1

Seit November und bis Februar läuft auf dem Blumengroßmarkt Nordbayern die Vorordermesse Echo. Von Marktexperten zusammengestellte Sortimente mit Pflanzen in sehr guter Qualität zeigen, was der Großhandel leisten kann – und damit nebenbei auch, was er im Interesse seiner Kunden von liefernden Gärtnern erwarten darf.

2

REDNITZHEMBACH

So geht **Großhandel**

Der grüne Markt ist wie alle anderen Märkte unserer Überflussgesellschaft von einem kaum überschaubaren Angebot geprägt – Pflanzen aller Art gibt es in allen möglichen Qualitäten und Lieferformen. Gleichzeitig fehlt dem gärtnerischen Einzelhandel in einem übervollen Arbeitsalltag die Zeit, um auf ausführlcihe eigene Einkaufstouren zu gehen, um sich zu informieren und auszuwählen, zumal diese Fahrt je nach Pflanzengruppe durch mehrere Länder Europas führen müsste.

Bis Februar 2020 läuft auf dem Blumengroßmarkt Nordbayern in Rednitzhembach die Vorordermesse „Echo", die ein schönes Beispiel dafür ist, welche Aufgaben der Großhandel für seine Kunden übernehmen kann – und muss, wenn er denn erfolgreich sein will:

Der Großhandel kann mit eigener guter Einkaufskompetenz, mit einem Blick für die besten Sortimente das Scouting besonders interessanter Pflanzen übernehmen, wobei es keinesfalls immer nur um Neuheiten geht – das Kriterium „bewährt" ist oft das wichtigere, sorgt es doch bei den Hobbygärtnern für die wichtige Zufriedenheit für Wiederholungskäufe und für Mundpropaganda. Zum Scouting in ganz Europa gehört auch, solche Lieferanten zu verpflichten, die ungewöhnliche Qualitäten zu bieten haben, Pflanzen auch in Größen und Formen liefern können, wie sie nicht überall zu sehen sind.

In Rednitzhembach sind zur Ordermesse verschiedene Themenwelten zusammengestellt. Diese zeigen beispielsweise Rosen, Kräuter, Hausbäume, mediterrane Pflanzen oder auch, aktuell gefragt, bienen- und insektenfreundliche Pflanzen. Dabei sind die einzelnen Themenwelten überschaubar reichhaltige Sortimente. Es geht eben nicht um möglichst viel, sondern um eine möglichst gute Auswahl!

Rednitzhembach spielt mit offenen Karten, was die liefernden Gärtner angeht, ohne Angst, eigene Kunden an die Lieferanten zu verlieren. Diese Offenheit ist für die liefernden Gärtner mit ihren Spezialsortimenten sympathisch, die Ordermesse fördert auch das Image der gärtnerischen Erzeuger.

Der Charme der Ordermesse liegt ferner darin, dass kleinere Kunden mit einem pro Pflanzenart geringen Bedarf sich ein vielfältiges Programm zusammenstellen können.

3

6

4

7

5

1 Der biologisch abbaubare „Pottburri" auf Basis von Sonnenblumenschalen

2 Schwung einer bekannten Marke: Rosen von David Austin

3 Die wichtig gewordenen Kräutersortimente in ansprechender Präsentation

4 „Bayerngarten": Diese Sortimente setzen auf die Kraft regionaler Herkunft.

5 Über das Konzept von „Bayerngarten" informiert eine eigene Broschüre.

6 „Signum"-Rosen von Steinegger, Rheinfelden

7 Die durchgehend hohe Qualität der Sortimente auf der Ordermesse begeistert.

Bei einer eigenen Bestellung direkt beim Lieferanten kämen immense Lieferkosten zusammen, abgesehen davon, dass nicht jeder Produzent auch Kleinmengen liefern kann oder will.

Das profilierte Angebot wird durch eine persönliche Beratung der Kunden ergänzt. Manch einer von diesen verbringt einen ganzen Tag vor Ort, um seine Sortimente für die kommenden Saison zusammenzustellen. Die ruhigere Jahreszeit eignet sich dafür auch besonders.

Die Produktwelten der Ordermesse greifen Themen auf, die besonders gefragt sind. Dazu gehören bienen- und insektenfreundliche Pflanzen. Dazu gehört ein besonderer Fokus auf der regionalen Erzeugung – in Rednitzhembach geht dafür das Konzept „Bayerngarten" an den Start.

Für alle Produktwelten gibt es begleitendes Infomaterial sowie Werbematerialien, die am Point of Sale wirkungsvoll unterstützen, gerade bei Sortimenten und für Jahreszeiten, in denen die Pflanzen ohne Blatt und Blüte im Angebot sind. Dazu gehören gute Etiketten ebenso wie großflächige Stimmungsposter mit Pflanzenmotiven.

Eine kleine Auswahl besonders empfohlener Pflanzen fokussiert auf der „Echo" noch weiter. Insgesamt ist die Veranstaltung vorbildhaft darin, Orientierung durch qualifizierte Auswahl zu geben, eine Aufgabe, die letztendlich jeden im Gartenbau betrifft.

DIE LATTE HÄNGT HOCH

Alles in allem ist eine Ordermesse wie die „Echo" nicht nur für Kaufinteressenten lohnend, sondern auch für produzierende Gärtner – denn die ausgestellten hochwertigen Sortimente zeigen ganz unmittelbar, wo die Qualitätslatte hängt. Insofern eine schöne Möglichkeit, den Stand der eigenen Produktion kritisch selbst zu prüfen und über Optimierungen nachzudenken. Erfolgreich ist schließlich immer der, der seinem Kunden hilft, erfolgreich zu sein.

TEXT und BILDER:
Christoph Killgus