

Mit der Feuerthaler Floristin Rahel Wenger-Baggenstoss zum Einkaufen an der Zürcher Blumenbörse

54 Millionen Umsatz mit Pflanzen

Die meisten Blumenfachgeschäfte kaufen ihre Pflanzen an der Zürcher Blumenbörse in Wangen ein. Die Feuerthaler Floristin Rahel Wenger-Baggenstoss geniesst dieses inspirierende Shopping trotz der frühen Stunde.

SILVIA MÜLLER

Immer donnerstags geht Rahel Wengers Wecker noch früher los als sonst. So um sechs, halb sieben will sie bei der Blumenbörse in Wangen bei Dübendorf ankommen, um es mit der frischen Ware noch in der ersten Morgenhälfte zurück in ihren Laden «Florales Gestalten» an der Zürcherstrasse in Feuerthalen zu schaffen.

Von der gedeckten Parkhalle aus gelangt sie ebenerdig in ein 32 000 Quadratmeter grosses Gebäude voller Schnittblumen und Topfpflanzen, Dekorationsartikeln und Floristikbedarf. Hier dürfen nur Fachhändler mit Berechtigungsausweis einkaufen; Privatkunden sind nicht zugelassen.

Nur so lässt sich erklären, wieso sich die Kundschaft – vorwiegend Frauen – in den riesigen Sälen fast verliert. Ein öffentlicher Blumenmarkt dieser Pracht wäre zu jeder Tageszeit voller Kunden und Flaneure. Das Angebot ist atemberaubend. Nicht einmal die opulentesten Gartencenter könnten mithalten, von den biederen Sortimenten der Grossverteiler ganz zu schweigen. Es gibt Exotisches und Dutzendware, und auch von den verbreitetsten Pflanzenarten wie Geranien und Petunien gibt es höchst ungewöhnliche Variationen.

Start als Selbsthilfe-Organisation

Die Zürcher Blumenbörse wurde 1948 als genossenschaftlich organisierte Selbsthilfe-Organisation des schweizerischen produzierenden Gartenbaus gegründet und 1977 der erste Grossistenmarkt in Oberengstringen eröffnet. Die Pflanzenbörse wuchs stetig; der Platz im Gebäude reichte nicht mehr, und das neu entstandene Quartier rundum begann unter dem Verkehr zu leiden. Ende 2008 zog die Börse in den computerklimatisierten, ökologisch optimierten Neubau nach Wangen um, direkt neben der Autobahn.

Die grösste Blumenbörse der Schweiz handelt nach wie vor nicht selbst. Sie ist eine Plattform für 14 Grossisten, die ihre Ware auf Kommissionsbasis aufstellen und nach einer vorher vereinbarten Frist wieder abholen, wenn sie nicht verkauft wurde. Die Grossisten ihrerseits kaufen einen



Pullover empfehlenswert: Die Schnittblumenhallen sind auf 8 Grad heruntergekühlt.

Bild: Silvia Müller

möglichst grossen Teil ihres Angebots bei Schweizer Gärtnereien ein. 30 Prozent der rund 400 000 Pflanzen seien aus Schweizer Produktion, sagt der Geschäftsführer Beat Thomann, und diese Ware sei oft besser, stabiler und frischer als die Importware aus Holland und Italien.

Absatzkanal für Spezialgärtnereien

Nur was die Schweizer Betriebe nicht liefern können, importiere die Genossenschaft aus dem Ausland, sagt Beat Thomann. So werden unter anderem Rosen aus zertifizierten Farmen in Ecuador und Kenia angeboten.

Besonders stolz ist Thomann auf die vielen Gestelle voll der bizarrsten Orchideen: «Die Hälfte davon ist nicht importiert, sondern in der Schweiz gezogen, viele davon sogar in einer Spezialgärtnerei hier in Wangen selbst.»

Ein reines Kommissionsgeschäft

Gleichartige Pflanzen der verschiedenen Grossisten werden anonymisiert nebeneinander ausgestellt und die Preise von den Lieferanten selbst festgelegt.

Die Konkurrenz spielt also sehr direkt; für die Kunden sind die Qualität und die Preise sehr einfach zu vergleichen.

Dank Strichcodes und Scannern bewegen sie sich frei umher, picken da und dort etwas heraus und zahlen am Ende alles an den zentralen Kassen der Blumenbörse. Die Börse leitet die Einnahmen den zum Zuge gekommenen Händlern weiter, abzüglich einer Kommission selbstredend. Die Produzenten und Lieferanten sparen durch den zentralen «Checkout» der Börse jährlich eine halbe Million Franken Personalkosten, sagt Thomann.

Unter dem Dach der Börse setzen 54 Mitarbeitende 54 Millionen Franken jährlich um. Dazu trägt auch der riesige Dekorationsbereich bei, wo die Börse selbst und drei eigenständige «Shops im Shop» das schweizweit grösste und stilistisch vielfältigste Sortiment an Töpfen, Kerzen, Vasen, Gartenmöbeln, Wohnaccessoires, Skulpturen und so weiter ausstellen. Die Konkurrenz

spielt auch beim Floristikmaterial und Gärtnerbedarf.

Die Pflanzen und Produkte sind schön, zweifelsohne, doch zu Dumpingpreisen können die Fachhändler hier nicht einkaufen. Sogar Endverbraucher finden bei den Grossverteilern bisweilen ein günstigeres Angebot vor. «Für den Fachhandel kommt nur die beste Qualität infrage», erklärt Beat Thomann. Oft seien dies eben die Erzeugnisse aus der Schweiz selbst, zum Beispiel bei Küchenkräutern aus Bio-Produktion.

Schnittblumen eine eigene Welt

Die Schnittblumen sind in Wangen eine eigene, auch räumlich getrennte Welt, wo alleine 17 Millionen des Gesamtumsatzes generiert werden. Bei ungemütlichen 8 Grad Raumtemperatur stellen vier Anbieter ihre Ware aus, die grösstenteils aus Holland und Italien stammt. Hier deckt sich auch Rahel Wenger ein; vor dem Wochenende fra-

gen ihre Kunden immer nach schönen Strässen und Gestecken. Ob sie alles verkaufen kann, ist aber nicht gewiss. «Ab Mitte Mai, wenn die Gärten zu blühen beginnen, sinkt die Lust der Kunden auf Floristik spürbar», stellt sie fest. 20 Prozent des Jahresumsatzes mache sie wie die meisten Floristen im Advent; wichtig sind auch Ostern, der Valentins- und der Muttertag. Trotzdem muss der Laden das ganze Jahr über üppig und einladend aussehen.

Nichts für Träumerinnen

«Einen Blumenladen zu führen ist ein echter Knochenjob», sagt auch Beat Thomann. «Wer jahrein, jahraus in aller Herrgottsfrühe herkommt und nicht aufgibt, macht diese Arbeit aus Leidenschaft», ist er sicher. Die meisten Blumenfachgeschäfte leisten «einen Riesenaufwand für ziemlich wenig Ertrag», weiss er aus langjähriger Erfahrung. «Ich habe grossen Respekt vor diesen Unternehmerinnen. Sie arbeiten von fünf Uhr bis Ladenschluss, und dann ist die Buchhaltung noch nicht gemacht.»



Rahel Wenger-Baggenstoss bindet in ihrem Laden in Feuerthalen einen Strauss.



An der Blumenbörse wird die Ware an zentralen Kassen eingescannt und abgerechnet.



Der riesige Dekobereich ist ebenso inspirierend wie die Pflanzenausstellung.



Erfreuliche Zufallsbegegnung: Regula Elmer vom Blumen Habitat in Marthalen. Bilder: sm