



Bundesverband
Einzelhandelsgärtner (BVE)
im
Zentralverband
Gartenbau e.V. (ZVG)

Haltbarkeitsgarantien bei Schnittblumen

Eine lange Haltbarkeit von Blumensträußen und Gestecken stellt den Kunden zufrieden und bindet ihn an seine jeweilige Einkaufsstätte. Insbesondere für Blumenfachgeschäfte und den gärtnerischen Facheinzelhandel liegt in dem Angebot von „Haltbarkeitsgarantien“ eine große Chance der Profilierung gegenüber dem Endverbraucher. Entscheidend für eine solche Garantieleistung ist jedoch, dass die Frische und die Qualität der Blumen durch haltbarkeitsfördernde Maßnahmen gewährleistet ist. Der Beitrag **Haltbarkeitsgarantien bei Schnittblumen** beleuchtet die erforderlichen Voraussetzungen vom Produzenten bis hin zum Konsumenten.

Für Haltbarkeitsgarantien bei Schnittblumen spielen die Frische und die Qualität der Blumen eine wichtige Rolle. Entscheidend für die Frische ist, dass die haltbarkeitsfördernden Massnahmen vom Produzenten bis zum Konsumenten lückenlos erfolgen.

Vorteile von Haltbarkeitsgarantien bei Schnittblumen:

- Profilieren gegenüber dem Endverbraucher durch die hohe Qualität der angebotenen Produkte und dem Angebot einer Garantieleistung als Kundenservice
- Erzielen von höheren Verkaufspreisen \ Höhere Handelsspanne
- Festigen von Marktanteilen \ Wettbewerbsvorteil
- Intensivieren des Kundenkontaktes \ Beitrag zur Kundenbindung
- Vertrauen schaffen durch Nachvollziehen des Weges der Produkte von der Produktionsstätte zum Verkaufspunkt \ Transparenz

Absatzkette

Produzent \ Großhandel \ Einzelhandel \ Konsument

Für das Angebot von Haltbarkeitsgarantien ist auf allen Stufen der Absatzkette eine Qualitäts- und Frischesicherung durch haltbarkeitsfördernde Massnahmen notwendig.

Der ideale Produzent:

- Sortenwahl und Genetik \ Sorten mit guter Haltbarkeit bevorzugt anbauen
- Optimale Kulturbedingungen \ Wasser, Düngung, Temperatur, Licht
- Ernte \ Sortenspezifische Entwicklungsstadien beachten

- Aufbereitung \ Stiele direkt nach der Ernte in Wasser stellen; Wasserwechsel mindestens einmal wöchentlich; Hygiene der Gefäße; richtige Temperatur und Belüftung im Kühlhaus; richtiger pH-Wert des Wassers; Einsetzen von Aufbereitungspräparaten, welche das Bakterienwachstum hemmen; Entfernen überflüssiger Blätter und Pflanzenteile

Der ideale Großhändler

- Lieferantenkenntnis \ Wissen über den Produzenten, der Qualität liefert
- Vermarktungsweg und Marktnähe \ Kurze Wege zum Produzenten
- Nasstransport \ Auf dem Vermarktungsweg die Wasserverluste gering halten
- Frischhaltemittel \ Hemmung des Bakterienwachstums
- Kühlkette \ Gekühlter Transport bei 4 Grad
- Lagerung \ Optimale Klimasteuerung
- Abverkauf \ Hohe Drehzahl gewährleisten
- Information \ Weitergabe von Informationen über haltbarkeitsfördernde Maßnahmen an die nächste Stufe, dadurch Schaffung von Vertrauen und Transparenz

Der ideale Florist

- kauft nur frische Blumen
- kauft nur nachweislich haltbare Sorten
- sorgt für schnelle Umschlagszeiten
- achtet auf eine konsequente Wasser- und Hygienekette
- schneidet die Stiele bei der Lieferung schräg an
- setzt dem Vasenwasser Frischhaltemittel zu
- lagert die Blumen gekühlt
- verkauft keine Altware
- schneidet die Stiele nach dem Binden mit einer Schere gleichmäßig ab und dann mit einem Messer nach
- gibt dem Kunden eine ausreichende Menge an Frischhaltemittel mit
- informiert den Kunden über den notwendigen Einsatz des Frischhaltemittels, die Vasenhygiene und die optimalen Temperatur- und Lichtverhältnisse
- verpackt die Blumen transport- und jahreszeitgerecht
- gibt eine Haltbarkeitsgarantie ab Kaufdatum von mindestens fünf Tagen
- leistet bei berechtigten Reklamationen kundenorientierten Ersatz

Der ideale Kunde

- bewahrt den Kassenbon auf
- sorgt für eine kurze Transportzeit
- schneidet die Stiele zuhause neu an
- achtet auf Vasen- und Wasserhygiene
- setzt dem Vasenwasser ausreichend Frischhaltemittel zu
- kontaktiert bei Unzufriedenheit seinen Floristen