

Florist:in

Fleuriste | Fiorista

Nr. 1 | 2026

SERIE

Fachlich weiterkommen
mit der Berufsprüfung

Insta- gram

Wie der Auftritt gelingt

Inspiration

Valentinstag mit Floos



Auftakt Actualités

- 04** Verschiedenes | Divers
05 Nachgefragt mit | Questions à Hanspeter Meyer

Floristik Art floral

- 08** Der ewige Widerspruch | L'éternelle contradiction von Lisa Diana Gretener

Blumenwissen Le savoir des fleurs

- 15** Helleborus – giftiger Winterblüher | Helleborus – plante hivernale toxique
22 Valentinstag mit Floos: Liebesgrüsse aus Watte | Bons baisers ouatés

Hintergrund Contexte

- 16** Schulserie 3. Teil: BP – weiterkommen im Beruf | EP – progresser dans sa carrière

Service Service

- 20** Wir sehen uns auf Instagram | On se retrouve sur Instagram

Lernende Apprentis

- 26** Step by Step: Winterliches Wachsgärtchen | Petite jardinière d'hiver



Werkstück Titelseite: Lisa Diana Gretener
 Bild Titelseite: Roberta Fele

Bezugsquellen Sources d'achat

- 28** Adressen | Adresses

Zu Besuch En visite

- 30** Calonder Blumen in Chur | à Coire

Ausblick Aperçu

- 35** Das nächste Heft

Stellen Postes

- 36** Gesucht, gefunden: Arbeit und Raum

Angetroffen Rencontre

- 38** Fiona Wisler, Fleurop-Mitarbeiterin

Liebe Leserin, lieber Leser

Liebe Floristin, lieber Florist

Sie sind das Fundament des Fachmagazins Florist:in und, falls Sie Mitglied sind, des Verbands Florist.ch. Gemeinsam schaffen wir Halt, Austausch und Perspektiven für unseren Berufsstand. Die Schweizer Floristik blickt 2025 auf handwerkliche Exzellenz zurück. Besonders berührend war für mich das Engagement der jungen Fachleute an den Swiss Skills in Bern. Sie haben dort eindrucksvoll gezeigt, mit welcher Leidenschaft und Dynamik und mit welchem Zusammenhalt sie die Zukunft der Branche gestalten. Ein starkes Zeichen, das Mut macht!

Gleichzeitig prägen politische Unsicherheiten, globale Lieferengpässe und wachsende ökologische Anforderungen unser Berufsalltag. Es gilt, Bewährtes zu bewahren und notwendige Veränderungen mutig anzugehen. Der Verband gibt dabei Orientierung, setzt fachliche Standards und vertritt die Interessen der Branche verlässlich. Der Wandel eröffnet Chancen – regionale Wertschöpfung, nachhaltige Materialien und zeitgemäße Innovationen stärken ein zukunftsfähiges Gewerbe.

Das Fachmagazin ist für die Branche das zentrale Kommunikationsorgan; der Verband deren Interessenvertretung. Mit Ihrem Abonnement und Ihrer Mitgliedschaft unterstützen Sie unsere Arbeit. Herzlichen Dank dafür. Ich freue mich auf die Zukunft mit Ihnen!



>florist.ch



>floristenschweiz

Impressum

Schweizerische Floristikfachzeitschrift Florist:in | Fleuriste | Fiorista Erscheinungsweise 11 × pro Jahr Verbreitete Auflage 2045 Ex. (WEMF 2024-2025) Gedruckte Auflage 2300 Ex. Herausgeber Florist.ch – Schweizer Floristenverband, Präsident: Paul Fleischli, Geschäftsleiter: Thomas Meier, Tel. 044 751 81 81, info@florist.ch Redaktion Regula Lienin (rl), Chefredaktorin, Erika Jüsi (ej), Redaktorin Gestaltung: Jasmin Hofmann, Grafikerin Übersetzung Sprachweberei, Zürich Redaktionsadresse Florist.ch/Redaktion Florist:in Föliwiesenstrasse 4, CH-8602 Wangen, Tel. Redaktion 044 751 81 86, redaktion@florist.ch Werbeanzeigen Tel. 044 751 81 81, info@florist.ch Stelleninserate Tel. 044 751 81 88, stellen@florist.ch Abonnement-Preise 2025 Schweiz CHF 145, Ausland (Europa) CHF 197, Florist.ch-Mitglieder CHF 98, Lernende CHF 50, Probeabo CHF 33 (Kündigung jeweils per Ende Jahr möglich) Abonnement-Service 044 751 81 74, abo@florist.ch Druck Stämpfli AG, Wölflistrasse 1, 3001 Bern Copyright Florist.ch – Schweizer Floristenverband, Wiedergabe von Artikeln und Bildern, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Redaktion. Für unverlangte Zusendungen wird jede Haftung abgelehnt. Beiträge, die als Anzeige oder PR gekennzeichnet sind, sind redaktionell nicht überprüft und liegen in der Verantwortung der Inserenten. Vektorgrafiken: Designed by Freepik.com Das nächste Heft erscheint am 5.2.2026 Redaktionsschluss Mittwoch, 21.1.2026 Werbeanzeigenschluss Mittwoch, 21.1.2026 Stellschluss Mittwoch, 21.1.2026 Gedruckt in der Schweiz +

florist.ch
Eine Publikation von florist.ch

Das Fundament unserer Arbeit**Le fondement de notre travail**

Chère lectrice, cher lecteur,
 Chère Fleuriste, cher fleuriste

Vous constituez le fondement du magazine spécialisé Fleuriste et, si vous êtes membre, de l'association Florist.ch. Ensemble, nous fournissons un soutien et des perspectives à notre corps de métier, tout en stimulant les échanges. En 2025, la fleuristerie suisse s'est distinguée par un savoir-faire d'exception. À ce titre, l'engagement dont ont fait preuve les jeunes spécialistes à Berne m'a particulièrement ému. Lors des Swiss Skills, ces derniers ont fait étalage de passion, de cohésion et de dynamisme, indiquant comment la prochaine génération envisage l'avenir de notre branche. Un signal fort et encourageant! En parallèle, notre quotidien professionnel est tributaire d'incertitudes politiques, de pénuries de livraison et de contraintes écologiques. Il s'agit de conserver ce qui a fait ses preuves, tout en implémentant les changements nécessaires. L'association fournit des repères, définit des standards techniques et défend les intérêts de la branche. Dans une optique de pérennisation, le changement constitue une opportunité pour une plus-value régionale, des matériaux durables et des innovations au goût du jour.

Le magazine spécialisé est l'outil de communication majeur de la branche, alors que l'association représente ses intérêts. Par l'entremise de votre abonnement et de votre adhésion, vous soutenez notre travail. Merci de tout cœur. Je me réjouis de poursuivre cette aventure en votre compagnie!



Paul Fleischli
 Präsident Florist.ch
 Président de Florist.ch

Verschiedenes



CITÉ DES MÉTIERS

Genfer Berufsmesse

ej. Vom 25. bis 30. November hat in Genf mit der «Cité des métiers, l'expo» die grösste Berufsmesse der Westschweiz stattgefunden. Sie verzeichnete über 100000 Besuchende. Lernende im 3. Lehrjahr des CFPne in Lullier GE stellten vor Ort blumigen Körperschmuck fertig und präsentierte ihn mit Frisuren von Coiffeurlernenden an einer Blumenschau. Der Fokus lag dabei auf der Ästhetik sowie auf Lösungen, die Bewegung zuließen und von den Models bequem getragen werden konnten. Weitere Eindrücke auf @cfpne_lullier_fleuristes

ej. «Cité des métiers, l'expo», le plus grand salon des métiers de Romandie, a eu lieu à Genève du 25 au 30 novembre 2025. Plus de 100 000 personnes s'y sont rendues. Les apprentis de troisième année du CFPne de Lullier GE ont réalisé sur place un bijou corporel fleuri qu'ils ont présenté avec les coiffures des apprentis coiffeurs lors d'un show floral. Pour cette création, ils se sont concentrés à la fois sur l'esthétique et sur la recherche de solutions compatibles avec le mouvement et pouvant être portées aisément par les mannequins. D'autres images sont disponibles sur @cfpne_lullier_fleuristes

Photos | Bilder Eléa Pittet

AUSBILDUNG

Das neue EBA-QV

ej. Diesen Sommer schliessen die ersten EBA-Lernenden ihre zweijährige Lehre nach dem neuen Bildungsplan ab. «Die Bewertungskataloge sind finalisiert, jetzt geht es um den Feinschliff», sagt QV-Verantwortliche Brigitte Mettler. Neu wird nach Handlungskompetenzen geprüft und anstatt sieben werden fünf praktische Arbeiten verlangt. Die schriftliche Prüfung fällt beim EBA weg. Im Januar werden die Experten und Expertinnen entsprechend geschult. Alle Sprachregionen würden intensiv zusammenarbeiten, so Mettler. Nächstes Jahr werden die ersten EFZ-Lernenden nach neuem QV geprüft.

ej. *Cet été, les premiers apprentis AFP à être formés selon le nouveau plan termineront leur apprentissage de deux ans. «Les catalogues d'évaluation sont prêts, il s'agit maintenant d'apporter la touche finale», déclare Brigitte Mettler, responsable PQ. Désormais, l'évaluation portera sur les compétences opérationnelles et cinq travaux pratiques au lieu de sept devront être réalisés. Pour l'AFP, l'examen ne se déroulera plus qu'oralement: l'épreuve écrite a été supprimée. Les experts seront formés en conséquence en janvier. D'après Brigitte Mettler, la collaboration entre les experts en chef AFP des différentes régions linguistiques est intense. L'année prochaine, ce sera au tour des apprentis CFC d'être évalués pour la première fois selon la nouvelle PQ.*



MESSE

Vorgeschmack auf den Sommer

red. Auch dieses Jahr findet die Winterausgabe der Ornaris in Zürich statt, und zwar vom 11. bis 13. Januar. Die Besuchenden können sich mit über 700 Marken aus dem In- und Ausland auf den Frühling und Sommer einstellen. Junge Talente, frisch gegründete Labels und visionäre Macher und Macherinnen stehen im Bereich «Fresh Ideas & O-Starter» im Mittelpunkt. In der Trendvorschau «Chosen for You» werden drei Stimmungen – Fragilität, Chaos und Kraft – in Szene gesetzt, auch als Inspiration, wie die eigene Ladenfläche gestaltet werden könnte.

Divers

AUSSTELLUNG

Kunst trifft Floristik



red. Vom 3. bis 8. März verwandelt «Blumen für die Kunst» das Aargauer Kunstmuseum zum zwölften Mal in ein blühendes Spektakel. Wiederum interpretieren Floristinnen und Floristen aus der Schweiz – und dieses Jahr ein Gast aus Berlin – 14 Kunstwerke aus der Sammlung. Der «Verein Flowers to Arts» kündigt ein vielseitiges Rahmenprogramm an mit Führungen und Künstlergesprächen und erstmals einem Sketching-Workshop. Es gibt keine Tageskasse, die Tickets inklusive Führungen und Workshops müssen online gebucht werden. Der Vorverkauf startet am 12. Januar 2026 um 10 Uhr.

SCHWEIZER BERUFSMEISTERSCHAFTEN

Swiss Skills 2029

red. In vier Jahren werden die Euro Skills, die europäischen Berufsmeisterschaften, in Genf ausgetragen, und zwar vom 26. bis 30. September 2029. Im gleichen Jahr finden auch wieder Swiss Skills statt, allerdings nicht wie gewohnt in Bern, sondern in St. Gallen. Dies hat der Stiftungsrat der Swiss Skills entschieden, nachdem verschiedene Städte Interesse an der Durchführung angemeldet hatten. Die nächsten Swiss Skills in zwei Jahren werden vom 15. bis 19. September 2027 wie gewohnt in Bern über die Bühne gehen.

red. *Dans quatre ans, les Euro Skills auront lieu à Genève: les championnats d'Europe des métiers s'y dérouleront du 26 au 30 septembre 2029. Cette année-là, les Swiss Skills se tiendront pour leur part non pas comme d'habitude à Berne, mais à Saint-Gall. Le Conseil de Fondation des Swiss Skills a pris cette décision après que différentes villes se sont portées volontaires pour accueillir la compétition. La prochaine édition des Swiss Skills sera organisée à Berne dans deux ans, du 15 au 19 septembre 2027.*

Nachgefragt

MEYER ORCHIDEEN

«Wir machen daraus einen grünen Innovationspark»

Hanspeter Meyer, der in Wangen ZH den Produktionsbetrieb Meyer Orchideen mit viel Engagement in der dritten Generation geführt hat, hört auf – aber nicht ganz. Es ist der Start von etwas Neuem.

Sie schliessen Ihren Betrieb per Ende Dezember. Wie ist Ihnen zumute?

Hanspeter Meyer: Ich habe das nun über dreissig Jahre gemacht, und jetzt ist das Kapitel zu Ende. Wir hören mit einem weinenden und einem lachenden Auge auf. Das ursprüngliche Ziel, den Betrieb als Orchideengärtnerei zu verkaufen, konnten wir nicht realisieren, aber wir haben eine andere Lösung gefunden.

Ihr Vater hat 1975 mit der Produktion von Orchideen angefangen. Welches waren zuletzt die Herausforderungen?

Orchideen haben sich vom Spezialitäten- zum Massenprodukt entwickelt. Im EU-Raum ist die Produktion stark subventioniert, außerdem können die Produzenten praktisch zollfrei in die Schweiz liefern. Wir konnten mit der Grossproduktion aus Holland nicht mithalten und hatten höhere Kosten, hinzu kamen die Zölle – an Export war nicht mehr zu denken. Deshalb haben wir uns vorwiegend auf den inländischen Fachmarkt konzentriert und mit dem Verkauf an Private angefangen. Das hat zwar funktioniert, ist aber auf lange Sicht keine Zukunftsstrategie, weil beim Fachmarkt die Nachfrage rückläufig ist. Als Lückenbüßer überlebt man wirtschaftlich nicht.

Ihre Gärtnerei war auf dem neusten technologischen Stand. Warum hat eine Übergabe an einen anderen Betrieb nicht geklappt?

Dank meiner Kontakte im In- und Ausland habe ich einen tiefen Einblick in die Branche und wusste, dass es schwierig werden würde. Wir haben vieles versucht, aber es hat einfach nicht gepasst. Für Zierpflanzengärtner, die heute stark automatisiert produzieren, wären hohe Investitionen nötig gewesen. Für Gemüseproduzenten waren wir mit unserer Fläche von 16000 Quadratmetern zu klein und für Spezialisten wiederum zu gross.

Wie geht es nun weiter?

Ich verkaufe den Betrieb an meinen Onkel. Er hat einst den Folientunnel erfunden und war erfolgreich als Unternehmer tätig. Zusammen mit meinem Vater haben wir Ideen für einen grünen Innovationspark, wir nennen ihn Zukunftsgärtnerei Futura-Park, entwickelt.

Was werden sie in dieser Zukunftsgärtnerei genau machen?

Wir möchten die Fläche Start-ups der grünen Branche zur Verfügung stellen. Mit der Vermietung der Fläche haben wir bereits erste Erfahrungen gesammelt, zum Beispiel mit einem Anthurium-Züchter. Wir sehen Potenzial in Heilpflanzen, die für Therapien eingesetzt werden könnten, etwa in der Aromatherapie. Auch weitere Ideen haben Platz und werden in einigen Monaten vorgestellt. (rl)

Brennt Ihnen etwas auf der Zunge?
Kontaktieren Sie uns:
044 751 81 86 / redaktion@florist.ch

Der ewige Widerspruch

Was ist an der Floristik natürlich? Ab wann ist ein Werkstoff nicht mehr authentisch? Lisa Diana Gretener hat sich mitten im Wald diesem Spannungsfeld angenähert. Daraus entstanden ist eine Floristikstrecke der etwas anderen Art.

TEXT Erika Jüsi BILDER Roberta Fele WERKSTÜCKE Lisa Diana Gretener ÜBERSETZUNG Sprachweberei

In einem Stück Wald in der Nähe von Schaffhausen bietet sich ein ungewohntes Schauspiel: Am Wegrand steht ein Generator, an dem eine Nebelmaschine angeschlossen ist. Von dicken Ästen hängen Frühlingsblüher in Palettinos. Zwischen Baumstämmen gespannt ist ein wildes Gesteck, das im Süden gewachsene Ranunkeln, Anemonen und Mimosen vereint. Auf dem Boden verstreut liegen Mooskugeln, steht ein Strauss, warten kleine Bepflanzungen auf ihre Inszenierung.

«Ich möchte das Spannungsfeld, in dem wir uns Floristinnen bewegen, aufzeigen», sagt die Lisa Diana Gretener. «Wir kommen und machen etwas mit der Natur, bringen täglich etwas natürlich Gewachsene in eine Form. Ab wann ist unser Produkt nicht mehr authentisch? Wie viel Künstlichkeit erträgt es?» Mit den aufgehängten Palettinos macht die Floristin den Einkauf hinter den Blumen sichtbar und damit deren Herkunft. Andere Werkstücke präsentiert sie in organisch geformten Keramikgefäßen aus ihrem eigenen Atelier, mit selbst gesammelten Gräsern und Ästen aus der Umgebung. Und während der Generator im Hintergrund knattert, umhüllen die Gestaltungen romantische Nebelschwaden. ☀

Un bout de forêt des environs de Schaffhouse sert de décor à un spectacle inhabituel: posé au bord d'un chemin, un générateur alimente une machine à brouillard. Des caisses de transport garnies de fleurs printanières sont accrochées à de grosses branches. Une composition sauvage réunissant renoncules, anémones et mimosa s'étire entre les troncs d'arbre. Des boules en mousse éparses et un bouquet sont installés sur le sol. De petites plantations attendent d'être mises en scène.

«Je souhaite rendre visible le champ de tension dans lequel les fleuristes évoluent, explique Lisa Diana Gretener. Notre rôle est d'arranger la nature. Chaque jour, nous mettons en forme des matériaux qui ont poussé naturellement. À partir de quand notre produit n'est-il plus authentique? Jusqu'à quelle limite tolère-t-il l'artifice?» En suspendant des caisses de transport, la fleuriste expose au grand jour l'achat des fleurs, et donc leur origine. Pour d'autres compositions, réalisées à partir d'herbes et de branches qu'elle a elle-même rassemblées, elle a opté pour des récipients en céramique aux formes organiques produits dans son propre atelier. Et tandis que le générateur ronronne en arrière-plan, la brume enveloppe les créations d'une aura romantique. ☀





DIE FLORISTIN

Lisa Diana Gretener

Die Inhaberin der Blumerei in Feuerthalen ZH mag in ihrem Geschäft klare Linien, um den Blumen die Bühne zu geben, die sie verdienen. Die 36-jährige Meisterfloristin setzt auf Qualität, Dienstleistung und Beratung und betreibt ihr eigenes Keramikatelier.

> blumerei-feuerthalen.ch





*«Wie viel
Künstlichkeit
darf sein?»*

Lisa Diana Gretener



Dieser Beitrag entstand dank
der Unterstützung von:

BLUMEN BÖRSE
SCHWEIZ



Florist.ch und seine Partner wünschen Ihnen ein glückliches und erfolgreiches Jahr 2026.

Florist.ch et ses partenaires vous souhaitent une bonne et heureuse année 2026.

Florist.ch e i suoi partner vi augurano un 2026 ricco di successi e felicità.



Giftiger Winterblüher

Es gibt sie, die Pflanzen, die in Mitteleuropa in der kalten Jahreszeit ihre Blütenpracht entfalten – wie die Christrose. Ihr Gattungsname lautet *Helleborus* oder Nieswurz. Letzterer ist wortwörtlich zu verstehen.

TEXT Regula Lienin ILLUSTRATION Jasmin Hofmann

Sie haben es bestimmt bemerkt: Das letzte Mal war an dieser Stelle von der Winterpause die Rede, in der hierzulande die Blüher stecken. Doch kaum eine Feststellung gilt abschliessend, so auch in diesem Fall. Gegenwärtig sind die weisslich, rosa bis dunkelvioletten *Helleborus*-Blüten im Grosshandel – und damit in floristischen Gestaltungen und auf Friedhöfen – sehr präsent. Sie werden sogar im grösseren Stil im Inland produziert. Die frostresistente Pflanze wird auch Christrose oder, die Art, die im Frühling angeboten wird, Lenzrose genannt. Um eine Rose handelt es sich deswegen nicht. *Helleborus*, so der wissenschaftliche Gattungsname, zählt vielmehr zur Familie der *Ranunculaceae*. Dennoch soll das alte Weihnachtslied «Es ist ein Ros' entsprungen» sich auf eine Christrose beziehen. Der Legende nach hat der Mönch, der die Zeilen schrieb, sich auf einem Winterspaziergang dazu inspirieren lassen.

Zur Pflanze sind zahlreiche Namenserörterungen zu finden. So ist die Christrose mit der Weihnachtszeit zu erklären. *Helleborus* war bereits in der Antike in Gebrauch. Woher diese Bezeichnung allerdings kommt, steht nicht gesichert fest. Ein Erklärung besagt, dass es sich um eine Ableitung aus dem Griechischen handelt und so viel wie «von Hirschköpfen gefres-

sen» bedeutet. Auch eine Umbildung wird als möglich erachtet. So steht der Begriff (h)elleboros für «verrückt» und weist auf die Tatsache hin, dass die Pflanze im Altertum als Mittel für Geisteskranken eingesetzt wurde.

Reizend und sehr giftig

Auf Deutsch heisst die Gattung Nieswurz – und das hat einen wortwörtlichen Sinn: Das geriebene Pulver unterirdischer Pflanzenteile, insbesondere der Rhizome, löst einen Niesreiz aus. In der Vergangenheit wurde die Pflanze nicht nur gegen Geisteskrankheiten eingesetzt, sondern später auch als Herzmittel und harntreibendes Medikament. Gleichzeitig wurde in Kräuterbüchern des 16. und 17. Jahrhunderts auf die Giftigkeit der Pflanze hingewiesen: «Zwei Tröpflein machen rot, zehn Tropfen machen tot». Heute gelten alle Pflanzenteile als sehr giftig, ihr Saft kann Hautreizungen hervorrufen. Verwendung findet die Pflanze in der Homöopathie und der anthroposophischen Medizin – unter anderem als Begleitmittel in der Krebstherapie. Die ihr nachgesagte Wirkung ist allerdings bis heute wissenschaftlich nicht nachgewiesen. Einzelne Arten wurden auch in der Nutztierhaltung als Medizin eingesetzt – allerdings mit umstrittenem Erfolg.

Helleborus ist in Europa, Kleinasien und Zentralasien heimisch. Als Zierpflanze ist neben der weissen Schne- oder Christrose (*Helleborus niger*) die Lenzrose (*Helleborus orientalis*), der Purpur-Nieswurz (*Helleborus purpurascens*) und der Korsische Nieswurz (*Helleborus argutifolius*) verbreitet. Ein Teil der Arten ist mittlerweile verwildert.

Der Grüne Nieswurz (*Helleborus viridis*) mit seiner grünen Blüte etwa wurde von Siedlern als Heilpflanze nach Amerika gebracht, wo er sich dann ausbreitete. Desse wilde Ausbreitung ist ebenso in Europa im Alpenvorland bekannt, beispielsweise in lichten Waldgebieten. Spezielle Erwähnung verdient überdies der Stinkende Nieswurz (*Helleborus foetidus*). Seine Blüten sind so grün wie sein Laub, das einen unangenehmen Duft verströmt. Er ist in Gärten zu finden. Wenn er heute in der Floristik noch verwendet wird, dann bestimmt ohne Laub. *

TRADUCTION AUTOMATIQUE

Nous avons créé une version française de ce texte avec l'aide de l'IA (ChatGPT).



Weiterkommen im Beruf

Der Abschluss der Lehre als Floristin oder Florist ist ein erster grosser Schritt. Doch wie weiter? Eine Option ist die Berufsprüfung. Die berufsbegleitenden Vorbereitungskurse vertiefen bereits bestehendes Wissen und lehren Neues.



Praxistage im Oktober bei Schnittflor in Hägendorf SO. Thema ist Advent und Weihnachten.



Der Strauß wird im Plenum herumgereicht und genau begutachtet. Von der Dozentin gibt es am Schluss eine Einschätzung zu dessen Prüfungstauglichkeit.

TEXT UND BILDER Regula Lienin

Man hat nie ausgelernt. Auch dann nicht, wenn man den Lehrabschluss als Floristin oder Florist in der Tasche hat. Deshalb zählen das EFZ oder EBA auch zur sogenannten Grundbildung – es handelt sich bei ihnen um Abschlüsse, die jederzeit und aufbauend erweitert werden können. In der Schweiz ist dies nach dem Erwerb des EFZ in einem ersten Schritt die Berufsprüfung, die zum eidgenössischen Fachausweis führt. Ihr Vorbereitungskurs wird berufsbegleitend absolviert. Diesen haben auch die elf Studierenden des Weiterbildungszentrums Kanton Luzern (WBZ) in Sursee vor Augen, die Mitte Oktober vier Praxistage in Hägendorf SO absolvieren. Ein idealer Zeitpunkt für die «Florist:in», um einen Einblick in den Schulalltag zu erhalten. Dass hier Praxis und Schule eng miteinander verzahnt sind, zeigt schon der Ort: Der grossflächige Schulungsraum

befindet sich im Industriegebiet, beim Grosshändler Schnittflor. Was den Vorteil hat, dass der benötigte Werkstoff in kurzen Wegen herangeschafft werden kann. «Für uns ist das eine sehr gute Lösung», sagt Dozentin Monika Schmid.

Grosser Erfahrungsschatz

Im Schulungsraum herrscht konzentrierte Ruhe. Die Lehrgangsteilnehmenden arbeiten an Adventskränzen und -gestecken. Aktuell steht das Thema Kerzen auf dem Programm. Eine knifflige Angelegenheit, wie sich immer wieder zeigt. Da ist die Frage der Symmetrie und der exakten Abstände, und, laut Schmid, die immerwährende grösste Herausforderung: Wie die Kerzen gerade, gut und sicher montiert werden. Sie geht während des Unterrichts von Tisch zu Tisch und beratschlägt die Studierenden. Für Fragen von allgemeinem Interesse gibt es gemeinsame Besprechun-

gen, damit alle von den anderen lernen können.

Monika Schmid hat bei Nicole von Boletzky die Weiterbildung zur Meisterfloristin absolviert. Seit 16 Jahren arbeitet die dreifache Mutter im Rosenladen in Buochs NW und ist zudem als Klassenassistentin an einer Primarschule tätig. Den Praxisunterricht der Berufsprüfung teilt sie sich mit Debora Wüthrich, die den

SERIE ZUR BILDUNG

Wo lassen sich Schweizer Floristinnen und Floristen aus- und weiterbilden? Die «Florist:in» stellt verschiedene Bildungsstätten und Weiterbildungsmöglichkeiten vor. In dieser Ausgabe geht es um die Berufsprüfung.



1



2



3



4

1 Die gewundenen Kränze bestehen aus nur einem Material, in diesem Beispiel aus Nielen. 2 Der Einsatz von Kerzen will geübt sein. Gefragt sind Präzision und technische Fertigkeiten. 3 Dozentin Monika Schmid gibt einer Lehrgangsteilnehmerin Ratschläge, wie sie vorgehen könnte. 4 In die Holzboxen sind Werkstoffe in bestimmten Techniken eingearbeitet.

Meistertitel bei Franz-Josef Wein erlangt hat und seit 14 Jahren bei Gabriel Blumen und Garten in Sempach LU arbeitet und zweifaches Mami ist. «Dank unseren unterschiedlichen Erfahrungen und Interessen ergänzen wir uns hervorragend», sagt Schmid, die am Tag des Besuchs den Unterricht allein bestreitet. Sie legt Wert auf einen professionellen Umgang mit

dem Werkzeug. Deshalb kommt ihr Bruder, der Handwerker ist, in jeder Klasse an einem Blocktag vorbei, um den Studierenden den professionellen Einsatz von Bohrmaschine und Stichsäge zu zeigen. «Wir verbinden dies jeweils mit etwas Praktischem.» So haben sie dieses Mal einen grossen Zirkel erstellt und Schalungen gebaut, die als Negativ für Betonarbeiten

gebraucht wurden. Wüthrichs Schwerpunkt sind die Farben. Durch theoretische Inputs, praktische Umsetzungen und Hausaufgaben zur Vertiefung ist die Farbenlehre während des gesamten Unterrichts präsent. Aktuell arbeiten die Kursteilnehmenden mit einer Palette von Aubergine über Fuchsia bis Hellrosa – wie die Früchte und das Gemüse, die auf

einem der Tische ausgestellt sind. Sie arbeiten gerade den Werkstoff in die Adventsgestaltungen ein. Bereits fertige Gestaltungen der ersten Blocktage sind ausgestellt. Darunter die grossen gewundenen Kränze aus Nielen, Weiden oder Weinreben, die vor dem Schulungsraum präsentiert sind. Auf den Tischen im Raum stehen Holzboxen, die das Resultat unterschiedlicher Aufgaben zeigen. Dabei haben die Kursteilnehmenden verschiedene Techniken geübt, mit gemischtem Trockenmaterial zum Beispiel das Stecken. Fast wie ein Bild wirken die gehafteten Olivenbaumblätter, bei der die Technik gemäss Aufgabenbeschreibung nicht sichtbar sein darf. Bei einer weiteren Arbeit wurde gedrahtet.

Offene Fehlerkultur

Konzentriertes individuelles Arbeiten wechselt sich ab mit Erörterungen im Plenum – entweder am Arbeitsplatz oder im Kreis. Ein Lehrgangsteilnehmer ist an der Reihe, seine zu Hause vorbereitete Aufgabe, einen Gerüststrauss, zu präsentieren. Im fünfminütigen Kurzreferat verknüpft er die Praxis mit dem in der Farbenlehre Gelernten. Anschliessend nimmt Monika Schmid eine mündliche Bewertung des Strausses vor; es geht um die Ausführung der Aufgabe und die Qualität der Arbeit. Die Spirale sei nicht zu 100 Prozent ausgeführt und es fehle der *Clematis* an Bewegung. Den Anschnitt beurteilt sie als gut.

TRADUCTION AUTOMATIQUE

Nous avons créé une version française de ce texte avec l'aide de l'IA (ChatGPT).



Dass sie im Praxisunterricht eine offene Fehlerkultur pflegen, wird den Studierenden bereits am ersten Tag mitgeteilt. Der Strauss macht die Runde, und wird von allen genau angeschaut. Der Florist hört zu und nimmt die Kritik gelassen entgegen. Er ist sich bewusst, dass seine Arbeit noch nicht perfekt war. «Mit diesem Strauss besteht er die Prüfung, aber er könnte noch mehr herausholen.» So lautet das Fazit von Schmid im Plenum. Bis es ernst gilt, bleibt noch Zeit zum Üben.

Die Kursteilnehmenden werden bewusst gefordert. Entsprechend anspruchsvoll sind die Aufgabenstellungen. Sie würden sie auch immer dazu ermuntern, etwas auszuprobieren, das sie noch nicht können. Beinahe zwangsläufig kommt es bei der Ausführung zu kleinen Fehlentscheidungen. Eine Teilnehmerin hat die Kerzen zu früh angebracht und kommt nun nicht weiter. «Solche Fehler gehören dazu», sagt Schmid und gibt Anregungen für ein anderes Vorgehen.

Erfahrungsaustausch über Mittag

In der Mittagspause, die in der von Schnittflor zur Verfügung gestellten Ecke vor dem Schulungsraum stattfindet, sitzen alle bei Bestellpizza zusammen. Das Thema in der Runde: die Kerzen. Produzentennamen werden ausgetauscht und mit Erfahrungswerten wie «gut» oder «schlecht» versehen.

Die Frauen und der eine Mann der Klasse sind altersmäßig gemischt; die jüngsten sind knapp über 20, die ältesten etwas über 40. Was sie antreibt, die Berufsprüfung zu absolvieren, ist ein ähnliches Ziel. «Ich möchte meine Techniken verfeinern», sagt eine. Und eine andere spricht von «Horizonterweiterung abseits des Alltagstrotts». Dass sie Willens sind,

DIE BERUFSPRÜFUNG

Aufbauend auf den EFZ-Abschluss folgt die Berufsprüfung (BP), mit deren Bestehen der Fachausweis (FA) verliehen wird. Der einjährige Bildungsgang startet jeweils im September und kann berufsbegleitend absolviert werden. Der Unterricht, der 400 Stunden umfasst, besteht aus Theorie und Praxis. In der Freizeit müssen Hausaufgaben gelöst werden. Die Praxisblöcke sind themengeleitet. Der Theorieunterricht findet vorwiegend an separaten Tagen statt, mit Themen aus der Betriebswirtschaft, aber auch der Baustilkunde, der Kulturgeschichte oder dem Fachzeichnen.

Die BP-Vorbereitungskurse können an zwei Standorten absolviert werden: Am Weiterbildungszentrum Kanton Luzern in Sursee LU oder am Berufs- und Weiterbildungszentrum Rorschach-Rheintal in Rorschach SG (weitere Informationen siehe Weblinks).

Auf die BP folgt die Meisterprüfung (HFP). Dieser eidgenössische Abschluss kann zurzeit nicht erlangt werden, weil der Lehrgang neu aufgegleist wird. Revidiert wird auch die BP; für 2027/28 ist geplant, mit einem neuen Profil zu starten.

>wzb.ch und wzr.ch
>florist.ch/bildung/weiterbildung

Neues dazuzulernen und auch mal ein kurzfristiges Scheitern in Kauf zu nehmen, haben sie im Unterricht bewiesen. ☀

Anzeige



DIE ZUKUNFT
STECKT IN UNS!

- Hergestellt aus pflanzlichen Rohstoffen
- Zertifiziert mit 4 Sternen „OK biobased“
TÜV Austria
- 56% geringerer CO₂-Fußabdruck
Im Vergleich zu herkömmlichen Oasis® Steckstäben
- Hervorragende Qualität,
für alle Blumenarten geeignet

VERFÜGBAR

oasis
renewal
FLORAL FOAM



Wir sehen uns auf Instagram

Blumen sind auf den sozialen Medien ein dankbares Sujet. Damit sie ihre Wirkung optimal entfalten, gilt es ein paar Punkte zu beachten. Zum Beispiel auf Instagram, der zurzeit attraktivsten Plattform für Floristinnen.

TEXT Erika Jüsi ILLUSTRATION Jasmin Hofmann

Sind Sie mit Ihrem Blumenbusiness bereits auf Instagram oder überlegen Sie es sich noch? Etwas anderes gibt es praktisch nicht mehr, und das aus guten Grund: Instagram ist die in der Schweiz am häufigsten besuchte Plattform, und ihre Beliebtheit wächst konstant. Für die Floristik ist Instagram speziell geeignet, weil es bildstark und ästhetisch hochstehender ist als zum Beispiel Facebook oder Tiktok. Letzteres punktet mit schnellen Videos und weniger perfekten Inhalten vor allem bei Jugendlichen. Facebook wirkt im Vergleich veraltet und verliert kontinuierlich Nutzerinnen. Wir wollten von den Profis

wissen, wie der Instagramauftritt gelingt. Nicole Hossmann von Flowon Marketing und der Fotograf Adrian Ehrbar haben sich in die Karten blicken lassen. Beide sind Kursleitende bei Florist.ch.

Von Content, Storytelling und Captions

Wer ein Instagram-Business-Konto eröffnet hat, kann loslegen mit dem Content. Content bedeutet nichts anderes als Inhalt: Bilder, Videos und Text also. Floristinnen und Floristen werden oft beneidet, weil sie relativ einfach Content generieren können, der gut ankommt. Dazu gehören natürlich ansprechende Bilder. «Mit heutigen Handykameras

können für den Onlinegebrauch sehr gute Fotos gemacht werden», sagt Adrian Ehrbar. Der Fotograf rät, die Blumen entweder freizustellen oder auf den Hintergrund zu achten und sie mit zusätzlichen Objekten zu ergänzen. «Um eine Geschichte zu erzählen, eignen sich Menschen auf den Bildern hervorragend», so Ehrbar. Womit wir beim nächsten Schlagwort wären: Dem Storytelling. Das kann mit einem einzelnen Bild geschehen oder mit der Abfolge von mehreren Bildern – entweder als Post im Feed, dem permanenten Schaufenster von Instagram, oder als Story, welche nach 24 Stunden wieder verschwindet. Posts sollten immer beglei-

FLORIST.CH-KURSPROGRAMM 2026

Im beiliegenden Kursprogramm von Florist.ch gibt es gleich vier Möglichkeiten, sich in das Thema Instagram zu vertiefen.

tet sein von einer Caption, wie die Bildunterschrift heisst. «Schreibe so, wie du mit deiner besten Freundin oder deinem Kollegen sprechen würdest», sagt Nicole Hossmann von Flowon Marketing. Im Normalfall wird auf Instagram geduzt, auch wenn die Kundschaft im Geschäft gesetzt wird. Manchmal ist mit einem Wort und einem Emoji schon alles gesagt. Auch der Guten-Morgen-Post mit der Kaffeetasse auf dem Arbeitstisch erzählt eine Geschichte. Geschichten sind Einblicke in den Alltag, sie zeigen die Entstehung eines Werkstückes, verfolgen eine Auslieferung, lassen die Nutzer auf irgendeine Art und Weise teilhaben an Ihrem blumigen Universum. Und weil Geschichten Emotionen hervorrufen, bleiben sie in Erinnerung.

Den Feed füttern

Pro Beitrag findet Hossmann sechs Bilder oder ein Video ideal. Bei einem Video – bis zu drei Minuten Länge erscheint es automatisch als Reel – sollte das Standbild bewusst gewählt werden. Das verhindere «schwarze Löcher» im Gesamtauftritt. Um einen einzelnen Post bekannter zu machen, kann er mit dem Papierflieger-Symbol zusätzlich in der Story geteilt werden. Auch spontane Ideen finden Platz in dieser kurzebigen und abwechslungsreichen Option.

Es hilft, eine Strategie zu haben und die Beiträge für den Feed zu planen – zum Beispiel mit dem Planungstool Meta Business Suite. Dafür braucht es allerdings ein Facebookkonto, das mit dem Instagramkonto verknüpft ist. Der Vorteil davon ist, dass beide Plattformen ohne Mehraufwand gleichzeitig bespielt werden können. In der Meta Business Suite stehen diverse Statistiken zur Verfügung, die aufzeigen, was wann wie gut funktioniert. Die Planung für den Instagramauftritt geschieht am besten in einem regelmässig dafür reservierten Zeitfenster. Das verhindert die Dauerbeschäftigung mit dem Thema genauso wie das Austrocknen des Feeds.

Kaspar Blumen in Zürich zum Beispiel planen ihre Beiträge im Voraus. «Wir haben zudem ein klares Gestaltungskonzept», sagt Angela Kaspar. Der Feed wird nur von ihrer Geschäftspartnerin Hanna Büker bespielt und erscheint wie aus einem Guss. Blütenwerke in Weinfelden haben während Corona mit Instagram angefangen und unterdessen finden die meisten Hochzeitspaare über Instagram zu ihnen. «Ich fotografiere gern und schöne Fotos machen alles einfacher», sagt Inhaberin Tanja Reinhard.» Wobei Posts, die Menschen zeigen, besonders positive Reaktionen auslösen würden. ●

TRADUCTION AUTOMATIQUE

Nous avons créé une version française de ce texte avec l'aide de l'IA (ChatGPT).



ambiente

6.–10.2.2026
FRANKFURT / MAIN



MAKE THE MARKET MOMENT YOURS

christmasworld

6.–10.2.2026
FRANKFURT / MAIN

creativeworld

6.–9.2.2026
FRANKFURT / MAIN

Nutzen Sie diesen einen entscheidenden Termin für Ihren Erfolg. In Frankfurt präsentieren zeitgleich drei führende Messen den globalen Konsumgütermarkt in seiner ganzen Fülle. Erleben Sie die Neuheiten und Trends, die vielfältigen Themen und Chancen rund um saisonale Dekorationen, DIY-Sortimente sowie Produkte für alle Lebenswelten.

It's time for
consumergoods.messefrankfurt.com
info@ch.messefrankfurt.com
Tel. +41 44 503 94 00

messe frankfurt

Liebesgrüsse aus Watte

Leicht wie eine Wolke: Der russische Meisterflorist Roman Shtengauer zeigt mit seiner Kreation «Love lives in the Sky», wie flauschig der Valentinstag aussehen kann.

TEXT Erika Jüsi BILDER Floos.org
WERKSTÜCKE Roman Shtengauer ÜBERSETZUNG Sprachweberei



Es braucht: Baumwollwatte, Garnknäuel, Reagenzgläser (1 und 0,8 mm), Splittstäbe, Holz und Karton

Matériel: ouate de coton, pelote de fil, tubes à essay (1 et 0,8 mm), bâtonnets, planche de bois et carton.



Zuerst schneidet Shtengauer verschiedene grosse Kartonstücke in der gewünschten Form zu.

Roman Shtengauer découpe d'abord des moitiés de cœur de différentes tailles dans du carton.



Er befestigt rundherum Watte, indem er diese mit Garn umwickelt.

Il les enveloppe de ouate, qu'il fait tenir en les enroulant de fil.



Dann führt der Russe die Splittstäbe von unten unter die Watte und fixiert sie mit Heisskleim.

Ensuite, l'artiste Russe glisse un bâtonnet sous la ouate et le fixe à la colle chaude.



Danach bohrt er der Mitte entlang Löcher in das Holzbrett für die Splittstäbe.

Il perce une rangée de trous au centre de la planche, pour planter les bâtonnets.



Und steckt die vorbereiteten Herzhälfte in die Löcher, sodass ein stimmiges Ganzes entsteht.

Puis il plante les moitiés de cœur dans les trous, en composant un ensemble harmonieux.



Die Reagenzgläser schiebt Shtengauer jeweils unter das Garn.

Roman Shtengauer glisse les tubes à essai sous les fils.



Je nach Form und gewünschtem Effekt, kann die Anordnung der Stäbe variiert werden.

L'agencement des bâtonnets peut varier selon la forme et l'effet souhaités.



Die flauschige Watte, welche mehr oder weniger umwickelt ist, erinnert an Wolken.

La ouate moelleuse, enroulée dans du fil plus ou moins serré, évoque des nuages.





Nun verteilt Shtengauer die Blüten in die Reagenzgläser – beginnend mit den *Phalaenopsis*.



Danach verteilt er *Sandersonia* und *Hypericum* als Farbkontrast.

Pour créer un contraste, il glisse des brins de Sandersonia et d'Hypericum.



DER FLORIST

Roman Shtengauer

Der Meisterflorist schloss ein Studium in Pädagogik und in Botanik ab, bevor er zur Floristik fand. Er wohnt und arbeitet in Nowosibirsk (RUS), lehrt an Schulen auf drei Kontinenten und wird für Floristikshows und Ausstellungen auf der ganzen Welt gebucht. Er ist seit 2019 Teil des Projekts Floos.

@romstein



Nach den *Nerine* und *Gloriosa* fügt Shtengauer als vertikales Verbindungsglied *Ceropogia woodii* ein. Und *Gleichenia polypodioides*, um Transparenz zu schaffen.
Après les *Nerine* et *Gloriosa*, le fleuriste insère des brins de *Ceropogia woodii* pour apporter de la verticalité. Enfin, des *Gleichenia polypodioides*, pour créer de la transparence.

Mit Fairtrade-Rosen neue Stammkundschaft gewinnen

Seit 25 Jahren gibt es Fairtrade-zertifizierte Blumen und Pflanzen. Sie bedeuten bessere Löhne und sichere Arbeitsbedingungen für die Arbeiter:innen in Kenia, Ecuador und anderen Ländern in Asien, Afrika und Lateinamerika. Auch Sie als Florist:in können von den zertifizierten Blumen profitieren und sich glaubwürdig am Markt positionieren.

Der Preis spielt beim Blumeneinkauf im Fachhandel eine wichtige Rolle. Entscheidend ist aber ein gutes Preis-Leistungsverhältnis. Fairtrade-Blumen bieten hier einen echten Mehrwert: Für einen geringen Aufpreis erhält man ein qualitativ hochwertiges und zertifiziertes Produkt, das sich mit einer gesunden Marge weiterverkaufen lässt. Das ist nicht nur wirtschaftlich attraktiv, sondern stärkt auch das eigene Nachhaltigkeitsprofil. Fairtrade-zertifizierte Farmen arbeiten konsequent daran, den ökologischen Fussabdruck ihrer Produktion zu reduzieren, zum Beispiel durch den gezielten Einsatz von Nützlingen zur natürlichen Schädlingsbekämpfung. Gleichzeitig ermöglicht Fairtrade einen echten sozialen Impact und Rückverfolgbarkeit, worüber Sie offen mit ihrer Kundschaft sprechen können. Wer transparent zeigt, wie Produzent:innen profitieren, gewinnt Vertrauen und baut langfristige Beziehungen auf. Mit den von Fairtrade gratis bereitgestellten Marketingmaterialien lässt sich dieser Impact zudem leicht nachvollziehen und kommunizieren.

Wie erfolgreich das funktionieren kann, zeigt die Agrotropic AG. Als führende Importeurin von Fairtrade-Rosen beliefert sie seit Jahren Fachgeschäfte in der ganzen Schweiz. Das mit Agrotropic eng verbundene Unternehmen Blume 3000 AG setzt mit seinen Blumengeschäften sogar vollständig auf Fairtrade-Rosen – weltweit einzigartig und wirtschaftlich erfolgreich. Mit innovativen Marketingmassnahmen wie der «Fairtrade-Woche» legte die Blume 3000 AG 2024 den Fokus auf ihr Fairtrade-Engagement. «Unser Claim frisch & fair ist Markenversprechen und Erfolgsmodell zugleich. Als führender Florist für Fairtrade-Rosen vermitteln wir die Botschaft von Fairtrade Max Havelaar unseren Kund:innen und

zeigen, dass sich wirtschaftliches und nachhaltiges Handeln nicht ausschließen. Im Gegenteil: Es führt zum Erfolg und wird von der Kundschaft honoriert», sagt Mike Hönger, Geschäftsführer der Blume 3000 AG.



Die «Fairtrade-Woche» der Blume 3000 AG wurde auf der Ladenfläche mit Marketingmaterial von Fairtrade Max Havelaar unterstützt. Foto: Lia Studerus

Welche Wirkung zeigt Fairtrade für Arbeiter:innen?

Fairtrade setzt sich für bessere Löhne und klar definierte Arbeitsrechte ein. Dazu gehören unter anderem Gesundheits- und Sicherheitsstandards, Schutz vor gefährlichen Pestiziden, bezahlter Urlaub und formelle Arbeitsverträge. Zusätzlich entscheiden die Beschäftigten selbst über die Verwendung der Fairtrade-Prämie in Höhe von zehn Prozent des Verkaufspreises ab der Blumenfarm. Sie investieren diese Mittel zum Beispiel in Direktzahlungen, Bildungsprojekte oder Gesundheitsleistungen. Die ecuadorianische Farm Hoja Verde nutzt die Fairtrade-Prämie beispielsweise unter anderem für ein ausserschulisches Programm für die Kinder ihrer Arbeiter:innen. Über 400 Kinder profitieren davon und nehmen in der schulfreien Zeit an altersgerechten edukativen, kreativen und bewegungsfördernden Aktivitäten teil. Die Farm investiert damit bewusst in Familien, Kinder und ihre Zukunft.

Förderung von Frauen und kleinerer CO2-Abdruck als holländische Rosen

Frauenrechte und -förderung sind Fairtrade insbesondere bei Blumenfarmen wichtig. Das Programm Women's School of Leadership fördert gezielt Frauen in Führungspositionen. Durch Coaching, Mentoring und Trainings zu Unternehmertum werden ihre Kompetenzen gestärkt, während ein Konzept gegen sexuelle Belästigung die Arbeitsplätze sicherer gestaltet. Ökologisch zeigt Fairtrade ebenfalls Wirkung: Umfassende Vorgaben zu Wasserverbrauch, Artenvielfalt und Abfallmanagement sowie das Verbot hochgiftiger Pestizide schützen Mensch und Natur. Eine Studie von 2023 belegt zudem, dass Rosen aus Kenia einen deutlich kleineren CO2-Fussabdruck haben als niederländische Gewächshausrosen. Ein Strauss Fairtrade-Rosen verursacht mindestens 66 Prozent weniger Emissionen, da er ohne beheizte und beleuchtete Gewächshäuser auskommt. Die Analyse berücksichtigt Anbau, Verpackung und Transport in die Schweiz.

Fairtrade-Blumen verkörpern nicht nur Schönheit, sondern auch Verantwortung. Sie zeigen, dass die Blumenbranche gemeinsam eine gerechtere und nachhaltigere Zukunft gestalten kann.



Die Kinder der Angestellten der Blumenfarm Hoja Verde profitieren von einem durch die Fairtrade-Prämie finanzierten ausserschulischen Programm. Foto: Hoja Verde



Winterliches Wachsgärtchen

TEXT UND BILDER Erika Jüsi WERKSTÜCK Anita Schött ÜBERSETZUNG Sprachweberei

Hallo Lernende! Anita Schött zeigt euch, wie ihr aus Kerzenresten von Hochzeiten ein frostiges Gefäß macht und so den Frühling quasi aus dem Winter spritzen lassen könnt. Ihr übt dabei, mit Wachs d'éclore au cœur de l'hiver. Exercez-vous à manipuler la cire et à la umzugehen, sowie die Arbeitsweise Pflanzen. Für die Gestaltung braucht ihr 45 bis 60 Minuten, plus circa zwei Stunden zum Trocknen. 45 et 60 minutes, et environ deux heures de séchage.

Hallo Lernende! Anita Schött vous montre comment réaliser un récipient «glacé» à partir de restes de bougie et permettre au printemps d'éclore au cœur de l'hiver. Exercez-vous à manipuler la cire et à la technique de travail «planter». Cette création vous demandera entre 45 et 60 minutes, et environ deux heures de séchage.



Ihr braucht: Zwei Holzstücke (für die Formgebung und als Sockel), alte Pfanne, Kerzenreste, Klarsichtfolie, altes Seidenpapier, Pinzette, Löffel, Filzchen, Zwiebelpflanzen (1).

So geht's: Schmilzt das Wachs in der Pfanne und entfernt die Dochte mit der Pinzette (2). Wickelt das Holz für die Formgebung in Klarsichtfolie ein und stellt es auf das zweite Stück Holz (3). Zupft das Seidenpapier in längliche Stücke, taucht diese mit der Pinzette in das flüssige Wachs und legt sie überlappend und in mehreren Schichten über das Holzstück (4). Gießt das leicht ausgekühlte, aber noch flüssige Wachs sorgfältig mehrmals darüber. Dann lässt ihr das Ganze circa zwei Stunden trocknen (5). Löst das Stück Holz sorgfältig aus der Form, lässt aber die Folie drin. Bringt Filzfüßchen an (6). Jetzt könnt ihr sprissende Blumenzwiebeln einpflanzen und das Gefäß sauberpinseln.

P.S: Anstatt ein Stück Holz kann auch ein Gefäß die Form geben. Kleine Cyclamen eignen sich ebenfalls und zum Abdecken Moos, Zapfenschuppen, Steinchen etc. •

Il vous faut: deux morceaux de bois, une vieille casserole, des restes de bougie, du film transparent, du papier de soie, une pince, une cuillère, des patins en feutre, des bulbes (1).

Comment faire: faites fondre la cire dans la casserole et extrayez la mèche avec la pince (2). Enveloppez le morceau de bois pour la mise en forme de film transparent et placez-le sur la deuxième pièce de bois (3). Découpez le papier de soie en longues bandes, plongez celles-ci dans la cire liquide avec la pince et superposez-les en plusieurs couches sur le bois (4). Versez dessus, soigneusement et en plusieurs fois, la cire tiédie mais encore liquide. Laissez sécher le tout pendant deux heures (5). Extrayez délicatement la pièce de bois de la forme, sans retirer le film. Collez les patins en feutre (6). Plantez les bulbes en train de germer et brossez soigneusement le récipient au pinceau.

P.S. Pour la mise en forme, on peut remplacer le bois par un récipient. Les petits cyclamens conviennent très bien aussi. On peut recouvrir le tout de mousse, d'écailles de pin, etc. •

«Resten können eine super Inspiration sein für etwas Neues.»



Anita Schött

Die Floristin FA und QV- und BP-Expertin inszeniert in der Freizeit gern die Natur in der Stadt und mag Upcycling. Sie arbeitet bei Fleuriste de Carouge in Genf.

La fleuriste BF, experte aux PQ et à l'EPF, aime mettre en scène la nature en ville, et apprécie l'upcycling. Elle travaille chez Fleuriste de Carouge à Genève.

Noch immer voller Elan

Calonder Blumen gibt es seit bald hundert Jahren. Die heutige Inhaberin hat mit ihren Mitarbeiterinnen schon mehr als eine Krise gemeistert und freut sich auch nach Jahrzehnten noch jeden Morgen auf die Arbeit. Die Pause im Sommer muss allerdings sein.



STECKBRIEF

Calonder Blumen

Adresse: **Gäuggelistrasse 4, 7000 Chur**
Inhaber: **Bettina Caprez-Calonder**
Angestellte: **6**
>calonder-blumen.ch

Das grosszügige Ladenlokal präsentiert sich farblich harmonisch und immer wieder neu.

Le vaste local commercial se veut coloré, harmonieux et se renouvelle sans cesse.



TEXT UND BILDER Erika Jüsi ÜBERSETZUNG Sprachweberei

«Ich bin nicht gut im Nichtstun», sagt Bettina Caprez-Calonder. Die Floristin mit den kurzen, braunen Haaren und dem wachen Blick ist bereits in dritter Generation Inhaberin von Calonder Blumen in Chur, dem Blumengeschäft der ehemaligen Gärtnerei Calonder. Dass sie immer in Bewegung ist, bestätigen gleich mehrere ihrer Mitarbeiterinnen: «Sie ist sehr dynamisch», sagt die eine. Und eine andere: «Sie springt und macht und holt, sobald es etwas braucht.» Die Floristinnen schneiden an diesem Dienstagmorgen im Dezember gerade alle Schnittblumen neu an – zurzeit stammen viele aus Italien –, wechseln das Wasser und bereiten Werkstücke vor für den Laden. Die Bestellungen haben sie bereits ausgeliefert.

Obwohl das Geschäft nur fünfzig Meter von der belebten Bahnhofstrasse entfernt

liegt, verirre sich heute die Laufkundschaft nur noch sporadisch zu ihnen. Viele Läden seien aus der Gäuggelistrasse fortgezogen. «Umso wichtiger sind die Stamm- und Abokunden», sagt Caprez-Calonder. «Sie machen fast die Hälfte des Umsatzes aus und wir tragen entsprechend Sorge zu ihnen.» Viele bestellen telefonisch und lassen liefern; zum Teil ohne je einen Fuss ins Geschäft gesetzt zu haben. Andere schauen regelmässig vorbei, vom Nani bis zum Geschäftsmann. Rund einen Tag in der Woche wenden sie für den Hydropflanzenservice bei diversen Firmen auf. Während des Sommerhalbjahrs richten sie praktisch jedes Wochenende kleinere Hochzeiten aus. Grosser allerdings nur noch zwei bis drei Mal im Jahr. «Die Ansprüche der Brautpaare sind heute sehr hoch und am Schluss wird noch über den Preis verhandelt.» Bis zur

Corona-Pandemie haben sie noch an Hochzeitsmessen für sich geworben. Das machen sie bewusst nicht mehr und die Nachfrage sei entsprechend zurückgegangen. Außerdem sind sie seit 1948 Fleuropartner. Die Aufträge würden sich heute jedoch in Grenzen halten, was ganz okay sei. «Die ständig neuen Zusatzprodukte machen es immer umständlicher.» Caprez-Calonder erinnert sich noch an den ersten Computer, der die Aufträge ausspuckte. «Heute spielen meine Enkelkinder damit», sagt sie und strahlt.

Die Werkstücke im grosszügigen Ladenlokal sind farblich aufeinander abgestimmt präsentiert. Caprez-Calonder kaufe bereits mit einem stimmigen Bild vor Augen ein. Die filigranen Gestaltungen zeugen zudem von viel Liebe zum Detail. «Ich weiss genau, wie ich etwas haben will», erzählt sie bei einem Kaffee.



Und sie schätzt es sehr, dass ihre Mitarbeiterinnen immer mitziehen würden.

Früher, als sie noch zehn Leute beschäftigt hatte, habe sie straffer führen müssen. Heute sei das Grundgerüst mit vielen langjährigen Mitarbeiterinnen stabil und die Neuen fügten sich fast von allein ein. Eine Mitarbeiterin der ersten Stunde ist Sabina Züger. «Sie ist schon seit 30 Jahren immer für mich da und eine wichtige Stütze.» Leider fehlt sie heute und ist deshalb nicht auf dem Gruppenbild. Auch Sabrina Reinhardt ist schon 20 Jahre im Team.

Starke Familienbande

Die 58-Jährige ist in Malans GR in der Gärtnerei ihrer Grosseltern und später ihrer Eltern aufgewachsen. Sie absolvierte die Lehre im elterlichen Betrieb und blieb.

2001 übernahm sie das Zepter des Blumenladens, und ihre Eltern konzentrierten sich auf die Gärtnerei. Während der Vorbereitung auf die Primoflor, wie die Berufsprüfung damals hieß, wurde sie schwanger und schloss diese deshalb nicht ab. Sie halte aber noch immer Kontakt zu damaligen Mitstudierenden. «Man sah sich jahrelang an den Grindelwalder Kursen mit Markus Helbling oder später bei Nicole von Boletzky.» Caprez-Calonder erinnert sich auch an die abenteuerlichen Tage, als sie mit Heidi Majoleth (damals noch Wehrli) die allerersten ÜK-Kurse bestritt. «Wir übernachteten mit den Jugendlichen in der Jugendherberge und mussten sie rund um die Uhr beaufsichtigen.» Die ÜKs überlässt sie heute den Jüngeren. Als QV-Expertin nimmt sie aber nach wie vor gern Prüfungen ab. «Ich mag

es, die Jungen abzuholen, ihnen die Nervosität zu nehmen und herauszufinden, was sie wissen, nicht das, was sie nicht wissen.»

Sie selbst hat vier erwachsene Töchter und sechs Enkelkinder. «Ich habe immer gearbeitet», erzählt sie rückblickend. Die Kinder nahm sie einfach mit ins Geschäft, so wie sie heute drei Tage in der Woche zwei oder drei Enkelkinder mitnimmt. «Sie machen Sträusse, öffnen der Kundschaft die Türe.» Für die Kleinsten steht zuhinterst ein Laufgitter bereit. Als ihre dritte Tochter 1999 viel zu früh zur Welt kam, entschieden sich ihre Eltern, die Gärtnerei aufzugeben und nur noch Schnittblumen für sie zu produzieren. So konnten sie sich um die Enkelkinder kümmern und sie entlasten. Ihre Kinder hätten deshalb eine sehr enge Beziehung zu



1 Die Schnittblumen werden – wie jeden Tag – gerade neu angeschnitten und das Wasser gewechselt. **2, 3** Bettina Caprez-Calonder legt Wert auf eine stimmige Präsentation bis ins Detail. **4** Es stehen immer fertige Sträusse und Gestecke bereit.

1 Comme chaque jour, les fleurs sont fraîchement recoupées et l'eau est changée. **2, 3** Bettina Caprez-Calonder veille à une présentation harmonieuse jusqu'à la moindre détail. **4** Il y a toujours des compositions florales et des bouquets tout prêts.



Eine runde Sache: Beim Einkauf hat die Chefin bereits ein Bild vor Augen.

Une affaire rondement menée: dès l'achat, la cheffe a déjà en tête une idée harmonieuse.

Toujours pleine d'énergie

Calonder Blumen existe depuis près d'un siècle. Même après des décennies, l'actuelle propriétaire se rend chaque matin au travail avec plaisir.

À Coire, Calonder Blumen est niché en retrait dans la Gäuggelistrasse. La clientèle régulière et abonnée représente près de la moitié du chiffre d'affaires. L'offre de la boutique de fleurs, colorée et harmonieuse, reflète un véritable amour du détail. «Je sais exactement ce que je veux», affirme Bettina Caprez, propriétaire en troisième génération. Âgée de 58 ans, elle a grandi à Malans (GR), dans l'exploitation horticole de ses grands-parents, puis de ses parents. Elle a effectué son apprentissage dans l'entreprise parentale et ne l'a pas quittée. Après s'être perfectionnée, elle a repris la direction du magasin en 2001. Jusqu'à il y a huit ans, Bettina Caprez a formé 50 apprentis et apprenties et a donné des cours interentreprises. Elle assiste encore volontiers à des examens comme experte aux PQ.

Lorsque ses quatre filles étaient petits, elle les emmenait au magasin. Aujourd'hui, elle vient régulièrement avec deux ou trois de ses petits-enfants. Durant son temps libre, Bettina Caprez participe à des courses de ski nostalgiques et à des courses de voitures anciennes dans sa Fiat 500 bleu ciel – en tenue d'époque. Tous les étés, elle passe six semaines à l'alpage. En toute confiance, elle confie alors les rênes de son magasin à son équipe de longue date. Ensemble, elles ont traversé nombre d'épreuves: lors de la pandémie, la fumée et la suie d'un incendie non loin de là ont détruit l'inventaire et au printemps dernier, une collaboratrice a dû prendre un long congé maladie. Cela a soudé l'équipe. Bettina Caprez ne sait pas encore ce qu'il adviendra de sa boutique lorsqu'elle partira. L'idée de pouvoir s'arrêter à tout moment lui donne un sentiment de liberté. Mais elle n'en a pas l'intention pour l'instant. «J'aime les fleurs et le sourire de mes clients lorsqu'ils quittent le magasin.» ■

den Grosseltern. Im Elternhaus in Malans wohnen heute vier Generationen: ihre Eltern, sie und ihr Mann sowie mehr oder weniger permanent ihre Töchter und deren Familien.

Auszeit auf 2000 Metern

Auch in ihrer Freizeit steht Bettina Caprez-Calonder selten still. Sie fährt Nostalgie-Skirennen im Outfit der 1930er-Jahre. Sie nimmt mit ihrem himmelblauen Cinquecento an Oldtimerrennen oder an der Churer Schlagerparade teil – selbstverständlich ebenfalls in Originalkleidung. Und im Sommer fährt sie zur Alp. Seit sie als Vierjährige mit dem Vater die Gotte besuchte und nicht mehr hin-

unterwollte, hat sie fast alle Sommerferien so verbracht. Früher ging sie mit den Kindern acht Wochen hoch, heute sind es sechs Wochen. Sie wohnt jeweils in einem separaten Haus, das Cousin gehört, der es selten nutzt, und hilft aus, wo es sie braucht. «Dort bin ich zu Hause. Dafür lebe ich. Dafür arbeite ich.» Ihre Töchter seien genauso begeistert von dieser Auszeit auf 2000 Metern über Meer. «Die Männer lassen wir zu Hause», sagt sie und lacht. In Chur würden währenddessen ihre Frauen den Laden schmeissen. «Ich kann mich voll auf sie verlassen.» Bei Calonder Blumen herrscht im Sommer keine Flaute, weil die meisten anderen Geschäfte Betriebsferien haben.

Der Zusammenhalt unter den Blumenläden in Chur sei gross. Vor Valentinstag und Muttertag inserieren die Churer Fachgeschäfte gemeinsam in der Zeitung. Wer nach Wangen an die Börse fährt, fragt, ob jemand etwas braucht. Wenn ein Fleurop-Zusatzprodukt ausgeht, kann er oder sie es bestimmt von jemandem ausleihen. Und den Velokurier teilen sie sich auch.

Gemeinsam stark

Als Geschäftsführerin hat Bettina Caprez-Calonder ihr Team schon durch manchen Sturm navigiert. Als sie sich während der Corona-Pandemie gerade organisiert hatten, brannte es im Dezember 2021 in der Liegenschaft nebenan. Der Russ und der beissende Gestank zerstörten ihr ganzes Inventar und das Lokal musste komplett renoviert werden. Einen kurzen Moment habe sie sich überlegt, das Geschäft zu schliessen, ganz aufzuhören. Aber sie wollte arbeiten, und zwar mit Blumen. Der Zusammenhalt, den sie im Team erlebte, sei enorm gewesen. Wie auch die Unterstützung durch die Kundenschaft, als sie behelfsmässig im Keller wei-

terarbeiteten. Sie fragte auf gut Glück bei den Besitzern eines leer stehenden Lokals am Postplatz an, ob sie es zwischennutzen dürfen, und erhielt den Zuschlag. Während dreier Monate verkauften sie an bester Lage vor allem Schnittblumen. «Wir gaben Vollgas in einer Zeit, in der wir normalerweise Überzeit und Ferien abgebaut hätten.» Einziger Wermutstropfen: Sie machten so viel Umsatz, dass die Versicherung am Ende nicht mehr zahlte und sie auf der Überzeit sitzen blieb.

Dass Krisen zusammenschweissen können, habe sich auch letzten Frühling gezeigt, als eine Mitarbeiterin krankheitsbedingt länger ausfiel. «Es sind alle zusammengerückt. Es haben alle extrem angepackt.» Im Sommer hätten sie dann das erste Mal zwei Wochen zugemacht. «Es war ein strubige Zeit – aber trotzdem positiv irgendwie.»

Wie es mit dem Blumenladen nach ihr weiter geht, weiss Bettina Caprez-Calonder nicht. «Ich plane nicht gern, sondern lebe im Moment», sagt sie. Wenn sich etwas ergebe, sei sie offen. Keine ihrer Töchter wurde Floristin. «Ich habe ihnen davon

abgeraten. Es ist ein sehr strenger Beruf. Du brauchst extrem viel Leidenschaft.» Da sie seit acht Jahren – nach weit über 50 Lernenden – nicht mehr ausbildet und sie das Lokal nur mietet, könnte sie eines Tages relativ einfach den Schlüssel drehen und



Blumen Calonder an der Gäuggelistrasse in Chur.
Blumen Calonder à la Gäuggelistrasse à Coire.

für immer schliessen. Dieser Gedanke gibt ihr ein Gefühl von Freiheit. Aber vorerst hat sie nicht vor aufzuhören. Sie freut sich nach Jahrzehnten im Beruf immer noch jeden Morgen auf die Arbeit. «Ich liebe meinen Tagesablauf, ich liebe die Blumen und ich liebe das Lächeln im Gesicht der Kunden, wenn sie den Laden verlassen.» ■



Ausblick

«Florist:in» 2/2026, ab 5. Februar in Ihrem Briefkasten

Wir stellen den Berufsbildungsfond vor – von seinen Aufgaben bis zu seiner Finanzierung. Die floristische Strecke kommt von Rita Läuchli (Bild Roberta Fele).

Anzeige



Wer denkt wie seine Kunden, bietet Dienstleistungen, die passen.

Das einfache Business-System für die Grüne Branche

greenSys
greensys.ch