Das harte Geschäft hinter den zarten Blumen
Bericht: Jana Merkel

Zwei Tage Praktikum in der Gärtnerei – das sieht idyllisch aus. Aber Tulpen zu produzieren, ist ein hartes Geschäft. Denn die Konkurrenz aus den Niederlanden drückt die Preise und immer mehr regionale Erzeuger geben auf.

Manfred Sachse - Gärtner:
„Eigentlich hat das, was wir machen, keine Zukunft."

Halb acht am Morgen in der Gärtnerei Sachse in Süptiz.

Reporterin: „Woran erkenne ich denn jetzt die Tulpe, die ich auch wirklich schon ernten darf?"
Manfred Sachse: „Also wichtig ist, dass sie einen Bauch hat."
Reporterin: „Einen Bauch? An der Blüte?"
Manfred Sachse: „Ja, also dicker wird. Sehen Sie, die ist noch nicht so dick. Die wäre noch nicht so weit."

Manfred Sachse weiht mich in die Grundlagen der Tulpenernte ein. Die Zwiebelblumen sind das Markenzeichen seines Betriebs und werden nicht abgeschnitten, sondern mitsamt der Zwiebel geerntet.

Manfred Sachse: „So jetzt greifen Sie einfach mal rein und ich würde sagen, die nehmen Sie, die nehmen Sie und die nehmen Sie."
Reporterin: „Jawoll."

In seinen Gewächshäusern bei Torgau zieht er im Jahr rund 200.000 Tulpen. Die sensiblen Blumen brauchen viel Wärme und die ist teuer.

Manfred Sachse – Gärtnerei Blumen-Sachse:
„Also die beiden Häuser, das sind knappe 1.000 Quadratmeter insgesamt, liegen die Energiekosten in den letzten Jahren lagen die zwischen 10.000 und 12.000 Euro. Also nur die Heizung."
Reporterin: „Wie viel müssen Sie verkaufen, um die Energiekosten fürs Gewächshaus zu decken?"

Hinweis: Dieses Manuskript ist urheberrechtlich geschützt und darf nur für den privaten Gebrauch des Empfängers verwendet werden. Jede Verwertung ohne Zustimmung des Urheberberechtigten ist unzulässig.

Manfred Sachse: „Also das kann man mit den Tulpen alleine gar nicht schaffen. Man braucht die anderen Kulturen noch mit dazu."

Gegen die Massenware aus holländischen Großbetrieben will er mit besonderen Sorten und Handarbeit bestehen. Nach zwei Tagen im Kühlhaus werden die Zwiebeln abgetrennt. All das verlängere die Haltbarkeit, sagt der Chef.

Reporterin: „Eins, zwei."

Beim Bündeln muss ich alle Blüten auf exakt gleiche Höhe bringen. An dieser Station arbeiten zwei der sieben Angestellten des Betriebs. Mehr als der Mindestlohn von 9,19 Euro ist für sie nicht drin.

Manfred Sachse: „Die Kosten steigen. Generell. Halt auch die Lohnkosten. Und das was wir für unser Produkt kriegen, das wird nicht aufgelegt. Leider nicht. Dank Discount."
Reporterin: „Das bedeutet, die Discounter machen Ihnen die Preise kaputt?"
Manfred Sachse „Ja, klar. Der Preis hämmert sich in den Köpfen der Kunden auch irgendwo fest. Ah, da kosten zehn Stück zwei Euro. Und hier will man für sieben Stück 3,50 Euro haben."

Eine Tulpe verkauft der Betrieb im Schnitt für 50 Cent. Als Gewinn bleibt davon maximal ein halber bis ein Cent. Im Jahr bringen alle Tulpen dem Betrieb einen Gewinn von höchstens 2.000 Euro. Kein lohnendes Geschäft.

Manfred Sachse: „So gehen sie auf den Großmarkt."

Dazu kommen Absatzprobleme. Diese Kisten will der Chef morgen auf den Dresdner Großmarkt bringen. Früher konnte er dort deutlich mehr verkaufen.

Manfred Sachse:
"1992 und 93, da habe ich teilweise in Dresden Gärtner beliefert, die haben zweimal die Woche 2.500 bis 3.000 Tulpen genommen. Das ist heute undenkbar. Und heute vielleicht ein gutes Blumengeschäft, die verkaufen vielleicht 300 oder 400 Stück in der ganzen Woche."

Weil viele Kunden ihre Blumen heute im Supermarkt kaufen. Und so haben viele Gärtnereien das Schnittblumengeschäft aufgegeben: Von 2012 bis 2017 ist die Zahl der Schnittblumenproduzenten in Sachsen um fast ein Viertel gesunken. In Sachsen-Anhalt sogar um 38 Prozent.

Hinweis: Dieses Manuskript ist urheberrechtlich geschützt und darf nur für den privaten Gebrauch des Empfängers verwendet werden. Jede Verwertung ohne Zustimmung des Urheberberechtigten ist unzulässig.

Um zu überleben, versucht die Gärtnerei jetzt etwas Neues: Stichwort Direktvertrieb. Mit Melanie Sachse stelle ich die Ware für den Leipziger Wochenmarkt zusammen. Dort hat die Firma seit Kurzem einen Verkaufsstand.

Melanie Sachse: „Vielleicht noch hier zwei Töpfchen mit raus."

Es kommt alles mit, was die Gärtnerei - neben den Tulpen - zu bieten hat. Für Verkauf und Floristik ist Melanie zuständig. Sie hat Betriebswirtschaft studiert und in Westdeutschland im Handel gearbeitet. Ihren Job dort hat sie für den Familienbetrieb aufgegeben.

Reporterin: „Und Sie sind zurückgekommen, weil die Eltern Hilfe brauchten im Betrieb?"
Melanie Sachse: „Ja. Also Hilfe war eigentlich immer gefragt. Wir haben schon immer in den Ferien mitgeholfen, wenn es Arbeit gab. Am Wochenende, in der Tulpenernte."

Auch ihr Bruder hat früher in der Gärtnerei gearbeitet, er wollte die Firma eigentlich übernehmen. Doch vor einem Jahr ist er ausgestiegen, hat jetzt einen Job im Finanzamt.

Melanie Sachse: „Er hat dort sicherlich ein attraktiveres Gehalt als das, was er hier hatte, in seiner Selbständigkeit. Und ja, er hat halt einen geregelten Feierabend."

Nach zwei Stunden haben wir alles im Wagen verstaut. Wie lange es die Tulpen aus Süptiz noch geben wird, ist unklar. Ein Nachfolger fehlt hier wie in vielen Betrieben. Auch Tochter Melanie zögert, die Gärtnerei zu übernehmen. Dass sein Sohn sich zurückgezogen hat, kann der Senior verstehen.

Manfred Sachse:
„Wenn du das eines Tages auch sagst, das ist für mich, ich sage mal, auch in Ordnung. Ich hoffe nur, dass ich nicht hier unsere vier Wände vorher verliere."
Melanie Sachse: „Deswegen bin ich ja da, um auch zu unterstützen."
Manfred Sachse: „Weil ganz ohne Kredite ist es eben bei uns auch noch nicht."
Reporterin: „Dass das Lebenswerk vom Papa jetzt ins Schwanken gerät, weil der Markt das irgendwie nicht hergibt, wie schwer ist das für Sie?"
Melanie Sachse: „Schon schwer."
Manfred Sachse: „Für dich ist es wahrscheinlich schwerer als für mich. Weil ich habe damit schon ein bisschen abgeschlossen. Ja, warum eigentlich. Weil man im Prinzip zwar das Beste tut, aber es reicht nicht. Und man weiß das eigentlich im Vorab. Man weiß eigentlich am ersten Januar: Selbst wenn du ein gutes Jahr hast, knappst du am Jahresende schon wieder rum."

Hinweis: Dieses Manuskript ist urheberrechtlich geschützt und darf nur für den privaten Gebrauch des Empfängers verwendet werden. Jede Verwertung ohne Zustimmung des Urheberberechtigten ist unzulässig.

Mit dem Marktstand in Leipzig wollen sie der Firma neuen Auftrieb geben. Wenn der kein Erfolg wird, dann sieht der Senior schwarz für seinen Betrieb.

Am nächsten Morgen, im eine Stunde entfernten Leipzig. Es ist Markttag – Melanie hat einen Plan: Der Stand soll sich abheben.

Melanie Sachse: „Hier einfach mal, direkt davor, vor die Holzkisten, also auf die Holzkisten drauf, ein bisschen zentral."

Mit Holzkisten und Zinkeimern dekoriert, soll er möglichst viel Kundschaft anlocken. Doch trotz der liebevollen Präsentation - Der Anfang ist zäh. An diesem Dienstagmorgen bleiben wir erst mal mit den Tulpen allein.

Melanie: "Naja, es gibt auch erstmal am Anfang viele Kunden, die gucken jetzt erstmal. Weil sie uns ja noch nicht so kennen.
Reporterin: "Gut, also haben wir jetzt einfach ein bisschen Geduld."

Einheimische Blumen wie die sächsischen Tulpen sind selten.
80 Prozent der Schnittblumen, die in Deutschland verkauft werden, stammen aus dem Ausland. Nur 20 Prozent sind in Deutschland gewachsen. Und ihr Anteil sinkt weiter. Die meisten Blumen werden aus den Niederlanden importiert, auch Millionen Tulpen zu Billigpreisen. Warum ihre teurer sind, das muss Melanie Sachse oft erklären.

Melanie Sachse: „Also es gibt schon Kunden, die sagen, ist das nicht ein bisschen viel für die Tulpe? Na, also wenn jetzt die Tulpe 50 Cent kostet bloß, ist es für mich eigentlich schon gut. Weil unter dem kann man es ja auch gar nicht produzieren."

Am späten Vormittag kommt das Geschäft endlich in Schwung. Den Stand gibt es erst seit ein paar Wochen, aber manche Kunden halten bereits gezielt Ausschau nach den regionalen Tulpen.

Reporterin: „Welcher darf es denn sein? Der hier vorn? Gut."

Kundin 1:
„Was Heimisches ist ganz wichtig. Regional. Versuche ich auch bei Lebensmitteln einzukaufen. Und hier hat man viel mehr Freude, als wenn die irgendwo von Holland kommen im Supermarkt."

Hinweis: Dieses Manuskript ist urheberrechtlich geschützt und darf nur für den privaten Gebrauch des Empfängers verwendet werden. Jede Verwertung ohne Zustimmung des Urheberberechtigten ist unzulässig.

Kundin 2:
„Dass sie auch lange halten. Und einfach, dass sie schöner aussehen. Und weil es auch so ganz, ganz viele Sorten gibt, die man jetzt so im Supermarkt ja gar nicht findet."

Reaktionen, die Melanie hoffen lassen, dass der Plan aufgeht und der Marktstand den Familienbetrieb retten kann – Dafür ist sie seit halb 6 auf den Beinen und wird heute wieder mehr als 12 Stunden arbeiten.

Reporterin: "Haben Sie denn das Gefühl, dass sich die Hoffnung, die Sie so verbinden mit dem Markt, auch erfüllt?"
Melanie Sachse: „Es ist ausbaufähig. Weil uns die Bekanntheit in dem Moment ja noch fehlt. Weil wir ja erst ziemlich neu sind auf dem Markt. Aber ich habe ein gutes Gefühl."

Am Ende liegt es in der Hand der Kunden, ob die Tulpen aus Süptiz eine Chance haben.

Hinweis: Dieses Manuskript ist urheberrechtlich geschützt und darf nur für den privaten Gebrauch des Empfängers verwendet werden. Jede Verwertung ohne Zustimmung des Urheberberechtigten ist unzulässig.