



Die «Case»-Tulpen der Firma Green Pflanzenhandel, Zürich, werden direkt in der Kiste angetrieben und lassen sich auch direkt in der Kiste am Verkaufspunkt attraktiv präsentieren. *Les tulipes en caisses «Case»-Tulpen de la maison Green Pflanzenhandel à Zurich sont commandées directement en caisse. On les présente sur le point de vente de manière attractive directement dans leur caisse.*

Tag für Tag frisch aus der Kiste

«Case»-Tulpen für den gärtnerischen Endverkauf

Frische und Qualität sind zwei eng verbundene Faktoren, die im gärtnerischen Fachhandel als unabdingbar gelten. Beide sind aber für die KonsumentInnen nur schwer sichtbar. Deshalb gilt es nach Lösungen zu suchen, wie Frische und Qualität «verkauf» werden können. Für Schnitttulpen gibt es jetzt eine Möglichkeit: die «Case»-Tulpen. Sie lassen sich direkt am Verkaufspunkt in den Kisten aufblühend präsentieren und vor den Augen der KonsumentInnen ernten.

«Tue Gutes und rede darüber.» Eine Weisheit, die nichts von ihrer Gültigkeit verloren hat. Doch der gärtnerische Fachhandel tut sich immer noch schwer, seine besonderen Vorzüge ins rechte Licht zu rücken. Das Rad muss dabei keineswegs neu erfunden werden, denn heute gibt es eine ganze Reihe von ProduzentInnen und Zulieferern, die für den gärtnerischen Endverkauf weitgehend fertige produkteorientierte Verkaufskonzepte anbieten. Ein exemplarisches Beispiel dafür sind die in diesen Wochen mit einer gehörigen Portion Promotion propagierten «Case»-

Tulpen. Sie werden exklusiv von der Firma Green Pflanzenhandel, Zürich, vertrieben.

9°-Tulpen für den Endverkauf

Für kleinere Gärtnereien mit eigener Produktion und Endverkauf ist es schwierig, satzweise 9°-Tulpen anzubauen. Pro Sorte sind mindestens 500 Stück zu beziehen. Bei einer angemessenen Sortenpalette würde somit eine unrentable Überproduktion entstehen. Die herkömmlichen 9°-Tulpen werden zudem «auf den Monat» präpariert. Die «Case»-Tulpen sind 9°-Tulpen, die aber «auf die Woche» ausgerichtet sind, so dass auch ein nicht auf die Tulpenproduktion spezialisierter Betrieb ganz gezielt (z.B. Valentinstag) satzweise treiben kann. Geliefert werden ausschliesslich 12er-Zwiebeln, die eine starke Qualität garantieren. Die Menge pro Sorte ist auf eine Kiste reduziert (mit rund hundert Stück pro Einheit). Dadurch besteht die Möglichkeit, ein attraktives Sortenangebot zusammenzustellen und wöchentlich frische Schnitttulpen anzubieten.

Ein Schweizer Produkt

«Case»-Tulpen sind ein Schweizer Produkt. Die Tulpenzwiebeln werden selbstverständlich in den Niederlanden präpariert (Trockenkühlung), danach zur Bewurzelung in die Schweiz geliefert. Bei uns findet der zweite Teil der Kühlphase statt. Diesen Teil der Kultur übernimmt ein spezialisierter, IP-zertifizierter Produktionsbetrieb in der Schweiz.

Da ein Grossteil der Kultur in der Schweiz stattfindet, dürfen die «Case»-Tulpen offiziell die beiden erst im Vorjahr von den schweizerischen Gärtner- und Floristenverbänden lancierten und vom Bund geförderten Markenzeichen «Plantiance» (für Topfpflanzen) und «Floriante» (für Schnittblumen) tragen, beide Label deshalb, weil sie in der Erde angeboten, dann aber geschnitten werden können. Für die floristische Verwendung besteht zudem die Möglichkeit, die Tulpen samt den Zwiebeln ansprechend zu verarbeiten.

Damit die Kundschaft auf die «Case»-Tulpen aufmerksam wird, steht ansprechendes Werbematerial zur Verfügung. Dazu gehören z.B. Poster und Karten, ja sogar ein Internet-Auftritt unter www.casetulpen.ch mit Pflegetipps.

Un matériel publicitaire attrayant, posters et cartes, est à disposition afin d'attirer l'attention de la clientèle sur le «Case»-Tulpen». De plus, le site internet www.casetulpen.ch fournit des conseils d'entretien et différents renseignements sur le sujet.

Tulpen die überzeugen.

Lange Haltbarkeit • Frische • Schweizer Produkt





Von den «Case»-Tulpen steht eine attraktive Sortenpalette zur Verfügung. Die einzelnen Sorten können auch in kleineren Mengen bestellt werden (pro Kiste ca. 100 Stück). Die Sorten (v.l.n.r.): 'Prinzess Irene', 'Red Nova' und 'Strong Gold'.
Un intéressant assortiment varié est disponible. Les variétés individuelles peuvent également être commandées en petites quantités (100 pièces par caisse). De gauche à droite: 'Princesse Irène', 'Red Nova' et 'Strong Gold'.

'Orange Monarch', 'Cheers' und/et 'Purple Prince' (v.l.n.r. /de gauche à droite).

Die «Case»-Tulpen lassen sich sofort nach der Auslieferung direkt in der Kiste antreiben. Die Treibdauer beträgt je nach Sorte und vor allem je nach Jahreszeit zwischen 2,5 bis 4 Wochen. Da die Tulpen kompakt in Kisten stehen, ist das Handling für das Antreiben, Abhärten und Aufstellen am Verkaufspunkt problemlos. Die Vorzüge im Einzelnen:

- Absolut frische Tulpen aus eigener Produktion, die eine lange Haltbarkeit garantieren.
- Kontinuierliches Tulpenangebot in bester und zugleich stärkster Qualität.
- Minimale Kulturdauer bei maximaler Flächenausnutzung.
- Hohe Kultur- und Produktesicherheit bzw. ein geringes Kulturrisiko.
- Hohe Wertschöpfung bei geringem Kapitalbedarf.
- Für die Warenpräsentation steht Werbematerial kostenlos zur Verfügung.
- Mit Plantiance und Floriance steht ein Schweizer Produkt im Angebot, dessen Label sogar im Fernsehen beworben werden.

Das «Case»-Tulpen-Sortiment ist auch an den Blumenbörsen Bern, Heimberg, Mörschwil und Zürich zu finden. Hermann Staub, Leiter der Blumenbörse Mörschwil, schwärmt in seinem Börsen-Infoblatt: «Mit diesem Tulpenangebot sind der Fantasie keine Grenzen gesetzt, denn nebst der Tatsache, dass man die Kisten im Schaufenster oder Ladenlokal platzieren und so die Frische hautnah demonstrieren kann, könnte man anderen Geschäften oder Restaurants an Ort, die ebenfalls nach Kundenmagneten suchen, ganze Tulpenkisten als Dekoration anbieten».

Martin Trüssel

Das aktuelle Case-Tulpensortiment

- 'Abba', rot, gefüllt
- 'Ad Rem', orangerot, gelber Rand, grossblumig
- 'Angélique', rosa, gefüllt
- 'Apricot Beauty', lachs
- 'Baronesse', rosa
- 'Bastogne', rot
- 'Blenda', rosa mit weisser Basis
- 'Blue Champion', purpurbau
- 'Capri', kirschrot
- 'Carola', rosa
- 'Casablanca', weiss, gefüllt
- 'Cheers', creme, einfach
- 'Christmas Dream', rosa
- 'Christmas Marvel', kirschrot
- 'Coquette', weiss
- 'Doormans Rekord', roter Papagei mit gelbem Rand
- 'Frisco', rot-schwarz
- 'Gavota', violett-rot mit cremegelbem Rand
- 'Henry Dunant', rot
- 'Kees Nelis', rot mit gelbem Rand
- 'Leen v.d. Mark', rot mit weissem Rand
- 'Monsella', gelb mit roten Streifen, gefüllt
- 'Monte Carlo', gelb, gefüllt
- 'Negrita', violett
- 'Orange Monarch', orange
- 'Pink Lady', pink
- 'Princess Irene', orange-rot geflammt
- 'Prominence', rot
- 'Purple Prince', purple
- 'Red Nova', rot, gefüllt
- 'Rococo', rote Papageienblüten
- 'Spryng', rot
- 'Strong Gold', gelb, grossblumig
- 'Topparrot', rote Papageienblüten
- 'Verona', creme, gefüllt
- 'Viking', orange-rot, gefüllt
- 'White Dream', weiss
- 'White Ideal', weiss
- 'Yokohama', gelb

Résumé

Fraîcheur et qualité sont deux facteurs étroitement liés qui ne peuvent faillir dans le commerce horticole de détail. Pourtant les deux facteurs sont difficilement perceptibles par les consommateurs, raison pour laquelle il peut être intéressant de trouver le moyen de promouvoir (cette image) de «qualité et fraîcheur». Pour les tulipes à couper, il existe maintenant une possibilité: les «Case-Tulpen» de la maison Green Pflanzenhandel à Zurich. Elles fleurissent directement dans leur caisse au point de vente: «Plus fraîches que jamais!»