



bzg *aktuell*

Ausgabe 1/2020

Journal des Frankfurter Blumengroßmarktes für Kunden und Geschäftsfreunde

Valentin & Valentina





Titelbild und Foto: jm/bzg

Editorial

Liebe Kundinnen und Kunden des bzg,

die erholsamen Tage sind zwar noch nicht lange her, doch längst sind wir wieder in den Alltag eingetaucht. Für uns bedeutet *Eintauchen*, tief Luft holen und loslegen: Voller Elan gehen wir mit Ihnen gemeinsam das neue Jahr an.

Zu Beginn des Jahres ist es eine spannende Frage, wohin die Reise beim Einkaufen zukünftig gehen wird. Welche Chancen und Herausforderungen werden sich ergeben? Eine Ablösung des örtlichen Einzelhandels würde zum Beispiel eine Veränderung von Strukturen ganzer Städte und Gemeinden nach sich ziehen und damit zwangsläufig auch Geschäftsgrundlagen aufheben. Alles über das Internet einkaufen – möchten wir das? Die Kommunikation wäre zumindest nicht dieselbe. Die Optik und Haptik der Produkte, die gerade in unserer Branche so wichtig sind, gibt es dort erst gar nicht. Von der Individualität und Kreativität ganz zu schweigen.

Ein Gedanke der sich fortsetzt. Woher beziehen Sie die Waren für Ihren Verkauf? Beim Produzenten und Händler hier im bzg? Also bei dem, den Sie kennen, dem Sie vertrauen und bei dem Sie genau wissen, welche Qualität er Ihnen bietet? Genau daraus ergibt sich für Sie ja ein entscheidender Vorteil, den Sie nutzen können und sollten. Andere Verkaufssysteme können unserer Auffassung nach in den genannten Aspekten nämlich nur sehr schwer mithalten.

Auch das Thema Vielfalt spielt eine bedeutende Rolle. Wenn wir zunehmend online einkaufen verlieren wir die Vielfalt und zugleich unsere regionale Identität. Ganz besonders in Zeiten, in denen es mehr denn je um Nachhaltigkeit und Klimaschutz geht, sind Überlegungen, wo wir unsere Waren für den Verkauf einkaufen, sehr wichtig und werden über unsere gemeinsame Zukunft mitentscheiden.

Trotzdem möchten wir uns den neuen Wegen natürlich nicht verschließen. Es macht Sinn, die digitalen Möglichkeiten zusätzlich optimal einzusetzen. Unserem Aufruf, uns in den sozialen Medien (auf Instagram unter: [blumengrossmarkt_ffm](#)) zu folgen, sind viele von Ihnen nachgekommen. Darüber freuen wir uns sehr! So schaffen wir es, Sie immer auf dem Laufenden zu halten, damit Sie wissen, was im bzg vorwärtsgeht.

Alles, was bei uns vorwärtsgeht, ist unserem täglichen Antrieb geschuldet und so hat sich auch hier in unserem Printmedium etwas verändert. Auch daran haben wir gearbeitet und präsentieren uns ab dieser Ausgabe mit geänderter Optik, auch im Stil etwas anders und öffnen mit neuen Rubriken die Blickrichtung. Wir freuen uns, wenn es Ihnen gefällt, Sie die Zeit beim Lesen genießen und wir Ihnen inhaltlich das bieten, was Sie interessiert.

Zum Abschluss möchte ich Ihnen noch einen kleinen Ausblick geben und Sie schon auf die FloraTrend am Sonntag, dem 22. März aufmerksam machen. Dieser Tag wird ganz im Zeichen des Frühlings stehen. Sie dürfen sich auf viele interessante Angebote freuen. Merken Sie sich den Termin gerne jetzt schon vor.

PS: Unsere neue Plakatserie liegt für Sie zur kostenlosen Mitnahme im Foyer bereit.

Herzliche Grüße und jeden Tag einen guten Einkauf bei uns im bzg wünscht Ihnen

Michael Schoser
Geschäftsführender Vorstand



Fotos: pixabay



Die grüne Seite

Baum des Jahres 2020 – Robinie (*Robinia pseudoacacia*)

Zur Überraschung mancher hat das Kuratorium „**Baum des Jahres**“ die **Robinie (*Robinia pseudoacacia*)** zum Baum des Jahres 2020 auserkoren. Überraschend – gilt sie doch als invasive Art, bietet aber auch die Chance als Stadtbaum das Klima zu verbessern, da sie gut mit städtischem Klima und schwierigen Bodenverhältnissen zurecht kommt. Auch als Bienenweide spielt sie eine wichtige Rolle bei der Bestäubung anderer Arten. Andererseits ist sie für unsere heimische Flora eine Konkurrenz, denn sie ist eine Meisterin im Besiedeln der unwirtlichsten Lebensräume und verdrängt so stickstoffarme Naturräume wie Magerrasen oder Binnendünen und deren Pflanzenbestand. Es bleibt die Verantwortung sich mit Weitsicht diesem Thema zu widmen.

Tier des Jahres 2020 – der Europäische Maulwurf (*Talpa europaea*)

Die Deutsche Wildtier Stiftung ernennt den unter Naturschutz stehenden **Europäischen Maulwurf (*Talpa europaea*)** zum Tier des Jahres 2020. Maulwürfe sind zwar keine bedrohte Art. Wegen ihrer besonderen ökologischen Funktion, verdienen sie jedoch mehr Wertschätzung. Die Stiftung will mit ihrer Entscheidung darauf aufmerksam machen, wie wichtig die Artenvielfalt unterhalb der Erdoberfläche ist. Mehr Informationen hierzu finden Sie unter: <https://www.deutschewildtierstiftung.de/aktuelles/tier-des-jahres-2020-stollengraeber-aus-leidenschaft>
Quelle: Deutsche Wildtier Stiftung

Hochstamm Deutschland: Streuobst soll Kulturerbe werden

Hochstamm Deutschland möchte die Hochstamm-Streuobstwiesen auf die Liste des Immateriellen Kulturerbes der UNESCO bringen. Die Anerkennung als immaterielles Kulturerbe soll bei den Streuobstwiesen für die dringend benötigte Aufmerksamkeit sorgen und mit dazu beitragen, die Natur sowie die Streuobstkultur und das damit verbundene Wissen zu erhalten.

Die Landkarte der Hochstamm-Streuobstwiesen bekommt Jahr für Jahr mehr Lücken. Mit jeder der Wiesen geht ein besonderes Stück Natur verloren, das vielen bedrohten Tier- und Pflanzenarten ein einzigartiges Habitat bietet. Wo die alte Kulturlandschaft mit den hochstämmigen, großkronigen Obstbäumen verschwindet, verschwinden auch zahllose alte Obstsorten; robuste, perfekt an die regionalen Bedingungen angepasste Bäume, mit außergewöhnlichen Aromen und Geschmacksvariationen.

Nicht zuletzt geht mit dem Verlust der Baumwiesen auch traditionelles Wissen zu deren Pflege und Bewirtschaftung sowie zur vielfältigen Nutzung und Weiterverarbeitung des Obstes verloren. Der Verein Hochstamm Deutschland e. V., möchte zeigen, was Streuobstwiesen so besonders macht und Sie einladen, die Wiesen und Produkte aus heimischem Streuobst (neu) zu entdecken und zu genießen. Denn Streuobst ist bestes, regional erzeugtes Premium-Obst.

Quelle: <https://www.hochstamm-deutschland.de/>



Fotos: Heilblumen (2), teba (7)



Heilblumen

Blumen vom Floristen

Einen besonderen Tag erlebten am 1. Oktober nicht nur die Kunden sondern auch das Heilblumen-Team. Floristin Silke Heil hatte zum 25-jährigen Firmenjubiläum in ihr Reich nach Bad Orb eingeladen und feierte in blumiger Kulisse.

Schon Wochen vorher stieg die Vorfreude. Die Vorbereitungen wurden konkreter und gipfelten in tagelang andauernder Dekoration und Gestaltung der Verkaufsfläche. „Die Mühe hat sich gelohnt“, erzählt Silke Heil und freut sich, dass ihr Jubiläumsfest von vielen Kunden so gut angenommen wurde. „Wir haben den Laden nicht nur entsprechend dekoriert, sondern auch für uns Fünf im Team entsprechend jedem Typ Haarkränze mit Hortensien, Orchideen, Rosen oder Eucalyptusblättern gebunden“, berichtet Silke Heil rückblickend. „Es gab Kuchen, Häppchen und Sekt für die Kunden. Und jeder verließ den Laden mit einer Rose als Geschenk“.

Für den Jubiläumstag hielt Silke Heil zudem eine ganz nachhaltige Information für ihre Kunden bereit: „Seit dem Jubiläumstag haben wir die Folienverpackung endgültig abgeschafft. Damit möchten wir einen Beitrag für eine plastikfreiere Welt leisten.“ Nahezu alle Kunden sind von dieser Idee angetan.

Nicht nur zum Jubiläum dekoriert Silke Heil ihren rund 60 Quadratmeter großen Ladenraum mit viel Liebe zum Detail. „Jahreszeitlich gestalten wir immer wieder neu und setzen den Raum – der stilvoll mit Stuckdecke und Kronleuchter wirkt – in Szene“, erzählt die engagierte Floristin. „Wir bieten Floristik für jeden Anlass – von klassisch bis modern.“ Als Geschenke oder für die eigenen vier Wände findet der Kunde in zentraler Lage von Bad Orb eine breite Auswahl an Schnittblumen und Topfpflanzen.

Seit dem Jahr 2000 lebt und arbeitet Silke Heil in ihrem historischen und denkmalgeschützten Haus direkt neben dem alten Bahnhofsgelände. „Unsere Kunden können kostenlose Kurzzeitparkplätze vor der Tür nutzen und wir haben zwei Ladeneingänge zur Wahl, zum einen über die Bahnhofstraße/Bahnhofsvorplatz und zum anderen von der Burgstraße über unseren kleinen Vorgarten.“ Nicht nur das Haus als Kulturdenkmal hat Silke Heil damals bei der

Heilblumen
 Burgstraße 12/Bahnhofsvorplatz
 63619 Bad Orb
 Inhaberin: Silke Heil
 Telefon: 0 60 52/68 36
 E-Mail: info@heilblumen.de
 Internet: www.heilblumen.de
 Öffnungszeiten:
 Montag – Freitag: 8.00–18.30 Uhr
 Samstag 8.00 – 13.00 Uhr



25 Jahre Heilblumen in Bad Orb

„Auf dem Blumengroßmarkt in Frankfurt finde ich eine große Auswahl.“

Suche nach einem neuen Ladengeschäft begeistert. Auch der kleine Park direkt vor der Türe und das Umfeld mit Geschäften, wie einer seit 100 Jahre bestehenden Metzgerei, Versicherungen und Behörden gefielen ihr. Bereits 1994 kam Silke Heil, die in Fulda ihre Ausbildung zur Floristin absolviert hat, nach Bad Orb und machte sich erstmals 1994 mit einem eigenen Laden selbstständig. Den Umzug in das „Kulturdenkmal“ hat sie bis heute nicht bereut. Seit September hat sie ihre Verkaufsfläche, die komplett auf einer Ebene liegt, geteilt und für den rechten Teil einen Mieter gesucht, der dort ein Café betreibt. „Das wird gut angenommen“, beobachtet Silke Heil „und bringt uns auch Kunden, die vor oder nach dem Kaffeehausbesuch bei uns vorbeischaun.“

Für die Flächenreduzierung sprechen gleich mehrere Gründe. „Die Kunden tun sich heute sehr schwer bei ihren Entscheidungen“, sieht Silke Heil. „Das beobachten wir immer wieder, besonders, wenn die Auswahl zu groß ist. Darüber hinaus haben wir uns von ‚zu viel‘ Dekoartikeln verabschiedet.“ Das neue Konzept ist dem Laden von Silke Heil gut bekommen. Mobile Regale, Tische und Kommoden in hellen Tönen passen sich an und bieten Platz für individuelle Werkstücke. Sie reichen von putzigen kleinen Sträußen bis hin zu individuellen Modellen, wie einem afrikanischen Strauß oder einem Künstlerstrauß, der passend zur jeweils gewünschten Kunstrichtung gefertigt wird.

„Wir bemühen uns, durch neue Ideen und Materialien unsere Floristik vielseitig und interessant zu gestalten“, erzählt Silke Heil. „Auf dem Blumengroßmarkt in Frankfurt finde ich eine große Auswahl dafür.“ Zwei bis dreimal pro Woche fährt sie von Bad Orb nach Frankfurt zum Einkauf. Neben Materialien, Topf- und Schnittblumen kauft sie auf dem BZG in der Beet- und Balkonpflanzen-saison auch ein kleines Repertoire an Pflanzen für den Außenbereich ein.

Individuell arbeiten Silke Heil (Foto: 3.v.re.) und ihr vierköpfiges Team, darunter eine Auszubildende im zweiten Lehrjahr, auch bei floristischen Werkstücken in den Bereichen Hochzeit, Trauer, Dekorationen und Firmenkunden. Geliefert wird im gesamten Stadtgebiet von Bad Orb und in die Nachbargemeinden, wie Jossgrund, Bad Soden-Salmünster oder Biebergemünd und auf Anfrage in andere Orte.

Während die Kunden das Jahr über aus dem Stadt- und Ortsgebiet kommen fahren viele Ende November sogar 50 bis 100 Kilometer, um ihre traditionelle Adventausstellung zu besuchen. „Das ist jedes Mal ein Highlight“, freut sich Silke Heil. „Diesmal haben wir drei Weihnachtswelten für unsere Kunden inszeniert mit den Themen ‚Tanz der Zuckerfee‘, ‚Hütten-Weihnacht in Zimt‘ und ‚Weihnachten im Dschungel‘. Kurzfristig hatten wir uns dazu entschieden, im 2. Obergeschoss des Hauses die Ausstellung zu erweitern. Es gab wieder ein sehr gutes Feedback für unsere Dekorationen und die 220 Werkstücke, die wir gefertigt hatten. Neben dem Thema ‚Tanz der Zuckerfee‘, das sehr gut ankam, begeisterte das Thema ‚Weihnachten im Dschungel‘ besonders unsere jungen Kunden.“

25 Jahre waren ein Grund zum Feiern und sind ein Zeugnis für Beständigkeit, dennoch betont Silke Heil, „wir müssen uns ständig verändern, um für unsere Kunden attraktiv zu bleiben“. Einziger Wermutstropfen sieht die engagierte Floristin derzeit in der Schwierigkeit, neue Mitarbeiter zu gewinnen. „Trotz individueller Abstimmungen und Bonusleistungen“. Eine Situation, die nicht nur in Bad Orb nachdenklich macht und Silke Heil selbst manchmal eine 100-Stunden-Woche beschert. „Dennoch habe ich große Freude an meinem Beruf“, unterstreicht sie und freut sich jetzt auf das Frühjahr mit seiner bunten Blütenpracht. teba



Fotos: bzg



Rege Teilnahme beim bzg Adventskalender

Auch im vergangenen Dezember hieß es wieder: Mitmachen und an jedem Verkaufstag gewinnen! Im Gang 4 war unser Adventskalender am Nikolausstiefel dekoriert. Jeden Tag gingen voller Spannung die „Türchen auf“ und die bzg Kunden konnten Ihre ausgefüllte Teilnahmekarte in die Losbox am jeweils teilnehmenden Stand einwerfen.

Wir freuen uns über die rege Teilnahme und gratulieren nochmals ganz herzlich den glücklichen Gewinnern! Einige der Gewinner sehen Sie hier in unserer Bildergalerie mit ihren Tagesgewinnen. bzg





Fotos: jm/bzg

Ausblick auf den Frühling – setzen Sie auch 2020 auf regionale Produkte!

„Ich bin von HIER!“ steht für Blumen und Pflanzen aus ihrer Region. Im Umkreis von rund 100 Kilometern rund um den Blumengroßmarkt Rhein-Main produzieren Ihre Anbieter alles, was das Herz Ihrer Kunden begehrt. Jetzt in den ersten Monaten des Jahres stehen in breiter Vielfalt farbenfrohe Blüten im Fokus, wie Primeln, Ranunkeln, Bellis und Viole im Topf. Auch die breite Palette der Zwiebelblüher, wie Tulpen und Narzissen haben Saison. Ebenso stehen Zwiebelblüher bei den Schnittblumenhändlern hoch im Kurs. Ein Arm voller Tulpen darf auf dem Einkaufswagen in diesen Wochen nicht fehlen. All diese regional kultivierten Arten und Sorten bieten Ihnen eine sehr gute Qualität hinsichtlich kräftigem Blattwerk, haltbarer Blüten und guter Durchwurzelung der Pflanzen. Und das nicht nur wegen der kurzen Transportwege.

Gegenüber Ihren Kunden können sie zudem mit gutem Gewissen behaupten, dass die „Ich bin von HIER!“-Produkte nach deutschem Pflanzenschutzrecht und Arbeitsrecht produziert wurden. Umweltstandards sind für die regionalen Produzenten eine ständige Herausforderung. Biologischer Pflanzenschutz, wie etwa der Einsatz von Nützlingen, moderne Klimasteuerung in der Kultur, Biogas-Abwärmenutzung sind nur einige Punkte, die in heimischer Kultur immer wieder auf dem Prüfstand stehen.

Zudem werden beim Recycling, dem Einsatz von Mehrwegsystemen hohe Standards eingehalten und das zieht sich durch die gesamte Kette – von der Produktion beim Gärtner bis zum Blumengroßmarkt. Halten Sie in der Markthalle Ausschau nach dem Label „Ich bin von HIER!“.

teba

Ostern – Zusatzgeschäft mit Geschenkideen

Auch wenn Ostern nicht das Potential für den Geschenke- rausch hat wie Weihnachten, lässt sich das Thema sehr gut floristisch aufnehmen. Die Dekoration ist in den Frühjahrsmonaten geprägt von der breiten Palette an Frühjahrsblühern wie Primeln, Bellis, Ranunkeln, Vergissmeinnicht und der schier unerschöpflichen Vielfalt an Zwiebelblühern im Topf und als Schnittblume. Wer sich bei den aktuellen Farbtrends umschaute, der entdeckt, dass in diesem Jahr Farben so richtig Fahrt aufnehmen. Dabei setzen kräftige Töne wie Rot oder Orange Akzente und die finden sich in der Frühjahrsblüten-Palette in Hülle und Fülle. Wer es dezenter mag, der bietet seinen Kunden eine Szenerie in Pastelltönen etwa in Türkis, Grau oder Aqua an. Großes Thema – und das über das gesamte Jahr sind Blautöne – die Pantone-Farbe 2020 lautet „Classic Blue“.

Aber auch verwaschene Nuancen in Grün sind „in“. Angelehnt an die Natur spielen Erdfarben und weiche Grautöne eine Rolle. Passend dazu können in der Osterzeit floristische Ideen mit Kordel und Schnur umwickelte Moosbälle, -Herzen oder Kränze und in Kombination mit bunten Blüten kreiert werden. Auch Nester mit Federn sind beliebt. Ob schwebende Werkstücke, gepflanzte Schalen oder Gestecke mit österlichen Attributen – wenn nach den Osterfeiertagen das jeweilige Accessoire entfernt werden kann, hat der Kunde noch immer ein frühlingshafes Werkstück. Ein Mehrwert, den Sie kommunizieren sollten. Viele Kunden interessieren sich immer öfter für nachhaltige Produkte. Sie fragen nach Umweltaspekt und Herkunft. Hierzu können natürliche Materialien herausgestellt werden. Auch DIY-Ideen sind gefragt. In die Dekoration lassen sich dazu etwa natürliche Eiermal Farben integrieren. teba



Fotos: jm/bzg

Was sind eigentlich Hashtags? – Wo findet Florales im Internet statt?

Wie fange ich mit Instagram an? Ist das nicht kompliziert? Und was sind überhaupt diese Hashtags?

Haben Sie sich das auch schon einmal gedacht? Dann können wir Sie ermutigen – so schwer ist Instagram gar nicht. Es ist vielmehr die Möglichkeit mit Ihren Kunden auf recht unkompliziertem Weg in Interaktion zu treten und Ihre Waren und Werkstücke regelmäßig ins rechte Licht zu rücken. Zeigen Sie, was Ihre Floristik und Ihr Angebot so besonders macht.

Auf Instagram können Sie sukzessive Ihre Bilder präsentieren und so eine Anhängerschaft generieren. Folgen Sie Ihren Lieblings-Stylisten und Designern und schauen von den Besten ab, wie Instagram funktioniert. Denn wer Fan ist und seine Begeisterung teilt, der ist sympathisch und steckt auch andere mit seiner Begeisterung an!

Allein mit dem ***Hashtag #Florist** erscheinen über 8,6 Millionen Beiträge bei Instagram. Florales spielt sich also auch im Internet ab. Warum sollten Sie dieses Potential dann nicht für sich nutzen? Ein Account ist schnell eingerichtet und schon kann es losgehen.

***Hashtags sind Filterworte, mittels derer Sie Ihre Beiträge markieren, damit Sie bei Instagram auch gefunden werden.**

Wenn Sie sich einen blumigen Instagram-Namen geben oder noch besser, den Namen Ihres Unternehmens, haben Sie den ersten Schritt auch schon getan. Falls Sie in Ihrem Betrieb ausbilden, sind Ihre Auszubildenden eine gute Anlaufstelle für Fragen zu „Social-Media“. Die „Generation Z“ kennt sich meist hervorragend damit aus. Zeigen Sie den Spaß an Ihrer Arbeit und den Kunden Ihre fertigen Werkstücke. Durch Ihre Auszubildenden haben



**Besuchen Sie den bzg auf Instagram:
https://www.instagram.com/blumengrossmarkt_ffm/**

Sie interne Unterstützung und Sie übertragen Ihnen ein verantwortungsvolles Projekt. Wenn die ersten „gefällt mir“ Herzen eingesammelt sind, ist das ein weiterer Ansporn für gute Leistungen und eine zusätzliche Belohnung für die geleistete kreative Arbeit. Auch der Team-Gedanke wird dadurch gestärkt!

Als Inspirationsquelle ist Instagram unschlagbar. Es ist von Vorteil, wenn Sie wissen, wie sich neue Trends entwickeln und was Sie davon nutzen können. Damit Instagram aber nicht zum befürchtenden „Zeitfresser“ wird, hilft die Erstellung eines Redaktionsplans. Stellen Sie darin die Themen zusammen, die Sie gerne mit Ihren Followern teilen wollen.

Das können Ankündigungen zu Veranstaltungen sein, feste Grundthemen wie jahreszeitliche Dekorationen, Hochzeitsfloristik, Beet- und Balkon oder auch die Trauerfloristik. Zeigen Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal und testen Sie, was am Besten bei Ihren Followern ankommt. Und Sie werden sehen, Instagram macht richtig viel Spaß! jm



https://www.instagram.com/bluetesiegel_frankfurt/

Fotos: Blütesiegel, Blumen Ballenberger, Hochparterre



<https://www.instagram.com/blumenballenbergerkronberg/>



<https://www.instagram.com/hochparterregeinhausen/>



Für Sie entdeckt – unsere bzg Kunden bei Instagram

Wenn Sie gerne in unserer neuen Rubrik vorgestellt werden möchten, freuen wir uns auf Ihre Anfrage via Instagram

Freudig haben wir festgestellt, dass Sie unserem Aufruf, uns bei Instagram zu folgen, nachgekommen sind. Daher möchten wir an dieser Stelle in dieser neu geschaffenen Rubrik bzg Kunden die Möglichkeit geben, Ihren Instagram Auftritt zu präsentieren. Auf diese Weise können wir die grüne Branche noch stärker vernetzen. Schneller und direkter Austausch von Informationen und Einblicke in Ihr tägliches Schaffen. Also worauf warten?

Ein sehr positives, schönes Beispiel für einen floralen Insta-Auftritt ist Blütesiegel aus Frankfurt.

https://www.instagram.com/bluetesiegel_frankfurt/

Tolle Bilder und floristische Highlights – perfekt inszeniert! Das Blütesiegel-Team arrangiert seine außergewöhnlichen Kreationen gekonnt und auf hohem Niveau. Da folgen wir sehr gerne!

Vier Generationen floristische Erfahrungen und Praxis – Blumen Ballenberger aus Kronberg versorgt seine Follower mit regelmäßigen Updates. Themen sind Blumensträuße

<https://www.instagram.com/blumenballenbergerkronberg/>

für alle Anlässe, jahreszeitliche Dekorationen, Hochzeitsfloristik und Impressionen aus dem Ladengeschäft in Kronberg.

Gegenseitig auf Insta entdeckt: Hochparterre aus Gelnhausen verbindet hyggen Scandi-Stil mit Blumenarrangements – und das alles im tollen historischen Fachwerkhaus. Ausgesuchte Lieblingsstücke mit Liebe fürs Detail in Szene gesetzt.

<https://www.instagram.com/hochparterregeinhausen/>

Dazu gibt es persönliche Beratung in historischem Ambiente – Entschleunigung und Produkte zum Anfassen und Fühlen.

Sind Sie bzg Kunde und würden gerne in einer der nächsten Ausgaben mit Ihrem Instagram Account vorgestellt werden? Dann kontaktieren Sie uns via Instagram. bzg

https://www.instagram.com/blumengrossmarkt_ffm/



Fotos: bzg, pixabay, unsplash

Rezept

Lavendel-Thymian-Zitronen-Salz

300 g grobkörniges Meersalz

4 El getrockneter Lavendel

3 El frischer Thymian

Abrieb einer Bio-Zitrone

Zubereitung

Die Lavendelblüten vom getrockneten Lavendel abstreifen und mit 300 g grobkörniges Meersalz mischen.

Anschließend 3 EL frische Thymianblätter (getrocknete funktionieren auch) und den Abrieb einer Bio-Zitrone hinzufügen.

Alle Zutaten gut durchmischen, in saubere, trockene Gläser füllen und für eine Woche durchziehen lassen.

Das Lavendel-Thymian-Zitronen-Salz passt gut zu Gemüse- und Fischgerichten. Guten Appetit!

Arzneipflanze des Jahres: Lavendel

Dank seiner vielfältigen Nutzung in der Geschichte und den neu vorliegenden Forschungsergebnissen wurde der Echte Lavendel (*Lavandula angustifolia*) für 2020 zur Arzneipflanze des Jahres gewählt. Lavendel ist ein Multitalent. Nicht nur wir Menschen nutzen seine Vorteile, auch Insekten wie Bienen, Hummeln oder Schmetterlinge werden von den verlockend duftenden Blüten angezogen. Mit seinen violetten Blütenstielen, den graugrünen, behaarten Blättern verorten ihn viele im südlichen Europa. Die blühenden Lavendelfelder etwa in der französischen Provence entfalten ihre besondere Wirkung. Wer sich nach Züchtungen umschaute, der wird in England fündig. Besonders im sonnenreichen, trockenen Süden Großbritanniens wächst der mediterrane Halbstrauch prächtig.

Als Arzneipflanze hat der Lavendel eine lange Geschichte. Früher wurde die Pflanze für Waschwasser und Bäder genutzt. Hildegard von Bingen empfahl den Echten Lavendel zur äußerlichen Anwendung und gegen Ungeziefer. Seit dem späten 19. Jahrhundert wird er als Mittel bei nervösen Zuständen und gegen Schlaflosigkeit verwendet.

Auch in der Küche kann Lavendel sehr gut mit anderen Gewürzen wie Thymian, Salbei oder Rosmarin kombiniert werden. Zudem lassen sich Blütenstände trocknen und als Duftkräuter verwenden.

Lavendel als Topf oder im Container eignet sich auch in unseren Gefilden, um Garten, Balkon oder Terrasse zu verschönern. Dazu bietet etwa Pippert Gartenbau aus Bad Homburg, Gang 4–5 Süd, in der Saison ein breites Angebot aus regionaler Produktion (Ich bin von HIER!) verschiedenster Sorten wie 'Siesta', 'Hidcote blue', 'Dunkle Hidcote', 'Peter Pan', 'Rosea', 'Beate' oder 'Lex Bleus Antoine' an. „Unser Schwerpunkt liegt auf der Topfgröße 12, wir produzieren Lavendel aber auch im T 19 und T 23 (3 und 5 Liter)“, erklärt Alexandra Pippert und ergänzt: „Besonders beliebt ist die bekannte Sorte 'Hidcote blue' bei vielen Kunden. Aber auch weiße und rosablühende Sorten werden nachgefragt. Geschaut wird besonders nach kompakten Pflanzen in guter Qualität.“ Ein weiterer Anbieter von Lavendel ist Holger Conrad aus Offenbach, Gang 4 Nord, der die Sorten 'Aromatica Early Blue', die etwa Mitte Mai auf den Markt kommen, 'Aromatica Blue Compact', ab Juli, sowie 'Les Bleus thierry', für August/September, produziert. Neben Standardtöpfen bietet Conrad auch größere Lavendelpflanzen im Container an.

teba

**22. März 2020
Sonntag 7 – 16 Uhr**

Fotos: pixabay (1), jm/bzg

Frühjahrs FloraTrend 2020 – mit bzg-Wissenstransfer Angeboten

Kommen Sie am 22. März 2020 zur Messe **FloraTrend** auf „Frankfurts blumigsten Marktplatz“.

An diesem Sonntag öffnen wir den Marktplatz für Sie von 7 – 16 Uhr.

Das Angebot wird durch zahlreiche Gastaussteller bereichert – von jahreszeitlichen Dekoartikeln, Blumenzwiebeln, Schmetterlings- und Bienenpflanzen, Stauden, Floristikbedarf etc. – erhalten Sie alles, was ihr Floristenherz begehrt.

Zusammenkommen! Nutzen Sie diesen Messetag, neben dem Einkaufen, auch als Treffpunkt um miteinander zu sprechen und sich gegenseitig auszutauschen. Gönnen Sie sich etwas Zeit, treffen Sie Kollegen und Händler und nehmen gemeinsam Platz an der langen „Tafel der guten Ideen“ – dem „bzig-Ideen-Austausch-Blumen-Tisch“. Freuen Sie sich zudem auf kreativen, inspirierenden Tischschmuck. Beides finden Sie im Mittelgang auf „Frankfurts blumigstem Marktplatz“. Und nicht zu vergessen, Leckeres für Leib und Seele wird Ihnen an diesem Messetag natürlich auch geboten.

Aus unserer Rubrik bzig-Wissenstransfer können Sie auf spannende Themen hoffen!

Der Zutritt ist nur für Fachbesucher möglich. Eintrittskarten erhalten Sie gegen Fachnachweis. Eintrittskarten kosten 10,- Euro. **Für bzig-Kunden ist der Eintritt frei.**

Wir freuen uns darauf, Sie auf der Messe zu sehen! bzig





Fische

20. Februar – 20. März

Im Sternzeichen Fische geborene Menschen sind meist sehr sanfte, friedliebende und oft auch verträumte Zeitgenossen. Er liebt betörend duftende Blumen und Pflanzen. Das Stiefmütterchen verkörpert die Hilfsbereitschaft des selbstlosen Wasserzeichens, dass in der Regel zuerst an seine Mitmenschen denkt.

Planet: Neptun – symbolisiert Spiritualität, Inspiration und Tarnung
Element: Wasser
Sternbild: Fische
Blumen: Stiefmütterchen, Lilien, Ranunkeln, Kamelie
Farben: Fließgrün, Blau, Gelb
Edelsteine: Türkis, Aquamarin, rosa Koralle
Duft: Geheimnisvoll mit einer Jasminnote
Glückstag: Samstag
Glückszahlen: 4, 14, 24



Namenstage Februar



1. Birgit, Karin, Katharina
2. Dirk, Jakob, Lars
3. Ansgar, Maria, Oscar
4. Andrea, Frauke, Rene
5. Agatha, Elke, Heidemarie
6. Doris, Paul, Ricardo
7. Evelyn, Richard, Vitali
8. Anna, Annegret, Josephine
9. Anke, Julian, Katharina
10. Bruno, Siegmund, Theodor
11. Gregor, Severin, Viktoria
12. Benedikt, Helmut, Maybritt
13. Ekkehard, Gerlinde, Gisela
14. Cyrill, Valentin, Valentina
15. Siegfried, Georg, Georgia
16. Albrecht, Pamela, Peggy
17. Fynn, Janus, Lukas
18. Constanze, Simon, Simone
19. Brenda, Irma, Konrad
20. Amy, Falco, Leon
21. Elenor, Henrike, Nora
22. Annabell, Isabella, Margaritha
23. Arnd, Hartmut, Thorsten
24. Franz, Vera, Marian
25. Paul, Susanne, Wolfram
26. Alexander, Sascha, Ulrich
27. Antonia, Elise, Gabriel
28. Pia, Roman, Sylvana



Unsere neue
Plakatserie
liegt für Sie zur
kostenlosen
Mitnahme im
Foyer bereit!

Iphigenie Metzler

FLORALDESIGN UND WOHNDECOR



ab Anfang Februar am Haupteingang

Impressum

bzg aktuell
Erscheint jährlich viermal

Herausgeber
Blumen- und Zierpflanzengroßmarkt Rhein Main eG
An der Festeburg 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)
Jennifer Moritz (jm)

Grafische Gestaltung
Jennifer Moritz, bzg Marketing
E-Mail: moritz@bzg-ffm.de

Termine 2020

Freitag, 14. Februar 2020
Sonderverkauf Valentinstag 8:30 bis 15 Uhr

Sonntag, 22. März 2020
Frühjahrs-FloraTrend von 7 bis 16 Uhr

Samstag, 28. März 2020
Im Konrad-Zuse-Hotel Hünfeld:
DFD Floral-Event 2020
11 – 13 Uhr: Workshop „Mit Draht flechten“
14 – 16 Uhr: Workshop Florale (Geschenk-)
Verpackungen
ab 19.30 Uhr: Dinner-Show mit Sven Jaspers
und Sophia Gärtner
Möchten Sie dabei sein? Auch Nichtmitglieder
sind herzlich willkommen!
Infotelefon 0 69/47 87 47 52
(Ulrike Linn, FDF Hessen-Thüringen)

Öffnungszeiten

Großmarkthalle
Montag – Samstag: 5:00 bis 8:30 Uhr

SB-Gartenbaumarkt
Montag bis Freitag: 5:00 bis 15:00 Uhr
Samstag: 5:00 bis 9:00 Uhr
Telefon: 0 69/94 76 02-18 und -23
Fax: 0 69/94 76 02 28
E-Mail: gartenbau@bzg-ffm.de



Frankfurt's
blumigster
Markt



bzg *aktuell*

Ausgabe 2/2020

Journal des Frankfurter Blumengroßmarktes für Kunden und Geschäftsfreunde

Frankfurts
blumigster
Marktplatz





Titelbild und Fotos: jm/bzg



Editorial

Bienenaktion Samentütchen – aktiv mitmachen!

Auch in diesem Jahr heißt es wieder „Wir schwärmen für Euch“. Ab sofort können Sie die beliebten Samentütchen mit Bienen- und Schmetterlingsfreundlichen Samenzusammenstellungen bei uns im Blumengroßmarkt Frankfurt käuflich erwerben. Die Aktion war im letzten Jahr schon ein großer Erfolg und wird daher auch in diesem Jahr weitergeführt. Machen Sie wieder mit beim Schutz bestäubender Insekten – ein kleines Fleckchen hat jeder für ein Stück Blumenwiese übrig. Damit die Artenvielfalt gestärkt und erhalten bleibt! bzg

Liebe Kundinnen und Kunden,
... und plötzlich war alles anders! Wir haben es gemeinsam erlebt: In kürzester Zeit hat sich vieles verändert. Fast gleichzeitig entwickelt sich aber auch viel Raum für Neues.

Mit unserem persönlichen Schreiben an den hessischen Wirtschaftsminister, Tarek Al-Wazir, konnten wir mit überzeugenden Argumenten maßgeblich an der Wiederöffnung des Blumenhandels mitwirken. Seine Rückmeldung mit der Information der Verkaufsfreigabe bekamen wir noch in der Nacht, in der der Beschluss gefasst wurde, wodurch die Information dann schnell zu Ihnen gelangen konnte.

Unser Fokus war und ist immer darauf ausgerichtet, unseren Großmarkt für Sie geöffnet zu halten. Glücklicherweise ist uns das bisher durch gezielte Maßnahmen und die vorgenommenen Anpassungen auch gelungen. Für Ihre Unterstützung dabei möchte ich mich herzlich bei Ihnen bedanken.

Kreative Lösungen für kurzfristig auftretende Veränderungen fordern jeden von uns. Aber es ist toll, was sich entwickelt hat und auf die Schnelle umgesetzt wurde. Es zeigte sich einmal mehr, wie kreativ unsere Branche ist.

Eine unserer Ideen, mit Blumen eine Freude zu bereiten, konnten wir gemeinschaftlich mit unseren Schnittblumenhändlern umsetzen. Die Dankeschön-Tulpen-Verteil-Aktion in den Frankfurter und Offenbacher Krankenhäusern führte auf allen Seiten zu großer Freude und Dankbarkeit. Im Innenteil erfahren Sie mehr dazu.

Die Saison für Beet und Balkon ist in vollem Gange. Unsere Großmarkthalle steht in voller Pflanzenblüte. Die starke Nachfrage deutet daraufhin, dass Garten und Balkon in diesen Zeiten eine besondere Bedeutung zukommen. Zeigen Sie Ihre Vielfalt und Besonderheiten ihres Sortiments aus den Gärten der Region. Ich wünsche Ihnen alles Gute, bleiben Sie gesund und weiterhin kreativ.

Herzliche, sonnige Grüße
Michael Schoser
Geschäftsführender Vorstand



Bienenfreude



Fotos: pixabay, jm/bzg



Beet- und Balkonpflanzen zaubern ein Menü für Insekten



Die Angebotspalette für Balkon, Terrasse oder Beet ist mittlerweile unendlich breit. Immer mehr Kunden wünschen sich neben blütenreichen Sorten für Balkonkästen und Kübel auch etwas zum Naschen. Dies kommt Insekten wie Bienen, Hummeln und Schmetterlingen zu Gute. Sie lieben die Vielfalt. Wichtig bei der Auswahl sind vor allem nektar- und pollenreiche Sorten, wie im Beet- und Balkonpflanzen-Sortiment beispielsweise Bidens (Zweizahn), Euphorbia (Zauberschnee) oder Scaevola (Fächerblume). Interessant: Die Zierpflanzen-Experten der Lehr- und Versuchsanstalt in Heidelberg haben herausgefunden, dass sogar die Blütenfarbe entscheidet. In Versuchen mit Bidens lockten die rosa- und weißblühenden Sorten die Insekten besonders an, noch vor rot-gelben oder gelben Sorten. Beim Zauberschnee zeigten die locker wachsenden Sorten den meisten Zuspruch, gegenüber kompakt wachsenden. Bei den Kräutern zählen besonders mediterrane Gattungen wie Salbei, Thymian und Oregano, aber auch Küchenkräuter wie Borretsch oder Melisse-Sorten zu den Insektenmagneten. Im Mix lassen sich einjährige Blüten wie Tropaeolum (Kapuzinerkresse) oder Kornblumen kombinieren, sie sind sogar essbar. Nahezu unerschöpflich ist das Sortiment bei den Stauden, die Liste reicht von A(chilla) bis V(eronica), die mit einem Nektar- und Pollen-Angebot auch zur Biodiversität beitragen. Die Anbieter auf dem Blumengroßmarkt – wie Firma Höfler, Pippert, Wolf, Frank und Völker – schaffen mit ihrer Vielfalt und Qualität beste Voraussetzungen, für ein blumiges Erfolgserlebnis bei Ihren Kunden.

teba



Fotos: jm/bzg

Platz ist in der kleinsten Nische – Mega-Trend: Zimmerpflanzen



Seitdem angesagte Restaurants und moderne Geschäfte ihre Räume mit Grünpflanzen dekorieren, Stoffe und Tapeten mit botanischen Mustern angeboten werden, der Kunde sich für große, grüne Blätter und robuste Wuchsformen interessiert – sind Zimmerpflanzen wieder „in“ und gelten als Megatrend. Besonders Grünpflanzen haben dabei die Nase vorn. Sie bieten rund ums Jahr eine grüne Kulisse im eigenen Heim und schmeicheln der Seele. Nicht erst seit der Corona-Pandemie und dem Wunsch, sein Zuhause gemütlich und naturnah zu dekorieren, gilt „Grün“ als gesund.

Neben Pflegetipps wie Wassergabe oder Lichtbedürfnisse kann im Verkaufsgespräch gezielt beraten werden, wo, welche Zimmerpflanze idealerweise Einzug halten kann.

Während fürs Wohnzimmer oft sogenannte Statement-Pflanzen wie Phoenix, Cycas oder Yucca erwünscht sind, aber auch Regale, Tischchen und Kommoden Platz für Philodendron, Epipremnum und Asplenium bieten, sollten im Badezimmer Grünpflanzen dekoriert werden, die eine hohe Luftfeuchtigkeit vertragen, wie Farne, Asparagus oder Spathiphyllum. Für die Küche eignen sich neben essbaren Kräutern für die Arbeitsfläche kleine Wiederholungen – wie mehrere Kalanchoe oder Echeverien – auf dem Esstisch. Arbeitszimmer sind gerade in diesen Wochen wieder in den Focus gerückt. Sie vertragen, je nach Größe, Pflanzen, die das Wohlbefinden fördern und pflegeleicht sind. Ein großer Solitär-Kaktus kann ebenso dekoriert werden, wie Anthurie, Ficus oder Chlorophytum.

Nicht vergessen: Abgerundet wird das Erscheinungsbild der Zimmerpflanze mit einem passenden Übertopf. Farbe, Muster und Material – erlaubt ist was gefällt. Der Kunde lässt sich sicher gerne inspirieren. teba



Blumengroßmarkt Frankfurt – Top 5 der Zimmerpflanzen

1. Sansevieria – Bogenhanf

Schon zu Urgroßmutterzeiten war der Bogenhanf mit seinen aufrecht stehenden, lanzettlichen Blättern ein Hingucker. Die Blätter wachsen aus dicken Rhizomen und enden oben in einer stacheligen Spitze. Scherzhaft wird die krautige Sukkulente somit auch „Schwiegermutterzunge“ genannt. Besonders für lufttrockene Büro- und Wohnräume ist sie geeignet und absolut pflegeleicht. Im Winter kann die aus Südafrika stammende Zimmerpflanze nahezu trocken stehen.

2. Anthurium – Flamingoblume

Die Flamingoblume stammt aus den tropischen Regenwäldern und beeindruckt mit ihren roten, rosafarbenen, weißen oder sogar gefleckten Hochblättern mit gelbem Blütenkolben. Anthurien sollten vor Zugluft geschützt, an hellem bis halbschattigen Standort ohne direkte Sonneneinstrahlung aufgestellt werden. Empfindlich reagiert die tropische Zimmerpflanze auf völlige Trockenheit, auch im Winter. Es sollte unbedingt auf entkalktes, zimmerwarmes Wasser geachtet werden.

3. Monstera – Fensterblatt

Die Gattung Monstera hat sich zur Trendpflanze unter den Zimmerpflanzen entwickelt und ist mit ihren großen, im jungen Stadium glattrandigen, später vom Rand her eingeschnittenen Blättern sehr dekorativ. Ältere Exemplare vertragen auch lichtärmere Standorte, gegossen wird mäßig, aber regelmäßig. Ab und zu können die großen Blätter auch besprüht werden. Empfohlen wird die Monstera für größere Gefäße als Solitärpflanze.

4. Chamaedorea – Bergpalme

Hell, aber sonnengeschützt liebt es die Bergpalme, denn bei praller Sonne bleichen ihre zarten Palmwedel aus und bilden braune Flecken. Im Sommer sollte sie regelmäßig gegossen werden, auch ein Tauchbad einmal pro Woche wird empfohlen. Aber Vorsicht, sie mag keine Staunässe. Im Sommer kann sie auch zeitweise ins Freie, an einen geschützten Platz auf Balkon oder Terrasse umziehen.

5. Crassula – Dickblatt

Die Gattung Crassula vereint eine ganze Reihe verschiedenster Dickblattgewächse und ist ideal für einen sonnigen Standort. Als Südafrikanerin kommt sie mit sehr wenig Wasser aus. Lediglich im Winter sollte sie weniger gegossen werden und auch kühler stehen, um einem Vergeilen und Blattverlust vorzubeugen. Mit ihrem aparten Erscheinungsbild gefällt sie nicht nur als Zimmerpflanze, sondern kann auch als Strukturbildner im Sommer auf Gräber gepflanzt werden. teba

Übrigens die Monstera wurde u.a. durch Instagram zur angesagten „Trendpflanze“



Fotos: bzg, Unsplash



Rezept

Schnelle Salsa Verde

1 Bund glatte Petersilie

½ Bund Minze nach Wahl

150 ml kaltgepresstes Olivenöl

3 kleine Knoblauchzehen

Saft und Abrieb einer

½ Bio-Zitrone

1 EL Pinienkerne

Kräuter – aromatische Töpfe für In- und Outdoor

Kräuter, die vor dem Verzehr frisch geerntet werden, erhalten das beste Aroma. Längst haben Topfkräuter Einzug auf Balkon oder Terrasse gehalten. Auch wer keinen Garten oder Balkon hat, kann sich verschiedene Töpfe auf die Fensterbank stellen. Frische Kräuterstiele können jederzeit abgeerntet werden und bieten viele Vitamine.

Die Vielfalt der Kräuter ist mittlerweile beachtlich und die Anbieter auf dem bzg – wie die Gärtnerei Friderich (79361 Sasbach) im SB-Verkauf oder die Firma Seidel (61194 Niddatal) in Gang 6 – 8 Nord – bieten eine breite Auswahl von A wie Ananasminze über I wie Italienische Petersilie bis Z wie Zitronenmelisse.

So manch ein Kunde hat bei der Vielfalt etwa im Bereich der Minzen schon eine richtige Sammelleidenschaft entwickelt. Präsentieren lassen sich die Kräutertöpfe beispielsweise passend zu Koch-Vorlieben. Wer die heimische Küche bevorzugt, mit Suppen und Braten, hat einen großen Bedarf an klassischen Pflanzen wie Petersilie, Schnittlauch, Dill oder Kerbel. Wer die mediterrane Küche liebt, kauft Basilikum, Salbei, Rosmarin oder Oregano. Liebhaber der asiatischen Kochkunst können mit frischem Zitronengras, Currykraut oder japanischer Petersilie ihre Gerichte würzen.

Neben Kräutern für Speisen lassen sich auch aromatische Sorten für fruchtig, frische Getränke mit entsprechenden Accessoires wie Gläser und Servietten dekorieren.

Interessant sind darüber hinaus Kräuter-Kombitöpfe. So hat Friderich beispielsweise acht verschiedene Kräuter-Kombitöpfe (Salatschüssel, Grillmeister, Gourmet-Topf,

Zubereitung

Petersilie und Minze waschen und in der Salatschleuder trocknen. Die groben Stiele der Petersilie entfernen und die Petersilie fein hacken. Von der Minze nur die Blätter abzupfen und ebenfalls zerkleinern. Den Knoblauch grob schneiden. Die Pinienkerne grob hacken.

Nun alle Zutaten zusammen mit dem Olivenöl in einen Mixer geben oder mit einem Stabmixer fein pürieren.

Die schnelle Salsa Verde ist ein idealer Begleiter zu gegrilltem Fleisch, gegrilltem Lamm, gegrilltem Gemüse und gerösteten Kartoffeln

Asia Kombi, Cocktail, Teatime, Wilde Zeiten und Suppentopf) zusammengestellt, die hinsichtlich ihrer Anforderungen prima in einen Topf passen. Es gibt zwei Varianten, einmal im 23 cm-Standardtopf (fünf Liter, mit drei Pflanzen) sowie im Neun-Liter-Topf mit fünf Pflanzen plus Kräuterschere als Extra.

Auch bei Seidel sind große Solitärs wie beispielsweise Rosmarin als Busch im 25 cm-Topf und sogar als Hochstämmchen im Sortiment.

Thema: Indoor-Kräuter

Eine Reihe Kräuter sind für den Indoor-Bereich auf Regal und Fensterbank zu empfehlen. Dazu bietet die Gärtnerei Friderich etwa den Zimmerknoblauch, mit seinen langen schmalen weiß-bunt gestreiften Blättern und lilafarbenen Blüten. Auch Kardamom (Zimtblatt), der Frucht-Salbei mit seinen fruchtig-süßen Blättern oder der Zypern-Basilikum kann der Kunde im Zimmer kultivieren. Der pflegeleichte Vietnamesische Koriander wächst üppig Grün und gefällt mit seiner Blattzeichnung. Und wer nach einer Hängepflanze sucht, der kann Limonaden-Thymian (*Thymus x citriodorus 'Cascata Lemonade'*) wählen. Mit seinem hängenden Wuchs und fruchtigen Duft ist diese Neuheit 2020 eine Bereicherung im umfangreichen Thymian-Sortiment. teba

Einfach mal

„Danke“ sagen



Der
Blumen-
fachhandel
sagt
Danke!

12.000 Tulpen

200 Krankenstationen

Herzlichen Dank an die Firmen:

Cirener-Sulzer

Blumen Dietz

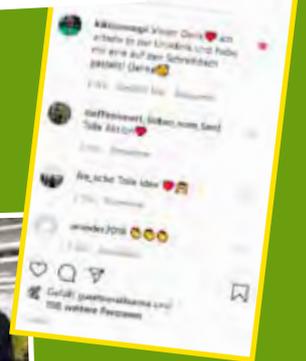
Minicuci



Die Vorbereitungen



Daumen hoch!



Individualisierte Grußkarten



Startklar!

Auf den LKW und los geht's!



Direkte Nachbarn

Einen ganz lieben Gruß an die Verantwortlichen der Blumen-großmarkthalle. Dies ist eine ganz tolle Geste und ich bedanke mich jetzt schon für den Blumengruß. Diesem Dank schließt sich die Klinikleitung und ich an.

Alles Gute und bleiben Sie gesund.
Rita Krötz



BG Unfallklinik

Lieber Herr Schoser,
Ihnen ganz herzlichen Dank, alle MitarbeiterInnen haben sich sehr gefreut!
Gerne können Sie mir auch das Handy-Foto schicken, das Sie mit Ihnen und mir gemacht haben. Danke im Voraus.
Beste Grüße und bleiben Sie bitte gesund!

Karoline Ohlmeier
Öffentlichkeitsarbeit/Sekretariat Betriebsarzt
Sankt Katharinen-Krankenhaus GmbH



St. Katharinen Krankenhaus





Danke für die
♥-lichen Blumengrüße

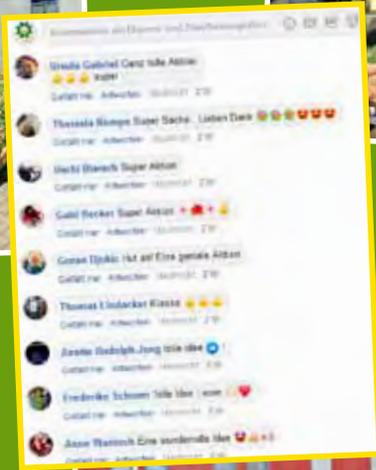
Nachricht Klinik Rotes Kreuz



Klinik Rotes Kreuz

Hospital Heiliger Geist

Universitätsklinik



Liebe Damen und Herren vom Blumengroßmarkt,

wir haben uns sehr über Ihr großzügiges Geschenk gefreut! In allen Stationszimmern sprießen plötzlich die Tulpen und haben den Patienten und uns sehr gut getan!

Herzliche Grüße aus der Uniklinik,
Waltraud Pfeilschifter (Neurozentrum)

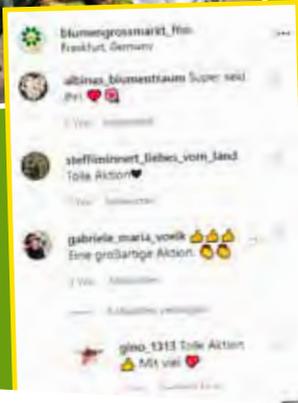
Krankenhaus Nordwest



Klinikum Frankfurt Höchst

„Blumen sagen mehr als Worte“: Frankfurter Blumengroßmarkt und seine Blumengroßhändler spendieren Überraschungsträuße für die Stationen des Klinikums Frankfurt Höchst
Im Namen des Frankfurter Blumengroßmarktes sowie der Blumenhändler Firma Minicuci, Firma Cirener-Sulzer und Blumen Dietz möchte Schoser allen Schwestern, Pflegern, Ärzten für ihr unermüdliches Engagement in dieser schwierigen Zeit Danke sagen: „Blumen sind das Lächeln der Erde und in diesem Sinne soll dieser Gruß all denen Freude bereiten und zu einem Lächeln verhelfen, die in dieser anstrengenden Zeit besonders gefordert und für die Erkrankten da sind.“ Auch Klinikgeschäftsführerin Dr. Dorothea Dreizehnter und Pflegedienst-direktorin Corinna Schreier freuten sich über die gelungene Überraschung: „Wir finden dies eine tolle Aktion und bedanken uns beim Blumengroßmarkt und den beteiligten Blumenhändlern recht herzlich für diesen bunten Lichtblick, der vielen unserer Beschäftigten ein Lächeln ins Gesicht gezaubert hat – DANKE!“

St. Elisabethen Krankenhaus



DANKE DANKE DANKE
 Sehr geehrter Herr Schoser,
 wir möchten Ihnen und Ihrem Team auf diesem Wege nochmals unseren ganz herzlichen Dank ausdrücken, für Ihre großartige Idee, unserer Klinik in den schwierigen Zeiten Blumensträuße zu spenden. Sie haben unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine sehr große Freude bereitet, die Augen haben geleuchtet, als die wunderschönen Blumensträuße überbracht wurden. Nochmals herzlichen Dank für Ihren Einsatz. Bleiben Sie alle gesund und bereiten Sie noch ganz vielen Menschen Freude mit den Blumen.

Sana Klinikum Offenbach



Bürgerhospital



...
 anbei erhalten Sie die Fotos von der Blumenspendenübergabe von heute Morgen. Wir möchten uns noch einmal im Namen aller Mitarbeiter bei Ihnen für die tolle Unterstützung bedanken. Viele Grüße aus Offenbach und bleiben Sie weiterhin gesund!
 Mit freundlichen Grüßen
 Marcel Pino, Unternehmenskommunikation

Vielen Dank für eure wunderschönen Blumen und den lieben Gruß. Die Tulpen passen sehr schön in unser Stationszimmer.
 Wir haben uns sehr gefreut.
 Viele Grüße aus dem Bürgerhospital ☺

Liebes bzg-Team,
 wir möchten uns nochmals ganz herzlich bei Ihnen für das „Blumen-Dankeschön“ an unsere Mitarbeiter bedanken. Alle Sträuße sind mit viel Freude und Begeisterung entgegengenommen wurden, Danke für Ihre Anerkennung.
 Wir wünschen Ihnen und Ihrem Team alles Gute.



Ketteler Krankenhaus



Fotos: jm/bzg



„Wir haben
rund 40 bis 50
Freiland-Rosen-Sorten
im Programm“

Pfingst(-Rose) trifft auf Topfpflanze

Bekannt ist Konrad Hofmann seit vielen Jahren auf dem Frankfurter Blumengroßmarkt mit seiner breiten Vielfalt an Freilandschnittrosen. Frische, dicke Freilandrosen-Sträuße, das ist und war für viele bzg-Kunden ab Mai am Stand der Steinfurter – Gang 5 Nord – ein großes Highlight.

Im vergangenen Herbst hat Konrad Hofmann gemeinsam mit seinem Sohn Marco eine GbR gegründet und bietet seitdem auf dem bzg Topfpflanzen an. „Unser Schwerpunkt liegt auf saisonalen Topfpflanzen, die wir das ganze Jahr hindurch anliefern möchten. Neben einem Sortiment an Beet- und Balkonpflanzen findet der bzg-Kunde auch Zimmerpflanzen bei uns“, erklärt Marco Hofmann, der vielen bzg-Kunden schon seit klein auf bekannt ist.

Die Hofmanns haben sich damit ein zweites Standbein geschaffen, um jahrhundertlang als Anbieter in Frankfurt präsent zu sein. Neben dem Pflanzenhandel wird das Schnittblumen-Angebot nicht vernachlässigt.

„Wir haben rund 40 bis 50 Freiland-Rosen-Sorten im Programm“, unterstreicht Marco Hofmann. Bei der Sortenauswahl wird auf gute, gesunde und haltbare Rosen-Sorten Wert gelegt, die im Sommer lange frisch halten. „Unsere Kunden bevorzugen derzeit besonders Englische Rosen, deren Blüten rund und gefüllt sind.“ Ende Mai ist es wieder soweit. Dann kann der bzg-Kunde täglich frisch aus einer Fülle an Freilandrosen aus regionaler Produktion seine Favoriten auswählen. Meist bis November – bis zum ersten Frost – liefert Hofmann seine Rosen an.

Seit Anfang Mai bis Mitte Juni kommt Hofmann mit Pfingstrosen nach Frankfurt. 12 bis 15 verschiedene Sorten – vom traditionellen rot über rosa bis hin zu weiß – blühen diese opulenten Schnittblumen, die bei den Floristen gerne in saisonalen Sträußen verwendet werden. teba



Impressum

bzg aktuell

Erscheint jährlich viermal

Herausgeber

Blumen- und Zierpflanzen Großmarkt Rhein Main eG
An der Festeburg 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)
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



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

Eriken

Azaleen

Beetpflanzen

Balkonpflanzen

Neu eröffnet!
Das Markt-bistro
in neuem Glanz!



Gang 6 – Süd

Burkard Höfler
Gartenbau

An den Weilerwiesen 1
61169 Friedberg-Ockstadt
Telefon 0 60 31/35 80
Fax 0 60 31/59 39

E-Mail hoefler.friedberg@freenet.de

**Blühende Sommerstauden in
hervorragender Qualität**

**Großes Sortiment an
Beet- und Balkonpflanzen**



Das bzg-Markt-bistro erstrahlt in neuem Glanz. Nach dem Umbau bekommen die Kunden im gewohnt schnellen Service leckere Kaffeespezialitäten, Kuchen, Stückchen, Brot und belegte Brötchen im neuen Ambiente. Die Fans herzhafter Snacks können sich auf heiße Würstchen und Schnitzel freuen. Ab sofort gibt es zur Vermeidung von Müll, den #MAINBECHER im bzg Markt-bistro. Dieser umweltfreundliche, lokale Bio-Mehrweg-To-Go-Becher ist für einmalige 3 € erhältlich. Uns so geht es: Pfandmarke im #MainBecher-Café oder Kiosk Ihrer Wahl gegen den Mehrweg-Bio-Pfandbecher tauschen und Heißgetränk genießen. Benutzten Becher im nächsten Café abgeben und gegen die Pfandmarke eintauschen.

Mehr Infos gibt es unter: <https://www.mainbecher.de/faq/#cup>



bzg *aktuell*

Ausgabe 3/2020

Journal des Frankfurter Blumengroßmarktes für Kunden und Geschäftsfreunde



Frankfurts
blumigster
Marktplatz



2020

Zeit für Neues
informieren. einkaufen. wissenstransfer.

Titelbild und Fotos: jm/bzg



Editorial

Liebe Kundinnen und Kunden,

das Jahr 2020 hat uns schon so einige Überraschungen, Veränderungen und Erneuerungen gebracht. Nur Weniges ist noch so, wie wir es aus unserer Erfahrung und der Vergangenheit kannten.

Blumen und Pflanzen haben, nach einer kurzen Phase der Unsicherheit, erfreulicherweise den Weg in die Wohnungen, auf die Balkone und in die Gärten gefunden. Und sogar mehr als wir oder Sie vielleicht erwartet hätten. Das ist mehr als erfreulich und ich bin davon überzeugt, dass dies nachhaltig wirken wird. Denn die Menschen haben den Spaß und das Interesse an der Natur wieder für sich entdeckt.

Als Ersatz für ein zusätzliches saisonales Angebot, das Sie aus der Vergangenheit von unseren Veranstaltungen FloraTrend und Trend im Advent kennen, entstand ein neues Konzept. Es unterscheidet sich nicht nur im Zeitpunkt, Angebot und Ablauf, sondern auch in seiner Durchführbarkeit. Es ermöglicht uns eine Umsetzung ohne Genehmigungsverfahren durch die Behörden. Dies sichert zum einen die Veranstaltung an sich und zum anderen eine gute Einkaufsmöglichkeit für Sie. Die von Ihnen vielfach geäußerten Wünsche, Bedarfe und auch zeitliche Komponenten wurden in die Gesamtüberlegungen mit eingebunden. Entstanden ist „!ZEITfürNEUES“.

„!ZEITfürNEUES“ steht für Einkaufen, Informieren sowie Wissenstransfer und wird erstmalig innerhalb einer Woche veranstaltet.

Einkaufen: Zusätzliche Anbieter, die für Ihren Bedarf an Artikeln für die kommende Saison sorgen, werden am Mittwoch und Donnerstag (7–15 Uhr) das Angebot in der Ladehalle erweitern. Bekannte, aber auch neue Anbieter präsentieren das Herbst- und Weihnachtssortiment.

Informieren: Am Freitag sind dann an gleicher Stelle auch die wichtigsten bzg-Lieferanten (7–13 Uhr) mit ihren Produkten und Neuheiten vertreten.

Wissenstransfer: An vier Nachmittagen (Mo, Di, Mi & Fr, Beginn jeweils 15:30 Uhr) erwarten Sie und Ihre Mitarbeiter interessante Workshops. **Christina Müglich** widmet sich dem „Floralen Winter“ und **Tina Arnold** erarbeitet „Herbstliches und Adventliches“. Aber auch andere sehr angesagte Themen, wie Handlettering oder Social-Media stehen auf dem Programm.

Auch thematisieren wir Ausbildungsberufe, denn sie sind für unsere Branche enorm wichtig. Zum AZUBI-Wettbewerb, veranstaltet durch den FDF, treffen sich am Mittwoch (10 bis 17 Uhr) die jungen Kreativen in der Markthalle. Schauen Sie, was der Nachwuchs kann und motivieren Sie die Newcomer.

Alle Veranstaltungen werden von Montag bis Freitag in der Kalenderwoche 39, vom 21. bis 25. September stattfinden. Weitere Informationen finden Sie im Innenteil und natürlich auch auf unserer Homepage (www.bzg-ffm.de).

Es lohnt sich für Sie! Nehmen Sie sich „!ZeitfürNeues“ Herzlich Willkommen. Wir freuen uns auf Sie!

Michael Schoser
Geschäftsführender Vorstand



Fotos: jm/bzg, FDF Landesverband Hessen-Thüringen e.V.

Neuheiten und Ausblicke

Farbtrends im Herbst und Advent 2020

Die Adventszeit 2020 wartet sowohl mit Klassikern, wie üppig geschmückten Weihnachtsbäumen, als auch mit für Weihnachten eher ungewöhnlicheren Farbkombinationen auf. So treffen diesjährig warme Goldtöne (Dukatengold) auf Cognac und hellere Brauntöne. Rot wird in diesem Jahr mit Silber kombiniert. Salbeigrün ist auch im Herbst und Advent weiter ein Thema. Gerne werden natürliche Materialien verwendet. Mutigere setzen Akzente in Blau, denn die Pantone-Farbe des Jahres 2020 ist Classic Blue.

Trockenblumen werden uns auch im Herbst und Advent begleiten (mehr dazu auf den Seiten 6 und 7). Dies unterstützt den Trend zu natürlich anmutenden Materialien und dem Streben nach Ursprünglichkeit. Daher werden diese Trockenfloralien gerne mit erdigeren und Terrakotta-Tönen verarbeitet. Highlights werden hier durch Gelbtöne (auch in der Trendfarbe Curry) gesetzt. Es blitzt das Revival der 1970er Jahre auf, welches sich aktuell immer weiter in den Fokus schiebt.

Beerentöne kombiniert mit Schwarz sorgen für dramatische, eher mystisch anmutende Dekorationen. Die Verwendung hochwertiger Produkte hebt die Wichtigkeit des Weihnachtsfests für die Familie hervor. Gerade in Zeiten der Kontaktbeschränkungen ist eine warme, gemütliche Dekoration die perfekte Unterstützung für ein stimmiges Wohn- und Weihnachtsgefühl. So feiern wir Weihnachten 2020 im Zeichen von neu entdeckter Zusammengehörigkeit, Wärme und Menschlichkeit. bzg

Hessischer Azubi-Wettbewerb 2020

**Mittwoch, 23. September 2020, 10–17 Uhr
im Rahmen unserer Aktionswoche !ZeitfürNeues**

Am Mittwoch, den **23. September 2020** findet in der Zeit von **10 bis 17 Uhr** der **Hessische Azubi-Wettbewerb 2020** im **Blumengroßmarkt Frankfurt** statt. Wir sind gespannt auf die entstehenden Arbeiten in den drei vorgegebenen Disziplinen „Strauß“, „Erntekranz“ und „herbstliches Gesteck“. Bei allen drei Aufgabenstellungen kommen herbstliche Blüten, Pflanzen sowie natürliche Materialien zum Einsatz – es erwarten uns sicher vielfältige Gestaltungslösungen.

Die Plätze 1 bis 3 werden prämiert. Die Organisation und Ausführung des Wettbewerbs liegt beim Fachverband Deutscher Floristen, Landesverband Hessen-Thüringen e.V. mit den Regionen Mitte, Rhein-Main und Süd in Zusammenarbeit mit den Berufsschulen Willy-Brandt-Schule (Gießen), Philipp-Holzmann-Schule (Frankfurt) und der Landrat-Gruber-Schule (Dieburg).

Die **Siegerehrung** und die **Preisverleihung** finden um **16 Uhr** im **Blumengroßmarkt Frankfurt** statt.

Die während des Wettbewerbs entstandenen Arbeiten werden im Rahmen unserer Aktionswoche „!ZeitfürNeues“ bis Freitag im bzg ausgestellt. Nutzen Sie die Möglichkeit den Auszubildenden beim Wettbewerb über die Schulter zu schauen und sich an den fertigen Werkstücken zu erfreuen. Wir sind schon sehr auf den Ideenreichtum der angehenden Floristen gespannt. bzg



Fotos: Das kleine Landhaus



Das kleine Landhaus

Ein großer, verträumter Garten und der dekorierte Innenhof eines restaurierten Bauernhofes lassen alle Kunden staunen, die das erste Mal in „Das kleine Landhaus“ kommen. Anette Staab hat mit Hilfe ihrer Familie eine unverwechselbare Kulisse geschaffen und bietet ein breites Spektrum an floristischen Leistungen.

„Sobald die Kunden unseren Innenhof betreten, sich in der ehemaligen Scheune und im Stall umschaun und dann durch den Garten schlendern, haben sie die Hektik des Alltags vergessen,“ beobachtet Anette Staab, die vor zehn Jahren den Schritt in die Selbständigkeit wagte. Besonders im weitläufigen Garten fühlen sich die Kunden wohl und genießen die Ruhe, während sie sich umschaun. „In den einzelnen Gartenzimmern bieten wir viele Ideen. Manch ein Kunde würde die Kulisse gleich in seinen eigenen Garten mitnehmen. Besonders diejenigen, die gerade in einem Neubaugebiet in ihr neues Haus eingezogen sind, können es kaum erwarten, bis alles grünt und blüht“, erzählt Anette Staab.

Als gelernte Floristin mit Erfahrungen in verschiedenen Blumenfachgeschäften war die Idee, den Bauernhof aus Familienbesitz mit Scheune, Stall, dekorativem Innenhof und weitläufigem Garten als Verkaufsfläche für Floristik und Gartenideen zu nutzen, erst gar nicht geplant, „und stieß gerade bei den Dorfbewohnern hier in Westerngrund, eher auf Skepsis“, erzählt Anette Staab. Die meisten Kunden kommen von auswärts in die kleine Gemeinde im unterfränkischen Landkreis Aschaffenburg. Doch nach und nach überzeugte sie auch Kunden aus Westerngrund mit ihren Ideen.

Das kleine Landhaus
Lindenstraße 5
63825 Westerngrund
Inhaberin: Anette Staab
Telefon: 0 60 24/58 41
E-Mail: anette.staab@t-online.de
Internet: www.kleineslandhaus.de
Öffnungszeiten:
Montag geschlossen
Dienstag – Freitag:
9:00 – 12:30 Uhr und 14:30 – 18:30 Uhr
Samstag 9:00 – 14:00 Uhr



Das kleine Landhaus – Floristik und Gartentrends

„Mindestens einmal in der Woche schaue ich mich morgens auf dem bzg ausgiebig um“

Neben dem gesamten Spektrum an floristischen Leistungen für persönliche Feste wie Hochzeiten, Trauerfeiern, Geburtstage und ähnliches, für die Anette Staab stets individuelle Wünsche umsetzt, bietet sie ausgewählte Floristik- und Dekoartikel zu diesen persönlichen Anlässen. „Unser Anspruch ist es, mit unseren Kreationen das besondere Etwas zur Atmosphäre des jeweiligen Anlasses beizutragen. Wir fertigen Sträuße, Tischschmuck und vieles mehr. Außerdem bieten wir Objektdesign, wie zum Beispiel das Ausdekorieren von Schalen, Floraldesign sowie Grabpflege“, unterstreicht die engagierte Floristin.

Ob ausgefallene Pflanzen oder die „schönen Dinge für Zuhause“, wie Lampen, Klein- und Gartenmöbel, skandinavische Teppiche, Decken oder auch Geschirr – der über 100 Jahre alte Bauernhof bietet für die Präsentation die passende Atmosphäre. Diese nutzt Anette Staab regelmäßig für Events. „Mehrere Male im Jahr veranstalten wir für unsere Kunden eine Ausstellung mit liebevoll ausgewählter Floristik und Dekoartikeln. Besonders die Advents- und Weihnachtsausstellung lädt unsere Kunden ein, sich auf die festlichen Tage einzustimmen. Dabei sorgen floristische Werkstücke für noch mehr Feierlichkeit im eigenen Zuhause“, zeigt Anette Staab auf, wie es in diesem Jahr werden wird, bleibt abzuwarten. „Mit unserer Ausstellung in der Sommerzeit wollen wir den Kunden die Möglichkeit bieten, sich in unserem dekorierten Garten Inspiration fürs Arbeiten im eigenen Garten zu holen“.

Für den Einkauf von Schnittblumen und Topfpflanzen fährt Anette Staab regelmäßig zum Blumengroßmarkt nach Frankfurt. „Mindestens einmal in der Woche schaue ich mich morgens auf dem bzg ausgiebig um. Dabei kaufe ich am liebsten ‚mit den Augen ein‘,“ sagt Anette Staab und überlegt bei ihrem Aufenthalt im bzg, was ihren Kunden gefallen könnte. „Besonders in den Sommermonaten lassen sich mit den opulenten Blüten aus regionalem Anbau wunderbare Werkstücke zaubern“.

Für die breite Palette an Dekoartikeln in ihrem „kleinen Landhaus“ nutzt Anette Staab, die Nähe des Messestandortes Frankfurt und besucht alle großen Fachmessen wie die Tendence oder Christmas World. Aber auch auf anderen Fachmessen in Deutschland hält sie Ausschau nach individuellen Einzelstücken, die sich gut in die Kulisse ihres kleinen Landhauses einpassen. teba



Fotos: jm/bzg, Werkstücke Corinna Wachsmann

„!Nachgefragt“

Boho, sehr angesagt!

Die Nachfrage der Floristen nach getrockneten Materialien explodierte im vergangenen Jahr förmlich, der Großhandel stand quasi vor Beschaffungsproblemen. Der Trend wird in diesem Herbst weitgehend ungebrochen sein, „wir haben uns durch höhere Vorbestellungen darauf eingestellt“, meint Jürgen Scherer, Inhaber der Minicuci GmbH.

Der plötzliche Kundenwunsch nach getrockneten Materialien kam im vergangenen Herbst nicht nur für viele Floristen überraschend, auch der Großhandel war ob der großen Nachfrage irritiert. Jürgen Scherer ortet den Ursprung dieses Hypes „in den sozialen Netzwerken“, insbesondere Instagram hat bei der Verbreitung dieser neuen-alten „Mode“ eine wichtige Rolle gespielt. Diese Entwicklung ist ein gutes Beispiel dafür, wie stark mittlerweile der Einfluss der „Netzwerke“ auf das Massen-Konsumverhalten ist. Schließlich waren getrocknete Floralien das letzte Mal zu „Omas Zeiten“ populär, jahrzehntlang galten Pampasgras, Strohlumen und Co. modisch als verstaubt. Und dann plötzlich, in kürzester Zeit, sind sie wieder hip.

In den Produzentenländern, hauptsächlich Italien und Spanien, wurde in diesem Jahr „mehr angebaut“ weiß Jürgen Scherer. Die Engpässe im vergangenen Jahr lagen unter anderem daran, dass einige holländische Firmen „viele weggekauft“ haben, als der Trend, der nicht deutsch, sondern europäisch ist, richtig greifbar wurde. Das wird in diesem Jahr so nicht passieren, die Erzeuger haben auf die zusätzliche Nachfrage reagiert.



Für Jürgen Scherer kommt der Trend aber nicht aus dem Nichts, „schon vor zwei Jahren konnte man etwa auf der Kanton-Fair in China eine Hinwendung auf das Styling der 1970er erkennen, auch bei Möbeln.“ Damals, vor 50 Jahren, waren getrocknete Materialien bei den Omas aber ebenfalls bei den damals jungen Konsumenten populär. „Allerdings ist heute die Floristik vielfältiger“ verweist Jürgen Scherer auf die Tatsache, dass das Bekannte in einem zeitgemäßen Styling erscheint.

Er verweist auf den Eukalyptus-Boom in den vergangenen Jahren. „Solche, durch das Internet entstandene Moden verschwinden fast so schnell, wie Sie entstanden sind, nach drei, vier Jahren wird die Nachfrage oft durch einen anderen Hype ersetzt.“ Umso wichtiger ist es für die Floristen, jetzt daran zu partizipieren. Die Anbieter des bzg helfen dabei.



Fotos: jm/bzg, Werkstücke Corinna Wachsmann



So werden auch weiße Strohblumen von Reimund Krammich auf Rose getrimmt – diesen Farbton hält er für 2020 als besonders relevant.



Trocken, keinesfalls verstaubt

Nicht nur der Großhandel des bzg, auch die Erzeuger haben auf den Konsumententrend der getrockneten Floralien reagiert. Etwa Reimund Krammich, der in diesem Jahr mehr als noch 2019 getrocknete Strohblumen, Getreide, Nigella, Statizie und Co. anbietet.

„Schon jetzt fragen die Floristen danach“, bemerkte Reimund Krammich Mitte Juli, doch die große Nachfrage nach getrockneten Materialien für die Floristik erwartet er „ab September“. Das ist bekanntlich traditionell der Beginn der „Exoten-Saison“, wozu sich dann auch getrocknete Exoten aus Übersee, etwa die imposanten Proteen, gesellen.

Die Ausweitung des getrockneten Programms bei deutschen Gärtnern zeigt, wie schnell diese auf eine sich verändernde Nachfrage reagieren. Schließlich waren getrocknete Materialien in der Floristik viele, viele Jahre in der Versenkung verschwunden. Dementsprechend hatten sich auch viele Erzeuger von diesem Segment verabschiedet. Getrocknet wurde eigentlich nur noch das, was sich dazu eignet und frisch nicht verkauft wurde. Das Angebot der regionalen Erzeuger wurde so in Breite und Tiefe zunehmend dünner.

Die Nachfrage nach dem getrockneten Segment kam 2019 „von den Floristen, kaum aus dem Wochenmarkthandel“, hat Reimund Krammich beobachtet. Das nicht nur er, sondern auch andere Erzeuger den Trend wahrgenommen haben, zeigt, dass „ich schon gefragt wurde, ob ich für andere färben kann.“ Ein wichtiger Hinweis, denn während gefärbte Frischblumen vielen Verbrauchern suspekt sind, gilt diese Abneigung bei getrockneten Floralien nicht.

So werden auch weiße Strohblumen von Reimund Krammich auf Rosa getrimmt – diesen Farbton hält er für 2020 als besonders relevant. Auch Gräser und Getreide werden gefärbt. Preislich schlagen die zusätzlichen Arbeitsgänge kaum zu Buche und kosten als getrockneter Bund unwesentlich mehr. Martin Hein



23. + 24.
SEPTEMBER
7-15 UHR

EINKAUFEN

!ZEITfürNEUES“ steht für Einkaufen, Informieren sowie Wissenstransfer und wird erstmalig innerhalb einer Woche veranstaltet. Alle Veranstaltungen werden von Montag bis Freitag stattfinden.

Einkaufen:

Zusätzliche Anbieter, die für Ihren Bedarf an Artikeln für die kommende Saison sorgen, werden am Mittwoch und Donnerstag (7-15 Uhr) das Angebot in der Ladehalle erweitern. Einen Auszug der Anbieter finden Sie auf diesen Seiten.

Informieren:

Am Freitag sind dann an gleicher Stelle auch die wichtigsten bzw.-Lieferanten (7-13 Uhr) mit ihren Produkten und Neuheiten vertreten.

Wissenstransfer:

An vier Nachmittagen (Mo, Di, Mi & Fr, Beginn jeweils 15:30 Uhr) erwarten Sie und Ihre Mitarbeiter interessante Workshops. Christina Möglich widmet sich dem „Floralen Winter“ und Tina Arnold erarbeitet „Herbstliches und Adventliches“. Aber auch andere sehr angesagte Themen, wie Handlettering oder Social Media stehen auf dem Programm.

PFÄUDLER & RIEMENSCHNEIDER

Metallobjekte für Haus und Garten aus eigener Künstlerwerkstatt
Ladehalle



KORB KRINES

Geflecht für Haus und Garten, Gartendeko
Ladehalle



GREGORI

Arbeitsicherheit & Service GmbH
Schutzbekleidung, Atemschutz
Ladehalle



FISCHER KERAMIK

Keramik für Gärtner und Floristen
Ladehalle



NDT PASSION FOR POTTERY

Hochwertige Outdoor u. Indoor Keramik
Ladehalle



WEIN & SECCO KÖTH

Wein & Secco
Ladehalle



A.S. EXCLUSIV

Professionelle Klebepistolen, hochwertige Klebesticks, Floristenbedarf
Ladehalle



PROTT DEKODESIGN

Dekoratives für Herbst und Weihnachten
Ladehalle

ENERGETIX MAGNETSCHMUCK

Magnetschmuck & Wellness
Energetix
Ladehalle



FLORALES UND MEHR, DOMANN

Floristenbedarf, Deko-
und Weihnachtsartikel
Ladehalle



DEWOGA

Dekorationen für Haus
und Garten,
Rost Deko Artikel
Ladehalle



WERNER KERAMIK

Keramik für Gärtner
und Floristen
Ladehalle



MARKUS HAMM

Schleifendrucker,
Heissprägeautomaten
Ladehalle

P.O.S. GMBH

LED Beleuchtung für Floristen
Ladehalle

GÄRTNEREI TECHNIK

Inneneinrichtung für
Gewächshäuser, Klimasteuerung,
Tische, Schattierung,
Bewässerung, Lüftung
Ladehalle

MINICUCI DEKO SPEZIAL

Sonder-Dekoartikel für
Herbst und Weihnachten
Ladehalle



IPHIGENIE METZLER

Floraldesign und Wohndecor
Haupteingang Blumenstubb



INFORMIEREN

FDF HESSISCHER AZUBI-WETTBEWERB MITTWOCH, 23.9.2020, 10 - 17 UHR

Am Mittwoch, den 23.9.2020 findet in der Zeit von 10 bis 17 Uhr der Hessische Azubi-Wettbewerb statt. Die Plätze 1 bis 3 werden prämiert. Die Siegerehrung findet um 16 Uhr im bzg statt. Im Anschluss können die im Rahmen des Wettbewerbs entstandenen Arbeiten bis Freitag im bzg bewundert werden.



+ FREITAG, 25.9.2020
7 - 13 UHR

Persönliche Beratung der Firmen
Brill Substrate, Telcom Dekotöpfe, Archut
Erden, Celaflor, Neudorff, Hauert-Manna
Dünger, SHW, Mesto, Felco, Oscorna,
Kaczmarek



WISSENSTRANSFER

WOCHE 39
21. - 25.
SEPTEMBER



MONTAG, 21.9.2020
11:30 - 14:00 + 15:30 - 18:00 UHR

Handlettering-Workshop

„Schön- und Pinselschrift“
(Technik, Material, Hangtags)

Franziska Deißler

Dozentin für Handlettering
Kreatives Schönschreiben

Künstlerin mit Messeauftritten bei der Creativeworld 2018 & 2019

„Handlettering“ ist der Überbegriff für den Bereich der gezeichneten und gemalten Buchstaben, die Kunst der schönen Buchstaben. Es geht beim Lettering aber gar nicht so sehr um Ihre Handschrift, sondern vielmehr darum, mit den Buchstaben etwas zu gestalten und zu kreieren.

Franziska Deißler weiß ganz genau, dass Handlettering immer mehr im Trend liegt. Hangtags, Karten, Schleifen oder einfach die Ladentafel neu beschriften. Schön Geschriebenes fällt auf. Die Liste der Möglichkeiten ist lang. Doch wie beginne ich damit und welches Material eignet sich? Für dieses breite Gebiet brauchen wir verlässliche Informationen.

Diese liefert Franziska Deißler mit anschaulichen Beispielen und zeigt Ihnen die richtige Technik. Sie werden überrascht sein, wie schnell Sie lernen und wie rasch Sie eigene Kreationen entwickeln. Das Ganze macht nicht nur großen Spaß, sondern beweist sich durch seine Unverwechselbarkeit als Alleinstellungsmerkmal für Ihr Unternehmen.

Punkt. Punkt. Strich – lernen Sie das Schreiben neu!



DIENSTAG, 22.9.2020
15:30, (CA. 3 STD.)

Floristik-Workshop

„Floraler Winter“

Inspirationen zur kommenden Jahreszeit

Christina Mücklich

Hessische Floristik-Landesmeisterin 2018
Floristmeisterin, Teilgesellschafterin von
Blumen Link Eichenzell,

Ausbilderin für Floristen (seit 2015),
MDR Garten-Floristin 2018, Weihnachtsshow im MDR
zum Thema Advent, Goldene Rose – Berlin 2018,
4. Platz Fleurop Floristdemo 2019

„Floraler Winter“ ist alles andere als grau. Frau Mücklich gibt Ihnen in diesem Workshop umfangreiche Inspirationen für die Floristik in der dunklen Jahreszeit. Gemeinsam hantieren Sie mit unterschiedlichen Materialien und fertigen Werkstücke an. Christina Mücklich steht Ihnen dabei mit ihrer ausgesprochenen Kreativität und umfangreichen Erfahrung zur Seite. Sie tauschen sich aus und entwickeln gemeinsam Ideen. Sie bekommen Anregungen, die Sie zur sofortigen Umsetzung in Ihrem Alltag benötigen. Ein Workshop mit unmittelbarem Alltagsbezug!

Teilnehmen lohnt sich!



WISSENSTRANSFER

ANMELDE
SCHLUSS
14.9.2020



MITTWOCH, 23.9.2020
15:30, (CA. 3 STD.)

Floristik-Workshop

„Herbstliches und Adventliches“
(auch mit Trockenblumen)

Tina Arnold

Freiberufliche Floristikmeisterin
Trendscout für Produkt- und Musterentwicklung
Internationale Leitmessen in Europa und Asien
Mitglied Prüfungsausschuss – IHK Darmstadt

„Herbstliches und Adventliches“ in kreativen, aber auch in ausgefalleneren und gewagteren Lösungen anzubieten – dafür steht Tina Arnold. Durch Ihre Tätigkeit als Trendscout, viel auf den internationalen Leitmessen unterwegs, verfügt sie über den Blick für das Besondere. Neues zu erkennen, einzuschätzen was zum Trend wird, Materialien zu prüfen und auf deren Verarbeitbarkeit hin auszuprobieren, ist Tina Arnolds Element.

Aber nicht nur das: Wichtig und letztendlich entscheidend ist die Umsetzbarkeit. Floristen sind kreative Menschen und suchen immer wieder Neues. Gelebt wird aber vom Verkauf des Kreierten. Und genau darauf fokussieren Sie sich gemeinsam in ihrem Workshop. An Beispielen, die gemeinsam erarbeitet werden, lassen sich die Erfahrung und Einflüsse ablesen, die zu wunderbaren Ergebnissen führen.

Machen Sie mit!



**Begrenzte Teilnehmerzahl –
jetzt anmelden und Platz sichern!**

Gebühr je Workshop inkl. Material 95,- €, jede weitere Person aus Ihrem Unternehmen 25,- €
Anmeldung unter: info@bzg-ffm.de oder direkt auf dem Großmarkt.
Zulassung nach Anmeldeeingang. Anmeldeschluss 14.09.2020

Weitere Infos unter: www.bzg-ffm.de



FREITAG, 25.9.2020
15:30, (CA. 3 STD.)

Social-Media-Workshop

„Instagram! TikTok!“

Social-Media-Posts: warum, wie und wann?

Daniel Zoll

Redaktionsleiter Radio JAM FM Berlin
Moderator u.a. bei Mercedes Benz, Google, UEFA
Sein Account hat über 10.000 Follower

Instagram hat die Welt erobert und man kommt kaum daran vorbei. Dieser Kanal ermöglicht einen schnellen Weg zu Ihren Kunden und zu denen, die es werden sollen.

Daniel Zoll ist ein Hochkaräter aus der Social-Media-Branche. Als Nutzer, Spezialist, Speaker, Coach, Influencer und Berater zeigt er, wie einfach der Einstieg in die Instagram-Welt ist. Mit Begeisterung und tollen Beispielen erklärt er, was nötig ist, um anzukommen.

Bereits über 10.000 Menschen folgen Daniel Zoll auf seinem Kanal „einfachdan“. Diese Expertise gibt er an Sie weiter. Im Austausch gibt er Ihnen viele nützliche Tipps und Tricks und Sie kreieren Fotos und Videos. Sie werden verstehen, worauf es ankommt, was Sie tun können oder vielleicht besser lassen sollten.

Und jetzt auch noch „TikTok“!

Was uns diese neue Videowelt bringt und wie wir uns in ihr bewegen können, erklärt Ihnen Daniel Zoll.
Zukunft anpacken – Smartphone mitbringen!



Tik Tok



Foto: Friedhofsgärtnerei Bleckwehl, Frank-Peter Bleckwehl (Mitte) mit Team

Für Frank-Peter Bleckwehl ist der entscheidende Begriff „Beratung.“

Friedhofsgärtner Frank-Peter Bleckwehl im Gespräch

In der bzg aktuell gehen wir dem journalistischen Prinzip, Sachverhalte, die kritisch zu sehen sind, nicht einfach schön zu schreiben nach. Dies trifft für das Friedhofsgeschäft zu, bei dem seit Jahren Veränderungen zu beobachten sind, leider nicht zum Guten.

Aber die gute Nachricht: Bezogen auf die Friedhofsgärtner hat die Corona-Krise keine weitreichend negativen Auswirkungen gehabt. Das meint zumindest Frank-Peter Bleckwehl, der in der Stadt und dem Umland von Frankfurt auf 23 Friedhöfen rund 2000 Gräber betreut. Zwar musste auch er seine beiden Blumengeschäfte kurzzeitig schließen, doch im Kerngeschäft „gab es so viel Arbeit wie selten“, reflektiert er. Ein Grund: „Die Angehörigen hatten mehr Zeit, sich um die Gräber zu kümmern.“

Das ist es aber auch schon mit den guten Nachrichten, denn einen negativen Einfluss hatte die Corona-Krise durch die vielerorts gültige Beschränkung der Trauergäste. Weniger Trauergäste heißt weniger Trauerfloristik. Das war spürbar, zumal der schon viele Jahre anhaltende Trend, um Geldspenden für wohltätige Zwecke statt Trauerfloristik zu bitten, ungebrochen ist.

Dies ist nur ein augenfälliger Aspekt, der den Wandel der Trauerkultur prägt. Nicht nur die zunehmenden Kirchenaustritte zeigen, dass sich die deutsche Gesellschaft immer mehr von christlichen Traditionen und Ritualen verabschiedet, wozu die Friedhofskultur gehört. „Die Entwicklung gibt es seit etwa 20 Jahren, in den vergangenen fünf Jahren hat sie aber noch zugenommen“, meint Frank-Peter Bleckwehl. „Es beginnt bei der Erziehung. Die Kinder begleiten ihre Eltern nicht mehr zum Besuch auf den Friedhof, für sie wird das Thema Tod oft gänzlich aus-

gespart. Daher fehlt jeder Bezug zur Friedhofskultur.“ Frank-Peter Bleckwehl hat reagiert: Er hat gemeinsam mit anderen Friedhofsgärtnern am Tag des Friedhofs in Frankfurt Führungen für Kinder angeboten und verteilt auch einen „Bestattungsknigge“ (entwickelt von der Treuhandstelle für Dauergrabpflege), der grundsätzliche Verhaltensregeln für den Friedhofsbesuch erläutert.

DIA DE LOS MUERTOS – TAG DER TOTEN

Der „Dia de los Muertos“ wurde 2003 von der UNESCO zum Meisterwerk des mündlichen und immateriellen Erbes der Menschheit ernannt und 2008 in die Repräsentative Liste des immateriellen Kulturerbes der Menschheit übernommen. Wir möchten mit unserem Plakat zum „Dia de los Muertos“ das Thema Trauerfloristik einmal anders in den Fokus stellen.



Kann man etwas dagegen unternehmen, dass das, was die Ethnologen „Ahnenkult“ nennen und was die UNESCO als immaterielles Kulturerbe ausgezeichnet hat, immer mehr verschwindet? Frank-Peter Bleckwehl verweist auf eine Kampagne der Treu-

handstellen, die vor etwa zehn Jahren die Trauerkultur erfolgreich thematisierte. „Leider lief die Kampagne nur ein paar Jahre und wurde dann nicht weitergeführt.“



Fotos: jm/privat, Hauptfriedhof Frankfurt



* aus einer
anderen
Kultur

Der gesellschaftliche Wandel ist ein grundsätzlicher Aspekt – es gibt aber ebenfalls profanere Entwicklungen. Gegenwärtig entstehen immer mehr Rasen- oder Baumgräber, nicht wenige Friedhofsverwaltungen beraten in diese Richtung. „Angeblich will man den Hinterbliebenen die Grabpflege ersparen“, nennt Frank-Peter Bleckwehl ein oft angeführtes Argument. Durch diesen Trend werden die Grabstätten immer trister, obwohl die Mehrheit der Menschen, so Untersuchungen, weiterhin ein „würdevolles Grab“ wünschen. „Wenn ich die Möglichkeit bekomme zu beraten, entscheiden sich 99 Prozent der Hinterbliebenen für eine Dauergrabpflege“, ist die Erfahrung von Frank-Peter Bleckwehl.

Doch sind die Friedhofsgärtner nicht die ersten, die zu Beratungsgesprächen gerufen werden. Neben den Friedhofsverwaltungen zählen die Bestatter zu denen, die den Erstkontakt pflegen. Kaum jemand traut es sich zu sagen, doch die Wahrheit ist: Nicht alle Bestatter haben ein Interesse daran, in Richtung Grabpflege oder auch Blumenschmuck für Sarg und Grab zu beraten. Oft geht es nur um die unmittelbaren Kosten für das Begräbnis (etwa die Preise für Sarg und Grabstein) – wie das Grab in zwei Jahren aussieht, spielt oft keine Rolle. Darunter leiden auch schon seit Jahrzehnten die mit dem Sarg- und Grab schmuck beauftragten Floristen.

Wie sehr sich die Menschen von den Traditionen der Trauerkultur abwenden, zeigt sich auch zu den Totengedenktagen im November. „Das Geschäft hat sich quasi halbiert“, meint Frank-Peter Bleckwehl. „Früher verkauften wir zu den Gedenktagen rund 60 Kerzen, heute vier oder fünf.“ Ein ähnlich drastischer Rückgang ist beim Grab schmuck zu verzeichnen.

So absurd es klingt, die Friedhöfe werden immer leerer. Waren noch für die Kriegsgeneration Familiengräber üb-

lich, passen heute „auf solch eine Fläche sechs bis acht Urnengräber“, erläutert Frank-Peter Bleckwehl. Zudem sind mit den Friedwäldern Alternativen außerhalb der Friedhöfe entstanden. Das Ergebnis: So mancher Friedhof arbeitet nicht mehr kostendeckend.

Frank-Peter Bleckwehl ist mit Blick auf seine Branche aber auch selbstkritisch. „Früher war es selbstverständlich, dass neue Auszubildende, die das erste Mal auf dem Friedhof arbeiten, älteren Herrschaften unaufgefordert halfen, wenn diese auf dem Friedhof schwer zu tragen hatten. Heute muss man die neuen Auszubildenden darauf hinweisen.“

Unterm Strich kann man also festhalten: Schwierig, schwierig, schwierig. Lässt sich dieser Wandel aufhalten, gar umdrehen? Ebenfalls schwierig, handelt es sich doch um eine gesamt kulturelle Entwicklung, die sich beileibe nicht nur in Deutschland beobachten lässt. Schwierig heißt aber nicht unmöglich, schließlich hat auch die Kampagne der Treuhandgesellschaften Früchte getragen. Und generell leben wir ja in Zeiten, in denen insbesondere junge Menschen Traditionen wieder neu für sich entdecken. Wobei auch der Aspekt, dass Friedhöfe mit ihrem oft alten Baumbestand im weitesten Sinne Parklandschaften sind, die zur Erholung, Besinnung oder, um ein Modewort zu nutzen, zur Entschleunigung beitragen.

Für Frank-Peter Bleckwehl ist der entscheidende Begriff „Beratung.“ Immer da, wo es möglich ist, sollte das Thema Trauerkultur angesprochen werden. Der Hinweis auf das immaterielle Kulturerbe kann dabei hilfreich sein. Frank-Peter Bleckwehl verweist in dem Zusammenhang auf ein Wort des deutschen Nationaldichters Goethe, der sinngemäß sagte: Auf dem Friedhof erkennt man, wie sich ein Volk verhält. Martin Hein



Fotos: jm/bzg



„Regionale Anbieter stärken – das würde ich mir wünschen!“

Was sich Angela Merkel so wünscht.

Der Wunsch kam von höchster Stelle. Noch niemand sprach von Corona (dafür aber alle über die Klimakatastrophe) als Angela Merkel in einer Pressekonferenz am 3. Februar sagte: „Regionale Anbieter stärken – das würde ich mir wünschen!“ Ihre Landwirtschaftsministerin sekundierte tags darauf: „Wenn wir wollen, dass regional produziert wird, dann müssen wir auch die Preise dafür zahlen.“ Heute, nach den Erfahrungen der Corona-Krise, lässt sich sagen: Diese beiden Sätze würde wohl die überwiegende Mehrheit der aufgeklärten Verbraucher unterschreiben.

Ganz klar, die Konsumenten sind in den vergangenen Jahren und speziell noch einmal durch die Corona-Krise achtsamer geworden. Und solidarischer, was sich in der Bevorzugung kleinerer lokaler Geschäfte, deutlich spürbar auch im Blumeneinzelhandel, zeigte. Es wird nicht mehr einfach so, sondern zunehmend strategisch konsumiert, der Kauf wird zur bewussten Entscheidung. Wobei es nicht mehr so wie früher vor allem um (Nobel-) Marken geht, sondern zunehmend um das Wohl unseres blauen Planeten.

Eine immer größere Anzahl der Verbraucher ist also offen für den Wunsch der Bundeskanzlerin. Und der lokale deutsche Gartenbau, die Blumengroßmärkte und ihre Kunden haben genau die Produkte, die dazu passen. Blumen und Pflanzen, die durch kurze Transportwege die Ökobilanz verbessern, die dadurch frisch und von hoher Haltbarkeit sind, die in der Regel aus Familienbetrieben stammen, in denen nach deutschem Arbeitsrecht und unter den Umweltstandards des schärfsten Pflanzenschutzgesetzes Europas gehandelt wird. Hinzu gesellt sich die nur durch den deutschen Gartenbau garantierte Vielfalt, mit der sich der Fachhandel vom Systemhandel ab-

heben kann. Was will man mehr? Marketingprofis reiben sich angesichts so vieler Produktvorteile die Hände.

Und was macht der Blumeneinzelhandel daraus? Nicht nichts, aber doch auf jeden Fall zu wenig! Es gibt unbestreitbar zu wenig Blumenfachgeschäfte, Gartencenter und Wochenmarkthändler, die ihre Regionalware gut sichtbar für die Kunden als solche auszeichnen. Das ist nicht schade, nein, das ist fast fahrlässig! Es ist doch alles da: Die Produkte, der zunehmend ausgeprägte Konsumentwunsch danach, selbst die Werbemittel. Das oft gebrauchte Argument des Zeitaufwandes für die Bestückung er Kennzeichnung (z.B. Ich bin von HIER!) ist doch nur vorgeschoben. Man kann dem Pflanzen- und Blumenfachhandel eigentlich nur zurufen – das könnt ihr besser!

Die Entwicklungen im Blumeneinzelhandel zeigen doch alle in eine Richtung. Der ungebrochene Trend nach naturhaften Gestaltungen, das Revival der grünen Zimmerpflanzen, die Renaissance von Trockenmaterialien – all das entspringt dem Wunsch nach Harmonie. Dazu zählt auch Harmonie mit der Umwelt – wobei wir wieder bei der Regionalität, dem Wunsch von Angela Merkel, wären.

Zwei Aspekte wurden in den vergangenen Corona-Monaten von ALLEN Blumengroßmärkten hervorgehoben.
1. Die spürbar gestiegene Nachfrage nach Regionalware.
2. Die enorme Kreativität, mit der der Blumeneinzelhandel die Geschäfte am Laufen hielt.

Wie schön wäre es, wenn sich diese Kreativität auch mehr bei der simplen Kennzeichnung der Regionalware zeigen würde. Martin Hein



**Margit Strak:
Nach Aufruf
über Youtube:
„Wir haben noch
nie so viele Oster-
kränze gemacht
wie in diesem
Jahr ...“**

Margit Strak, Fotos: FlowerStyle byMargit, LaMalea, Morgentau Floristik



<https://www.instagram.com/la.malea/>



<https://www.instagram.com/morgentaufloristik/>



Einfallsreichtum. Drei Beispiele.

Drei Floristinnen berichten, wie sie die vergangenen Monate meisterten und wie sie neue Ideen umsetzten, die ihnen wiederum ganz neue Wege öffnen.

FlowerStyle by Margit, **Margit Strak** aus Königstein (www.flowerstyle.de) betreibt neben ihrem Ladengeschäft mit Floristik für alle Anlässe auch einen Youtubekanal „So geht Floristik“ mit mehr als 9.000 Abonnenten und postet regelmäßig Neuigkeiten auf Instagram unter „flowerstyle_by_margit“ sowie auf facebook unter „flowerstyle-koenigstein“. „Nach angeordneter Schließung meines Blumenfachgeschäfts am 18. März habe ich am folgenden Tag ein Video auf meinem Youtubekanal (<https://www.youtube.com/c/MargitStrak>) veröffentlicht, in dem ich die Situation erzählt habe und meine Youtuber um Bestellung von Osterkränzen bat, als Unterstützung“, erzählt Margit Strak. „Als Dankeschön für diese Bestellungen hatte ich das Porto übernommen. Von dem Ergebnis war ich überwältigt: Wir haben noch nie so viele Osterkränze gemacht wie in diesem Jahr und hatten trotz Ladenschließung richtig gut zu tun. Zusätzlich hatte ich mich mit der Umstellung auf ein neues Newsletter-Tool beschäftigt. Denn auch nach erlaubter Wiedereröffnung hatten wir nur in der zweiten Wochenhälfte geöffnet mit zahlreichen Vorbestellungen dank des Newsletters, in dem die aktuellen Angebote standen. Die Kunden haben das super angenommen.“ Mittlerweile öffnet „FlowerStyle by Margit“ wieder jeden Tag von Montag bis Samstag. „Allerdings haben wir eine Kürzung in der ersten Wochenhälfte beibehalten, mit der wir sehr glücklich sind“, unterstreicht Margit Strak.

„Normalerweise werde ich für Messen, Veranstaltungen und Events gebucht“, erzählt die freiberufliche Floristmeisterin **Tina Arnold** La Malea aus Dreieich, (www.lamalea.de). Mit dem 1. März ging die Auftragslage für mich um 100 Prozent zurück. Auch meine Tätigkeit als Trendscout auf großen Leitmesse in China und Indien konnte ich nicht mehr wahrnehmen“. Die beiden ersten Monate während der Corona-Zeit waren sehr frustrierend, erinnert sich Tina Arnold.

„Auf den Zug aufzuspringen und einen Blumen-Lieferservice anzubieten, dafür habe ich nicht das Kundenklientel. Zunächst hatte ich die

Hoffnung, dass ab Mitte Mai, mit dem Muttertag, alles wieder normal laufen würde. Das war leider ein Irrglaube. Ich war zwar innerhalb der Muttertagswoche gut gebucht und jeden Tag im Einsatz, aber mehr leider auch nicht. Das normale Tagesgeschäft läuft bei den meisten Blumengeschäften mittlerweile wieder sehr gut, dennoch fehlen immer noch große Events, für die ich gebucht werde.“ Nachdem Tina Arnold Ende Mai merkte, dass sich auf dem Event-Markt auch in den nächsten Wochen nichts bewegen würde, musste sie handeln. „Mein Plan war, meinen Bekanntheitsgrad in den sozialen Netzwerken zu vergrößern.“ Seitdem postet sie auf Instagram jeden Tag mindestens eine Story. Ein- bis zweimal pro Woche gibt es einen neuen Post und aktuell noch unregelmäßig ein Video. „Mein erster Versuch ein DIY-Video zu produzieren, das meinen Ansprüchen gerecht wurde, war sehr anstrengend und eine echte Herausforderung“, erinnert sie sich. „Perfekt – unperfekt“ wurde zu ihrem Motto, mit dem sie Erfolg hat. „Als Folge meiner täglichen Post auf Instagram wurden neue Kunden auf mich aufmerksam und ich erhielt Buchungen. Aktuell möchte ich meine Website relaunchen und für Herbst/Weihnachten kann ich mir vorstellen, auch DIY-Workshops anzubieten.“ -> **Workshop im bzg am 23.9.2020**

„Bei uns in Bayern mussten wir zügig komplett schließen“, erinnert sich **Linda Zander** von Morgentau Floristik aus Aschaffenburg (www.morgentau-floristik.de). „Wir haben direkt unseren bereits bestehenden Instagram-Account genutzt, um mehrere Foto-Stories zu posten und für unsere Kunden im Umkreis von 20 Kilometern einen kostenlosen Lieferservice eingerichtet, der sehr gut funktioniert“. Bei Instagram zählte Zander rund 700 bis 800 neue User. Nachdem sie ihr Geschäft mit integriertem Café wieder öffnen durfte, verzeichnete sie sofort wieder ein gutes Tagesgeschäft. Auch das Café – und dabei besonders die Außenterrasse – wird sehr gut besucht. „Da viele Kunden mehr Zeit in ihren eigenen vier Wänden verbracht haben, beobachteten wir beispielsweise auch bei größeren Objekten, wie hochwertigen Glasvasen, eine besondere Nachfrage. Die Kunden wollten es sich zuhause einfach schön machen“, erzählt Linda Zander. teba

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



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

Eriken

Azaleen

Beetpflanzen

Balkonpflanzen



Deko
Sonderverkauf
23. – 25.
September

MINICUCI
BLUMEN · GROSSHANDEL

Minicuci Deko-Spezial · Top-Angebote auf der Sonderplatzierung in der Ladehalle

Minicuci GmbH
Schnittblumen und -grün
Schmickstraße 45 · 60314 Frankfurt
Telefon 069-47 20 79 · Fax 0 61 01-4 89 60
Mobil 0172-7 33 66 40
E-Mail Minicuci@aol.com · www.minicuci.com



bzg *aktuell*

Ausgabe 4/2020

Journal des Frankfurter Blumengroßmarktes für Kunden und Geschäftsfreunde



Frankfurts
blumigster
Marktplatz



Titelbild und Fotos: jm/bzg, unplash



Editorial

Liebe Kundinnen und Kunden,

kaum ist die Uhr umgestellt, verändern sich auch die Zeiten des Tageslichts und wir nähern uns emotional der Lichter- und Adventszeit – eigentlich nichts Besonderes. Doch selbst das ist in diesem Jahr anders. Denn Adventausstellungen mussten überdacht, neu konzipiert und anders umgesetzt werden. Erfreulicherweise hat jeder dabei seinen Weg gefunden. Und genau das fasziniert mich an dieser Branche so sehr: diese unglaubliche Kreativität! Zu dieser möchte ich Sie beglückwünschen und Sie ermutigen Ihren Weg weiter, gemeinsam mit uns als starken Partner an Ihrer Seite, zu gehen.

Im Innenteil des Heftes lesen Sie von einem Jubilar. Ein Mann, der seit 30 Jahren für den bzg aktiv ist. Bestimmt kennen Sie ihn und hatten vielleicht auch schon mit ihm zu tun. Unser Herr Butzbach ist gemeint. In kleinerer Runde konnten wir sein 30-jähriges Dienstjubiläum gemeinsam mit ihm feiern. Ein schöner Anlass, den es so heutzutage wohl nicht mehr allzu oft zu feiern gibt. Das Gespräch mit ihm lesen Sie auf Seite 6.

Dass es am Großmarkt (Trauer-)Schleifen geben muss, steht außer Frage. Die Ankündigung, dass sich der bisherige Anbieter ganz aus diesem Segment zurückziehen wird, löste sofort die Frage aus, wie es damit weitergehen wird. Die gute Nachricht: Es geht weiter! Genauer dazu lesen Sie auf Seite 7.

Wir wünschen Ihnen ein starkes Advents- und Weihnachtsgeschäft und aber vor allem, dass Sie gesund bleiben!

Herzliche Grüße Ihr

Michael Schoser
Geschäftsführender Vorstand

Auch im Jahr 2020 gibt es einen Adventskalender, sogar mit Zusatzverlosung

Auch im Jahr 2020 möchte Ihnen die Marktgemeinschaft unserer bzg-Anbieter mit einem Adventskalender zum Jahresausklang eine Freude bereiten. Gemeinsam mit Ihnen haben wir das schwierige Jahr in weiten Teilen erfolgreich gemeistert. Deshalb möchten wir uns mit dem Adventskalender und einer Zusatzverlosung am Ende der Adventszeit bei Ihnen für Ihre Treue bedanken. Machen Sie mit, kommen Sie täglich, rein um zu gewinnen!

So geht's:

An jedem Verkaufstag steckt ein Anbieter des Blumengroßmarktes hinter einem Türchen des bzg-Adventskalenders und stellt an diesem Tag aus seinem Sortiment den Tagesgewinn. Den bzg-Adventskalender finden Sie im Gang Mitte.

Dort erfahren Sie an jedem Morgen eines Verkaufstages 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 sagen herzlichen Glückwunsch und Ihren Gewinn holen Sie beim Anbieter binnen drei Tagen ab. Danach erlischt der Anspruch.

Zusätzlich gibt es in diesem Jahr am Ende der Adventzeit eine Sonderverlosung unter allen Teilnehmern. Alle abgegebenen Teilnahmekarten kommen in den Los Topf und zu gewinnen gibt es drei Einkaufsgutscheine des bzg im Gesamtwert von 500,- € (1. Platz 250,- €, 2. Platz 150,- €, 3. Platz 100,- €).

Kommen, mitmachen und gewinnen! Der bzg wünscht Ihnen viel Freude und Erfolg! bzg



**Die Hochblätter
der Poinsettienorte
'Christmas Mouse'
erinnern an
Mausehren**



Fotos: jm/bzg, Pippert Gartenbau

Die Poinsettien-Saison hat begonnen

Vier Poinsettien-Anbieter auf dem bzg erzählen, worauf Sie und ihre Kunden sich in dieser Saison freuen können:

„Die Poinsettienorte 'Christmas Mouse' vom Stuttgarter Züchter Selecta one habe ich in diesem Jahr in meinem Betrieb in Offenbach etwas ausgebaut“, berichtet Holger Conrad. An seinem bzg-Stand in Gang 5 Nord, bietet er die Sorte mit den runden Hochblättern, die tatsächlich an Mausehren erinnern, in diesem Jahr auch in den Größen T17 und T23 an. Aber er hat auch Poinsettien-Sorten von den Züchtern Syngenta und Dümmer Orange im Angebot. „Meine Vielfalt macht das Sortiment aus. Generell biete ich Poinsettien-Eintriebler im 6cm-Topf, Mehrtriebler im 7cm-Topf, Midis im 10er- und auch 9er-Topf, Standard-Ware im T13 und auch T12, Grosspflanzen im 17er-, 20er- und 23er-Topf. Als Einkaufstipp zeigt Conrad auf: „Die Floristen sollten wie immer auf gute Qualität achten und nicht primär auf den Preis, denn der sortimentsfremde Handel wird immer billiger sein als das gut geführte Blumengeschäft. Daher sollte man sich beim Kunden wenigstens mit spürbar besserer Qualität und Sortiment absetzen.“

„Das Poinsettien-Angebot aus meinem Betrieb in Friedberg hat sich in den vergangenen Jahren kaum verändert“, berichtet Burkard Höfler, der am bzg in Gang 6 Süd sein Weihnachtsstern-Sortiment anbietet. „Sonderformen, wie große Büsche, Stämmchen und Pyramiden werden aktuell etwas stärker nachgefragt. Das große Farbspektrum führt nicht zur Verdrängung der roten Farbe. Auch eine höhere Stückzahl kann durch das mehr an Farben nicht verkauft werden. Die Prinzettias haben ihren eigenen Marktanteil, zeitlich vor den Poinsettien, sie werden seit Mitte Oktober bereits verkauft,“ weiß Höfler. Die eigentliche Nachfrage nach Poinsettien auf dem bzg beginnt ab Anfang bis Mitte November. Bei den Sondersorten hat sich nur die Sorte 'Winter Rose' als Schnitt-Poinsettie einen Marktanteil. Diese Sorte wird neben anderen auch bei Einstieler-Minis im 5 cm-Topf verwendet. Höfler bietet auf dem bzg in Frankfurt vom 5 cm-Topf bis 13 cm-Topf alle Topfgrößen an.

Pippert Gartenbau (Bad Homburg) hat die Poinsettien-Kultur neu in seinen Kulturplan aufgenommen. „Aufgrund unserer Holzhack-schnitzelheizung haben wir die Möglichkeit, günstiger und CO₂-neutral zu heizen“, erklärt Christian Pippert, das spielte auch bei den Überlegungen, Poinsettien zu produzieren, eine Rolle. Außerdem sei die Kultur auch für die ausgebildeten Gärtner im Betrieb eine neue Herausforderung. Ihre Expertise sei vor allem bei der Kultur von Ampeln und Hochstämmchen wichtig. „Auch für unsere beiden Azubis ist die Kultur interessant“, sieht Christian Pippert. Alexandra Pippert stellt das neue Sortiment vor: „Wir bieten Poinsettien in den Topfgrößen T10,5 und T13 an, darüber hinaus Ampeln und Stämmchen. Die Sorte 'Winterose' gibt es zur Verwendung als Schnittblume.“ Eine Besonderheit bei den Topfgrößen T10,5 und T13: „Wir verwenden seit diesem Jahr den Pflanztopf PCR Recyclable, der zu 100 Prozent recyclingfähig ist.“ Für diese Pflanztöpfe wird in der Herstellung PCR-Kunststoff verwendet, dessen Material aus Abfällen stammt, die im europäischen Ausland und zum Teil auch in Deutschland entsorgt wurden. Als Einkaufstipp sagt Alexandra Pippert: „Unsere Kunden sollten auf stabile und feste Pflanzen achten“ und ergänzt: „Die Winterose ist eine sehr interessante Schnittblume, der man mehr Beachtung schenken sollte. Sie hat eine sehr lange Haltbarkeit. Im Hinblick auf die coronabedingten Probleme, die es bei der Einfuhr von Schnittblumen und deren Preisentwicklung, sowie Haltbarkeit geben kann, ist es sicher interessant für viele FloristInnen, hier über den Tellerrand zu schauen und sich den regionalen Pflanzen auch im Winter zu zuwenden.“

Am Stand von Gartenbau Völker (Mainhausen) in Gang 8 Süd finden bzg-Kunden eine breite Auswahl an Poinsettien in den Größen 8er-Topf Mini verzweigt, 12er-Topf verzweigt, 13er-Topf verzweigt, sowie Container im 23er-Topf. „Neben der Auswahl verschiedenster Größen bieten wir auch alle in verschiedenen Farben an“, zeigt Peter Völker auf und spricht den Floristen Mut zu, in den nächsten Wochen in ihren Geschäften auch eine breite Auswahl an Weihnachtssternen zu präsentieren. „Die Kunden müssen zuhause bleiben und werden dieses Jahr sicher mehr Wert auf ein weihnachtlich geschmücktes Heim legen.“ teba



Fotos: links: To Kühne, rechts: Steffen Matthes, Blumenbar



Blumenbar

Modernes trifft Altes – Blütenreiches trifft Stylishes, so könnte man den Eindruck zusammenfassen, den der Kunde gewinnt, wenn er die Blumenbar in der Eckenheimer Landstrasse in Frankfurt besucht.

Manchmal ist Nicola Dworok mit ihren Ideen einen Schritt voraus. „Aber als Trendsetter möchte ich mich nicht bezeichnen“, erzählt sie lachend. „Ich liebe naturnahe luftige Sträuße und bunte Blütenkränze. Seit längerer Zeit arbeiten wir auch viel mit getrockneten Blüten und Materialien. Das gefällt auch meinen Kunden sehr gut“, beobachtet die engagierte Floristmeisterin, die ihr Handwerk an der Meisterschule in Gelsenkirchen bei Ursula Wegener verfeinert hat, die ihren Schülern viel Freiraum für experimentelle Darstellungen ließ, erinnert sich Nicola Dworok. „Während ich in verschiedenen Fachgeschäften gearbeitet habe, reifte immer mehr der Wunsch, mich selbstständig zu machen.“ 2004 war es soweit. Mittlerweile arbeitet sie in einem sechsköpfigen Team in der Blumenbar: „Ich habe drei festangestellte Floristinnen und zwei Aushilfen.“

Die Blumenbar an der Eckenheimer Landstrasse liegt mitten in einem Wohngebiet. „Es gibt Restaurants und Cafés in der Umgebung, U-Bahn und Bus-Haltestellen, aber wir liegen nicht an einer klassischen Einkaufsstraße“, zeigt Nicola Dworok auf. „Daher haben wir relativ viele Stammkunden. Die, so freut sie sich, haben uns auch in diesem Jahr während der Coronapandemie sehr unterstützt. Eine kontaktlose Lieferung und Abholung funktionierten reibungslos. Sogar Kunden, die eigentlich schon gar nicht mehr in der Nähe wohnen, kommen immer noch zur Blumenbar, um florale Werkstücke einzukaufen.“

„In unserem rund 70 Quadratmeter großen Laden – mit 30 Quadratmeter Verkaufsfläche – arbeiten wir sehr saisonal. Dabei verbinde ich sehr gerne Altes mit Neuem“, erzählt Nicola Dworok. „Manchmal ist es schrill und bunt, aber immer stilvoll mit einem Augenzwinkern.“

Blumenbar

Eckenheimer Landstraße 74
60318 Frankfurt

Inhaberin: Nicola Dworok

Telefon: 0 69/59 79 59 65

E-Mail: blumen@blumenbar.net

Internet: www.blumenbar.net

Öffnungszeiten:

Montagvormittag nur auf Vorbestellung

Dienstag – Freitag: 9:00 – 18:30 Uhr

Samstag 9:00 – 14:00 Uhr



Fotos: v.l.n.r. Goethehaus Frankfurt, Blumenbar

Ungewöhnliche florale Kunststücke – ganz naturnah

So erklärt sich von selbst, dass die Floristmeisterin gerne auf Flohmärkten umherstreift und mit geschultem Kennerblick gleich sieht, welche Exponate sich für ihre Blumenbar eignen. So wird schon mal ein alter Puppenkopf zum Gefäß für ein duftiges Blütengesteck oder ein ausgedienter Emailletopf erhält eine Blumenfüllung. Die Ideen scheinen dem Team der Blumenbar nicht auszugehen. Denn eines ist sicher: „Blumen machen einen Raum erst richtig lebendig,“ sagt Nicola Dworok ihren Kunden und ergänzt: Blumen schaffen Ambiente und tragen sehr zum Wohlbefinden bei. Dies gelte auch in Geschäftsräumen.

Für ihre Geschäftskunden arbeitet das Team vor allem am Montag. „Da haben wir unseren Laden geschlossen und fertigen Werkstücke für die Blumenabos und Daueraufträge.“ Auch fürs Homeoffice werden Blumen und Pflanzen bestellt.

Zu den Geschäftskunden gehört beispielsweise auch das Goethe Museum. „Jedes Jahr zu Goethes Geburtstag, am 28. August, schmücken wir die Räume des Museums“, erzählt Nicola Dworok. „Wir kennen uns mittlerweile gut in den Räumlichkeiten aus und können jedes Mal ganz individuelle Werkstücke fertigen, die die einzelnen Exponate des Museums noch einmal mehr in Szene setzen.“ Von der Taufe bis zur Trauerfeier gestaltet das Blumenbar-Team Werkstücke mit viel Phantasie und Herzblut. Absprachen werden im persönlichen Gespräch getroffen. Bilderalben helfen dabei, die Wünsche des Kunden zu konkretisieren.

Das Richtige ist auch stets vorhanden, wenn die Floristmeisterin dreimal in der Woche auf dem Blumengroßmarkt Frankfurt einkauft.

In Sachen Pflanzen kauft Nicola Dworok ein, was ihr gefällt und inszeniert vor dem Laden fast schon einen kleinen Garten. „Auch in Kästen und Kübeln können kleine Landschaften entstehen, die über lange Zeit Freude bereiten. Ob einjährige Blütenpracht oder zauberhafte Staudenzusammenstellungen, wir finden für den Kunden das Richtige.“

Das Richtige ist auch stets vorhanden, wenn die Floristmeisterin dreimal in der Woche auf dem Blumengroßmarkt Frankfurt einkauft. „Ich freue mich immer sehr auf einheimische Ware. In den Wintermonaten ist das schwierig. Aber ein gut sortiertes Schnittblumenprogramm lässt auch dann keinen Wunsch offen. Bestimmte Ware bestelle ich gerne im Vorfeld“, ergänzt Nicola Dworok. Was aus der Blütenpracht vom bzg entsteht, zeigt sie auch über Facebook und Instagram ([instagram.com/blumenbar/](https://www.instagram.com/blumenbar/)), um ihre Kunden auf dem Laufenden zu halten und immer wieder Appetit auf florale Kunstwerke zu machen. teba



Fotos: bzg v.l.n.r. Aufsichtsratsvorsitzende Karin Neugebauer, Hartmut Butzbach, Vorstandsvorsitzender Christian Pippert

Herr Butzbach – seit 30 Jahren unser Mann für alle Fälle

Seit nunmehr 30 Jahren gibt es ihn, in der Verwaltung des Frankfurter Blumengroßmarktes. Ein liebenswerter Mensch und gleichzeitig eine verlässliche Größe. Einer, der die Probleme anderer löst und mit der notwendigen Gelassenheit und Erfahrung eines sehr guten Buchhalters souverän im Hintergrund den Laden am Laufen hält. Wir sprechen natürlich von Hartmut Butzbach!

Herr Butzbach kam am 1. Oktober 1990 zum Blumengroßmarkt. Er kam, um zu bleiben. Nun konnte er am 1. Oktober 2020 sein 30. Firmenjubiläum feiern. Aufsichtsrat, Vorstand, Geschäftsführung und Kollegen des bzg kamen zum Gratulieren und Bedanken. Herrn Butzbach ist es über all die Jahre hinweg gelungen, den wechselnden und wachsenden Anforderungen in einer sich immer schneller wandelnden Arbeitswelt gerecht zu werden. Eine beachtliche und nicht selbstverständliche Leistung. Mit Ansprachen, einer Urkunde und einem schönen Präsentkorb wurde seine Arbeit, Loyalität und absolute Verlässlichkeit, im Rahmen einer kleinen Feier, gewürdigt.

In 30 Jahren passiert so einiges und wir wollen die Gelegenheit nutzen und Herrn Butzbach, den langjährigsten Mitarbeiter des bzg, zu Wort kommen lassen. So haben wir in einem Interview mit ihm gesprochen.

Lieber Herr Butzbach, auf welche Kuriositäten können Sie heute schmunzelnd zurück blicken?

Da gibt es sicher einige zu nennen. Zum Beispiel in der IT, die Belange betreue ich ja auch am Großmarkt. Da sind mir besonders die Umstellung der Postleitzahlen von vier- auf fünfstellig, das „Millennium – das Jahr 2000 Problem“ oder die Euro-Umstellung in Erinnerung. Das war sehr spannend und aufregend. Oder ein Absturz unseres Servers an einem Pfingstwochenende, da habe ich geschwitzt, bis wir die Daten gerettet hatten. Der Server wurde dann eiligst über Pfingsten repariert, sodass es am Pfingstdienstag so war, als

wäre nie etwas gewesen. Auch die legendäre Kantine Förster in der „Blumenstubb“ ist mir unvergessen. Dort gab es, ganz bodenständig, morgens um 7 Uhr Schnitzel, Steaks und Pommes für die Gärtner. Da wurde dann auch schon mal so manches Glas gehoben. Für die Gärtner war das von der Tageszeit her ja dann schon wie nachmittags. Die Geschichte, die mich am meisten bewegte, war die Rettung eines Mitgliedes, das am Stand zusammengebrochen war. Nur durch die glückliche Anwesenheit der beiden „richtigen Männer“ (Sanitäter) konnte er reanimiert und dadurch sein Leben gerettet werden. Das war sehr dramatisch und aufwühlend damals.

Welchen Bezug haben Sie zu Blumen und Pflanzen? Und haben Sie eine Lieblingsblume?

Ja, ich habe Lieblingsblumen – mir gefallen Rosen und Gladiolen sehr gut und ich mag in der Winterzeit die verschiedenen Weihnachtssterne sehr gerne.

Was macht für Sie der Flair des Blumengroßmarkts aus?

Hier am Blumengroßmarkt gefällt mir das täglich bunte Treiben und die farbliche Vielfalt. Und ich mag die Menschlichkeit und gelebte Bodenständigkeit. Ich bewundere unsere Gärtner und Händler für die anstrengende Arbeit. Schon ab 0 Uhr, spätestens aber ab 1 Uhr nachts wird die Ware angeliefert und an die Stände gebracht. Dann wird verkauft und der Tag geht dann nach der Marktzeit im Betrieb weiter.

Und bei Ihrer Arbeit?

In meinem Aufgabenbereich ist der dauernde Wandel (speziell in der Computertechnik) eine echte Herausforderung und irgendetwas „Fluch und Segen“ zugleich. Das macht meine Arbeit abwechslungsreich und so kommt es mir vor, als seien meine 30 Jahre hier im bzg wie im Fluge vergangen.

Lieber Herr Butzbach, vielen Dank für Ihre Worte und Einblicke. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Freude und bleiben Sie gesund. bzg



Fotos: jm/bzg



Neu bei Cirener-Sulzer – Gang 9, Süd: Schleifendruck auf Bestellung

Als Symbol einer innigen Verbundenheit steht in der christlichen Welt seit jeher die Trauerschleife. Die Tradition reicht weit zurück, bis in die Zeiten des Barock. Die Vielfalt ist groß und längst geht es nicht mehr nur um Schleifen für einen traurigen Anlass. Tatsächlich spielt es keine Rolle, welches Werkstück damit verbunden werden soll, denn eine individuelle Anfertigung erlaubt es, jede Anforderung zu bedienen.

Lange Jahre waren am Blumengroßmarkt für dieses Segment Firma Speck sowie deren Nachfolger die ersten Ansprechpartner. Das wird sich nun verändern, nachdem bei den Verantwortlichen die Entscheidung gefallen ist, sich aus diesem Geschäft vollständig zurückzuziehen.

Mit einem Ende geht häufig ein Neubeginn einher und so ist es auch in diesem Fall. Das Schleifensegment wird durch das Unternehmen Cirener-Sulzer weitergeführt und auch weiterentwickelt. Vorzustellen braucht man das Unternehmen aus Fernwald mit ihrem Stand in Gang 9, Süd vermutlich nur kaum jemanden von Ihnen. Cirener-Sulzer ist ebenfalls seit unzähligen Jahren mit frischen Schnittblumen und floristischen Bedarfsartikeln eine verlässliche Größe auf unserem Blumengroßmarkt.

Schon seit geraumer Zeit produziert und vertreibt Firma Cirener-Sulzer individuell bedruckte Schleifen. Da lag es auf der Hand, sich diesem Themenfeld weiter zu öffnen. Gesagt, getan! Das Unternehmen kann nun seiner Kundschaft eine große Auswahl an Kranz- und Querbändern, Glückwunschbändern, Kranzschleifen und Trauerbändern bieten. Mit über 30 verschiedenen Farben und Breiten wird den individuellen Farbwünschen entsprochen und mit den verschiedensten Schriftarten und Symbolen bedruckt.

Damit alles schnell und rund läuft, wurden zusätzliche neue Drucker angeschafft. Auch das Bestellwesen wurde verbessert und durch eine Systemoptimierung der Bestellprozess angepasst. Damit wurde die Nutzung für die Kundschaft deutlich erleichtert. Die Schleifen können nun vom Geschäft der Kunden aus, direkt am PC konfiguriert und bestellt werden. Und dass dies einfach zu machen ist, das versicherte Erik Cirener uns unlängst bei einem Gespräch.

Auf der Internetseite www.cs-blumenhandel.de finden Sie alles, was benötigt wird. Selbsterklärende einzelne Schritte, die dabei helfen die Bestellung schnellstmöglich abzuschließen. Wer von Montag bis Freitag bis 16.30 Uhr (Samstag bis 10.30 Uhr) eine Bestellung aufgibt, bekommt seine Ware bestenfalls bereits am nächsten Morgen am Stand auf dem Blumengroßmarkt ausgeliefert. Und sollte es mal gar nicht passen, dann kommt die Bestellung per Post zum Kunden. *bzg*

Wir haben ein großes Angebot von regional produzierten Blumen und Pflanzen. Nutzen Sie die Nachfrage – Kunden zeigen vermehrtes Interesse an regional erzeugten Produkten.

Wir unterstützen Sie: Werden Sie Markenpartner bei „Ich bin von HIER!“. Anträge erhalten Sie bei uns im Blumengroßmarkt.



Rückblick auf

2020

Zeit für Neues

informieren. einkaufen. wissenstransfer.

Zum Auftakt unserer Themenwoche „Zeit für Neues“ hieß es „Stifte raus“ für Handlettering mit Franziska Deißler. In entspannter und fröhlicher Atmosphäre zeigte Franzi den Teilnehmern, wie sich mittels Pinselstiften und fachlicher Anleitung, die schönsten geschwungenen Schriftzüge entwerfen lassen. Es zeigte sich, Handlettering ist das Schönzeichnen von Buchstaben und kann auch mit einer eher unleserlichen Handschrift erlernt werden :-). Wie bei allem im Leben erreicht sich wahre Meisterschaft durch Übung und Wiederholung. Fast meditativen Charakter hat diese Kunstform und sie ergänzt sich einfach perfekt zum Thema Blumen und Floristik.

Ein wunderbarer Ausflug in die Welt des Schönschreibens. bzg



Tags darauf folgte der erste Floristik-Workshop mit Christina Müglic. Unter dem Motto „Floraler Winter“ kamen auf den ersten Blick eher unübliche Materialien zum Einsatz – mit Ruck-Zuck-Beton und unter „ständigem Rühren“ entstanden selbstgegossene Gefäße im angesagten Betondesign. Das gestalterische Spannungsfeld der organischen Strukturen der Pflanzen und des statischen Beton interpretieren das Thema „Floraler Winter“ auf eine innovative Weise. Durch den hohen Praxisbezug lassen sich diese Werkstücke gut vorbereiten und später in kleinen Serien fertigen.

Die Teilnehmer freuten sich über den fachlichen Austausch abseits des Tagesgeschäfts. Mit Ihren fertigen Werkstücken haben sie Ihre neue Inspirationsquelle auch gleich mitnehmen können.

Statisch trifft organisch – Floraler Winter im Spannungsfeld. bzg





Am Mittwoch folgte der zweite Floristik-Workshop mit Tina Arnold. „Herbstliches und Adventliches“ mit Trockenblumen stand auf der Agenda. Also hieß es „Heißklebepistolen und Bindedraht raus und ran an die Strohblumen“. Einige der Teilnehmer kannte die (mittlerweile wieder sehr angesagten) Trockenfloralien aus früheren Tagen und war gespannt auf eine Neuinterpretation. Nachdem die erste Skepsis verflogen war, zeigten sich mannigfaltig gestaltete Flower-Loops und Trockengestecke. Der persönliche Austausch und eine gute Atmosphäre sorgten für eine positive Stimmung. Durch Ihre langjährige freiberufliche Tätigkeit u. a. als Trendscout hat Frau Arnold den richtigen Blick für die schnelle, effektive Umsetzung von Trends. Von den Teilnehmer war zu hören: alles kommt wieder, nur anders!

Das Revival der Trockenblumen weckt neue Kreativität. bzg

Fotos: jm/bzg

Bilder des vom FDF ausgerufenen hessischen Azubi-Wettbewerbs. Gesucht wurde der beste Strauß, der schönste Erntekranz und das gelungenste herbstliche Gesteck.

1. Platz Florina Plachta (Blütesiegel, Frankfurt) für den besten Strauß und den besten Erntekranz.



Fotos: teba

2. Platz Livia Reißig (Blumenhaus Chrysanthem, Darmstadt) für das beste Gesteck.



Fotos: teba

3. Platz Alysha Kremer von der Wiesbadener Jugendwerkstatt.



Fotos: teba

Herzlichen Dank an alle Teilnehmer und die glücklichen Gewinner.



Fotos: teba

FDF Präsidentin Gabriele Link bedankt sich bei bzg Geschäftsführer Michael Schoser mit einem Blumenstrauß. Mit diesem Erntekranz konnte Florina Plachta die Jury überzeugen und gewann den ersten Platz. bzg



Fotos: teba, jm/bzg



Im Fokus:
Natur und
Menschlichkeit



Fotos: jm/bzg

Stiltrends 2021: Natur und Menschlichkeit im Fokus

Für das Jahr 2021 kristallisieren sich vier Stiltrends heraus: **Human Touch**, **Balanced Biotope**, **Recentered Stage** und **Crazy Illusions**, jeweils unterteilt in Indoor und Outdoor. Durch die intensive Medienarbeit und die weite Verbreitung auch über andere Branchen-Institutionen haben die Stil-Inhalte spür- und messbaren Einfluss auf die stilbewussten Konsumenten.

Die schon Anfang 2020 erarbeiteten Trendvoraussagen wurden aufgrund der Corona-Pandemie noch einmal überarbeitet. Übergeordnet werden Respekt vor der Natur und Menschlichkeit als gesellschaftliche Leitbilder definiert. Im Einzelnen lassen sich die vier Trends für 2021 wie folgt darstellen:

Human Touch: Im Indoor-Bereich werden warme Farbtöne einer Farbfamilie zusammengefasst, frische und getrocknete Materialien kombiniert. Organische, oft fließende Formen und weiche Texturen dominieren. Regional erzeugte Produkte spielen eine immer größer werdende Rolle. Im Outdoor-Bereich sind ebenfalls weiche Formen angesagt. Wie in Japan werden die Beete hügelig und Begrenzungen oder Hecken sind gebogen – runde Formen dominieren. Rosa bleibt en vogue, Rot und Braun stehen für Gemütlichkeit und Vertrauen.

Crazy Illusions stehen im Gegensatz zu oben beschriebener Stilrichtung, die Gesellschaft ist halt vielschichtig. Im Outdoor-Bereich werden tradierte Gestaltungsregeln bewusst überwunden, auffällige Pflanzen stehen im Zentrum. Alles ist möglich, Hauptsache Konventionen werden gebrochen. Das gilt ebenso für die Indoor-Gestaltung, die mit extremen Farbgegensätzen arbeitet. Extravagant und nicht (nach überliefertem Empfinden) geschmackvoll soll es sein. Tropisch-exotische Blüten und Pflanzen wie Bromelien oder gefärbtes Pampasgras gehören zu den „verrückten Illusionen.“

Recentered Stage: Individualismus ist eine zentrale Triebfeder in den westlichen Gesellschaften, anders sein als andere bleibt eine Maxime. Gegensätze ziehen sich an, Pastellfarben stehen neben Lila, Blau neben Gelb. Klare Linien und geometrische Formen erinnern an Bauhaus-Gestaltungsprinzipien. Gefäße und Vasen erhalten mehr Eigenleben, sie sind gestalterisch mindestens gleichberechtigt zu Pflanzen oder Sträußen. Die Menschen wollen ihre Eigenständigkeit unter Beweis stellen, nahezu verwegene Gestaltungen im Wohn- und Gartenbereich sollen dies dokumentieren.

Balanced Biotope steht für die Verantwortung, die immer mehr Menschen für die Natur übernehmen wollen. Daher dominieren indoor Naturtöne, auch Grün gewinnt an Bedeutung. Ob im Wohnbereich oder Garten: Umweltfreundliche Materialien werden immer wichtiger. Recycling lautet das Zauberwort, nicht stylisch oder clean, sondern robust oder verwittert soll der Gesamteindruck sein. Holz und Stein spielen daher eine große Rolle. Bei Menschen, die diesem Stiltrend folgen, gehört der Begriff Nachhaltigkeit in den Wortschatz.

Die Trendpropheten betonen, dass die Corona-Pandemie die Menschen verstärkt auf das „Zuhause und die direkte Umgebung“ blicken lässt. Die guten Umsätze der grünen Branche in 2020 bestätigen dies, die Perspektiven sind also nicht schlecht. Zumal sich unabhängig von den oben beschriebenen Trends Segmente für den Blumenfachhandel herausgebildet haben, die zuvor kaum eine Rolle spielten: Etwa der Hype um Gemüsepflanzen im Frühjahr oder der Boom bei Baumschulprodukten wie Obstbäume und Beerensträucher im Herbst. Martin Hein



Fotos: jm/bzg

Erst Recherche, dann kaufen

Die Einigkeit war selten so ungeteilt: Die Institute, die sich mit Handelsforschung beschäftigen, haben beobachtet, dass sich das Einkaufsverhalten in den Zeiten der Corona-Einschränkungen so schnell verändert hat, wie sonst nur in einem halben Jahrzehnt. Wie nicht anders zu erwarten, spielt dabei die Internet-Welt eine besondere Rolle.

In den ersten sechs Monaten der Corona-Pandemie ist der Online-Handel in Deutschland um rund 16 Prozent gewachsen. Die Tatsache an sich überrascht nicht, die Höhe der Steigerungsrate ist allerdings bemerkenswert. Bemerkenswert ist es ebenfalls, dass auch die Lebensmittellieferdienste an der Entwicklung deutlich partizipierten. Bisher taten sich die deutschen Konsumenten eher schwer damit, bei Lebensmitteln solch einen Service anzunehmen. Die Vorbehalte bezüglich Frische und ganz allgemein Qualität waren zu groß. Die Corona-Pandemie hat aber anscheinend eine Schleuse geöffnet. Wird sich die Schleuse wieder schließen? Eher nicht.

Interessant ist aber auch, dass es zu einer grundsätzlichen Veränderung im Gebrauch der Online-Einkaufsmöglichkeiten gekommen ist. Nahezu jeder Einzelhändler wird sich noch gut an Kunden erinnern, die zunächst einmal ins Fachgeschäft kamen, sich dort beraten ließen – um dann die Produkte bei Online-Anbietern zu kaufen. Dieses ärgerliche Verhalten hat sich mittlerweile gedreht. Immerhin bei drei Vierteln (!) aller stationären Käufe geht nun eine Online-Recherche voraus – erst danach wird im Geschäft gekauft. Die Beratungsfunktion (oder auch nur die Preisrecherche) ist von der analogen in die Online-Welt gerutscht.

Wer nicht online präsent ist, den gibt es nicht

Das heißt zunächst einmal für den stationären Einzelhandel insgesamt: Wer nicht online präsent ist, der ist für viele Konsumenten gar nicht mehr existent. Vor allem für die jüngeren Verbraucher (die Kunden von morgen), denn gerade für die ist die Online-Recherche eine Selbstverständlichkeit. Wobei nur noch selten der Computer eingesetzt wird, das Smartphone hat die Rolle übernommen.

Es kommt für den Erfolg im Einzelhandel zukünftig also sehr darauf an, auf das Handy der Kunden zu kommen. Für den Blumeneinzelhan-

del erscheint das gegenwärtig noch nicht so wie für andere Branchen entscheidend zu sein. Auch für kleinere Blumenfachgeschäfte oder den Wochenmarkthandel wird es wichtig werden, ebenso wie für Gartencenter. Vielleicht wird es in ländlichen Gebieten aber nicht so wesentlich sein, wie in einer Metropole wie Frankfurt. Für alle gilt aber gleichermaßen: Die Herausforderung für die gesamte Branche ist da!

Die Corona-Monate haben ebenfalls gezeigt, dass es noch eine andere bedeutende Entwicklung im Konsumverhalten gibt – die auf den ersten Blick gegenläufig erscheint. Über 60 Prozent der Verbraucher gaben in Befragungen an, dass sie auf die „**buy local**“ Kampagnen reagiert haben. Es gibt also so etwas wie ein Solidaritätsgefühl mit den Nachbarschaftsgeschäften. Das basiert beileibe nicht nur auf der Corona-Krise, diese Hinwendung der Konsumenten zum „**kleinen Laden um die Ecke**“ wird von den Handelsforschern schon länger beobachtet. Wobei sich die Online-Recherche und die letztendliche Entscheidung für den Kauf in einem Nachbarschaftsladen ja nicht ausschließen.

Home-Office ändert Einkaufsverhalten

Beide Aspekte werden langfristig eine besondere Dynamik entfalten, wenn sich die Arbeitswelt wirklich so rasant in Richtung Home-Office entwickelt, wie nun vorausgesagt wird. Bei repräsentativen Umfragen im Sommer konnten sich über 70 Prozent der Unternehmen sehr gut vorstellen, zukünftig verstärkt auf den Ausbau der Home-Office-Angebote zu setzen.

Sollte es wirklich dazu kommen, würde das auch im Einkaufsverhalten viel verändern. Zahlreiche Dinge des alltäglichen Bedarfs, zu dem an dieser Stelle auch Blumen und Pflanzen gezählt werden, wandern bei dem täglichen Weg von der Arbeitsstelle nach Hause in den Einkaufskorb. Wenn diese Wege aber in großem Stil wegfallen, dann verlagert sich auch der Einkauf in Richtung Wohnung/Home-Office. Also weg aus den Zentren und den Stadtteilen mit viel Bürofläche. Es wird in den kommenden Jahren eine der spannendsten Handelsfragen sein, wie sich das entwickeln wird. Martin Hein

Impressum

bzg aktuell

Erscheint jährlich viermal

Herausgeber

Blumen- und Zierpflanzen Großmarkt 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



**Bitte beachten:
Maskenpflicht in der
gesamten Markthalle!**



mainflower

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

Mainflower Blumengroßhandel

Inh. Christian und Ilona Lang / Hauptstraße 81

97320 Mainstockheim / Tel.: 0175 68 10 636

Online: www.mainflower.de

**CIRENER
SULZER**
BLUMENHANDELS GMBH

**Schleifendruck bei Cirener-Sulzer
Gang 9 – 10 Süd**

Cirener-Sulzer Blumenhandels GmbH

Ruhberg 3 · 35463 Fernwald · T 06404.64261 · F 06404.64251

BZG Frankfurt · An der Festenburg 31 · 60389 Frankfurt am Main

T 069.471059 · F 069.471054

info@cs-blumenhandel.de · www.cs-blumenhandel.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

Eriken

Azaleen

Beetpflanzen

Balkonpflanzen

*Gartenbau & Kranzbinderei
R. Krammich*

**Kränze - Körbe
Gefäße**

aus

**Nahtur
materialien**

Adventskränze

Tannengrün

Girlanden

Bindegrün

Moos

Gräser

Schnittgehölz

&

Koniferen

**Gartenbau & Kranzbinderei
REIMUND KRAMMICH**

**Bommersheimer Str. 87
61440 Oberursel**

Tel. 0 61 71 - 63 14 70

Fax 0 61 71 - 63 14 72

Reimund 0171 - 738 08 00

Falk 0179 - 498 63 83



bzg *aktuell*

Ausgabe 1/2021

Journal des Frankfurter Blumengroßmarktes für Kunden und Geschäftsfreunde



Frankfurts
blumigster
Marktplatz



Titelbild und Fotos: jm/bzg

Editorial

Liebe Kundinnen und Kunden,

das neue Jahr begann leider sehr traurig. Wir mussten Abschied nehmen von unserem Mitglied und Vorstandskollegen, Karl Seidel. Das war nicht leicht und wir möchten Familie Seidel auch auf diesem Wege nochmals unser tiefstes Mitgefühl aussprechen.

Dennoch wollen wir mit Zuversicht nach vorne schauen. Aktives Handeln und Zuversicht kann uns wieder ein gutes Gefühl geben und davon kann man nicht genug haben – gerade in diesen Zeiten. Nach wie vor leben wir mit Einschränkungen und das kann möglicherweise auch noch eine Weile so anhalten. Umso wichtiger ist es, dass wir positiv bleiben. Genau das möchten wir auch mit unserer neuen Ausgabe von bzg aktuell tun.

Mit tiefer Trauer und großer Dankbarkeit nehmen wir Abschied von unserem Vorstandsmitglied

Karl-Wilhelm Seidel

Der Verstorbene gehörte seit 2005 durchgängig dem Vorstand unserer Genossenschaft an. Als Mitglied des Vorstandes wirkte er an der Gestaltung und Entwicklung des Blumengroßmarktes maßgeblich mit. Während unserer langjährigen, engen Zusammenarbeit war er uns durch seine Erfahrungen und sein fundiertes Wissen ein unersetzlicher und treuer Weggefährte. Er wurde von allen sehr geschätzt.

Wir trauern mit seiner Familie und werden ihn in dankbarer Erinnerung behalten.

Vorstand, Aufsichtsrat und Mitarbeiter des Blumen- und Zierpflanzengroßmarkts Rhein-Main eG

Es ist uns ein Anliegen, Sie zu unterstützen, wo immer es uns möglich ist. Das machen wir mit unseren thematisch abgestimmten Plakaten, die Sie kostenfrei im Foyer mitnehmen können oder indem wir das Angebot im Markt vergrößern. Mit *Korb Krines* begrüßen wir in Gang 10 Süd unser neues Mitglied und damit einen weiteren Anbieter ganz herzlich (siehe Bericht S.17).

Außerdem bieten wir mit den beiden im März geplanten Workshops (S.12+13) erneut fachliche Weiterbildung und Wissenstransfer an. Corinna Wachsmann, eine feste Größe auf dem Blumengroßmarkt, gibt seit vielen Jahren tolle Kurse. Erfreulicherweise konnten wir sie nun auch für uns gewinnen, sodass sie auch hier im bzg einen Workshop anbieten wird.

Einen weiteren ganz besonderen Workshop wird es auch mit Margit Strak geben, die Sie auch als Kollegin hier im bzg beim Einkaufen antreffen. Es ist ein sehr interessanter Weg, den sie von der Bankerin zur Floristin ging und wie sie zwischenzeitlich die Online-Welt maßgeblich in ihre Arbeit eingebunden hat. Sehr erfolgreich läuft so der Verkauf auf verschiedenen Ebenen. Dass das klappt und wie das geht, vermittelt sie sehr lebendig in einem Workshop, der auch Sie deutlich weiterbringen kann.

Das Lesen dieser Ausgabe soll Ihnen wieder viel Freude bereiten. Die verschiedenen Themen sollen Sie inspirieren und an mancher Stelle auch zum Schmunzeln bringen. Ich wünsche Ihnen jedenfalls viel Spaß dabei.

Nun bleibt mir noch, Ihnen ein gutes Frühjahr zu wünschen. Wir freuen uns, Sie möglichst oft im Großmarkt begrüßen zu dürfen. Aber allem voran wünsche ich Ihnen, dass Sie gesund bleiben!

Herzliche Grüße Ihr
Michael Schoser

Geschäftsführender Vorstand



Fotos: jm/bzg



**Advents-
kalender 2020
Die
Gewinner**



**Teilnehmen hat sich richtig gelohnt!
Wir gratulieren!**



1



2



3

**Zusatzauslosung
Die Gewinner**



1. Platz Ein bzg-Einkaufsgutschein im Wert von 250,- €
Gewinner: Das Gänseblümchen, Frau Christine Falkenberg, 61250 Usingen

2. Platz Ein bzg-Einkaufsgutschein im Wert von 150,- €
Gewinner: Der Blumenladen, Frau Christine Wenzel, 63075 Offenbach

3. Platz Ein bzg-Einkaufsgutschein im Wert von 100,- €
Gewinner: Blumen am Hauptfriedhof, Frau Angela Rückwardt, 60320 Frankfurt





Fotos: Hasenhündl

Eine Farbe, eine Sorte – viele Blumen

Die Wohnungseinrichtungen werden wieder farbiger, die Floristik sollte sich dem neuen Stilempfinden anpassen. Die Zeiten bleiben unruhig, die Menschen sehnen sich nach (optischen) Ruhepolen von einer gewissen Einfachheit. Sarah Hasenhündl, deutsche Vizemeisterin der Floristen 2016, hat diese Tendenzen aufgegriffen und Werkstücke aus weitgehend einer Blumensorte und einer Farbe kreiert. Ein Hauptmerkmal: Viele, viele Blumen und kein Beiwerk.

Unter den vielen Veränderungen der floristischen Gestaltung in den vergangenen Jahren sticht ein Hauptmerkmal heraus. Jahr für Jahr wurden immer mehr Beiwerk und immer weniger Blumen verarbeitet. Ein mittlerweile schon klassisches Beispiel dafür ist der Siegeszug von Eukalyptus. Diese Entwicklung ging nicht nur von den Floristen aus, sondern auch die Konsumenten haben ein Faible für (die Farbe) „Grün“ entwickelt.

Dieser Verbrauchertrend wird nicht von heute auf morgen verschwinden, denn „Grün“ steht für Ruhe, für Natürlichkeit – und Begriffe wie „Natur und Menschlichkeit“ werden auch von den Trendforschern des BBH als übergeordnete Leitbilder unserer Zeit bezeichnet.

Doch eine beruhigende Gesamtwirkung lässt sich auch mit vielen Blumen und ganz ohne Beiwerk erzeugen, wie die hier gezeigten Werkstücke von Sarah Hasenhündl beweisen.

Die deutsche Vizemeisterin der Floristen unterscheidet zwischen einfarbig, also einem Farbton mit unterschiedlichen Nuancen, und Mono-Gestaltungen. Das heißt für sie: „Eine Farbe und nur eine Blumensorte.“ Solche Gestaltungen sind durchaus üblich, allerdings hauptsächlich in der Trauerfloristik. In den dekorativen Gestaltungen für die Wohnräume dominierten bisher sehr farbintensive Zusammenstellungen – und halt Beiwerk.

Das könnte sich durchaus etwas ändern, da sich auch das Umfeld geändert hat. Nach langen Jahren, in denen „clean“ wirkende Wohnungseinrichtungen in Weiß und Grau und mit nur wenigen Farbakzenten als zeitgemäß galten, ist nun seit einiger Zeit ein Umschwung sichtbar. Die Raufasertapeten werden wieder öfter farblich gestrichen – und sei es nur eine Wand. Strukturtaipeten mit Mustern, lange verpönt, sind nun plötzlich wieder modern – und sei es nur eine Tapeten-Bahn. Die Möbel sind wieder rund und klein – und viele kräftig farblich. Dekorative getrocknete Elemente, die lange in Vergessenheit geraten waren, tauchen wieder auf. Etwa Gräser, gerne auch schrill gefärbt.



Fotos: Hasenhündl

In solch einem farbintensiven Ambiente kann natürlich ein bunter Strauß untergehen, seine Eigenschaft als Hingucker verlieren. Gewinnen wird dann eine Floristik, die im Kontrast zu der Farbvielfalt der Wohnumgebung steht. Also: Eine Farbe, eine Blumensorte, kein oder kaum Beiwerk.

„Eine farblich eher schlicht gehaltene Gestaltung wirkt oft gegenüber einer Vielfarbigkeit sehr edel,“ ist Sarah Hasenhündl überzeugt. Diese Meinung können sicher viele unterschreiben, die sich mit Hochzeitsfloristik intensiv beschäftigen. Auch in diesem Segment gibt es bekanntlich viele Mono-Gestaltungen, etwa in einem strahlenden Weiß oder einem kräftigen Rot.

Ein weiterer Aspekt spricht dafür, dass sich Mono-Gestaltungen zukünftig in der Floristik mehr Raum erkämpfen werden. In unruhigen Zeiten wünschen sich die Menschen Ruhepole, auch und ganz besonders in ihrem unmittelbaren Wohnumfeld. Man muss kein Prophet sein, um zu sagen: Die unruhigen Corona-Zeiten sind noch lange nicht vorbei. Selbst wenn die Infektionszahlen auf ein scheinbar verträgliches Niveau gedrückt werden, wenn Impfstoffe mehr Sicherheit geben, wenn das Alltagsleben wieder in gewohnten Bahnen verläuft – eine unterschwellige Verunsicherung wird bei vielen Menschen zunächst einmal bleiben. Und damit auch der Wunsch nach Dingen, die weniger aufregend sind – aber trotzdem schön.

1

Dieser Stehstrauß aus Gerstenhirse wurde im Kurpark von Bad Herrenalb fotografiert. Farblich nimmt er das Faible der Verbraucher für Grün auf. Das Werkstück ist recht kompakt gearbeitet, wirkt aber zugleich luftig. Schon ein leichter Windhauch bringt die Gerstenhirse in Schwingungen, was den naturhaften Charakter noch einmal betont.

2

Verarbeitet wurden für diesen Halbkranz Freiland-Hortensien aus regionaler Produktion, einziges Accessoire sind einige Bänder. Die Blüten wurden mit Wickeldraht an einem Metallring von etwa einem Meter Durchmesser befestigt. Der Kranz wurde als Raumschmuck verkauft und hing auch noch lange Zeit, als die Blüten längst eingetrocknet waren.

3

Viele, viele Blumen: Für diesen weißen Kranz mit einem Durchmesser von etwa 35 Zentimetern wurden auf einer Oasis-Basis kleinblütige Hortensien verarbeitet. Das leuchtende Weiß steht im Kontrast zu der groben Haptik des Baumstamms. Ein spannender Gegensatz, der sich auch in einem Blumenfachgeschäft darstellen lässt. Das Werkstück war Teil einer Ladendekoration.



1

Fotos: Hasenhündl

1

Als Abstandhalter für diesen kreisrunden Nelkenstrauß wurde ein Holzring aus einem Stickrahmen genutzt. Von oben betrachtet erhält der Strauß eine völlig andere, graphische Dimension als durch eine Seitenansicht – das gibt ihm einen besonderen Reiz. Neben Nelken wurden nur noch nach unten fließende Tillandsien verarbeitet. Das Werkstück hat eine Höhe von etwa 60 Zentimetern.

2

Auch hier, viele, viele Blumen. Die Nelken wurden kompakt gesteckt, auch im unteren, nicht sichtbaren Bereich. Die Oasis-Kugel hat einen Durchmesser von etwa 25 Zentimetern.

Nur wenige Ceropegia-Blättchen umwinden die Nelkenkugel, dadurch erhält die Arbeit einen verspielten Charakter. Die Arbeitszeit betrug 20 Minuten, die Haltbarkeit lag bei etwa zwei Wochen.



2



Fotos: Hasenhündl



3

Dieser Stehstrauß aus Skabiosen wirkt in seinem Umfeld auf dem Foto imposant, er hat aber gerade einmal eine Höhe von 20 Zentimetern. Ein mit Silberdraht umwickelter Metallring gibt den Stielen der Skabiosen den notwendigen Halt. Im Umfeld eines Blumenfachgeschäftes sollte man solchen Werkstücken ausreichend Platz zubilligen, damit die skurrilen Blüten ihre Wirkung entfalten können. Martin Hein

1



Fotos: Blütenreich Floristik



BLÜTENREICH

FLORISTIK

Als glückliche Fügung betrachten es Anna-Lena Volk und Anne Wantoch von Rekowski, sich in einem Blumenladen in Blankenbach als Floristin beworben zu haben. Aus ihrer gemeinsamen Arbeit dort wurde Freundschaft und aus Freundschaft eine unternehmerische Partnerschaft. Die begann am 31. August 2019 mit der Übernahme dieses Blumenfachgeschäftes, das sie „Blütenreich“ nennen.

„Damit haben wir uns einen langjährigen Traum erfüllt“, erzählen die beiden Floristinnen Mitte Januar im zweiten Lockdown. Da ihr Geschäft in Bayern liegt, bleibt der Verkauf weiterhin untersagt. „Unter dem Motto ‚Vorbestellen – abholen – liefern lassen‘ bieten wir unseren Liefer- und Abhol-Service“, erklärt Anna-Lena Volk. „Der Warenwert sollte über 20 Euro liegen, die Liefergebühren berechnen wir je nach Entfernung“.

„Bei uns gibt es neben einer großen Auswahl an frischen, saisonalen Schnittblumen und Pflanzen, auch hochwertige Keramik, Glas- und Metallware sowie Deko- und Geschenkartikel. Außerdem begleiten wir unsere Kunden gerne mit trendigen Sträußen, modernen Blumen-gestecken und vielem mehr bei den verschiedensten Ereignissen in ihrem Leben, fasst Anne Wantoch von Rekowski zusammen.

Um mit ihren Kunden aktuell im Kontakt zu bleiben setzen die beiden engagierten Floristinnen besonders auf die sozialen Medien. Auf Instagram und Facebook informieren sie beispielsweise über ihr aktuelles Angebot. Damit sich der Kunde alles ganz transparent vorstellen kann, bieten die Floristinnen einen Rundgang durch einzelne Farbwelten an. „Ganz neu haben wir jede Menge Accessoires dekoriert, wie Taschen oder Geldbörsen, aber auch Wohnaccessoires wie Lampen oder schöne Vasen und Deko-Elemente, wie goldene Vögel auf einem Metallstab“, erzählt Anna-Lena Volk. Wie eine persönliche Führung durch den Laden kommt die Information beim Kunden via Instagram an. „Die eine filmt, die andere erzählt, wir ergänzen uns prima“.

Blütenreich, Wantoch v. Rekowski u. Volk GbR
Inhaberinnen: Anna-Lena Volk und
Anne Wantoch von Rekowski
Hauptstraße 11
63825 Blankenbach

Telefon: 0 60 24/63 93 88
Mobil: 0 15 20/9 27 37 96
E-Mail: info@bluetenreich-floristik.com
Internet: www.bluetenreich-floristik.com
[instagram.com/bluetenreichfloristik/](https://www.instagram.com/bluetenreichfloristik/)
[facebook.com/bluetenreichfloristik/](https://www.facebook.com/bluetenreichfloristik/)



Fotos: Blütenreich Floristik

Zuerst Freundschaft – heute engagiertes Unternehmerinnen-Team

Hand in Hand arbeiten die beiden jungen Floristinnen im Alltag. „Unsere Liebe zu Blumen und Pflanzen, Farben und der Kreation begleiten uns schon seit vielen Jahren. Dies hat sich seit der Übernahme des Fachgeschäftes auch nicht geändert. Mehr noch, wir konnten unsere eigenen Vorstellungen umsetzen“, zeigt Anna-Lena Volk auf. „Das zeigt sich beispielsweise auch an der Umgestaltung des Ladens mit neuen Elementen, die luftig wirken und unser Angebot ins rechte Licht setzen.“ Darüber hinaus wurde eine große Holzterrasse gebaut, die von der Straßenseite zu sehen ist und auf der ein Teil des Außenangebotes dekoriert wird und das Pflanzenangebot präsentiert ist.

Seitdem das „Blütenreich“ ihre ganz persönliche Handschrift trägt hat sich auch der Kundenstamm verändert. „Wir können viel mehr junge Leute aus der Umgebung ansprechen und auch der Einzugsradius hat sich – dank der sozialen Medien – erweitert,“ beobachtet das Duo, das eine weitere Vollzeit-Floristin und eine Teilzeit-Mitarbeiterin beschäftigt.

Im eher ländlich gelegenen Blankenbach stehen von Frühjahr bis Herbst auch die Dekorationen von Terrassen und Gärten hoch im Kurs. Dazu finden die Kunden im Blütenreich eine umfassende und breite Auswahl. Im vergangenen Jahr waren zudem Gemüsepflanzen und Kräuter der Renner. „Der Trend zum Selbstanbau war ausgesprochen hoch“, erinnert sich Anna-Lena Volk und hofft, auch in diesem Jahr auf Kunden, die Spaß am Gärtnern haben.

**Wir
schätzen den
unkomplizierten
und direkten
Austausch mit
den Anbietern**

Ein- bis zweimal in der Woche fahren die beiden Floristinnen frühmorgens nach Frankfurt zum Blumengroßmarkt. Rund eine halbe bis dreiviertel Stunde sind sie je Wegstrecke unterwegs. Zurück heißt es, bis 7 Uhr wieder auf der Rückfahrt zu sein, „um nicht im Stau zu stehen und unsere Ware rechtzeitig ins Geschäft zu bringen“.

Wichtig ist ihnen der Einkauf im bzg vor allem, weil sie „sehen und anfassen“ können. „Schnittblumen, Topfpflanzen, Floristenbedarf und Substrat kaufen wir im bzg. Wir schauen bei allen Händlern und kaufen das, was uns gefällt“, erklärt Anna-Lena Volk und Anne Wantoch von Rekowski ergänzt: „Wir schätzen den unkomplizierten und direkten Austausch mit den Anbietern.“ Einzig im Floristenbedarf wünschen sich die Beiden manchmal etwas mehr Auswahl. teba



Fotos: v.l.n.r. Kientzler 'Primula Sweet Apricot', Kientzler 'Erysimum Mango Zwerg', Florensis Myosotis sylvatica Mon Amie MixedMasters

Start ins Frühjahr und Ausblick auf die Beet und Balkon-Saison

Der Frühling wird auf dem Blumengroßmarkt spätestens dann eingeläutet, wenn Primeln auf den Tischen der Topfpflanzenanbieter um die Wette leuchten. Nach eintönigem Wintergrau greifen viele Kunden besonders zu einer bunten Mischung im Primel-Sortiment.

Im Premium-Sortiment reicht die Blütenfülle von weiß über gelb und rot bis hin zu dunkelviolett mit einer ganzen Reihe an Sonderfarben. Die Pflanze selbst sollte kompakt und kräftig sein und noch viele Blüten nachschieben. Wer den Primeltisch im Geschäft mit Besonderheiten anreichern möchte, der kann gefüllt blühende Sorten der Belarina-Serie (Kientzler) anbieten. Einzigartig sind hierbei die nostalgisch anmutenden, gefüllten Blüten, die kleinen Rosen ähneln. Neu in diesem Jahr ist die Sorte 'Belarina Beaujolais' mit rötlich-lilafarbenen Blüten, 'Prima Belarina Sweet Apricot' mit gelborange- bis lachsfarbenen Blüten, 'Prima Belarina Blue Champion 2021' in ultramarin sowie 'Prima Belarina Day-Glo Yellow' mit auffallend grüngelben, großen Blüten.

Beliebt im Frühjahr ist die breite Palette an Zwiebelblühern von Topf-Tulpen über Narzissen bis hin zu Hyazinthen. Für Geruchsempfindliche sollte die Empfehlung lauten: Am besten ins Freie pflanzen.

Als schöner Kombinationspartner eignet sich die früh blühende Polsterstaude *Erysimum*, wie der neue 'Mango Zwerg' oder 'Zwerg', zwei Kientzler-Sorten mit leuchtend orange und leuchtend gelben Blüten, wobei der 'Mango Zwerg' deutlich früher und mit größeren Blüten auftritt.

Primeln
leuchten um die
Wette

Schöne Kombi-Partner finden sich auch bei Vergissmeinnicht. In dieser Gattung bietet Florensis mit *Myosotis sylvatica* Mon Amie MixMasters ein schönes Programm. Über weiß, rosa bis blau, drei Farben, perfekt in der Kultur abgestimmt und überzeugend mit ihrer frühen Blüte.

Kein Weg vorbei geht im Frühjahr an Viole. So feierte beispielsweise die *Viola x wittrockiana* Delta-Serie (Syngenta Flowers) gerade ihren 25. Geburtstag. Sie blühen ab Kalenderwoche 8 und überzeugen mit einer großen Gleichmäßigkeit und einer breiten Sortenauswahl. Besonders beliebt als Kombinationspartner auf Balkon, im Beet oder auf dem Friedhof sind Hornveilchen, *Viola cornuta*. Die Palette der Züchter ist riesig und bedient nahezu jeden Wunsch. So wurde Quicktime (Florensis) dazu konzipiert, um Produzenten eine sehr späte (etwa nach der Poinsettien-Kultur) und kurze Kulturzeit zu bieten. Acht Sorten bietet Quicktime. Neu in diesem Jahr ist 'Yellow Blotch' mit einer leuchtend gelben Blüte und schwarzer Mitte. Mit weit über 50 Sorten umfasst die Twix-Serie (Volmary) mittlerweile eine unglaubliche Farbvielfalt und ermöglicht attraktive Farbzusammenstellungen. Neu sind die Farben 'Twix Orange Burgundy Wing' und 'Twix Purple Frost'. teba



Fotos: v.l.n.r. Dümmen Orange Coleus Freaky Leaves, Benary Begonia 'Mocca Deep Red', Selecta One Petunia 'Circus Sky',

Beet- und Balkonpflanzen

Längst stehen die Beet- und Balkonpflanzen jetzt bei den Produzenten und Blumengroßmarkt-Anbietern für die bevorstehende Saison in den Gewächshäusern.

Das Angebot wird zum Saisonstart groß und vielfältig. So manchem Kunden fällt die Auswahl schwer, Floristen und Endverkäufer sind in Sachen Beratung gefragt. Welcher Standort, für Topf oder Beet, trockenheitsresistent und ökologisch wertvoll? Die Fragen sind different.

Neben vielen bewährten Klassikern und Verbesserungen schauen die Einkäufer auf dem Blumengroßmarkt nach Besonderheiten, um sich beim Kunden mit ihrem Sortiment abzuheben.

Attraktiv als Kombipflanzen sind Klassiker mit neuer Genetik wie *Coleus*, die als Freaky Leaves-Kollektion (Dümmen Orange) auf dem Markt sind. Mit neuen Farben und speziellen Blattformen ziehen die unterschiedlichen Sorten alle Aufmerksamkeit auf sich. Mit besonders einheitlichen Sorten aus der Main Street-Serie, hängenden Typen der Great Falls-Serie und interessanten neuen Züchtungen der Serie Stained Glassworks entwickelt sich die Buntnessel von einer Nostalgiepflanze mehr und mehr zur Trendpflanze für Jung und Alt und lässt sich auch Indoor gut verwenden.

Zum Hingucker werden Beet- und Balkonpflanzen mit einem besonderen Kontrast zwischen Laub und Blüten, wie beispielsweise bei der *Begonia* Serie Nonstop Mocca (Benary). 'Deep Red' zeigt sich mit einem schönen Kontrast zwischen tiefrot gefüllten Blüten und einem schokoladenfarbigem Laub. Zudem lassen sich grünlaubige Nonstop- und dunkellaubige Nonstop Mocca-Sorten sehr gut kombinieren und eignen sich zudem für die Grabbepflanzung.



In den vergangenen Jahren haben Petunien mit interessanten Blüten für Aufmerksamkeit gesorgt. So begeistert *Petunia* Circus Sky (Selecta one) mit neuer, noch nie da gewesener Kombination an Mustern und mit starken Farben. Ein feiner, weiße Blütenrand betont die leicht gewellte Blütenform und umrahmt das Pink-Violett der Blüte. Besonders die weißen Sprenkel verleihen ihr ein gewisses Etwas und sorgen für Wiedererkennung.

Unter dem Konzept SKYfamily fasst Selecta one die gesamte Reihe seiner Petunien mit Sternmuster zusammen. Nach 'NightSky' sind inzwischen weitere Sorten mit einzigartigem Blütenmuster auf dem Markt: die dunkle 'Mystery Sky' mit feinen hellen Punkten, 'Royal Sky' mit leuchtendem purplefarbenem Blütenmuster und die dezent-violette 'Lavender Sky'. Neuere Züchtungen sind die rotviolett-weiße 'Lightning Sky' und die violett-weiße 'Glacier Sky' mit ausgeprägtem weißem Rand, sowie die pink-violette 'Electric Purple Sky' mit weißen Punkten. teba

DIENSTAG
9. MÄRZ 2021, 15 UHR (CA. 3 STD.)

WISSENSTRANSFER

GEWINNE MEHR AUFTRÄGE DURCH DEINE ONLINE-PRÄSENZ

Praxisnahes Seminar einer Floristin und Online-Expertin

Margit Strak

Vor über 10 Jahren wagte die gelernte Bankerin und Börsenhändlerin mit der Neugründung ihres Blumenfachgeschäfts 'FlowerStyle by Margit' in Königstein den Sprung ins kalte, unternehmerische Wasser. Neben permanenter floristischer Weiterbildung nutzte Frau Strak die stete Weiterentwicklung ihres Online-Auftritts und den Einsatz sozialer Medien zur Verbesserung ihrer Kundenkommunikation, zu Kosteneinsparungen und Umsatzsteigerungen.

Als Frau der Praxis gibt Ihnen Frau Strak in diesem Seminar einen tiefen Einblick in ihre Online-Präsenz. Sie erläutert anhand vieler praktischer Beispiele, wie sie soziale Medien, einen Homepage-Baukasten, Google, Newsletter-Tools, Business-WhatsApp etc. gewinnbringend nutzt und professionelle Designs für unzählige Zwecke kinderleicht erstellt.

Die Referentin wird Ihnen die erfolgreiche Umsetzung ihrer Strategie detailliert und verständlich erklären. Frau Strak wird Ihnen einen bunten Strauß von Anregungen und Ideen aus der Praxis für die Praxis in Ihrem Unternehmen präsentieren.

Worauf warten? Jetzt gleich anmelden!
Denn die Kunden kommen nicht mehr
nur durch die Ladentür!

Anmeldeschluss: 1. März 2021

Gebühr pro Workshop, pro Person: 95,- €, jede weitere Person 25,- €

Anmeldung unter: info@bzg-ffm.de

Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt
Begrenzte Teilnehmerzahl



**9. + 10.
MÄRZ**

MITTWOCH
10. MÄRZ 2021, 15 UHR (CA. 3 STD.)

FLORISTIK-WORKSHOP
Frühlingsfloristik für Naturbegeisterte

Corinna Wachsmann

Frau Wachsmann, die für die meisten einfach die Corinna ist, ist seit vielen Jahren eine feste Größe auf dem Frankfurter Blumengroßmarkt. An ihrem Stand in Gang 5 Nord bekommt man u. a. Kranzunterlagen, Koniferen- und Bindegrün, Zweige und Moos. Was die wenigsten wissen, Corinna ist auch gelernte Floristin mit einer Begeisterung für naturnahe Gestaltungen sowie farbenfrohe Kränze und Gestecke. Neben ihrer Präsenz im bzg arbeitet sie deutschlandweit für namhafte Firmen und bietet zudem seit Jahren sehr stark nachgefragte Kurse an.

Corinna zeigt in ihrem Workshop, wie sich unter Verwendung überwiegend natürlicher Materialien Frühlings- und Osterfloristik gestalten lässt. Außergewöhnliche Farbkombinationen tragen dabei noch zum besonderen Ergebnis bei. Aktuelle Trends finden bei ihr stets Berücksichtigung und werden von ihr gekonnt interpretiert. Die bunten Farben des Frühlings setzt sie dabei besonders schön in Szene. Das birgt viele Möglichkeiten. Auch die eines fachlichen Austausches und zum Erlernen oder Auffrischen traditioneller handwerklicher Techniken – eben ganz natürlich und dadurch mit besonderer Wirkung!

Worauf noch warten – jetzt gleich anmelden!

Anmeldeschluss: 1. März 2021

Gebühr pro Workshop, pro Person: 95,- €, jede weitere Person 25,- € (inklusive Material), Anmeldung unter: info@bzg-ffm.de
Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt
Begrenzte Teilnehmerzahl





Nicole Gallm

Seit April 2018 im bzig tätig.
Gelernte Floristin mit einem Blick für unsere
Dekorationen. Hat auch den Staplerschein.
Betreut in der bzig-SB-Abteilung die Pflanzen,
liebt selbständiges Arbeiten und den Umgang mit
netten Kunden.

Hobbies: Amateur-Fußball, Eintracht Frankfurt, Sport,
Tanzen, ihr Karnevalsverein, Reisen
Lieblingsblumen: Liebt besonders Gräser, Bambus
und Strukturen, Hortensien, Tulpen, Ranunkeln
Lieblingsmusik: Hört gerne aktuelle Tanzmusik
und George Michael, Xavier Naidoo
und Nena

**Unsere Motivatorin
und Vermittlerin**

Frau Gallm hat das richtige Gespür für
eine gelungene Warenpräsentation in der
bzig-Gartenbauabteilung, das moderieren
schwierig empfundener Sachlagen und
sie ist die Motivatorin im Team ...

*Wir
sind die
Gartenbau
abteilung*



Von 1988 – 1993 und jetzt wieder seit
Januar 2003 im bzig tätig.

Gelernter Blumen- und Zierpflanzengärtner mit dem großen
Giftschein, Ersthelferausbildung und Staplerschein. Kennt sich
hervorragend im Bereich Dünger/Pflanzenschutz aus.
Macht den Einkauf für seinen Bereich und ist aktiv im Verkauf
in der Gartenbauabteilung tätig.

Hobbies: Mitglied in div. Vereinen mit Ämtern wie z. B.
Kassenprüfer, Deutscher Alpenverein, liebt Trekking,
Reisen und Motorradfahren.

Lieblingsblumen: Rote Kamelien, Hibiscus
wegen der intensiven Farben und der
einfachen Blütenform.

Lieblingsmusik: Querbeet, keine
besondere Richtung.

Ralph Hartmann



**Kurioses
Großmarkerlebnis**

Der längste Arbeitstag
meines Lebens – ein Inventur-
marathon der nach 17 Stunden
endete. Abendessen kochten wir
in der Betriebswohnung
meiner Arbeitskollegin.

Michael Börner



Seit April 2019 im bzg tätig.
Gelernter Gärtner (Zierpflanzenbau),
zuständig für Pflanzenverkauf und Beratung,
hat eine Ersthelferausbildung, den Staplerschein und
außerdem den Sachkundenachweis für Pflanzenschutz
Hobbies: Mitglied im Obstgartenbauverein, dem 1. FC
1906 Erlensee, dem Angelverein 1964 e.V. und der
CDU Erlensee (2. Vorsitzender)
Lieblingsblumen: Hortensie und Weihnachtsstern
(wegen der Farbintensivität)
Lieblingsmusik: Imagine Dragons, Rage against
the machine, Jamie Mc Callum und Klassiker
wie Pink Floyd, John Fogerty + CCR
Flash & the Pan

Mir gefällt am bzg

„Ich bin zwar noch nicht so lange im bzg
dabei. Mir gefällt, dass ich hier meine
Kompetenzen als gelernter Gärtner voll
einbringen und unsere Kunden mit meiner
Erfahrung beraten kann“.



Frank Ballenberger

Seit März 2007 im bzg tätig
Gärtnermeister Zierpflanzenbau mit
Gifthandelschein. Kennt sich bestens mit Erden
und Substraten, Düngemitteln, Pflanzenschutz und
Werkzeugen aus. Liebt die Vielfältigkeit und den
Kundenkontakt beim bzg.
Hobbies: Wandern, Musik hören und Fussball (gucken)
Lieblingsblume: Mag sehr gerne naturnahe Gärten
und hat eigentlich keine spezielle Lieblingspflanze
Lieblingsmusik: Keine, hört was Ihm gefällt,
ein Mix aus Alt und Neu

Kurioses Großmarkterlebnis

„Als Herr Kolbenschlag (Hallenmeister)
als Erziehungsmaßnahme den Transporter
eines Anbieters einseitig auf
Europaletten aufgebockt hat und dann für
2 Stunden unauffindbar blieb. Und das alles
nur, weil der Anbieter sich weigerte,
die Kundenparkplätze
zu räumen.“

Seit April 2001 im bzg tätig
Gelernter Klimatechniker

Unser Mann auf dem LKW – ist als Auslieferungsfahrer auch unser Mann für alle Fälle. Hilft mit Tatkraft und Elan, wenn es um Spezialaufträge geht. Hat neben dem Führerschein Klasse 2 auch den Staplerschein. Liebt am bzg, dass man eigenverantwortlich Arbeiten kann.
Hobbies: Garten und Autoschrauben
Lieblingsblume: Die Rose

Motto

„Warte ich helfe Dir“ – unser Mann für
alle Fälle steht mit Rat und Tat zur Seite
und hilft, wenn es um die Bewegung
schwerer Güter, das Entfernen rümpeliger
Ecken etc. geht ...



Eduard Schäfer



Fotos: Bert Bostelmann

**Quereinstieg
in die Floristik.
Mit cleveren
Ideen zum
langfristigen
Erfolg**

Gewinne mehr Aufträge durch Deine Online-Präsenz

Floristik 2.0 – Praxisnahes Seminar einer Floristin und Online-Expertin

Eine Umstrukturierung ihrer Abteilung ließ in Margit Strak den Entschluss reifen, ihren Job als Börsenhändlerin bei einer Frankfurter Bank an den Nagel zu hängen und ihr Hobby zum Beruf zu machen. „Doch ich wollte mich nicht blauäugig ins Abenteuer stürzen, um ein Blumenfachgeschäft zu eröffnen: Dafür habe ich zu viel Respekt vor den Aufgaben einer Floristin,“ erzählt Margit Strak rückblickend. „Handwerkliche und kaufmännische Fähigkeiten, Personalführung und Vermarktungstalent – einige Eigenschaften brachte ich mit, vieles galt es zu lernen. Rund ein Jahr habe ich mich intensiv vorbereitet, habe Praktika absolviert und Seminare besucht, einen Finanz- und Businessplan erstellt und mich nach einem geeigneten Ladenlokal umgesehen.“ Das fand die engagierte Newcomerin in einem ehemaligen Friseursalon in Königstein. „Somit war es im Jahr 2010 für mich eine komplette Neugründung. Da das Ladengeschäft eine B-Lage hat und nicht direkt im Zentrum liegt, musste ich mir erst einmal einen Kundenkreis im Ort aufbauen“, erzählt Margit Strak über die Anfänge ihres Ladens mit Namen „FlowerStyle by Margit“, in dem sie mit Unterstützung ihres dreiköpfigen Teams Floristik für alle Anlässe anbietet, mit Schwerpunkt Schnittblumen.

„Um mein Fachgeschäft in Königstein bekannt zu machen, habe ich mich beispielsweise bei lokalen Veranstaltungen wie dem ‚Frühlingserwachen‘ präsentiert, in der Fußgängerzone Blumen angeboten und Sträuße gebunden. Nach und nach wurde ich in und um Königstein bekannter.“

In der ersten Phase nutzte sie freie Zeit für den Aufbau ihrer eigenen Homepage. Um sich besser zu vernetzen, beschäftigte sie sich mit der Verbesserung ihres Online-Auftritts. „Jeder Selbstständige sollte die kostenlose Werbeplattform ‚Google My Business‘ nutzen, um Nutzerinteraktionen auf Google zu steigern“, ist Margit Strak überzeugt. Anders als noch vor zehn Jahren lässt sich heute eine eigene Homepage mittels eines Baukastenprinzips viel einfacher selbst erstellen, „denn es sind heute keine Programmierkenntnisse mehr erforderlich“.

Für Margit Strak führen heute viele Wege zum Kunden – „nicht nur der Weg durch die eigene Ladentür“. Das gilt erst recht seit Beginn der Corona-Pandemie.

„Wir haben eine Menge Kunden durch meinen YouTube-Kanal ‚So geht Floristik‘ gewonnen. Heute stelle ich einmal in der Woche ein 10- bis 30-minütiges Video online.“ Fast 15.000 Follower verfolgen die floristischen Lernvideos von Margit Strak mittlerweile, ihr erfolgreichstes Video wurde inzwischen 278.000 Mal aufgerufen. Im März vergangenen Jahres hat ein Video, in dem sie im ersten Lockdown über die aktuelle Situation sprach und die YouTube-Kommunität um Unterstützung durch Bestellung von Osterkränzen bat, für einen unglaublichen Zuspruch gesorgt. „Als Dankeschön für die Bestellungen hatten wir das Porto übernommen und wir haben noch nie so viele Osterkränze verkauft“, berichtet Margit Strak. „Wir haben Pakete in alle Regionen Deutschlands und sogar ins Ausland verschickt“.

Auch auf Instagram unter „flowerdekotipps“ sowie auf Facebook unter „flowerstylekoenigstein“ veröffentlicht Margit Strak regelmäßig Neuigkeiten. „Bei Instagram poste ich jeden Tag eine schöne Idee mit ein oder zwei Fotos“. Zusätzlich hat sie seit Kurzem ein neues Newsletter-Tool im Einsatz, denn auch in Zeiten von Instagram und Facebook sind Newsletter ein gutes Marketing-Instrument. Ein Erinnerungsservice ergänzt ihr Angebot und wird vor allem von der männlichen Kundschaft rege genutzt.

Wer neugierig geworden ist, wie Margit Strak ihre vielen Ideen unter einen Hut bekommt und sich Anregungen und Ideen einer echten Praktikerin in der Floristik-Branche holen möchte, kann Margit Strak am 9. März 2021 in einem Workshop in der Reihe „Wissenstransfer“ auf dem Blumengroßmarkt Frankfurt erleben und bekommt Anregungen und Ideen zum Thema Online-Auftritt und zum Einsatz sozialer Medien – siehe Seite 9. teba



Gang
10 Süd



Fotos: jm/bzg

Geflecht für Haus und Garten – Korb Krines ab Februar 2021 im bzg

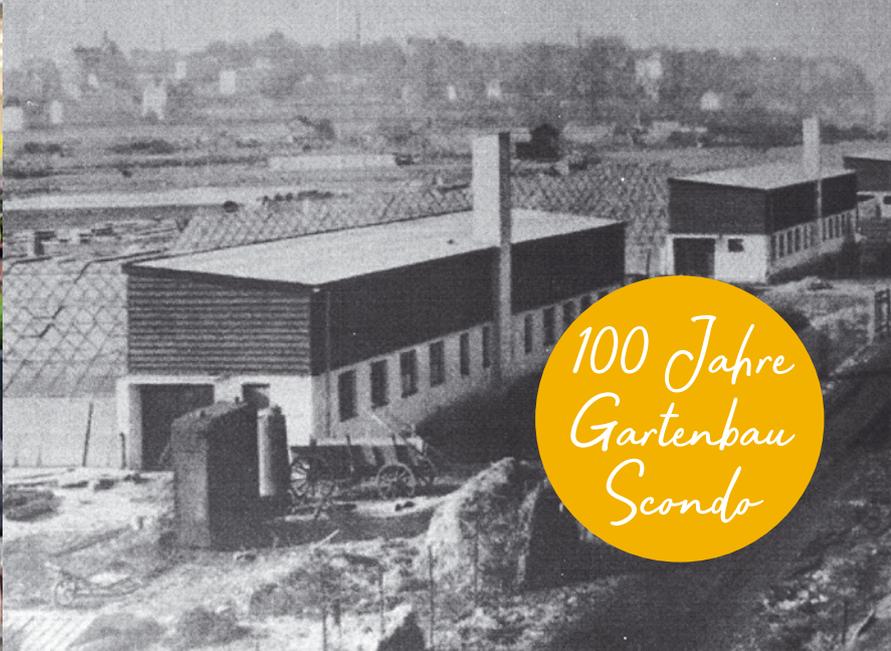
KORB KRINES ist ab sofort ein neuer Anbieter mit festem Stand im Blumengroßmarkt Frankfurt. Bekannt ist die Firma aus Franken durch die jährliche Teilnahme an diversen Gärtnerbörsen und hat im Laufe der Jahre bei diesen Veranstaltungen viele treue Stammkunden gewonnen. Das Produktsortiment umfasst Geflochtenes für Haus und Garten, Wohnaccessoires aus Naturmaterialien und Metall, Taschen aus Seegras und Palmblatt, Pflanzgefäße, Kränze, Elemente aus Metall für den Garten, Saisonware, Übertöpfe aus recycelten Autoreifen, Strohhüte ...

KORB KRINES ist ein familiengeführtes Unternehmen, welches auf über 40 Jahre Firmengeschichte zurückblicken kann. Seit über 40 Jahren ist KORB KRINES tief mit der Flechttradition verwurzelt. Die Liebe zum Flecht Handwerk und zur natürlichen Schlichtheit spiegelt sich in den Produkten wider. „Damit wir unseren Kunden ein abwechslungsreiches und interessantes Produktprogramm anbieten können, sind wir stets auf der Suche nach neuen Ideen und Inspirationen, erklärt Dietmar Krines. Der Nachfrage entsprechend behalten wir in unserem Verkaufsangebot ein klassisches Grundsoriment bei“.

„Besonders großen Wert legen wir bei der Auswahl und Entwicklung unserer Produkte auf gute Qualität sowie ein faires PreisLeistungsverhältnis fügt Anke Krines hinzu“. Anke Krines ist Flechtwerkgestalterin und Dipl. Produktdesignerin (FH) und unterstützt ihren Vater in den Bereichen Gestaltung und Vermarktung.

Die Menschen werden sich auch 2021 verstärkt mit ihrem Garten und dem Wohnraum beschäftigen. Die Natur wird ins Haus geholt und gleichzeitig erweitert sich der Garten immer mehr zum Lebensraum. Mit den Produkten aus gewöhnlichen und exotischen Materialien für Drinnen und Draußen will KORB KRINES für beide Bereiche Momente der Wärme und Gemütlichkeit schaffen. bzg





100 Jahre
Gartenbau
Scondo

Fotos: jm/bzg links Geschäftsführender Vorstand Michael Schoser überreicht Reinhold Scondo eine Urkunde zum 100-jährigen Firmenjubiläum, rechts: Archibild Gartenbau Scondo „Bitte recht freundlich“ – fürs Foto wurden kurzfristig die Masken abgenommen.

100 Jahre – wir gratulieren



100-jähriges Bestehen der Firma Gartenbau Scondo – der Frankfurter Blumengroßmarkt gratuliert!

Zum 100-jährigen Bestehen der Firma Gartenbau Scondo gratulierte der Geschäftsführende Vorstand des Frankfurter Blumengroßmarkts Michael Schoser dem Jubilar Reinhold Scondo sehr herzlich und überreichte Herrn Scondo eine gerahmte Urkunde als Anerkennung für dieses runde und inzwischen selten gewordene Jubiläum. Die Familie Scondo kann auf eine lange Tradition im Gartenbau zurückblicken. So wurde in der Ahnenreihe bereits um 1610 ein Urban Scondo als „Nachbar & Gärtner“ in Frankfurt Oberrad urkundlich erwähnt. Reinhold Scondo vermarktet u. a. auf dem Frankfurter Erzeugermarkt Blumen und Pflanzen. Letztlich erfolgreich, setzte er sich zusammen mit dem Gartenbauverband und seinem Cousin Rainer Schecker für den Schutz der legendären Frankfurter „Grie Soß“ ein. Diese ist jetzt sogar durch eine EU-Verordnung geschützt. Die EU-Verordnung definiert den Schutz von geografischen Angaben und Ursprungsbezeichnungen für Agrarerzeugnisse und Lebensmittel.

Gerade in einer Zeit der zahlreichen Unwägbarkeiten macht dieses Beispiel eines familiengeführten Unternehmens Mut, beständig weiterzumachen und nicht zu verzagen. bzg





• Palletinos
• bewährt
• Mehrweg

Fotos: jm/bzg, Burkard Höfler ist seit Jahren vom Konzept der Palletinos überzeugt

Sind Sie ein Umweltsünder?

Ein Kommentar von Martin Hein

Im Mai dieses Jahres ist es zwei Jahre her, dass eine Wochenzeitung der grünen Branche auf der Seite 1 titelte: „Mehrwegpalette Floritray kommt“. In dem Beitrag war davon die Rede, dass es „heiße Diskussionen“ darum gegeben habe, warum sich „ein umweltfreundliches Paletten-Mehrwegsystem für Gartenbauprodukte“ nicht etabliert habe. Weiter im Text: „Nun endlich zieht der deutsche Gartenbau nach: Die Floritray GmbH bietet einen nachhaltigen Ersatz für Einwegpaletten und baut einen geschlossenen Produktkreislauf für Mehrwegtrays im Blumen- und Pflanzenhandel auf.“

Wie gesagt, das war vor nahezu zwei Jahren. Und was ist dann passiert? Wenig bis nichts. Wie es seitens der Floritray GmbH in der Fachpresse hieß, wurde das Projekt aufgrund der Corona-Pandemie zunächst einmal zurückgestellt – es soll aber wieder aufgenommen werden.

Es fragt sich: Wann? Bisher ist also alles wie vor zwei, drei Jahren, als die Vereinigung Deutscher Blumengroßmärkte das Thema anstieß. Zur Erinnerung: Allein aus den Niederlanden kommen jährlich rund 90 Millionen Einwegtrays (Wasserpaletten) auf den deutschen Markt. Die Lebensdauer dieser Plastikprodukte beträgt oft nur wenige Tage, dann landen sie im Müll. Die Kosten der Einwegtrays werden in den Pflanzenpreis mit einberechnet, so dass der Eindruck entsteht, sie seien kostenlos. Diejenigen, die Einwegtrays in den Markt bringen, verdienen aber an diesem aus Umweltgründen fragwürdigen System.

Wobei: Es gibt bekanntlich seit 30 Jahren in Deutschland ein umweltfreundliches und bewährtes Mehrwegsystem, die Palettinos. Sie waren einst gut verbreitet, dann stiegen Großanbieter aus (und setzten komplett auf Einwegtrays), so dass heute eigentlich nur noch die Blumengroßmärkte und die dort vermarktenden regionalen Erzeuger auf das umweltschonende Palettino-Mehrwegsystem bauen. Sie, die Kunden der Blumengroßmärkte, sind also auf der sicheren, weil umweltverträglichen Seite. Die enormen Pflanzen-Mengen, die über den Systemhandel an die Verbraucher gehen, werden aber weiterhin in Einwegtrays vertrieben.

Nun könnte man sagen: Wenn ich als Blumengroßmarktkunde nicht zu diesem Umweltfrevler beitrage, dann sollen doch die für Abhilfe sorgen, die die Verursacher sind. Eigentlich richtig, doch ist das zu kurz gedacht. Es wird nicht mehr lange dauern, dann stehen die drängenden Umweltfragen wieder oben auf der Agenda, insbesondere der Klimawandel und die Plastikflut. Dann muss sich doch nur einmal einer mit fundierten und belegbaren Informationen an die Bildzeitung oder den Spiegel wenden und es könnte heißen: Die Gärtner und Floristen sind in großen Stil Umweltsünder! In solchen Debatten wird bekanntlich vom flüchtigen Leser nicht differenziert, dann sind nicht die verursachenden Branchenteile, dann ist die ganze grüne Branche der Buhmann.

Zum Umweltsünder werden dann auch die gestempelt, die ihr Leben lang auf Blumengroßmärkten gekauft und das Palettino-Mehrwegsystem genutzt haben. Daher geht die Frage alle an, auch Sie!

Impressum

bzg aktuell

Erscheint jährlich viermal

Herausgeber

Blumen- und Zierpflanzengroßmarkt Rhein Main eG
An der Festeburg 31 · 60389 Frankfurt am Main
Telefon: 069/947602-0 · 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



Gang 8 – 10 Süd

Schleifendruck bei Cirener-Sulzer
Bestellung: T 069.46997994 (Frau Schäfer)

info@cs-blumenhandel.de · www.cs-blumenhandel.de



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



**Bitte beachten:
Maskenpflicht in der
gesamten Markthalle!**

BIRCHMEIER®

SMART UND SWISS SEIT 1876

«Accu-Power» Linie

Ein Akku für alles



Bezugsquelle



www.birchmeier.com



Made in Switzerland

bzg aktuell



Ausgabe 3/2021

Journal des Frankfurter Blumengroßmarktes für Kunden und Geschäftsfreunde

Frankfurts
blumigster
Marktplatz



Titelbild und Fotos: jm/bzg

Editorial



Liebe Kundinnen und Kunden,

wir nähern uns dem Herbst und dennoch bescheren uns beispielsweise Dahlien oder Chrysanthemen farbenfrohe Blüten. Das bedeutet, dass diese Jahreszeit keinesfalls trist oder farbenleer daherkommt – ganz im Gegenteil. Sie ist ein richtiger Augenschmaus, die uns täglich Freude bereitet und uns ein Lächeln auf unsere Gesichter zaubert. Und mit diesem Lächeln begegnen wir und Sie unseren Kunden und das steckt an.

Ähnlich verhält es sich mit den Grünpflanzen. Wunderbare Pflanzen, die von vielen in den Geschäften aber gar nicht so sehr berücksichtigt werden und keine so große Aufmerksamkeit bekommen. Das ist mehr als schade, denn die Zimmerpflanzen genießen eine immer größer werdende Beliebtheit. Auch wenn es manchem so vorkommt, als hätten wir das alles schon mal gehabt. Auch wenn dem so ist und wir alle wissen, dass alles seinen Rhythmus hat und alles irgendwann auch wiederkommt, sehnen sich Menschen derzeit wieder nach Ursprünglichkeit und kleinen, grünen Erholungspausen. Umso besser also, wenn man sich dem Thema nähert und sein Angebot und den Platz im Geschäft überprüft, um vielleicht doch den, zum Teil ja auch beeindruckenden Grünpflanzen, durchaus gerechtfertigten Raum zu geben. Versuchen Sie es!

Vielfach wurde die Anfrage nach einem Workshop mit Iphigenie Metzler gestellt und jetzt, passend zur Adventszeit, haben wir einen Termin für ein Ganztages-Seminar gefunden. Die meisten kennen sie natürlich und wissen deshalb, dass für das adventliche Thema genau sie die Richtige ist. Seit Jahren gibt sie Kurse und nun endlich auch am bzg. Weitere Informationen dazu lesen Sie im Heft.

Zu guter Letzt möchte ich in eigener Sache noch einen Hinweis zu den bzg-Öffnungszeiten geben. Die Zeiten beim Tagesverkauf sind seit September wieder normal (bis 15 Uhr) und morgens geht es um 5 Uhr los. Manche Kunden kommen früher und wollen dann schon in den Markt hineingelassen werden. Dies ist aber nicht möglich, da wir uns an die geregelten Öffnungszeiten halten und der Marktbeginn ist um 5 Uhr. Unsere Anbieter haben, genau wie Sie auch, bevor Sie Ihr Geschäft öffnen, bestimmte Arbeitsvorbereitungen zu treffen, um dann mit dem ordentlichen Verkauf beginnen zu können. Bitte respektieren Sie dies und haben Verständnis dafür, dass wir das kontrollieren und die Schranken erst kurz vor 5 Uhr aufgehen können. Vielen Dank und nun viel Spaß beim Lesen der neuen Ausgabe von bzg aktuell.

Ich grüße Sie ganz herzlich und wünsche Ihnen allen einen wunderschönen Herbst, gute Umsätze und möglichst viele lachende Gesichter.

Michael Schoser
Geschäftsführender Vorstand



Fotos: jm/bzg

Wandkalender „Blumiges 2022“ und Grußkarten mit Blumenmotiven ab sofort erhältlich!

Mit
Blumenbildern
vom
Großmarkt

Auf dem Frankfurter Blumengroßmarkt finden sich ganzjährig eine Fülle von blumigen Formen und Farben. Auf Social-Media zeigen wir Ihnen regelmäßig diese blumigen Schönheiten und bekommen dafür durchweg positives Feedback.

Was liegt näher, als diese blumigen Schönheiten als **Wandkalender** zu verewigen? Der Wandkalender in limitierter Auflage ist in der bzg-Gartenbauabteilung für 9,95 € zzgl. MwSt. erhältlich.

Eine tolle Geschenkidee für Geschäftspartner, gute Kunden oder einfach zum selbst behalten.

Eine weitere Neuheit ist unsere **Grußkarten-Serie** mit verschiedenen Blumenmotiven und Texten für zahlreiche Anlässe. Auch diese Blumenbilder sind alle auf unserem Blumengroßmarkt entstanden. Sie bekommen die Grußkarten jeweils im 10er-Set zum Einführungspreis zu 6,95 € zzgl. MwSt. in unserer bzg-Gartenbauabteilung. bzg

Wandkalender mit Blumenmotiven vom Frankfurter Blumengroßmarkt
Format DIN A3, 14 Blatt

BLUMIGES 2022

JANUAR FEBRUAR MÄRZ APRIL
MAI JUNI JULI AUGUST
SEPTEMBER OKTOBER NOVEMBER DEZEMBER

Blumen- und Zierpflanzenmarkt Rhein-Main eG

Wandkalender
2022
9,95 €
zzgl. MwSt.
je Kalender

BLUMIGES 2022
Blumen- und Zierpflanzenmarkt Rhein-Main eG



Fotos: Blumen Balsler



Blumen Balsler
Inhaberin: Andrea Balsler
Weiseler Straße 2
35510 Butzbach

Telefon 0 60 33/6 50 54
blumen-in-butzbach@web.de

www.blumen-balsler.de
www.instagram.com/blumen.balsler
www.facebook.com/blumen.balsler

Blumen Balsler

Bereits seit mehr als 30 Jahren ist „Blumen Balsler“ nicht mehr aus dem Altstadtbild von Butzbach wegzudenken. Andrea Balsler und ihr Team stehen für langjährige Erfahrung gepaart mit der immerwährenden Freude an kreativer Arbeit und einer steten Neugier für alle Facetten der Floristik.

„Zu Beginn meiner beruflichen Laufbahn bin ich regelrecht in die Branche hineingerutscht“, erinnert sich Andrea Balsler. „Eigentlich wollte ich ein Gartenbaustudium absolvieren, doch das schien mir viel zu trocken. Mit einer Ausbildung als Floristin und dann noch als Gärtnerin habe ich den Grundstein für meine Selbständigkeit gelegt. Mit ihrem vierköpfigen Team, darunter ein Floristmeister, eine Floristin und zwei Aushilfen – die seit langen Jahren für sie arbeiten, fühlt sich Andrea Balsler gut aufgestellt. „Viele Aspekte spielen bei der Wahl von Mitarbeitern eine große Rolle, darunter nicht nur die berufliche sondern auch die soziale Qualifikation“, zeigt die engagierte Unternehmerin auf. Wichtig sei zudem, wie „behandle ich meine Mitarbeiter“. Neben der Wertschätzung liegt ihr die Weiterbildung besonders am Herzen. „Seit Anbeginn fahren wir in die Schule von Annette Kamping“, erzählt Andrea Balsler begeistert. „Als Expertin kann sie ihre Zuhörer begeistern, wir lernen neue Dinge und spüren immer wieder die Begeisterung für unseren Beruf. Auch während der Corona-Pandemie haben wir kein Video ihrer Online-Seminare ausgelassen“.

Vom Tatendrang des Teams profitieren auch die Kunden. Butzbach besteht aus 16 Ortsteilen. Andrea Balsler hat sich nicht nur in der Stadt, sondern auch im Wetteraukreis einen Namen gemacht und zieht neben Laufkunden auch überregional Kunden in ihr Geschäft. Instagram und Facebook bieten zudem eine Plattform, um über aktuelle Themen zu informieren und im Gespräch zu bleiben.

Individuelle Blumenwünsche im Alltag werden mit jahreszeitbezogener Floristik erfüllt. Das Repertoire der Blumensträuße reicht von klassisch, modern, extravagant, opulent, festlich, minimalistisch, bis hin zu farbenfroh oder einfarbig gebundenen Werkstücken.



Fotos: Blumen Balsler

Willkommen in der Blumenwelt

Beliebt sind bei Firmen- und Privatkunden Blumen-Abonnements, die für einen blumigen Wochenstart sorgen und stets montags gefertigt werden. „Wir liefern wöchentlich frische und saisonale Schnittblumen inklusive Gefäß (leihweise) und kostenloser Lieferung,“ erklärt Andrea Balsler und freut sich über die gute Resonanz. „Unser Blumen-Abo eignet sich auch wunderbar als Geschenk.“

Neben einer breiten Schnittblumen-Palette – die im Sommer mit heimischen Bioland-Schnittblumen direkt vom Erzeuger komplettiert wird – findet der Kunde bei „Blumen Balsler“ auch blühende Topfpflanzen und Grünpflanzen. „Die Fläche vor unserem Laden im Fußgängerzonenbereich macht es möglich, auch im Freien ein schönes Angebot, etwa mit jahreszeitlich passenden Solitars, zu dekorieren.“ Vom Eiscafé gleich nebenan genießen die Gäste so einen blumigen Ausblick und werden das ein oder andere Mal sogar angelockt von der bunten Blütenpracht.

Zu den Highlights im Kalenderjahr gehören bei Blumen Balsler die Trauerblumenausstellung zu den Gedenktagen und die Advents- und Weihnachtsausstellung. Angrenzend an das Fachgeschäft befindet sich ein Innenhof und ein ehemaliger Stall, der sich hervorragend als Ausstellungsraum eignet und jedes Jahr aufs Neue entsprechend dekoriert wird. Schon im Sommer kommen die ersten Anfragen neugieriger Kunden, wann es wieder soweit ist und interessierte Fragen nach den neuen Trends und Ideen. Doch das wird wohlweislich noch nicht verraten, obwohl Andrea Balsler und ihr Team schon mitten in den diesjährigen Vorbereitungen sind.

Ein wichtiges Thema, mit dem sie sich gerne auseinandersetzt, sieht Andrea Balsler in der Trauerfloristik. „Ich arbeite sehr gerne Werkstücke rund um das Thema Bestattung“,

... auf dem bzg aus der Fülle regionaler Anbieter Schnittblumen und Pflanzen einkaufen

erzählt sie „und es ist mir eine Herzensangelegenheit. Die würdevolle, blumige Gestaltung der Trauerfeier gehört zu meinen persönlichen Aufgabenbereichen. Es fällt mir nicht schwer auf Angehörige zuzugehen und sie dort abzuholen, wo sie gerade stehen. Das erlebe ich bei vielen Florist*innen anders.“ Oftmals bietet sie sogar einen Gesprächstermin nach den Öffnungszeiten an, oder besucht die Kunden zuhause.

Zweimal in der Woche fährt Andrea Balsler zum Blumen-großmarkt nach Frankfurt. „Dafür muss ich morgens um 4 Uhr in Butzbach starten. Innerhalb einer halben Stunde bin ich am Ziel und kann auf dem BZG aus der Fülle regionaler Anbieter Schnittblumen und Pflanzen einkaufen. Ich schätze es sehr, wenn sich auch meine Mitarbeiter für den Einkauf interessieren und mich gelegentlich begleiten“. Ob runde Geburtstage oder Blumen-Abos, ob Hochzeiten oder Trauerfeiern – Andrea Balsler hat ihre Aufträge im Kopf und schaut sich nach den geeigneten „Zutaten“ für ihre Ideen auf dem BZG um. „Unsere Kunden zahlen für die Qualitäten, die ich von den regionalen ‚Ich bin von hier!‘-Gärtnern anbieten kann. Schade, dass es wenig neue Anbieter gibt, sich eher Gärtner vom Großmarkt verabschieden“. teba



Fotos: www.lisianthus.nl

Schöner herbstlicher Mund

Farbenvielfalt, Haltbarkeit, ausgeprägter Geltungsanspruch und zugleich traumhafte Natürlichkeit: Eustoma haben längst die Herzen der Blumenliebhaberinnen erobert. Wie man die Blüten aus dem nördlichen Amerika in Szene setzen kann, zeigt diese Inspirationsstrecke.

Unter den ganzjährig verfügbaren Schnittblumen sind Eustoma wahre Alleskönner. Sie lassen sich hervorragend in hoch gebundene, aufstrebende Sträuße verarbeiten. Sie passen gut in naturhafte Gestaltungen, ebenso zu Kränzen oder kompakte Kugeln. Sie lassen sich gut kombinieren, etwa mit edlen Orchideen, frischen Gräsern oder getrockneten Materialien. Und es gibt sie in vielen Farben, von dunklem Violett bis hin zu strahlendem Weiß. Aus all diesen Gründen sind Eustoma in den Wochen des Übergangs vom Sommer in den Herbst (und nicht nur dann) erste Wahl.

Ob jung oder schon etwas älter: Eustoma begeistern Blumen-Liebhaberinnen über die Generationen hinweg. Das mag an ihrem edlen, weichen, samtigen Flair liegen. Es ist kein Zufall, dass diese Blütenwunder in der Hochzeitsfloristik und, in jüngerer Zeit, auch in der Trauerfloristik eine bedeutende Rolle spielen. Aus Sicht der Verbraucher wesentlich ist ebenfalls die lange Haltbarkeit in der Vase.

Entdeckt als ungemein dekorative Schnittblume wurden Eustoma vor rund 100 Jahren in Japan, wo aufgrund der Ikebana-Tradition Blumen mit hohem Geltungsanspruch eine große Rolle spielen. Aus diesen Anfängen stammt die Bezeichnung Japanrose, in Deutschland war auch lange der Name Lisianthus geläufig. Treffender ist allerdings der Name Prairie-Enzian, denn ursprünglich stammen die drei Arten aus der nordamerikanischen Graslandschaft (insbesondere Texas, Colorado, Nebraska). Noch passender ist der aus dem Griechischen hergeleitete Name Eustoma, was nicht weniger bedeutet wie „schöner Mund“.

Die an dieser Stelle als Inspirationsbeispiele gezeigten Werkstück wurden von dem Team 2deZign in Szene gesetzt. Sie zeigen unter anderem, wie harmonisch diese Blüten in den sich verabschiedenden Sommer aber ebenfalls in exklusive Trauerfloristik passen. Martin Hein





Iphigenie Metzler

Adventliches

zeitgerecht. traditionell. innovativ.



6. Oktober 2021
Tages-Seminar
ab 9 Uhr



Iphigenie Metzler zeigt in diesem Tages-Seminar wie sich Adventliches zeitgerecht, traditionell und innovativ gestalten lässt. Freie Assoziationen des Themas eröffnen neue Gestaltungsansätze und bieten Ihnen die Möglichkeit gewohnte Routinen zu hinterfragen.

Das Seminar gliedert sich in drei Bereiche. Zuerst werden vorgestellte Werkstücke erarbeitet, danach erfolgt die Reflektion der eigenen sowie der Arbeiten der anderen Teilnehmer. Durch die Besprechung erhalten Sie wertvolle Tipps für Ihre Arbeit im gewohnten Umfeld. Was kann man verbessern oder schlicht anders machen?

Im dritten Teil wird unter dem Eindruck der konstruktiven Feedback-Runde ein weiteres Werkstück erarbeitet. So können die das Erlernete direkt umsetzen.



Gebühr pro Tages-Seminar,
pro Person: 195,- €,
jede weitere Person 95,- €
(inkl. Material),
Anmeldung unter: info@bzg-ffm.de
Anmeldungen werden in der
Reihenfolge des
Eingangs berücksichtigt

Anmeldeschluß: 29. Sept. 2021



Foto: jm/bzg v.l.n.r. bzg Geschäftsführer Michael Schoser mit Fachgruppe der Fachschule für Agrartechnik Dresden-Pillnitz

**Studierende
der Fachschule
für Agrartechnik
und Gartenbau
Dresden-Pillnitz**

Geschichten vom Großmarkt

Den interessierten Nachwuchs ...

... gibt es doch, auch wenn gerne vom Gegenteil gesprochen wird. Das lässt einen doch optimistisch stimmen. Eine Fachgruppe von Studierenden der Fachschule für Agrartechnik und Gartenbau aus Dresden-Pillnitz waren, im Rahmen einer Projektwoche im Rhein-Main Gebiet bei ihrem Besuch im Großmarkt, durchgängig sehr aufmerksam und engagiert bei der Sache. Von besonderem Interesse waren für sie die Blumen- und Pflanzenarten, die Warenbezüge, Abläufe und Prozesse und wie sich der Standort in der Region entwickelt. bzg Geschäftsführer Michael Schoser leitete die Führung und freute sich über das große Interesse der Studierenden: „... das ist die kommende Generation und sie ist neugierig und wissbegierig, das ist toll! Sie haben Vergleiche zu eigenen Erfahrungen mit Märkten in deren eigenen Regionen angestellt und waren beeindruckt vom vielfältigen und qualitativ hochwertigen Angebot ...“. Als „Dankeschön“ überreichte der betreuende Studienleiter Dr. Hohlfeld ein Buch über das Schloss und den Park Pillnitz, verbunden mit einer herzlichen Einladung zu einem Besuch der Hochschule in Dresden. bzg

Teure 15 Sekunden

sind es, wenn Sie sich mit Ihrem Fahrzeug an den Vordermann anhängen und dann die Schranke schließt.

Damit nur zugelassene Kunden Zugang zum Blumengroßmarkt bekommen, wurden vor einigen Jahren Einfahrtsschranken installiert. Neben der Zufahrtssicherung bietet das System natürlich auch die Möglichkeit tägliche Frequenzmessungen durchzuführen, die bei Entscheidungen hinzugezogen werden können.

Bedauerlicherweise ist immer wieder festzustellen, dass bei der Einfahrt Fahrzeuge sich hinter den Vordermann „klemmen“ und versuchen gleichzeitig mit einzufahren.

Bekannter Weise ist das nicht zulässig und zudem gefährlich. Denn das mit hohen Sicherheitsmerkmalen ausgestattete Schrankensystem erfasst dadurch falsche Werte und die notwendigen Zeitgrenzen stimmen nicht mehr.



So kommt es immer wieder zu Unfällen. Die Schranken kommen dabei zu Schaden, was eine kostspielige Reparatur nach sich zieht, die der Verursacher zu tragen hat.

Abgesehen davon, dass es einfach nicht erlaubt ist, wird am Ende dabei das eigene Fahrzeug auch noch beschädigt. Insgesamt sind das dann wirklich teure 15 Sekunden, denn solange dauert der eigene Einfahrtvorgang. Diese Kosten lassen sich also leicht vermeiden. Vom Ärger ganz abgesehen.

Wir möchten daher alle „Anhänger“ bitten, sich bei Ankunft ordnungsgemäß mit dem Ausweis an der Schranke anzumelden. 15 Sekunden die sich lohnen! bzg



Dahlie
LaBella
Maggiore

Fotos: Beekenkamp Plants: LaBella Medio Mix, LaBella Maggiore Rose Bicolor

Dahlien – ein Korb voller farbenfroher Blüten

Reichblühende Sorten sorgen im Sortiment der Dahlien für wahre Meisterwerke, die oft wie gemalt aussehen. So stellt Beekenkamp Plants mit LaBella eine komplette Serie mit außergewöhnlichen Farben vor, einzigartig im Wuchs und mit symmetrischen Blüten in intensiven Farben. Die Serie eignet sich für verschiedene Topfgrößen. Angefangen bei den Piccolo für Topfgrößen von 7 bis 10 cm, über die Medio-Typen für 12 bis 13 cm-Töpfe bis hin zu den Grande für kleinere Kübel im 14 bis 17 cm-Topf. Für Solitärs stehen die LaBella Maggiore-Dahlien bereit. Mit einer Pflanze lässt sich ein stabiler Dahlienbusch im 19 bis 23 cm-Topf produzieren. Außergewöhnlich ist die LaBella Gigante Fun Pink mit ihren sehr großen und zweifarbigen Blüten. Gigante wird in Töpfen von 19 bis 25 cm angeboten.

Mit acht ausdrucksstarken Farben startet die neue Dahlienserie Novation von Dümmer Orange in die kommende Saison. Die Novation-Sorten sind ein spannendes Upgrade der bekannten Dahlinova-Serie, zeigt der Züchter auf. Alle Sorten blühen innerhalb von drei Tagen mit perfekt aufeinander abgestimmter Wuchsform und Blühleistung. Für die Produktion bedeutet das laut Dümmer Orange ein neues Maß an Planbarkeit frühblühender Kulturen, bei einer Kulturzeit von 6 bis 7 Wochen. Die Serie ist zudem von Haus aus wenig empfindlich für Echten Mehltau. Die Dahlien sind ideal geeignet für die Produktion in 10,5er- bis 13er-Töpfen. Die dichte und gute Verzweigung führt zu natürlicherweise harmonisch aufgebauten Pflanzen mit einem hohen Blütenbesatz. Der Einsatz von Wachstumsregulatoren ist kaum bis gar nicht erforderlich.

Speziell die Vielzahl an Farben aus der neuen Gardenetta-Serie von Florensis macht das Dalina Maxi Angebot noch reichhaltiger. Die Gardenetta-Serie umfasst stark wachsende Sorten mit großem Laub und großer, gefüllter Blüte, optimal für die Containerproduktion. Dazu kommt, dass die Sorten speziell auf Mehltresistenz gezüchtet wurden und somit sehr langlebig bis in den frühen Herbst sind. Speziell hervorzuheben sind an Sonderfarben die Sorten Dark Red und Peach.

Mit Dahlia Maya stellt Kientzler eine neue grünlaubige Züchtung aus Dänemark vor, die sich sehr gut mit großen, gefüllten Blüten für den Absatz im Anschluss an die Beet- und Balkonpflanzensaison eignet. Die Pflanzen wachsen buschig und erreichen eine Höhe von 40 bis 50 cm. Die Serie ist geeignet für die Produktion im 13 cm-Topf bis 2- bis 3-Liter-Container.

'Dalaya Meena Kalea' heißt die neue Dahliensorte von Selecta one, die eine klare weiße Farbe mit einer zartgelben Mitte zeigt und der Bicolor-Art der meisten Selecta Dalaya Meena-Sorten entspricht. Die neue Sorte hat eine tolle Verzweigung, kombiniert mit einer starken Wuchskraft, was sie für die Topfproduktion in größeren Größen, im Allgemeinen zwischen 13 und 17 cm, geeignet macht. Ihre Performance im Freiland ist beachtlich, erklärt der Züchter und empfiehlt 'Dalaya Meena Kalea', da sie bis in den späten Herbst hinein viele Insekten und Bienen anlockt.

Unter dem Namen Lubega vermarktet Volmary seine reichblühenden Dahlienserien. Sie zeichnen sich durch große strahlende Blüten aus und sind sehr homogen im Wuchs- und Aufblühverhalten. Für eine einfache Orientierung hinsichtlich des Wachses, Dunkellaubigkeit und Sonderfarben ist Lubega in fünf Serien unterteilt. Mit der Sorte 'Lubega Deep Red' bekommt die Serie nun ein sehr schönes kräftiges dunkles Rot hinzu. Diese Sorte ist ein wenig später als die Sorte 'Lubega Scarlet' und passt somit perfekt in das Blühfenster der anderen Hauptsorten in der Serie. 'Lubega Deep Red' präsentiert neben der Hauptblüte in der Mitte der Pflanze zahlreiche Nebknospen über feinem Laub. Gleich zwei neue Sorten werden die 'Lubega Power' Serie bereichern: 'Lubega Power Burgundy & White' ist eine wunderschöne zweifarbige neue Sorte in der 'Lubega Power' Serie. Sie füllt bis Töpfe bis zu 3-Liter sehr gut bei gleichzeitig wunderbar kompaktem Aufbau. Die zweifarbige Blüte bleibt durchgehend erhalten. Mit der neuen Sorte, 'Lubega Power Choco Orange' kommt nun die erste dunkellaubige Sorte in die Lubega Power-Serie. Das Choco im Namen bezieht sich auf das dunkle Laub. Die wunderschöne orangene Blüte ist sehr schön dicht gefüllt und rund. 'Lubega Power Choco Orange' fügt sich in puncto Produktion und Frühzeitigkeit perfekt in die Serie ein. teba



**Breeze
Pink
Improved**



**Tonka
nun in
6 Farben**

Fotos: Dümmer Orange: Breeze Pink Improved, Kientzler: Tonka Pink

Chrysanthemen – vielfältige Herbstblüher im Topf

Topfchrysanthemen erobern im Nu die Gunst jedes Kunden, vor allem, wenn sie dekorative Blüten in kräftigen Farben haben, robust sind und durch lange Haltbarkeit überzeugen.

Die neuen Sorten der Topfchrysanthemen-Serien Breeze und Chrystal bringen diese Eigenschaften von Haus aus mit, erklärt Züchter Dümmer Orange die einfachblühenden Sorten ‚Breeze Pink Improved‘ und ‚Breeze Oxygen‘ ebenso wie die gefülltblühende Sorte ‚Chrystal Jasper‘. Mit den neuen Sorten wachsen die beiden Serien auf jeweils rund 20 verschiedene Farben heran. Die Farbpalette reicht von reinem Weiß über verschiedene leuchtende Gelb-, Pink- und Rottöne sowie zusätzlich erfrischende Orange- und warme Bronze-Nuancen – ein Fest der Farben. Das prädestiniert sie laut Dümmer Orange für schier unendliche Kombinationsmöglichkeiten. Und bietet zu nahezu jedem Anlass und zu jedem Fest die passende Farbe. Die Chrystal-Serie fasziniert mit gefüllten Blüten, die sehr dekorativ und lange haltbar sind. ‚Chrystal Jasper‘ mit großen roten Blüten macht keine Ausnahme und bringt dazu eine gute Qualität mit. Chrystal Sorten sollen den Produzenten Sicherheit bieten: Eine ganzjährig gute Leistung und zuverlässige Haltbarkeit. Die Reaktionszeit beträgt sieben Wochen. Die neue Sorte passt sich an die Chrystal-Sorten mit höherer Wüchsigkeit gut an. Sie sind die „starken Dekorativen“ unter den Topfchrysanthemen, absolut robust, von mittelkräftigem Wuchs, und für verschiedene Produktionsbedingungen und Klimata geeignet. Bei den einfachblühenden Sorten der Breeze-Serie ist der Kontrast der Blütenblätter-Farben zur grünen Blütenmitte erfrischend. Hier erweitern die neuen Sorten ‚Breeze Pink Improved‘ und ‚Breeze Oxygen‘ das Spektrum mit großen dunkelrosa beziehungsweise strahlend weißen Blüten, deren doppelte Blütenblattreihe die grüne Mitte umrandet. Der buschige Habitus sorgt für kompakte Pflanzen, die während der Kultur nur wenig Wachstumsregulatoren benötigen. ‚Breeze Pink Improved‘ ist ganzjährig noch einfacher anzubauen als die Ursprungssorte ‚Breeze Pink‘, unterstreicht der Züchter.

Bei Brandkamp bilden Chrysanthemen seit 60 Jahren einen wichtigen Bestandteil im Sortiment. Neu im Sortiment der Multiflora-Sorten ist ‚Branvenus‘, ein kugelrunder Septemberblüher, der sich mit Bronzeorange in einer typischen Herbstfarbe zeigt und sich somit für gemischte Bepflanzungen etwa auf Gräbern eigne. ‚Branvenus‘ lässt sich sowohl in kleineren Töpfen als auch als größere Solitärpflanze kultivieren. In Bonbonpink kommt die neue Sorte ‚Branpride‘ ins Programm für alle, die im Herbst lieber frische Farben pflanzen möchten. Bei normalen Topf-Chrysanthemen sind zweifarbige Sorten seit einigen Jahren im Trend, beobachtet Brandkamp und kommt dem Wunsch nach Farbmixen entgegen, die unter dem Seriennamen Flashlight Mums angeboten werden. Neueste Sorte ist ‚Capri‘ mit großen, leuchtenden Blüten in Purpur mit heller Mitte – zusammen mit pinkfarbenen Callunen oder silberfarbenen Blattschmuckpflanzen sehr schön. ‚Yeti White‘ und ‚Yellow‘ sind eigentlich Schnittsorten, die sich bei Versuchen sehr gut als traditionelle, ausgebrochene Topfsorten für den Herbstverkauf bewährt haben. Vor allem bei der weißen ‚Yeti‘ ist die dunkle Mitte zum Weiß sehr attraktiv.

Kientzler präsentiert eine neue Gruppe von Topf-Chrysanthemen um die bekannte ‚Tonka Pink‘ nun in sechs Farben. Sie gefällt mit großen, stabilen Blüten, guter Haltbarkeit und ist einheitlich und zuverlässig. Geeignet für eine gesteuerte Hauskultur oder natürliche Blüte Mitte Oktober kann sie ohne Hemmstoff kultiviert werden und sei ideal für den 10- bis 13cm-Topf.

Das Selecta one-Sortiment der Gartenchrysanthemen umfasst einfach zu produzierende Sorten und ist bestens geeignet für eine Produktion in großen Kübeln im Gewächshaus und im Freiland. Mit der kompletten Farbpalette von helleren Tönen bis zu starken Farben – von Weiß, Gelb, Orange bis Violett – können die vielfältigen Erwartungen und Wünsche von Kunden erfüllt werden. Neue Sorten sind unter anderen ‚Bahia Yellow‘, ‚Bahia Pearl‘, ‚Caldera Orange‘ und ‚Melissa White‘. Als ideale Ergänzung zeigt Selecta one Topfchrysanthemen-Serien mit attraktiven Blüten. Neue Sorten sind etwa ‚Liora Light Orange‘ und ‚Debora White‘. teba



Beauty Ladies

Fotos: v.l.n.r. Beauty Ladies 'Scarlet', Beauty Ladies 'High Five', Beauty Ladies 'Colour Crown'

Callunen mit passenden Begleitern

Ob Heide(-kraut) oder Knospenheide – Kunden haben für Callunen verschiedenste Namen. Aus der Herbstbepflanzung auf Balkon, Terrasse oder Beet sind die Allrounder kaum mehr weg zu denken. Bei den umfangreichen Neuheiten wird züchterisch vor allem Wert auf ihren kräftigen Wuchs mit vielen Trieben, einen dichten Knospenansatz und viel Leuchtkraft gelegt. Auch eine lange Haltbarkeit sind ein Muss. Callunen sind auch bei Bienen und Wildbienen sehr beliebt. Den letzten Pfiff im Arrangement bieten passende Begleitpflanzen.

Als Highlight bei den Beauty Ladies stellt Europlant Canders seine extrem leuchtende und besonders langanhaltende Züchtung 'Scarlet' vor. Mit ihrer intensiven Rotfärbung setzt sie sich besonders ab und hält die leuchtende Farbe bis ins nächste Frühjahr hinein über 16 Wochen. Neben 'Scarlet' hat auch die neue Sorte 'Sabella' eine sehr intensive und besonders langanhaltende Leuchtkraft und gefällt mit ihrer Eigenschaft nicht zu verblühen. Neu ist auch 'Luka', die eine besondere Leuchtkraft im Lilaton hervorbringt. Sie leuchtet ab Mitte September bis Ende Oktober und wird in Zukunft, gemeinsam mit der Sorte 'Scarlet', das beliebte Milca Trio leuchtender machen. Neben den ausgefallenen Einzelfarben bieten die Farbkombinationen der Starlight Trios und der High Five über die gesamte Herbstsaison eine einfache Möglichkeit, den Garten beim Kunden zum Leuchten zu bringen. Durch die gezielte Züchtungsarbeit bei Europlant Canders sind die Beauty Ladies bereits im August, und bis in den späten Herbst hinein, verfügbar.

Ein weiteres Highlight ist die Serie Colour Crown, deren Wuchsform an eine königliche Krone erinnert. Ziel ist es auch hier, die Callunen in der gesamten Herbstsaison verkaufen zu können. Die Winter Crown kombiniert die im Herbst leuchtende Skyline mit der im Frühjahr blühenden

Erica Carnea Winter Lady. Somit hat der Kunde von November bis März Freude an seiner Bepflanzung, welche, wie die Colour Crown, auch an eine königliche Krone erinnert.

Apropos Kombinationen: Die Beautybelle ist eine Kreation aus einer hängenden, einer aufrechtwachsenden, blühenden Callune und einer Skyline. Durch die farblich abgestimmten Töpfe und das passende Etikett, wird das Farbkonzept der Pflanzen vervollständigt.

Bei der Züchtung der Beauty Ladies spielen neben Leuchtkraft, Krankheitsresistenz und Knospenbesatz aber noch mehr Eigenschaften eine bedeutende Rolle. Die Callunen weisen eine untypisch lange Haltbarkeit auf und verblühen nur auf eine sehr dankbare Weise. Das bedeutet, dass ihre Farbe nicht ins Bräunliche wechselt, sondern lediglich ihre Leuchtkraft abnimmt, erklärt der Züchter. Diese Eigenschaft ist bei den Sorten 'Scarlet' und 'Sabella' besonders ausgeprägt. Sie finden ihren Einsatz in den High Five und Starlight Kombinationen und sind in punkto Leuchtkraft und Haltbarkeit besonders.

Auch in der bunten Welt der Gardengirls von Gardengirls Heidezüchtung stehen weitere Neuheiten im Rampenlicht. Die silberfarbene, samtige 'Fluffy' ist eine neue laubschöne Sorte. Ihre besondere Eigenschaft ist laut Züchter das weiche, helle Laub, das sie einzigartig für den Garten und die Floristik mache. Mit diesem silbernen, leicht behaarten Laub, das schuppenförmig an den dicken weichen Trieben anliegt, wirkt die Samtheide 'Fluffy' regelrecht kuschelig. Die flauschigen Blätter und Blütenknospen liegen derzeit im Deko-Trend und sind laut Gardengirls eine Besonderheit im Callunen-Sortiment. 'Fluffy' kann gut mit anderen blühenden Callunen kombiniert werden und lässt sich auch mit anderen Herbstblühern zusammenpflanzen.



**Garden
Girls**

**Autumn
Checkies**

Fotos: v.l.n.r. Garden Girls 'Fluffy', Volmary 'Autumn Checkies' Carmine Dream

Langlebig auch für DIY-Projekte

Darüber hinaus können die geschnittenen Triebe sehr gut für Do-it-yourself-Projekte – wie für einen geflochtenen Kranz, oder zur gebundenen Heidekugel – genutzt werden, denn sie zeichnen sich durch eine außergewöhnliche Langlebigkeit aus und sind somit auch für die Floristik bestens geeignet.

Eine weitere Gardengirls-Neuheit sind die Sunset Fire-Kombinationen. Sie begeistern mit rot-orangen, gelben, grünen, schwarzen oder silbernen Trieben, die an die Silhouette eines Feuers erinnern. Pluspunkt von Sunset Fire: Statt mit Blüten schmückt sie sich mit Laub und erfreut den Kunden mit langer Haltbarkeit bis zum Frühjahr. Selbst kräftige Fröste übersteht das Laub schadlos, beobachtet der Züchter. Die winterharte Pflanze bleibt den ganzen Winter attraktiv und kann im Frühjahr zurückgeschnitten werden, um auch in den folgenden Jahren ihre Farbenpracht zu zeigen. Sunset Fire dient oft als letzter, später Farbtupfer im Garten. Darüber hinaus lassen sich herbstliche Dekorationen mit den Heidezweigen anfertigen. Ob Windlichter, Türkranz oder Blumengestecke für den Tisch – den Ideen sind keine Grenzen gesetzt. Viele Floristen verwenden Sunset Fire in Schalen oder Töpfen für eine naturnahe Floristik. Sogar in der Trockenfloristik überzeugen die Sunset Fire-Mischungen mit einer wochenlangen Haltbarkeit.

Spätsommerliche Begleitpflanzen

Im Spätsommer und Herbst bietet Selecta one unter dem Namen Autumn Friends eine Fülle an Kombinationsmöglichkeiten dank Stauden und Gräser, die sich zur Kultur von Mischungen oder als Einzelpflanzen, gemischte Trays und Container eignen. Auch die Produktion von Twinnis und von kleineren Schalen oder Töpfen ist möglich. Die Vielfalt der Autumn Friends ist endlos: von kräftigen Farbtupfern der winterharten Topfnelken, über herbstlich-bunte Heuchera und schöne Gräser in unterschiedlichen Wuchshöhen bis hin zu diversen Strukturpflanzen. Das Konzept bietet attraktive, farbenfrohe und kompakte Produkte mit hoher Haltbarkeit – davon profitieren nicht nur Produzenten und Handel sondern auch der Kunde. Bei Tests und Meinungsumfragen in Zusammenarbeit mit dem Versuchszentrum Gartenbau (LVG) Straelen kamen Duos mit einer blühenden Komponente und einer Blattschmuck- oder Strukturpflanze sehr gut an. Der bereits bestehende Twinni Carlo♥Becki ist ein harmonisches Duo, welches besonders in der Herbstbepflanzung einen schönen Struktureffekt mit sich bringt. Fünf neue Twinni-Jungpflanzen mit jeweils zwei Komponenten nimmt Selecta zukünftig fest mit ins Programm auf, darunter Helichrysum kombiniert mit Muehlenbeckia, Helichrysum kombiniert mit Sedum und Ajuga kombiniert mit Helichrysum.

Die dekorativen Trio-Kombinationen von Volmary heißen Autumn Checkies. Dabei handelt es sich um perfekt abgestimmte Pflanzkombinationen. Alle Mischungen – wie beispielsweise mit Dianthus, Muehlenbeckia, Heuchera, Sedum, Gräsern und vielen Stauden mehr – sind ideal aufeinander abgestimmt und haben sich in Praxisproben bewährt. Ideale Begleiter also für Callunen. teba



Fotos: jm/bzg

*Rot
signalisiert
Gemütlichkeit*

Gute Aussichten zum Fest

Für Dekorationsartikel prognostizieren Branchenkenner gute Umsatzaussichten zu Advent und Weihnachten, denn die Nachfrage nach hochwertigen Produkten steigt ebenso wie die Wertschätzung der Konsumenten für das Angebot des Blumenfacheinzelhandels. Gestiegene Fracht- und Produktionskosten lassen aber die Preise steigen.

Wenn es um Accessoires und Dekorationsartikel geht, dann beginnen die Blumenfacheinzelhändler spätestens in diesen Wochen über das Advents- und Weihnachtssortiment nachzudenken. Und blickt man auf Weihnachtsgeschäft 2020, dann kann die Branche frohgemut sein. Trotz der Corona-Einschränkungen waren die Umsätze mit Dekorationsartikeln sehr viel mehr als nur zufriedenstellend. Auch in diesem Jahr lag die Nachfrage, etwa zu Ostern, deutlich über dem Durchschnitt.

Ein Grund für diese positive Stimmung liegt darin, dass alle vom Blumenfacheinzelhandel angebotene Produktgruppen, also auch Accessoires, in der Wertschätzung der Verbraucher gestiegen sind. Die Menschen waren und sind viel öfter als einst in ihren eigenen vier Wänden, dort möchten sie es sich schön machen. Und viele haben auch das notwendige Geld dazu.

Neben der höheren Wertschätzung ist ebenfalls das Qualitätsbewusstsein gestiegen. Die führenden Floristenbedarfsartikelhändler berichten, dass insbesondere hochwertige Produkte nachgefragt werden. Hochwertiger heißt bekanntlich auch hochpreisiger, im Zusammenspiel von Qualität und Preis liegt der Verbraucherkonsum auf Qualität.

Stellt sich die Frage: Was kann man an Verbrauchervorlieben zum Weihnachtsfest 2021 prognostizieren? Die Branchenkenner gehen davon aus, dass Trockenmaterialien schon in den Herbstwochen und dann zunehmend bis zum „Fest“ weiter gefragt sein werden. Bekanntlich ist daran vor allem eine junge Klientel interessiert, die nicht zu den traditionellen Schnittblumenkäufern gehört.

Seit Jahren als erfahrener Trend-Scout in der Branche angesehen ist Jan-Dirk von Hollen, der als Floral-Designer auch beim Sortiment bedeutender Anbieter ein gewichtiges Wörtchen mitredet. Er sieht für die Advents- und Weihnachtszeit fünf unterschiedliche Farb- und Themenfelder.

Das adventliche Geborgenheit vermittelnde Rot verbindet er mit Beerentönen und der Gemütlichkeit von Berghöhlen. Wie schon im vergangenen Jahr wird auch Gold wieder eine zentrale Rolle spielen, verstärkt verbunden mit Silber.



Fotos: jm/bzg

Gold für stylish orientierte Kunden



2021 gilt frühzeitig ordern und vorbestellen



Grün Symbol für Natur und Wald



Ein dritter Bereich wendet sich an stylish orientierte Konsumenten, Gold und Honigtöne werden mit hochglänzendem Schwarz und Metall verbunden. Berechtigung hat nach wie vor Rose, kombiniert mit Orange ergibt sich eine fröhliche, optimistische Weihnachtsstimmung. Der fünfte Bereich gilt der Farbe Grün als Symbol für Natur und Wald, traditionelle Adventskränze und Duftkerzen spielen dabei eine zentrale Rolle.

Sicher ist, dass die Blumenfacheinzelhändler auf höhere Einkaufspreise treffen werden. Dies liegt nicht am Großhandel, sondern an den gestiegenen Rohstoffpreisen etwa für Metall, Holz und sogar Plastik. Die Produzenten geben diese Preissteigerungen weiter. Zudem sind die internationalen Frachtkosten explodiert, sie liegen rund fünf Mal höher als zu Vor-Corona-Zeiten. Es lässt sich daher als glücklicher Zufall bezeichnen, dass gerade jetzt die Konsumenten bereit sind, höherpreisige Qualitätsprodukte zu kaufen.

Voraussagen lässt sich, dass es bei einigen Produktgruppen keine unerschöpfliche Warenmenge geben wird. Frühzeitig ordern, vorbestellen, könnte in so manchem Fall die richtige Strategie sein. Martin Hein

Impressum

bzg aktuell

Erscheint jährlich viermal

Herausgeber

Blumen- und Zierpflanzengroßmarkt Rhein Main eG
An der Festeburg 31 · 60389 Frankfurt am Main
Telefon: 0 69/94 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

Zu Gast im bzg

**A. S. Exclusiv
Heissklebepistolen**

**Vorführung +
persönliche Beratung
7. + 8. Oktober 2021**

in der bzg-Gartenbauabteilung

**Hol dir deine
Print-Ausgabe
im Markt ab!**

Iphigenie Metzler
FLORALDESIGN UND WOHNDECOR



Blumenstubb am Haupteingang



**Stylische
Dekoartikel
für die Herbst-
und
Wintersaison**

MINICUCI
BLUMEN · GROSSHANDEL

Minicuci GmbH

Schnittblumen und -grün, Trockenblumen, Dekoartikel

An der Festeburg 31 · 60389 Frankfurt am Main

Telefon 0 69-47 20 79 · Fax 0 61 01-48 96 0

Mobil 0172-7 33 66 40

E-Mail Minicuci@aol.com · www.minicuci.com

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





bzg *aktuell*

Ausgabe 4/2021

Journal des Frankfurter Blumengroßmarktes für Kunden und Geschäftsfreunde



Frankfurts
blumigster
Marktplatz



Zeit der
blumigen
Lichtbringer

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.

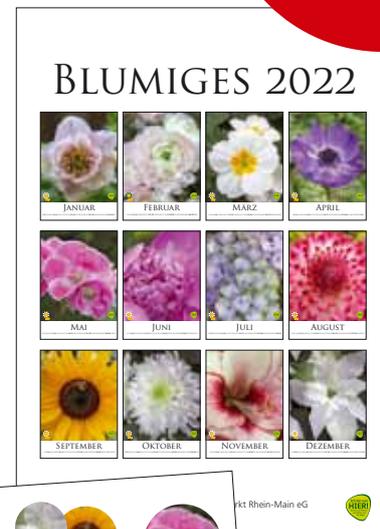
Wir wünschen Ihnen allen eine gute und umsatzstarke Adventszeit und bedanken uns für Ihr Vertrauen während des gesamten Jahres. Bleiben Sie gesund undmunter, sodass wir auch im nächsten Jahr wieder gemeinsam erfolgreich sein können

Herzliche Grüße Ihr
Michael Schoser

Geschäftsführender Vorstand

Zum Verkauf
oder als
Geschenke

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/anettekafmannwill/



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

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

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

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 Blumengroßmarkt 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 fachsimpel. 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 nicolai* aus.

Der Endkunden 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 Pflanzenliebhaber 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 Elefantenoher). 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 Kroton (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 verregener 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



**Poinsettia
Autumn
Leaves**

Fotos: v.l.n.r. Dümmer 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' (Dümmer 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 Dümmer 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 Dümmer 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 Weihnachtssaison 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', Dümmen 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. Farbig 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



Frisch gestrichen



Fotos: jm/bzg

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 durchgescheuerte 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 Blumenfachhandel, 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 Blumenfachhandel 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