

Der kleine Luxus

Ehekrise, Stahlkrise, Corona-Krise – Gibt es Probleme, kaufen alle Blumen

Von Marlene Brey

Im März schließt Isabelle Werding die Türen zu ihrem Blumen-geschäft und denkt: „Jetzt haben die Leute Angst, ihre Arbeit zu verlieren. Das Letzte, was sie jetzt kaufen werden, ist Luxus.“ Der Lock-down beginnt. Die ersten zwei Wo-chen bricht der Umsatz um 80 Pro-zent ein. Nur Isabelle arbeitet noch, die neun Angestellten sind in Kurzarbeit.

Laut der „Fédération horti-cole luxembourgeoise“ (FHL), dem Fachverband der Landschaftsgär-ter, Baumschulen, Floristen, Zier-pflanzen- und Gemüsegärtner, gibt es in Luxemburg ein regelrechtes Sterben in der Branche der Floris-ten. Die Zahl der Betriebe ist in den vergangenen zehn Jahren um 33 Prozent gesunken.

Family Business

Doch im Betrieb von Isabelle Werding (44) bringt der Frühling 2020 gute Nachrichten. An Ostern boomt der Laden wieder. Die Kun-den bestellen per Telefon. Manche-mal nimmt die schüchterne Toch-ter ab. Die Familie führt die Ware aus, legt Blumensträuße, Sommer-pflanzen und Erde vor die Haus-tür, klingelt und verschwindet, da-mit sich niemand ansteckt. „So ha-ben wir das Minus ziemlich schnell wieder eingemommen“, sagt Is-a-belle erleichtert. Der Garten wird zum Retter in der Krise – für die Werdings wie für die Kunden. „Blumen und Pflanzen waren bei Corona wirklich der kleine Luxus, den sich die Leute trotzdem – oder eben gerade – leisten haben“, sagt

die Unternehmerin. Die Geschich-te des Familienbetriebs „Flower Werding“ beginnt um 1900. Isa-belles Urgroßvater ist Gärtner im Schloss Schengen. Dann macht er sich auf dem Grundstück in Dif-ferdingen selbstständig, auf dem die Urenkelin heute noch Blumen verkauft. Die Corona-Krise ist nicht die erste, die den Unterneh-megeist der Familie auf die Probe stellt.

Blumen als Kriseninstrument

Der Betrieb hat zwei Weltkriege erlebt. „Ich erinnere mich, wie mein Mann davon erzählt hat“, sagt Isabelles Mutter. „Direkt nach dem Krieg wollten die Leute wieder im Garten arbeiten. Sie standen Schlange von der Bahnstrasse bis zur Tür, um die besten Pflanzen zu bekommen.“ Noch heute fah-ren die Züge am Laden vorbei.

Dann kam die Stahlkrise: „Als das Hüttenwerk in Differdingen schließen musste, waren die Leute schon vorsichtiger“, erzählt die Mutter weiter. „Aber eine so gro-ße Rolle spielte das damals nicht. Wir haben ja keine Geschenkar-tikel verkauft, sondern Gemüse-pflanzen“ – und die brauchte man, Krise hin oder her.

Auch in gesellschaftlich ruhigen Zeiten sind Blumen ein Kriseninstrument: Bei Streit in der Be-ziehung wird ein Strauß gekauft, wer ins Krankenhaus fährt, bringt einen mit und „wenn es jeman-dem schlecht geht, kaufen sich die Leute auch mal selbst Blumen“, ergänzt Isabelle Werding die Reihe. Blumen helfen gegen Krisen.

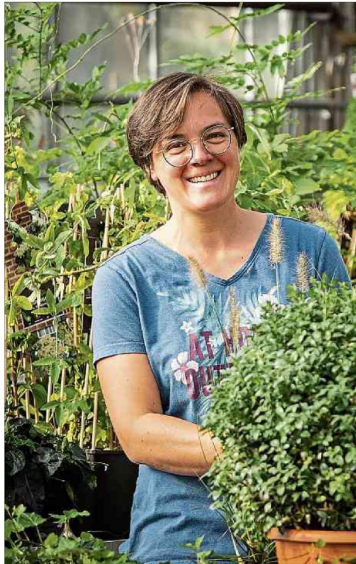
Für diese Beobachtung, dass „der kleine Luxus“, wie Werding es nennt, in Krisenzeiten beson-ders wichtig wird, gibt es ein Theorem. Der Kosmetikmagnat Leon-ard Lauder, Erbe des US-Kon-

zerns Estée Lauder, stellte es einst für den Lippenstift auf. Sein Index besagt: Je schlechter die Konjunk-tur läuft, desto besser verkaufen sich Lippenstifte. Die Gleichung konnte Lauder auf Absatzzahlen stützen, die bis in die Weltwirt-schaftskrise von 1929 zurückreich-ten. In Krisenzeiten, so die Erklä-rung, kaufen die Kunden weniger teure Dinge, gönnen sich aber zum Ausgleich Kleinigkeiten – Blumen sind günstig, machen aber Laune. Anders als ihr Urgroßvater ver-kauft Isabelle Werding inzwi-schen viel mehr als Blumen. Das erklärt auch, warum es dem Be-trieb wirtschaftlich noch immer gut geht. Während die Zahl der Floristen sinkt, steigt die Zahl der Betriebe in der Gärtnerei-Branche insgesamt. 2019 arbeiteten rund 1.600 Menschen in 386 Unterneh-men im Land.

Blumen, Bio und Bier

Isabelle Werding läuft aus ihrem Laden hinaus auf den Hof. Die Tür fällt zu, die Musik dahinter ver-stummt. „Vort auf dem Parkplatz stand das Elternhaus meines Va-ters“, sie zeigt geradeaus. „Wenn Du aus der Küche gekommen bist, war da der kleine Stall mit den Kü-hen und hier war das Heu. Neben-an das Schweinefütterer.“ Sie berührt das kleine Gebäude. Jetzt ist hier eine Mikro-Brauerei. Der Brau-meister schaut um die Ecke und grüßt „Moin!“.

Isabelle geht wieder über den Parkplatz, läuft über eine kleine Terrasse, auf der in der Sonne Gä-ste ihren Kaffee trinken, ein Hund liegt unter dem Tisch und guckt der Unternehmerin hinterher. Isa-belle Werding steht jetzt im Biola-den. Sie hat das Gebäude moder-nisiert und weitervermietet. Die Spuren ihrer Familiengeschichte



Den Kopf voller Ideen, die Hände in der Erde: Isabelle Werding ist in die Fußstapfen ihres Vaters getreten. Foto: Claude Pissolli

wollte sie erhalten. Zwischen den Regalen ragen schwarze Haken hervor. „Da wurden die Schweine abgehängt, wenn sie geschlach-tet wurden“, erklärt sie. „Und hier standen die Pferde.“ Dort, wo Heu und Stroh lagerten, stehen nun To-fu-Würste und Sojamilch in Regalen. „Der Bioladen passt zu der Gärtnerei“, sagt Werding. Genau-so wie die Brauerei. Die Idee ist, auf dem Areal eine Art Concept-Store zu errichten und so Syn-ergien zu schaffen.

Das Konstante ist der Wandel

Jede neue Generation, die auf die-sem Gelände das Erbe antrat, musste vieles ändern, um einen Teil des Alten zu erhalten. Nur, wer sich verändert, erhält die Tra-dition. Ein Paradox, das Familien-unternehmen kennen. „Früher hat-te man Stehgeranien und Hänge-geranien, rosa, weiß und rot. Heu-te hat man 40 verschiedene Sor-ten Sommerpflanzen und trotz-dem noch nicht die, die die Leute möchten.“ Darum will Isabelle nicht wie ihr Urgroßvater züch-ten. „Heute ist die Nachfrage ein-bach anders“, sagt sie. „Ich möchte lieber dieses Gelände weiterent-wickeln.“ Ein Zug donnert vorbei. Isabelle hält inne. Als er vorbei ist, hört man wieder die Ziegen schrei-en und versteht, dass man in der Stadt-Stadt Differdingen steht.

Vor zwölf Jahren hat Isabelle hier gebaut. Sie zeigt auf die gro-ße Glasfassade, hinter der sich heute das Geschäft befindet. „Blu-menladen“ trifft es nicht ganz. Hier werden Pflanzen, Kerzen, Teppi-

che, Bilder verkauft. Es ist der Bau ihrer Generation, ein kleines Gar-tencenter. Neben den Häusern zeigt sich hinter einem Holzzaun ein großer Garten. Auf der Wiese dahinter weiden Ziegen. Isabelle öffnet das Tor und geht ihnen en-gegen. „Gin“ ruft sie. Es ist der Na-me der einen Ziege. Der Name der anderen lautet „Tonic“. „Wir ha-ben Pläne, das hier mit einzu-beziehen. Dann können die Leute hier spazieren gehen und mit der gan-zen Familie einkaufen.“ Ein Gar-tencenter mit Brauerei, Bioladen und Streichelzoo.

Mutter und Tochter betreten den Laden und grüßen eine Kun-din. Die meisten kennen sie mit Namen. Differdingen hat sich enorm entwickelt. 1991 hatte die Stadt knapp 16.000 Einwohner, 2019 waren es 27.000. „Aber die richtigen Differdingen, die kenne ich. Das sind Leute, die haben mei-ne Großmutter noch gekannt.“ So ist das auch mit manchem Mit-arbeiter. „Das ist Nico“, sagt Mut-ter Werding, „der kam mit 16 Jah-ren von der Schule zu uns.“ Jetzt führt der 60-jährige Nico auf dem Roller an seinen Chefmen vorbe-i. In manchen Firmen ist das Per-sonal „Humankapital“. Nicht so in



Nur Blumen zu verkaufen, reicht heute nicht mehr. Bei „Flower Werding“ kommt alles zusammen: ein Gartencenter, ein Bioladen und eine Mikrobrauerei.



Isabelle Werding mit den Ziegen „Gin“ und „Tonic“



Antoinette Werding hilft ihrer Tochter im Geschäft.



Vor dem heutigen Bioladen. An dem Gestell im Hintergrund wurden Schweine abgehängt. Es ist noch heute an der Hauswand zu sehen.



Früher setzte der Familienbetrieb auf die Zucht von Blumen und Gemüse. Im Hintergrund befindet sich die aktuelle Brauerei.



Das Areal, auf dem früher gestrichelt wurde, soll bald wieder einbezogen werden: Ein Gartencenter mit Brauerei, Bioladen und Streichelzoo.

diesem Familienunternehmen. Isa-belle Werding hat in Trier BWL studiert, um irgendwann wieder hier zu sitzen. Ihre Hände sehen nach Gartenarbeit aus. Mutter und Tochter sitzen an einem der Ti-sche im Bistro des Ladens. Hinter ihnen steht die Tür zum Garten of-fen und das Schreien der Ziegen weht herein. Am liebsten wäre es Isabelle schon, wenn ihre Kinder einmal übernehmen würden. Aber

was ihr Vater ihr gesagt hat, stimmt noch immer: „Es wird immer schwieriger.“ Die Regelung der Nachfolge ist laut der „Fédération horticole luxembourgeoise“ der Hauptgrund, warum so viele Blu-men-geschäfte schließen. „Die Konkurrenten für uns sind die großen Geschäfte und Tank-stellen. Es ist der schreckliche Strauß“, wie Werding ihn nenn-t – wie bei Fast Food. Laut dem Sta-

tec gab es 2019 in Luxemburg ins-gesamt 226 Tankstellen. „Wir ma-chen alles selbst, die Tankstellen kaufen in Holland. Früher haben sie nur Strauße verkauft, jetzt ver-kaufen sie ein bisschen von al-lem“, sagt die Mutter. Trotzdem blicken beide optimistisch in die Zukunft. Sie haben hier in Differ-dingen Wurzeln geschlagen, da halten sie auch einen Sturm wie die Corona-Krise aus.