

Close to Green

Für den Handel mit Blumen und Pflanzen
For Trade in Flowers and Plants



Ausgabe Mai 2021

Innenansicht Globaler Handel



Inside View of Global Trade

Internationaler Schnittblumenhandel:

Wichtiges Element von Entwicklungskooperationen

International Flower Trade:

Important Element of Development Cooperation

Blumenimport:

Zuverlässige Partner entscheiden

Importing Flowers:

Reliable Partners are significant

Inhalt / Content

*Market for flowers and ornamental plants 2020
German flower imports*

4

Markt für Blumen und Pflanzen 2020
Schnittblumenimport nach Deutschland

*Studies on direct trade with
developing and emerging countries*

8

Studien zum Direkthandel mit
Entwicklungs- und Schwellenländern

*Cut flower trade:
Important element for economic development
in the producing countries*

14

Schnittblumenhandel:
Wichtiges Element für die wirtschaftliche
Entwicklung in den Produktionsländern

*Flora Blumen Import (FBI): Strong
partner through joint purchasing organisation*

20

Flora Blumen Import (FBI): Starker
Importpartner durch gemeinsamen Einkauf

*XL Import: (Direct) imports offer
added value for the German market*

24

XL Import: (Direkt) Importe bieten
Mehrwert für den deutschen Markt

*Interview: IPM atmosphere in exhibition halls
cannot be realised virtually*

28

Interview: IPM-Atmosphäre in Messehallen
virtuell nicht zu realisieren

*Perishable Center Frankfurt
Gateway for fresh goods from all over the world*

32

Perishable Center Frankfurt
Eintrittstor für Frischware aus aller Welt

*Rosy times: the Fairtrade mark
for flowers and plants*

35

Rosige Zeiten: Das Fairtrade Siegel
für Blumen und Pflanzen

*FSI 2025:
Stimulating a responsible international flower
trade for flowers and plants*

39

FSI 2025:
Förderung eines verantwortungsvollen
internationalen Blumenhandels

*Flower Republic:
through transparency to sustainable trade*

42

Flower Republic:
Durch Transparenz zum nachhaltigen Handel

*Successful project in Ethiopia
enters the second phase*

46

Erfolgsprojekt in Äthiopien
startet in die zweite Phase

Members of BGI

50

Die Mitglieder des BGI

Close to Green

Für den Handel mit Blumen und Pflanzen
For Trade in Flowers and Plants



Liebe Leserinnen und Leser,

Blumen aus Kenia, Äthiopien, Ecuador, Kolumbien oder Israel gehören im deutschen Blumenhandel so sehr zum gewohnten Bild wie Avocados, Pomelos und Bananen in den Auslagen der Supermärkte. Kaum eine Geranie oder Poinsettie auf dem deutschen Markt, die nicht ihre Geburtsstunde in einem Vermehrungsbetrieb in Übersee erlebt hat. Die Erzeugerbetriebe dort überzeugen mit qualitativ hochwertigen Produkten, die unter anderem dem optimalen Klima und den besonderen Lagen der Anbaugebiete zu verdanken sind, in denen Temperatur und Licht den Blumen und Pflanzen die perfekten Wachstumsbedingungen bescheren.

In Nordeuropa lassen sich ähnliche Qualitäten nur mit hohem Einsatz von Zusatzlicht und Wärme erzeugen, was sich negativ auf die CO2 Bilanz dieser Produkte auswirkt und sich nur teilweise durch moderne, nachhaltige Kulturverfahren ausgleichen lässt. Wer als Konsument aufgrund des CO2-Fußabdrucks auf Avocados verzichtet, wird wahrscheinlich auch bei Rosen aus Afrika Kritik üben, doch wer „Zier“-Pflanzen in Bausch und Bogen als überflüssiges Luxusgut verurteilt, wird gerade eines Besseren belehrt.

Selten war das Bedürfnis der Menschen nach Blumen und Pflanzen im und um das Haus so groß wie im Moment. Die Entscheidung in Pandemie-Zeiten auf Reisen zu verzichten und im persönlichen Umfeld positive Akzente zu setzen, treibt die Nachfrage nach Blühendem und Grünem in die Höhe. Es wird offensichtlich, dass der Wunsch sich mit Natur und besonderen Eindrücken zu umgeben tief in uns steckt, vergleichbar mit dem Wunsch nach kultureller Vielfalt und Kulturerlebnissen. Denn genau das sind Blumen und Pflanzen – ein Kulturgut, das unseren Alltag und unsere Lebensqualität bestimmt. Mit heimischer Produktion ist die Nachfrage im bedeutenden deutschen Absatzmarkt nicht zu befriedigen. Um diesem essenziellen Bedürfnis entsprechen zu können, braucht es auch die Vielfalt und die Vielzahl der Produkte, die aus der ganzen Welt zu uns kommen. Dass dabei eine sozialverträgliche, für Menschen und Umwelt nachhaltige Produktion zum Standard wird, daran arbeiten viele Organisationen und Betriebe in aller Welt. Einige können Sie in dieser Ausgabe kennenlernen.

Ihre „Close to Green“ Redaktion

Dear Readers,

Flowers from Kenya, Ethiopia, Ecuador, Colombia or Israel are as much a part of the German flower trade as avocados, pomelos and bananas are in the supermarket displays. There is hardly a geranium or poinsettia on the German market that has not first seen the light of day in an overseas propagation company. The farms in these areas produce top-quality products, thanks in part to the optimal climate and the particular locations of the growing areas, where the temperature and light provide the flowers and plants the perfect conditions for growth.

In Northern Europe, similar qualities can only be produced with a high input of additional light and heat, which has a negative impact on the carbon footprint of these products and can only be partially offset by modern, sustainable cultivation methods. Consumers who do without avocados because of their carbon footprint will probably also criticise roses from Africa, but those who condemn lush „ornamental“ plants as superfluous luxury goods are being taught better these days. The people's desire for flowers and plants in and around the home has rarely been as great as it is right now. The decision to refrain from travelling in pandemic times and to set positive accents in the personal environment is driving up demand for the blooming and green.

It becomes obvious that the desire to surround ourselves with nature and special impressions is deep within us, comparable to the desire for cultural diversity and cultural experiences. Because that is exactly what flowers and plants are - a cultural asset that determines our everyday life and our quality of life. Domestic production cannot satisfy demand in the significant German sales market. In order to meet this essential need, we also need the diversity and variety of products that come to us from all over the world. Many organisations and companies around the world are working to ensure that socially responsible production that is sustainable for people and the environment becomes the standard. You can get to know some of them in this issue.

Your "Close to green" editorial team





Eine geringere Nachfrage durch geschlossene Blumengeschäfte aufgrund des Corona-Shutdowns und knappe Frachtkapazitäten ließen Frischblumenimporte 2020 sinken. Lower demand because of closed flower shops due to the Corona shutdown and tight freight capacity caused fresh flower imports to fall in 2020.

IMPORT VON SCHNITTBLUMEN NACH DEUTSCHLAND DURCH PANDEMIE 2020 STARK BEEINFLUSST

Pandemic has strong impact on German flower imports

Die Einfuhr von frischen Schnittblumen (ohne Schnittgrün und Trockenblumen) nach Deutschland läuft überwiegend über die Länder der EU-27. In den vergangenen Jahren hat sich dieser Trend weiter verstärkt. Die weltweite Pandemie hatte einen deutlichen Einfluss auf den Import nach Deutschland.

Der Einfuhrwert von frischen Schnittblumen nach Deutschland betrug nach Zahlen des Statistischen Bundesamtes im Jahr 2020 rund 957 Mio. EUR aus den Ländern der EU-27. Nach einem deutlichen Anstieg des Importwerts seit 2010 ist es das zweite Jahr in Folge, in welchem er unter 1 Mrd. EUR fiel. Nach einem Peak im Jahr 2015 zeigte sich der Warenimport aus Drittländern leicht rückläufig.

Most imports of fresh cut flowers to Germany (excluding cut foliage and dried flowers) are from other EU-27 countries. This trend has been growing over recent years. The world pandemic has had a pronounced impact on imports to Germany.

According to information published by the Federal Statistical Office, the value of fresh cut flower imports from EU-27 countries to Germany amounted to around EUR 957 million in 2020. In other words, after having seen a significant rise after 2010, the import value dropped to below EUR 1 billion for the second year running. Following a peak in 2015, imports from non-EU countries were in slight decline.

Frischblumenimporte

Der Wert der Frischblumenimporte aus den EU-27-Ländern nach Deutschland sank im Vergleich zum Vorjahr um rund 3 % auf knapp 957 Mio. EUR. Der Wert der aus den Drittländern stammenden frischen Schnittblumen sank um 18 % auf nur noch rund 59 Mio. EUR – ein eindeutiger Effekt der Pandemie. Dennoch – im direkten Vergleich mit dem Jahr 2010 zeigt sich für das Jahr 2020 ein Anstieg des Einfuhrwertes von 20 % aus den Ländern der EU-27. Der Anstieg war hierbei recht linear, der Importwert für das Jahr 2020 liegt noch immer 4 % über dem Mittelwert der Jahre 2010 bis 2019. Die Tendenz bezogen auf die Importe aus den Drittländern ist weniger eindeutig, da die direkten Importmengen nach Deutschland deutlich geringer sind und stärker schwanken. Aber auch hier liegt das Jahr 2020 16 % hinter dem langjährigen Mittel.

EU-27

Die Niederlande sind weitaus wichtigstes Lieferland. Von den 94 % des Einfuhrwertes, die die 2020 aus den Ländern der EU-27 eingeführt wurden, stammten zu rund 97 % aus den Niederlanden. Die Plätze 2 und 3 besetzen unverändert die Schnittblumen aus Italien und Polen. Der Importwert aus Italien lag bei 13 Mio. EUR und sank im Vorjahresvergleich um 25 %. Nach starken Importen aus Polen im Jahr 2019 fiel der Wert auf 6 Mio. EUR um rund 52 %.

Die Importmengen aus Belgien stiegen in den vergangenen 10 Jahren stetig an. Im Jahr 2020 wurde Schnittware im Wert von 2,5 Mio. EUR (+21 %) eingeführt. Die spanischen Importe stiegen seit 2018 sprunghaft an und mit rund 1,9 Mio. (-4 %) zum Vorjahr blieb der Importwert zumindest am an den restlichen Ländern recht stabil. Der Wert von aus Dänemark nach Deutschland eingeführten frischen Schnittblumen sank um 51 % auf 1,2 Mio. EUR. Die Einfuhren aus Frankreich

Fresh flower imports

The value of fresh cut flower imports from EU-27 countries to Germany fell compared to the previous year by around 3 % to just under EUR 957 million. The value of cut flowers from non-EU countries declined 18% to only around EUR 59 million – a clear impact of the pandemic. However – in direct comparison with 2010, the value of imports from EU-27 countries was 20 % higher in 2020. The rise was fairly linear, and the value of 2020 imports exceeded the mean for the years 2010 to 2019 by 4 %. The trend in imports from non-EU countries is less clear, because the volumes of direct imports to Germany were considerably lower and more volatile. Again, the 2020 figures were short of the long-term mean, by 16 %.

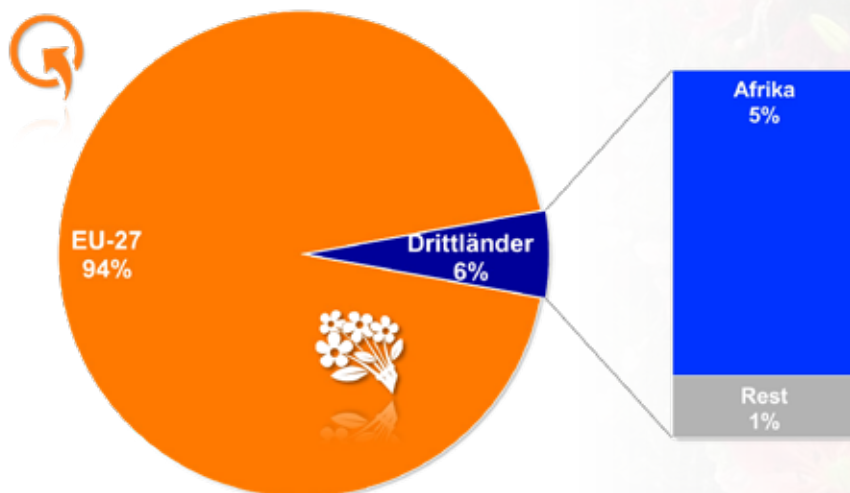
EU-27

The Netherlands are by far the most important supplier. With 94 % of the value of imports coming from EU-27 countries, around 97 % of these were from the Netherlands. Italy and Poland remained second and third supplier of cut flowers. The value of imports from Italy amounted to EUR 13 million, which translates to a 25 % drop year-on-year. Following strong imports from Poland in 2019, the value plummeted around 52 % to EUR 6 million.

Import volumes from Belgium have climbed steadily over the past ten years. In 2020, Germany imported cut flowers with a value of EUR 2.5 million (+21 %). Spanish imports had rapidly increased since 2018. In 2020, the value of imports remained relatively stable compared to that recorded in other EU-27 countries at around EUR 1.9 million (-4 %). The value of fresh cut flower imports from Denmark to Germany plunged 51 % to EUR 1.2 million. Imports from France barely reached the mark of EUR 700,000 (-23 %). Remaining imports amounted to around EUR 1 million, with imports from Austria and Portugal seeing a significant rise, at least in terms of percentage points.

Länder der EU-27 weiter dominant

Einfuhrwert von frischen Schnittblumen nach Deutschland, nach Ländern, Kontinenten und Ländergruppen, 2020, in %



erreichten gerade so die Marke von 700.000 EUR (-23 %). Der verbleibende Rest liegt bei rund 1 Mio. EUR, wobei die Importe von Österreich und Portugal zumindest prozentual deutlich stiegen.

Drittländer

Bei den Importen aus Drittländern dominiert vor allem der Kontinent Afrika. Rund 15 % der Gesamtimporte nach Warenwert stammen von diesem Kontinent und 83 % der Importe aus Drittländern. Mit rund 71 % des Einfuhrwertes für frische Schnittblumen nach Deutschland 2021 führt Kenia das Ranking deutlich an. Der mittlere Importwert der vergangenen fünf Jahre lag bei rund 45 Mio. EUR, im Jahr 2020 sank er auf 41 Mio. EUR um 9 %. Ecuador auf dem zweiten Platz musste eine Verringerung des Einfuhrwertes von 43 % auf 4,6 Mio. EUR hinnehmen. Der Import anderer Länder litt deutlich unter den Folgen der Pandemie. Äthiopien verlor 28 % des Vorjahresimportwertes, Sambia 22 %, Israel 22 %, Kolumbien sogar 44 % und auch die türkischen Importe fielen um 26 %.

Sortimente

Die gehandelten Sortimente im Jahr 2020 unterscheiden sich nach Ländergruppen ebenfalls. Beim Handel innerhalb der EU-27 liegt der Anteil für „sonstige frische Schnittblumen“ bei 62 % des Einfuhrwertes. Auf Rosen entfallen 26 %, auf Chrysanthemen 5 % und auf Nelken 4 %. Alle ande-



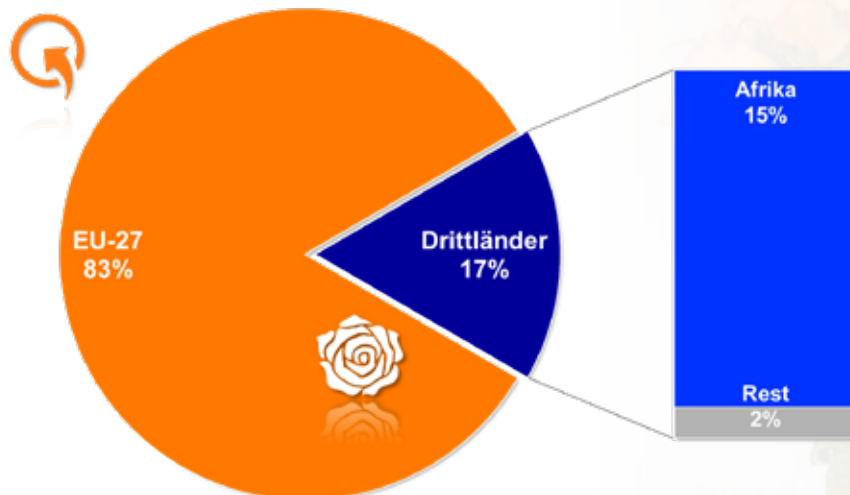
Die Blumenversteigerungen in den Niederlanden gehören zu den wichtigsten Umschlagplätzen für Importware aus Drittländern nach ganz Europa. Dutch flower auctions are among the most important transshipment point for imported goods from non-Community countries to all of Europe.

Non-EU countries

Imports from non-EU countries came mainly from Africa. The continent provided around 15 % of the total import value and 83 % of the value of imports from non-EU countries. Accounting for around 71 % of the value of cut flower imports to Germany in 2021, Kenya clearly headed the ranking. Whereas the average value of imports over the past five years was around EUR 45 million, it declined 9 % to EUR 41 million in 2020. Ecuador, ranking second, recorded a 43 % plunge in the value of imports to EUR 4.6 million. Imports from other countries suffered significant declines in the wake of the pandemic. Ethiopia lost 28 % of the previous year's value of imports, Zambia 22 %, Israel 22 %, and Colombia 44 %, with Turkish imports falling 26 %.

Importe aus Afrika bleiben anteilig stabil


Einfuhrwert von frischen Schnittrosen nach Deutschland, nach Ländern, Kontinenten und Ländergruppen, 2020, in %



Importe durch Corona merklich geschrumpft



Einfuhr von frischen Schnittblumen nach Deutschland, unterteilt nach Lieferländern und Ländergruppen, in Mio. EUR

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
EU-27 (2020)	797	851	840	854	915	952	988	991	1001	982	957
Niederlande	768	820	812	820	885	920	948	956	971	944	931
Italien	19	22	19	19	17	18	15	16	17	17	13
Polen	7	5	4	9	8	7	10	8	7	12	6
Belgien	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	3
Spanien	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	2
Dänemark	1	1	1	1	1	4	8	5	1	2	1
Frankreich	0	1	1	1	0	2	5	4	1	1	1
Drittländer	61	58	58	66	75	86	79	74	66	71	59
Kenia 	19	23	24	31	35	46	47	45	41	46	41
Ecuador	14	14	13	13	15	14	11	10	9	8	5
Äthiopien	4	3	3	4	6	5	3	3	3	6	4
Sambia	5	5	5	5	5	5	3	5	4	3	2
Israel	7	5	2	3	3	3	3	3	2	3	2
Kolumbien	6	6	4	3	3	3	3	3	3	3	1
Türkei	2	1	5	5	6	7	7	4	2	1	1
andere Drittländer	4	2	2	3	2	2	1	2	2	2	2
Insgesamt	858	910	898	920	990	1039	1067	1065	1067	1053	1015

ausgewiesen werden nur Lieferländer mit mehr als 1 Mio. EUR Einfuhrwert nach Deutschland im Jahr 2020

© AMI 2021/BZ-BGI-113 | AMI-informiert.de

Quelle: Statistisches Bundesamt

ren separat erfassten Kulturen (Lilien, Orchideen, Gladiolen und Hahnenfußgewächse) erreichen zusammen rund 3 %. Bei den Drittländern dominieren hingegen Rosen den Handel mit rund 85 % des Einfuhrwertes nach Deutschland, Tendenz seit einigen Jahren steigend. Nelken verlieren hingegen seit Jahren und erreichen nur noch 4 %. Die sonstigen Schnittblumen weisen einen stabilen Anteil von 11 % auf. Der unbedeutende Rest von 0,2 % verteilt sich auf die anderen Positionen.

Schnittrosenimporte

Die bedeutendsten Schnittblumen sind in Deutschland seit Jahren Rosen. Nach Schätzungen der Agrarmarkt Informations-Gesellschaft (AMI) entfielen auch im Jahr 2020 auf Rosen-Monosträuße rund 38 % der Verbraucherausgaben in Deutschland. Ein Grund für die hohen Ausgaben liegt in der ganzjährigen Verfügbarkeit. Aufgrund dieser hohen Bedeutung der Rose wird der Import nach Deutschland im Folgenden einzeln betrachtet.

Drittländer

Der vom Statistischen Bundesamt ausgewiesene Anteil der Drittländer am Einfuhrwert für frische Schnittrosen liegt mit 17 % deutlich höher als für frische Schnittblumen insgesamt. Die afrikanischen Länder haben hier eine hohe Bedeutung. Die Drittländer, die in diesem Fall gleichzeitig auch als Produktionsländer verstanden werden können, verloren im Vorjahresvergleich um 16 % auf 50 Mio. EUR.

Product ranges

The product ranges traded in 2020 differed among groups of countries. In intra EU-27 trade, „Other fresh cut flowers“ accounted for 62 % of the import value. Roses accounted for 26 %, chrysanthemums for 5 % and carnations for 4 %. Taken together, all other separately recorded crops (lilies, orchids, gladiolas and buttercups) reached around 3 %.

On the other hand, Germany's trade with non-EU countries is dominated by roses, which made up around 85 % of the value of imports to Germany. This trend has been rising for several years. Carnations have been in decline for years, falling to only 4 %. Other cut flowers remained stable at a share of 11 %. The insignificant remainder of 0.2 % was shared among the other items.

Imports of cut roses

Roses have been the most important cut flowers in Germany for many years. According to Agrarmarkt Informations-Gesellschaft (mbH) (AMI) estimates, the share of mono bouquets of roses was at around 38 % of German consumer spending on cut flowers in 2020. One reason for the high percentage is that roses are available all year round. Taking account of the high importance of cut roses, we will take a more detailed look at imports to Germany below.

Non-EU countries

The 17 % share of fresh cut roses in the value of imports the Federal Statistical Office has reported for non-EU countries



Rekord über die Niederlande



Einfuhr von Rosen nach Deutschland, unterteilt nach Lieferländern und Ländergruppen, in Mio. EUR

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
EU-27	221	228	248	246	248	245	270	269	269	262	248
Niederlande	221	227	246	245	247	244	268	266	263	250	244
Spanien	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	2
Polen	0	0	0	0	0	0	0	0	2	7	1
Italien	0	1	1	0	0	1	1	1	2	2	1
andere EU-27 Länder	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Drittländer	44	44	43	50	58	67	60	60	55	59	50
Kenia 	19	22	22	28	33	44	44	44	40	44	40
Ecuador	13	13	12	12	14	13	10	9	8	7	4
Äthiopien	3	2	2	4	6	4	2	2	2	5	3
Sambia	5	5	5	5	5	5	3	5	4	3	2
andere Drittländer	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Insgesamt	265	272	291	296	306	313	330	329	324	321	298

ausgewiesen werden nur Lieferländer mit mehr als 1 Mio. EUR Einfuhrwert nach Deutschland im Jahr 2020

© AMI 2021/BZ-BGI-114 | AMI-informiert.de

Quelle: Statistisches Bundesamt

Das bedeutendste Drittland für die Einfuhr von frischen Schnitrosen nach Deutschland ist Kenia mit 40 Mio. EUR, oder einem Anteil von 80 %. Zum Vorjahr schrumpfte der Import um 9 %. Ecuador folgt mit 4 Mio. EUR bzw. 8 % des Gesamtanteils. Im Vorjahresvergleich ist das ein Minus von 43 %. Sambia und Äthiopien verloren im Vorjahresvergleich ebenfalls 33 % und 22 % und kamen zusammen auf einen Importwert von 5,4 Mio. EUR.

EU-27

Innerhalb der EU haben die Niederlande eine dominante Rolle bei den Rosenimporten, dienen allerdings auch als Drehtür den internationalen Importhandel. Laut AIPH wurden 2019 rund 32 % der in die Niederlande importierten Rosen nach Deutschland exportiert. Der Einfuhrwert lag im Jahr 2019 bei 250 Mio. EUR, brach jedoch im Pandemiejahr 2020 um 3 % auf 244 Mio. EUR ein. Mit enormem Abstand folgen aus der EU-27 lediglich Spanien, Polen und Italien mit einem Einfuhrwert von insgesamt rund 4 Mio. EUR.

is clearly higher than the share of fresh cut flowers in general. African countries play a very important role. The non-EU countries, which in this case can be implied to be production countries, lost 16 % year-on-year to fall to EUR 50 million. Kenya is the most important non-EU country for fresh cut rose imports to Germany, accounting for 80 % or EUR 40 million of the import value. Imports shrank 9 % compared to the previous year. Ecuador follows with EUR 4 million or 8 % of the total share of imports. This translates to a 43 % dip year-on-year. Zambia and Ethiopia also lost 33 % and 22 % respectively, with a combined import value of EUR 5.4 million.

EU-27

The Netherlands play a key role for rose imports within the EU, while also serving as a hub for international import trade. According to the AIPH, around 32 % of the roses imported to the Netherlands in 2019 were exported to Germany. The import value amounted to EUR 250 million that year, but fell 3 % to EUR 244 million in the 2020 pandemic. Spain, Poland and Italy were the only other EU-27 countries, but they were far behind with a total import value of around EUR 4 million.



Jens Quetsch,

Produktmanager Fachbereich Gartenbau AMI GmbH, Bonn.
Product Manager Department Horticulture AMI GmbH, Bonn.





Die Aufbereitung von Schnitt-Hortensien, wie hier bei American Flowers in Kolumbien, gehört zu den Maßnahmen für den Qualitätserhalt.
The preparation of cut hydrangeas, as here at American Flowers in Colombia, is one of the measures for maintaining quality.

STUDIEN ZUM DIREKTHANDEL MIT ENTWICKLUNGS- UND SCHWELLENLÄNDERN

Studies on direct trade with developing and emerging countries

Rosen aus Ecuador, Nelken aus Kolumbien, ganze Blumensträuße aus Kenia oder Äthiopien – Schnittblumen aus Entwicklungs- und Schwellenländern sind längst auf dem deutschen Markt angekommen. Die Nachfrage nach Schnittblumen in Deutschland ist hoch und kann durch die deutsche Blumenproduktion nicht befriedigt werden. Blumenhändler stellen sich daher die Fragen: Welche Beschaffungsmärkte eignen sich für den Import? Welches Produktportfolio bieten die Märkte? Wo gibt es noch unentdecktes Potenzial? Welche Qualitätsstandards werden angeboten? Und schließlich: Können mit den Lieferanten nachhaltige Handelsbeziehungen aufgebaut werden?

Zwei Studien, die im Auftrag des Import Promotion Desk (IPD) erstellt worden sind, beantworten diese Fragen und zeigen das große Potenzial des Angebots aus Entwicklungs- und Schwellenländern für den europäischen Schnittblumenmarkt auf. Sie untersuchen sowohl die Nachfrage in der EU als auch das Angebot in den IPD-Partnerländern. Das Ergebnis: Die Zusammenarbeit, also der Direkthandel, mit kleinen und mittelständischen Lieferanten aus Entwicklungs- und Schwellenländern bietet für den europäischen Blumenfachhandel große Chancen.

Roses from Ecuador, carnations from Colombia, whole bouquets from Kenya or Ethiopia – cut flowers from developing and emerging countries have long been a presence on the German market. Demand for cut flowers is high in Germany and cannot be met by German flower production alone. So flower traders ask themselves: Which source markets are suitable for importing? What product portfolios are on offer in those markets? Where is there still untapped potential? What are the quality standards? And finally: can sustainable trade relations be established with suppliers?

Two studies commissioned by the Import Promotion Desk (IPD) answer these questions and show the enormous potential of the products offered by developing and emerging countries for the European cut flower market. The studies examined both demand in the EU and supply in the IPD partner countries. The result: cooperation, i.e. direct trade, with small and medium-sized suppliers in developing and threshold countries offers great opportunities for the flower market in Europe.



Import im Wandel:

Stetiges Wachstum bei Direktimporten

Die Nachfrage im europäischen Schnittblumensektor verzeichnet langfristig ein leichtes, kontinuierliches Wachstum, gleichzeitig befinden sich Lieferketten und Absatzkanäle im Wandel. Nach wie vor sind die Niederlande die wichtigste Drehscheibe für den Weltmarkt der Schnittblumen, auch für den deutschen Markt. 90 Prozent der deutschen Schnittblumenimporte werden über den Einkauf bei niederländischen Importeuren und Großhändlern sowie Versteigerungen gedeckt.

Jedoch ist gleichzeitig eine Dynamik hinsichtlich deutscher Direktimporte aus den Erzeugerländern zu beobachten. Der Anteil am Gesamtimportvolumen ist zwar gering, doch zeichnet sich ein Wachstum ab. Bisher importiert weniger als ein Drittel der rund 60 deutschen Schnittblumen-Großhändler direkt. Für die wachsende Bedeutung des direkten Handels im Schnittblumensektor spielt vor allen der Lebensmitteleinzelhandel (LEH) und seine zunehmende Marktteilnahme eine Rolle.

Grundsätzlich ist der Fachhandel immer noch der wichtigste Vermarktungskanal von Schnittblumen in den meisten europäischen Ländern, inklusive Deutschlands. Auch bei den Großhändlern wächst die Offenheit für direkte Importbeziehungen – auch wenn viele Akteure beim Einstieg in den Direktimport noch zögern. Aber gerade für diesen Kanal bietet der direkte Handel zwischen Erzeugern aus Entwicklungsländern und deutschen Großhändlern vielversprechende Chancen.

Voraussetzungen für den Direkthandel:

Zuverlässige Partner

Zuverlässigkeit, Transparenz und Kontinuität in der Handelsbeziehung mit den Lieferanten sind für Großhändler von zentraler Bedeutung. Insbesondere die quantitative Verfügbarkeit eines Produktes in gleichbleibender Qualität ist ausschlaggebend für die Entscheidung des Händlers direkt mit den Produzenten zu kooperieren. Eine weitere relevante Voraussetzung für die Käuferseite ist die Erfüllung von Sozialstandards in der Produktion und der Wertschöpfungskette, denn die Produktionsbedingungen müssen mit dem Wertesystem der Endverbraucher übereinstimmen. Neben den Anforderungen an Produktion und Produkte selbst, sind die politische Stabilität im Erzeugerland, eine gute Infrastruktur und eine optimale Lieferkette für die Nachfrageseite wichtig. Viele kleine und mittelständische Unternehmen in den Entwicklungs- und Schwellenländern erfüllen bereits diese Voraussetzungen und sind zuverlässige Partner für europäische Importeure. Die Experten des IPD prüfen die Unternehmen vor Ort und bereiten sie sorgfältig auf die Anforderungen des europäischen Marktes vor. Händler profitieren von der

Großblütige Rosen sind wohl das bekannteste Produkt, der Blumenfarmen in Ecuador. Aufgrund optimaler Klimabedingungen entwickeln sich im Hochland besonders hochwertige Qualitäten. *Large-flowered roses are probably the best-known product of the flower farms in Ecuador. Due to optimal climatic conditions, high qualities develop in the highlands.*

The changing import market:

constant growth of direct imports

Over the long term, demand for cut flowers in the European sector is showing slow and steady growth, whilst at the same time supply chains and sales channels are changing. The Netherlands remains the most important hub for the global cut flower market, as well as the German market. Ninety percent of German cut flowers are imported through Dutch importers, wholesalers and auctions.

However, at the same time there is a noticeable shift towards direct imports from producing countries to Germany. Although this still represents only a small proportion of overall imports, it is increasing. At present less than a third of the approx. 60 cut flowers wholesalers in Germany are importing directly. The growing significance of direct trade in the cut flowers sector is above all due to food retailers and their increased market participation.

Overall, specialist retailers are still the predominant marketing channel for cut flowers in most European countries, including Germany. But wholesalers, too, are increasingly open to the idea of direct import relations – even though many players still hesitate to commence direct imports. But for this channel in particular, direct trade between producers from developing countries and German wholesalers offers promising opportunities.

Preconditions for direct trade:

reliable partners

Reliability, transparency and continuity in the trade relationship with suppliers are the primary considerations for wholesalers. In particular, the quantitative availability of a product in consistent quality is decisive for a trader's decision to cooperate directly with producers.

Another relevant precondition on the buyer side is compliance with social standards within the production and value chain, because production conditions must comply with the value system of the final consumer. Besides the requirements that must be met by production and products, other important criteria on the demand side are political stability in the producing country, a good infrastructure and an optimal delivery chain. Many small and medium-sized en-



Vorauswahl und Prüfung des Produktangebots durch die Initiative für Importförderung und können so den eigenen Sourcing-Aufwand reduzieren.

Vorteile des Direkthandels: Direkter Austausch und hohe Qualität

Das Schnittblumenangebot aus Entwicklungs- und Schwellenländern ist in einem ständigen Wachstum begriffen. In den besonders relevanten Ländern für den Schnittblumen-sektor – vor allem Ecuador, Kolumbien, Äthiopien und Kenia – bieten vor allem kleine und mittelständische Produktionsunternehmen eine breite Palette qualitativ herausragender Schnittblumen. In erster Linie sind diese für den Fachhandel geeignet, denn das Angebot beinhaltet zahlreiche spezielle Nischenprodukte. Die Qualität der Produkte basiert auf einer hohen Kompetenz in der Produktion. Die überschaubare Unternehmensgröße vereinfacht den direkten Austausch und die an den Kundenwünschen orientierte Koordination zwischen Erzeuger und Abnehmer. Der direkte Handel mit den Unternehmen bietet eine gute Rückverfolgbarkeit und ermöglicht das Nachvollziehen der Einhaltung von Nachhaltigkeits- und Sozialstandards in der gesamten Lieferkette.

Die Studien des IPD zeigen das große Potenzial von Entwicklungs- und Schwellenländern, wie Ecuador und Kolumbien, für den europäischen Schnittblumenmarkt. Zwischen den Anforderungen der Händler und dem Angebot der Lieferanten besteht eine große Schnittmenge. Importeure können durch die Zusammenarbeit ihr Portfolio qualitativ vergrößern und durch Nischenprodukte aufwerten. Das Import Promotion Desk unterstützt Großhändler dabei, neue Beschaffungsmärkte zu eröffnen und die Chancen des Direkthandels für sich zu nutzen.



Die kolumbianische Yasa-Farm ist ein Experte für Chrysanthemen und zieht die Jungpflanzen für Anastasia-Chrysanthemen selbst.

The Colombian Yasa farm is an expert in chrysanthemums and grows the young plants for its Anastasia chrysanthemums itself.



Kooperationen für ein größeres Angebot: Die Rumhoro Green Farm arbeitet in Kolumbien mit einer Reihe kleiner Farmen zusammen und kann so mehr als 20 verschiedene Schnittgrün-Arten anbieten. *Cooperations for a wider range: Rumhoro Green Farm cooperates with a number of small farms in Colombia and is thus able to offer more than 20 different species of cut foliage.*

terprises in developing and emerging markets already fulfil these preconditions and are reliable partners for European importers. The IPD experts assess the local enterprises and prepare them carefully for the requirements of the European market. Importers benefit from the pre-selection and assessments of the product range carried out by the import promotion initiative and lessens the burden of their own sourcing work.

Advantages of direct trade: direct exchange and high quality

The range of cut flowers from developing and threshold countries is constantly expanding. In the countries particularly relevant for the cut flowers sector - mainly Ecuador, Colombia, Ethiopia and Kenya – it is above all small and medium-sized production enterprises that offer a wide range of excellent quality cut flowers. These are best suited for retail traders since the range includes many specific niche products. The quality of the products is based on high production competence. The manageable size of the enterprises facilitates direct exchange and coordination between producer and buyer, tailored to the customer's requirements. The direct trade with enterprises ensures good traceability and transparency about compliance with sustainability and social standards along the whole supply chain.

The IPD studies demonstrate the enormous potential of developing and threshold countries, such as Ecuador and Colombia, for the European cut flowers market. There is significant overlap between the requirements of traders and the range offered by suppliers. Cooperation allows importers to expand their portfolio while maintaining quality and add value through niche products. The Import Promotion Desk supports wholesalers in accessing new source markets and exploiting the opportunities of direct trade for themselves.





WOHIN ENTWICKELT SICH DER INTERNATIONALE BLUMENHANDEL?

How is the international flower trade developing?

In vielen Branchen erleben Produktion und Handel ein Umdenken der Konsumenten im Hinblick auf die Nachhaltigkeit der angebotenen Produkte. Menschenrechts-, Klima-, und andere Umweltschutzfragen sind in der Diskussion. Die globalen Handelswege werden mit Skepsis betrachtet, regionale Produkte erfahren eine höhere Wertschätzung. Auf der anderen Seite werden die positiven und negativen Auswirkungen des Handels und die Produktion vor Ort in den Erzeugerländern genau beobachtet. Häufig schlägt sich dies jedoch nicht im Kaufverhalten der oft sehr preisbewusst kaufenden, deutschen Konsumenten nieder. Close to Green befragte Branchenkenner, wie sie die Bedeutung der internationalen Handelsbeziehungen und die Zukunft von Importprodukten im deutschen Zierpflanzenmarkt einschätzen und wie sich der Handel auf den Wertewandel der Konsumenten einstellt.

In many sectors, production and retail trade are experiencing a change in thinking by consumers with regard to the sustainability of the products on offer. Human rights, climate protection and other environmental issues are subjects of discussion. Global trade routes are viewed sceptically, regional products are held in higher esteem. Moreover, the positive and negative impacts of trade and production conditions in the producing countries are closely monitored. However, this is often not reflected in the buying behaviour of German consumers, who are often very price-conscious. Close to Green asked industry experts how they assess the importance of international trade relations and about the future of imported products in the German ornamental plant market and how the retail trade is adapting to the changing values of consumers.



**THOMAS
BERTHOLD**

**Geschäftsführer
FleuraMetz Deutschland GmbH**

Wir benötigen die Vielfalt, die Qualität und das Volumen um den Bedarf auf dem deutschen Markt sicher abzudecken. Entscheidend werden auch klare Richtlinien und Herangehensweisen zum Thema Nachhaltigkeit sein. Ein einheitliches Zertifikat mit der Abbildung aller Anforderungen und der nötigen Transparenz, sowie das passende Storytelling in Richtung Konsument sind für die Zukunft unbedingt nötig.

**Thomas Berthold, Managing Director
FleuraMetz Deutschland GmbH**

We need the variety, the quality and the volume to safely cover the demand on the German market. Clear guidelines and approaches to sustainability will also be crucial. A uniform certificate that represents all requirements and the necessary transparency, as well as the appropriate storytelling towards the consumer, are absolutely necessary for the future.



**DIETER
OVERATH**

**Vorstandsvorsitzender
TransFair e.V. / Fairtrade Deutschland**

Seit 2001 gibt es Standards für Fairtrade-Rosen aus Afrika, seit 2005 die ersten Fairtrade-Rosen am deutschen Markt - und das mit wachsendem Erfolg. 2020 stammte jede dritte in Deutschland verkaufte Rose aus fairem Anbau. Die Nachfrage nach fair gehandelten Rosen führt dazu, dass viele tausende ArbeiterInnen auf Fairtrade-zertifizierten Blumenfarmen von gesicherten Grundrechten, wie festen Verträgen, einen Anspruch auf Mutterschutz, Schutzkleidung und nicht zuletzt von der Fairtrade-Prämie für Gemeinschaftsprojekte profitieren. Auch strenge Umweltstandards und ein nachhaltiges Wassermanagement sind Teil der Fairtrade-Standards. Als Entwicklungsorganisation begrüßen wir es sehr, dass Tausende von ostafrikanischen Frauen und Männer die Chance haben, so ihren Lebensunterhalt zu verdienen.

**Dieter Overath, Chairman
of the Board TransFair e.V. / Fairtrade Germany**

Standards for Fairtrade roses from Africa were established in 2001, and the first entered the German market in 2005 - with growing success. In 2020, every third rose sold in Germany came from fair cultivation. The demand for Fairtrade roses means that many thousands of workers on Fairtrade-certified flower farms benefit from secured basic rights, such as fixed contracts, an entitlement to maternity protection, personal protective equipment and, last but not least, the Fairtrade premium for community projects. Strict environmental standards and sustainable water management are also part of the Fairtrade standards. As a development organisation, we very much welcome the fact that thousands of women and men in East Africa have the chance to earn a living this way.



MATTHIAS HUCKE

ProMundo Consulting

Die Blumenproduktion hat in den Anbauländern in Südamerika und Afrika in den letzten Jahrzehnten für viele Familien die wirtschaftliche Situation deutlich verbessert. Sie ist zu einem wichtigen Standbein des Exportes dieser Länder geworden. Auch wenn es vor dem Hintergrund des Klimawandels und einer nachhaltigen Wirtschaftsentwicklung weitere Herausforderungen für die Blumenproduzenten und -importeure gibt, wird auch in Zukunft der Blumenhandel in Europa ohne diese außereuropäische Produktion nicht zu denken sein.

Matthias Hucke, ProMundo Consulting

In recent decades, flower production has significantly improved the economic situation for many families in the growing countries in South America and Africa. It has become an important pillar of these countries' exports. Against the backdrop of climate change and sustainable economic development, there are even further challenges for flower producers and importers, but the flower trade in Europe will still be unthinkable in the future without this non-European production.

CHRISTIAN WILLEKE **Schnittblumengroßhändler,** **Vorstand Flora Blumen** **Import**

Auch wenn die regionale Produktion eine immer höhere Wertschätzung erfährt, Blumen- und Pflanzenimporte werden auch zukünftig einewichtige Rolle spielen. Dabei muss unsere Branche gemeinsam daran arbeiten, die damit verbundenen Belastungen für Mensch und Umwelt zu verringern. Aber es sollten auch die positiven Begleiterscheinungen des weltweiten Handels deutlicher kommuniziert werden: Die vielen Gärtnereien in den Erzeugerländern bieten sichere Arbeitsplätze, in denen überwiegend Frauen tätig sind, und vielen Kindern wird durch die positiven wirtschaftlichen Entwicklungen erst der Besuch von Schulen ermöglicht.

Christian Willeke, cut flower wholesaler and member of the Board Flora Blumen Import

Even though regional production is becoming more and more appreciated, flower and plant imports will continue to play an important role in the future. At the same time, our industry must work together to reduce the associated burdens on people and the environment. But the positive side effects of global trade should also be communicated more clearly: the many nurseries in the producing countries provide secure jobs, mostly for women, and many children are able to attend school because of the positive economic developments.



FRANK ZEILER

Geschäftsführer Verband des deutschen Blumen- Groß- und Importhandels e.V.;
Vizepräsident Union Fleurs

Um ein breites und vielfältiges Spektrum an Produkten anbieten zu können, sind und bleiben Importe unverzichtbar. Die Unternehmen des Blumengroßhandels die mit Importware handeln, müssen sich jedoch bewusst den gestiegenen Ansprüchen des Marktes und des Gesetzgebers in Bezug auf Nachhaltigkeitsfragen stellen und eine eigene unternehmerische Haltung zu dieser Thematik entwickeln. Dies ist eine Aufgabe, die sich jetzt stellt und nicht erst morgen.

Frank Zeiler, Managing Director Association of the German Flower Wholesale and Import Trade e.V.;
Vizepräsident Union Fleurs

To be able to offer a broad and diverse range of products, imports are and remain indispensable. However, companies in the wholesale flower trade that deal with imported goods must consciously face up to the increased demands of the market and the legislator with regard to sustainability issues and develop their own entrepreneurial attitude to this topic. This is a task that needs to be done now, not tomorrow.



Dr. Andreas Gemählich verantwortet als Experte für Sourcing + Markets den Bereich Schnittblumen beim Import Promotion Desk.

Der promovierte Geograph setzt sich für eine Handelsförderung ein, die entwicklungspolitische Ziele mit den Interessen der europäischen Importwirtschaft vereint.

Durch seine Promotion und verschiedene Forschungsprojekte ist er mit dem internationalen Schnittblumen-Handel vertraut.

Dr. Andreas Gemählich is Expert Sourcing + Markets Cut Flowers at the Import Promotion Desk.

As a geographer with a doctorate, he is committed to trade promotion that combines development policy goals with the interests of the European import industry.

Through his doctorate and various research projects, he is familiar with the international cut flower trade.

SCHNITTBLUMENHANDEL: WICHTIGES ELEMENT FÜR DIE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG IN DEN PRODUKTIONSLÄNDERN

Cut flower trade: Important element for economic development in the producing countries

Vor dem Hintergrund der Covid-19-Pandemie mehrten sich die Rufe nach einer Zurückverlagerung der Produktion in die Nähe der (europäischen) Absatzmärkte – nicht nur bei Medizinprodukten und Impfstoffen, sondern auch bei Schnittblumen. Ein Blick auf die globalen Handelsströme zeigt, dass dies weitreichende Auswirkungen hätte. Der globale Handel mit Schnittblumen wuchs zwischen 1988 und 2018 von 1 auf circa 9 Milliarden US-Dollar. Ein bedeutender Teil dieser Ware stammt aus Entwicklungs- und Schwellenländern. 2019 befanden sich neben dem Handelskreuz Niederlanden mit Kenia, Ecuador, Kolumbien und Äthiopien vier Entwicklungsbeziehungsweise Schwellenländer an der Spitze der Exportländer. Die Schnittblumenbranche spielt in diesen Ländern wirtschaftlich, sozial und auch ökologisch eine wichtige Rolle. Die Bedeutung des Sektors für die nachhaltige Entwicklung in Entwicklungs- und Schwellenländern war das Motiv für das Import Promotion Desk (IPD), sein Engagement auf den Schnittblumen-Sektor auszuweiten. Die Initiative zur Importförderung, gefördert vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), unterstützt Schnittblumenproduzenten aus Ecuador und Kolumbien dabei, auf dem europäischen Markt Fuß zu fassen.

As a result of the COVID-19 pandemic, pressure has been growing for a shift back to production closer to (European) markets – not only for medical products and vaccines, but also for cut flowers. A quick look at global trade flows makes clear that this would have far-reaching effects. Between 1988 and 2018 global trade in cut flowers increased from 1 to approximately 9 billion Euros. A significant proportion of these goods come from developing and emerging countries. In 2019, alongside the trading hub of The Netherlands, the leading export nations were the four developing and emerging nations Kenya, Ecuador, Colombia and Ethiopia. Trade in cut flowers plays an important role for these countries in an economic context, but also in social and ecological terms. The importance of this sector for sustainable development in developing and emerging countries was the motivation for the Import Promotion Desk (IPD) to expand its efforts in the cut flower industry. The initiative for promoting imports, funded by the German Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ), supports producers of cut flowers from Ecuador and Colombia in gaining foothold in the European market.

Wirtschaftliches, soziales und ökologisches Potenzial des Schnittblumenhandels

Um den Zusammenhang zwischen Import und Konsum von Schnittblumen und der Entwicklung in den Produktionsländern näher zu betrachten, lohnt sich ein kurzer Blick in die Entwicklungstheorien. Die Modernisierungstheorie plädiert seit jeher für eine enge Einbindung von Entwicklungsländern in den globalen Handel, um so eine „nachholende Entwicklung“ zu ermöglichen. Dagegen warnt die Dependenztheorie vor einer einseitigen Abhängigkeit dieser Länder von den Märkten und Geldflüssen aus dem globalen Norden. In den letzten 20 Jahren scheinen sich vor allem in der Entwicklungszusammenarbeit die Ansichten der nachholenden Modernisierung durchgesetzt zu haben – „Aid for Trade“ wurde zu einer der zentralen entwicklungspolitischen Leitlinien. In den vergangenen Jahren haben jedoch Kritiker vermehrt Gehör gefunden, was zu einer Justierung beim Fokus der Zusammenarbeit führte. So setzt das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung vermehrt auf Aktivitäten, die nicht nur Handel als solches fördern, sondern nimmt vermehrt die Bedingungen und Auswirkungen auf die Entwicklung des Exportlandes in den Fokus: sozial fair und möglichst ökologisch verträglich sollten sie sein.

Schnittblumenhandel bietet Arbeitsmöglichkeiten

In den bedeutsamsten Exportländern von Schnittblumen, Kenia, Ecuador, Kolumbien und Äthiopien hat die Branche eine große wirtschaftliche Bedeutung, denn dort gehören Schnittblumen zu den wichtigsten Exportgütern. Sie sind insbesondere in den ländlichen Regionen eine wichtige Einkommensquelle.

Economic, social and ecological potential of the cut flowers trade

In order to better understand the connection between the import and consumption of cut flowers and development in the producing countries, it is worth taking a look at development theory. Modernisation theory has always advocated the intense involvement of developing countries in global trade in order to enable “catch-up development”. On the other hand, dependency theory warns against the unilateral dependence of these countries on markets and financial flow from the global north. Over the last 20 years it appears that particularly in development cooperation the views of catch-up modernisation have become dominant – “Aid for Trade” has become one of the central guidelines of development policy. In recent years, however, critics have gained ground, leading to an adjustment in the focus of cooperation. Thus, the BMZ is increasingly focussed on activities to support not only trade in general, but also the conditions and effects of trade on the development of the exporting nation: these should be socially just and as ecologically sustainable as possible.

Cut flower trade offers job opportunities

In the most dominant export countries for cut flowers, Kenya, Ecuador, Colombia and Ethiopia, the flower industry is of major economic significance, as cut flowers are among the most important export goods there and, particularly in rural areas, a significant source of income.

Something that should not be underestimated is the enormous employment potential in the branch: between 12 and 14 workers are employed per hectare– many times more than in other comparable sectors, such as cultivation of coffee, cocoa, or even vegetables. This is compounded by the fact that women



IPD Experten prüfen Farmen in Ecuador und Kolumbien vor Ort, um geeignete Partner, wie hier Flores de Altagracia, für langfristige Handelsbeziehungen zu finden. *IPD representatives visit farms in Ecuador and Colombia to find suitable partners, like Flores de Altagracia, for long-term trade relations.*



Nicht zu unterschätzen ist das enorme Beschäftigungspotenzial in der Branche: Pro Hektar Anbaufläche sind zwischen 12 bis 14 Arbeitnehmer:innen beschäftigt – damit übertrifft die Branche andere, vergleichbare Sektoren, wie zum Beispiel den Kaffee- oder Kakao-, aber auch den Gemüseanbau um ein Vielfaches. Verstärkend kommt hinzu, dass vor allem in den Gewächshäusern häufig Frauen mit wenig oder keiner Vorbildung eine Anstellung finden. Diese Beschäftigungsmöglichkeiten sind in den ländlichen Gegenden der Herkunftsländer rar. Grundsätzlich sind die Blumenfarmen und ihre Lage in den peripheren Regionen und abseits der großen Ballungszentren ein wichtiger Faktor für die Entwicklung in den ländlichen Gebieten: Durch den internationalen Blumenhandel kann Kapital in diese häufig vernachlässigten Regionen fließen.

Aus ökologischer Perspektive bietet insbesondere der Anbau von Blumen in Gewächshäusern Vorteile. Im Verbund mit der zumeist eingesetzten Tröpfchenbewässerung – und optimalerweise noch Hydrokulturen – lassen sich geschlossene (Ab-)Wasserkreisläufe und verminderte Einträge von Pestiziden in die Umwelt erreichen. Dies führt auch dazu, dass im Schnittblumenanbau die Umweltstandards auf vielen Farmen schon heute vergleichsweise hoch sind. Das zeigt sich zum Beispiel im hohen Anteil der mit Nachhaltigkeitszertifikaten ausgezeichneten Produzent:innen.

Importeure: Voraussetzungen für nachhaltige Entwicklung schaffen

Der Schnittblumenhandel besitzt also großes Potential, positiv zu nachhaltiger Entwicklung in den Produktionsländern beizutragen. Damit internationale Handelsbeziehungen ihre volle entwicklungspolitische Wirkung entfalten können, müssen jedoch Bedingungen erfüllt sein, zu denen auch europäische Importeure und Großhändler beitragen können.

So können Arbeitsplätze in ländlichen Regionen ein Gewinn für Arbeitnehmer:innen sein – allerdings nur, wenn sie langfristig angelegt sind, einen existenzsichernden Lohn gewährleisten und Sicherheit am Arbeitsplatz selbstverständlich ist. Häufig stehen stabilen Arbeitsverhältnissen vor allem große Schwankungen bei Absatz und Preisen entgegen. Flüchtige, unbeständige und einseitige Kontakte haben in der Regel keinen positiven Einfluss auf die Entwicklung, langfristige Handelsbeziehung dagegen meist schon. Darüber hinaus kann globaler Handel nur dann langfristig zu einer Entwicklung der ländlichen Regionen beitragen, wenn das eingenommene Kapital auch vor Ort eingesetzt wird, und nicht ins Ausland oder in die Bal-

with little or no previous education often find employment particularly in greenhouses. These job opportunities are rare in the rural areas of producing countries. Basically, the flower farms and their location in peripheral areas, far from large urban centres, are an important factor for development in the rural regions: the international flower trade enables capital to flow into these frequently neglected regions.

From an ecological perspective, the cultivation of flowers in greenhouses offers particular advantages. In conjunction with the commonly used drip irrigation – and ideally also hydroponics – closed (waste) water circuits and reduced pesticides in the environment can be achieved. This also means that even today many farms have comparatively high environmental standards for the cultivation of cut flowers, as demonstrated, for instance, by the high proportion of producers awarded sustainability certificates.

Importers: establishing the preconditions for sustainable development

Trade in cut flowers has great potential to make a positive contribution to sustainable development in the producing countries. However, in order to enable international trade relations to achieve their full development political effect, certain conditions must be met, which is where European importers and wholesalers can contribute.

Jobs can benefit workers in rural areas – but only if they are established for the long term, guarantee a living wage and safety at work is a given. Stable working conditions are often threatened, in particular, by major fluctuations in sales and prices. Fleeting, unstable and one-sided contacts generally do not have a positive influence on development; long-term trade relations, on the other hand, usually do. Moreover, global trade can only contribute to long-term development in rural regions if the capital generated is also invested locally and not diverted abroad or to urban areas. Working directly with local, owner-operated or family-run businesses increases the likelihood that the income will remain in the region.



Auf Branchenmessen, wie hier auf der IPM ESSEN 2020, präsentiert das IPD dem deutschen Handel ausgewählte Produzenten aus Ecuador und Kolumbien. At industry trade fairs, such as IPM ESSEN 2020, IPD presents selected producers from Ecuador and Colombia to the German trade.



Nicht nur die Qualität der Produkte auch die Arbeitsbedingungen vor Ort sind ein wichtiges Kriterium bei der Auswahl der Partnerfirmen.
Not only the quality of the products but also the working conditions on site are important criteria in the selection of partner companies.

lungszentren abfließt. Arbeitet man mit einheimischen, inhaber- oder familiengeführten Betrieben zusammen, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass die Einnahmen in der Region ankommen.

Persönliche Kontakte für langfristige Partnerschaften

Das Fundament für eine gute, erfolgreiche und nachhaltige Handelsbeziehung wird meist bereits zu Beginn, beim persönlichen Kennenlernen auf einer Messe oder aktuell in virtuellen Meetings, und in besonderer Weise bei einem Besuch des Unternehmens gelegt. Dieser persönliche Kontakt spielt im IPD-Programm eine große Rolle. Bei den Fachmessen, virtuellen Meetings, Einkaufs- und Beschaffungsreisen geht es nicht allein um das Matchmaking, es geht um das gegenseitige Kennenlernen, damit eine transparente und langfristig angelegte Partnerschaft aufgebaut werden kann. Insbesondere im Schnittblumenhandel bieten der direkte Kontakt und der Direkthandel viele Vorteile. Auf beiden Seiten agieren häufig kleine und mittelständische Unternehmen und verhandeln auf Augenhöhe. Im direkten Kontakt können besondere Wünsche geäußert, Verbesserungen angeregt und auch Fehler offen angesprochen werden.

Ökologisches Engagement fördern

Auch beim ökologischen Entwicklungsaspekt gilt, dass der Schnittblumenanbau umweltverträglich gestaltet werden kann – es aber nicht automatisch ist. Auch hier können Handelspartner unterstützen. Viele Farmen investieren bereits in die notwendige Technologie – insbesondere Abwasseraufbereitungsanlagen und moderne Bewässerungstechniken. Beim Besuch vor Ort können Importeure einen guten Eindruck von den Umwelt- und Sozialstandards der Lieferant:innen gewinnen. Um ein Gefühl für die Stimmung im

Personal contact for long-term partnerships

The foundations for good, successful and sustainable trade relations are usually laid at the start with a personal introduction at a trade fair - or currently at a virtual meeting - and then especially with a visit to the enterprise. This personal contact plays a major role in the IPD programme. The trade fairs, virtual meetings, buying and selling missions are not just about matchmaking, they are also about getting to know each other in order to establish a transparent and long-term partnership.

Particularly in the cut flowers market, direct contact and direct trade offer many advantages. The players on both sides often are small and medium-sized enterprises operating and negotiating on equal terms. The direct contact enables the expression of specific requests, suggestions for improvement and even open discussion of errors.

Promote ecological engagement

From the viewpoint of ecological development too, the cultivation of cut flowers can be designed to comply with environmental standards – but this is not automatically the case. Here too, trade partners can provide support. Many farms already invest in the necessary technology – in particular wastewater preparation plants and modern irrigation systems.

On-site visits give importers an accurate impression of the environmental and social standards of the suppliers. In order to get a feel for the atmosphere on the farm, visitors should also seek contact with workers in the post-harvest sector and in the greenhouses. Also health and safety measures can often be evaluated during an attentive walk through the farms. In addition to this, traders should also take the opportunity to ask specifically about technological equipment, e.g. drip irrigation, wastewater treatment, hydroponics, and whether sustainable



Betrieb zu erhalten, sollten die Besucher:innen auch Gespräche mit Angestellten im Post-Harvest-Bereich und im Gewächshaus suchen. Auch ob Arbeitsschutzmaßnahmen eingehalten werden, kann man oft bei einem aufmerksamen Gang durch die Farmen erkennen. Zudem sollten Händler die Gelegenheit nutzen und konkret zur technologischen Ausstattung nachfragen, z.B. nach Tröpfchenbewässerung, Abwasseraufbereitung, Hydrokulturen und ob nachhaltige Wasserquellen zum Einsatz kommen. Das ökologische Engagement ist bei vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen vorhanden, jedoch werden ihre Bemühungen um Umweltschutz – aber auch um gute Arbeitsbedingungen – von Käufer:innen aus Europa häufig nicht honoriert. Die ökologischen und auch finanziellen Anstrengungen werden nur selten in Kaufentscheidungen berücksichtigt, und noch seltener werden sie durch höhere Preise belohnt.

Siegel: klare Entscheidungen sichern Umwelt- und Sozialstandards

In den letzten 20 Jahren hat sich in der Schnittblumenbranche ein Instrument immer weiterverbreitet, das mit Blick auf nachhaltige Entwicklung wie ein „Allheilmittel“ wirkt: Zertifikate und Siegel für Nachhaltigkeit. Allein im „Basket of Standards“ der Floriculture Sustainability Initiative (FSI) sind aktuell 16 verschiedene Standards gelistet. Viele davon versprechen soziale und nachhaltige Produktion sowie Transparenz. Für viele Produzent:innen ist die Vielzahl der nachgefragten Siegel und die damit verbundenen Kosten ein Problem. Vor allem kleinere Produzent:innen, die zwar nach strengen Sozial- und Umweltstandards arbeiten, sind nicht zertifiziert, da sie sich die Kosten für eine Zertifizierung nicht leisten können oder diese sich finanziell schlicht nicht lohnt. Für Import und Großhandel bieten Zertifikate jedoch den Vorteil, dass die darin festgeschriebenen Umwelt- und Sozialstandards unabhängig kontrolliert werden. Importeure sollten sich informieren, für ein Siegel entscheiden und die Zusammenarbeit mit zertifizierten Farmen suchen. Diese Entscheidung ist nicht nur eine Entscheidung für ein Siegel, sondern eine klare Aussage, Standards im Produktionsland unterstützen zu wollen. Entsprechend sollten Importeure ihr Siegel auch aktiv bewerben.

Gemeinsam für erfolgreiche und entwicklungsfördernde Handelsbeziehungen

Der Schnittblumen-Sektor besitzt ein großes Potenzial für die Wirtschaftsentwicklung in den Produktionsländern. Der europäische Import und Großhandel kann durch seine Handelsbeziehungen dazu beitragen, dass sich mit der wirtschaftlichen, auch die soziale und ökologische Situation in den Entwicklungs- und Schwellenländern verbessert. Der internationale Handel kann für beide Seiten erfolgreich und zugleich entwicklungsfördernd sein.



Ökologisches Engagement und technischer Standard müssen den Anforderungen des Marktes entsprechen und finanziell belohnt werden. *Ecological commitment and technical standard must meet market requirements and be financially rewarded.*

water sources are used. There is ecological commitment in many small and medium-sized enterprises, but their efforts towards environmental protection – and good working conditions – are often not honoured by European buyers. Ecological as well as financial efforts are rarely considered in buying decisions, and even more rarely rewarded with higher prices.

Labels: clear decisions ensure environmental and social standards

In the last 20 years one instrument in the cut flowers industry has become ever more widespread and used as a panacea with regard to sustainable development: sustainability certificates and labels. The “Basket of Standards” of the Floriculture Sustainability Initiative (FSI) currently lists 16 different standards. Many of them promise social and sustainable production and transparency.

For many producers the number of certifications required and the associated costs are a problem. Particularly smaller producers, although they conform to strict social and environmental standards, are not certified because they cannot afford the associated costs or this is simply not financially viable. But for import and wholesale trade certifications have the advantage that the environmental and social standards they require are independently verified. Importers should inform themselves, decide on a certification and seek a cooperation with certified farms. This decision not only endorses a certification, but also represents a clear statement of intent to uphold standards in the producing country. Correspondingly, importers should also actively advertise their certification.

Working together for successful trade relations that support sustainable development

The cut flowers sector has great potential for economic development in the production countries. With its trade relations, European import and wholesale trading can contribute to improving the social and ecological situation in developing and emerging countries along with the economic situation. International trade can be successful for both sides and at the same time support development.



DIE SERVICES DES IPD AUF EINEN BLICK

Das Angebot des IPD

Das IPD ist die deutsche Initiative zur Importförderung, die europäische Einkäufer mit sorgfältig ausgewählten Exporteuren aus Entwicklungs- und Schwellenländern zusammenbringt. Es präsentiert Unternehmen aus Ecuador und Kolumbien mit ihrem breiten Sortiment an Schnittblumen wie Rosen, Chrysanthemen, Callas, Hortensien und Raritäten wie ausgefallene Schnittgrün-Sorten. Eng arbeitet das IPD mit dem Verband des Deutschen Blumen-, Groß- und Importhandels e.V. (BGI) zusammen, um gemeinsam den deutschen Großhandel dabei zu unterstützen, neue Beschaffungsmärkte zu eröffnen und ein vielfältiges Sortiment für den Markt aufzubauen.

Die Vorteile für europäische Importeure

Als Partner der Importförderung unterstützt das IPD Einkäufer beim aufwändigen Sourcing von neuen Partnern und hochwertigen Produkten. Sowohl in Ecuador als auch in Kolumbien gibt es viele kleine und mittelständische Produzenten mit einer außergewöhnlich hohen Produktqualität. Das IPD arbeitet mit diesen kleinen Farmen zusammen und führt sie in den EU-Markt ein. Dazu hat das IPD die Unternehmen sorgfältig auf die Anforderungen des europäischen Marktes, insbesondere in Deutschland, vorbereitet. Auch hinsichtlich Logistik und Shipment sind die kleinen Produzenten gut aufgestellt, so dass sie die saisonale Nachfrage auf dem EU-Markt zuverlässig bedienen können. Aktuell vermittelt das IPD europäischen Importeuren im Rahmen von virtuellen B2B-Veranstaltungen und im individuellen Gespräch den Kontakt zu den lokalen Produzenten. Sobald es wieder möglich sein wird, wird das IPD die Partnerunternehmen auch wieder auf Fachmessen präsentieren. Darüber hinaus organisiert das IPD für Importeure Beschaffungsreisen in die IPD Partnerländer, damit sich die Einkäufer direkt vor Ort von der Produktqualität und den Produktionsbedingungen ein Bild machen können. Das IPD stellt den Importeuren nur Produzenten vor, die zuvor vor Ort besucht und anhand festgelegter Kriterien überprüft und bewertet wurden. Diese qualitative Vorauswahl spart den Händlern Zeit und Kosten, und sie können die Risiken bei der Suche nach neuen Geschäftspartnern reduzieren. Die Services des IPD sind für europäische Importeure kostenfrei.

Das Schnittblumenangebot aus Ecuador und Kolumbien

Zehn Produzenten von Schnittblumen aus Ecuador und Kolumbien sind aktuell im IPD-Programm.

Aus Ecuador unterstützt das IPD fünf Produzenten, die sich auf Rosen spezialisiert haben. Darunter die Farmen „Nikita Flowers“, die allein 90 unterschiedliche Rosensorten anbietet, und „Terra Nostra“, die in den Anden 38 verschiedene Sorten anbaut. Andere Farmen, wie „Milanflor“, produzieren neben Rosen andere Schnittblumen in hoher Qualität wie Nelken, Hortensien und Callas.

In Kolumbien arbeitet das IPD mit der Farm „Yasa“ zusammen, die sich auf Chrysanthemen spezialisiert hat – darunter auch die Sorte Anastasia. „American Flowers“ produziert Hortensien in verschiedensten Farben. Und eine große Bandbreite an Schnittgrün baut das Unternehmen „Rumhora Greens“ auf rund 20 Hektar an.

IPD SERVICES IN SUMMARY

The IPD offer

The IPD is a German initiative for promoting imports that brings European buyers together with carefully selected exporters from developing and threshold countries. It presents enterprises from Ecuador and Colombia offering a wide range of cut flowers, like roses, chrysanthemums, callas, hydrangeas, as well as rarities such as exotic varieties of cut foliage. IPD works closely with the Association of the German Flower Wholesale and Import Trade (BGI), to jointly support German wholesalers in accessing new source markets and establishing a broad range of products for the market.

The advantages for European importers

As a partner for promoting imports, IPD supports buyers with the difficult task of sourcing new partners and high-quality products. In both Ecuador and Colombia there are many small and medium-sized producers offering products of exceptionally high quality. IPD works with these small farms and introduces them to the EU market. In this process, IPD carefully prepares the companies for the requirements of the European market, particularly Germany. The small producers also receive effective support with logistics and shipment, enabling them to reliably satisfy the seasonal demands on the EU market.

At present, IPD matches the European importers through virtual B2B events and establishes contact to local producers in individual meetings. As soon as it is possible IPD will also resume the presentation of partner enterprises at trade fairs. Further to this, IPD organises buying missions for importers in the IPD partner countries to enable buyers to gain a first hand impression of product quality and production conditions. IPD only introduces importers to producers which have been visited, checked and evaluated in advance according to strict criteria. This qualitative preselection saves the traders time and expense and enables them to reduce the risks of searching for new business partners. The services of IPD are free for European importers.

Cut flowers from Ecuador and Colombia

There are currently ten producers of cut flowers from Ecuador and Colombia in the IPD program.

In Ecuador IPD is supporting five producers specialised in roses. These include, the farms “Nikita Flowers”, which itself offers a total of 90 types of roses, and “Terra Nostra”, which cultivates 38 different types in the Andes. Other farms, such as “Milanflor”, produce other high quality cut flowers besides roses, such as carnations, hydrangeas and callas.

In Colombia IPD works with the farm “Yasa”, which specialises in chrysanthemums – including the variety Anastasia. “American Flowers” produces hydrangeas in various colours, whilst the enterprise “Rumhora Greens” grows a large range of cut foliage on its approx. 20 hectare farm.

Mehr Information / more information:
www.importpromotiondesk.de



Das Hochland von Ecuador bietet vielen gärtnerischen Kulturen optimale Wachstumsbedingungen.
The highlands of Ecuador offer optimal growing conditions for many horticultural crops.

STARKER IMPORTPARTNER DURCH GEMEINSAMEN EINKAUF

Strong import partner through joint purchasing organisation

Die Flora Blumenimport und Handels eG (kurz FBI) ist eine Einkaufsgenossenschaft bestehend aus zwölf Blumen-großhändlern mit Sitz in Deutschland, die mittlerweile seit zwölf Jahren besteht. Die Blumengroßhändler mit Sitz in Deutschland, den Niederlanden und der Schweiz sind inhabergeführt und das bereits teilweise in der dritten Generation. In den jeweiligen Verkaufsgebieten werden mehr als 2.500 Floristikfachgeschäfte professionell betreut. Bei der Gründung von FBI spielte der Wunsch nach direktem Kontakt zum Produzenten oder auch direkter Einfluss auf Verpackung, Qualität und Schnittrufe eine wichtige Rolle. Neben einer kontinuierlichen und transparenten Zusammenarbeit mit den Produzenten, stand aber auch die Kooperation der Mitglieder im Fokus.

Gutes Netzwerk der Mitglieder

Christian Willeke, Gründungsmitglied und Vorstand bei FBI: „Wir tauschen uns in der Gruppe aktiv und regelmäßig persönlich aus. Darüber hinaus treffen wir uns zweimal jährlich

Flora Blumenimport und Handels eG (abbreviated to FBI) is a purchasing cooperative consisting of twelve flower wholesalers based in Germany, which has now been in existence for twelve years. The flower wholesalers, based in Germany, the Netherlands and Switzerland, are owner-managed and in some cases already in the third generation. More than 2,500 florist shops are professionally supported in the respective sales areas. When FBI was founded, the desire for direct contact with the producer and direct influence on packaging, quality and cutting maturity played an important role. In addition to continuous and transparent collaboration with the producers, the focus was also on the cooperation of the members.

Good network of members

Christian Willeke, founding member and board member at FBI: „We have active and regular personal exchanges within the group. In addition, we meet twice a year for informative



**Christian Willeke,
Schnittblumengroßhändler,
Vorstand FBI**

„Durch den unabhängigen Import über FBI können Preisverhandlungen selbstständig durchgeführt und die Frische der Ware aktiv beeinflusst werden.“

**Christian Willeke, cut flower wholesaler
and member of the Board FBI**

„Due to the independent import via FBI, price negotiations can be carried out independently and the freshness of the goods can be actively influenced.“

zu informativen Versammlungen. Durch den Gebietsschutz für die einzelnen Mitglieder ist ein offenes und ehrliches Gespräch möglich und es entstehen oft rege Diskussionen, von denen jedes einzelne Mitglied profitieren kann.“

Regelmäßige Besuche in den Erzeugerländern

Für seine Mitglieder beschafft FBI Schnittblumen und Topfpflanzen aus dem In- und Ausland. Aufgrund der sehr guten Qualitäten ist unter anderem der Import von Schnittblumen aus Ecuador ein wichtiger Teil des Geschäftes. Durch die Bündelung der Mengen der zwölf Großhändler platziert FBI kontinuierlich Bestellung in Ecuador. Dabei wird vor Ort mit namenhaften Produzenten zusammengearbeitet. FBI pflegt diese Geschäftsbeziehungen bereits seit seiner Gründung im November 2009. In der Vergangenheit waren auch jährliche Reisen der Mitglieder und der für Einkauf und Qualitätskontrolle zuständigen Mitarbeiter nach Ecuador üblich.

„Aktuell kann der Austausch zwischen uns und den Betrieben in Ecuador leider nur über digitale Medien und telefonisch stattfinden,“ bedauert Schnittblumengroßhändler und FBI Aufsichtsratsvorsitzender Bernd Köhler. „So haben wir erfahren, dass die Wetterbedingungen im März sehr schlecht waren. Durch den engen Austausch konnten Mengendifferenzen und Lieferschwierigkeiten jedoch schnell kommuniziert werden und es wurden gemeinsame Lösungen gefunden. Gerade in solchen Zeiten mit unbeständigen Produktionen, zahlt sich eine gute und enge Geschäftsbeziehung zu den Produzenten aus.“

Verlässliche Ordertätigkeit

Die FBI-Mitglieder haben die Möglichkeit zweimal pro Woche Ware direkt aus Ecuador zu bestellen. Die Abwicklung der Bestellung, Planung der Logistik und abschließende Abrechnung erfolgen über FBI-Mitarbeiter, im engen Austausch mit den Spediteuren und Produzenten. Es gibt dauerhaft platzierte Bestellungen (Standing Order) und

meetings. Area protection for individual members allows for open and honest conversation, and often leads to lively discussions that can benefit all members.“

Regular visits to growers

FBI procures cut flowers and potted plants for its members from their home country and abroad. Due to the very good quality, among other things, the import of cut flowers from Ecuador is an important part of the business. By pooling the volumes of the twelve wholesalers, FBI continuously places orders in Ecuador. There, the cooperative works together with well-known producers. FBI has been cultivating these business relationships since its founding in November 2009. In the past, annual trips to Ecuador by members and staff responsible for purchasing and quality control were also common.

“Unfortunately, at the moment, the exchange between us and the farms in Ecuador can only take place via digital media and by telephone,” says flower wholesaler and FBI supervisory board chairman Bernd Köhler. “During one of those calls we learned that the weather conditions in March were very bad. However, due to the close exchange, differences in quantity and delivery problems could be communicated quickly and mutually satisfactory solutions were found. Especially in such times of volatile productions, a good and close business relationship with producers definitely pays off.“

Reliable purchasing procedures

FBI members have the opportunity to order goods directly from Ecuador twice a week. The processing of the order, planning of the logistics and final accounting are carried out by FBI employees, in close exchange with the forwarding agents and producers. There are permanently placed orders (standing orders) and changing orders depending on demand. Orders are usually placed directly with individual producers in Ecuador via email four days prior to delivery. The cut flowers are then freshly harvested, bundled, packed



**Bernd Köhler,
Aufsichtsrats-
vorsitzender FBI**

„Gerade in Zeiten mit unbeständiger Produktion zahlen sich gute und enge Geschäftsbeziehungen aus.“

**Bernd Köhler,
FBI Supervisory Board Chairman**

„Especially in times of volatile production, a good and close business relationship pays off.“



wechselnde Bestellungen je nach Bedarf. Die Bestellungen werden in der Regel vier Tage vor der Anlieferung direkt bei den einzelnen Produzenten in Ecuador per E-Mail platziert. Anschließend werden die Schnittblumen frisch geerntet, gebündelt, in Kartons verpackt und zum Flughafen transportiert. Die Frachtabwicklung erfolgt über einen Frachtagenten verbunden mit den notwendigen Pflanzenschutzprüfungen.

Unabhängigkeit verbessert Handlungsspielraum

FBI hat die Möglichkeit genutzt, eine enge Geschäftsbeziehung zu den Produzenten in Ecuador aufzubauen. Dabei arbeitet die Einkaufsgenossenschaft anders als viele Importeure ohne Zwischenvorrat. Es werden nur feste Bestellungen geordert und zum Blumengroßhandel geliefert. Auch was sein Geschäft betrifft ist Schnittblumengroßhändler Christian Willeke zufrieden mit der Leistung seiner Einkaufsgenossenschaft: „Es ist ein großes Plus, dass FBI unabhängig von Importeuren agieren kann. So können Preisverhandlungen selbstständig und direkt durchgeführt und die Frische der Ware aktiv beeinflusst werden. Wir als Mitglieder profitieren durch schnellen Transport, transparente Kostenstrukturen und eine bestmögliche Qualität.“

Internationales Portfolio

Durch die effiziente Arbeitsweise konnte FBI sein Sortiment schnell ausbauen, sodass neben Ecuador weitere Lieferländer wie Kolumbien, Südafrika, Mexiko, Spanien und Frankreich mit ins Portfolio aufgenommen werden konnten.

in boxes and transported to the airport. The freight is handled by a freight agent together with the necessary plant protection tests.

Independence improves scope for action

FBI has taken the opportunity to establish a close business relationship with producers in Ecuador. Unlike many importers, the purchasing cooperative works without intermediate stocks. Only confirmed orders are placed and delivered to the flower wholesaler. As far as his business is concerned, cut flower wholesaler Christian Willeke is also satisfied with the performance of his purchasing cooperative: „It's a big plus that FBI can operate independently of importers. In this way, price negotiations can be carried out independently and directly, and the freshness of the goods can be actively influenced. We as members benefit through fast transport, transparent cost structures and the best possible quality.“

International portfolio

Thanks to its efficient way of working, FBI was able to expand its product range quickly, so that in addition to Ecuador, other supplier countries such as Colombia, South Africa, Mexico, Spain and France could be added to the portfolio. In addition, with the founding of the subsidiary Flowers United B.V. (FUN for short) in 2019, the activities in the Netherlands were greatly expanded. Today, FBI is firmly rooted with its offices and handling places at the flower auctions in Herongen (Germany) and Naaldwijk/ Westland (Netherlands).



FBI Aufsichtsratsvorsitzender und Schnittblumengroßhändler Bernd Köhler setzt auf regelmäßige Besuche und Sichtungen vor Ort.
FBI Chairman of the Supervisory Board and cut flower wholesaler Bernd Köhler relies on regular visits and sightings on site.

Mit Gründung des Tochterunternehmens Flowers United B.V. (kurz FUN) im Jahre 2019 wurden darüber hinaus die Tätigkeiten in den Niederlanden stark ausgeweitet. FBI ist heute mit seinen Büros und Umschlagsplätzen an den Blumenversteigerungen in Herongen (Deutschland) und Naaldwijk/ Westland (Niederlande) fest verwurzelt.



Für die Kultur von Rosen im geschützten Anbau, ist der ewige Frühling von Ecuador das optimale Klima.
For growing roses under protected condition, the eternal spring of Ecuador offers the perfect climatic conditions.



Christian Willeke und Matthias Hucke, als Vertreter von FBI, beim Besuch einer Rosenfarm.
Christian Willeke and Matthias Hucke, representing FBI, visiting a grower of roses.



**IMPORT
SÜDAMERIKA**

**IMPORT
SÜDEUROPA**

**DEUTSCHE
GÄRTNERWARE**

**NIEDERLÄNDISCHE
GÄRTNERWARE**



*Wir kaufen Blumen!
 Beste Blumen!*

Flora Blumenimport und Handels eG • Veilingstrasse B 102 • 47638 Straelen • Tel.: +49 2839 - 56281 - 0
 florall@flora-blumenimport.eu • www.flora-blumenimport.eu





Vincent Mostert, Kaufmännischer Leiter XL Flor Aalsmeer B.V. und XL Import.
Vincent Mostert, Commercial director XL Flor Aalsmeer and XL Import.

Mit der neuen Direkthandelsplattform XL Import will Fleura Metz die Lieferkette effizienter und transparenter gestalten.

With the new platform for direct trade X Import, Fleura Metz wants to make the supply chain more efficient and transparent.



(DIREKT)IMPORTE BIETEN EINEN MEHRWERT FÜR DEN DEUTSCHEN MARKT

(Direct) imports offer added value for the German market

Das Unternehmen FleuraMetz ist international als Full-Service Partner für den Blumenfacheinzelhandel etabliert. Über Online-Plattformen, im Direktvertrieb, über Cash & Carry Märkte und Tourenfahrer wird das Sortiment aus regionaler, nationaler und internationaler Herkunft in den Handel gebracht. Mit der neuen Plattform XL Import bietet die Fleura-Metz Group nun eine Handelsplattform für größere Kunden für den Direkteinkauf in den Erzeugerländern an. **Vincent Mostert kaufmännischer Leiter von XL Import über die Rolle von Fleura Metz im internationalen Handel.**

*The FleuraMetz company is internationally established as a full-service partner for the florist retail trade. The assortment of regional, national and international origin is brought to the trade via online platforms, direct sales, cash & carry markets and tour drivers. With the new XL Import platform, the FleuraMetz Group now offers a trading platform for larger customers for direct purchasing in the producer countries. **Vincent Mostert, commercial director of XL Import, on the role of Fleura Metz in international trade.***

Die FleuraMetz Group bietet nun eine neue Direkt-Handelsplattform für Großkunden, wie kam es zu dieser Entwicklung?

Vincent Mostert: Die Zeiten ändern sich... Der Hauptgrund, warum sich die FM Group für den Aufbau eigener Importlinien entschieden hat, ist, dass wir so besser auf die Wünsche unserer Kunden eingehen können und gleichzeitig in Bezug auf Produktpalette und Preis unverwechselbar bleiben. Die von uns direkt importierten Waren sind von einzigartiger, ganzjährig stabiler Qualität und/oder äußerst preisgünstig.

The FleuraMetz Group now offers a new direct trading platform for major customers, how did this development come about?

Vincent Mostert: Times are changing... The main reason why FM Group has decided to set up its own import lines is that it allows us to respond better to our customers' wishes while remaining distinctive in terms of product range and price. The goods we import directly are of unique, year-round stable quality and/or extremely competitively priced.

In welchen Erzeugerländern ist die FM Group aktiv?

Vincent Mostert: Wir importieren hauptsächlich Waren aus Südamerika und Afrika. Insbesondere Ecuador und Kolumbien schätzen wir als attraktive Importländer. Das liegt

In which producer countries is the FM Group active?

Vincent Mostert: We mainly import goods from South America and Africa. Ecuador and Colombia in particular are considered attractive import countries by us. This is due to the corresponding trade assortment and the fact

am entsprechenden Handelssortiment und daran, dass wir alle Gartenbaubetriebe in diesen Ländern persönlich kennen. Letzteres dank unserer eigenen, erfahrenen Einkaufsorganisation in Quito. Diese wurde Ende der 90er Jahre eingerichtet, basierend auf unserer Vision, immer so nah wie möglich bei unseren Partnern aus dem Gartenbau zu sein. Ob in Europa oder anderswo. Unsere Kollegen in Quito stehen mehrmals täglich in Kontakt mit den vielen Vorzugslieferanten und den anderen Lieferanten der FM Group in Ecuador und Kolumbien. Auf der anderen Seite findet ein ständiger Austausch mit Kunden auf der ganzen Welt statt, für die täglich und periodisch eingekauft wird. Die hochwertigen Produkte aus diesen Ländern sind besonders für Hochzeiten und Events geeignet. Nehmen Sie zum Beispiel die ecuadorianische Rose. Da dort immer Frühling ist - Ecuador kennt keine Jahreszeiten - können wir das ganze Jahr über eine kontinuierliche Qualität und große Sortenauswahl garantieren.

Wie sieht es mit Produkten aus afrikanischen Ländern aus?

Vincent Mostert: Wenn wir uns die Produkte ansehen, die wir aus Afrika importieren, hat das ähnliche Gründe. Es handelt sich hauptsächlich um Rosen, Beiblumen- und Grün (für Sträuße) sowie andere Sommerblumen aus Kenia und Äthiopien. Zum einen sind die nordeuropäischen Länder in der Produktion (Preis/Qualität) vieler Produkte kaum wettbewerbsfähig, zum anderen werden viele dieser Produkte in Europa gar nicht mehr angebaut. Rosen mit kleinen und mittelgroßen Blüten und auch viele der farbigen großblütigen Sorten, werden heute hauptsächlich in Afrika (oder Südamerika) kultiviert.

that we know all growers in these countries personally, thanks to our own experienced purchasing organization in Quito. We started there at the end of the nineties, based on our vision that we should always be as close as possible to our partner growers. Whether in Europe or elsewhere. Our colleagues in Quito are in contact several times a day with the many preferred suppliers and other FM Group suppliers in Ecuador and Colombia. On the other hand, the purchasing office is in constant contact with customers all over the world and makes daily and periodic purchases. The products from these countries are particularly suitable for weddings and events. Take the Ecuadorian rose, for example. As there is always a spring climate - Ecuador knows no seasons - we can guarantee continuous quality and variations all year round.

What about products from African countries?

Vincent Mostert: It is for similar reasons that we import products from Africa. These products are mainly roses, fillers (for bouquets) and other summer flowers from Kenya and Ethiopia. On the one hand, the Netherlands (Europe) is difficult to compete with in the production (price/quality) of many products and on the other hand, many of these products are no longer grown in Europe at all. The small-flowered, medium-flowered and many large-flowered (colored) roses are now mainly grown in Africa (or South America).



Hochwertige Qualitätsrosen aus Lateinamerika bedienen im deutschen Markt das Premiumsegment.
High-quality roses from Latin America supplies the premium segment of the German market



Welchen Stellenwert haben Importblumen im Angebot der FM Group?

Vincent Mostert: Es ist offensichtlich, dass der Import innerhalb der FM-Gruppe eine große Rolle spielt. Die Gründung unseres eigenen Importlabels, XL Import war für uns ein logischer Schritt. Wir wollten damit die Kosten transparenter gestalten und unseren Partnern zeigen, dass wir mit wettbewerbsfähigen, modernen Prozessen erfolgreich kooperieren. Außerdem ist es für einen einzelnen Händler nicht einfach, wettbewerbsfähige Importlinien aus Südamerika oder Afrika aufzubauen. Das XL-Importlabel sorgt einerseits dafür, dass wir unseren Kunden mehr als nur ein komplettes Sortiment anbieten können. Wir sind auch Partner für Großhändler und große Einzelhändler für einen gemeinsamen Direktimport. Über die XL-Importplattform können unsere Partner von Preisvorteilen und bestehenden Direktlinien profitieren. Die FM Group stellt damit ihren großen Partnerkunden, die direkt aus Afrika und Südamerika importieren wollen, ihre lokale Einkaufsstärke, ihr Wissen und ihr Netzwerk zur Verfügung. Dies ist sicherlich auch für den starken deutschen Absatzmarkt von Interesse.

Bei Importblumen legen Konsumenten stets mehr Wert auf nachhaltig erzeugte Produkte. Wie gehen Sie damit um?

Vincent Mostert: Neben der Tatsache, dass der Import von Waren heutzutage alltäglich ist, spielt das Thema Nachhaltigkeit in unserer Gesellschaft eine immer größere Rolle. Als FM Group ist uns bewusst, dass es bei der Nachhaltigkeit nicht nur um die Auswirkungen unseres Unternehmens auf die Umwelt geht, sondern auch um die Art und Weise, wie

How important are imported flowers in the FM Group's range?

Vincent Mostert: It can be clear that we can say that import plays a big role within FM Group. Setting up our own import label, called XL Import, was a logical step for us. One of our goals was to keep costs transparent and to show our partners that things can be done in a more competitive and modern way. Besides, it is not easy for a single trader to set up competitive import lines from South America or Africa. On the one hand, the XL import label ensures that we can offer our customers more than just a complete range. On the other hand, we are the partner for wholesalers and large retailers to jointly import goods directly. Through the XL import platform, our partners can benefit from price advantages and existing direct lines. FM Group thus makes its local purchasing power, knowledge and network, available to its large (partner)customers who want to import directly from Africa and South America. This is certainly attractive for the German market, which has the highest flower consumption in the world.

When it comes to imported flowers, consumers are always placing more value on sustainably produced products. How do you deal with this?

Vincent Mostert: Besides the fact that importing goods is becoming more and more commonplace, the issue of sustainability is also playing an increasingly important role in our society. As FM Group, we are aware that sustainability is not only about our company's impact on the environment, but also about the way flowers and plants are grown and the conditions for employees. To measure the impact of imported



FOR THE FUTURE



FOR THE PEOPLE



FOR THE PLANET

Die drei Kernbotschaften des Nachhaltigkeitsmanagements von Fleura Metz:
Für die Zukunft, Für die Menschen, Für die Welt.

Blumen und Pflanzen angebaut werden und die Bedingungen für die Mitarbeiter. Um die Auswirkungen von importierten Waren im Vergleich zu in Europa produzierten Waren zu messen, versuchen wir als Unternehmen, Einblick in zwei Dinge zu bekommen: den Transport und die Produktionsbedingungen. Mit Hilfe einer Lebenszyklusanalyse lässt sich messen, welches Produkt nachhaltiger ist. Die CO2-Emissionen von Blumen steigen vor allem durch die Heizung und Beleuchtung im Gewächshaus oder durch das Einfliegen von Produkten. Die Klimaauswirkungen eines aus Äthiopien eingeflogenen Rosenstraußes sind oft geringer als die eines Rosenstraußes aus einem Gewächshaus in den Niederlan-

goods compared to local goods, we as a company try to gain insight into two things: transport and production conditions. A life cycle analysis can be used to measure which product is more sustainable. The CO2 emission of flowers increases mainly because of the heating and lighting in the greenhouse and because of the flying in of products. Though, the climate impact of a bouquet of roses flown in from Ethiopia is often lower than that of a bouquet of roses from a greenhouse in the Netherlands. This is because Ethiopia has suitable climate zones for the production of flowers. But of course it is not only about CO2 emissions. It is also about social conditions, water consumption, space use, etc.

den. Das liegt daran, dass Äthiopien über geeignete Klimazonen für die Produktion von Blumen verfügt. Aber natürlich geht es nicht nur um CO2-Emissionen. Es geht auch um soziale Bedingungen, Wasserverbrauch, Raumnutzung usw.


 Gibt es diesbezüglich ein spezielles Engagement der FM Group und wie blicken Sie in die Zukunft?

Vincent Mostert: Im weitesten Sinne des Wortes setzt sich die FM Group weltweit in verschiedenen Bereichen für Nachhaltigkeit ein, die sich in drei Hauptthemen unterteilen lassen: Verpackung, effizienter Transport und Kettenkooperation. So investieren wir zum Beispiel in moderne und innovative Kühllhäuser, fahren optimale Routen, verwenden Materialien wieder, wo es möglich ist, und wir überprüfen unsere Lieferketten in Bezug auf die Einhaltung von Umweltstandards und Menschenrechten.

Wir glauben, dass Importe weiterhin eine große Rolle in unserem Sektor spielen werden, unter anderem aufgrund der steigenden Nachfrage nach Blumen und Pflanzen als Folge der Corona-Krise. Darüber hinaus wird die Bedeutung eines grünen Lebens- und Arbeitsumfeldes von vielen Unternehmen und Regierungen erkannt und wir sehen immer mehr Grün in Büros, Schulen und in den Häusern und Gärten der Menschen. Es ist natürlich wichtig, dass wir als Branche die Konsumenten weiterhin darüber informieren, dass wir uns auf nationaler und internationaler Ebene voll und ganz der Nachhaltigkeit verpflichtet fühlen. Klare Kommunikation und Unterstützung durch Brancheninitiativen sind dabei sehr wichtig. Letztlich ist es eine Frage der Verantwortung für Natur und Mensch.



Proyecto Indio ist ein Projekt, das sich vorwiegend um die Rechte von Kindern und Jugendlichen im Andenstaat (Ecuador) widmet. Die 1999 gegründete Stiftung will dabei unterprivilegierte Jugendliche unterstützen. Die Spenden, die Proyecto Indio erhält, fließen direkt in kleine Projekte, die eine nachhaltige Wirkung entfalten. Da die FM Group die Organisation und Verwaltung für die Stiftung übernimmt, fallen keine zusätzlichen Kosten an und jede Spende kommt zu 100 % den Kindern zugute. Neben der Unterstützung eines Waisenhauses und dem Engagement, dass die dort lebenden Kinder in eine warme und intakte Familie vermittelt werden können, kümmert sich Proyecto Indio auch um Bildungseinrichtungen wie Kindergarten, Grundschule und Sekundarschule. Darüber hinaus hat die Stiftung damit begonnen, die Jugendlichen im Bereich der Berufsorientierung zu fördern. So sollen die jungen Leute auch nach der Schulzeit gut aufgestellt sein und ihren eigenen Lebensunterhalt verdienen können.

 Is there a special commitment of the FM Group in this regard and how do you look to the future?

Vincent Mostert: In the broadest sense of the word, FM Group is committed to sustainability worldwide in various areas, which can be divided into three main themes: Packaging, Efficient Transport and Chain Cooperation. For example, we invest in modern and innovative cold storage facilities, drive optimal routes, reuse materials where possible and calculate risks related to the environment and human rights.

We believe that import will continue to play a major role in our sector, partly due to the increasing demand for flowers and plants as a result of the Corona crisis. In addition, the importance of the environment is being recognized by many companies and governments and we are seeing more and more green in offices, schools and in people's homes and gardens. It is of course important that we as an industry continue to inform consumers that we are fully committed to sustainability at a national and international level. Clear communication and support from industry initiatives are very important in this regard. Ultimately, it is a question of responsibility towards nature and people.

**Kurt Hottinger
(Gründer Proyecto Indio)**

„Wenn ein Kind keine Schuhe trägt, kann man ihm Schuhe geben, aber eine gute Ausbildung und eine gesunde Mahlzeit sind in einem solchen Fall viel wertvoller. Da wir mit den Menschen vor Ort arbeiten, wissen wir genau, welche Hilfe am dringendsten benötigt wird.“

Kurt Hottinger (founder Proyecto Indio)

„If a child has no shoes, you can give him shoes, but a good education and a healthy meal are much more valuable in such a case. Because we work with the local people, we know exactly what help is needed most urgently.“



Proyecto Indio is a project that focuses primarily on the rights of children and youth in the Andean country of Ecuador. Founded in 1999, the foundation aims to support underprivileged youth. The donations that Proyecto Indio receives go directly into small projects that have a lasting effect. Because FM Group takes over the organisation and administration for the foundation, there are no additional costs and every donation benefits the children 100 %. In addition to supporting an orphanage and ensuring that the children living there will find a warm and intact family, Proyecto Indio also takes care of educational institutions such as a kindergarten, primary school and secondary school. In addition, the foundation has started to support the young people in the field of vocational orientation. In this way, the young people should be well positioned to earn their own living after leaving school.



Das BGI Trade Center auf der IPM ESSEN 2020: ein Ort der Begegnung im Messekalender der Branche.
The BGI Trade Center at IPM ESSEN 2020: a meeting place in the industry's trade fair calendar.

„DIE ATMOSPHÄRE IN DEN MESSEHALLEN IST VIRTUELL NICHT ZU REALISIEREN“

“The atmosphere in the exhibition halls cannot be realised virtually”

Die IPM ESSEN ist als Weltleitmesse des Gartenbaus ein fester Termin im Branchenkalender. Nach deren Absage 2021 mussten viele Unternehmen ihre Kommunikation und ihre Netzwerkpflge auf andere FüÙe stellen. **Oliver P. Kuhrt, Geschäftsführer der Messe Essen und Sabina Großkreuz, Geschäftsbereichsleiterin Marketing** stellten sich Fragen zur zukünftigen Ausrichtung der IPM.

Die IPM ESSEN musste in diesem Jahr ausfallen. Wie konnte sich die IPM auf internationaler Ebene präsentieren?

Kuhrt: Jüngst ist die Hortiflorexpo IPM Shanghai erfolgreich zu Ende gegangen. Wir konnten rund 700 Aussteller aus 18 Ländern verzeichnen – darunter auch Deutschland mit einem Gemeinschaftsstand. Das macht deutlich, dass die Nachfrage nach Messen, da wo Messen wieder durchgeführt werden können, weiterhin bzw. wieder sehr groß ist, insbesondere, wenn es sich um Frischeprodukte wie Blumen und Pflanzen handelt.

Wie beurteilen Sie die internationalen Entwicklungen des Zierpflanzensektors und den Einfluss auf den deutschen Markt?

Kuhrt: Internationalität spielt weiterhin eine große Rolle in der grünen Branche. Unser Ziel bleibt es, die Marke IPM im

*As the world's leading trade fair for horticulture, IPM ESSEN is a fixed date in the industry calendar. After its cancellation in 2021, many companies had to put their communication and networking on a different footing. **Oliver P. Kuhrt, CEO of Messe Essen and Sabrina Großkreuz, Head of Marketing, answered questions about the future direction of IPM.***


IPM ESSEN had to be cancelled this year. How could IPM present itself on an international level?

Kuhrt: The Hortiflorexpo IPM Shanghai recently ended successfully. We had around 700 exhibitors from 18 countries - including Germany with a joint stand. This makes clear that the demand for trade fairs, where trade fairs can be held again, is still or again very high, especially when it comes to fresh products such as flowers and plants.

How do you assess the international developments in the ornamental plant sector and the influence on the German market?

Kuhrt: Internationality continues to play a major role in the green sector. Our aim remains to make the IPM brand even better known abroad and to give German exhibitors the opportunity to expand their international trade relations and

Ausland noch bekannter zu machen und deutschen Ausstellern die Möglichkeit zu geben, ihre internationalen Handelsbeziehungen auszubauen und deutsche Produkte in neue, internationale Märkte einzuführen. „Made in Germany“ steht weltweit für eine hohe Qualität und wird in diesen Märkten stark nachgefragt.

 Durch die Pandemie gab es viele Absagen von Branchentagen, sehen Sie in diesem Zusammenhang auch bleibende Auswirkungen auf die Messelandschaft?

Großkreuz: Im Kern bieten Messen einen Marktplatz und einen Treffpunkt für den persönlichen Austausch. Die Pandemie hat gezeigt, dass dies digital nicht zu ersetzen ist. Aussteller und Besucher haben uns in diesem Jahr deutlich signalisiert, wie wichtig die IPM ESSEN für sie als Präsenzmesse ist und wie sehr sie fehlt. Hinzu kommt, dass die IPM ESSEN zusätzlich den Anspruch hat, aktuelle Themen,




**Sabina Großkreuz,
Geschäftsbereichsleiterin
Marketing Messe Essen**

„Aussteller und Besucher haben uns in diesem Jahr deutlich signalisiert, wie wichtig die IPM ESSEN für sie als Präsenzmesse ist und wie sehr sie fehlt.“

**Sabina Großkreuz,
Head of Marketing Messe Essen**

„Exhibitors and visitors have clearly signalled to us this year how important IPM ESSEN is as a presence fair and how much it is missing.“


die die Branche bewegen, abzubilden und Antworten auf Fragen zu geben. Gerade die umfassende Auseinandersetzung mit vermeintlich gegensätzlichen Trends macht eine Veranstaltung besonders spannend.

 Nachhaltigkeit ist eines der treibenden Branchenthemen. Sehen Sie eine Verschiebung bei den Schwerpunktthemen der IPM?

Kuhrt: Eine Branche entwickelt sich auf globaler wie regionaler Ebene ständig weiter. Es warten immer neue Herausforderungen auf den Gartenbau. Das Kunden- und Kaufverhalten gerät immer mehr in den Fokus. Somit ergeben sich wiederum weitere Schwerpunkte für die inhaltliche Gestaltung der IPM ESSEN. Die Branche bestimmt letztendlich, was auf ihrer Plattform geschieht. Nachhaltigkeit war bereits 2020 der rote Faden, der sich durch die Messehallen gezogen hat und auch fortwährend ziehen wird.

Großkreuz: Dass ein Umdenken stattfindet, ist spürbar. Besonders der Einsatz umweltfreundlicher Verpackungen treibt die Branche um, sodass wir hierzu ein eigenes Informationsangebot für die nächste IPM ESSEN planen. Auch das Thema Regionalität ist schon seit mehreren Jahren auf der IPM

introduce German products to new, international markets. „Made in Germany“ stands for high quality worldwide and is in great demand in these markets.

 Many industry trade fairs had to be cancelled due to the pandemic. Do you see any lasting effects on the trade fair landscape in this context?

Großkreuz: In essence, trade fairs offer a marketplace and a meeting place for personal exchange. The pandemic has shown that this cannot be replicated digitally. Exhibitors and visitors have clearly signalled to us this year how important IPM ESSEN is as a presence fair and how much it is

**Oliver P. Kuhrt,
Geschäftsführer der
Messe Essen**

„Das Kunden- und Kaufverhalten gerät immer mehr in den Fokus. Somit ergeben sich wiederum weitere Schwerpunkte für die inhaltliche Gestaltung der IPM ESSEN. Die Branche bestimmt letztendlich, was auf ihrer Plattform geschieht.“

Oliver P. Kuhrt, CEO of Messe Essen

„Customer and buying behaviour are coming more and more into focus. This in turn results in further focal points for the content of IPM ESSEN. Eventually, the exhibitors determine what happens on their platform.“



missing. In addition, IPM ESSEN has the ambition to reflect current topics that move the industry and to provide answers to questions. It is precisely the comprehensive examination of supposedly contradictory trends that makes an event particularly exciting.

 Sustainability is one of the driving industry topics. Do you see a shift in the topics at IPM?

Kuhrt: An industry is constantly evolving on both a global and regional level. There are always new challenges waiting for horticulture. Customer and buying behaviour are coming more and more into focus. This in turn results in further focal points for the content of IPM ESSEN. Eventually, the exhibitors determine what happens on their platform. Sustainability was already the common theme in exhibition halls in 2020 and will continue to do so.

Großkreuz: It is noticeable that a change in thinking is taking place. In particular the use of environmentally friendly packaging is driving the industry so that we are planning a separate information offer on this for the next IPM ESSEN. The topic of regionality has also been represented at IPM ESSEN for several years. One example is the campaign „Ich bin von hier“ (I am from here) of the German wholesale flower markets association Vereinigung Deutscher Blumengroßmärkte.



Im Discovery Center stehen Konzepte und moderne Präsentationstechniken am POS im Mittelpunkt.
The Discovery Center focuses on concepts and modern presentation techniques at the POS.

ESSEN vertreten. Ein Beispiel ist die Kampagne „Ich bin von hier“ von der Vereinigung Deutscher Blumengroßmärkte.

Die Messe Essen hat mit dem Discovery Center einen thematischen Schwerpunkt gesetzt, wie widmet sich die IPM in Zukunft solchen Themenpräsentationen?

Kuhr: Das IPM Discovery Center ist in den letzten Jahren sehr gut angenommen worden, weil es eben mehr ist als eine reine Produktpräsentation. Der grüne Handel findet hier konkrete Konzepte, Marketinginstrumente und Handlungsempfehlungen. Experten stehen für den Austausch bereit. Die Besucher schätzen diesen praktischen wie auch persönlichen Ansatz, weil sie mit einem Aha-Erlebnis nach Hause fahren und die Anwendung auf das eigene Business einfach umzusetzen ist. Für uns ist das IPM Discovery Center ein fester Bestandteil der IPM ESSEN, mit wechselnden Schwerpunktthemen.

Wir alle wünschen uns die IPM ESSEN 2022 als erstes großes Branchentreffen „nach der Pandemie“. Dennoch gab es im letzten Jahr viele virtuelle Angebote. Wie wird sich die IPM dieses Themas annehmen?

Großkreuz: Nicht erst seit der Pandemie gehören digitale Services zu unserem Angebot. Ich möchte auf unsere Website und unser Media Center hinweisen, wo sich Aussteller und ihre Produkte umfangreich digital präsentieren können. Oder denken Sie an die Pressekonferenz mit Produktrends, die wir 2020 erstmals als zweisprachigen Stream angeboten haben. Jüngst haben wir in unserem Studio Ruhr den hochkarätig besetzten IPM-CONNECT-Talk abgehalten. All diese Angebote sehen wir als Ergänzung und nicht als Ersatz für eine Präsenzveranstaltung.

Kuhr: Alle bisherigen Versuche, digitale „Stattdessen-Messen“ ins Leben zu rufen, haben meines Erachtens nicht zum

Messe Essen has set a thematic focus with the Discovery Center. How will IPM devote itself to such presentations in future?

Kuhr: The IPM Discovery Center has been very well received in recent years because it is more than just a product presentation. The green trade finds concrete concepts, marketing instruments and recommendations for action here. Experts are available for exchange. Visitors appreciate this practical as well as personal approach because they go home with an eye-opening experience and the application to their own business is easy to implement. For us, the IPM Discovery Center is an integral part of IPM ESSEN, with changing focus topics.

We all want IPM ESSEN 2022 to be the first big industry meeting „after the pandemic“. However, there were many virtual offers last year. How will IPM address this issue?

Großkreuz: Digital services have been part of our offer not only since the pandemic. I would like to mention our website and Media Center, where exhibitors can present themselves and their products extensively digitally. Or think of the press conference with product trends, which we offered as a bilingual stream for the first time in 2020. Recently, we held the IPM-CONNECT Talk in our Studio Ruhr with a top-class line-up. We see all these offers as a supplement to and not as a substitute for a face-to-face event.

Kuhr: In my opinion, all previous attempts to create digital „instead of trade fairs“ have not led to the desired success. The desire of our customers to have personal discussions, experience products with all their senses and feel the atmosphere in the exhibition halls can only be realised very poorly or not at all through virtual means. However, we could imagine making parts of our accompanying programme available via digital channels and sticking to tried and tested methods.

erwünschten Erfolg geführt. Der Wunsch unserer Kunden, persönliche Gespräche zu führen, Produkte mit allen Sinnen zu erleben und die Atmosphäre in den Messehallen zu spüren, ist durch virtuelle Angebote doch nur sehr schlecht bis gar nicht zu realisieren. Wir könnten uns aber vorstellen, dass wir Teile unseres Begleitprogramms über digitale Kanäle zur Verfügung stellen und an Erprobtem festhalten.

 Das BGI Trade Center ist auf der IPM eine Plattform und ein Treffpunkt für den internationalen Großhandel. Dieser und andere Gemeinschaftsstände waren immer ein Markenzeichen der IPM. Wie beurteilen Sie deren Bedeutung in der Zukunft?

Kuhrt: Gemeinschaftsstände sind und bleiben ein Publikumsmagnet auf der IPM ESSEN. An diesem bewährten Konzept wollen wir festhalten und planen wieder rund 20 Länderpavillons. Die Bereitschaft, sich zu beteiligen, ist sehr groß, und die Gespräche mit unseren Partnern sind durchweg positiv. Das BGI Trade Center gehört dabei zu den Highlights der Gemeinschaftspräsentationen: Nirgendwo anders findet der internationale Blumengroßhandel so ein kompaktes Informationsangebot. Wir rechnen auch in Zukunft mit einem großen Zuspruch. Denn der Bedarf, sich zu präsentieren und sich mit anderen Branchenteilnehmern zu vernetzen, ist besonders in Krisenzeiten groß.

 *The BGI Trade Center is a platform and meeting place for the international wholesale trade at IPM. This and other joint stands have always been a hallmark of IPM. How do you assess their importance in the future?*

Kuhrt: *Joint stands are and will remain a major attraction at IPM ESSEN. We want to stick to this proven concept and are again planning around 20 country pavilions. The willingness to participate is very high and the discussions with our partners are consistently positive. The BGI Trade Center is one of the highlights of the joint presentations: Nowhere else can the international flower wholesale trade find such a compact range of information. We are expecting a great response in the future as well. Because the need to present oneself and network with other industry participants is particularly great in times of crisis.*

www.ipm-essen.de



**IPM ESSEN 2022 -
wir freuen uns, Sie im
nächsten Jahr im BGI Trade
Center wieder persönlich
zu begrüßen**

IPM ESSEN 2022 - we look forward
to welcoming you personally
again next year in the BGI
Trade Center



Sie sind Großhändler für Blumen und Pflanzen und möchten im BGI Trade Center ausstellen?
You are a wholesaler for flowers and plants and would like to exhibit at the BGI Trade Center?
Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf /Please contact us: info@bgi-service.de.

**Besuchen Sie uns und unsere internationalen Aussteller in Halle 1 /
Visit us and our international exhibitors in Hall 1.**



Bildquelle: Fraport

Schnelligkeit entscheidet: Für sensible Produkte wie Blumen und Pflanzen sind professionelles Handling und eine konstante Temperaturführung unabdingbar. *Speed is of the essence: For sensitive products such as flowers and plants, professional handling and constant temperature control are indispensable.*

PERISHABLE CENTER FRANKFURT – DEUTSCHLANDS EINTRITTSTOR FÜR FRISCHWARE AUS ALLER WELT

Perishable Center Frankfurt – Germany's gateway for fresh goods
from all over the world

Tor 26, Gebäude 454 – das Perishable Center, also das Zentrum für „verderbliche Güter“, ist Europas größtes Luftfracht-Umschlagszentrum für temperaturgeführte Produkte. Täglich werden dort bis zu 350 – 400 Tonnen Frischwaren umgeschlagen, neben Fleisch, Fisch und Krustentieren und pharmazeutischen Präparaten sind dies auch Obst und Gemüse sowie Blumen und Pflanzen. Letztere machen rund 12 – 15 % des Warenaufkommens aus und das sind immerhin über 15.000 Tonnen.

Professionelles Handling bei der Einfuhr

Das Perishable Center (PCF) ist der sogenannte „Port of First Entry“, das bedeutet, dass hier kontrolliert wird, ob EU-Einfuhrregeln eingehalten werden. Darüber hinaus können die Waren hier gelagert und verarbeitet werden. Als EU-Grenzkontrollstelle gibt das PCF dem Importeur die Sicherheit, dass die Waren korrekt eingeführt werden und ein professionelles Handling stattfindet. Dies bedeutet bei den sensiblen Warengruppe mit denen sich das PCF be-

Gate 26, Building 454 – the Perishable Center is Europe's largest air cargo handling centre for temperature-controlled products.

Every day, up to 350 – 400 tonnes of fresh produce are handled there. In addition to meat, seafood and pharmaceutical preparations, these also include fruit and vegetables as well as flowers and plants. The latter account for about 12 – 15 % of the volume of goods handled, which is more than 15,000 tonnes.

Professional handling of imports

The Perishable Center (PCF) is the so-called „Port of First Entry“ meaning that checks are carried out here to see whether EU import regulations are being observed. In addition, goods can be stored and processed here. As an EU border inspection post, the PCF assures the importer that the goods are imported correctly and that professional handling takes place. For the sensitive group of goods that the PCF deals with, this means above all an uninterrupted cold chain and minimum transit times.

fasst, vor allem eine ununterbrochene Kühlkette und minimale Transitzeiten.

Pflanzenschutz-, Zoll- und Qualitätskontrollen an einem Ort

Rund um die Uhr werden in den 20 überwachten Temperaturbereichen, in denen -25°C bis +25°C herrschen können, die Waren an- und ausgeliefert. Die hochwertigen Frischwaren werden sortiert, produktspezifisch gelagert und verladen. In der Regel erfolgt dies noch am gleichen Tag auf LKW oder zum Weiterflug. Bei Blumen und Pflanzen kontrolliert der Pflanzenschutzdienst die eingeführten Waren direkt vor Ort, auf Wunsch und nach Vorgaben des Importeurs kann auch eine Qualitätskontrolle stattfinden. Auch alle zollrechtlich relevanten Vorgänge und Kontrollen finden hier in kürzester Zeit statt. Mit der Freigabe der Sendungspapiere können die Waren dann umgehend an ihren Bestimmungsort gebracht werden.

Rainer Wittenfeld, seit 7 Jahren Geschäftsführer des Perishable Center Frankfurt, betont: „Beste Ware braucht besten Service, und zwar schnell. Es gibt eine Reihe von Herausforderungen in der Logistik und im Handling der frischen Waren. Ein wesentlicher Faktor, der direkt nach der Ernte bis zur Auslieferung

Phytosanitary, customs and quality controls in one place

Around the clock, goods arrive and are delivered in the 20 monitored temperature areas, which can range from -25°C to +25°C. The high-quality fresh goods are sorted, stored product-specifically and loaded on trucks or for onward transport. Usually, this is done the same day. In the case of flowers and plants, the phytosanitary service inspects the imported goods directly on site; a quality control can also take place upon request and according to the importer's specifications. All customs-related procedures and controls also take place here in the shortest possible time. With the release of the shipment documents, the goods can then be taken to their destination without delay.



Rainer Wittenfeld, Managing Director of the Perishable Center Frankfurt for 7 years, emphasises: “Highest-quality goods need highest-quality service - fast. There are a number of challenges in the logistics and handling of fresh goods. But one essential factor that plays a role directly after harvesting until delivery to the retail store is the right temperature.”



Im Vakuumkühler wird die Temperatur in kurzer Zeit deutlich reduziert und so die Blumenfrische verlängert.
In the vacuum cooler, the temperature is significantly reduced in a short time, thus prolonging the freshness of the flowers.



an den Einzelhandel eine Rolle spielt, ist aber die richtige Temperatur.“

Frischekick für Schnittblumen

Mit der Vakuunkühlung bietet das PCF hier seinen Kunden einen besonderen Service. Zwei Flugbleche voller Kartons mit frischen Schnittblumen haben im Vakuunkühler Platz. In 20 bis 30 Minuten kann die Temperatur bis zu 30°C reduziert werden. So erhalten Blumen, die unter zu warmen Bedingungen geerntet, transportiert oder verladen wurden, einen Frische-Boost. In kurzer Zeit wird eine stabile und genaue Idealtemperatur erreicht und die Blumenfrische durch Frischestabilisierung verlängert. Durch den niedrigen Druck im Vakuunkühler, sinkt die Sauerstoffkonzentration im Blumengewebe und es tritt weniger Ethylen aus. Durch die geringere Konzentration dieses Reifegases verlangsamt sich der Alterungsprozess während des weiteren Transport- und Vertriebswege. Die längere Haltbarkeit verschafft dem Kunden mehr Flexibilität beim Vertrieb seiner Ware.

Schnittblumen aus Afrika und Lateinamerika

Rosen bilden mit Abstand die wichtigste Gruppe bei den eingeführten Schnittblumen, gefolgt von Nelken, Schleierkraut, Dendrobium-Orchideen, Chrysanthemen und Hypericum. Hauptausfuhrländer der Blumen und Pflanzen, die in Frankfurt ankommen sind Kenia, Sambia und Äthiopien gefolgt von Südafrika, Ecuador und Kolumbien. Dabei haben Sendungen aus Kenia den bei weitem größten Anteil. Rund 44 % der Waren geht an den Handel in Deutschland rund 34 % in die Niederlande, 16 % nach Großbritannien.

Corona zeigt Bedeutung der globalen Handelsketten auf

Die Corona-Pandemie hat auch am Flughafen Frankfurt für Unruhe gesorgt. Viele Frachten konnten nicht stattfinden. Die Frachtkapazitäten waren knapp, die Frachtkosten hoch.

Rainer Wittenfeld blickt auf ein Jahr außergewöhnlicher Herausforderungen zurück: „Die Corona-Pandemie hat gezeigt, wie wichtig eine funktionierende Lieferkette im internationalen Handel ist, um die Kontinuität des Warenstroms zu gewährleisten.“

Inzwischen hat sich die Lage wieder verbessert. Dennoch bleibt noch einiges zu tun: Während die im PCF in 2020 abgefertigten Warenmengen über 30 % hinter denen der Vergleichsjahre lagen, kehrt mittlerweile Schritt für Schritt Normalität ein. Die Lieferketten haben sich gefestigt, Exporteure wie auch Importeure haben reagiert, sodass verlorengegangene Volumina mittlerweile wieder angestiegen sind und nur noch 10 % unter dem normalen Niveau liegen. Es scheint, dass auch die Logistik gelernt hat mit den Herausforderungen der Pandemie zu leben.

Freshness boost for cut flowers

The PCF offers its customers a special service: vacuum cooling. Two trays packed with boxes of fresh cut flowers can be stored in the vacuum cooler. In 20 to 30 minutes, the temperature can be reduced by up to 30°C. This gives a freshness boost to flowers that have been harvested, transported or loaded in conditions that are too warm. In a short time, a stable and precise ideal temperature is reached and flower freshness is prolonged through freshness stabilisation. Thanks to the low pressure in the vacuum cooler, the oxygen concentration in the flower tissue decreases and less ethylene escapes. The lower concentration of this ripening gas slows down the ageing process during further transport and distribution. The longer shelf life gives customers more flexibility in the distribution of their goods.

Cut flowers from Africa and Latin America

Roses are by far the most important group of imported cut flowers, followed by carnations, baby's breath, dendrobium orchids, chrysanthemums and hypericum. The main export countries for flowers and plants arriving in Frankfurt are Kenya, Zambia and Ethiopia, followed by South Africa, Ecuador and Colombia. Consignments from Kenya account for the largest share by far. About 44 % of the goods go to the trade in Germany, about 34 % to the Netherlands, 16 % to Great Britain.

Corona demonstrates importance of global trade chains

The Corona pandemic also caused disruptions at Frankfurt Airport. A lot of freight could not take place. Freight capacities were scarce, freight costs high.

Rainer Wittenfeld looks back on a year of extraordinary challenges: „The Corona pandemic showed the importance of a functioning supply chain in international trade to ensure the continuity of the flow of goods.“

In the meantime, the situation has improved again. However, there is still work to be done: while the volumes of goods handled in the PCF in 2020 were more than 30 % behind those of the comparison years, normality is now returning step by step. Supply chains have consolidated, exporters as well as importers have reacted, resulting in lost volumes now amounting to only 10 % below normal levels. It seems that logistics has also learned to live with the challenges of the pandemic.





ROSIGE ZEITEN: DAS FAIRTRADE-SIEGEL FÜR BLUMEN UND PFLANZEN

Rosy times: the Fairtrade mark for flowers and plants

Für viele Menschen hierzulande steht die Rose für Stil und Eleganz, für ein Zeichen der Zuneigung – das ideale Geschenk an besondere Menschen. Für viele Tausend Beschäftigte auf Blumenfarmen in Afrika und Lateinamerika steht die Rose jedoch vor allem für eines: für ein Einkommen, mit dem sie ihre Familien ernähren können. Feste Arbeitsverträge, Mindestlöhne, Gewerkschafts- und Versammlungsfreiheit gehören zu den Kernkriterien der Fairtrade-Standards.

Geschlechtergerechtigkeit als zentraler Punkt für Handelsgerechtigkeit

45 Prozent der auf Rosenfarmen Beschäftigten im globalen Süden sind weiblich. Sie ziehen, pflegen und ernten Milliarden Rosenstiele jährlich, auch und insbesondere für den deutschen Markt. Fairtrade hat sich zur Aufgabe gemacht, die Position von Frauen in Produzentenländern zu stärken und sie zu aktiven Gestalterinnen des Arbeits und Familienlebens in ihren Gemeinden zu machen. Die Fairtrade-Standards beinhalten gezielte Maßnahmen zur Förderung von Frauen. Dazu gehört eine Gender-Strategie, um sie sozial, finanziell und physisch besser zu beteiligen. Viele Frauen in Fairtrade-Partnerorganisationen nehmen an Weiterbildungen teil, gewinnen zunehmend an Selbstvertrauen und qualifizieren sich für Führungsaufgaben.

For many people in this part of the world, roses stand for style and elegance, for a sign of affection - the ideal gift for special people. For many thousands of workers on flower farms in Africa and Latin America, however, roses stand for one thing above all: an income with which they can support their families. Fixed employment contracts, minimum wages, freedom of trade union and assembly are among the core criteria of the Fairtrade standards.

Gender justice as a key issue for trade justice

45 percent of those working on rose farms in the global South are female. They grow, nurture and harvest billions of rose stems every year, also and especially for the German market. Fairtrade has made it its mission to strengthen the position of women in producer countries and put them into the position to actively shape the working and family life in their communities. The Fairtrade standards include specific measures to promote women. This includes a gender strategy to increase their social, financial and physical participation. Many women in Fairtrade partner organisations participate in further training, increasingly gain self-confidence and qualify for management tasks.



Produktion von bewurzelten Euphorbia-Plugs für die Kultur von Weihnachtssternen in europäischen Gewächshäusern.
Production of rooted Euphorbia plugs for the cultivation of poinsettias in European greenhouses.

Faire Rose schneidet bei Klimabilanz gut ab

Auch Umweltthemen spielen beim Anbau von Fairtrade-Rosen eine wichtige Rolle. Obwohl sie von weit her mit dem Flugzeug zu uns kommen, haben sie erwiesenermaßen einen niedrigeren CO₂-Fußabdruck als in Europa gezüchtete Rosen, da Gewächshäuser in unseren Breitengraden aufwändig beheizt werden müssen¹. Auch der Umgang mit Pflanzenschutzmitteln ist in den Fairtrade-Standards für Rosen streng reglementiert.

Verbraucherinnen und Verbraucher wollen Nachhaltigkeit

Verbraucherinnen und Verbraucher achten vermehrt auf das Fairtrade-Siegel und fragen beim Einkauf gezielt nach fair gehandelten Produkten. Auch bei Rosen: Bereits jede dritte verkaufte Rose in Deutschland trägt das Fairtrade-Siegel. Seit 2015 können Hobby-Gärtner und Pflanzenliebhaber auch Fairtrade-zertifizierte Jungpflanzen wie Weihnachtssterne und Geranien in immer mehr Baumärkten und im Fachhandel erwerben.

Fairtrade-Siegel: Einsatz für fairen Handel

Ziel von Fairtrade sind faire Handelsbedingungen und bessere Lebens- und Arbeitsbedingungen für Arbeiter:innen auf Blumen- und Pflanzenfarmen. Den Rahmen dafür schaffen international gültige Standards mit sozialen, ökologischen und ökonomischen Kriterien. Produzentenorganisationen sind in allen Entscheidungsgremien des Dachverbands Fairtrade International gleichberechtigt beteiligt. In Deutschland steht der Verein TransFair e.V. (Fairtrade Deutschland) hinter dem Fairtrade-Siegel. Als unabhängige Organisation setzt sich TransFair e.V. dafür ein, den Handel mit fair gehandelten Produkten und Rohstoffen zu fördern und mehr Bewusstsein für nachhaltigen Konsum zu erreichen.

www.fairtrade-deutschland.de

Fair Rose scores well on climate footprint

Environmental issues also play an important role in the cultivation of Fairtrade roses. Although they come to us from far away by plane, they have been shown to have a lower carbon footprint than roses grown in Europe, as greenhouses in our latitudes have to be heated at great expense¹. The use of pesticides is also strictly regulated in the Fairtrade standards for roses.

Consumers want sustainability

Consumers are increasingly looking for the Fairtrade mark and specifically ask for Fairtrade products. This also applies to roses: every third rose sold in Germany already carries the Fairtrade mark. Since 2015, hobby gardeners and plant lovers have also been able to purchase Fairtrade-certified plants such as poinsettias and geraniums in an increasing number of DIY stores and specialist retailers.

Fairtrade mark: commitment to fair trade

Fairtrade aims at fair trading conditions and better living and working conditions for workers on flower and plant farms. The framework for this is provided by internationally valid standards with social, ecological and economic criteria. Producer organisations are equally involved in all decision-making bodies of the umbrella organisation Fairtrade International. In Germany, the TransFair e.V. association (Fairtrade Germany) is behind the Fairtrade mark. As an independent organisation, TransFair e.V. works to promote trade with fair products and raw materials, and to raise awareness for sustainable consumption.

www.fairtrade-deutschland.de



¹ https://www.fairtrade-deutschland.de/fileadmin/DE/01_was_ist_fairtrade/05_wirkung/studien/2017_12_CO2_und_Wasserproblematik_FairtradeRosen_aethiopien.pdf



FLOWERPOWER HEISST FRAUENPOWER

Flower power means female power

Vor über 20 Jahren startete Agnes Chebii als Arbeiterin bei der Blumenfarm Karen Roses in Kenia. Mittlerweile leitet die 42-jährige Mutter von vier Kindern ein Team von 30 Beschäftigten und ist Vorsitzende des Gender-Komitees der Fairtrade-zertifizierten Farm. Über die Folgen von Corona und die Unterstützung von Fairtrade berichtet Agnes Chebii im Interview:

Die Auswirkungen der Pandemie hat Blumenfarmen stark getroffen. Einerseits gesundheitlich, andererseits wirtschaftlich. Lockdowns führten zu Exporteinbrüchen und großen Herausforderungen für die Blumenfarmen und deren Beschäftigte. Welche Maßnahmen wurden ergriffen, um die Belegschaft in dieser schwierigen Zeit zu unterstützen?

Zunächst einmal stellte Karen Roses sicher, dass niemand durch die Pandemie den Arbeitsplatz verlor, was sicherlich die wichtigste Maßnahme war. Die Arbeitsplätze wurden so umgestaltet, dass die Abstandsregeln eingehalten werden konnten. Fairtrade hat uns mit Geldern aus dem eigens aufgelegten Covid-19-Hilfsfonds unterstützt. Mit den zur Verfügung gestellten Mitteln konnten kontaktlose Handwaschstationen und Fieberthermometer bereitgestellt werden. Außerdem wurden für alle Grundnahrungsmittel wie Reis, Maismehl und Öl sowie Seife und Atemschutzmasken angeschafft und – was uns besonders gefreut hat – ein zwei Hektar großer Gemüsegarten für die Belegschaft angelegt.

More than 20 years ago, Agnes Chebii started as a worker at the Karen Roses flower farm in Kenya. Today, the 42-year-old mother of four leads a team of 30 employees and chairs the gender committee of the Fairtrade-certified farm. Agnes Chebii talks about the consequences of Corona and the support of Fairtrade in the interview.

The impact of the pandemic has hit flower farms hard. On the one hand health-wise, on the other hand economically. Lockdowns led to a drop in exports and major challenges for the flower farms and their employees. What measures were taken to support the workforce during this difficult time?

First of all, Karen Roses made sure that no one lost their job due to the pandemic, which was certainly the most important measure. Workplaces were redesigned to comply with the distance rules. Fairtrade supported us with money from the specially created Covid-19 relief fund, which allowed for contactless hand washing stations and fever thermometers to be provided. In addition, basic foodstuffs such as rice, cornmeal and oil were purchased for everyone, as well as soap and respiratory masks, and - something we were particularly pleased about - a two-hectare vegetable garden was planted for the staff.

Aus Ihrer Sicht als Vorsitzende des Gender-Komitees: Sind weibliche Mitarbeiter stärker von der Covid-19-Krise betroffen als ihre männlichen Kollegen?

Ja, das ist so. Einige Kolleginnen sind alleinerziehende Mütter. Da die Schulen von März bis Dezember geschlossen waren und die Frauen sich hauptsächlich um das Haus und die Kinder kümmerten, war es sehr schwer für sie, Arbeit und Kinderbetreuung unter einen Hut zu bringen. Wegen der strengen Sperrstunden konnten sie nach der Arbeit nicht mehr einkaufen oder in den eigenen Gemüsegarten gehen, und die reduzierten Arbeitszeiten wirkten sich auf das Einkommen der Frauen und damit auch auf die Ernährung der Familie aus.

Was hilft Ihnen, in der Krise positiv zu bleiben?

Berührt hat uns alle das Engagement von Karen Roses und auch die Unterstützung durch Fairtrade. Es gibt uns das Gefühl, dass wir nicht allein gelassen werden, sich unser Arbeitgeber um uns kümmert und wir fair behandelt werden. Wir erhalten weiterhin die Fairtrade-Prämie, die uns zum Beispiel zur Wiedereröffnung der Schulen bei der Bezahlung der Schulgebühren unterstützt hat. Darum ist es auch so wichtig für uns, dass noch mehr Fairtrade Rosen in Ländern wie Deutschland gekauft werden.

From your perspective as chair of the gender committee: are female employees more affected by the Covid-19 crisis than their male colleagues?

Yes, that is the case. Some female colleagues are single mothers. Since the schools were closed from March to December and women mainly took care of their homes and children, it was very difficult for them to balance work and childcare. Because of the strict curfews, they were not able to do their shopping or go to their own vegetable garden after work and the reduced working hours affected the women's income and thus also the family's diet.






**Dieter Overath,
Vorstandsvorsitzender
TransFair e.V.
(Fairtrade Deutschland)**


„Die Pandemie belastet uns alle. Blumen geben einen kleinen Lichtblick im Corona-Alltag. Wer Fairtrade-Rosen verschenkt, denkt einen Schritt weiter und zeigt Solidarität mit Menschen, die in Ländern leben, in denen es keine staatliche Absicherung gibt.“


**Dieter Overath, Chairman of the Board TransFair e.V.
(Fairtrade Germany)**


„The pandemic is a burden on all of us. Flowers provide a small ray of hope in Corona's everyday life. Everyone who gifts Fairtrade roses thinks one step further and demonstrates solidarity with people who live in countries with no state security net.“

Fakten/Facts

-  Deutschland ist fairer Rosenweltmeister: Rund 58 Prozent aller Fairtrade-Rosen werden hierzulande verkauft.
-  Durch die fairen Rosenverkäufe auf dem deutschen Markt fließen zusätzlich zum Marktpreis über 3,5 Millionen Euro Fairtrade-Prämie für gemeinschaftliche Investitionen an Rosenproduzent*innen.
-  Rund 99 Prozent aller Fairtrade-Blumen stammen aus Ostafrika (Kenia, Äthiopien, Uganda, Tansania), der Rest aus Ecuador, Sri Lanka, Zimbabwe und Sambia.

 Fair rose world champion: around 58 percent of all Fairtrade roses are sold in Germany.

 Fairtrade rose sales on the German market generate more than 3.5 million euros in Fairtrade premiums for community investments for rose producers in addition to the market price.

 Around 99 percent of all Fairtrade flowers come from East Africa (Kenya, Ethiopia, Uganda, Tanzania), the remainder from Ecuador, Sri Lanka, Zimbabwe and Zambia.

What helps you to stay positive in the crisis?

We have all been touched by Karen Roses' commitment and also by Fairtrade's support. It makes us feel that we are not left alone, that our employer cares about us and that we are treated fairly. We continue to receive the Fairtrade premium that, for example, helped us to pay school fees when schools re-opened. That is why it is so important for us that more Fairtrade roses are bought in countries like Germany.





FÖRDERUNG EINES VERANTWORTUNGSVOLLEN INTERNATIONALEN BLUMENHANDELS

Stimulating a responsible international flower trade

Im Jahr 2012 schloss sich eine kleine Gruppe im Blumenhandel tätiger, internationaler Unternehmen zur Floriculture Sustainability Initiative (FSI) zusammen, um mehr Klarheit und Transparenz über nachhaltige Praktiken in der Lieferkette zu schaffen. 9 Jahre später, im Jahr 2021, haben wir eine Menge zu feiern!

Von der Compliance zur Risikobewertung und zur Due Diligence-Prüfung

In den letzten Jahren hat sich die Definition einer nachhaltigen Praxis im Zierpflanzensektor nach und nach von einem Compliance-basierten Ansatz hin zu Risikobewertung und Due Diligence, also einer Sorgfaltsverpflichtung von Unternehmen, verschoben. Zertifizierung ist heute die Lizenz zur Produktion und die Branche bewegt sich bereits weiter. Unternehmen sind heute besser ausgestattet, um ein tiefes Verständnis ihrer Lieferkette zu erlangen, basie-

In 2012, a small group of international companies active in the floricultural trade joined forces under the Floriculture sustainability Initiative (FSI) to create more clarity and transparency on sustainable practices in the supply chain. Fast-forward 9 years, in 2021, we have a lot to celebrate!

From compliance to risk assessment and towards due diligence

In recent years, the definition of sustainable floriculture practice has gradually shifted from a compliance-based approach towards risk assessment and due diligence. Certification is now a licence to produce, and the sector is already moving forward. Companies are better equipped to have a deep understanding of their supply chain, based on robust data and enhanced by transparency reporting and chain-wide collaboration. As such, they are in capacity to pro-ac-



“A transparent and responsible supply chain in 2025”



Das erklärte Ziel von FSI 2025: Eine transparente und verantwortungsvolle Lieferkette in 2025 durch verantwortungsvolle Produktion und Handel, verantwortliches Handeln und integriertes Reporting.



rend auf belastbaren Daten und ergänzt durch Transparenzberichte von Unternehmen und der Zusammenarbeit der gesamten Kette. So sind sie in der Lage, Risiken proaktiv zu bewerten und Maßnahmen zu ergreifen, um negative Auswirkungen zu reduzieren und die positive Wirkung ihrer Geschäftstätigkeit zu kommunizieren.

Blumen und Pflanzen, ein Geschenk der Natur und eine Gelegenheit, etwas zurückzugeben!

Die Konsumenten sind sich zunehmend der positiven und negativen Auswirkungen bewusst, die die Produktion und der Handel mit Blumen und Pflanzen auf die Umwelt und die Gesellschaft haben können, und erwarten eine gute, verantwortungsvolle Praxis und Rückverfolgbarkeit, was sich in strengeren Markt- und Gesetzesanforderungen auf der ganzen Welt widerspiegelt.

Glücklicherweise hat der Zierpflanzenektor, angeführt durch ein starkes FSI-Netzwerk von Vorreitern, bereits an den nächsten Schritten gearbeitet: Mit einem stärkeren Fokus auf Daten, Nachweisverpflichtungen durch Aufzeichnungen und Messungen wurde der FSI- „Basket of Standards“ aktualisiert, um Umweltaforderungen und erweiterte soziale Compliance-Standards aufzunehmen.

Gleichzeitig müssen die Bemühungen fortgesetzt werden, eine Struktur zu stärken, in der aktuelle und zukünftige Nachhaltigkeitsthemen auf Branchenebene in Angriff genommen werden können. Lösungen und Werkzeuge wie der CO₂-Fußabdruck und Methoden zur Ermittlung existenzsichernder Löhne stehen zur Verfügung und/oder werden entwickelt, um alle Beteiligten in der Lieferkette dabei zu unterstützen, auf ihrer eigenen Ebene angemessene und sinnvolle Maßnahmen zu ergreifen und damit eine globale Bewegung zu schaffen, die eine positive Wirkung erzielen kann.

Für weitere Informationen werfen Sie einen Blick in das Strategiepapier FSI 2025. *

Jeroen Oudheusden, FSI Executive Officer.

„Der Zierpflanzenektor geht mit gutem Beispiel voran und sieht den Weg hin zum einem nachhaltigen Handels als integrativen Ansatz, bei dem jeder die Möglichkeit haben sollte, einen Beitrag zu leisten und gemeinsam in Lösungen zu investieren, damit eine verantwortungsvolle Produktion und ein verantwortungsvoller Handel zur einzigen vom Markt akzeptierten Norm werden“

Jeroen Oudheusden, FSI Executive Officer.

“Leading by example, the floriculture sector sees the sustainable trade journey as an inclusive one, where everyone should have the opportunity to contribute and collectively investing in solutions to make responsible production and trade become the only norm accepted by the market.”

tively assess and address risks and take action to reduce the negative impacts and communicate the positive impacts of their business.

Flowers and plants, a gift from nature and an opportunity to give back!

Consumers are increasingly aware of the positive and negative impacts that the production and trade of flowers and plants can have on the environment and society, expecting good practice and traceability which is reflected in stricter market and legal requirements across the world.

Fortunately, the floriculture sector, led by FSI strong network of front runners, has been working on the next steps: With a greater focus on data, record keeping and measurement, the FSI basket of standards has been updated to include environmental requirements and enhanced social compliance.

At the same time, efforts must continue to reinforce a structure where current and future sustainability issues can be tackled at sector level. Solutions and tools like CO₂ footprints and living wage methodologies are available and/or being developed to support all supply chain actors to take reasonable action at their own level, creating a global effort towards positive impact.

Want more information?

Check out FSI 2025 strategy paper! *





Foto: Fairtrade / Christoph Köstlin

STARKE MENSCHEN. STARKES SIEGEL.

Das unabhängig kontrollierte Fairtrade-Siegel steht für fairen Handel. Es unterstützt und stärkt die Menschenrechte von Arbeiter*innen auf Blumen- und Pflanzenfarmen. Fairtrade fördert bessere Arbeits- und Lebensbedingungen sowie den Umwelt- und Klimaschutz.

Entscheiden Sie sich für Fairtrade!

¹ GlobeScan 2021





In Kooperation mit der Universidad San Francisco de Quito arbeitet Dr. Karlheinz Kröll im Rahmen seines Projektes auch an einer weiteren Verbesserung der Qualitätsstandards. In cooperation with the Universidad San Francisco de Quito Dr. Karlheinz Kröll is also working on further improving quality standards as part of his project.

FLOWER REPUBLIC – DURCH TRANSPARENZ ZU NACHHALTIGEM HANDEL

Flower Republic - through transparency to sustainable trade

Das Kölner Großhandelsunternehmen Blütenpracht arbeitet seit fast 30 Jahren als Importeur, dabei stand der Einsatz für Produkte aus nachhaltiger Produktion von Anfang an ganz oben auf der Agenda.

Ein Angebot für die Kunden der Zukunft

Bereits in den 2000er Jahren engagierte sich Inhaber Dr. Karlheinz Kröll im Vorstand des Flower Label Programms (FLP) intensiv für mehr Transparenz im Blumenhandel, um Konsumenten den Zugang zu ökologisch nachhaltig produzierten Blumen zu erleichtern. „Mit der Einstellung von FLP verfügt der deutsche Markt über kein Siegel mehr, das eine proaktive Nachhaltigkeitsstrategie des Handels abbilden könnte“, bedauert Kröll die Einstellung des Programms im Jahr 2012. „Gerade jetzt, wo sich eine Generation von Konsumenten für unsere Produkte interessiert, die dem Thema Nachhaltigkeit so viel mehr Bedeutung beimisst, fehlt ein solches Werkzeug für eine starke Nachhaltigkeitskommunikation. Wenn wir diese potenziellen Kunden erreichen wollen, müssen wir unseren Markt viel intensiver aus der Sicht dieser Konsumenten betrachten und größtmögliche Transparenz herstellen“, appelliert der Blumengroßhändler.

The Cologne-based wholesaler Blütenpracht has been working as an importer for almost 30 years, and the commitment to products from sustainable production has been at the top of its agenda from the very beginning.

An offer to the customers of the future

As early as the 2000s, owner Dr. Karlheinz Kröll was intensively involved in the board of the Flower Label Programme (FLP) for more transparency in the flower trade to make it easier for consumers to access ecologically sustainably produced flowers. „With the discontinuation of FLP, the German market no longer has a seal that could map a proactive sustainability strategy of the trade,“ Kröll regrets the discontinuation of the programme in 2012. „Especially now, when a generation of consumers is interested in our products and attaches so much more importance to the topic of sustainability, such a tool for strong sustainability communication is missing. If we want to reach these potential customers, we have to look at our market much more intensively from the point of view of these consumers and create the greatest possible transparency,“ appeals the flower wholesaler.

Digitale Rückverfolgbarkeit als Schlüssel

„Deep Transparency“ nennt Kröll diesen Ansatz. „Wir haben keine Angst davor, tiefe Einblicke in die Liefer- und Handelskette zu geben. Für uns ist der Transparenz-Anspruch kein Lippenbekenntnis, sondern ein Kernanliegen unserer Tätigkeit.“ Um dies zu erreichen, ist die Rückverfolgbarkeit der Produkte entscheidend. Um den Weg von Blumen und Pflanzen aus Erzeugerländern wie Afrika oder Lateinamerika lückenlos verfolgen zu können, ist jedoch eine ausgefeilte digitale Infrastruktur notwendig.

Die gewachsene Liefer- und Handelskette nutzen

„Die großen Marktteilnehmer aus den Systemhandel verfügen über ausgeklügelte Supply Chain Management Systeme, diese sind jedoch häufig nicht an einem gemeinsamen Markt mit einer spannenden Artenvielfalt und nachhaltig erzeugten Produkten interessiert, sondern an einer preisaggressiven Beschaffung. Die gewachsene Handelskette aus kleinen und mittleren Unternehmen, also die, die den Blumenmarkt in der Vergangenheit aufgebaut haben, haben meist keine Mittel ein solch schlagkräftiges Werkzeug zu entwickeln. Also habe ich mir gedacht: „Das machst du jetzt mal“, beschreibt Kröll die Initialzündung zur Entwicklung einer digitalen Plattform.

„Blumen sind in unserer Kultur so wichtig, sie begleiten uns buchstäblich vom ersten bis zum letzten Atemzug und bei jedem besonderen Ereignis. Sie haben für uns einen besonderen, positiven Wert. Da können wir doch nicht wollen, dass im Einzelhandel Produkte zu einem Preis verkauft werden, für den die Menschen in den Erzeugerländern bezahlen.“ Kröll beschreibt seine Vision mit einem Bild aus der Forstwirtschaft: „Auf der einen Seite ist da die große Fichtenplantage, schnell aufgeforstet und abgeholzt mit allen Folgen, die solch eine Monokultur hat. Auf der anderen Seite ist da der gewachsene Wald, mit den vielen Unternehmen, die das Rückgrat der Branche bilden und die für Vielfalt stehen. Bis etwas Wertvolles geerntet werden kann, dauert es hier allerdings oft länger.“

Digital traceability as the key

„Deep Transparency“ is what Kröll calls this approach. „We are not afraid to provide deep insights into the supply and trade chain. We don't pay lip service to the transparency claim. It's a core concern of our business.“ To achieve this, product traceability is crucial. However, in order to be able to trace the path of flowers and plants from grower countries such as Africa or Latin America without any gaps, a sophisticated digital infrastructure is necessary.

Using the evolved supply and trade chain

„The large market players from the systems trade have sophisticated supply chain management systems, but these are often not interested in a common market with exciting biodiversity and sustainably produced products, but rather in aggressive price sourcing. The grown trade chain of small and medium-sized enterprises, i.e. those who have built up the flower market in the past, usually do not have the means to develop such a powerful tool. So I thought to myself: „I will do that now“,“ Kröll describes the initial spark for the development of a digital platform.

„Flowers are so important in our culture, they literally accompany us from our first breath to our last and at every special event. They have a special, positive value for us. So we can't expect retail products to be sold at a price that people in the producing countries pay for.“ Kröll describes his vision with an image from forestry: „On the one hand, there is the large spruce plantation, quickly afforested and cleared with all the consequences that such a monoculture has. On the other hand, there is the mature forest, with the many companies that form the backbone of the industry and stand for diversity. However, this way it often takes longer until something valuable can be harvested.“

Using the strengths of all participants

Kröll thinks that setting up one's own web shop is a single solution for presenting an individual assortment, but it does not offer consumers sufficient market transparency. He

Den Markt aus Sicht der Konsumenten betrachten heißt auch für größtmögliche Transparenz sorgen.
Looking at the market from the consumer's point of view also means ensuring the greatest possible transparency.





Professioneller Anbau und gute Sozialstandards sind die Zutaten für ein nachhaltiges Angebot an deutsche Konsumenten. *Professional growing and good social standards are the ingredients for a sustainable offer to German consumers.*



Stärken aller Beteiligten nutzen

Der Aufbau eines eigenen Webshops sei eine Einzellösung, um ein individuelles Sortiment darzustellen, biete den Konsumenten aber keine ausreichende Markttransparenz, findet Kröll. Vielmehr geht es ihm um eine Lösung, die jedem Marktteilnehmer Vorteile verschafft. Für Kröll ist dies eine digitale Handelsplattform, die dann funktioniert, wenn jeder seine Stärken einbringt.

Erzeugern, die nachhaltig produzierte Produkte anbieten, wird über eine digitale Angebotsplattform der Weg in den Absatzmarkt Deutschland geöffnet – und das weitgehend unabhängig von der Größe des Unternehmens. Floristen können aus einer enormen Angebotsvielfalt direkt auf der Plattform bestellen. Und Großhändler, die seit vielen Jahren logistische Kühl- und Transportkette aufgebaut haben und in der Lage sind alle Formalitäten – von Zoll bis Pflanzenschutzprüfung – zu regeln, sorgen für die Einfuhr und wickeln die Bestellung ab. So stehen alle Teilnehmer der Handelskette miteinander in Verbindung und können gemeinsam den Markt der Zukunft mit nachhaltigen und fairen Produkten entwickeln.

Die Lieferkette als Vertrauenskette

Blütenpracht hat über viele Jahre eine verlässliche Kette von Lieferanten aufgebaut, vor allem in Ecuador. „Unser Netzwerk beruht auf Vertrauen, die Firmen mit denen wir arbeiten, kennen uns und sie kennen sich untereinander. Unsere Lieferkette ist auch eine Vertrauenskette“, beschreibt Karlheinz Kröll das Verhältnis der Handelspartner. „Wir haben Produzenten und Händler gefunden, die beweisen, dass Blumenhandel auch bei guten Sozialstandards möglich ist. Unsere Partner in Ecuador bieten hochwertige Blumen zu angemessenen Preisen und können garantieren, dass diese verantwortungsvoll angebaut werden.“

Plattform für Rosenfarmen aus Ecuador

Kröll hat für seine Idee einer digitalen Handels- und Informationsplattform inzwischen wichtige Partner gefunden. So erhielt er vom Bundesministerium für wirtschaftliche Entwicklung und Zusammenarbeit die finanziellen Mittel für ein Public Privat Partnership Projekt, um den Betrieben einen besseren Zugang zum deutschen Markt zu ermöglichen. In Ecuador wurden Workshops für Unternehmen und Verbände durchgeführt, um den Bedarf einer solchen digitalen Handelsplattform zu diskutieren und Akzeptanz für die Idee

is much more interested in a solution that provides advantages for every market participant. For Kröll, this is a digital trading platform that works when everyone contributes according to their strengths.

Growers who offer sustainably produced products are given access to the German market via a digital platform – and this is largely independent of the size of the company. Florists can order on the platform from an enormous range of products. And wholesalers, who have been building up logistical refrigeration and transport chains for many years and are able to handle all formalities – from customs to phytosanitary inspections – take care of the import and process the order. In this way, all participants in the trade chain are in contact with each other and can jointly develop the market of the future with sustainable and fair products.

The supply chain as a chain of trust

Blütenpracht has built up a reliable chain of suppliers over many years, especially in Ecuador. „Our network is based on trust, the companies we work with know us and they know each other. Our supply chain is also a chain of trust,“ says Karlheinz Kröll, describing the relationship between the trading partners. „We have found growers and traders who prove that flower trade is also possible with good social standards. Our partners in Ecuador offer high-quality flowers at reasonable prices and can guarantee that they are grown responsibly.“

Platform for rose farms from Ecuador

In the meantime, Kröll has found important partners for his idea of a digital trade and information platform. For example, he received funding from the Federal Ministry for Economic Development and Cooperation for a public-private partnership project to give businesses better access to the German market.

Workshops for companies and associations were held in Ecuador to discuss the need for such a digital trade platform and to create acceptance for the idea. It was import-

Dr. Karlheinz Kröll
Initiator von Flower Republic

„Unser Netzwerk beruht auf Vertrauen, die Firmen kennen sich und uns. Unsere Lieferkette ist auch eine Vertrauenskette.“

Dr. Karlheinz Kröll
Initiator of Flower Republic

„Our network is based on trust. The companies know each other and they know us. Our supply chain is also a chain of trust.“



zu schaffen. Für die Teilnehmer war es wichtig mehr über den Markt in Europa, die Menschen und die Geschäftskultur zu erfahren. Auf farminternen Versammlungen wurden Ansprüche an die Qualitätssicherung abgesprochen und der Umgang mit den Möglichkeiten des Handels über die neue Plattform geschult.

Die digitale Plattform ist noch im Aufbau, aber unter dem Namen „Flower Republic“ bereits online. Sie enthält bereits viele Informationen und Kontaktadressen der Farmen und Hintergrundinformationen zu den angebotenen Produkten. Zurzeit stellen 42 Produzenten ihre Produkte auf der Plattform vor, dabei handelt es sich um über 600 Rosensorten (frisch und preserved), von der jede einzelne mit aussagekräftigem Bildmaterial, Produktangaben zu Art, Farbe, Form, Größe, Duft und Verfügbarkeit dargestellt wird.

Kaufentscheidung mit gutem Gewissen

„Mit der Plattform können wir einen gemeinsamen Markt und viel mehr Transparenz erreichen. Das ist mehr als viele Gütesiegel leisten“, betont Kröll. „Es gibt nämlich ‚gute‘ Blumen ohne Siegel und ‚schlechte‘ Blumen mit Siegel.“

Manchmal sei ein Siegel ein Phantasieprodukt des Herstellers oder die Vergabekriterien unklar. Auch legen die hinter den Siegeln stehenden Organisationen nicht immer offen, ob sie wirtschaftlich unabhängig sind oder eigene Interessen verfolgen. Aus diesen und aus finanziellen Gründen sind viele Farmen nicht zertifiziert, obwohl sie verantwortungsvoll arbeiten. „Diese Gärtner sind auf das Vertrauen ihrer Kunden angewiesen. Flower Republic will dem Netzwerk angeschlossenen Produktionsbetrieben über umfassende und wahrheitsgemäße Information zu Anbau-, Arbeits-, Entlohnungs- und Umweltbedingungen die Möglichkeit geben, Konsumenten und Händler zu erreichen, damit diese sich ein eigenes Bild machen und ihre Kaufentscheidung mit gutem Gewissen treffen können.“

ant for the participants to learn more about the market in Europe, the people and the business culture. On-farm meetings were held to agree on quality assurance requirements and to teach how to deal with the possibilities of trading via the new platform.

The digital platform is still under construction, but is already online under the name „Flower Republic“. It already contains a lot of information and contact addresses of the farms and background information on the products offered. At present, 42 growers present their products on the platform, including more than 600 rose varieties (fresh and preserved), each of which is presented with informative images, product information on species, colour, shape, size, scent and availability.

Purchase decision with a clear conscience

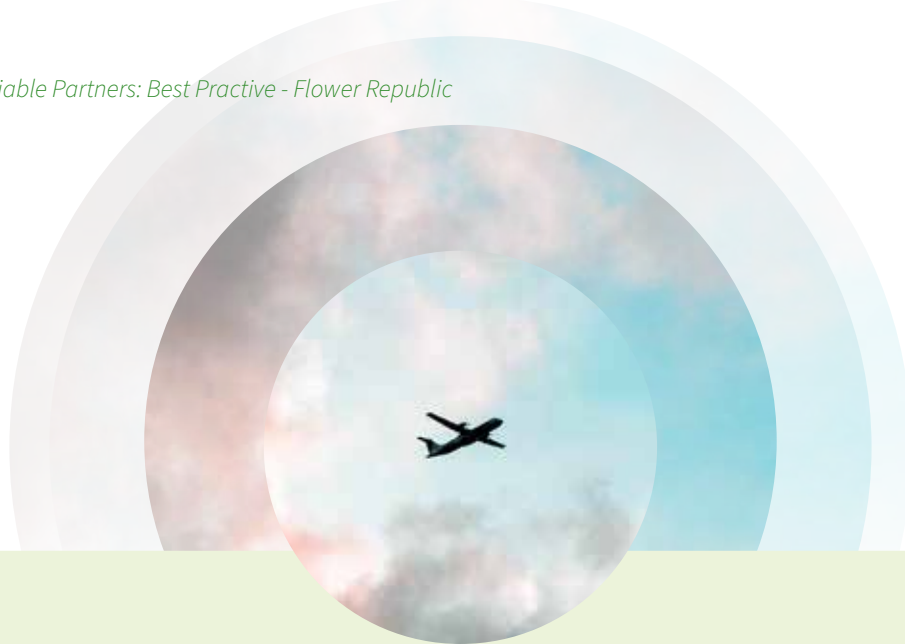
„With the platform we can achieve a common market and much more transparency. That is more than many quality marks can achieve,“ Kröll emphasises. „After all, there are ‚good‘ flowers without a mark and ‚bad‘ flowers with a mark.“ Sometimes a mark is a fantasy product of the producer or the criterias of certification are unclear. Also, the organisations behind the marks do not always disclose whether they are economically independent or pursue their own interests. For these and financial reasons, many farms are not certified even though they operate responsibly. „These growers depend on the trust of their customers. By providing comprehensive and truthful information on cultivation, working, wage and environmental conditions, Flower Republic wants to give farms affiliated to the network the opportunity to reach consumers and traders so that they can form their own opinions and make their purchasing decision with a clear conscience.“

www.flower-republic.com



Der Bedarf einer digitalen Handelsplattform wurde in Ecuador mit Unternehmen und Verbänden diskutiert. Workshops for companies and organisations were held in Ecuador to discuss the need for a digital trade platform.





BLUMEN AUS ÜBERSEE GÜNSTIGER FÜRS KLIMA?

Flowers from overseas more beneficial for the climate?

Es gibt nur wenige Studien mit verlässlichen Aussagen zum CO₂ Fußabdruck von Blumen. Die vorhandenen kommen zu dem Schluss, dass für importierte Rosen aus Kenia bis zu sechsmal weniger fossile Energie aufgewendet werden muss, als für Gewächshausprodukte aus Nordeuropa. Die Datenlage ist alt und betrachtet nur einen Teilbereich. Doch die Entwicklungen gehen weiter:

Zum Vorteil von Überseerosen haben sich in den letzten Jahren folgende Bedingungen geändert:

- Die meisten Farmen sind mittlerweile mit computergesteuerten Bewässerungssystemen ausgestattet, mit deren Hilfe den Pflanzen die Düngung nahezu verlustfrei zugeführt werden kann. Damit ist ein Faktor neutralisiert, der vor zehn Jahren noch zuungunsten von Übersee-Produktionen ausgefallen ist.
- Die Transportmittel sind schneller und besser geworden, so dass erhebliche Mengen in klimakontrollierten Seecontainern zu uns gelangen.
- Durch Innovationen an modernen Flugzeugen ist der Treibstoffanteil zurückgegangen.

Zum Vorteil von Gewächshausblumen haben sich seitdem die Bedingungen wie folgt geändert:

- Die Belichtung erfolgt heute per LED-Leuchtmittel und wird effektiver eingesetzt.
- Die erneuerbaren Quellen am Energiemix haben leicht zugenommen.

There are only a few studies with reliable statements on the CO₂ footprint of flowers. The existing ones conclude that up to six times less fossil energy is used for imported roses from Kenya than for greenhouse products from Northern Europe. The data is old and only looks at one sub-sector. But the developments go further:

To the advantage of overseas roses, the following conditions have changed in recent years:

- Most farms are now equipped with computer-controlled irrigation systems, with the help of which fertiliser can be supplied to the plants almost without loss. This has neutralised a factor that was still to the disadvantage of overseas production ten years ago.*
- The means of transport have become faster and better, so that considerable quantities reach us in climate-controlled sea containers.*
- Innovations in modern aircraft have reduced the amount of fuel used.*

To the advantage of greenhouse flowers, conditions have changed since then as follows:

- Lighting is now provided by LED bulbs and is used more effectively.*
- Renewable sources in the energy mix have increased slightly.*



Eine Kooperation zur Exportförderung und Arbeitssicherung in Äthiopien durch den Anbau von Gartenbauprodukten verzeichnet erste Erfolge.
 A cooperation to promote exports and secure employment in Ethiopia through the cultivation of horticultural products is showing initial success.

ERFOLGSPROJEKT IN ÄTHIOPIEN STARTET IN DIE ZWEITE PHASE

Successful project in Ethiopia enters the second phase

Export als Chance für Entwicklung

Äthiopien verzeichnet eine der höchsten Wachstumsraten weltweit, jedoch zählt es gleichzeitig zu den ärmsten Ländern der Welt. Eine zentrale Einnahmequelle und wichtige Säule der wirtschaftlichen Entwicklung stellt der Gartenbausektor dar. Als einer der erfolgreichsten Exportsektoren Äthiopiens sowie als arbeitsintensiver Sektor schafft er gerade in ländlichen Gebieten zusätzliche Arbeitsplätze. In den vergangenen 15 Jahren wurden in Äthiopien beispielsweise mehrere zehntausend Arbeitsplätze in der Produktion von Schnittblumen – vornehmlich Rosen – geschaffen. Zielmärkte sind neben Europa die USA, Asien und die unmittelbaren Nachbarländer in Afrika.

Export as an opportunity for development

Ethiopia records one of the highest growth rates worldwide, but at the same time it is one of the poorest countries in the world. The horticultural sector is a central source of income and an important pillar of the country's economic development. As one of Ethiopia's most successful export sectors and as a labor-intensive sector, it creates additional jobs, particularly in rural areas. For example, several tens of thousand jobs have been created in Ethiopia during the last 15 years or so in the production of cut flowers, primarily roses. In addition to Europe, the target markets are the USA, Asia and the immediate neighboring countries in Africa.





Partnerschaftsprojekt im Gartenbausektor

Mit ihren langjährigen Erfahrungen in der internationalen Zusammenarbeit unterstützt das Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft (bbw) die Verbands- und Sektorentwicklung im Land. Mit gezielten Beratungs- und Unterstützungsleistungen wird der Verband Ethiopian Horticulture Producer Exporters Association (EHPEA) befähigt und professionalisiert. Das Partnerschaftsprojekt zwischen bbw und EHPEA startete im November 2017 und wird vom Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) über sequa gefördert. Der Verband des Deutschen Blumen- Groß- und Importhandels e.V. (BGI) und das Import Promotion Desk (IPD) stehen mit ihrer Fachexpertise im engen Austausch mit den Projektpartnern. Durch die Entwicklung von Dienstleistungen und Weiterbildungen für die Mitgliedsunternehmen trägt das deutsche Engagement zur Exportförderung und Arbeitsplatzsicherung im Land bei.

Erfolgsgeschichte der ersten Phase

Im Dezember 2020 wurde die erste Phase dieser Partnerschaft erfolgreich abgeschlossen. Trotz widriger Umstände durch die Covid-19-Pandemie und politischer Unruhen im Land, konnte dank der großen Initiative aller Projektpartner das Projektziel erreicht werden und EHPEA als Vertreter und Dienstleister für den Erwerbsgartenbau gestärkt sowie die nachhaltige Exportleistung seiner Mitgliedsunternehmen erhöht werden.

Partnership project in the horticultural sector

With its many years of experience in international collaboration, the bbw Group (Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft) supports the development of associations and sectors in the country. The partner EHPEA (Ethiopian Horticulture Producer Exporters Association) is empowered and professionalized with specific consulting and support services. The partnership project between bbw and EHPEA started in November 2017 and is funded by the German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ) through sequa. With their technical expertise, the Association of the German Flower Wholesale and Import Trade e.V. (BGI) and the Import Promotion Desk (IPD) are in close exchange with the project partners. Through the development of services and further training for the member companies, the German commitment contributes to the promotion of exports and job security in the country.

Success story of the first phase

In December 2020, the first phase of this partnership project was successfully completed. Despite unfavorable circumstances caused by the Covid-19 pandemic and political unrest in the country, the project goal was achieved, thanks to the great commitment of all project partners. EHPEA was strengthened as a representative and service provider for



Die Produktion von bewurzelten Stecklingen für den Erwerbsgartenbau in Deutschland schafft Arbeitsplätze in Äthiopien.
The production of rooted cuttings for growers in Germany creates jobs in Ethiopia.

Eine deutlich sichtbare Veränderung ist die Modernisierung der Öffentlichkeitsarbeit. So wurde ein neues Logo entwickelt, die Website (www.ehpea.org) innovativ gestaltet und ein zweisprachiger Imagefilm für den Gartenbausektor in Oromia produziert, welcher dieses Jahr ausgestrahlt wird. Auch konnte EHPEA mittels über das Projekt beschaffter, moderner Ausstattung erste virtuelle Messen bzw. Produktpräsentationen durchführen.

Ein weiterer großer Erfolg ist die Akkreditierung des verbandseigenen Schulungszentrum. Zudem existieren mehrere Abkommen mit Universitäten, Forschungseinrichtungen und regionalen Institutionen in den Themenfeldern biologischer Pflanzenschutz (IPM) und biologische Kleinläranlagen (Wetlands).

Ausblick auf die zweite Phase

Nachdem die beachtliche Wirkung des Projektes durch ein Gutachten Ende 2020 bestätigt wurde, startet das Partnerschaftsprojekt dieses Jahr in die zweite Phase. Der Fokus liegt in den nächsten drei Jahren auf der finanziellen Nachhaltigkeit, der Stärkung der Leistungskapazität und der Weiterentwicklung des EHPEA-Trainingscenters. Ein besonderes Augenmerk wird weiterhin auf Innovation und Digitalisierung gelegt. Somit wird eine langfristig nachhaltige, zunehmend Geber-unabhängige Arbeit des äthiopischen Partners EHPEA weiter befördert.

commercial horticulture and the sustainable export performance of its member companies was increased.

A clearly visible change is the modernization of public relations. For this purpose, a new logo was created, the website (www.ehpea.org) was innovatively designed, and a bilingual image film for the horticultural sector in Oromia was produced, which will be broadcast this year. EHPEA was also able to carry out its first virtual trade fairs and product presentations using modern equipment procured through the project.

Another major success is the accreditation of the association's own training center. Furthermore, there are several agreements with universities, research institutes and regional institutions in the fields of biological plant protection (IPM) and small biological sewage treatment plants (wetlands).

Outlook for the second phase

After the considerable impact of the project was confirmed by an expert report at the end of 2020, the partnership project will start its second phase this year. The focus over the next three years will be on financial sustainability, strengthening performance capacity and further development of the EHPEA training center. Special attention will be constantly paid to the fields of digitalization and innovation. Thus, a long-term sustainable, increasingly donor-independent work of the Ethiopian partner EHPEA will be promoted.



Impressum // Imprint

Close to Green

Für den Handel mit Blumen und Pflanzen
for Trade in Flowers and Plants

Herausgeber/ Publisher:

BGI Service UG (haftungsbeschränkt) · Carl-Kühne-Straße 2 · D-47638 Straelen-Herongen - Deutschland / Germany
Telefon: +49 (0) 2839 5682-732 · Fax: +49 (0) 2839 5682-733 · E-Mail: info@bgi-service.de · Web: www.bgi-ev.de

Redaktion / Editor:

Andrea Kirchhoff (V.i.S.d.P.)
Frank Zeiler (BGI e.V.)

Autoren / Authors:

Dr. Andreas Gemählich (IPD), Andrea Kirchhoff (BGI), Marlies Koenen (FM Group), Dr. Karlheinz Kröll (Blütenpracht), Edith Gmeiner (TransFair e.V., Köln), Caroline le Grand (FSI), Katja Pieperrek (FBI), Veronika Vogel (bbw), Jens Quetsch (AMI)

Bildnachweis / Picture credits:

Adobe Stock Foto: Titel/Cover: den-belitsky, Seite/Page 3 AliceCam, Seite/Page 4 mtrlin, Seite/Page 34 alexmillos, Seite/Page 46 pexels-nur-andi-ravsanjani-gusma ; AMI: Seite/Page 8 unten/below; bbw: Seite/Page 47, 48, 49; Blütenpracht: Seite/Page 42, 43, 44, 45; Andreas Buchwald: Seite/Page 5, 16, 3; Fairtrade/Transfair e.V.: 35, 36, 37, 38 oben/above; FBI: S. 20, 21, 22, 23; FM Group: Seite/Page 24, 25, 26, 27; Fraport: Seite/Page 32; FSI: Seite/Page 39, 40; IPD: Seite/Page 9, 10, 11, 14, 15, 18, 19; Andrea Kirchhoff: Seite/Page 38 unten/below; Messe Essen/Rainer Schimm: 28, 29, 30; PCF: Seite/Page 32/33; Royal FloraHolland Seite/Page 6 oben/above; Werkfotos/privat, Company pictures/privat: S. 12, 13

Design und Druck / Design and Printing:

Linsen Druckcenter, Kleve

Sie finden Close to Green auch online auf / You can find close to green at : www.bgi-ev.de

Nachdruck, Vervielfältigung oder Einspeicherung in Medien aller Art, auch auszugsweise, sind nur mit Genehmigung und Nennung des Herausgebers zulässig / Reprinting or other duplication, including excerpts, is possible only with the express permission of the publisher.



Adomex International B.V.



Agon Im- und Export GmbH



ALFA PRO IT



Asian Cuttings AB



Barile S.P.A.



BIGI
Blumenvertriebs GmbH



Buuck OHG
Blumengroßhandel-Import



Bornschein & Claus GmbH
Blumengrosshandel



Chrysal International



CIESSE Flower
Export S.r.l.



Central Grün SNC
di Coscia Michalina eC.



Container Centralen
GmbH



EPS GmbH



Eurofleurs Elbers GmbH



EuroFlor GmbH
Blumengroßhandel-Import



Fairtrade Deutschland



FANTASIA
Blumen-Im- & Export GmbH



Flora Blumenimport
und Handels eG



Gartenbauzentrale eG



GASA Germany GmbH



G. Ebert GmbH
Blumengroßhandel & Import



Gebrüder Cox GmbH



Gouverneur Handels GmbH



Greentrend GmbH



Johannes Halfmann
Topfpflanzengroßhandel



Kiesel Blumen
Import- und Großhandel



Krah + Simon GmbH
Blumengroßhandel



Bernd Köhler
Schnittblumen-Großhandel



Kurz Blumen GmbH



Latin Flor



Nijssen Junior B.V.
Blumengroßhandel
Export-Import



Nordflor Blumenhandel
GmbH & Co. KG



Oettinger Blumen
Schnittblumengroßhandel



Perishable Center
Betriebs KG



Plantion B.V.



Ray Weisheit
Blumengroßhandel



Smithers-Oasis
Germany GmbH



Springmann
Topfpflanzen Center



Stefan Ritzka
Schnittblumenservice



MPS Group



Stokman GmbH
Blumengroßhandel-Import



Schünemann
Blumengroßhandel GmbH



VSG Blumengroßhandel
Saarland



Weber Verpackungen
GmbH & Co. KG



Wesseling GmbH
Blumengroßhandel-Import



Wilhelm Peters GmbH
Blumengroßhandel

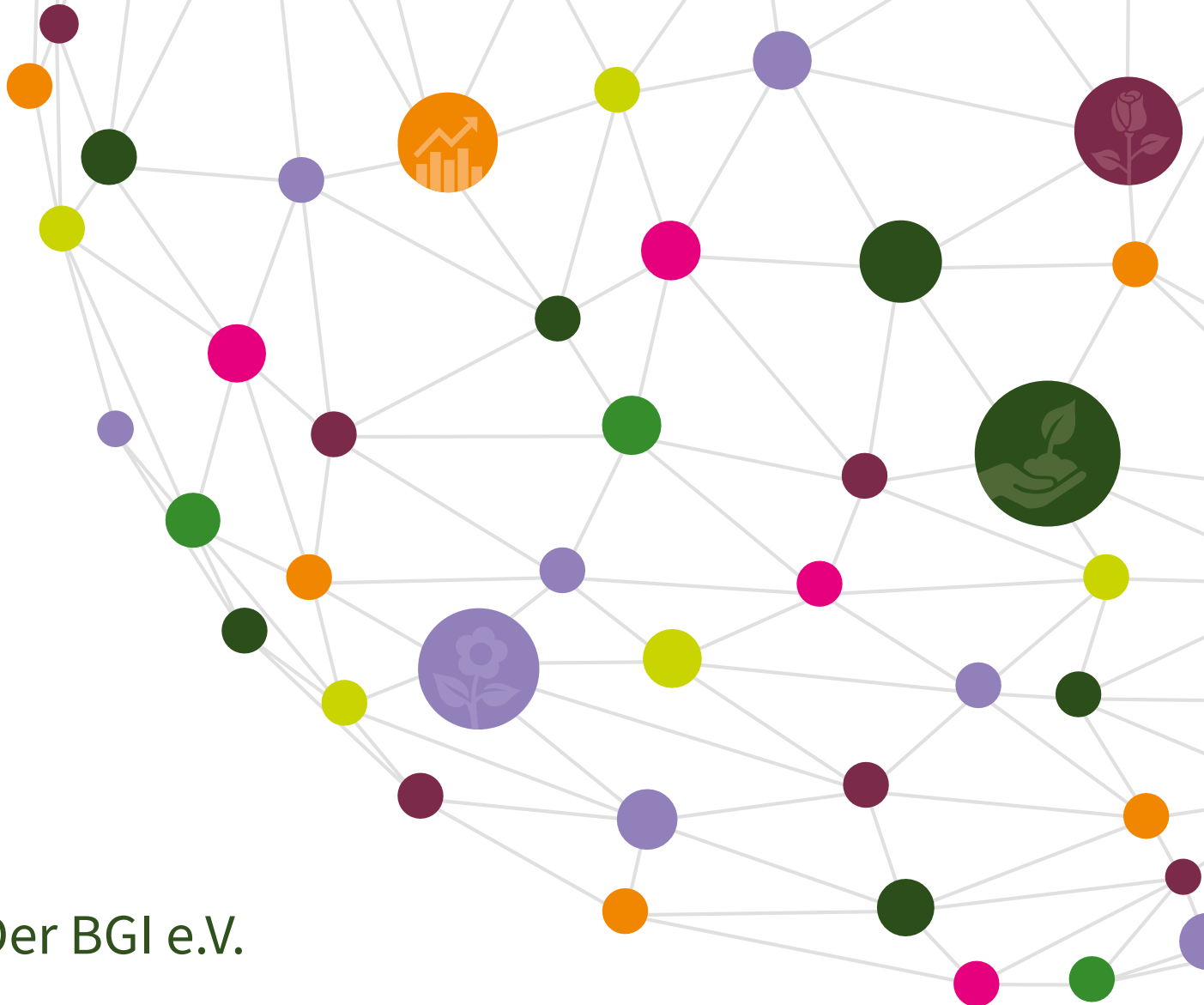


Willeke-Blumen
GmbH & Co. KG

 Korntheuer GmbH Blumengroßhandel	 BLUMEN-KIEL IMPORT-GROSSHANDEL	 blumenstrauss.de web GmbH	 Blütenpracht FRISCHBLUMEN GMBH	 CHRYSAL DEUTSCHLAND	 Bunches Direct
Blumengroßhandel Christoph Korntheuer GmbH	Blumengroßhandel Horst Kiel GmbH	blumenstrauss.de web GmbH	Blütenpracht Frischblumen GmbH	Braun GmbH Chrysal Deutschland	Bunches Direct Blumenimport GmbH
 Decorum FEEL THE QUALITY	 BLUMEN Liedtmarkt Steyer	 DUTCH FLOWER GROUP	 Exotic Garden	 ekaflor 100% Zukunft	 Florin Blumengroßhandel
Decorum Company	Dillenberger Blumen GmbH	Dutch Flower Group	Exotic Garden Blumengroßhandels GmbH	Ekaflor Floristeneinkauf und Marketing GmbH & Co. KG	Florin Blumengroßhandel GmbH & Co. KG
 FLORPARTNER SYSTEMGÄRTNER PFLANZEN	 flower power	 FOUR SEASONS QUALITY	 FleuraMetz	 Gartenbau Rednitzhembach	 green zone
Florpartner GmbH	Flower Power	Four Seasons Quality Flower BV	Fleura Metz	Gartenbau Rednitzhembach Schmid GmbH & Co. KG	GreenZone GmbH
 TRUFFEL SCHNITTBLUMEN	 Herbert Osterkamp	 intratuin	 Jan Roelofs & Sohn	 Joachim Dietz	 logec
Hans Truffel Schnittblumen-Großhandel	Herbert Osterkamp GbR Blumengroßhandel	Intratuin Groencentrum BV	Jan Roelofs & Sohn GmbH & Co. KG	Joachim Dietz Blumengroßhandel	Logec OHG Software-Entwicklung
 LOGIFLOR	 Mediflora	 MESSE ESSEN	 minicuci	 mvb plants worldwide	 PFLANZENLOGISTIK
Logiflor GmbH	Mediflora	MESSE ESSEN GmbH	Minicuci Blumen-Großhandel	mvb plants worldwide	RM Pflanzenlogistik
 Blumengroßhandel Robert Braem	 Rolf Amann	 Royal Flora Holland	 PARTNER DES FLORISTEN. R/T/S G/T/S	 schlenker Qualitätspflanzen	 SINGERER BLUMENHANDEL IMPORT - EXPORT
Robert Braem Schnittblumen-Import und Großhandel	Rolf Amann Blumengroßhandel	Royal FloraHolland	R.T.S. Reinhard Thiele GmbH Blumen-Import-Export Großhandel	Schlenker Qualitätspflanzen Topfpflanzen	Singer Blumenhandel A. Datz
 südblume Wir blühen vor Ideen.	 INTERMARKT THIELEN	 VAHLDIK BLUMEN.	 VAN EGMOND BLUMENGROSSHANDEL GMBH	 Van der Plas flourishing together	 verdissimo
Südblume Vertriebs GmbH	Intermarkt Thielen GmbH	Vahldiek AG Blumengroßhandel	Van Egmond Blumengrosshandel GmbH	Van der Plas Flowers & Plants B. V.	Verdissimo Forever Young S.A.



www.bgi-ev.de



Der BGI e.V.

ist die bundesweite Interessenvertretung der deutschen Schnittblumen- und Topfpflanzengroßhändler sowie der Importhändler.

Wir fördern die nationale, internationale und interne Vernetzung, innerhalb und außerhalb der grünen Branche, und sind Ihr Partner für die Entwicklung von Zukunftsstrategien und Perspektiven für den Großhandel.

Wir setzen uns ein, damit Sie erfolgreich arbeiten können.



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

Carl-Kühne Straße 2, 47638 Straelen

E-Mail: info@bgi-ev.de

Web: www.bgi-ev.de