weltwirtschaft die Auswüchse der Globalisierung bei vielen Menschen noch zusätzlich mit Fragezeichen versehen werden. Das kann man nutzen, nahezu ohne Aufwand.

Aus Eigeninteresse sollte es eine Selbstverständlichkeit sein, regional produzierte Blumen und Pflanzen als solche gegenüber den Endkunden kenntlich zu machen. Und das zu jeder Jahreszeit, auch im Winter. Martin Hein

Impressum

bzg aktuell

Erscheint jährlich viermal

Herausgeber

Blumen- und Zierpflanzengroßmarkt Rhein Main eG

An der Festenburg 31 · 60389 Frankfurt am Main

Telefon: 069/94 76 02-0 · Internet: www.bzg-ffm.de

E-Mail: info@bzg-ffm.de

Auflage

2.500 Stück

Redaktion

Leitung: Michael Schoser (ms), (verantwortlich)

Mitarbeit: Therese Backhaus-Cysyk (teba), Martin Hein,

Jennifer Moritz (jm)

Grafische Gestaltung

Jennifer Moritz, bzg Grafik-Design, Mediengestaltung u. Kommunikation

E-Mail: moritz@bzg-ffm.de

Öffnungszeiten

Marktzeit

Montag – Samstag: 5:00 bis 8:30 Uhr

Tagesverkauf

Montag – Freitag: 5:00 bis 15:00 Uhr

Samstag: 5:00 bis 9:00 Uhr

Sie finden
unseren
Stand in der
Halle im
Gang 10 Süd

alles aus natur.

KORB KRINES



mainflower

- » Sommerflor
- » Stauden
- » Schnittgrün
- » Schnittgehölze
- » Adventskränze

Mainflower Blumengroßhandel

inh. Christian und Ilona Lang / Hauptstraße 81

97320 Mainstockheim / Tel.: 0175 68 10 636

Online: www.main-flower.de

P i p p e r t
G A R T E N B A U

Auf der Schanze 65 61352 Bad Homburg
Telefon 06172-43819 Telefax 06172-44989



Gartenbau & Kranzbinderei Reimund Krammich



Kränze|Adventskränze



Körbe|Gefäße|Zapfen



Dekofiguren|Moos

Tannengrün | Girlanden
Bindegrün | Koniferen
Schnittgehölze | Schnitt-
und Trockenblumen
aus Naturmaterialien

Gartenbau & Kranzbinderei Reimund Krammich

Bommersheimer Straße 87
61440 Oberursel
Telefon 061 71-63 14 70
Fax 061 71-63 14 72
Reimund 0171-738 08 00
Falk 0179-498 63 83