

Beromünster

Aus Blumen Steiger wird «BlütenGarten»

Seit einigen Wochen ist es bekannt: Die Ära Blumen Steiger geht zu Ende, Lukas und Rita Steiger begeben sich auf neue Wege. Ihr Ladengeschäft im Flecken Beromünster bekommt unter der Obhut der HelleborusPlus AG mit dem Namen «BlütenGarten» eine neue Zukunft.

Martin Sommerhalder

Die Ära «Blumen Steiger» im Flecken Beromünster neigt sich dem Ende entgegen. Das Geschäft ist noch bis Weihnachten geöffnet, danach bleibt es bis Ende Februar geschlossen. In dieser Zeit wird es zum «BlütenGarten» umgebaut. Neuer Besitzer ist die HelleborusPlus AG von Olivia und Daniel Willi, welche auch die lernende Floristin des Ladens übernimmt. Die Aufträge mit existierenden Blumenabos werden nahtlos weiter erfüllt und auch in der Zeit, in der das Geschäft geschlossen ist, ist es möglich, Blumen auf Bestellung zu erhalten, ob bei Trauerfällen, Events oder Hochzeit. Kontakt via Telefon (041 930 15 02) oder Homepage (bluetengarten.ch).

Zwei Monate geschlossen

Das Blumengeschäft wird bis zur Wiedereröffnung am 27./28. Februar 2026 komplett umgebaut. Die Verkaufsfläche wird grösser und ausgebaut, das Angebot wird sich zum Blumengeschäft mit Fokus auf Pflanzen verändern. Man wird, ähnlich wie in einem Gartencenter, durch ein breites Angebot stöbern können. Als grosser Unterschied wird es auch eine Self-Checkout-Kasse geben. Das hat zwei Gründe. Zum einen wird der Kundenschaft das Einkaufen auch zu Randzeiten ermöglicht, ausserdem hat das Vorteile für «Eilkundschaft». Zum andern entsteht für das Personal und bei der Personalplanung mehr Freiheit. Es wird möglich, die Mitarbeitenden vor Ort zu haben, wenn Beratung gewünscht ist, und diese dann breit abzustützen, denn das Team umfasst Fachleute für Verkauf, Floristik, Gärtnerei oder auch Baumschule. Darunter auch eine Floristin, welche in grossen Hotels für die Dekoration die Verantwortung trug.

Geballte Kompetenz

Das Ladenkonzept wurde zusammen mit Sarah Amrein entworfen, bei welchem sie die Federführung bei der Umsetzung hat. So wird man auch von Olivia und Daniel Willi im Laden bedient. «Wir hegten schon länger den Wunsch, mit den Kunden direkt



Die Mitarbeiter der HelleborusPlus AG (v.l.): Sarah Amrein, Loïc Willi, Angela Lang, Alex Lang, Jessica Ambil, Joana Hauri, Aurelia Willi, Olivia Willi, Rita Furrer, Daniel Willi, Magdalena und Szymon Malinowski, Luzia Estermann, Regula Schacher, Monika Dörig, Silvia Weber, Isabelle und Paweł Sledziona.

Bild: zvg

in Kontakt zu treten, ihre Bedürfnisse ungefiltert zu erfahren, um diese noch besser erfüllen zu können», betonen Olivia und Daniel Willi.

HelleborusPlus AG

Er als Zierpflanzengärtner und seine Frau als Floristin sind zwar seit Jahren im Geschäft und mit der HelleborusPlus AG schon seit zehn Jahren selbstständige Unternehmer in Beromünster. Aber ihre Kundenschaft besteht ausschliesslich aus Fachgeschäften, nicht aus Endkunden. Ihren Betrieb haben sie auf dem zwei Hektar grossen Gelände der Gärtnerei Steiger im Friedheim weiter aufgebaut, wo diverse grosse Gewächshäuser und weitere Gebäude stehen. Erst zu Beginn dieses Jahres haben sie auch die Immobilien in ihren Besitz übernommen. «Obwohl es die Firma HelleborusPlus AG in Beromünster schon lange gibt, kennt uns kaum jemand», so Daniel Willi. Das hat er gerade in jüngster Zeit festgestellt, als klar wurde, dass er auch das Ladengeschäft im Flecken noch übernehmen wird. In der Branche ist HelleborusPlus AG eine bekannte, um nicht zu sagen die Adresse als Produzent und Händler von Christrosen (lat. Helleborus) und Hortensien in der Schweiz. Viele Kunden fragen bei ihren Einkäufen in den Fachgeschäften explizit nach der Marke «Fleur Noble» und meinen damit jene Pflanzen, die in Beromünster aufgewachsen und die darum den von Willi kreierten Markennamen tragen dürfen.

Die HelleborusPlus AG wurde 2015

als Familienbetrieb gegründet. Heute gehören ihm 25 Mitarbeitende an. Die Hauptgeschäfte sind, wie erwähnt, Christrosen, die in der zweiten Jahreshälfte ihre Saison haben, und Hortensien, welche in der ersten Jahreshälfte gedeihen. Das Jahresvolumen an Pflanzen, die insgesamt aus der Obhut des Helleborus-Teams in den Verkauf gelangen, beträgt rund 400 000 Stück, davon 250 000 Christrosen und 80 000 Hortensien. Die weiteren unterschiedlichsten Pflanzen verwendet man für Blumenschalen, die ebenfalls im Angebot stehen.

Fokus: Tagesgeschäft

«Die Fokussierung eines Betriebs auf wenige Pflanzen ist sonst eher ein Modell, das man in Holland sieht», erklärt Willi. Trotz der beeindruckenden Grösse, basiert der Vertrieb auf dem Tagesgeschäft. «Wir produzieren auf Basis der Absatzzahlen der Vorjahre», so Willi. Das ist deshalb möglich, weil man auf die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit treuen Kunden zählen kann. Auf Verträgen basierende Gewissheit gibt es jedoch nicht. «Unsere Kunden sind ausschliesslich Fachgeschäfte und Blumenbörsen. Ladenketten von Grosskonzernen beliefern wir nicht», hält Willi fest.

Wurzeln in der Laborschale

Das also nicht nur wetter-, sondern auch tagesmarktabhängige Geschäft enthält eine weitere, schwierig zu kalibrierende Komponente. Die Planung der Christrosenproduktion braucht zwei Jahre Vorlauf, sie sind erst nach

dieser Zeit bereit zum Verkauf. Man muss also das Bedürfnis der Kunden – mit den Fachgeschäften als Filter dazwischen – lange vorher abschätzen. Das schafft die HelleborusPlus AG nicht zuletzt deshalb, weil Daniel Willi ein Helleborus-Fachmann der ersten Stunde ist. Die Christrosen als Gartenpflanze, Adventsdekoration und Weihnachtsgeschenk konnten sich nämlich erst verbreiten, als ein Hindernis überwunden war: ihre natürliche Fortpflanzung. Diese, in der Fachsprache als rezessiv bezeichnet, führt aufgrund ihrer Natur dazu, dass Pflanzen grossen Schwankungen betreffend Qualität und Aussehen unterworfen sind. Erst seit es eine Möglichkeit gibt, Christrosen im Labor zu vermehren, kann eine gleichbleibende Qualität im grossen Stil produziert werden. Christrosen in den Auslagen der Geschäfte entstammen also alle einer Laborschale, welche dann eingetopft und grossgezogen wurden.

Inzwischen kann das Erbgut der heimischen, weissen Christrose mit dem von orientalischen Arten gekreuzt werden und so auch in vielen anderen Farben angeboten werden.

Noch in der Ausbildung, schloss Willi Bekanntschaft mit einem Berufskollegen, der heute ein Labor für die grosse Christrosenproduktion für die ganze Welt betreibt. Die Gründung der HelleborusPlus AG basierte darauf, dass dieser Kontakt in eine Art Partnerschaft mündete. So stammen die Christrosen, die in Beromünster aufgezogen und gepflegt werden, aus diesem Labor in Norddeutsch-

land. Nach der Pflege draussen und in den Gewächshäusern gelangen sie im Alter von drei Jahren von Beromünster in die Fachgeschäfte der ganzen Schweiz. Erste Schritte als Unternehmer hat Daniel Willi als Leiter der Filiale einer Grossgärtnerie in der Romandie unternommen. Noch immer existieren aus dieser Zeit gute Kontakte. So gibt es vom Bodensee bis in die Stadt Genf viele Fachgeschäfte, welche «Fleur noble» aus Beromünster verkaufen. Auf der Suche nach Produktionsfläche in einer mildernden Gegend, für Hortensien und andere Produkte, wurde Willi im italienischen Albenga an der ligurischen Küste fündig. Seit einiger Zeit produziert dort ein anderthalb Hektar grosser Betrieb volumnäglich nach seiner Planung.

Lange gehegter Wunsch

Parallel zur Entwicklung von Olivia und Daniel's Unternehmen ist auch der Wunsch nach direktem Kontakt zu den Endkunden gewachsen. «Uns ist der persönliche Kontakt zum Endkunden wichtig», sagt Olivia. Da sich nun Rita und Lukas Steiger zur Umorientierung entschlossen hatten und Willi bereits den Produktionsbetrieb im Friedheim von der Gärtnerei Steiger übernommen hatte, lag es nahe, sich auch über die Übergabe des Blumengeschäfts zu unterhalten. Beide Parteien sind glücklich und freuen sich auf die neuen Herausforderungen. So bleibt im Flecken die Angebotsvielfalt bestehen. Ganz entgegen dem gegenteiligen Trend, den man in vielen anderen Orten beklagt.