

Inspirationen:
Zum Frühlingsbeginn

Natur, Natur, Natur:
Lifestyletrends 2024

Zwiebelblüher:
Folgen der schlechten Ernte





DER VOLKSMUND ÜBERTREIBT, WENN ER SAGT:

Traue keiner Statistik, die du nicht selbst gefälscht hast. Tatsache ist, dass repräsentative Meinungsumfragen sehr wohl bei der Beurteilung von Gegenwart und Zukunft helfen können. Daher ein kurzer Blick auf verschiedene Untersuchungen, die alle Aussagen zum Konsumverhalten enthalten. Überraschend war das Ergebnis des ZDF-Politbarometers vom 15. Dezember. Danach bezeichneten 66 Prozent der Deutschen ihre persönliche Situation als gut, 31 Prozent empfanden sie als schlecht. Für 2024 erwarten 58 Prozent eine gleichbleibende Lebenssituation, 28 Prozent gehen von einer Verbesserung aus. Eine Befragung des Beratungsunternehmens Ernst & Young ergab: Zum Weihnachtsgeschäft wollten die Deutschen durchschnittlich 250,00 Euro ausgeben – im Vor-Corona-Jahr 2019 waren es noch 281,00 Euro. Nach einer im späten Herbst veröffentlichten Umfrage des Sparkassenverbandes sind 62 Prozent der Verbraucher darum bemüht, billigere Produkte zu kaufen. 52 Prozent kaufen schlicht weniger, 49 Prozent besuchen weniger häufig Restaurants, 40 Prozent verreisen weniger. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes legten die Deutschen 2022 (die aktuellsten verfügbaren Zahlen) im Durchschnitt 11,1 Prozent ihres Einkommens auf die hohe Kante. Zum Vergleich: In Italien waren es 2,1 Prozent, in den USA 3,7 Prozent, in Japan 5,4 Prozent. Nach einer Umfrage der Konrad-Adenauer-Stiftung halten 90 Prozent der Deutschen den Kampf gegen den Klimawandel für „sehr wichtig“ oder „wichtig“.

Auf welchen Nenner könnte man die teils leicht widersprüchlichen Umfrageergebnisse bringen? Die Deutschen sind in ihrer überwiegenden Mehrzahl (zwei Drittel) mit ihrer persönlichen Situation zufrieden. Sie haben auch Geld – sparen es aber. Damit verharren sie in einer Konsumverweigerung und sind preissensibel geworden. Sie verschließen sich aber nicht den übergeordneten Herausforderungen wie dem Klimawandel. Dieser lässt sich bekanntlich bei der Produktschiene Pflanzen und Blumen am besten bekämpfen, wenn auf regional produzierte Produkte zurückgegriffen wird, die keinen hohen CO₂-Ausstoß durch lange Transportwege verursachen. Das ist neben dem Preis und der Qualität (Frische/Haltbarkeit) einer der Schlüssel gegen die latente Konsumzurückhaltung. Daher dürfte es in der Frühjahrssaison und darüber hinaus wichtig für den Blumenfachhandel sein, konsequent auf die Vorteile des regionalen Angebotes hinzuweisen. Zumal eine stetig wachsende Anzahl von Verbrauchern bereit ist, für die Kombination aus Klimaschutz und die vornehmlich aus Frische und Haltbarkeit bestehende Qualität etwas höhere Preise zu bezahlen.



Frühlings Impressionen von Sarah Hasenhündl

Von Andreas Weiss

Quo vadis Öffnungszeiten

„Wie wichtig ist es Ihnen, das Klima zu schützen?“ Diese Frage wurde in einer von der Adenauer-Stiftung in Auftrag gegebenen repräsentativen Untersuchung über 4000 Deutschen aller Altersgruppen (ab 16 Jahren) gestellt. Die Antwort: Für 90 Prozent war Klimaschutz „sehr wichtig“ oder „wichtig“. Ein überwältigendes Votum, auch wenn drei Fünftel der Befragten der Meinung ist, dass Klimaschutz nicht zu Lasten der Wohlstandssicherung gehen dürfte.

Klimaschutz in unserer Branche heißt vor allem Regionalität. Man muss das an dieser Stelle nicht weiter ausführen, denn es ist mittlerweile allen klar, dass lange, unnötige Transportwege mit Blick auf den CO₂-Ausstoß möglichst zu vermeiden sind. Auch dann, wenn regionale Produkte für die Verbraucher möglicherweise ein paar Cent teurer sind als Importware. Es geht schließlich um das Gemeinwohl, dem sich niemand entziehen sollte.

Daher hat die Ankündigung des Fachverbandes Deutscher Floristen (Bundesverband), eine Kooperation mit der niederländischen Veiling Plantion einzugehen und auf der IPM eine entsprechende Präsentation zu realisieren, doch so manchen deutschen Zierpflanzengärtner irritiert. Zumal gleichzeitig Nachhaltigkeit (dazu gehört Klimaschutz) als ein Top-Thema der diesjährigen IPM definiert wurde.

Spätestens in den Jahren der Corona-Pandemie ist doch klar geworden, welche große Rolle die regional orientierten deutschen Gärtner mit Blick auf die Versorgungssicherheit spielen. Auch in der dann folgenden Energiekrise haben viele deutsche Gartenbaubetriebe gezeigt, dass sie sich flexibel anpassen können und den Blumenfachhandel (also auch die FDF-Mitglieder) nicht aus dem Blick verlieren. Es ist daher nicht zu viel erwartet, wenn die Gärtner eine gewisse Solidarität von Verbandsvertretern erwarten.

Eine im Herbst veröffentlichte Untersuchung des Sparkassenverbandes zeigt, dass sich rund die Hälfte aller deutschen Verbraucher im Sparmodus befindet. Diese Konsumzurückhaltung dürfte sich auch im gerade angebrochenen Jahr nicht deutlich verändern. Ein Ergebnis wird es wohl sein: Wir alle müssen mehr Zeit aufbringen, um die Umsätze zumindest zu halten.



Andreas Weiss

Die für uns alle wichtige Präsenz von Blumenfachgeschäften im Straßenbild ist in der jüngeren Vergangenheit eh schon geringer geworden – Stichwort Nachfolgeproblematik. Nun werden vielfach auch noch die Öffnungszeiten stark eingeschränkt. Wenn ein Konsument aber vor einer verschlossenen Tür steht, wird er andersorts einkaufen. Macht er dies im benachbarten Blumengeschäft, kann man noch von Glück sprechen. Macht er dies im Supermarkt, verliert der Blumenfachhandel weitere Marktanteile. Und der enorme Verlust von Marktanteilen, das zeigten die auf der Jahreshauptversammlung (2023) der Vereinigung Deutscher Blumen Großmärkte vorgestellten Zahlen, gehört zu den großen Herausforderungen für uns alle.

Daher meine Bitte, mein Appell: Reduzieren Sie (auch wenn es schwer fällt) nicht vehement Ihre Öffnungszeiten, geben Sie Ihren Kunden die Chance, bei Ihnen einzukaufen!

Blühende Zweige bringen den Duft von Frühling

Blühende Zweige sind gestaltungsbestimmend und setzen im Strauß floristische Akzente. Besonders im Frühling werden sie zum Hingucker.

Zusätzlich unterstreicht ein zarter bis intensiver Blütenduft das Erscheinungsbild vieler Blütenzweige. Ein kleiner Querschnitt durch die Gehölzlandschaft soll zeigen, welche Vielfalt an Schnittgehölzen auf ihrem Blumengroßmarkt zur Auswahl steht.



KORKENZIEHERHASEL (*Corylus avellana*) wird durch seine kunstvoll verdrehten Zweige gerne in Sträußen und Gestecken verwendet. Der Strauch blüht im März/April an den noch kahlen Zweigen mit herabhängenden gelben Kätzchen voller kleiner Blüten. Später bilden sich weiche, grüne, leicht wellige Blätter. Der Korkenzieherhasel wächst sehr langsam, er kann eine Höhe von zwei bis drei Metern erreichen. Auch ohne männliche Blütenkätzchen lassen sich die Zweige stilvoll verarbeiten.



FORSYTHIE (*Forsythia × intermedia*) wächst als aufrechter, robuster Strauch bis zu einer Höhe von drei bis vier Metern. Ihre gelben Blüten zeigen sich, bevor das Laub austreibt, je nach Sorte und Temperatur im Freiland von Ende Februar bis Mai. Die Blütenknospen bilden sich allerdings nur an den letztjährigen Zweigen. Das Laub entwickelt sich hellgrün, im Herbst gelb-grün, selten gibt es eine weinrote Herbstfärbung. Aus ökologischer Sicht gilt Forsythie als kritisch, da sie nur sterile Blüten ausbildet und somit weder Pollen noch Nektar bietet. Im Strauß jedoch sind die Stiele besonders zu Narzissen und Tulpen ein Hingucker. Forsythienstiele bleiben 10 bis 14 Tage haltbar. Die Blütenknospen müssen beim Schnitt sichtbar, aber noch geschlossen sein.

FLIEDER (*Syringa*) gehört zur Familie der Ölbaumgewächse (Oleaceae), mit rund 20 bis 25 Arten. Der Gemeine Flieder (*Syringa vulgaris*) wird häufig als Zierstrauch gepflanzt, wächst aufstrebend und startet mit seiner Blüte am natürlichen Standort ab Ende April bis Mitte Mai. Seine Blütenknospen sitzen meist paarweise an den Enden der im Vorjahr gebildeten Zweige. Die endständigen, dichten, einfachen bis gefüllten Blütenknospen bilden eine Rispe. Als Farben werden weiße, rosa und lila bis purpurrote Blütenstiele gehandelt. Durch die Treiberei stehen im Handel Stiele ab November im Verkauf. Wichtig: Eine gute Schnittreife. Fliederstiele bleiben 8 bis 14 Tage haltbar.



SCHNEEBALL (*Viburnum*) gilt als besonderer Hingucker in einem Frühlingsstrauss. Viburnumzweige werden aber das ganze Jahr im Handel angeboten. Schneeball ist meist in den gemäßigten und subtropischen Klimazonen der Nordhalbkugel heimisch. In Mitteleuropa gilt der Wollige Schneeball (*Viburnum lantana*) und der Gewöhnliche Schneeball (*Viburnum opulus*) als heimisch. Ihren deutschen Namen trägt die Gattung dank ihrer weißen und fast kugelförmigen Blütenstände. Die Knospen öffnen sich eine nach der anderen, um dann all ihre Blütenblätter als duftenden Ball zu zeigen. Die Blüten sind zartrosa bis weißgrün. Neben der attraktiven Herbstfärbung einiger Arten sind Viburnumzweige im Herbst noch einmal attraktiv aufgrund ihrer leuchtend roten, weichen Beeren, die in Dolden am Zweig hängen. Wenn die Beeren gut ausgereift sind, können die Zweige geschnitten werden und sind dann ein bis zwei Wochen haltbar. Die Laubblätter sollten allerdings entfernt werden.

Ihre weißen bis leuchtend rosafarbenen Blüten-„wolken“ machen die Zweige von **OBSTGEHÖLZEN** wie Apfel (*Malus*), Kirsche oder Mandel (*Prunus*) und Birne (*Pyrus*) im Frühjahr so beliebt. Die lieblichen Blüten bilden einen deutlichen Kontrast zu den kräftigen Zweigen. Je nach Obstbaum-Art zeigen sich unterschiedliche Blütentypen. Die Pflaume blüht mit weißen, feinen Blüten. Die weißen Blüten der Kirsche hängen an langen Stielen, dazu gefallen kleine grüne Blattaustriebe. Die weiße Blüte der Birne wirken etwas kräftiger, wogegen der Apfel rosa-rot bis weiß blüht.

WACHSBLUME oder Waxflower (*Chamaelaucium*) entwickelt sich aus einem mehrjährigen Strauch, der zwei bis drei Meter hoch werden kann. In unseren Breiten wird sie als Topf- oder Kübelpflanze, Höhe bis ein oder 1,5 Meter, angeboten. Im Handel werden Waxflowers daher mit ihren wachähnlichen Blüten in weiß, rosa, lilarosa oder violett als Schnittblumenstiele importiert. Ihre natürliche Blütezeit reicht von März bis Juni. Angeboten wird sie meist von Dezember bis Juni. Die Stiele werden geschnitten, wenn ein Drittel bis die Hälfte der Blüten geöffnet sind. Ihre Haltbarkeit beträgt 12 bis 18 Tage. Die dunkelbraunen, holzigen Stiele sind etwa dreißig Zentimeter lang und haben nadelartige Blätter. Und es fühlt sich an, als wären die Blüten und Blätter mit einer Wachsschicht überzogen. Genauso kam das kleine Myrtengewächs auch zu seinem Namen.

Therese Backhaus-Cysyk



Tipps:

- » mit einem scharfen Messer oder einer Gartenschere drei bis fünf Zentimeter vom Stielende der Blütenzweige abschneiden.
- » Blätter, Seitentriebe, Blüten und Beeren entfernen, damit sie nicht im Wasser stehen.
- » Die Zweige in Leitungswasser in eine saubere Vase stellen.
- » Blüten- und Beerenzweige bleiben 7 bis 21 Tage lang attraktiv.

Foto S.4-5: tollwasblumenmachen.de



Solch eine frühlingshafte Gestaltung mit Tulpen, Narzissen, Ranunkeln, Freesien und Schneeball findet man nicht im Systemhandel.



Halt gibt diesem Werkstück ein gezwirbeltes Drahtgerüst und eine wasserdichte Schale. Der handgearbeitete Korb aus Maulbeerbaumrinde betont den naturhaften Charakter der Arbeit

Frühling upgradet

Tulpen und Narzissen – das sind Klassiker der Frühlingsfloristik. Zugleich könnte man sie als „Allerweltsblumen“ bezeichnen, denn sie werden über alle möglichen Vertriebskanäle vermarktet und im Systemhandel zu Niedrigstpreisen angeboten. Die Fachhandelskunden der Blumengroßmärkte müssen sich also etwas einfallen lassen, um sich bei diesen Frühlingsblühern abzugrenzen. Im Auftrag der Vereinigung Deutscher Blumengroßmärkte macht die Floristikmeisterin Sarah Hasenhündl an dieser Stelle einige Vorschläge.

Es ist kein Geheimnis: Viele Floristinnen und Floristen sind fixiert auf Sträuße, Gestecke, Pflanzungen spielen zumeist eine untergeordnete Rolle. Das ist schade, denn so beschneidet sich die Floristen-Branche selbst. Insbesondere im Frühling, denn Frühlingsblüher wie Tulpen oder Narzissen eignen sich hervorragend für gestaltete Pflanz- und Gesteck-Kreationen. Das zeigen einige der an dieser Stelle vorgestellten Werkstücke von Sarah Hasenhündl – so etwas bekommt man nicht im Systemhandel, sondern nur im Blumenfacheinzelhandel.

Befragt man regionale Erzeuger von Tulpen oder Narzissen, dann überrascht die

von diesen vorgehaltene Sortenvielfalt. Zwischen Weihnachten und Ostern werden nicht selten hundert und mehr unterschiedliche Tulpen-Sorten angeboten. Neben der Möglichkeit mit Pflanzungen und Gestecken ein bisher nur unzureichend genutztes Feld zu beackern, liegt in der Sorten-Vielfalt ein weiterer Pluspunkt für den Blumenfacheinzelhandel. Der Systemhandel bietet Massenware an – ist also automatisch beschränkt auf nur wenige Sorten und Farben. Die Floristen können aus der Mannigfaltigkeit ihre Vorteile ziehen und durch besondere Sorten auch adäquate Preise erzielen. Zudem kommen „jedes Jahr neue Sorten hinzu“, betont Sarah Hasenhündl.

Viel Material auf kleinem Raum:
Um ein ausrangiertes Gefäß wurde Maschendraht
gezwirbelt und daran wiederum die Weiden befestigt.



Jedes Jahr kommen neue Sorten hinzu

Ein weiterer Pluspunkt liegt in der floristischen Gestaltung. Frühlingsblüher im Schnitt werden von den Massenanbietern in der Regel als reine Bundware angeboten. Da können die Floristen viel mehr, speziell wenn Tulpen oder (ausgeschleimte) Narzissen mit anderen Frühlingsboten kombiniert werden. Wie bei den Arbeiten von Sarah Hasenhündl, in denen auch Frühlingsbotschafter wie Ranunkeln, Freesien oder Schneeball verarbeitet wurden.

Begeistern können aber ebenfalls Monobepflanzungen. Etwa die mit den asymmetrisch angeordneten weißen Narzissen, die „seit einiger Zeit immer populärer werden“, wie Sarah Hasenhündl beobachtet hat. Auch die Pflanzung mit den niedrig gewachsenen Tete à tete, die wirkt wie ein Ausschnitt aus einem frühlingshaften Gartenbeet, besticht durch optimistischen Charme.

Bezogen auf die floristische Aufwertung der Arbeiten spielen die handgefertigten Körbe aus Maulbeerbaumrinde eine wichtige Rolle. Diese Unikate verströmen einen rustikalen, naturhaften Charakter, sie passen gut zum aktuellen Zeitgeist. Die Körbe sind natürlich wiederverwendbar, mit neuen Blumen ergibt sich immer wieder ein unterschiedliches Bild. Auf diese schier unbegrenzten Möglichkeiten muss man die potentiellen Käufer natürlich konkret hinweisen, von alleine kommen viele Kunden nicht darauf.



Heimische Ware als solche auszeichnen

Ein nicht zu unterschätzender Aspekt ist die regionale Herkunft der Frühlingsblüher. Das Frühjahr wird von den meisten Menschen als regional empfunden, es beginnt erst richtig, wenn es vor der eigenen Haustür sichtbar ist. Daher erscheinen Tulpen, Narzissen & Co., die aus der heimatlichen Region stammen, emotional wertvoller als Produkte aus Holland.

Zudem bleibt die Frage nach der „Herkunft“ auch in Zeiten gewachsener Preissensibilität ein wichtiger Kaufimpuls. Die heimischen Tulpen und Narzissen mit „Ich bin von HIER!“ Werbemitteln oder auch nur einem handschriftlichen Hinweis auszuzeichnen ist ein zusätzliches Verkaufsargument, dass dem Systemhandel grundsätzlich verschlossen bleibt.

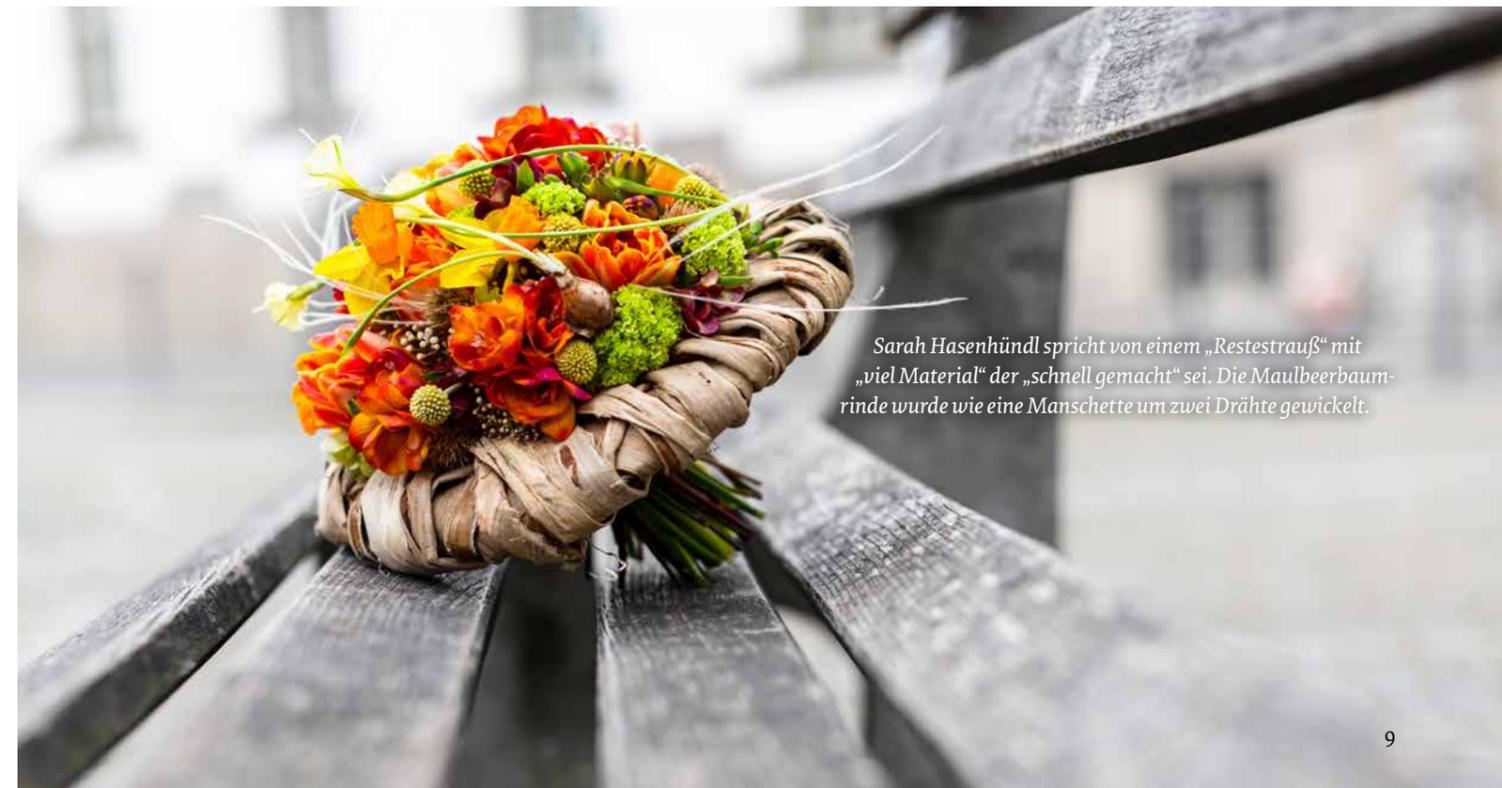
Es gibt also eine ganze Reihe von Möglichkeiten, sich als Blumenfachgeschäft auch bei vermeintlichen „Allerweltsprodukten“ von den Massenanbietern abzugrenzen. Das ist heute und morgen noch wichtiger als in der Vergangenheit, da der Systemhandel bei Blumen und Pflanzen immer mehr Marktanteile auf sich zieht.



In dieser asymmetrischen Monobepflanzung korrespondiert das Grün der fragil wirkenden Blätter mit den zarten Blüten der weißen Narzissen.



Wie bei dieser frühlingshaften Gefäßfüllung stammt auch das Material der anderen Werkstücke vom Blumengroßmarkt. Dass das Gros der Blumen „aus regionaler Produktion stammt“, ist für Sarah Hasenhündl ein „wichtiges Verkaufsargument“.



Sarah Hasenhündl spricht von einem „Reststrauß“ mit „viel Material“ der „schnell gemacht“ sei. Die Maulbeerbaumrinde wurde wie eine Manschette um zwei Drähte gewickelt.



Es zählt das Gesamtpaket

Wer in den frühen Morgenstunden etwa in Dortmund, Frankfurt am Main, Karlsruhe oder Mannheim zum Einkauf einen Blumengroßmarkt betritt, der trifft auf ein enorm breites Sortiment aus saisonaler Erzeugerware und Importprodukten. Das wird von vielen Einkäufern als selbstverständlich angesehen, kaum jemand macht sich Gedanken darüber, unter welchen Voraussetzungen die Produktfülle möglich gemacht wird.

Dabei entscheidet sich oft viele Monate vor den Angeboten auf dem BGM, welche Blumen und Pflanzen in welcher Menge und in welcher Qualität den Facheinzelhandel erreichen. Gärtner müssen im Vergleich zu ihren Kunden in langen Zeiträumen denken. Wobei es viele äußere Aspekte gibt, die seitens der Erzeuger nicht beeinflussbar sind. Die Gärtner tragen also das Risiko – jedes Jahr aufs Neue.

Gut sichtbar wird dies im bald beginnenden Frühjahr sein, denn dann werden mit Tulpen, Narzissen & Co. die Zwiebelblüher die Nachfrage bestimmen. Und in diesem Jahr wird das Angebot von Klimaeinflüssen abhängig sein, die schon im April und Mai des vergangenen Jahres die Alarmglocken schlagen ließen. Denn die Zwiebel-Spezialisten aus den Niederlanden, woher rund 90 Prozent der Blumenzwiebeln stammen, sprechen von einer historisch schlechten Ernte, 1976 soll es letztmalig solch einen Reifall gegeben haben.

Die Zeit der Frühlingsblüher hat begonnen – in diesem Jahr steht sie unter besonderen Vorzeichen. In den Niederlanden kam es zu einer historisch schlechten Blumenzwiebelernte, bestimmte Sorten waren gar nicht lieferbar, andere nur in kleineren Zwiebelgrößen. Wie sich die über die BGM vertreibenden deutschen Erzeuger darauf eingestellt haben, lesen Sie nachfolgend.

Das Risiko tragen immer die Gärtner

Der Grund dafür waren die Kälte und Nässe im April und Mai des vergangenen Jahres. Wasserschäden an den Blumenzwiebeln waren die Folgen. Dann kamen Hitze und Trockenheit – in diesem Extrem auch nicht gerade optimal für eine gute Zwiebelernte. Das Ergebnis: Manche Sorten waren gar nicht verfügbar, bei anderen Sorten fielen die Zwiebeln kleiner als gewohnt aus. Zum Hintergrund: Die Erzeuger der BGM bestellen vielfach mit 12er plus die besten Qualitäten, in manchen Fällen konnten aber nur 11er Größen geliefert werden.

Mit Blick auf das immer vorhandene Risiko der Gärtner sollte noch erwähnt werden: Die Preise für Blumenzwiebeln sind in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. Durch die Energiekrise haben sich auch die Heizkosten, die etwa pro Tulpe anfallen, verdoppelt. Der Volksmund sagt in solchen Fällen: Ein Unglück kommt selten allein.

Bis zu 150 Sorten Tulpen bieten mittelständische Gärtnereien zwischen Weihnachten und Ostern den Kunden der Blumengroßmärkte. Der Systemhandel hat nur einen Bruchteil davon im Angebot.

Ein Vorteil für die regional orientierten Erzeuger in Deutschland war es in dieser misslichen Situation, dass die Gärtnereien in aller Regel familiengeführte Unternehmen mit langjährig gepflegten Beziehungen zu ihren Lieferanten sind. Die niederländischen Zwiebelproduzenten haben ihre Stammkunden frühzeitig auf die Lage aufmerksam gemacht. Es konnte also schnell reagiert werden, so dass entsprechend der Umstände die Bestellungen auch ausgeliefert wurden. Der freie Markt hingegen dürfte für dieses Frühjahr ziemlich leergefegt gewesen sein.

Was bedeutet das für die Preise? Die große Mehrheit der befragten Produzenten glaubt, dass die Bemühungen, die Preise zu halten, fruchten werden. Alles aber unter dem Vorbehalt, dass nicht durch einen strengen Winter die Heizkosten aus dem Ruder laufen. Beobachten sollten die BGM-Kunden aus dem Blumenfacheinzelhandel, wie der Systemhandel reagiert. In den Konzernen hat man in den Corona-Jahren gelernt, dass man Blumen und Pflanzen auch höherpreisig verkaufen kann. Wird das bei Frühlingsblumen in diesem Jahr der Fall sein?



Innovationen zuerst im Blumenfacheinzelhandel

Allerdings sind die vom Systemhandel zumeist als Bundware angebotenen Frühlingsblüher auch nicht mit der Qualitätsware zu vergleichen, die der Blumenfacheinzelhandel über die Blumengroßmärkte bezieht. Allein durch den Frische- und somit Haltbarkeitsaspekt haben die vor Ort erzeugten Produkte ihre Vorteile gegenüber den Frühlingsblüher, die lange Transportwege hinter sich haben. Der Systemhandel achtet bei seinen Bestellungen auch hauptsächlich auf Farben, während bei den Gärtnereien, die den Fachhandel beliefern, ein „Gesamtpaket“, zu dem auch die Haltbarkeit gehört, entscheidet.

Papageientulpen, gefüllte oder gefranste Sorten – solche Tulpen-Innovationen, die die Verbraucher Jahr für Jahr mehr begeistern und somit den Markt belebt haben, sind ja nicht der „Spürnase“ des Systemhandels und der Massenproduzenten zu verdanken. Auch neue Trend-Farben, aktuell etwa Rosa, Lila und Pink, werden zunächst von experimentierfreudigen, mittelständischen Gärtnereien und dem Fachhandel propagiert.

Bei den Topfpflanzen sind es unter anderem die Wildtulpen, von denen neue Impulse ausgehen. Generell gilt für alle Frühlingsblüher, dass sie zu sogenannten Impulskäufen anregen: Kaum gibt es etwas Frühlingssonne und Wärme, schon greifen die Verbraucher zu. Dann sollten etwa die Tulpenblüten schon etwas Farbe zeigen, aber nicht ganz geöffnet sein. Diesen optimalen Entwicklungsstand können nur die über die Blumengroßmärkte vertreibenden Gartenbaubetriebe im Auge haben. Nur sie können am Nachmittag entscheiden, welche Pflanzen am nächsten Morgen auf dem BGM bereitstehen. Der Systemhandel mit seinen langen Vorlaufzeiten kann das nicht.

Was der Systemhandel auch nicht kann, zeigt in diesem Magazin die Floristikmeisterin Sarah Hasenhündl auf den Seiten 6-9. Es geht um die gestalterische Aufwertung von Tulpen und Narzissen – die im Systemhandel als „Allerweltsprodukte“ daher kommen, im Blumenfacheinzelhandel aber sehr viel mehr sein können.



Trendfarben sind Pastelltöne, Rosa, Lila und Pink. Die traditionelle Tulpenfarbe Rot schwindet hingegen in der Gunst der Verbraucher.

Der Blut-Weiderich ist ein Hingucker mit leuchtenden Blüten in vielen Rosatönen und wächst 35 bis 70 cm hoch. Ihn hat der Bund deutscher Staudengärtner (BdS) zur Staude des Jahres 2024 gewählt. Wo *Lythrum* wächst, ziehen seine robusten Blütenkerzen nicht nur Blicke, sondern auch Bienen, Schmetterlinge und andere Insekten magisch an.



Weiderich (*Lythrum*) hat kein Problem mit nassen Füßen. Rohrkolben (*Typha*) oder Wasserdost (*Eupatorium*) sind daher ideale Pflanzpartner. (Bildnachweis: GMH/Bettina Banse)

Lythrum - Staude des Jahres 2024 und passende Pflanzpartner

Meist wächst der Blut-Weiderich an feuchten und nährstoffreichen Standorten, zeigen die Staudenexperten auf. Etwa an Uferzonen, auf nassen Wiesen, in Böden, die zeitweise auch überschwemmt sein können, schlägt die Wildstaude bevorzugt Wurzeln. Hat sie sich erst einmal etabliert, versamt sie sich selbst. Die rund einen Meter hohen Blütenkerzen in Purpurrosa leuchten von Juli bis September und sind nicht zu verfehlen.

Der heimische Blut-Weiderich (*Lythrum salicaria*) gedeiht auch im Garten – ebenso wie der Ruten-Weiderich (*Lythrum virgatum*).

Staudengärtnereien haben rund 20 verschiedene Auslesen beider Weideriche im Sortiment. Die gängigsten wurden im Rahmen der Staudensichtung 2019 an zehn verschiedenen Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz gepflanzt und 2022 bewertet, erklärt der Bund deutscher Staudengärtner (BdS). Professor Dr. Bernd Hertle von der Hochschule Weihenstephan-Triesdorf, Leiter des Arbeitskreises Staudensichtung im BdS und seine Kollegen vergaben nach Abschluss der Sichtung überwiegend gute und sehr gute Noten: „Wir waren uns einig, dass das Sortiment an *Lythrum* insgesamt sehr zuverlässig und robust ist.“

Während der Blut-Weiderich zu den heimischen Wildstauden zählt, reicht das natürliche Verbreitungsgebiet des Ruten-Weiderichs ursprünglich von Italien, über Südosteuropa bis nach Westasien. In ihren Ansprüchen ähneln sich beide Arten, erklärt Prof. Hertle: „Sie brauchen einen möglichst sonnigen Standort und feuchte, nährstoffreiche Böden. Vor allem die Sorten des Blut-Weiderichs überstehen vorübergehende Trockenheit ganz gut, wenn der Boden eher lehmig ist und Wasser gut speichert.“



Mit rund 50 cm wächst der rosarote Blut-Weiderich (*Lythrum salicaria*) 'Robert' halb so hoch wie die Wildart. (Bildnachweis: GMH/Bernd Hertle)

Blick in das Sortenangebot

Übrigens, beide Arten sind frosthart. Sorten des Ruten-Weiderichs zeigten sich in der Sichtung nicht ganz so wüchsig, zeigten sich filigraner und neigen nicht zur Selbstausaat, was für Kunden mit kleineren Gärten zum Vorteil reichen kann. Zudem lässt sich mit ihnen das Farbspektrum ausdehnen, denn die Sorte 'Helene' hat einen hohen Blauanteil und 'White Swirl' ist die derzeit einzige weiße Sorte im Sortiment. Prof. Hertle sagt dazu: „In naturnahen Gärten ist diese Dynamik zwar oft erwünscht, es lässt sich aber verhindern, indem Verblühtes konsequent abgeschnitten wird. Dann bleiben auch die bei der Sichtung prämierten Auslesen des Blut-Weiderichs sortenrein. Neben der rund 100 cm hoch aufragenden Sorte 'Dropmore Scarlet', die im Handel oft unter dem Namen 'Dropmore Purple' angeboten wird, bekamen acht weitere Blut-Weideriche die Höchstnote „Ausgezeichnet“. Darunter auch die hellrosa blühende 'Pink Tails' und die mit 50 cm kompakte Sorte 'Robert'.“

Bleibt noch der Aspekt: Futtermagnet zu nennen. Für Bienen, Schmetterlinge und Schwebfliegen bieten die Blütenkerzen wertvollen Nektar. Wo Weideriche wachsen, summt, brummt und flattert es, zeigen die Stauden-Experten einen wichtigen Vorteil für das Kundengespräch auf. „Bei einigen Insekten stehen nicht nur die Blüten, sondern auch die Blätter auf dem Speiseplan: Wer an Weiderich die ein oder andere Raupe entdeckt, sollte gelassen bleiben. Da Weiderich nicht jedem Tier schmeckt und er beispielsweise von Schnecken verschont wird, lässt sich die ein oder andere Raupe an den robusten Pflanzen problemlos tolerieren und beobachten, welcher Falter sich daraus entwickeln wird.“



Nach der Blüte bietet Blut-Weiderich (*Lythrum salicaria*) noch eine weitere Attraktion. Die Blätter färben sich im Herbst gelb bis kupferrot und schmücken das Beet damit ein zweites Mal. (Bildnachweis: GMH/Bernd Hertle)

Passende Pflanzpartner

Wer sich nach geeigneten Pflanzpartnern umschaut, sollte Stauden wählen, die ebenso wie *Lythrum* auf nährstoffreichen, eher feuchten und sonnigen bis halbschattigen Standorte gedeihen. Prof. Hertle empfiehlt etwa „Pflanzen, die mit ihrer Blütenform

im Kontrast zu den aufrechten Kerzen stehen“. Die Schirme der Doldenblütler zum Beispiel, so wie die Rote Engelwurz (*Angelica gigas*) oder die Himalaya Silge (*Selinum tenuifolium*). Darüber hinaus passt die Schirm-Aster (*Aster umbellatus*) zu *Lythrum* und lässt sich mit ihren weißen Blüten sehr gut kombinieren.

„Es gibt aber auch Kandidaten aus Gattungen, die eigentlich für trockenheitstolerante Arten bekannt sind: *Eryngium* bietet mit dem Palmlilien-Mannstreu (*Eryngium yuccifolium*) eine Art, die feuchtere Böden braucht und auch unter den Schafgarben gibt es mit der Sumpf-Schafgarbe (*Achillea ptarmica*) eine Vertreterin, die gut zum Weiderich passt.“

Weniger überraschend, aber ebenfalls attraktiv sind laut Prof. Hertle Pflanzen, die auch am Naturstandort häufig neben *Lythrum* anzutreffen sind: „Wald-Engelwurz (*Angelica sylvestris*), Mädesüß (*Filipendula ulmaria*) oder der Gewöhnliche Wasserdost (*Eupatorium cannabinum*) gedeihen ebenso wie der Blut-Weiderich an feuchten Standorten und wachsen im naturnahen Garten ebenfalls gut an seiner Seite.“

Darüber hinaus lohnt sich auch ein Blick ins Gräsersortiment, zu Sorten, die auf frischen Böden gedeihen. Sorten mit blau schimmernden Halmen passen beispielsweise von ihrer Optik gut zu den meist rosafarbenen Blüten des Weiderichs, das gilt etwa für die Ruten-Hirse *Panicum virgatum* 'Heavy Metal'. „Spätzünder wie dieses Gras schmücken das Beet selbst im Winter, wenn der Raureif die Halme überzuckert. So wie der Weiderich auch – sofern man ihn lässt und nicht nach der Blüte abgeschnitten hat“, erklärt Prof. Hertle.

Therese Backhaus-Cysyk

Der Weiderich liebt:

- » volle Sonne bis Halbschatten
- » feuchte Böden mit hohem Nährstoffgehalt
- » sumpfige Zonen und Teichufer
- » eine Pflanzung vom Frühjahr bis zum Herbst



Einer geradlinig wachsenden Staude wie dem Blut-Weiderich (*Lythrum salicaria*) stehen Begleiter mit horizontalen Blütenformen zur Seite. Die ebenfalls für feuchtere Standorte geeignete Engelwurz (*Angelica*) passt mit ihren cremeweißen Blüten zu sämtlichen Weiderichsorten. (Bildnachweis: GMH/Bernd Hertle)

Zu jedem Jahresbeginn stellt sich die Frage: Was wird das neue Jahr an Farb- und Materialtrends bringen, wie entwickelt sich der Lifestyle in den Wohnräumen, auf den Terrassen und Balkonen? Sehr frühzeitig müssen sich die Anbieter von Wohnaccessoires dieser Frage stellen, denn sie sind die ersten in der Branche, die ordern müssen. Daher an dieser Stelle einige wesentliche Aussagen von Jutta Herfs, die über ihr Unternehmen Dekofleur die Kunden des BGM Karlsruhe mit Trendaccessoires versorgt.



Organische Formen – warme Farben.

Nur wer analysiert was war, der kann erahnen, was kommen wird. Daher zunächst ein Blick zurück auf das Weihnachtsgeschäft, das für Jutta Herfs „seltsam“ war. Es gab „keinen richtigen Trend“ meint sie, gekauft „wurde von allem etwas, aber nichts konnte sich als allgemeiner Trend durchsetzen“. Sie vermutet, dass in vielen Geschäften „noch vorhandene Artikel, etwa Kerzen“, aufgebraucht wurden. Trotzdem hätten bei Dekofleur „die Zahlen gestimmt“.

Durch die vielen Kundengespräche ist ihr aufgefallen, dass „anscheinend das mittlere Preissegment vielfach weggebrochen“ sei. Eine Tendenz, die auch in anderen Regionen Deutschlands bestätigt wird. Keine Trends, die klar sichtbar übergeordnet gelten, monetär eine Aufteilung, die die Extreme „sehr preiswert“ und „hochpreisig“ in den Fokus rückt – so könnte auch das Jahr 2024 geprägt sein.

Es gibt für Jutta Herfs aber auch

Entwicklungen, die sich schon länger angekündigt haben und in diesem Jahr noch deutlicher sein werden. „Der Naturtrend in der Auswahl der Materialien und Farben wird bleiben“, ist sie überzeugt. Daher wird das EU-weit ausgesprochene „Glitter- und Glitzer-Verbot“ die Floristen auch nicht so vehement treffen. Auch wenn vorhandene Restbestände der Gesetzgebung entsprechend noch aufgebraucht und fest mit den Floralien verbundene Produkte weiter eingesetzt werden dürfen, werden viele Floristen „von sich aus darauf verzichten“, hat die Dekofleur-Chefin in Kundengesprächen herausgehört.

„Puderfarben“ und starke Kontraste

Der oben erwähnte Naturtrend drückt sich unter anderem in „organischen Formen“ aus. Zu diesen passen „warme Farben, Erdtöne“, meint Jutta Herfs. Rosa, schon im

vergangenen Jahr trendy, wird weiter an Bedeutung gewinnen. Flieder, Apricot oder ein Mint-Grün – Jutta Herfs spricht von „Puderfarben“ – sind als Pastelltöne ebenfalls im Kommen. Die zarten Farben des Frühjahrs legen im Laufe des Sommers an Intensität zu. Aus Apricot wird Orange auf Flieder folgt Lila.

Pastellfarben, Beige und auch ein schlammiges Braun, dazu starke Akzente durch Lila und Pink – diese Kombinationen zeigten auch im vergangenen Herbst die französischen Modeschauen für Frühjahr und Sommer 2024. Beim Blättern durch Wohnzeitschriften lassen sich ebenfalls solche Trends erkennen. Ähnliches gilt für das Ladenambiente. Somit ist es auch kein Wunder, dass die Farbgestaltung in dem neuen Laden von Steffen Teuscher (Blattgold-Landau) jüngst in der Fachzeitschrift G&V ein ausführlicher Trend-Beitrag gewidmet wurde.



Allerdings gilt: Bei der Popularität von Wohnaccessoires gibt es deutliche „Unterschiede zwischen den einzelnen Regionen Deutschlands und auch von Stadt und Land“, meint Jutta Herfs. Sie ist daher davon überzeugt, dass jedes Blumenfachgeschäft ganz individuell „Artikel auswählen muss, die zu ihm passen“. Die Dekorationsexpertin gibt auch unumwunden zu, dass es ihr selbst bei ihrem Einkauf nicht anders geht. Sie hat zwar immer ihre Kunden im Blick, doch wenn ihr etwas partout nicht gefällt, dann hält sie auch Abstand dazu.

Ein Beispiel sind irisierende Artikel mit eingearbeiteten Farben. Solche Produkte waren schon im vergangenen Jahr auf dem Markt und es wird sie in diesem Jahr vermehrt geben – doch Jutta Herfs hat Distanz bewahrt. Einerseits „gefällt mir das persönlich nicht“, andererseits hat sie auch konkrete Vorbehalte jenseits von Geschmacksfragen: Solche Objekte, solche Vasen hätten ein zu starkes Eigenleben, „sie stehlen den Blumen die Show“.

Die Produkte müssen zum Geschäft passen

Ob nun für Jutta Herfs oder ihre Kundinnen: Beim Einkauf von Wohnaccessoires gibt es immer ein gewisses Konfliktpotential. Einerseits hat der Volksmund recht, wenn er sagt: „Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler“. Andererseits müssen die Produkte, die man anbietet, dem Stil des eigenen Geschäftes gerecht werden. Es muss also nicht selten abgewogen werden.

Ein gutes Beispiel ist der sich aktuell wieder abflauende Boom von Trockenmaterialien. Viele Floristinnen und Floristen haben diesen Trend persönlich nach dem Motto abgelehnt: Solche Staubfänger kommen mir nicht in den Laden. Andererseits war die Nachfrage so groß, dass man davor nicht die Augen verschließen konnte. Mittlerweile scheint sich das Problem, wenn es denn eins war, erledigt zu haben. „Der

Trocken-Trend hat seinen Zenit überschritten“, meint nicht nur Jutta Herfs.

Was sie und andere für 2024 sehen ist eine zunehmende Popularität von Federn: „In jeglicher Form und in allen möglichen Farben“, meint die Dekofleur-Chefin. Dies könnte vor allem in der Osterfloristik 2024 der Fall sein. Mehmet Yilmaz, Nachfolger in Gregor Lerschs Floristik-Fachgeschäft in Bad Neuenahr, hat nicht als einziger angekündigt, in seinen Osterpräsentationen verstärkt Federn verarbeiten zu wollen. Natürlich nicht isoliert, sondern immer im Zusammenspiel mit frischen Blüten. Dies könnte man als Hinweis darauf werten, dass auch 2024 die Kombination von floralen und non-floralen Materialien in der Floristik en vogue bleibt.

Blühen bald wieder die Zitronen?

Apropos Ostern: Für diesen Verkaufsanlass steht die Farbe Gelb. Wie Rot wird Gelb in der Werbung als Signalfarbe eingesetzt – vor allem dann, wenn Sonderangebote angepriesen werden. Das könnte ein Grund sein, warum beide Farben mit „billig“ assoziiert werden. Erzeuger berichten, dass die beiden Traditionsfarben immer weniger nachgefragt werden. Etwa bei roten Tulpen als Alternative zu roten Rosen am Valentinstag oder auch Gelb zu Ostern.

Nun scheint es aber so zu sein, dass Gelb bei Wohnaccessoires eine Rolle spielen wird. Und zwar im Zusammenhang mit Zitronen – künstliche Zitronen als Dekorationselement oder auch in Form von Gefäßen für Zitruspflanzen. Der Begriff „Amalfi“ kursiert für diesen Trend – benannt nach dem berühmten italienischen Küstenstreifen, wo angeblich die besten Zitronen der Welt kultiviert werden. Ob die Trend-Vorhersage Realität wird? Wer weiß, doch auch Jutta Herfs sieht für das laufende Jahr „Gelb und ebenfalls Orange“ im Trend

Blumengroßmarkt Karlsruhe
Am Großmarkt 10 · 76137 Karlsruhe



FRÜHJAHR- SONNTAGSVERKAUF (FRÜHJAHRSBÖRSE) SO.24.03.24 7-12 UHR



Gartenbau Diehl -
Daniel Diehl und Antje Heitmann,
Anbieter im BGM Karlsruhe.

Ihre regionalen Blumengroßmärkte



IMPRESSUM

Herausgeber:
Blumengroßmarkt Karlsruhe e. G.
Am Großmarkt 10, 76137 Karlsruhe
Grafik: zink und vipotnik, Karlsruhe,
Redaktion: Martin und Marcel A. Hein, Hamburg

Bildnachweise: S. 1-2, 6-9 Wagenhan;
S. 10, 14-15 tollwasblumenmachen.de;
S. 11 Gerrit Knoblauch, BGM Hamburg

