

# Die Crème de la Crème der Rosenfarmen

Rosentage bei Blumenimporteur «agrotropic AG» in Rümlang.

Text und Fotos: Dorothee Bauland

Ein geschäftiges Gewerbegebiet zwischen Autobahn und Flughafen. Laderampen, Lagerhallen und Büros reihen sich aneinander. Mitten dazwischen die Firma «agrotropic AG». Doch was von aussen grau und nüchtern wirkt, birgt im Inneren eine farbenfrohe Überraschung: Rosen – in den schönsten Sorten, Farben und Düften. Und in riesigen Mengen! Allein im letzten Geschäftsjahr wurden hier 35 Millionen Rosen von Blumenimporteur «agrotropic» umgeschlagen. Frisch geschnitten auf den Rosenfarmen in Kenia und Ecuador landen die Duftrosen, Sprayrosen und grossblütigen Schnittrosen meist schon zwei Tage später in Rümlang und werden für den Weitertransport an die Blumenbörsen und Grossverteiler kommissioniert.



Mit harmonischem Farbverlauf: Rosen aus Ecuador und Kenia, Kopf an Kopf, fein säuberlich aufgereiht.

Die Rosensorte «Crème de la Crème» entwickelte sich in nur drei Jahren vom Newcomer zum Topseller.

Für einmal waren aber nicht die Rosen alleine das kostbare Importgut der «agrotropic AG». Am 21. Oktober, anlässlich der «agrotropic-Rosentage», wurden auch gleich die Blumenfarmer mit eingeflogen und präsentierten den Händlern aus der Blumenbranche ihre blühenden Produkte. Bernhard Bürgisser, Firmengründer und Mitglied der Geschäftsleitung der «agrotropic AG», hiess seine Gäste aus dem Schweizer Grosshandel in einer benachbarten Eventhalle willkommen und lud die kundigen Blumenhändler zu einem Rundgang zwischen Rosen ein. Kopf an Kopf reihten sich die schönsten Blüten aneinander. Sortiert nach Kenia-Rosen, Ecuador-Rosen, Duft- und Sprayrosen bot sich den Gästen ein eindrucksvolles, farbenfrohes Bild, kombiniert mit einem betörenden Duftgemisch.

### Vom Newcomer zum Topseller

Edwin Verdezoto, Gründer, Besitzer und Geschäftsführer von «Royal Flowers» – einer riesigen Blumenfarm in Ecuador – präsentierte neben seinen zehn Topsellers auch 27 neue Rosensorten und eine Erfolgsgeschichte. Die Rosensorte «Crème de la Crème» war damals, bei den letzten «agrotropic-Rosentagen» vor drei Jahren, noch ein absoluter Newcomer – mittlerweile hat sie es in die TopTen seiner meistverkauften Rosen geschafft. Ebenfalls aus Ecuador waren Eduardo Letort und Diego Duenas nach Rümlang gereist. Als Besitzer und Generalmanager der Blumenfarm «Flormare» sind sie bedeutendster «agrotropic»-Lieferant für «Max Havelaar»-Rosen. Zu einem bedeutenden Unternehmen entwickelt hat sich auch die

Degustation der Rosendüfte: Bernhard Bürgisser, Firmengründer der «agrotropic AG», lud seine Kunden zu einem informativen Rosenfest nach Rümlang ein.



Gärtnerei «Zena Roses» von Sally Kosgei, die in den 90er Jahren als kenianische Botschafterin in London amtierte und dort im Nebenamt auch für die Schweiz verantwortlich war. In den Statistiken sind ihr 1993 die wachsenden Blumenimporte aus Kenia in die Schweiz aufgefallen «Sie wollte näheres erfahren und ist damals schnurstracks zu agrotropic gekommen», erinnert sich Bernhard Bürgisser gerne an die Anfänge dieser Zusammenarbeit. 1996 habe Sally Kosgei dann begonnen, eine eigene Rosenproduktion in Kenia aufzubauen, die 2004 durch die Farm «Sosiani» erweitert wurde und ebenso wie «Zena Roses» fairtrade-zertifizierte Rosen produziert. Nicht nur im Mittelpunkt des Raumes, sondern auch im Zentrum der Aufmerksamkeit standen bei diesem Anlass die zahlreichen Duftrosen, die Bernhard Bürgisser seinen Kunden präsentierte. Der ganze Raum war erfüllt von einem betörenden Duftgemisch. Mit speziellen Glasbehältern lud Duftrosenspezialist Tim Hobbs, Besitzer von «Tambuzi flowers» in Kenia, die Gäste zu einer Degustation der Rosendüfte ein. «Leider ist die Haltbarkeit von Duftrosen in der Regel kürzer als von nichtduftenden Rosen», bedauerte Bürgisser in seiner Ansprache. Deshalb hätten er und Tim Hobbs



Rosensortier aus Ecuador und Kenia präsentierten an den Rosentagen der Agrotropic AG ihre Produkte.

vor rund einem Jahr mit der intensiven Suche nach Duftrosen mit einer besseren Haltbarkeit begonnen. Eine interessante Auswahl marktfähiger Sorten aus Ecuador und Kenia präsentierte er nun an diesem Anlass. Dass es beim Blumenimport jedoch weit mehr zu berücksichtigen gilt, als eine erstklassige Produktion, das machte die begleitende Info-Ausstellung deutlich. Von kontinuierlichen Rückstandsanalysen über den Qualitätssicherungsprozess mit einer Kühlkette ohne Unterbruch bis hin zum High-Tech-Datentransfer greifen bei «agrotropic» zahlreiche Faktoren ineinander, die dem Schweizerischen Blumenhandel eine stets gute Qualität der Ware gewährleisten. ■

Anzeige

<sup>1</sup>Nettopreise für gewerbliche Kunden mit Handelsregistereintrag. Angebot gültig bis 31.12.2009 bei teilnehmenden Händlern. <sup>2</sup>Ford Credit Tiefzinsleasing kumulierbar mit sonstigen Prämien (ausser beim Ford Transit Connect). <sup>3</sup>Gemäss europäischen Inmatrikulationszahlen, Stand April 2009, Segment 1+2+1 Fahrzeuge.



## Die Wirtschaftswunder.

**JETZT MIT 3.9% LEASING<sup>2</sup>**

Ob Personen oder Waren: Als Europas Nr. 1 der Nutzfahrzeuge<sup>3</sup> ist der **Ford Transit** der perfekte Partner für alle Transporte. Die gesamte Fahrzeugpalette bietet für jeden Einsatzzweck eine komfortable und wirtschaftliche Lösung. Auch mit 4x4-Antrieb. Profitieren Sie jetzt von **Preisvorteilen bis zu Fr. 8'600.-** auf unseren **Ford Transit «Professional»-Modellen** und zusätzlich von unserem günstigen Leasing-Angebot von 3.9%. Mehr zu allen Ausführungen des **Ford Transit** unter [www.ford.ch](http://www.ford.ch)

**Ford Transit** | Feel the difference

**Ford PROFESSIONAL**

