



Rundschreiben 7 / 2011

Sommer ist, wenn die Sonne scheint.... Tipps zur B&B-Saison

Über den Erfolg im Geschäft mit Sommerblumen entscheiden ein rechtzeitiger Start und ein flexibler Umgang mit den Wettervorgaben sowie den damit verbundenen Kunden- und Umsatzschwankungen. Mit den folgenden Anregungen können Sie den Stand Ihrer Saisonvorbereitungen noch einmal checken und auf versteckte Ressourcen überprüfen.

- Sommer ist, wenn die Sonne scheint (auch wenn noch nicht einmal Ostern war), daher sollten Sie auch jetzt schon einiges aus dem B&B-Sortiment zeigen. Kunden kaufen auch jetzt schon, wenn nicht bei Ihnen, dann woanders.
- Hinweise auf potentielle Frostgefahr vor allem in den Nächten per Info-Schilder reichen zur Erfüllung der „Kundenfürsorge“ aus.
- Zeigen Sie auch jetzt schon, was Neues kommt: Farben, Formen und Neuheiten...
- Kräuter (in Bio oder nicht) kaufen die Kunden gerade jetzt schon gerne. Machen Sie auf dieses Sortiment aufmerksam und setzen Sie das angebotene Verkaufsfördermaterial (Blu, La Bio und andere) ein.
- In diesem Zusammenhang den Bereich „Gourmetgardening oder Naschgemüse mit Tomaten und Gemüsesortenvielfalt“ thematisieren. Dies war im letzten Jahr einer der am stärksten wachsenden Sortimente. Der Trend LANDLIEBE macht es möglich.
- Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, Lücken in der Produkt- und Preisinformation für den Kunden zu schließen.
- Steht die Preisliste???
- Setzen Sie eine Preisdifferenzierung - vor allem bei den wichtigen Preisleitprodukten – ein. Der Kunde bildet sein Preisbild über Ihren Betrieb anhand der Preise, die er kennt. Vor allem bei Pelargonien (Junior, Standard und Beste), Eisbegonien (Kistenpreis) und Beetpflanzen wie Lobelien, Impatiens und Co. Preise sollten nach Größe oder/und Menge differenziert werden.
- Neben dem Preis spielt in unseren Fachbetrieben die Kundennähe, Beratung und der Produktnutzen/Lifestyle eine große Rolle für den Erfolg im Wettbewerb.
- Eine Optimierung der Selbstbedienung durch ein übersichtliches, nach Standort, Farben oder Themen strukturiertes Angebot und die entsprechenden Produkt- und Preisinformationen erleichtern dem Kunden, aus der für ihn ungewöhnlichen Vielfalt das Richtige zu finden.
- Ergänzungssortimente wie Erden, Dünger und Gefäße sollten möglichst auch in einer Zweitplatzierung am Produkt Pflanze zu finden sein, um Impulskäufe zu fördern.
- Eine gute Organisation der Kassen und Arbeitsplätze zeigen Kompetenz und schaffen Ressourcen für verkaufsfördernde Beratung des Kunden. Gemeinsames Suchen von Ware und Preisen schafft keinen Mehrwert für den Kunden.
- Bei einem längeren Aufenthalt in unseren Betrieben freut sich manch ein Kunde über die Möglichkeit sich hinzusetzen, nicht nur der Teil unserer älteren Kundschaft. Solche Sitzmöglichkeiten könnten wunderbar das Sommerschaufenster sein und dem Kunden Lust auf Mehr machen.

- Eine Präsentation von Musterkästen gehört mittlerweile zum Standard und sollte nicht vernachlässigt werden. Eine Kennzeichnung der Pflanzkombinationen mit emotionalen Namen und Standorthinweisen sowie den verwendeten Arten und Sorten sind extrem wichtig.
- Neuheiten und Trendpräsentationen sind für Fachbetriebsbesucher sehr bedeutend. Nur so schaffen wir Aufmerksamkeit und steigern die Neugierde und Lust, Neues auszuprobieren.
- **Zu guter Letzt:**
Viel Erfolg für die Saison und lassen Sie sich vom Kunden nicht aus der Ruhe bringen. Sie als Ringbetrieb sind gut aufgestellt und werden jedes Jahr ein bisschen besser - oder???

Zulassungen für Dazide Enhance für den Zierpflanzenbau im Gewächshaus

Nach Angaben von Dr. Brand, Pflanzenschutzamt Niedersachsen hat Dazide Enhance folgende Zulassungen erhalten:

Kulturen/Objekte:	Anwendungshäufigkeit:	Aufwandmenge:
Dendranthema x grandiflorum (Chrysanthemum-indicum-Hybriden) Topfkultur	in dieser Anwendung max. 2 x für die Kultur bzw. je Jahr max. 2 x im Abstand von 10 Tagen	5,0 kg/ha Konzentration der Spritzbrühe max. 5,0 ‰
Dendranthema x grandiflorum (Chrysanthemum-indicum-Hybriden) Schnittchrysanthemen	in dieser Anwendung max. 3 x für die Kultur bzw. je Jahr max. 3 x im Abstand von 7 Tagen	6,0 kg/ha Konzentration der Spritzbrühe max. 6,0 ‰
Kalanchoe Topfkultur	in dieser Anwendung max. 3 x für die Kultur bzw. je Jahr max. 3 x im Abstand von 7 Tagen	4,5 kg/ha Konzentration der Spritzbrühe max. 3,0 ‰
Zierpflanzen ausgenommen: Kalanchoe, Dendranthema x grandiflorum	in dieser Anwendung max. 5 x für die Kultur bzw. je Jahr max. 5 x im Abstand von 7 Tagen	9,0 kg/ha Konzentration der Spritzbrühe max. 6,0 ‰

Für alle Zulassungen gilt die Behandlung ab folgendem Stadium:

Vom zweiten Laubblatt bzw. Blattpaar oder Blattquirl entfaltet bis erste Blütenblätter sichtbar, Blüten noch geschlossen; Ende des Ähren- bzw. Rispschiebens.

Ihre Berater
Jan Behrens
Josef Baumann