

Wo Wurzeln neben *Blüten* treiben

„Blumen und Gartenkunst“ – der Name ist Passion und gleichzeitig Konzept. Ein verführerisch dekoriertes Schaufenster und eine farbintensive Außendekoration locken die Laufkundschaft ins Blumenfachgeschäft. Doch es ist mehr als das. florist traf Andreas Tunger, der zusammen mit Thomas Tunger-Schnur im floristischen Hauptstadtgeschehen eine feste Größe ist.

Herr Tunger, Floristen steuern jetzt auf den Geschäftsschwerpunkt des Jahres hin. Die Vorbereitungen auf Advent und Weihnachten laufen auf Hochtouren. Wie steht es um die Vorbereitungen und was werden Sie Ihren Kunden zeigen?

Wir planen bereits ein Jahr im Voraus, also mitten im Advent. Dann schon haben wir die Themen fürs nächste Jahr vor Augen, spüren in diesem Moment auch, was Zuhause uns schön umgibt, mit welchen Farben sich etwas gestalten lässt und ebenso, was nicht so gut ankommt. Wir legen schon jetzt die Aufteilung der Räumlichkeiten fürs kommende Jahr fest. Auch lässt sich so bereits sagen, was organisatorisch gut läuft, was weniger ... dann heißt es schnell aufschreiben und auswerten und vielleicht das nächste Mal besser machen.

Da wir sehr traditionell ausgerichtet sind, werden wir nie die absolut Trendigen sein. Rot ist zum Beispiel nicht wegzudenken und es gibt Farben, die immer vorkommen wie Creme und Weiß. Und doch nehmen wir modische Tendenzen hinzu, wie in diesem Jahr die schlammfarbenen Kerzen. Dazu dekorieren wir beispielsweise Hirsche aus Porzellan. Überhaupt wird es viel Tierisches geben. Unsere beflochtenen Einladungskarten (*ein haptisches Erlebnis! Anm. d. Red.*) sind auch in diesem modernen Farbton.

Unser Blick reicht von den Einkaufstagen bis hin zur Maison & Objet in Paris. Und wir nutzen natürlich die Christmasworld in Frankfurt als ersten Termin im Januar. Insofern macht es sich wirklich gut, mit einem festen Konzept fürs nächste Weihnachtsfest schnell zu sein. Trotzdem müssen wir flexibel sein, wenn sich zum Beispiel unsere festen Vorstellungen nicht in den angebotenen Accessoires dort wiederfinden.

Unser Geschäft besteht aus mehreren hintereinander gelagerten Räumen, die jeweils unterschiedlich dekoriert werden. Auch wenn sich bei uns während der Vorbereitungen ein wenig Müdigkeit in Bezug auf eine

Adventsausstellung einstellt und wir manchmal merken, dass wir an unsere Grenzen stoßen, entschließen wir uns doch immer wieder, eine zu machen.

Woher nehmen Sie Ihre Ideen, Themen und Inspirationen?

Als Floristen orientieren wir uns viel an der Mode. Es gehört einfach dazu ein gewisses Gespür zu entwickeln, sich anzuschauen, was in der Einrichtungswelt en vogue ist. Da wir auch viel bei den Kunden zu Hause dekorieren, wissen wir, wie die Leute wohnen und was so hineinpassen könnte. Gerade unsere „Gartenabteilung“, für die Thomas Tunger-Schnur verantwortlich ist, hat die Möglichkeit, in viele tolle Häuser einen Blick zu werfen. So kennen wir unsere Klientel und können Entsprechendes von außen nach innen anbieten, also nicht nur die Terrasse gestalten, sondern auch das Wohnzimmer zum Weihnachtsfest.

Blumen und Gartenkunst ... Sie bieten neben der Floristik und Gartengestaltung auch Lesungen und Kurse an. Was für ein Konzept steckt dahinter und hat sich dies einfach so entwickelt oder war es genau so vorgesehen?

Ganz klar, wir sind ein Blumengeschäft! Der Weihenstephaner Gedanke, der Blume zu dienen, zieht sich durch unser Konzept. So ist auch unsere Herangehensweise. Natürlich bieten wir Accessoires an, und zu Weihnachten vielleicht mehr als sonst üblich, aber unser Umsatz kommt aus dem Schnittblumenverkauf. Als wir an diesem Standort vor etwa 13 Jahren das Geschäft eröffneten, war von Anfang an vorgesehen, mehrere Schienen zu bedienen. Und dann entwickelt sich so etwas weiter, zum Beispiel mit Gartenführungen und auch Kursen für Kunden. Thomas' Gebiet ist die Garten-, Balkon- und Terrassengestaltung, eben die Bodenhaftung und die Wurzel. Mein Schwerpunkt ist die Floristik.

Übrigens arbeiten wir, was die Ausführung betrifft, mit Gartenbaubetrieben zusammen. Wir selbst beschäftigen zurzeit 27 Mitarbeiter, einschließlich der Honorarkräfte. Hier kommen Floristen, Techniker und Ikebanameister zusammen. Auch der deutsche Meister, Nikolaus Peters, ist uns immer noch eng verbunden und hat hier seine Schule durchlaufen.

Wir haben festgestellt, dass neben dem Handwerk und dem Betätigen mit Blumen und Pflanzen an sich, ein gewisser kultureller Teil von den Kunden gern angenommen wird. Und sicher tragen solche Kurse auch eine sogenannte Alltagsflucht in sich, manchmal mit fast meditativen Zügen. Ich sehe darin eine Chance für Blumenfachgeschäfte.

Was vor Jahren noch nicht so absehbar war, und was wir unterschätzt haben, ist die Kaufkraft der Kundenklientel hier am Ort. Bezahlbare, großzügige Wohnungen bergen auch viel Gestaltungspotenzial, aber das ist ja positiv für uns! Außerdem: Unser Kundenspektrum ist riesengroß, von der Sozialhilfeempfängerin bis zur Kanzlerin.

Für 2011 planen wir ein Kundenseminar im Wörlitzer Park. Dort können sich Interessierte einer Gartenführung anschließen und an einem Kurs zum Kränze- und Sträußebinden im Palmenhaus teilnehmen. Es ist interessant zu beobachten, wie unbelastet Laien mit der Blume umgehen. Das Ergebnis ist dann kein Superstrauß nach Schulmeisterprinzip, aber es kommt innerhalb kurzer Zeit viel zustande und zwar mit ganz viel Freude. Vielleicht ist das auch unser Problem in der Ausbildung, dass Azubis viel zu verkrampft und überfordert ans Werk gehen und die Angst, etwas falsch zu machen, überwiegt. Wir müssen wieder für mehr Begeisterung im Umgang mit Blumen sorgen.

Die berufliche Ausbildung ist Ihnen dann sicher auch ein großes Anliegen in Ihrer neuen Funktion als Präsident des Landesverbandes Berlin/Brandenburg. Was wollen Sie hier vor Ort bewegen?

Ich denke schon, dass die Ausbildung insgesamt ein wichtiges Thema ist, nicht nur in Berlin. Es geht aber auch um den Berufsstand an sich und sein Ansehen im weitesten Sinne. Das was die Köche in den letzten Jahren geschafft haben, davon sind Floristen noch weit entfernt. Unser Bestreben hier vor Ort ist es, die Zusammenarbeit mit der IHK zu intensivieren und zum Beispiel wieder eine große



Eine feste floristische Größe in Berlin: das Blumenfachgeschäft „Blumen und Gartenkunst“, gemeinsam geführt von Andreas Tunger und Thomas Tunger-Schnur

Abschlussprüfung für Floristen zu haben, das heißt auf hohem Niveau und mit viel öffentlichem Interesse. Bundesweit ist die Goldene Rose unsere Veranstaltung und da sollte es jedem Verbandsmitglied ein persönliches Anliegen sein, die Teilnehmer in jeder Hinsicht zu unterstützen. Sie müssen auch in Zukunft im Mittelpunkt so einer Veranstaltung stehen. Wir sind als Verband dafür verantwortlich, die besten Bedingungen, und zwar für die Teilnehmer, zu schaffen.

Wie lässt sich Verbandstätigkeit denn in der heutigen Zeit noch attraktiv gestalten?

Wir hatten vor einigen Wochen unsere erste Vorstandssitzung, verbunden mit einer Gartenführung. Und selbst hier habe ich den Eindruck, wie schon erwähnt, dass ein Austausch vor nettem Hintergrund nicht nur intensiver ist, sondern auch nachhaltiger. Die Leute fühlten sich wohl, und das ist ganz wichtig. Für 2011 planen wir nun unsere Silberne Rose innerhalb des Landesverbandes. Auch Nikolaus Peters ist im Vorstand und kümmert sich um die Vorbereitungen. Wir sehen sehr gute Chancen, in Berlin etwas zu bewegen.

Wie schätzen Sie die Geschäftslage der Branche in Berlin allgemein ein? Gibt es außerhalb der Verbandstätigkeit einen Austausch und so etwas wie Kooperationen?

Gerade hier sind viele Einzelkämpfer unterwegs. Der Kontakt ist da, aber es ist schade, dass es keinen großen Austausch gibt. So etwas wie eine Plattform existiert nicht. Auch Kooperationen mit Firmen sind schwierig. Für viele ist es ein großes Problem, dass das

Tagesgeschäft mit Blumen weggebrochen ist. Früher haben wir auch ganz viel Pflanzen verkauft, heute decken sich die Leute woanders ein. Doch bin ich der Meinung, wer als Florist sein Handwerk beherrscht, wird immer eine Zukunft haben. Dazu muss jeder auf der Suche sein, nach dem besonderen Angebot,

nicht nur in Bezug auf Accessoires, sondern auch im Blumen- und Pflanzenbereich. In der Hinsicht finde ich es allerdings schade, dass die regionalen Gärtner auf dem neuen Blumengroßmarkt nicht die Chance haben, ihre Ware anzubieten.

Das Gespräch führte Christine Meyn



Tradition trifft auf Moderne. Viele Kunden erwarten eine Adventsausstellung. Im Bild die Einladung



Gartenzubehör, Schnittblumen und Accessoires bilden auch im Geschäft eine Symbiose

Fotos: Christine Meyn