



## Interview mit René Bergmann, Blumen Bergmann Schnittblumenproduzent und Genossenschafter der Berner Blumenbörsen

Die Gärtnerei Blumen Bergman, in Flugbrunnen wurde 1964 gegründet. Heute wird sie von René und Annemarie Bergmann in der zweiten Generation geführt. Die Firma ist weiter mit dem Blumenatelier in Ittigen sowie der neu gegründeten Filiale Blütenwerk Bergmann in der Markgasse Bern vertreten.

### **Welche Pflanzen produzieren Sie, was ist Ihre Spezialität?**

Wir kultivieren Schnittblumen und Beet- und Balkonpflanzen in Gewächshäusern und in Folienhäusern auf knapp 4000 m<sup>2</sup>, plus 8000 m<sup>2</sup> Freiland. Unser Sortiment gestalten wir saisonal und breit auch haben wir uns auf Nischenprodukte spezialisiert. Eine davon sind die Wicken, in der Schweiz sind wir einer der wenigen Produzenten, die Nachfrage am Markt ist sehr gross, so dürfen wir auch die Zürcher Blumenbörse beliefern. Daneben produzieren wir ein grosses Sortiment an Schnittblumen, auch Dahlien, spezielle Sonnenblumen, Gräser und Kerbel, diese erfreuen sich einer grossen Beliebtheit besonders für die Dekoration von natürlichen und verspielten Blumensträssen.

### **Produzieren Sie das ganze Jahr?**

Die Freilandproduktion beginnt im April und endet mit dem Frost. Verlängert wird der Zyklus mit den Gewächshäusern. Die Mitarbeiter arbeiten jeweils auch an Samstagen damit die Blumen so frisch wie möglich beim Kunden sind.





### **Wie ist Ihre Einstellung zum Torf und wie gestalten Sie die Schädlingsbekämpfung?**

Beim Torf testen wir verschiedene Ersatzprodukte, gegenüber den Importprodukten die diese Einschränkungen nicht haben, ist es allerdings eine Herausforderung.

Die Mittel gegen die Schädlinge und Krankheiten werden laufend begrenzt, wir versuchen immer wieder innovative Lösungen zu finden, wie zum Beispiel der Einsatz von Nützlingen, zusätzlich ist es eine spannende Aufgabe für die Lernenden. Prinzipiell haben wir aber die Einstellung, dass eine qualitative Produktion mit starken Pflanzen von Anfang an der bessere Weg ist und weniger Chemie benötigt.

### **Wie gestaltete sich der Generationenwechsel und die Nachfrage nach Schnittblumen?**

Früher waren die Preise der Produkte teurer und die Löhne tiefer, heute sind die Produkte billiger sowie die Löhne höher. Zu früher herrscht heute eine grosse Konkurrenz mit den grossen Detailhändlern und ihren tiefen Preisen. Allerdings, nach wie vor ist und bleibt gärtnern ein Beruf mit sehr viel Handarbeit.

### **Was sind sinnvolle Massnahmen gegen diese Veränderung?**

Das Bewusstsein für Schweizer Produkte ist gestiegen, der pro Kopf Verbrauch ist hoch, dies zugleich mit dem höheren Einkommen gegenüber der früheren Generation. Dieses Bewusstsein für die Schweizer Produktion sowie regionalen Produkten, gilt es noch mehr zu fördern und zu stärken.

### **Welche ist Ihre Lieblingsblume?**

Ich nenne keine Lieblingsblume, ich bin Gärtner aus Leidenschaft, die Blumen mit denen ich meine Erfahrungen erweitern, sowie entwickeln kann und die erfolgreich am Markt sind, wachsen mir am meisten ans Herz.





**Auslieferung der Blumen  
an Privathaushalte.**

### **Nach welchen Kriterien bestimmen Sie ihr Sortiment?**

Jährlich gehen wir mehrmals nach Holland oder Deutschland und informieren uns über Neuheiten und Tendenzen. Danach wählen wir die Schnittblumen und Pflanzen nach unseren Bedürfnissen aus. Zum Start beginnen wir mit etwa 2000 Pflanzen und beobachten ihre Entwicklung und die Reaktionen auf dem Markt. Pro Jahr testen wir 2 - 3 Neuheiten.

### **Welche Auswirkungen hatte Corona insbesondere der Lockdown?**

Nach der Schliessung der Geschäfte in Ittigen und Bern, wurden wir in Bolligen von Anfragen überrannt. Alleine über unseren Webshop trafen pro Tag 20 bis 30 Bestellungen ein. Zwei bis drei Mitarbeitende waren nur im Büro für die Abwicklung der Bestellungen über den Shop, E-Mail, Telefon und Fleurop beschäftigt. Über 20.000 Tulpen verkauften wir über diese Kanäle. Auch Setzlinge, Sämereien und Erde erfreuten sich über eine riesige Nachfrage. Wir sind froh und danken unseren Kunden für Ihre Treue während dieser Zeit. Jetzt hat sich der Absatz wieder normalisiert.