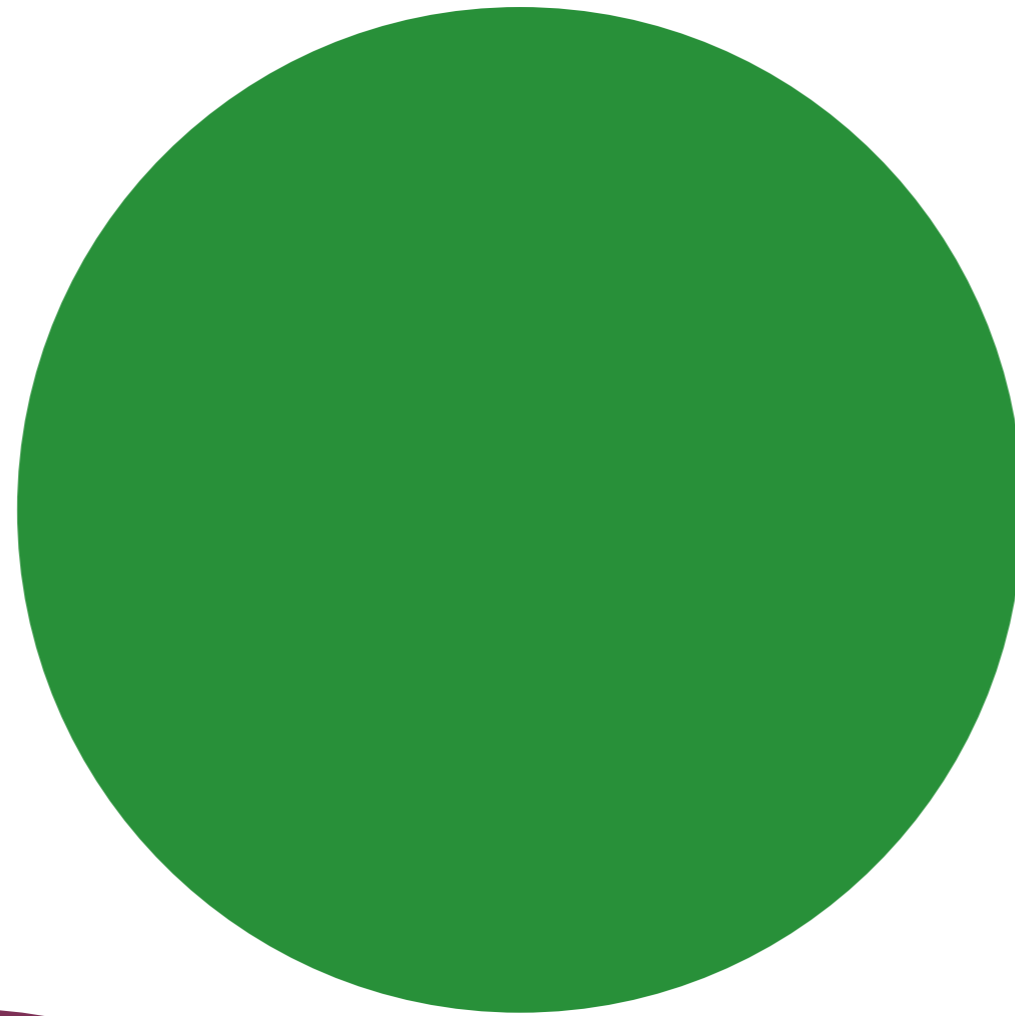




Destination Vielfalt: Blumengroßhandel in Deutschland





Großhandel – Hier läuft alles zusammen



Der Großhandel mit Blumen und Pflanzen ist ein B2B-Geschäft. Er ist mit seinen Warenströmen das unersetzbare Scharnier zwischen Erzeugern und Einzelhändlern.

„Groß“ ist die ökonomische Bedeutung dieser Branche. Beteiligt an zahlreichen Wirtschaftsprozessen ist sie nicht nur Indikator der deutschen Konjunktur mit Blumen und Pflanzen, sondern durch innovative Marktstrategien auch deren Motor.

Unternehmer und Mitarbeiter im deutschen Blumen-großhandel gestalten gemeinsam eine sichere Zukunft für die ganze grüne Branche.

Dafür stehen die vielen mittelständischen Blumen-großhändler mit ihren vielfältigen Geschäftsfeldern sowie Ideen und Angeboten.



Unsichtbarer Dienstleister



Blumengroßhandel ist überall, rund um die Uhr. Doch im alltäglichen Leben zwischen Flensburg und Konstanz, Aachen und Frankfurt/Oder wird er zumeist nicht wahrgenommen. Es ist ausgerechnet sein Erfolg, der ihn für die Meisten unsichtbar macht. Mit dem deutschen Blumengroßhandel gibt es eben keine Lieferschwierigkeiten und Versorgungsengpässe, die spüren lassen würden, wie unentbehrlich der Großhandel mit Blumen und Pflanzen als Partner der Menschen ist. Tatsächlich ist der wirtschaftliche Erfolg der grünen Branche in Deutschland ohne den Großhandel nicht denkbar.

Er ist Wachstumsmotor und Garant für eine optimale Belieferung mit Blumen und Pflanzen – und das jederzeit und allerorts.

Partner im Alltag: Unentbehrlicher Wirtschaftsfaktor

Die grüne Branche stände still, wenn die benötigten Blumen und Pflanzen nicht vom Erzeuger zum Einzelhandel kämen. Blumen und Pflanzen wären für die Meisten schwer zu beschaffen oder unerreichbar fern. Der Blumengroßhandel liefert nicht nur alles, was die grüne Branche benötigt, sondern finanziert auch noch sehr häufig.

Seine besonderen Kenntnisse über Märkte und Dienstleistungen setzt er für günstige Preise und hohe Qualität ein. Er sorgt dafür, dass jeder Bedarf und jeder Wunsch schnell und zuverlässig erfüllt werden kann – und sei er noch so ungewöhnlich.

Blumengroßhandel ist Mittelstand: Erfolg durch Kontinuität

Die seit Jahrzehnten andauernde positive Entwicklung des Blumengroßhandels beruht auf seinen überwiegend mittelständischen Familienbetrieben.

Ihnen sind verlässliche Beziehungen zwischen Kunden und Lieferanten sowie eine kontinuierliche Entwicklung ihrer Firmen besonders wichtig. Wer für mehrere Generationen auch an seine Nachfolger denkt, ist fern von nur kurzfristigen Überlegungen. Die Familienunternehmen geben dem Blumengroßhandel materielle Sicherheit und berufliche Perspektiven. „Hire and Fire“, das ist ein Fremdwort im doppelten Sinne, wenn eine enge Bindung von Inhabern und Arbeitnehmern sowie zu Kunden und Erzeugern die Basis des unternehmerischen Erfolgsrezepts bildet.

110
Mitglieder

in Deutschland:
Großhändler für Schnittblumen
und Topfpflanzen.

Diese Mitglieder generieren

80 %

des deutschen Großhandelsumsatzes
mit Blumen und Pflanzen.

Deutschland ist der größte
Konsumenten-
markt

für Blumen und Pflanzen
in Europa!



Wachstumsmotor der grünen Branche



Die Unternehmen des deutschen Großhandels mit Blumen und Pflanzen müssen weit voraus denken und innovativ planen. Damit ist der Blumengroßhandel ein Frühindikator für wirtschaftliche Entwicklungen in der grünen Branche und stellt sich konjunkturellen Tendenzen und strukturellem Wandel. Vorausschauende Strategien und die Bereitschaft zu Veränderung sind Voraussetzung für den langfristigen unternehmerischen Erfolg des Blumengroßhandels, sichern Beschäftigung und setzen wirtschaftliche Impulse. Viele Unternehmen konnten so seit vielen Jahren ihre Position festigen, einige konnten sich sogar zu Marktführern entwickeln.

Impulsgeber durch Innovationen

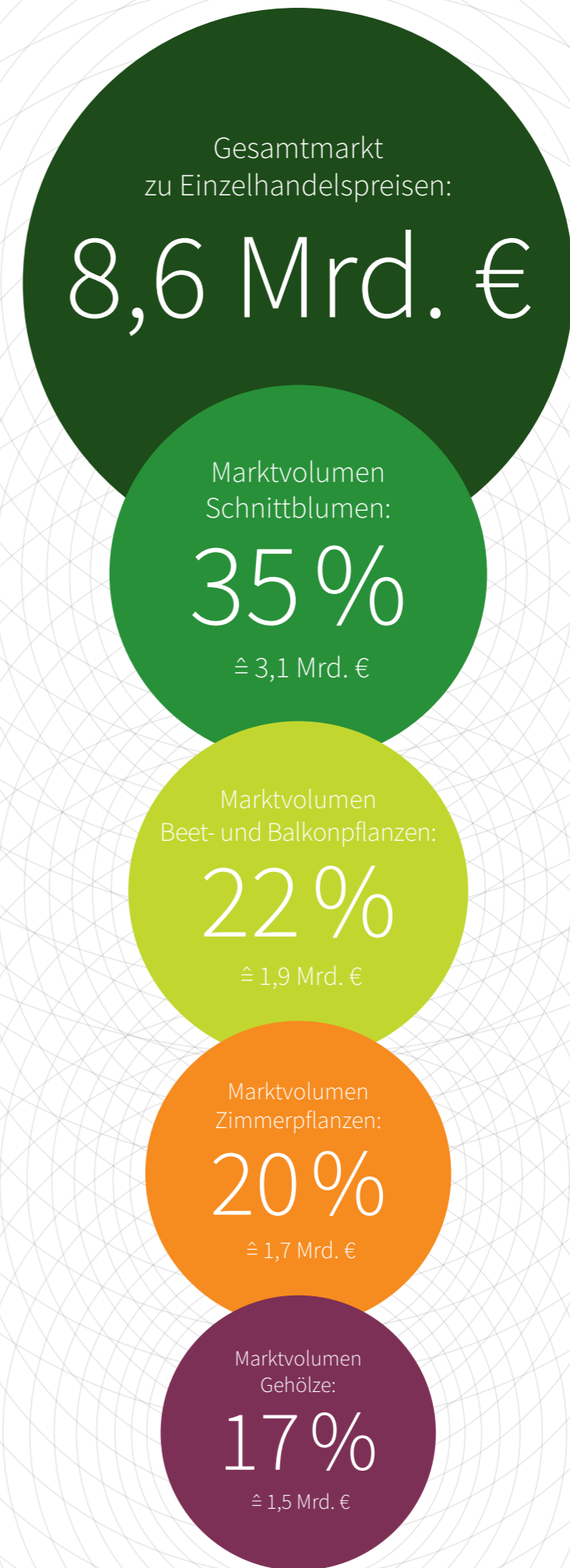
Dass die Unternehmen des deutschen Blumengroßhandels flexibel sind, haben sie bei allen technologischen und strukturellen Veränderungen der letzten Jahre deutlich gemacht. Die Branche hat die Herausforderungen durch strikte gesetzliche Regulierungen, intensiven Wettbewerb und hochsensible Verbrauchermärkte ebenso gemeistert wie Wetterkapriolen oder Finanzkrisen, Belastungen aus Steuern und Beiträgen.

Mit kundiger Beratung und zügiger Lieferung entwickeln sie neue, innovative Angebote und tragen damit zum Wachstum der grünen Branche bei.

Experten für Marktentwicklungen

Die wachsende Nachfrage nach ökologisch einwandfrei produzierten Blumen und Pflanzen, fair gehandelten Produkten sowie regionaler Produktion bedarf genauso einer Antwort wie eine steigende Qualitäts- und Serviceorientierung der Kunden. Wer neue Trends erkennt, profitiert; wer sich ihnen nicht öffnet, läuft Gefahr vom Markt zu verschwinden. Die Unternehmen des deutschen Blumengroßhandels nehmen ihre Chancen wahr.

Die Globalisierung mit ihren neuartigen Möglichkeiten der Warenbeschaffung und der wirtschaftliche Strukturwandel motivieren den Blumengroßhandel zu Umstellungen und Erweiterungen ihres Sortiments und stärken ihre Position als Logistiker, Dienstleister und Berater. Die Blumengroßhändler sind heute vorausschauender aufgestellt denn je.





Mehr Wert für den Verbraucher



Der Großhandel ist die Logistikkreuzung der grünen Branche. Er verbindet Erzeuger und Kunden, übernimmt die Beschaffung, organisiert den Vertrieb, erleichtert die Finanzierung, kennt Märkte und Partner und ist somit der wichtigste Dienstleister seiner Lieferanten und Kunden. Blumengroßhändler sind Vermittler, Organisatoren und Transporteure, übernehmen Risiken und sichern Qualität. Ständig optimieren sie die Abläufe von Lieferung und Wertschöpfung. Indem sie eine maßgeschneiderte Palette an Produkten und Sortimenten anbieten, sichern sie ihre Marktstellung – und erfüllen punktgenau jeden Bedarf.

Kundenorientierter Allrounder

Die Leistungen des Großhandels mit Blumen und Pflanzen gehen heute über den reinen Austausch von Waren weit hinaus. Im Zuge internationaler Arbeitsteilung und struktureller Veränderungen in der Wertschöpfungskette haben die Blumengroßhändler ihr Angebotsspektrum beständig erweitert – zum Vorteil ihrer Kunden.

Kenntnisreicher Partner

Wer erzeugt Blumen und Pflanzen? Wo kann welches Produkt zu welchen Konditionen bezogen werden? Wie verlaufen die günstigsten Wege? Ohne den Großhandel würden die Geschäftsbeziehungen zwischen Erzeugern und Endabnehmern unüberschaubar und teuer bleiben. Der Großhändler verbindet eine Vielzahl von Lieferanten.

Er macht es möglich, Angebot und Lieferung effizient mit den Bedürfnissen seiner Kunden zu Qualität, Menge und Zeitpunkt der Lieferung in Übereinstimmung zu bringen – bis hin zu „Just-in-Time“-Lieferketten. Das spart Kosten für alle Beteiligten.

Umsatzverteilung
Einzelhandel mit
Schnittblumen

Fachgeschäfte
70%

Systemhandel
30%



Vielfalt ist bei uns Programm



Die Unternehmen des Großhandels mit Blumen und Pflanzen sind mal spezialisiert auf exklusive Ware, mal effiziente Organisatoren riesiger Mengen. Sie sind eben genauso vielfältig wie die unterschiedlichen Bedürfnisse von Erzeugern, Dienstleistern und Einzelhandel. Deshalb gehören beim Blumengroßhandel Qualität und Quantität einfach untrennbar zusammen.

Tag für Tag kommen so Blumen und Pflanzen aus der ganzen Welt, besonders aber auch regionale Produkte, mit einem Ziel in die Geschäfte: Den Menschen in Deutschland Freude zu machen oder Trost zu spenden.

Spezialist für jeden Bedarf

Weil hinter allen Angeboten an Blumen und Pflanzen in Deutschland die Leistungen des Blumengroßhandels stehen, sind die mittelständischen Blumengroßhändler so vielfältig wie die Produkte mit denen sie handeln. Dabei werden Topfpflanzen für innen und außen sowie Schnittblumen und Beiwerk saisonal geplant und mit neuen, aktuellen Trends verbunden.

Nur mit dieser Vielfalt können die ausgefallenen Bedürfnisse der Verbraucher bedient werden.

Umsatzverteilung
Einzelhandel mit
Topfpflanzen

Fachgeschäfte
54%

Systemhandel
46%



Blumen- großhändler

...

... verfügen über umfangreiche Kenntnisse zu Produkten und Markt und geben diese an Kunden weiter.

... entwickeln neue Logistikdienstleistungen.

... steigern die Vielfalt der angebotenen Produkte.

... organisieren die Beschaffung, Lagerhaltung und den Absatz.

... übernehmen den Transport von Blumen und Pflanzen mit allen Aufgaben – vom Schutz der Produkte bis hin zur Erfüllung von Zollvorschriften.

... optimieren ständig die Abläufe – vom Erzeuger bis zum Verkauf.

... analysieren den Markt und entwickeln Marketingkonzepte.

... führen neue Blumen und Pflanzen auf dem deutschen Markt ein.

... setzen Produktinnovationen am Markt durch.

... bieten Dienstleistungen wie Personalschulungen, Warenpflege oder -präsentation.

... erschließen neue Märkte.

... unterstützen ihre Kunden in der Absatz-, Beschaffungs- und Sortimentspolitik.

... bündeln Produktsortimente unterschiedlicher Hersteller.

... geben Impulse für die Produktentwicklung.

... leisten Marketingdienste wie Werbung und Messeorganisation.

... verteilen die Waren an eine Vielzahl von Abnehmern.

... finanzieren Handelsgeschäfte durch Lieferantenkredite.

... garantieren für die Qualität der von ihnen gehandelten Waren.



Faires und sicheres Arbeiten



Der deutsche Blumengroßhandel bietet sichere Arbeitsplätze. Dazu gehört eine Vielzahl von Möglichkeiten in der Ausbildung und für die berufliche Karriere.

Für interessierte Jugendliche ist eine Ausbildung mit Perspektive dabei: von der klassischen Ausbildung bis hin zum dualen Studium. Ob im Büro, im Verkauf oder im Marketing – die Bandbreite der Tätigkeiten ist groß.

Für Querdenker und Perfektionisten, Teamplayer und Organisationstalente, Frauen und Männer, unabhängig vom Schulabschluss: Im Blumengroßhandel gibt es für jede und jeden eine passende Tätigkeit.

Auch eine internationale Karriere ist in dieser Branche möglich. In der Nachwuchsinitiative „Groß Handeln – Groß Rauskommen“ informieren und werben alle Verbände des Großhandels unter www.gross-handeln.de für einen Berufsstart im Groß- und Außenhandel.

Pro-Kopf-Ausgaben
für Schnittblumen:

37 €

Pro-Kopf-Ausgaben
für Blumen und Pflanzen
in Deutschland (gesamt):

106 €

Pro-Kopf-Ausgaben
für Beet- und Balkonpflanzen:

23 €

Pro-Kopf-Ausgaben
für Zimmerpflanzen:

21 €

Innovationsmotor der grünen Branche



Jahr für Jahr ist der Großhandel mit Blumen und Pflanzen beispielhaft für unternehmerische Flexibilität: Er meistert die Herausforderungen durch Wettbewerb und demografischen Wandel sowie neue Technologien und neue Formen der Information und Kommunikation. Die Blumengroßhändler passen nicht nur beständig das Produktangebot an den sich schnell wandelnden Markt an. Sie entwickeln darüber hinaus auch Produkte weiter und werden zum Anbieter von System- und Komplettlösungen. So nimmt der Blumengroßhandel die kontinuierlichen Veränderungen einer Dienstleistungsgesellschaft nicht einfach nur auf; die Blumengroßhändler geben selber starke, eigene Impulse.

Wertschöpfung verändert sich

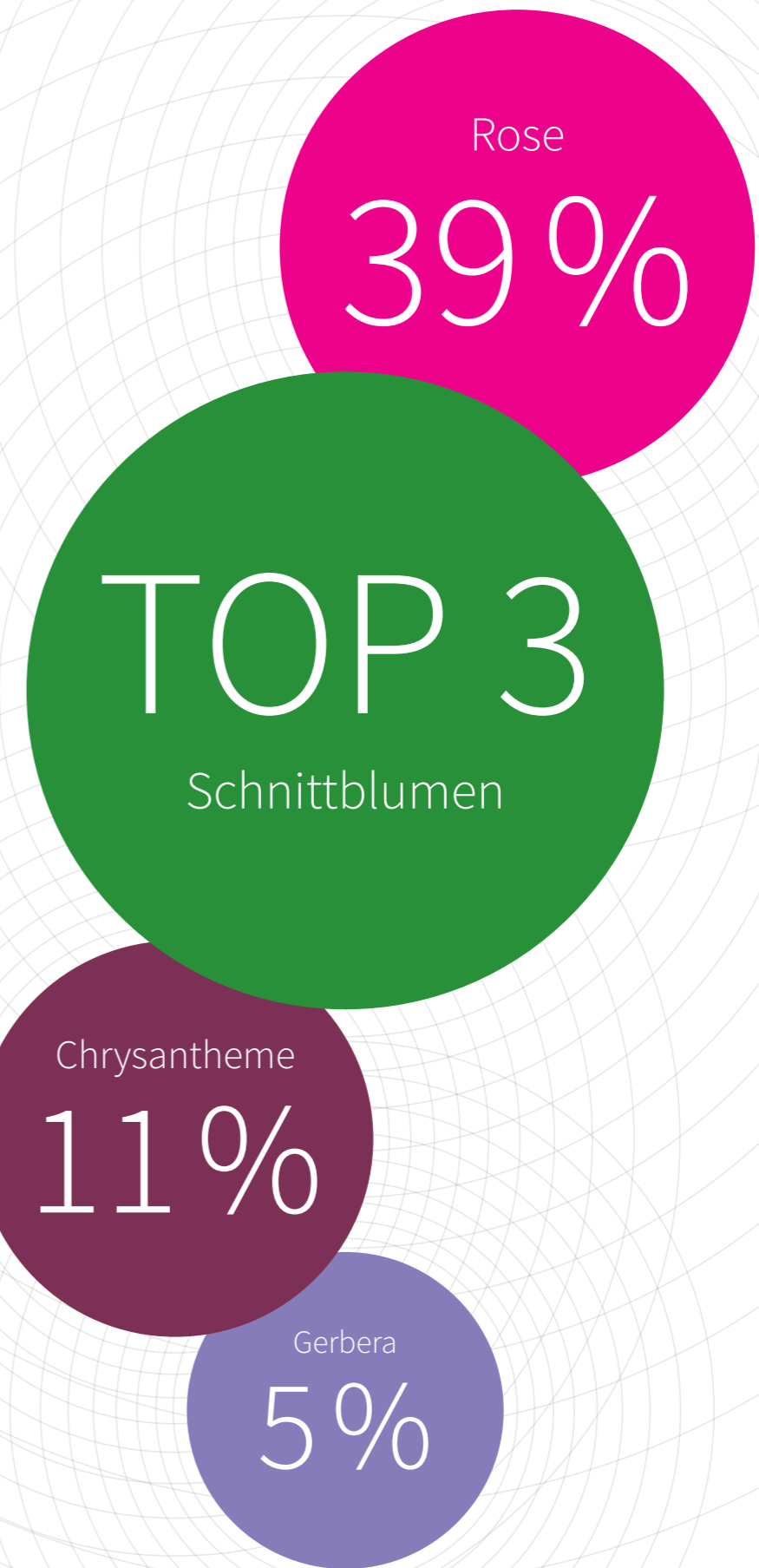
Lange Zeit schien sie klar zu sein: die klassische Aufgabenteilung in der Wertschöpfungskette zwischen Erzeuger, Großhandel und Einzelhandel.

Heute verändert sich die Rolle des Blumengroßhändlers immer weiter. Blumengroßhändler bieten passgenaue Prozessplanung von Beschaffung und Absatz, gestützt auf modernste IT. Und sie beziehen Marke-

tingüberlegungen mit ein. Neben der Steuerung von Informations- und Warenströmen wird für den Großhändler mit Blumen und Pflanzen sogar die Lenkung der Produktion beim Erzeuger wichtig. Der Erzeuger übernimmt nachfolgende Stufen im Prozess selber, der Einzelhandel integriert vorgelagerte Tätigkeiten – der Blumengroßhandel reagiert mit innovativen Geschäftsmodellen. Er entwickelt fortlaufend Strategien, die die unternehmerische Existenz langfristig sichern und ihren Mitarbeitern eine Zukunft geben.

Motor des Strukturwandels

Der Strukturwandel hat einen Begleiter: den Großhandel. Er spürt als einer der ersten nicht nur den Wandel von Kundenvorlieben auf der Abnehmerseite, sondern auch Veränderungen auf der Seite der Erzeuger durch Produktmodifikationen oder Innovationen. Die Einführung neuer Produkte braucht aber die Umsetzung von der Innovation über die Produktion hin zum Kunden. So ist der Blumengroßhändler der Mittler zwischen etablierten Produkten und der fortschreitenden Weiterentwicklung sowie Modernisierung.





Weltweit unverzichtbar



Gefragt ist die beste Strategie. In Zeiten globaler Vernetzung bedeutet Handel von einem Land ins andere nicht mehr das bloße Liefern des Produkts über weite Entfernungen, über Grenzen hinweg. Um Wettbewerbsvorteile zu erzielen, gilt es, umfassender, in weltweit immer stärker integrierten Produktions- und Lieferketten zu denken. Der Blumengroßhandel ist dabei der unverzichtbare Dienstleister, um Kosten zu senken und Qualität zu günstigen Preisen zu sichern.

Erschließen neue Märkte

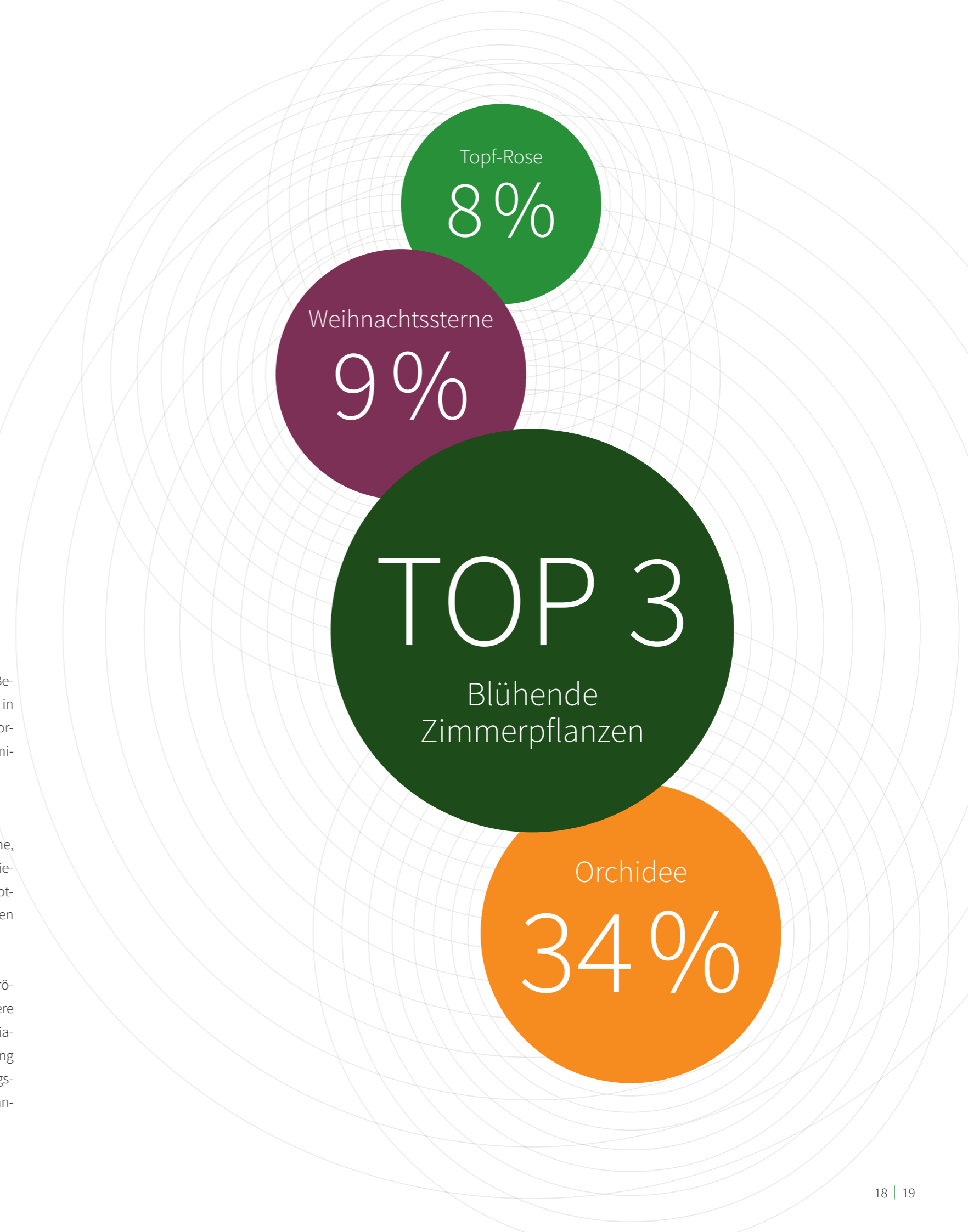
Die zunehmende Öffnung der globalen Märkte macht es möglich: Unterschiede in Konjunktur, Wachstum und Geldwert können ebenso genutzt werden wie regionale Spezialisierungen und besondere regionale Ressourcen. Abhängigkeiten verringern und neue Chancen erschließen sich, wenn Unternehmen ihr Beschaffungswesen global ausrichten und Blumen und Pflanzen weltweit beziehen. Mit seinem Überblick über alle zu berücksichtigenden Faktoren kann der Blumengroßhandel einen wesentlichen Beitrag

zur Kostensenkung leisten, und mehr: Ist globale Beschaffung notwendig, dann spielt Zuverlässigkeit in der Lieferkette eine entscheidende Rolle. Der importierende Blumengroßhändler garantiert mit stimmigen Logistikkonzepten dafür.

Zuverlässig und kenntnisreich

Währungsrisiken, kulturelle Verständigungsprobleme, andere Rechtssysteme – häufig werden die Schwierigkeiten beim Export unterschätzt. Dringend notwendige Informationen sind oft schwer zu beschaffen und erfordern jahrelange Erfahrung.

Der Aufwand an Koordination kann deutlich größer sein als angenommen. Hier ist das besondere Knowhow der Blumengroßhändler gefragt. Spezialisierte Exporteure bieten wertvolle Unterstützung durch maßgeschneiderte Logistik-, Finanzierungs- und Kundendienstleistungen vor Ort damit alle Chancen genutzt werden können.





Hand in Hand – Von Menschen für Menschen



Die meisten Menschen haben mit uns nie direkt zu tun, doch sie verlassen sich auf die gute Arbeit, die unsere Unternehmer tagtäglich leisten. Und sie verlassen sich darauf, dass alles, was wir tun, nicht nur unseren Kunden zugute kommt, sondern auch den Kunden unserer Kunden.

Überall finden wir in einer mitunter unzuverlässigen Welt Wege, um Dinge moderner, sicherer und verlässlicher zu machen. Wir handeln nicht nur, wir bieten auch Dienstleistungen an, die den Handel effizienter, die Lagerung exakter und die Transporte wirtschaftlicher machen.

Effizienter Handel ist ein Grund dafür, warum Blumen und Pflanzen, die einst schwierig zu transportieren waren, heute überall erhältlich sind.

Egal ob es um grundlegende Bedürfnisse oder um eine größere Vielfalt geht. Ein Kennzeichen unserer Arbeit ist es, dass die Warenvielfalt für die Verbraucher kontinuierlich steigt.

TOP 3

Beet- und
Balkonpflanzen

Geranien

11%

Sommerheide

10%

Stiefmütterchen

7%



Verband des Deutschen Blumen- Groß- und Importhandels (BGI) e.V.



Unser Netzwerk ist unser Erfolg

Der BGI ist die politische Interessensvertretung der mittelständischen deutschen Großhändler, Exporteure und Importeure von Blumen und Pflanzen. Gemeinsam mit unseren Partnern, Zulieferern und Freunden in der ganzen Welt zeichnet uns unsere hohe emotionale Bindung an unsere Unternehmen aus. Unsere Leidenschaft für Blumen und Pflanzen prägt uns jetzt und auch in Zukunft.

Der BGI ist dabei das Netzwerk für seine Mitglieder, aber auch Treffpunkt für die ganze „Grüne Branche“.

Der BGI ist der Themenanwalt für alles, was seine Mitglieder bewegt. Er ist die vorausschauende Plattform, auf der sich der deutsche Blumengroßhandel den Herausforderungen der Zeit stellt.

Der BGI steht für eine klare Botschaft: Wir wollen Kooperation und nicht Konfrontation. Wir wollen gemeinsam mit allen Marktteilnehmern im In- und Ausland zuverlässig und verbindlich zusammenarbeiten, um auch für die nachfolgenden Generationen ein Fundament zu bieten, auf dem unsere

Mitgliedsunternehmen ihre persönliche und unternehmerische Zukunft aufbauen können. Nachhaltiges Handeln heißt dabei für den BGI und seine Mitglieder: Zukunft gestalten!

Deshalb hat die Mitgliederversammlung des BGI im September 2011 auf dem Verbandstag in Berlin einstimmig erklärt:

„Als Unternehmer im Blumen- und Pflanzenhandel verkaufen wir unseren Kunden einwandfreie und hochwertige Produkte und leisten damit einen wesentlichen Beitrag zur Kultur unseres Landes. Unser Handeln schafft gesellschaftliche Werte und achtet Mensch und Natur. Es liegt im Interesse unserer eigenen mittelständischen Unternehmen das unser Tun kein Selbstzweck ist, sondern auf dem gesellschaftlichen Miteinander heutiger und auch künftiger Generationen basiert.“

Der BGI setzt diese Erklärung gemeinsam mit seinen Mitgliedern schrittweise in die Tat um und reflektiert sein eigenes Handeln daran.

Impressum

Herausgeber: BGI e.V.

Veilingstraße B 102 · D-47638 Straelen-Herongen
Telefon: +49 (0) 2839 5687-956 · E-Mail: info@bgi-ev.de
Web: www.bgi-ev.de

Verantwortlich für den Inhalt: Frank Zeiler (BGI e.V.)

Redaktion: Thomas Wittenburg (BGI e.V.)

Statistiken: AMI GmbH · www.ami-informiert.de

Design: RIDDER WERKE

**Wir bedanken uns beim Bundesverband Großhandel,
Außenhandel Dienstleistungen e.V. (BGA) für die freundliche
Unterstützung bei der Erarbeitung der Texte.
www.bga.de**

– 1. Auflage · Januar 2015 –



**Verband des Deutschen Blumen-
Groß- und Importhandels e.V.**

Veilingstraße B 102 · D-47638 Straelen-Herongen

Telefon: +49 (0) 2839 5687-956

E-Mail: info@bgi-ev.de · www.bgi-ev.de