



URS KÄGI, BLUMENHÄNDLER

Nichts als Rosen

Wir haben klein angefangen, auf dem Markt in Zug mit 200 Rosen pro Woche. Und nun ist daraus ein grosses Geschäft geworden. Gerade jetzt zum Beispiel haben wir schätzungsweise 2500 Rosen im Laden. An einem Samstag verfügen wir über 65 bis 75 verschiedene Sorten, wir bieten also eine gigantische Auswahl. Es gibt die verrücktesten Farbkombinationen, und viele unserer Kunden haben Freude daran, dass sie bei uns auch einmal selber einen Strauss zusammenstellen dürfen. Manche kaufen bewusst ganz bunte Sträuße, um daneben eine schlichte Wohnungseinrichtung wirken zu lassen. Raffiniert arrangiert, können Blumen in einem Raum gezielt als Accessoires eingesetzt werden. Der momentane Verkaufsschlager ist eine Rose namens «Crème de la crème», eine cremefarbige Blume mit einem leichten Vanillegelb und einem sehr grossen Kopf. Bei jüngeren Leuten sind derzeit eher helle Rosen im Trend. Das sind Modeströmungen, die eng mit den Trends beim Wohnen und Einrichten zusammenhängen.

Neben unserem Hauptgeschäft, der «Rosenbörse» in Zug, verkaufen wir unsere Blumen auch in Luzern, in Genf sowie in einem eigenen Geschäft in Lugano. Ich komme ursprünglich aus der Tourismusbranche und führte ein eigenes Reisebüro; mein Partner Hervé Briatte war Rohstoffhändler. Er kaufte früher jeden Samstag riesige, kunstvolle Rosensträuße, war aber zunehmend entsetzt über die hohen Preise und die Qualität, die dafür geboten wurde. Wir haben uns überlegt, wie man das besser machen könnte, und so haben wir uns zusammen auf Rosen spezialisiert. Unsere Rosen kommen aus Ecuador, wo sie ungefähr eine Autostunde von Quito entfernt auf 3000 Meter über Meer wachsen. Wir beziehen sie von fünf ecuadorianischen Familienbetrieben, zu denen wir auch persönliche Kontakte pflegen. Ein- bis zweimal pro Jahr reisen wir nach Ecuador und besuchen die Farmen. Die Tagestemperatur beträgt dort das ganze Jahr über zwischen 15 und 20 Grad, nachts fällt sie auf ungefähr 2 bis 3 Grad. Deshalb sind unsere Rosen sehr, sehr robust. Unsere Ladentüre steht immer offen, auch wenn es draussen hagelt oder schneit. Zu uns darf man auch einfach hineinkommen und sich umsehen, ohne etwas kaufen zu müssen. Unser Geschäft soll eine Oase sein, und tatsächlich gibt es Kunden, die fragen, ob sie ein paar Minuten einfach so verweilen dürfen. Dass es hier drin betörend nach Rosen duftet, ist nicht allein den Blumen zu verdanken. Schnittrosen duften praktisch nicht, im Gegensatz zu Duftrosen, die hingegen sehr anspruchsvoll sind beim Transport. Beim Duft haben wir künstlich etwas nachgeholfen, das gebe ich gerne zu. Mit klassischer Musik versuchen wir zusätzlich, eine angenehme Atmosphäre zu schaffen. Unser Tag beginnt allerdings lange, bevor die ersten Kunden in den Laden kommen. Bereits am frühen Morgen fahren wir nach Zürich an den Flughafen, um die tägliche Lieferung abzuholen. Zurück im Laden, arrangieren wir die Blumen, wobei wir bewusst nur auf ihre Wirkung setzen: Weil die Rosen der Blickfang sein sollen, waren wir bei der Einrichtung zurückhaltend. Unsere Kunden dürfen erwarten, dass die Rosen ungefähr eine Woche lang halten, sofern sie richtig gepflegt werden. Wir sind wahrscheinlich der einzige Blumenladen in der Schweiz, in dem die Rosen beim Verkauf nicht schräg angeschnitten werden. Wir sind der Auffassung, dass es besser ist, die Rosen erst kurz bevor sie ins Wasser kommen anzuschneiden. Wir geben den Kunden auch kein Pulver zur besseren Haltbarkeit der Blumen mit. Ich empfehle, pro Liter Wasser einen Teelöffel Javel-Wasser in die Vase zu geben. Einmal kam eine ältere Dame, die bei uns Rosen gekauft hatte, nach einer Woche erneut in den Laden. Sie habe meinen Ratschlag befolgt, erzählt sie begeistert, der Tipp mit dem Chanel-Wasser habe sensationell funktioniert...

FOTO: GAËTAN BALLY, INTERVIEW: REBEKKA HAEFELI