

GRETENER BLUMEN

Publizeilage der «Schaffhauser Nachrichten» ■ Freitag, 14. November 2003

Neuer Laden bietet neue Möglichkeiten

Durch den Umzug konnte Gretener Blumen auch die Arbeitsbedingungen im Atelier wesentlich verbessern.

VON KARL HOTZ

«Manchmal muss man zu seinem Glück gezwungen werden» – so beurteilt Beat Gretener den Umzug des gleichnamigen Blumengeschäfts, dessen Verkaufslokal seit Anfang Oktober im Fronwagturm ist. Die alte Liegenschaft an der Tanne wurde gekündigt, sodass sich Gretener und seine Frau Susanne nach einem neuen Domizil für ihr Geschäft umsehen mussten.

Umgezogen ist aber nicht nur der Laden – Gretener ist jetzt an verschiedenen Standorten. Das ist nicht etwa komplizierter, wie man meinen könnte, sondern einfacher, weil die einzelnen Arbeiten besser getrennt sind. Im Fronwagturm ist das Verkaufsgeschäft, in Räumlichkeiten hinter der Bäckerei zur Tanne ist das Atelier, und die Büros sind an der Oberstadt untergebracht.

Der Saison angepasst

«Der Laden im Fronwagturm sieht anders aus als der alte», sagt Gretener. Weil weniger Verkaufsfläche vorhanden ist, soll er jeweils einem Thema gewidmet sein: Herbst beispielsweise oder Weihnachten. Das Interieur, die Dekorationen und das Angebot werden dann dem Thema angepasst.



Das neue Ladenlokal bringt die Blumen stimmungsvoll zur Geltung.

BILDER KARL HOTZ

Mehr Platz haben im neuen Atelier die Floristinnen und Floristen, die hinter der Front tätig sind – zuvor waren sie im gleichen Raum untergebracht wie der Laden. Zudem gibt es nun eine Zufahrt mit Transportwägelchen. «Vorher war alles viel enger», erinnert sich Gretener. Hier werden Sträuße gebunden, Blumendekorationen fertig gemacht, aber auch Grabkränze. «Unser Angebot begleitet eigentlich das ganze Leben», meint Gretener. «Das beginnt bei der Taufe mit dem Schmuck des Taufkissens oder der Tischdekoration. Rund um die Liebe – sei es das erste Rendezvous, die Hochzeit in der Kirche, das Hochzeitsessen – kommen immer Blumen zum Zug.» Aber auch im Alltagsleben spielen Pflanzen und Blumen eine grosse Rolle. Sei das zu Hause im Garten oder in den Wohnräumen, sei das im Büro oder in der Eingangspartie eines Ladens oder eines Geschäftshauses.

Etwa die Hälfte des Umsatzes – «vielleicht ist es in Zukunft dank der guten Lage am Fronwagplatz etwas mehr» – wird im Laden erzielt, die andere Hälfte durch Direktlieferungen an Kunden. In der kälteren Jahreszeit verkaufen sich Blumen besser, denn, so Gretener, «im Sommer haben die Leute den eigenen Garten oder geniessen die Natur sonst irgendwo». Ein wichtiger Teil der Arbeit entfällt auf die Beratung. Kundinnen und Kunden wollen im Laden Tipps, was wie zusammen- und wofür passt. Wichtig ist die Beratung aber auch bei Direktlieferungen. «Da gehen wir schon mal zu den Kunden nach Hause, bringen vielleicht auch Musterpflanzen und -töpfe mit, damit sich die Leute eine Vorstellung machen können. Blumen und Pflanzen müssen ja immer auch zur Umgebung passen», erläutert Gretener. «Floristin oder Florist ist ein sehr kreativer Beruf.» Gretener informiert sich denn auch an Messen oder in Holland, einem der wichtigsten Produktions- und Transitländer für Blumen und Pflanzen, immer wieder über die neusten Trends.



Am Fronwagplatz kommt das Geschäft viel besser zur Geltung als am alten Standort.

Wertvolle Partnerschaft

Gretener arbeitet auch mit einem Partner zusammen, mit dem er gemeinsam die Blumenhalle im Zürcher Jel-moli betreibt. Der Partner führt zudem die übrigen Blumenhallen in Zürich. «Wir profitieren in verschiedener Hinsicht von dieser Partnerschaft», ist Beat Gretener überzeugt. Allein wäre sein Geschäft zu klein, um ganz besondere Artikel geliefert zu bekommen.

Synergien gibt es beispielsweise bei den Einkäufen, wofür es Agenten in Italien und Holland gibt. Wichtig ist die Partnerschaft aber auch für die Weiterbildung: «Zusammen haben wir so viel Personal, dass wir eigene Weiterbildungsveranstaltungen organisieren können.» Mit den vier Angestellten von Gretener – hinzu kommen seine Frau und er selber sowie ein Floristenlehrling – wäre das sonst nicht möglich. Zwei bis drei Leute arbeiten im Normalfall im Laden. Gleich viele im Atelier. Natürlich wird diese Aufteilung flexibel gehandhabt.

Konkurrenz und Ansporn

Der Blumen- und Pflanzenhandel hat sich stark verändert. Grossver-teiler wie Migros oder Coop verkaufen viele Sträuße und Schalen, die sie ihrerseits von Grossisten beziehen. Gretener will aber über die neue Konkurrenz nicht einfach jammern, zumal die Preisunterschiede kaum ins Gewicht fallen, wenn man Gleiches mit Gleichem vergleicht – das heisst, man muss beim Blumenfachhandel berücksichtigen, dass viel Arbeit in jedem Arrangement steckt. «Wir konzentrieren uns nicht auf problemfreie Massenprodukte», meint Gretener dazu. «Aber die Grossver-teiler haben sehr zur Popularisierung der Blumen beigetragen. Früher leistete sich nur eine Elite regelmässig Blumen- und Pflanzenschmuck – heute gehört das vielmehr zum Alltag», ist Gretener überzeugt. Bei Spezialangeboten der Grossver-teiler könne der Fachhandel allerdings nicht mithalten – nur schon weil diese dank ihrer Marktmacht ganz anders einkaufen könnten.

Der Floristin Eliane Heid über die Schulter geschaut

Bevor bei Gretener eine Blume verkauft wird, geht sie durchs Atelier. Wir schauten uns um und liessen uns von Eliane Heid über ihre Arbeit informieren.

VON KARL HOTZ

Drei Rosen in einem hellen Rot stecken in einem Körbchen von vielleicht 10 mal 30 Zentimetern. Es ist gefüllt mit einem Oasis-Steckschwamm, in den Blumen leicht hineingesteckt werden können und der Wasser aufnehmen kann, damit diese nicht verdorren. Auf einem Tisch hat es gut ein halbes Dutzend weitere Schnittblumen, von denen ich nicht einmal den Namen weiss. Daneben noch verschiedenes Grünzeug, zum Teil nur mit Blättern, zum Teil mit kleinen Früchten in verschiedensten Farbtönen. Scheinbar ohne gross nachzudenken greift sich Eliane Heid, sie ist ausgebildete Floristin, Blüten und Grünzeug heraus, schneidet sie, steckt sie zu den Rosen. Es entsteht eine Art Miniaturlandschaft auf kleinster Fläche, und zu meinem Erstaunen passt alles zusammen, ohne dass Eliane Heid gross pröbeln müsste. Verschiedenste Rot-töne ergänzen sich mit verschiedenen grünen Elementen. Nach etwa zehn Minuten – das ist, so erfahre ich später, der übliche Zeitrahmen für eine derartige Kombination – ist das Körbchen gefüllt.



BILD KARL HOTZ

Eliane Heid stellt ein Gesteck zusammen.

«Alles nur Erfahrung?», möchte ich von Eliane Heid wissen, die während unseres Gesprächs locker weiterarbeitet. «Ja und nein», meint sie. «Man muss schon ein Flair für Gestaltung

mitbringen, wenn man den Beruf der Floristin ergreifen will. Aber vieles kann man auch lernen. Es gibt Formen, die einem gezeigt werden. Man lernt im Laufe der Ausbildung auch

viel von erfahreneren Kolleginnen und Kollegen.» Zudem sei, erklärt sie mir weiter, das Spektrum der Möglichkeiten nicht eingeschränkt. Aber alles in allem sei der Geschmack der Kundinnen und Kunden – und auf den komme es schliesslich an – doch eher an traditionellen Kreationen orientiert. «Viele suchen einen Strauss, wie sie ihn vielleicht in der Kindheit zusammengestellt haben – etwas ausgefeilter und harmonischer zwar, aber letztlich einen Strauss.» Bei den Gestecken, wie sie zuvor eines zusammengestellt hat, sei das ähnlich. «Die Farbtöne sollten harmonieren. Dann muss man auch darauf achten, dass nicht alle Blumen gleich hoch sind.» Und schliesslich, das leuchtet sogar einem Laien auf Anhieb ein, ist natürlich der Verwendungszweck wichtig. «Ein Brautstraus beispielsweise muss zwar nicht zwingend die klassischen roten Rosen enthalten, aber Hochzeitsfloristik wird von den Kundinnen und Kunden doch häufig in klassischen Farben und Formen gewünscht. Ebenso gerne gestalten wir aber romantische, verspielte, liebeliche Brautsträusse, Anstecker oder Haarschmuck. Die Kirche und das Restaurant werden dann mit den passenden Blüten und Farben geschmückt.»

Wie findet man sich denn in der Fülle des Materials zurecht? «Das hat jetzt wirklich mit der Erfahrung zu tun», lacht Eliane Heid. «Dabei ist es aber wichtig, dass wir nicht einfach in Routine verfallen. Erstens kommen immer wieder neue Pflanzen auf den Markt,

die man integrieren kann, und zweitens würde es sonst auf die Dauer lieblos.» Das sei, meint sie, auch einer der grossen Vorteile eines Blumengeschäfts wie Gretener gegenüber den Grossverteilern. Hier werde wirklich immer individuell gearbeitet, es werde kaum etwas fertig eingekauft und in den Laden gestellt, obwohl man in der Blumenbörse und bei anderen Grosshändlern natürlich auch fertige Gestecke einkaufen könne.

«Bei uns verlässt eigentlich keine Pflanze das Atelier so, wie sie hereingekommen ist. Das nicht nur bei den Gestecken, für die wir die Pflanzen ohnehin zuschneiden müssen, sondern auch bei den Strässen so.» Eliane Heid geht zu einem anderen Tisch, auf dem packenweise Rosen liegen, die ein Grossist eben angeliefert hat. «Diese Rosen waren lange auf der Reise. Nun packen wir die Bündel aus, schneiden jede Rose an. Dann kommen sie ins Wasser und werden über Nacht in nasses Papier eingewickelt. So können die Rosen wieder genügend Wasser aufnehmen und halten dann bei den Kunden viel länger, wenn wir sie morgen früh verkaufen.» Bevor Blumen aus dem Atelier hinüber in den Laden oder direkt zum Kunden kommen, wird zudem jede einzelne bearbeitet. Blätter, die nicht mehr ganz frisch sind, werden entfernt und die Stängel nochmals angeschnitten – die Pflanzen sollen ja nicht nur möglichst frisch aussehen, sondern nach dem Verkauf auch möglichst lange halten.

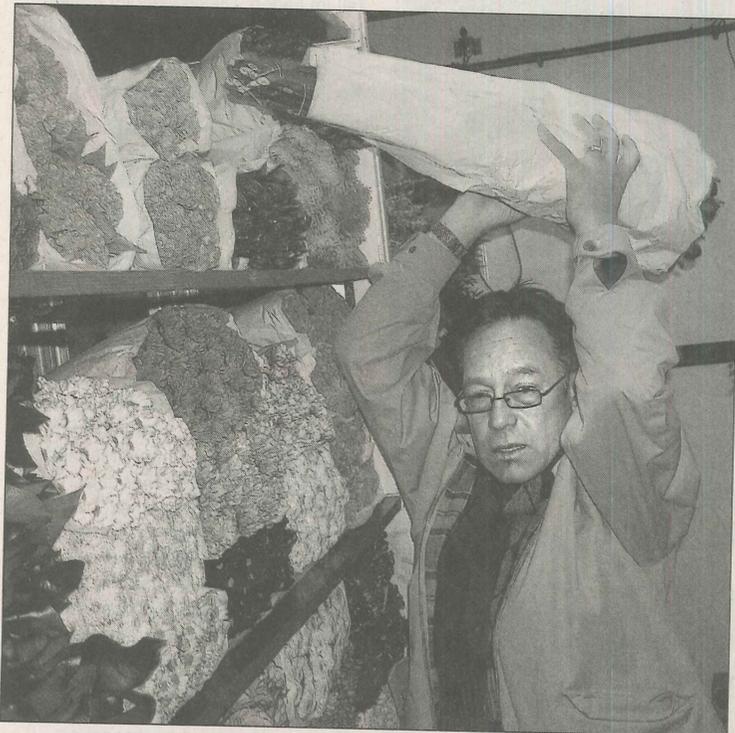
Immer wieder die Frage: «Ist die Ware auch frisch?»

«Sind die wirklich frisch?» Kritisch begutachtet Beat Gretener in der Blumenbörse in Oberengstringen Rosen. Ich kämpfe mit dem Schlaf, Gretener ist hellwach, obwohl wir schon bald drei Stunden unterwegs sind. «Ich bin zwar kein Frühaufsteher», hat er mir etwa um 6 Uhr morgens im Transportbus gesagt. Wie schafft es denn der Mann, zwei- bis dreimal pro Woche zu so nachtschlafender Zeit unterwegs zu sein?

Die Antwort ist die eingangs zitierte Frage. «Qualität bekommt man nur, wenn man sich immer wieder selber darum kümmert», ist Beat Gretener überzeugt. Bevor wir zur Blumenbörse fahren, waren wir bereits beim «Holländer am Schaffhauser Platz», wie ihn Gretener ihn nennt, einem Lieferanten, der regelmässig mit seinem bis unters Dach gefüllten Blumenlastwagen von

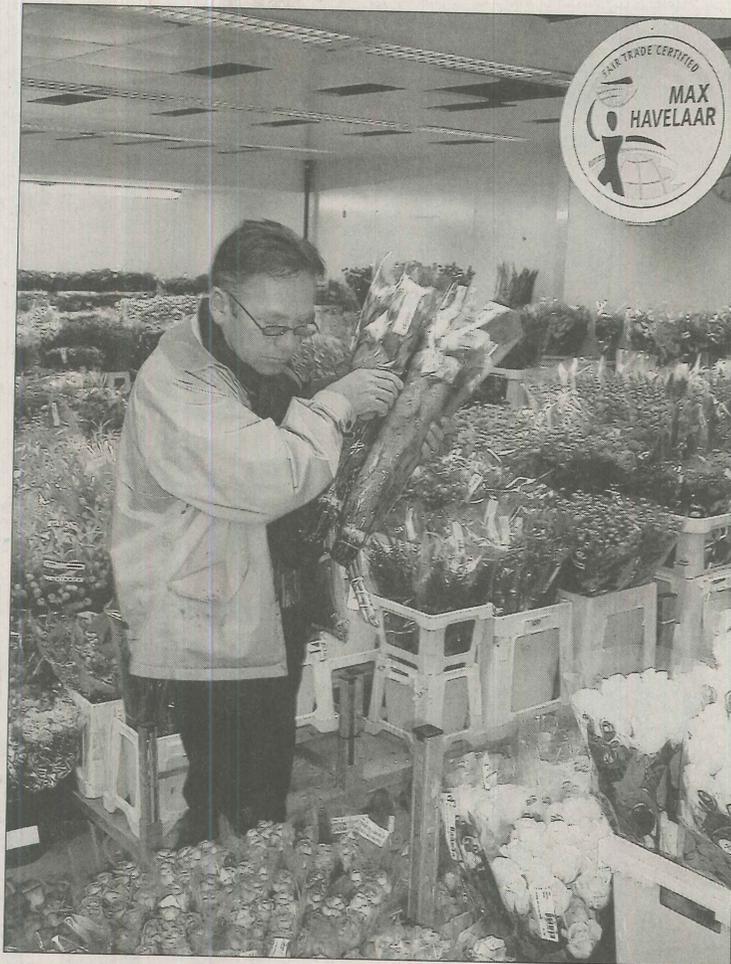
den Niederlanden aus die Nacht durchfährt, um in aller Herrgottsfrühe Zürcher Floristen zu beliefern. Auch dort hat Gretener in Windeseile, aber doch sehr konzentriert die Ware begutachtet. Über hundert Rosen und einige andere Blumen haben den Besitzer gewechselt.

Dazwischen lagen noch einige Telefonate mit seinem Partner Walter Spring von der Blumenhalle und einer befreundeten Floristin – sie sollten in der Blumenbörse einige Spezialitäten für Gretener kaufen, die später nicht mehr erhältlich gewesen wären – schliesslich ist er mir zuliebe nicht schon um 5 Uhr losgefahren, wie sonst üblich. «Die wirklich guten Lilien beispielsweise sind schon weg, wenn man erst nach 7 Uhr kommt», nennt mir Gretener ein Beispiel. Auch anderes scheint schon weg zu sein – darum die



Beim «Holländer» Im Bus muss man die Ware selber herunterholen.

BILDER KARL HOTZ



Beat Gretener sucht die Havelaar-Rosen aus, die er mitnehmen will.

hartnäckige Frage: «Sind die wirklich frisch? Hast du keine anderen mehr?» Der Händler – er verkauft eine für mich unüberblickbare Fülle von Rosen – kennt Gretener und scheint auch sein Streben nach Qualität zu kennen. Wir fahren in den oberen Stock. Dort treffen wir auch Walter Spring. Hier ist Gretener endlich zufrieden mit der Qualität der Ware. Bevor ich auch nur den Überblick darüber habe, wie viele verschiedene Rosen es denn da haben könnte, hat er schon ein halbes Dut-

zend 20er-Bünde ausgewählt. Zusammen mit seinem Partner begutachtet er mindestens doppelt so viele andere Sorten. Schwupps, noch einige Bünde auf den Karren.

Dann endlich gibts eine Kaffeepause – sie wird von den beiden zum Fachsimpeln benutzt. Wer verkauft im Moment was? Welchen Händler muss man unbedingt besuchen? Dann gehts zurück in den unteren Stock. Ich verliere Gretener beinahe aus den Augen, so rasch und zielstrebig bewegt er sich

zwischen den Dutzenden von Gestellen, holt da eine Pflanze heraus, stellt sie wieder zurück, begutachtet die nächste, dann eine dritte – bis er mit der Qualität zufrieden ist. «Das ist unser grosser Vorteil gegenüber Grossverteilern – wir können praktisch jede Blume und Pflanze anschauen, die wir kaufen wollen – wir kaufen die Katze nicht im Sack.»

Havelaar-Rosen

Zuletzt landen wir bei den Rosen von Max Havelaar. «Diese grosse Sorten sind neu – ich will sie ins Sortiment aufnehmen», sagt Gretener. Er ist vom fairen Handel und von den ökologischen Prinzipien überzeugt, den die Max-Havelaar-Genossenschaften garantieren. «Beim Blumenanbau soll es so fair und umweltgerecht wie möglich zugehen», sagt er überzeugt. Bis jetzt gab es lediglich Rosen mit kleinen Köpfen, die das Havelaar-Siegel tragen durften.

Dann ist Gretener fertig – ich bin es schon lange, mir brummt der Kopf. Doch jetzt muss noch die Ware abgeholt werden, die Spring und die erwähnte Kollegin für Gretener gekauft haben. Wir kurven kreuz und quer durch die Stadt. Es überrascht mich nicht, dass Beat Gretener nicht einfach die Ware abholt, sondern sowohl in den beiden Blumenhallen von Walter Spring wie auch im dritten Geschäft noch eifrig fachsimpelt. Es geht um Qualität – um was sonst?

IMPRESSUM

GRETERER BLUMEN

Eine Beilage der «Schaffhauser Nachrichten»

FREITAG, 14. NOVEMBER 2003

Redaktion: Karl Hotz

Gestaltung: Romi Bohle

Anzeigenverkauf: Verlag der «Schaffhauser Nachrichten»

Technische Herstellung: Meier Schaffhausen, Graphisches Unternehmen

also auf die Bedürfnisse der Familie ausrichten. Das Angebot werde gerne genutzt, allerdings selten von Männern. Wer sein krankes Kind zu Hause pflegen muss, darf drei bezahlte Tage beanspruchen.

Georg Fischer, wie übrigens auch die Thaynger «Knorri» und die Cilag AG, finanzieren in mehreren Projekten, die zusammen mit der Stadt erarbeitet wurden, eine Anzahl gut ausgelasteter Krippenplätze für die Kinder ihrer Angestellten.

Eine besonders breite Palette von familientauglichen Einrichtungen bietet die Cilag an, die im Besitz der amerikanischen Johnson&Johnson ist und sich um eine ausgeprägte Firmenethik bemüht. Firmensprecher Richard Sommer kann herzhafte Geschichten erzählen: Sehr viele Mitarbeitende, auch mehrere Männer, besetzen Teilzeitstellen von 20 bis 90 Prozent. Auch in der Cilag müssen keine Blockzeiten eingehalten werden, dafür gibt es ein persönliches Zeitsparkonto, das flexibles Disponieren erlaubt. Zwei Kaderfrauen in den Bereichen Finanz und Logistik arbeiten Teilzeit, zwei Frauen mit kleinen Kindern teilen sich einen Job zu 40 und 60 Prozent, nachdem jede von ihnen früher voll gearbeitet hatte. Die beiden Frauen, sagt Sommer, haben diese Lösung gemeinsam mit ihrem Vorgesetzten selbst entwickelt. Die Cilag-Mitarbeitenden können ihre Kinder in drei verschiedenen Krippen betreuen lassen: im Kantonsspital, in der Kinderkrippe Breite und im «Sternli» in Herblingen. Zu guter Letzt: Die Cilag formuliert in ihrem Firmenleitbild explizit ihre Verantwortung gegenüber den Mitarbeitenden und deren Familien. Das, sagt Sommer, sei auch die Grundlage für Gesundheitsfürsorge und Sicherheit im Betrieb.

Information: Die Fachstelle UND in Basel berät Interessierte in Fragen der Vereinbarkeit von Familie und Beruf. www.und-online.ch. Info zum Thema Topsharing: www.jkk.ch/topsharing.html

Halb so viel Alkohol

Falken AG. Um auf dem hart umkämpften Getränkemarkt, wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen sich die Anbieter immer wieder Neues einfallen lassen. Die Schaffhauser Falken-Brauerei lanciert deshalb ein Bier mit der Bezeichnung «ZwoAcht». In Erwartung einer baldigen Senkung der Promillegrenze auf 0,5, lanciert die Brauerei damit ein Bier mit lediglich 2,8 Prozent Alkohol. Mit diesem Produkt, so Geschäftsleiter Philipp Moersen, soll die Lücke zwischen den alkoholfreien Getränken und den eingeführten Bieren geschlossen werden. Das «ZwoAcht» schmeckt wie ein normales Falken «Lager» mit einem beinahe doppelt so hohen Alkoholvolumen. Um dieses Ziel zu erreichen, musste Braumeister Oskar Dommen allerdings eine neue Rezeptur entwickeln. Für Marketingleiter Kurt A. Bürki ist die Neu-

FAX

lancierung keine Spezialität, sondern lediglich eine Alternative zum Lagerbier. (ph.)

Grossauftrag

Siemens TTS. Der Zürcher Verkehrsverbund (ZVV) hat sich für ein neues Betriebsleitsystem von Siemens Transit Telematic Systems AG (Siemens TTS) entschieden. Das Unternehmen mit Sitz in Neuhausen wird das «Leitsystem ZVV» im Auftragswert von rund fünfzig Millionen Franken ab dem Jahre 2005 schrittweise im gesamten Einzugsgebiet des ZVV installieren. Damit erteilt der ZVV den grössten je im deutschsprachigen Raum vergebenen Auftrag für ein rechnergesteuertes Betriebsleitsystem. In einer internationalen Ausschreibung hat sich Siemens TTS behauptet. Ausschlaggebend für den Entscheid waren gemäss Siemens das technisch überlegene und kommerziell attraktive Angebot von

Siemens TTS sowie die über 35 Jahre Erfahrung des Unternehmens auf diesem Gebiet. Das «Leitsystem ZVV» bedeutet für die Fahrgäste bringt das System umfassendere Information und deutlich bessere Anschlüsse. (Pd.)

Klassenwechsel

Klinik Belair. Mit einem «Up-Grading» wirbt seit neuestem die Klinik Belair um Patienten. Mit der neuen Dienstleistung «Belair Plus» soll Allgemeinversicherten ein Anreiz zur individuellen Erhöhung der Versicherungsklasse geboten werden. Für einen Zuschlag von 395 Franken pro Tag können Grundversicherte in die Halbprivatabteilung wechseln, für 595 Franken sogar in die Privatabteilung. Begründet wird das Angebot unter anderem mit den knappen Plätzen in der Allgemeinabteilung des Belairs. (ph.)



Beat (2. von links) und Susanne (ganz rechts) Gretener mit ihrem Team vor dem neuen Ladenlokal am Fronwagplatz. (Peter Pfister)

Begehbares Schaufenster

Gretener Blumen. Im Fronwag-turm, wo bis vor kurzem noch das Tourismusbüro logierte, hat Gretener Blumen sein neues Ladenlokal eröffnet. Nach über 70 Jahren an der Tanne ist das traditionsreiche Blumengeschäft nun an den Fronwagplatz zurückgekehrt, wo vor

hundert Jahren ganz in der Nähe bereits die Vorgänger Blumen und Pflanzen zum Verkauf feilboten. Der von Felix Aries umgebaute und mit einfachen Materialien wie Holz und Metall modern gestaltete Innenraum ist als begehbare Schaufenster konzipiert. Mehrmals

jährlich soll er saisongerecht komplett neu eingerichtet werden. Die Werkräume, in denen die Sträusse, Kränze und anderen floristischen Kunstwerke entstehen, befinden sich gleich nebenan in den Produktionsräumen der vormaligen Bäckerei Tanne. (pp.)