

Mit viel Herzblut: Betriebe, die von Bio-Schnittblumen leben

Es ist durchaus möglich, vom Verkauf heimischer, biologisch produzierter Schnittblumen zu leben. Und dabei als Unternehmer selbst noch richtig viel Freude an seinen Blumen zu haben. Das beweisen zwei Schnittblumenanbieter, die im Rahmen eines Online-Bioschnittblumenseminars ihre Betriebe vorstellten.

von Katrin Klawitter | 19. März 2025



Schnittblumen-Anbauer: Evelyne und Samuel Mathis. Foto: Mathis

Eingeladen dazu hatten die LWG Veitshöchheim, die Arbeitsgemeinschaft ökologische Gartenbauberatung (Ökumene) und die Fördergemeinschaft ökologischer Zier- und Gartenpflanzen (Föga).

Blumen Mathis: „Wir wollen das Andere, Besondere“

Den beeindruckendsten Außenauftritt hat ganz sicher Mathis Blumen im Schweizer Bottmingen im Drei-Länder-Eck nahe Basel, im Naherholungsgebiet der Stadt. Die beiden jungen Inhaber Evelyne und Samuel Mathis betreiben zwei Hektar Schnittblumenfelder mit jeder Menge Besonderheiten – und die sind mit Herzblut und Fachverstand ausgewählt.

Ganz bewusst verzichten sie auf konventionelle Farben wie Rot und Gelb, wählen eher gedeckte und Vintage-Töne und pflanzen ihre Schnittblumen so, dass auf den Feldern optisch weiche, sanfte Farbübergänge

entstehen. Lohnt sich dieser Aufwand? Oh ja, sagen beide. Denn diese besonderen Felder ziehen genau die Kunden an, die sich die beiden wünschen: Kreative Kunden, die hochwertige Blumen schneiden, um sich selbst besondere Sträuße zusammenzustellen – und durchaus den einen oder anderen Franken mehr dafür ausgeben.

„Die Leute verbringen viel Zeit bei uns, staunen, sagen, dass sie solche Farben noch nie gesehen haben“, freut sich Evelyne Mathis. Die Felder sind für die Selbstschnittkunden sehr aufwändig ausgezeichnet, überall finden sich Sortenschilder, für jede Sorte steht der Preis je Stiel auf dem Schild, die Kunden müssen ihren zusammengestellten Strauß selbst berechnen. Beide Unternehmer, gelernte Landwirte, haben als Unterstützung eine Floristin als Dreiviertel-Kraft angestellt sowie Aushilfskräfte für Arbeitsspitzen. Der Betrieb ist nicht bio-zertifiziert, kultiviert aber bereits komplett biologisch.



Zentral an einer viel befahrenen Straße gelegen: Mathis Kunden kommen nicht nur zum Selbstschneiden – sie sitzen auch auf der Bank und genießen den Anblick. Neben zwei großen haben die beiden Unternehmer noch ein kleines Probefeld am Hof. Foto: Mathis

Maßnahmen gegen den Unkrautdruck

Mit dem eigenen Schnittblumenanbau und -verkauf begonnen haben die beiden, nachdem sie sich im Jahr 2019 von Samuels elterlichen Betrieb losgesagt hatten, um nach eigenem Geschmack Besonderes zu pflanzen. Ziele waren Sorten- und Sortimentsveränderung und der Anbau von eigener Floristik.

Da auf den Feldern bereits seit 35 Jahren ein eher konventioneller Schnittblumenanbau erfolgt war, gab es einen gewissen Unkrautdruck, dem Mathis mit Mulchfolie begegneten. Das Pflanzen erfolgt maschinell mit einer Pflanzsetzmaschine. Bewässert wird mit Tropfschläuchen. Gejätet wird per Hand, dann streuen sie beispielsweise die Stauden mit *Miscanthus* ab, um einen möglichst geringen Unkrautdruck zu halten. In den Wegen schützt ausgesätes Klee gras vor Unkraut. Fast überall geben Stütznetze den Schnittblumen Halt.

Um neue Schnittblumenideen zu finden, wälzten die beiden Saatgutkataloge, kauften von anderen Gärtnereien zu und passen ihr Sortiment auch weiterhin immer wieder an, probieren Neues aus. Sie ziehen eigene Jungpflanzen an oder kaufen Saatgut aus allen erdenklichen Quellen. Sie kultivieren zeitgestaffelt so, dass die Kunden von März bis Oktober kontinuierlich Blumen schneiden können. Wichtigstes Ziel dabei ist der

Muttertag, an dem möglichst viel in Blüte stehen sollte. Dafür verzögern sie Tulpen und verfrühen einjährige Pflanzen. Aus allem, was sie ausprobiert haben, sind umfangreiche Listen entstanden über das, was gut und das, was weniger gut funktioniert.



Jungpflanzen, die meisten Knollen und fast alle Stauden pflanzen die beiden in Mulchfolie. Foto: Mathis

Früh mit den ersten Sorten am Start

Mit ihrem breiten Sortiment mit teils ungewöhnlichen Sorten starten beide möglichst früh. Das Jahr beginnt mit gestaffelt angebauten Tulpen zum Selbstschnitt, verfrüht im Minitunnel, es folgen späte Sorten, mit Stroh abgedeckt und schattiert produziert – und zu Muttertag als ausgewählte Sorten in Kisten angeboten. Später kommen selbst ausgesäte, im Minitunnel angebaute frühe Sonnenblumen für Blüte und Verkauf schon Ende Mai.

Zu den Besonderheiten gehörten im vergangenen Jahr *Cosmea* in 24 Sorten, Zinnien in 36 Sorten, Tulpen in 84 Sorten, Dahlien in rund 50 Sorten. „Unser Ziel ist es nicht, möglichst viel, sondern die schönsten Sorten zu finden“, betonen beide. Lieblingsblumen von Evelyne waren lange die großblumige Dahlie ‘Café au lait’ oder die Zinnie ‘Queen Redline’, derzeit sind es Zinnien in gedeckten Vintagetönen wie ‘Oklahoma’. „Ich mag alles pastellige, naturnahe. Knalliges, Extremes passt nicht zu uns“, sagt sie. Neu hinzugekommen sind Anemonen, durch ihre Kälteempfindlichkeit nicht einfach zu kultivieren, „aber wunderschön, jede Mühe wert“, so die Unternehmerin. Das gleiche gelte für Ranunkeln.

Manches wie Dill oder Islandmohn funktioniert auf ihren Feldern einfach nicht, deren Kultur haben sie aufgegeben. Dafür aber blühen Lisianthus, Celosien, Rittersporn und *Gypsophylla* als einjährige Pflanzen bei Mathis gut. Eukalyptus als absolute Trendpflanze wurde von den Kunden immer zu weit unten abgeschnitten. Mittlerweile bekommen die Pflanzen ein Netz übergestülpt, bis sie groß genug für einen sicheren Schnitt sind.

„Wenn die Kunden sagen, solche Farbe hätten sie noch nie gesehen – dann ist das für uns immer wieder die Bestätigung, dass wir alles richtig machen, die Blumen nach unserem Geschmack auszuwählen“, freut sich Evelyne Mathis. „Es lohnt sich. Die Leute haben so viel Freude daran.“

„Unsere Sträuße: natürlich, wild, saisonal“

Genauso konsequent nach dem eigenen Gusto gestaltet sie auch ihre Sträuße – „natürlich, wild, saisonal“, wie sie selber sagt. Schon aus der ersten Ernte 2019 band Evelyne Mathis eigene, natürlich-locker zusammengestellte Sträuße und stellte sie an die Straße zum Verkauf. „Wir waren so aufgeregt, ob wir den Geschmack der Leute treffen und ob wir von unseren Blumen überhaupt leben können“, blickt sie heute lächelnd zurück. Denn das können sie: Schon damals waren die ersten angebotenen Sträuße nach kurzer Zeit verkauft. Das bestärkte das junge Paar, seinen sehr individuellen Geschäftsweg weiterzugehen.

Die kleine Familie, dazu gehören auch zwei Söhne, lebt heute vorrangig vom Blumenangebot zum Selbstschnitt. Immer betonen beide, wie wichtig ihnen die Produktion der heimischen Ware ist. Zudem werden die Sträuße auch an andere Geschäfte geliefert. Dort gehen sie für 29 Franken über den Ladentisch und sind so gebunden, dass für die beiden Unternehmer noch eine ausreichende Marge enthalten ist.

Mit zwei Dingen müssen die engagierten Unternehmer allerdings leben: Überwacht sind die Felder nicht. Deshalb gibt es immer auch ein paar unehrliche Kunden, die „vergessen“, ausreichend zu bezahlen. Aber das sei ein so geringer Anteil, dass sich eine aufwändige Überwachung nicht lohne, sind sich beide einig.





Mathis verkaufen auch eigene Marktsträuße. Sträuße auf Bestellung gibt es in drei Größen. Mathis-Sträuße sind natürlich, wild und saisonal. Fotos: Mathis

„Der Blumenstand“: Bio mit vielen Standbeinen

Auch auf den Schnittblumenverkauf fokussiert, aber völlig anders strukturiert ist „Der Blumenstand“ von Ulrike Anderer und Christoph Lenzen. Gegründet 1993, liegt der Betrieb rund 60 Kilometer südlich von Berlin, in Kloster Zinna/Fläming. Dort baut das Paar auf 6.000 Quadratmetern Schnittblumen und Topfpflanzen an – rund 150 Sorten Schnittblumen und 100 Sorten Topfpflanzen und Kräuter.

Sowohl die Schnittblumen als auch die Produktion von Topfpflanzen des Unternehmens sind biozertifiziert. Beide Unternehmer sind Floristen und haben sich dafür entschieden, alternative Floristik anzubieten. Ihr Sortiment erweitern sie um Zukäufe aus kleineren regionalen Gärtnereien und setzen bevorzugt auf saisonale Ware. Um ihr Sortiment zu erweitern, kaufen sie solche Ware, die große Gärtnereien in großen Stückzahlen zu günstigeren Preisen produzieren können, zu – wie beispielsweise Gladiolen außerhalb der Hauptverkaufszeit im Sommer.



Rund 150 Sorten Schnittblumen und 100 Sorten Topfpflanzen und Kräuter bauen die beiden Floristen von „Der Blumenstand“ auf rund 6.000 Quadratmetern Fläche an Foto: Der Blumenstand

Verkauf über die Berliner „Bio-Company“

Vermarktet wird die Ware des „Blumenstandes“ ausschließlich in Berlin und Potsdam. Dort beliefert das Unternehmen 25 Filialen der „Bio-Company“ je nach Saison wöchentlich oder in größeren Abständen mit Bio-Topfpflanzen. Als weiteres Standbein betreibt es einen Marktstand in der bekannten Berliner „Markthalle 9“ in Kreuzberg. Außerdem öffnen beide an jedem Donnerstag und Freitag ihren eigenen Werkstattladen und in der Saison von April bis Oktober zusätzlich noch einen Marktstand auf einem kleinen Wochenmarkt.

Es sind also viele Standbeine, auf denen der „Blumenstand“ fußt. Im Verkauf werden Bio- und konventionelle Ware gemischt, die eigene Bio-Ware mit Ausnahme der Kräuter oft nicht als „bio“ ausgegeben. Warum ist das so?, fragten die Zuhörer der Veranstaltung zurecht. Lenzen begründet das in erster Linie damit, dass der Kunde sonst durch einen Schilderwald irritiert werde. „Dann bieten wir lieber alles als frisch, regional und aus eigenem Anbau an“, weiß er aus Erfahrung. Wer explizit nach bio fragt, dem wird die Bio-Ware natürlich gezeigt. Den Hauptumsatz seines Unternehmens mache der Handel aus, splittet Lenzen auf, und bringe mehr als die eigene Produktion. Rund 15 bis 20 Prozent des Umsatzes machen die Bio-Company und die Marktstände aus.



Liebevoll ausgewähltes Sortiment an Besonderheiten

Bekannt ist das Unternehmen für sein liebevoll ausgewähltes Sortiment an Besonderheiten. Das zeigte Lenzen an einem Sortimentseinblick rund ums Jahr sehr eindrucksvoll. So startet die Freilandsaison des „Blumenstandes“ mit der japanischen Kätzchenweide ‘Mount Aso’, die problemlos im Anbau ist und schon Mitte bis Ende Januar geschnitten werden kann. „Solche Pflanzen, die außerhalb der Schnittkernzeit von Mai bis Oktober erntereif sind, sind besonders willkommen“, betont er.

Gute Erfahrungen hat das Unternehmen auch mit Lenzrosen als guten Ersatz für Anemonen. Sie sind durch die immer milderen Winter sehr früh und sehr lang, von März bis Mai, schneidbar und lassen sich hervorragend mit Narzissen, dem ersten Freilandflieder und im kalten Tunnel angetriebenen Vergissmeinnicht, aber auch mit dem Korsischen Nießwurz und winterhartem *Helleborus argutifolius* im Strauß kombinieren.



„Wichtig ist es uns, solche Ware anzubieten, die auf dem Großmarkt schwer oder gar nicht zu bekommen ist“, sagt Christoph Lenzen, der zusammen mit Ulrike Anderer den „Blumenstand“ betreibt. Fotos: Der Blumenstand

„*Smyrnum perfoliatum* in Maigrün ist die Frühlingsfarbe“

Als Beispiele aus dem Frühjahrssortiment stellte Lenzen unter anderem Frauenmantel und die Gelbdolde *Smyrnum perfoliatum* („Gelbgrün oder Maigrün ist DIE Frühlingsfarbe für Floristen“) vor. Kombiniert werden sie beispielsweise mit Nachviole, Wiesenkerbel, Apfelfzweigen und *Allium*. Weitere schöne Beispiele aus dem Sortiment: *Sanguisorba* und *Persicaria*, ein auf dem herkömmlichen Markt seltenes Angebot und damit ein Alleinstellungsmerkmal. Auch *Silene armeria* könne er sehr empfehlen, weil sie sich für die „Cool Flowers“-Kultur eignen, erläutert Lenzen: Im Herbst ausgepflanzt, im Winter geschützt, blühen sie im Mai.

Die Schnittauswahl im Sommer sei in der Regel viel zu hoch, da viele Kunden im Urlaub sind und die Hitze ihr Übriges tut. Im Hochsommer blühen auf den Freilandflächen des „Blumenstandes“ unter anderem Dahlien, Zinnien, Cosmeen und Montbretien. Letztere bei Lenzen sogar über besonders viele Wochen. Denn durch eine geeignete Sortenwahl streckt er deren Blütezeit von Juni bis September.

Einen Allrounder, *Rudbeckia nitida*, schätzt Lenzen als einen sehr haltbaren Hochsommerblüher. Durch geeignete Schnittmaßnahmen – einen Rückschnitt von zwei Dritteln jeder Reihe auf ein Drittel Höhe (der sogenannte „Chelsea-Cut“) – lassen sich Rudbeckien dadurch bis etwa Mitte Oktober in mehreren Wellen ernten, da auch der ungeschnittene Teil der Pflanzen nach der Ernte gut remontiert. Rudbeckien sind gut mit Gladiolen, Rittersporn und Sonnenblumen zu langen Sträußen zu verarbeiten und sehr haltbar, wenn sie nicht zu offen geschnitten werden, empfiehlt Lenzen.



