

- » Testkauf „Sommerliche Gefäßbepflanzungen“ – Ergebnisse und Fazit
- » Tag der offenen Tür – mitmachen und profitieren
- » Herzlich willkommen zum Sommerfest!
- » Von Aprikose bis coeur de boeuf

klock.twee

50 Jahre Großmarkt Bremen



1961–2011

Aktuelles vom Großmarkt Bremen – dem Frischezentrum im Nordwesten

Juni 2011



Idee und Umsetzung: Gartenbaubetrieb Böttjer, Bookholzberg

» Sa., 13. August, ab 19 Uhr

**Großes Sommerfest für
alle Kunden, Händler und
Partner des Großmarkts**

» So., 11. September

**Tag der offenen Tür zum
50-jährigen Jubiläum mit Wett-
kampf zur Bronzenen Rose**



Editorial

Gemeinsam stark...

Vor uns, liebe Leserinnen und Leser der klock.twee, liegen in diesem Sommer gleich zwei große Highlights. Zum einen steigt am 13. August wieder

unser beliebtes Sommerfest, zu dem ich Sie natürlich recht herzlich einlade. Mal sehen, ob uns der Wettergott auch zum dritten Mal in Folge wieder so wohlgesonnen ist. Mitte August stehen die Chancen auf einen richtig lauschigen Abend ja gar nicht so schlecht. Zum anderen möchte ich Ihnen aber auch unseren Tag der offenen Tür am 11. September ans Herz legen, den wir aus Anlass unseres 50-jährigen Jubiläums veranstalten. Ich weiß: Es gibt immer noch vereinzelte Stimmen, die den Großmarkt gerne grundsätzlich vom Endkunden abschotten würden. Dazu ist folgendes zu sagen: Erstens werden die Besucher den Großmarkt ja nicht wie an einem gewöhnlichen Geschäftstag erleben und Einblicke in die Preis-

gestaltung nehmen. Zweitens ist der Tag der offenen Tür eine Riesengelegenheit, uns den Menschen in Bremen und umzu gemeinsam zu präsentieren und von der Qualität und Frische zu überzeugen. Profitieren Sie am besten gleich mehrfach von der Veranstaltung: durch Verkauf und Werbung vor einem hochinteressierten Publikum. Darüber hinaus können sich auch Ihre Mitarbeiter im Rahmen der „Bronzenen Rose“ profilieren. Gute Gründe also, rechtzeitig auf uns zuzukommen!

Dipl.-Ing. Uwe Kluge
Geschäftsführer,
Großmarkt Bremen GmbH

Jubiläumsfeier mit Tag der offenen Tür

Werben, verkaufen und neue Kunden gewinnen!

Als der Großmarkt Bremen vor acht Jahren einen Tag der offenen Tür veranstaltete, strömten weit mehr als 50.000 Gäste aus Bremen und dem niedersächsischen Umland auf das Gelände. Dank intensiver Werbung, eines spannenden Programms und großer Beteiligung von Einzelhandel und Gastronomie stehen die Chancen gut, dass diese Zahlen am 11. September 2011 noch übertroffen werden. Aus Anlass des 50-jährigen Großmarktjubiläums ist ein Erlebnistag für die ganze Familie geplant: Während die Kinder und Jugendlichen einen Eventpark mit Bungeetrampolinen, Kletter- und Hüpfburgen, Spielzelten und sportlichen Aktionen entdecken, schlendern die Erwachsenen über den großen Marktplatz der Genüsse – mit vielen frischen Produkten und Bioerzeugnissen vom Wochenmarkt. Eine weitläu-

fige buntgrüne Oase wird die Hobbygärtner und Pflanzenliebhaber zugleich mit heimischen und exotischen Blumen in den Bann ziehen. Floristische Vorführungen von prämierten Floristen aus der Region sollen auch dem Laien die Kunst des Blumenbindens näherbringen. Wer nach ausgefallenen und exklusiven Dingen Ausschau halten möchte, hat vor der Blumenmarkthalle die Möglichkeit, bei Kunsthandwerkern und speziellen Einzelhändlern vorbeizuschauen. Professionelle Kochshows werden sich typisch bremischen Gerichten wie Stubenkükenragout, Knipp oder Braunkohl widmen. Hinzu kommen eine Genussmeile mit abwechslungsreichen Verzehrständen für jeden Geschmack und musikalische Unterhaltung mit vielen Hits der 60er Jahre. Darüber hinaus sind weitere Programmpunkte in Planung, die heute noch ein Geheimnis sind und für manche schöne Überraschung gut sein werden.

Alles spricht für Ihre Teilnahme

Der Tag der offenen Tür ist so konzipiert, dass sich die Geschäfte der Großmarktkunden sehr gut in das Erlebnispro-

gramm integrieren lassen. Nutzen auch Sie diese einzigartige Möglichkeit, Produkte und Dienstleistungen vor einem großem Publikum in Szene zu setzen! Alles spricht für Ihre Teilnahme: Der Rahmen stimmt. Viele Besucher kommen gezielt, um sich über den Großmarkt und die „grüne Branche“ zu informieren. Qualität und Frische ist das Thema. Dafür stehen wir als Großmarkt Bremen. Und dafür stehen Sie mit Ihrem guten Geschäft. Wie können wir das besser dokumentieren, als mit einem gemeinsamen Auftritt? Ihrer Fantasie sind keine Grenzen gesetzt: Sprechen Sie mit Ihren Großhändlern über Gemeinschaftsaktionen oder realisieren Sie Ihre eigenen Ideen, um für sich zu werben, zu verkaufen und neue Kunden zu gewinnen! Denken Sie bitte daran, dass alle Projekte Planungszeit benötigen. Je eher Sie Kontakt mit uns aufnehmen, desto sicherer können Sie Ihre Wünsche und Vorstellungen umsetzen. Nähere Infos zum Programm gibt Ihnen gerne Herr Ledwig: Tel. (04 21) 53 682-19. Fragen rund um Ihre Beteiligung beantwortet auch Herr Günsh: Tel. (01 72) 4 17 46 98.

Zum Tag der offenen Tür werden mehrere Zehntausend Gäste erwartet



Programm 11. September 2011

Bühne

- » 11 – 13 Uhr
Bremer Jazzrollmöpse
- » 13 – 15 Uhr
Bremer Shanty Chor (spielen auf dem gesamten Gelände)
- » 14 – 16 Uhr
Larry & the Handjive mit Bryan Perish
- » Uschi Nerke moderiert den „Beat-Club 1961“

Großmarkt Info-Point

- » 200 m² großes Informationszelt in der Nähe des Eingangs/vordere Blumenmarkthalle
- » Beamer-Leinwand mit Bildmaterial aus 50 Jahren Großmarktgeschichte (ca. 70 Sitzplätze)
- » WFB präsentiert den neuen Park in der Überseestadt
- » Verteilung von Infomaterial der Großmarkt Bremen GmbH

Kinderprogramm

- » Rotorroller und Kinderschaukel
- » Bungeetrampolin, Human-Kicker, Riesen-Hindernisparcour, Radartor
- » Sackkarrenlaufen und Kartoffellauf
- » Ravensburger Spielezelte
- » Malaktion mit dem Künstlerzentrum Farbenmeer

Gastrotruck / Genuss-Event

- » Showcooking auf einem mobilen Gastrotruck in der Erzeugermarkthalle mit Verkostung der zubereiteten Speisen
- » Gastronomiezelte (Köche/Restaurants präsentieren sich, kochen verschiedene Gerichte und bieten sie zum Verkauf an)
- » Genussrunden aus Prominenten (Show, Politik, etc.) und Bürgern: Hier werden zu verschiedenen Themen 3- bis 4-gängige Menüs angeboten

Lesung – Speicherbühne

- » Lesung des Buches „Aminas Restaurant“ von Michael Lüders (Lagerhalle der Firma Alborz)

Aussichtskran

- » befördert die Gäste mit einer Gondel in schwindelerregende Höhen (1,50 Euro pro Person)

Oll'n Handwerker

- » Präsentation von altem Handwerk (ca. 15 Stände)

50 Jahre Gewinnaktionen

Wer mit einem Oldtimer Baujahr 1961 zum Großmarkt kommt, erhält einen Präsentkorb (Fahrzeugschein dient als Beleg). Die ersten 50 Geburtstagskinder (im September 1961 Geborene), die sich am Info-Point melden, erhalten ein Geschenk.

Auch am Tag der offenen Tür

Wettkampf um die Bronzene Rose 2011

Im Rahmen der 50-Jahresfeier am 11.9. veranstaltet der FDF, Landesverband Niedersachsen und Bremen e.V., die Bronzene Rose 2011. Geplant ist, dass insgesamt 10 engagierte Floristen/innen ihr Können auf einer Showbühne präsentieren. Gefertigt werden drei Werkstücke: ein Tischschmuck, ein gebundener Strauß zum Großmarktjubiläum und eine Überraschungsarbeit. Für jedes Werkstück gibt es eine genaue Ausschreibung, das Material wird zum Teil gestellt. Die Werkstücke werden dem Publikum präsentiert und können im Anschluss von den Teilnehmern in das jeweilige Fachgeschäft mitgenom-

men werden. Teilnehmen können alle Mitglieder der Landesverbände Niedersachsen und Bremen und deren Mitarbeiter, die den Beruf Florist/in erlernt haben oder im 3. Azubijahr sind. Die Jury bewertet die Werkstücke nach den Richtlinien der Gehilfenprüfung. Als Gewinner/in hat man die Möglichkeit, bei der niedersächsischen Meisterschaft (Silberne Rose) dabei zu sein. Der FDF freut sich auf kreative Ideen und einen inspirierenden Wettkampf! Infos und Anmeldungen: Fachverband Deutscher Floristen, Landesverband Niedersachsen e.V., Tel. (05 11) 80 15 12, E-Mail: info@fdf-niedersachsen.de



Großmarkt persönlich



Andrea Eichinger

Andrea Eichinger absolviert auf dem Großmarkt Bremen seit dem 1. August 2010 eine Ausbildung zur Verkaufsauffrau. Die 19-jährige Nachwuchskraft stammt aus der Nähe von Gießen in Hessen und konnte in den zurückliegenden Monaten schon viele wertvolle Erfahrungen auf diesem Sektor sammeln. In ihrer Freizeit erkundet die begeisterte Motorradfahrerin gerne das Bremer Umland.

Die Bronzene Rose – hier eine frühere Siegerehrung – begeistert Nachwuchskräfte

Floristik in Bremen

Testkauf: „Sommerliche Gefäßbepflanzungen“ im Wert von 30 Euro

Wie Sie sich sicher erinnern, wurde in der Februar-Ausgabe der klock.twee bereits über einen Testkauf von Frühlingssträußen berichtet. Aufgrund der großen und durchweg positiven Resonanz hat sich der Großmarkt Bremen entschlossen, einen solchen Testkauf für die aktuelle Ausgabe zu wiederholen: passend zur Jahreszeit dieses Mal mit sommerlichen Gefäßbepflanzungen. Wie schon im Februar lassen sich auch aus diesem Testkauf wertvolle Rückschlüsse ziehen, die Ihnen vielleicht wiederum helfen können, Ihr Geschäft weiter zu optimieren.

Die Ausgangssituation: Eine Floristmeisterin kaufte im Auftrag des Großmarkts Bremen anonym in vier verschiedenen Betrieben der Hansestadt jeweils eine „sommerliche Gefäßbepflanzung“ im vorgegebenen Wert von 30 Euro. Diese Pflanzungen wurden anschließend von der Floristmeisterin und verschiedenen Fachleuten des Großmarkts einer Begutachtung unterzogen. Um einen vielfältigen Eindruck zu gewinnen, wurde bei der Auswahl der Geschäfte auf möglichst unterschiedliche Stadtteile und Ladengrößen Wert gelegt. Die Anonymität setzt voraus, dass die getesteten Betriebe weder hier noch an anderer Stelle genannt werden. Für das Testergebnis wurden die Gestaltung der Pflanzung, die Pflanzbarkeit, die Pflanzenauswahl, die Beratung sowie die Kalkulation der Bepflanzung dokumentiert. Auch wurde berücksichtigt, ob die Geschäfte ein Angebot an fertig vorbereiteten Pflanzungen im Sortiment hatten. Selbstverständlich kann auch dieser Testkauf nur einen mehr oder weniger zufälligen Einblick in die aktuelle Floristik in Bremen geben. Dennoch ist er geeignet, wichtige Anregungen für die Zukunft zu gewinnen.

Die Bewertung der Pflanzungen



Diese dekorative Gefäßfüllung legt den Schwerpunkt auf das wertvolle Gefäß und weniger auf eine sommerliche Pflanzung. Sie ist technisch sauber gepflanzt und gut pflegbar. Der Kunde bekommt in diesem Geschäft für die 30 Euro einen höheren Gegenwert, weil schon das Gefäß ohne Pflanzung vermutlich rund 20 Euro kosten müsste. Anzumerken ist, dass die Floristin in diesem Geschäft viel zu tun hatte und deshalb unter Zeitdruck stand. Dennoch bediente sie sehr freundlich und stellte eine vorgefertigte Pflanzung für den gewünschten Preis zur Verfügung. Leider wurde bei diesem Testkauf nicht ausreichend auf den Kundenwunsch nach sommerlicher Gefäßbepflanzung eingegangen.



Die Jury bescheinigt dieser Pflanzung eine sommerliche und dekorative Wirkung. Sie ist sehr ansprechend, es stellt sich jedoch die Frage, ob diese Umsetzung nicht eigentlich deutlich mehr als 30 Euro kosten müsste. In diesem Geschäft musste alles sehr schnell gehen, da die Floristin alleine war, einige Kunden zu bedienen hatte und viele Schnittblumen auf Wasserversorgung warteten. Vorgefertigte Pflanzungen waren hier nicht im Angebot. Leider war das Gefäß angeschlagen, was die Jury erst beim Auspacken entdeckte.



Nach Meinung der Jury sind bei dieser Pflanzung eine dekorative floristische Gestaltung und eine sommerliche Wirkung erkennbar. Leider überzeugen die Proportionen nicht. In diesem Geschäft hat die Floristin sehr ausführlich beraten. Der anonyme Kunde wurde über Gestaltung, Wachstum und Pflege optimal informiert. Defizit bei diesem Testkauf: Es stimmt zwar die Kalkulation, aber die Testkäuferin hätte sich mit Blick auf das Preis-Leistungs-Verhältnis etwas mehr erwartet. Die Auswahl an vorgefertigten Pflanzungen war in diesem Betrieb sehr begrenzt, auch das Sortiment an Sommerpflanzen ließ zu wünschen übrig.



In diesem Geschäft wurde eine ansprechend schöne sommerliche Pflanzenauswahl im Eingangsbereich präsentiert. So konnte sich die Testkäuferin ein Arrangement gedanklich vorstellen, auch wenn keine vorbereiteten Pflanzungen im Angebot waren. Die Beratung war in fachlicher Hinsicht in Ordnung und die Idee mit der Holzkiste sehr originell. „Ich überreiche Dir eine Kiste Sommergefühle“ – so könnte die emotionale Botschaft lauten. Auch die Kalkulation passt für beide Seiten, für die zufriedene Kundin und fürs Blumengeschäft. In diesem Betrieb fühlt man sich als Kunde sehr gut beraten.

Qualität vom Großmarkt!

UNIVEG Bremen
Am Winterhafen 5 · 28217 Bremen
+49 421 53 73-0 · www.univeg.de

C+C ABHOLMARKT DELMENHORST

Angebot

Sonnenblume
bemehtes Blatt
12103/11 creme
12103/60 gelb
Länge 65cm
VE: 12 St.
Nur solange Vorrat reicht.

1,50 €
pro Stück

Heinrich Vosteen · Im- und Export GmbH
Hamburger Weg 14 · 21 · 27751 Delmenhorst
Telefon: 04221 7 1261 - 0 · Fax: 04221 / 1261 - 62
E-Mail: verkauf@vosteen.de · Internet: www.vosteen.de

Samstag, 13. August 2011

Vorfreude aufs Sommerfest!

Alle Kunden, Partner und Mitarbeiter des Großmarkts sind herzlich zum Sommerfest 2011 eingeladen! Die dritte Auflage der beliebten Veranstaltung steigt dieses Jahr am Samstag, dem 13. August, ab 19 Uhr in und vor der Erzeugermarkthalle mit Open-End. Bewährte Programmpunkte wurden beibehalten: Auch in diesem Jahr gibt es wieder eine Cocktail-Beachbar mit karibischer Strandatmosphäre, leckere Speisen und Getränke – u. a. Bratwurst, Brezeln, Crêpes, Schmalzkuchen, Weine, alkoholfreie Getränke und kühlgezapfte Biere. Dazu spielt die Band „Happy End“ Live-Musik. Ob Schlager, Oldies oder aktuelle Hits aus den Charts – diese Band versteht es, zum richtigen Zeitpunkt das Richtige zu spielen. Damit ist alles für einen stimmungsvollen Abend vorbereitet. Für Ihre Eintrittskarten (10€ pro Person) wenden Sie sich an den Marktinspektor auf dem Großmarkt, Herrn Günsch, die Marktmeister auf den Wochenmärkten oder per Telefon unter: (04 21) 5 36 82-18 (Frau Wagner) oder (04 21) 5 36 82-19 (Herr Ledwig)

Optimierungsvorschläge

Die Ergebnisse dieses Testkaufs belegen, dass vermutlich in vielen Betrieben die Floristin als Allround-Kraft fungieren muss. Je vielseitiger das Aufgabengebiet, desto eher schleichen sich jedoch auch Fehler ein – leider häufig zu Ungunsten der Kalkulation und damit des Blumengeschäfts, wie wir bei zwei der vier Testkäufe erfahren haben. Auch der Zeitdruck spielt eine entscheidende Rolle, denn durch das möglichst zügige Bedienen gehen Zusatzverkäufe und das gute Kundengefühl mit der Lust auf den nächsten Einkauf schnell verloren. Für die Floristmeisterin ergeben sich aus dem Testkauf folgende Verbesserungsvorschläge:

» Gute Personalplanung

Mitarbeiter konsequent nach Stärken einsetzen; für Nebenarbeiten wie Anschnitt oder Reinigungsaufgaben Hilfskräfte einsetzen, die die/den Floristin/-nen entlasten und wertvolle Zeit für die entscheidenden Aufgaben sparen

» Vorgefertigtes Sortiment

Fertig vorbereitete Pflanzungen immer frisch und in verschiedenen Preisklassen anbieten; eine entsprechende Pflanzenauswahl sollte den Kunden schon im Eingangsbereich ansprechen; die Pflanzen können auch gruppiert in Kisten oder Körben präsentiert werden

» Konsequente Preisauszeichnung

Auch für Gefäße, Pflanzsubstrat, Dünger sowie die Arbeitszeit pro Pflanzung

» Regelmäßige Kontrollen

Neben Nachkalkulationen sind auch Testkäufe im eigenen Betrieb denkbar

» Optimale Kommunikation

Alle Mitarbeiter müssen wissen, was und wie berechnet wird, ansonsten können kostenträchtige Unsicherheiten entstehen



v.l.n.r.: Heike Böttjer, Waltraut Gramsch, Silke Willms, Ingrid Meier, Margrit Kloppenburg, Traute Dybicki, Annegret Tietjen sitzend: Carola Stubbemann; nicht anwesend: Barbara Jesse, Monika Westerhold, Marion Töller, Ines Rauer, Peter Böttjer

Kunde im Porträt Gartenbaubetrieb Böttjer

In der „grünen Branche“ gehört die Spezialisierung auf ein bestimmtes Fachgebiet inzwischen zu den wichtigsten Erfolgsinstrumenten. Beim Gartenbaubetrieb Böttjer sind es die Kräuter. Im Jahr 2009 wurde damit begonnen, dieses Segment kontinuierlich auszubauen. Heute ist das Unternehmen vor den Toren Bremens schon zu einer ersten Adresse für Kräuterfreunde der Region geworden. Als Heino Böttjer, der Vater des heutigen Inhabers und Gärtnermeisters Peter Böttjer, den Betrieb 1959 in Delmenhorst gründete, startete er noch unter ganz anderen Vorzeichen. Sein erstes Metier war Gemüse. Aufgrund der kleinen Anbaufläche warf es jedoch so wenig ab, dass sich der Gründer anfangs noch ein Zubrot in der Bremer Lagerhausgesellschaft verdienen musste. Mit dem Umzug auf ein größeres Grundstück verbesserten sich die Rahmenbedingungen erheblich. Mitte der 60er Jahre konnte sich Heino Böttjer ganz auf seinen Betrieb konzentrieren, das Sortiment um Blumen erweitern und

die Gewächshausfläche ausbauen. Als alleiniger Vertriebspartner fungierte damals die Edeka. Einen Meilenstein in der Geschichte des Hauses markiert das Jahr 1974, als das heutige Gelände in Bookholzberg bezogen wurde. Die Fläche von 3,6 Hektar bot ideale Voraussetzungen für Modernisierung und weitere Expansion. Als Heino Böttjer 1997 im Alter von 63 Jahren starb, war die Nachfolge schon geregelt: Sohn Peter übernahm den Betrieb – tatkräftig unterstützt von Ehefrau Heike. Mit der Konzentration auf den Privatverkauf wurde eine neue Firmenepoche eingeläutet.

Besonderes Know-how für Kräuter

Das aktuelle Angebot der Gärtnerei Böttjer legt Schwerpunkte auf die eigene Anzucht von Frühjahrsblühern, Beet- und Balkonpflanzen, Topf-Chrysanthenen, Sempervivum, Hedera und Mühlenbeckia. Das 2009 gestartete Kräutersortiment deckt ebenfalls in eigener Anzucht das komplette Spektrum von Küchen- und Gewürzkräutern bis Tee- und Heilkräutern ab. Aktuell sind rund 300 verschiedene Sorten verfügbar – eine Vielfalt, die ihresgleichen sucht! Parallel zur Gärtnerei bietet Blumen Böttjer die

gesamte Palette der Floristik. In der Zentrale in Bookholzberg und der Zweigstelle in Schierbrok finden die Kunden alles, was das Herz begehrt – von Gestecken und Sträußen bis zu individuell beplanteten Schalen und reichhaltigem Zubehör. In puncto Trauerschmuck ist das Team in der Lage, Bestellungen innerhalb eines Tages zu realisieren. Service wird ohnehin groß geschrieben. Neben dem Liefer- und Pflanzservice können die Kunden auch Kräuterseminare in Anspruch nehmen, die sich ständig steigender Beliebtheit erfreuen. Und das nächste Projekt ist schon auf dem besten Wege: ein Kräuterverkaufsshop im Internet für die wachsende Zahl der Kunden, die gerne ganz bequem online bestellen.

Wichtige Stationen

- » **1959** Betriebsgründung in Delmenhorst (Schollendamm 48) durch Heino Böttjer
- » **1960** Umzug in die Adelheider Straße 105
- » **1974** Umzug auf das heutige Gelände in Bookholzberg
- » **1979** Einstieg von Peter Böttjer in den Betrieb
- » **1992** Beginn des Verkaufs an Privatkunden
- » **1997** Geschäftsübernahme durch Peter Böttjer und Ehefrau Heike
- » **1998** Gründung einer Filiale in Schierbrok

Mitarbeiter:
8 Floristinnen und 5 Gärtner/-innen

Gartenbaubetrieb Böttjer
Zur Rampe 10
27777 Bookholzberg
Zweigstelle:
Schierbroker Mühlenstraße 5
27777 Schierbrok



coeur de boeuf Gigantisch aromatisch

Sie ist die Königin der Fleischtomaten: die coeur de boeuf, auch als cuore di bue bekannt, zu deutsch Ochsenherz. Bis zu 500g werden die hellroten Früchte schwer, deren typisches Kennzeichen die sehr deutlichen Rippen sind, die man aber auch genau so gut als Falten bezeichnen könnte. In diesem kuriosen Äußeren schlägt ein „Herz“ aus Fruchtfleisch, wie es aromatischer kaum sein könnte. Bei dieser Größe ist das durchaus überraschend. Die Tomaten werden gewöhnlich noch grün geerntet, nehmen jedoch rasch ihre gewünschte



Farbe an. In der Nachreife entwickelt sich das

volle Aroma, das die coeur de boeuf bei Tomatenkennern so beliebt macht. Vollreife Früchte sollten bald verzehrt werden, da die Haltbarkeit eingeschränkt ist. Aufgrund ihrer Größe und dem relativ geringen Saftanteil eignet sich diese Tomate besonders gut für Salatspezialitäten mit Mozzarella und Basilikum. Aber auch für Bruschetta (siehe Rezept) oder köstliche Tomatensuppen ist die coeur de boeuf eine gute Wahl. Erstklassige coeur de boeuf aus Flandern hält auf dem Großmarkt Thomas Purnhagen für Sie bereit.

Artischocken

Vitamine am Stiel

Auch die Artischocke erfreut sich in der leichten Sommerküche großer Beliebtheit. Typisch für dieses Distelgewächs sind die ziegelartig übereinander liegenden Hüllblätter, deren fleischige Verdickungen ebenso essbar sind wie der Blütenboden, das so genannte Artischockenherz. Kultiviert werden die Pflanzen im gesamten Mittelmeerraum. Neben dem feineren Geschmack schätzt man schon seit altersher die positive Wirkung der Artischocke auf den Verdauungsapparat. Viele Verbraucher sind unsicher, wie das Gemüse zubereitet wird, dabei ist das ganz einfach: Stiele und unterste Hüllblätter werden abgeschnitten, die Blütenköpfe gründlich gewaschen und für ca. 45 min. mit Salz und etwas Zitronensaft in kochendes Wasser gegeben. Aluminiumtöpfe sollten übrigens vermieden werden, weil sich die Artischocken hier unschön verfärben. Der Großmarkt hält viele leckere Artischockenvarianten für Ihr Angebot bereit. Die hier abgebildete französische Ware stammt aus dem Sortiment der Suhling Fruchthandel GmbH.



Aprikosen aus Nimes

Zarte Früchtchen

Nimes liegt im französischen Département Languedoc-Roussillon. Die sonnenverwöhnte Region im Südwesten des Landes ist bekannt für ihre köstlichen Aprikosen. Die zarten und saftigen Früchtchen sind von gelb-oranger Farbe und

überzeugen durch einen ausgezeichneten Geschmack. Darüber hinaus bürgen sie für einen gesunden Genuss: Wie alle Aprikosen besitzen sie einen hohen Anteil an den Mineralien Calcium, Phosphor und Eisen, sowie viel Vitamin C. Vom Karotin (Provitamin A) sollen Aprikosen sogar mehr als die meisten anderen Früchte enthalten.



Rezept

Bruschetta mit coeur de boeuf

- 1 Tomate „coeur de boeuf“
- 1 Frühlingszwiebel
- 1 Knoblauchzehe
- Baguette oder Chiabatta
- Frisches Basilikum
- Meersalz
- Schwarzer Pfeffer
- Olivöl

Ein wunderbar leichtes und doch aromatisches Sommergericht, ideal auch als Beilage zum Grillen: Eine große coeur de boeuf-Tomate waschen und in möglichst kleine Würfel schneiden; die Tomatenwürfel mit fein gehobeltem Knoblauch und der gehackten Frühlingszwiebel vermengen; gehackten Basilikum, Meersalz und gemahlene Pfeffer nach Gusto hinzugeben; alles mit einem qualitativ hochwertigen Olivenöl extra vergine mischen und eine Weile ziehen lassen; Scheiben von Baguette oder Chiabatta mit Olivenöl beträufeln und etwas geriebenem Knoblauch einreiben; die im Ofen goldbraun gerösteten Scheiben mit der zubereiteten Mischung belegen und noch warm servieren. Guten Appetit!



**Naturkost
Kontor
Bremen**

Ihr Frische-Lieferant

- » komplettes Angebot aus kontrolliert biologischer Erzeugung
- » Obst und Gemüse, Milchprodukte, Käse, Getränke u.v.m.

www.naturkost-kontor.de
Telefon (04 21) 53 79 770



Neu auf dem Großmarkt

Ein junges Unternehmen weckt den Reishunger

Seit Dezember 2010 ist die Bremer Firma „Reishunger“ auf dem Großmarkt zu Hause. Hinter dem Unternehmen stehen die zwei jungen Bremer Torben Buttjer und Sohrab Mohammad. Ihr Ziel: eine bessere Reiskultur in Deutschland – realisiert durch den Import von internationaler Spitzenware.

Sohrabs Eltern stammen aus dem Iran, wo Reis zu den Grundnahrungsmitteln gehört. Dank der elterlichen Kochkünste weiß er, wie lecker Reis schmecken kann. Auch Torben, der während eines Auslandssemesters mit asiatischen Studenten zusammenlebte, lernte in dieser Zeit guten Reis kennen und lieben. Die Idee zu „Reishunger“ kam den beiden während eines gemeinsamen Essens in der Mensa. Wieder mal gab's „Papp-Reis mit Sauce“. Wieso, fragten sie sich, findet ein so wichtiges und gesundes Lebensmittel hierzulande so wenig Beachtung? Die Antwort war schnell gefunden:

ten eine voll funktionsfähige Produktions- und Versandlogistik und machten sich parallel auf die Suche nach den besten Reissorten der Welt. Die Auswahl erfolgte nach den Qualitätskriterien: 100% ige Sortenreinheit, authentische Herkunft und höchste sensorische Qualität in Duft, Geschmack und Optik. Nachdem die ersten 6 Reissorten aus 5 verschiedenen Ländern gefunden waren, starteten die beiden Gründer im April 2011 unter www.reishunger.de einen Online-Shop, der sich in erster Linie an Endverbraucher richtet und auch wertvolle Tipps zur richtigen Zubereitung gibt. Über den Online-Handel hinaus wird nun im nächsten Schritt der stationäre Handel sowie der Reisgroßhandel anvisiert. Für den stationären Handel achten die beiden Gründer auf die Art ihrer Vertriebspartner – hier kommen vor allem Delikatessenläden und Concept Stores mit einem gewissen Sinn

Geplant ist, dieses Spektrum kontinuierlich zu erweitern und eine deutschlandweit einzigartige Sortenvielfalt zu schaffen. Wenn Sie sich als Vertriebspartner von Reishunger vorstellen können oder die Reisküche Ihres Restaurants optimieren möchten, gibt Ihnen das Unternehmen gerne Informationen unter Tel. (0421) 20 802 491.



Es liegt an der häufig mangelnden Reiskultur und der Unwissenheit über die richtige Zubereitung. Noch am Mensastisch fiel die Entscheidung, beide Herausforderungen mit der Marke „Reishunger“ anzugehen.

Reisspezialitäten aus aller Welt

Für diese Mission ließen sich die diplomierten Wirtschaftsingenieure auf dem Großmarkt Bremen nieder, installier-

ten für hochwertige und stilvoll verpackte Lebensmittel in Frage. Für den Reisgroßhandel und Restaurants können ab sofort auch 10- und 25-Kg-Säcke verpackt und geliefert werden. Das aktuelle Sortiment besteht aus den Reissorten Basmatireis, Naturreis, Jasminreis, Sushireis, Risottoreis (Bio-Carnaroli), Milchreis (Bio-Arborio) sowie den reisverwandten Produkten in Bioqualität „Wildreis“, „Hirse“, „Bulgur“, „Quinoa“ und „Couscous“.

Termine

- » 3. Juli 2011
Speichermarkt am Speicher XI
- » 29.–31. Juli 2011
**Überseeetörn, Europahafen/
Überseestadt**
- » 13. August 2011
Sommerfest auf dem Großmarkt
- » 11. September 2011
**Tag der offenen Tür auf dem
Großmarkt aus Anlass des
50-jährigen Jubiläum**

Impressum

klock.twee

Kundenzentrumschrift der
Großmarkt Bremen GmbH



Großmarkt Bremen
das frische centrum

Herausgeber

Großmarkt Bremen GmbH
Geschäftsführer: Uwe Kluge, (V. i. S. d. P.)
Am Waller Freihafen 1, 28217 Bremen
Telefon (04 21) 5 36 82-0, Fax (04 21) 5 36 82-20
www.grossmarkt-bremen.de

Gestaltung, Konzeption

Büro 7 visuelle Kommunikation, Bremen

Fotos

Büro 7, Großmarkt Bremen, Reishunger
Blume und Raum Hannover

Redaktion

Roger Harders, text&konzept, Bremen

Druck

Druckhaus Humberg, Bremen

Anregungen bitte an: redaktion@buero7.de

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Redaktion. Irrtümer vorbehalten.