



Schnittblumen werden tausende Kilometer per Flugzeug, Schiff oder Lkw nach Österreich transportiert. Effizientes Logistikmanagement ist Voraussetzung, um Transportzeiten zu minimieren und den Frischegrad der Floralien aufrecht zu erhalten

Möglichst lange frisch

Nichts wünscht sich der Kunde sehnlicher als eine lange Haltbarkeit seines Blumenstraußes. Für einen schonenden Transport sensibler Schnittblumenware vom Produzenten zum Blumenfachhandel sind eine fachkundige Kühlung und Versorgung der Pflanzen notwendig. Effizientes Logistikmanagement steht als Voraussetzung dahinter.

Immer weniger Betriebe in Österreich produzieren selbst Schnittblumen und der Verkauf von Ware aus den Niederlanden und aus Übersee an den Blumenfachhandel wird heute umfangreich betrieben. Was ist jedoch zu beachten, wenn Blumen über mehrere Tage in Flugzeugen, auf Schiffen bzw. im Lkw transportiert werden und wie sollten diese nach der Anlieferung nachbehandelt und für den Verkauf vorbereitet werden? GÄRTNER+FLORIST hat sich mit mehreren an der Logistikkette Involvierten, vom Produzenten bis zum Verkäufer im Blumenfachhandel unterhalten, was bei der Kühlung von Floralien sowie deren Transport zu berücksichtigen ist, um für Frische und lange Haltbarkeit zu sorgen. Zu Beginn der Umfrage steht der Schnittblumenproduzent Marco Waibel. Der Unterneh-

mer produziert in seinem Betrieb Rosen Waibel Münchendorf GmbH Tulpen und saisonale Schnittblumen und beliefert Handelsketten mit seiner Ware in Form von Schnittblumensträußen. Auf die Frage, was besonders wichtig bei der Versorgung der Blumen vor dem Transport sei, weist er darauf hin, dass die Blumen in seinem Betrieb möglichst scharf und sauber geschnitten werden, damit die Leitungsbahnen in den Stängeln weiterhin intakt und aufnahmefähig bleiben. Das Messer wird dabei immer wieder desinfiziert. Nach dem Schnitt müssen die Blumem gleich mit frischem Wasser versorgt werden.

Trockenlagerung ermöglicht längere Lieferzeiten

Damit Schnittblumen Transporte von mehreren Tagen unbeschadet überste-

hen, werden diese großteils nach einer Vorbehandlung durch Herunterkühlen in Trockenlagerung transportiert, denn bei dieser Form der Lagerung wird der Welkeprozess der Pflanzen unterbrochen.

Chrysanthemen oder Tulpen vertragen in Trockenlagerung eine Lieferzeit von bis zu einer Woche. Eine noch längere Trocknung ist jedoch nicht ratsam. Danach müssen die Floralien, um einen Haltbarkeitsverlust zu vermeiden, so schnell wie möglich in die Verteilung kommen.

Wenn Blumen eingewässert geliefert werden, verringert sich ihre Transportdauer beträchtlich. Sobald z. B. Rosen im Wasser stehen, sollte deren Lieferung nicht einen Tag überschreiten, kann Waibel als erfahrener Blumenhändler raten.

Mit sauberen Vasen kann man die Haltbarkeit der Blumen um bis zu 50% verlängern

Exakte Kühlung ist Bedingung

Die fachgerechte Kühlung stellt einen wesentlichen Faktor für die Haltbarkeit der Floralien dar. Die ideale Kühltemperatur liegt bei den meisten Schnittpflanzen zwischen 2 und 4 °C. Ausgenommen sind Blumen tropischer Herkunft. Phalaenopsis, Strelitzien und Calla finden z. B. bei 12 bis 14 °C ihre optimale Kühltemperatur. Bei den Firmen, die man für die kühltechnische Ausstattung des Unternehmens auswählt, ist insbesondere deren Nähe zum eigenen Betrieb mitzubedenken. Die Anbieter sollten flexible Wartungsdienste zur Verfügung stellen und auch am Wochenende Bereitschaftsdienst leisten. Diese Kriterien müssen unbedingt in der grünen Branche mitberücksichtigt werden, um im Falle eines Ausfalls der Geräte sofort technische Hilfeleistung in Anspruch nehmen zu können.

Mindesthaltbarkeit sollte gewährt werden

Die Blumen sollten bei ihrer Ankunft im Blumenfachhandel um 2 cm scharf zurückgeschnitten werden, damit die Leitungsbahnen wieder offen sind. Anschließend werden sie gewöhnlich mit Blumenfrischhaltungsmittel aufgefrischt. Für den Verkauf seiner Ware an die Handelsketten muss Waibel diese sowohl mit einer Mindestgarantie als auch mit einem „zu verkaufen bis“-Datum versehen. Nach ca. vier Tagen werden nicht verkaufte Blumensträuße aus dem Verkauf genommen. Die Versorgung der Floralien am P.O.S. wird sehr gewissenhaft durch täglich neue Wässerung durchgeführt, hebt der Unternehmer hervor. Dadurch zeichnen sich die Blumen auch durch eine längere Haltbarkeit aus. Die Gewährleistung einer Mindesthaltbarkeit von Floralien würde der Produzent auch für den Blumenfachhandel empfehlen. Dieses Service käme dem Image der grünen Branche sehr zugute und würde zudem Kundenbindung schaffen, ist er überzeugt.

Mit Hygiene lässt sich Haltbarkeit um 50% verlängern

Was seiner Meinung nach noch immer im Blumenfachhandel zu gewissenlos verfolgt wird, ist die sorgfältige Reinigung der Blumengefäße. Hygiene ist das Um und Auf für die Frische von Schnittblumen. Sie kostet wenig Geld und nur wenig Arbeitszeit. Mit gereinigten Blumeneimern und Vasen kann man die Haltbarkeit der Floralien um bis zu 50% verlängern. In Waibels Betrieb werden

die Blumenbehälter regelmäßig mit Hochdruckmaschinen gewaschen. Aber sogar die Reinigung mit einer Bürste und mit einem fettlöslichen Geschirrspülmittel reicht bereits aus. Somit gibt es auch für die kleinen Blumengeschäfte keine Ausflüchte für diese Tätigkeit. Blumenfrischhaltungsmittel unterbinden in erster Linie das Bakterienwachstum und können folglich in einer sauberen Vase gründlicher wirken. Daher sind sorgfältig gereinigte Vasen im Geschäftslokal so wichtig, damit Blumen länger frisch bleiben können.

Kühlraum ist gleich Präsentationsraum

Nach dem Transport entscheidet die Art der Aufbewahrung der Schnittblumen im Geschäftslokal über deren Frische und Haltbarkeit. Um die Floralien auch am P.O.S. möglichst lange frisch zu halten, hat Rahim Dacik, Geschäftsführer des Blumengroß- und -einzelhandelsunternehmens Penzo Flora Blumenhandel GmbH in Wien und Vösendorf vor 3 Jahren sein Geschäftslokal auf dem Blumengroßmarkt in Wien umbauen und erweitern lassen. Die neuen Verkaufsräumlichkeiten wurden als verglaste Kühlräume angelegt, die dem Kunden bereits von draußen einen Überblick über das gesamte Angebot ermöglichen.

Die durchschnittliche Kühltemperatur der Floralien liegt bei 6 °C. Im Sommer wird die Temperatur auf ca. 10 bis 11 °C angehoben, um die Differenz zur tatsächlichen Außentemperatur zu reduzieren und den Blumen somit einen Temperaturschock zu ersparen.

„Die Haltbarkeit der Schnittblumenware wird durch diese Form der Lagerung durchschnittlich um 3 bis 5 Tage verlängert“, freut sich der Unternehmer. Die Investition war zwar kostenaufwändig, doch sie hat sich gelohnt, weshalb Dacik diese seinen Branchenkollegen nur empfehlen kann. Derzeit ist er auf dem Blumengroßmarkt noch der Einzige, der seine Floralien gekühlt präsentiert. Sein Umsatz ist seit dem Umbau und der Erweiterung der Verkaufsräumlichkeiten wesentlich gestiegen. Ein weiteres Plus der Kühlung ist es außerdem, dass es nun keinen Verderb mehr an seiner grünen Ware gibt.

Fahrverkauf wird zunehmen

Was den Transport von Schnittblumen anbelangt, werden aus der Perspektive von Josef Neuhauser, Geschäftsführer von Flora Blumengroßhandel GmbH aus Salzburg, Kühltransporte im Lkw gegenüber Transporten im Flugzeug oder per Schiff zunehmen. Die Produktion von Schnittblumen ist derzeit in vielen Ländern rückläufig und es zeichnet sich eine Konzentration auf die Anbieter aus den Niederlanden und aus Südamerika ab. In Europa wird in manchen Ländern wie z. B. in Italien aufgrund des Klimawandels weniger produziert und Griechenland hat seine Produktion überhaupt eingestellt. Auch hierzulande gibt es nur mehr wenige Schnittblumenproduzenten. Die Zukunft liegt daher nach seinen Beobachtungen im Fahrverkauf aus den Niederlanden. Sein Unternehmen wird 6 mal pro Woche mit Ware beliefert. Die Weg-

Ein weiteres Plus ist die Unverwundbarkeit des Fahrverkaufs. Das macht diese Handelsform besonders attraktiv



Im Schnittblumenverkauf ist neben eigenen Kühlräumen auch die Anschaffung von Kühlzellen für die Präsentation im Geschäft empfehlenswert



Blick in den Verkaufskühlraum bei Flora Blumengroßhandel GmbH, Sbg.: Besonders im Umgang mit begrenzt haltbarer Schnittblumenware ist eine optimale Lagerung und Kühlung wesentlich

Die angebotenen Onlineplattformen für die Bestellung werden in den nächsten Jahren noch verstärkt genutzt werden

zeiten des Lkw betragen ca. 18 Stunden. Die Blumen werden gekühlt und gewässert transportiert. Nach der Übernahme der Floralien werden diese zu 80–90 % über den Fahrverkauf gleich gemeinsam mit Ware von weiteren Exporteuren und Gärtnereien an den Blumenfachhandel in die umliegenden Bundesländer Oberösterreich, Salzburg, Tirol und Bayern ausgeliefert. Fahrverkauf wird als Handelsform zwischen Blumengroßhändler und -einzelhändler noch weiter zunehmen, beobachtet Neuhauser.

Der Direktverkauf hat hingegen abgenommen. Viele Angestellte können es sich zeitlich und finanziell nicht mehr leisten, weite Wege für den Einkauf der Blumenware auf sich zu nehmen und favorisieren daher die direkte Belieferung ihres Geschäftslokales. Ein weiteres Plus ist die Unverbindlichkeit des Fahrverkaufs. Das macht diese Handelsform besonders attraktiv.

Der Verkäufer ist Trendexperte

Eine wesentliche Stärke im erfolgreichen Fahrverkauf sieht Neuhauser im Engagement des Verkäufers selbst. Durch den regelmäßigen Kontakt zum Kunden weiß dieser über dessen Nachfrageprofil bestens Bescheid und kann danach auch die Angebotspalette seiner Lieferung ausrichten, um den Absatz erfolgreich zu steigern.

Neuhausers Fahrverkäufer Alexander Lenhardt ist bereits seit 20 Jahren in diesem Bereich beschäftigt und erklärte sich für ein Gespräch zu seiner Tätigkeit

bereit. Er ist 6 mal pro Woche unterwegs, um Einzelhändler in der Region sowie in Bayern zu beliefern. Wenn er die Herausforderungen seines Berufes zwischen einst und heute vergleicht, so denkt er sofort an die gewachsene Vielfalt an Sorten, aus der er heute gezielt auswählen muss, um rentabel zu verkaufen. Darin liegt auch zugleich der Anreiz seiner Beschäftigung. Hinzu kommt die Kurzfristigkeit, innerhalb welcher heute Bestellungen von großen Warenmengen für Hochzeiten oder Beerdigungen etc. umgesetzt werden müssen. Die Logistik ist dann dementsprechend gefordert, diesen Anforderungen auch nachzukommen. Als Fahrverkäufer muss man immer sensibel sein für Veränderungen und Tendenzen und auf diese rechtzeitig mit einem passenden sowie vollständigen Sortiment antworten. Nur so lassen sich heute Umsätze steigern und Marktanteile dazugewinnen. Besonders wichtig für einen Fahrverkäufer von Floralien ist der zügige Verkauf seiner Ware. Innerhalb von 3 Tagen sollte eine vollständige Lkw-Ladung verkauft worden sein.

Online-Bestellsysteme haben großen Zuwachs

Einer starken Zunahme erfreuen sich auch die Sonderbestellungen durch die Kunden. Wie zu erwarten, werden die bereits aktuell angebotenen Onlineplattformen für die Bestellung von Schnittblumenware bei den Schnittblumenhändlern in den nächsten Jahren

noch erweitert werden, um auch die Nachfrage nach diesen Bestellmodalitäten zufriedenzustellen. Der Vorteil des Interneteinkaufs gegenüber dem Fahrverkauf besteht in der Sicherheit des Eingangs der bestellten Produkte. Der Einkauf kann darüber hinaus aus einem riesigen Sortiment an Ware getätigt werden und der Preis über die eingekaufte Ware ist bereits bei der Bestellaufgabe bekannt, hebt Kurt Hottinger, Commercial Manager des niederländischen Blumengroßhandelsunternehmens FleuraMetz hervor. FleuraMetz bietet in Österreich umfangreich Fahrverkauf an. Insbesondere in der südlichen Region in Kärnten herrscht große Nachfrage. An den Standorten Linz, Wien und Graz gibt es zusätzlich Cash&Carry-Niederlassungen. In Wien liegt der Hauptumsatz derzeit immer noch beim klassischen Abholverkauf.

Wasserkette darf nicht unterbrochen werden

Auf die Frage an den Schnittblumenproduzenten Dietmar Bergmoser von Blumen Bergmoser, Frankenmarkt/OÖ worauf es ankommt, damit der Kunde möglichst lange Freude an einem frischen Blumenstrauß empfinden kann, gibt es eine klare Antwort. Diese heißt „durchgehende Wässerung“. In seinem Unternehmen, welches Rosen und Gerbera produziert, wird von der Produktion über die Sortierung bis hin zum Transport und zuletzt beim Verkauf an den Endkunden für eine beständige Wässerung und Zuführung von Frischhaltungsmittel gesorgt.

Nach wie vor wird die Wasserversorgung eines Blumenstraußes beim Verkauf an den Endkunden häufig vernachlässigt. Die Frage „Wie lange sind Sie unterwegs?“ sollte für einen Verkäufer in der Floristikbranche Standard sein. Wenn die Zeitspanne länger als 15 Minuten beträgt, müssen die Blumen in jedem Fall mit Wasser versorgt werden. Im Betrieb Bergmoser ist es selbstverständlich, dass die Sträuße dann einen FreshBag erhalten. Die ununterbrochene Wasserversorgung für Schnittblumen ist vor allem deshalb notwendig, damit die Leitungsbahnen der Floralien intakt bleiben und nicht eintrocknen. Vor allem bei höheren Temperaturen ist dies sehr wichtig, da hier die Gefahr des Vakuum-Effekts besteht – d. h. durch den entstehenden Unterdruck der nach Wasser saugenden Stängel dringen in deren Leitungsbahnen Luftblasen ein. Somit ist die Wasserzufuhr der Blume nachhaltig unterbrochen.

Die Thematik der Frische sollte auch öffentlich demonstriert werden

Bergmoser merkt an, dass der Fachhandel auch bei öffentlichen Anlässen unbedingt darauf Wert legen sollte, dass Blumensträuße fachgerecht mit Wasser versorgt überreicht werden. FreshBags lassen sich leicht mit Seidenpapier umwickeln und sind somit einfach zu kaschieren. Mit dem FreshBag kann ein Strauß bis zu 3 Stunden unterwegs sein, ohne dass die Stängel eintrocknen.

Nicht auf Frischhaltungsmittel vergessen

Auch auf das Beilegen von Frischhaltungsmitteln wird leider, trotz intensiver Bewerbung und Bewusstseinsbildung in der Fachbranche, gerne heute wieder vergessen. Die Haltbarkeit von Blumen kann mit Frischhaltungsmitteln beim Endkunden um 2–3 Tage verlängert werden. Insgesamt 3–5 Tage längere Freude mit dem Blumenstrauß erreicht er bei regelmäßigem Schnitt und Wasserwechsel sowie einer sauberen Vase. Unser Ziel muss es sein, dass sich der Fachhandel dieser Themen annimmt und dem Käufer alles auf den Weg mitgibt, was für den Beibehalt der Frische notwendig ist. Viele Kunden führen Empfehlungen des Fachhandels auch 1:1 durch, weiß der Unternehmer.

Die Gefahr droht außerdem, dass dieses Serviceangebot demnächst vom branchenfremden Handel übernommen wird, was für das Image des kompetenten grünen Fachhandels sehr nachteilig wäre. „Der einzige Zweck von Schnitt-

blumen ist es ja, Freude zu schenken. Das Produkt soll seinen Preis kosten dürfen, aber es muss auch alles umgesetzt werden, damit dessen Wert gerechtfertigt ist. Die Verlängerung der Haltbarkeit ist daher das „Um und Auf“, bringt es Bergmoser auf den Punkt.

Regionale Produkte erhöhen die Frische

Um für möglichst lange Frische bei Schnittblumen zu garantieren, ist es am einfachsten, wenn man diese beim heimischen Produzenten einkauft, weist er zuletzt auch in seiner Rolle als Fahrverkäufer hin. Die österreichische Schnitt-

blumenbranche besteht nur mehr aus wenigen Produzenten. Wer im Einzugsbereich eines regionalen Produzenten angesiedelt ist, sollte daher in jedem Fall die Chance nutzen und Schnittblumen aus der Region beziehen, denn frische Ware auf dem kürzesten logistischen Weg ist immer noch das beste Produkt mit dem niedrigsten ökologischen Fußabdruck. In Zwei- bis Dreitagesabständen werden Gärtnerei- und Floristikbetriebe in Bergmosers Einzugsbereich mit frischer Ware beliefert. Somit sind diese Betriebe die gesamte Woche hindurch mit frischen Floralien versorgt.

Ulrike Fassler

Wer im Einzugsbereich eines heimischen Produzenten angesiedelt ist, sollte Schnittblumen aus der Region beziehen



Fotos: Shutterstock, Flora Blumengroßhandel GmbH

Blumenverkauf über den Fahrverkauf wird zukünftig noch weiter zunehmen. Regionale Produzenten haben den Vorteil, kürzeste Wege und möglichst frische Ware anbieten zu können

AV+Astoria druckt **umweltfreundlich**.
Und das nunmehr vierfach „Umwelt“-zertifiziert:
Österreichisches Umweltzeichen, Print CO₂ geprüft, PEFC und FSC!
Sie können sich also darauf verlassen, dass wir unsere Verantwortung ernst nehmen und Ihre Drucksachen nachhaltig produziert werden.



wir drucken GRÜN



Stadt.Druckerei.Wien



QR-Code > Website

AV+Astoria Druckzentrum GmbH | A-1030 Wien | Faradaygasse 6
Tel. +43/1/797 85-0 | Fax +43/1/797 85-218 | office@av-astoria.at | www.av-astoria.at