



Der Neubau hat eine langgestreckte, moderne Fassade mit prägnantem Eingangsbereich.

Gärtnerische Tradition in neuem Gewand

Weil man am alten Standort im Ortskern von Appenweier nicht expandieren konnte, entschloss sich Walter Vollmer, am Ortsrand neu zu bauen. Die Einzelhandelsgärtnerei präsentiert sich nun ganz modern in einem langgestreckten Verkaufsgebäude.

Bereits vor einigen Jahren, nämlich als Vollmer die Mitarbeiter der bis dahin zweiten Gärtnerei im Ort, die ihren Betrieb aufgab, übernahm, war man an die Grenzen der Kapazitäten gelangt. So reifte der Entschluss, an einen neuen Standort umzuziehen und großzügiger zu bauen. Mit etwas Glück konnte Walter Vollmer landwirtschaftliche Grundstücke am Rande des bestehenden Gewerbegebiets kaufen. Bis zum Baubeginn sollte es aber noch ein wenig dauern, da zunächst der Flächennutzungsplan geändert, ein Bebauungsplan erstellt und eine Zufahrtsmöglich-

keit zum Grundstück erstellt werden musste.

Planung und Ausführung übernahm die Firma Rabensteiner; bereits nach ersten Gesprächen auf der IPM war sich Vollmer sicher, mit ihr einen kompetenten Partner für sein Vorhaben gefunden zu haben. Die Architektin Karoline Klar betreute die Planungen über den gesamten Zeitraum. Besonders hervorzuheben ist aus Vollmers Sicht die gute und schnelle Kommunikation, die erheblich zum zügigen Fortschritt des Projekts beitrug. „Ich habe mich durch Frau Klar ausgezeichnet betreut ge-

fühlt. Sie war als Ansprechpartnerin von Anfang an immer für mich da, Mails und Anfragen wurden umgehend beantwortet. Wir haben Ideen im Dialog stetig weiterentwickelt, und die Zusammenarbeit hat mir wirklich Freude gemacht.“

Schnell war man sich einig, dass das neue Gebäude kein traditionelles Gewächshaus werden sollte, sondern ein individueller, moderner Bau, der am neuen Standort ein optisches Statement abgibt. Vor allem die hohen Stehwände an der Frontseite prägen das Gebäude. „Die Schwierigkeit ist ja, nicht



Fotos: Mierhorf

Breite Wege zwischen den Tischen geben den Blick frei auf das Angebot.



Alle dekorierten Töpfe und Schalen werden im Haus individuell ausdekoriert.



Persönliche Beratung durch Fachpersonal gehört zu den Stärken der Gärtnerei Vollmer.

so zu bauen, wie es jetzt modern ist, sondern so, dass es auch in zehn Jahren noch zeitgemäß wirkt. Das Gärtnersche, das Gewächshausfeeling fällt zwar etwas weg, aber das wollte ich ja auch so haben“, erklärt Vollmer. „Die kubische Bauweise prägt das Gebäude, und das finde ich sehr passend.“

Floristik als wichtiger Bereich

Bei den Gesprächen war ein wichtiges Thema, dass die Floristik, die schon am alten Standort eine tragende Säule

darstellte, auch am neuen Standort ein ähnlich starkes Gewicht erhalten sollte. Das hatte Einfluss auf die Gebäudeplanung, denn Vollmer war es wichtig, dass die Floristik nicht in dem harten Sonnenlicht, wie es unter Umständen in einem Gewächshaus herrscht, präsentiert wird, sondern in einem umhüllten Gebäude, wo man die Ware mit der richtigen Beleuchtung ansprechend in Szene setzen kann. „Man stelle sich eine Adventsaustellung unter hartem Tageslicht im Gewächshaus vor, das wirkt einfach nicht“, weiß Vollmer aus Erfahrung. Zudem mache der Wechsel von

Glas- und Blechfassade das Gebäude auch interessant. Ganz wesentlich ist die neue Gebäudehöhe; der Floristikbereich geht hinauf bis auf 7,30 Meter. Dadurch wirkt alles sehr großzügig und luftig.

Für die Inneneinrichtung zeichnet Matthias Golze von Schneider Golze Ladenbau verantwortlich. „Auch mit ihm war die Zusammenarbeit hervorragend. Er hatte unheimlich viele Ideen und dabei einen reichen Erfahrungsschatz.“

Bei der Inneneinrichtung spielt Holz eine wichtige Rolle, um eine warme



Einige Sortimente wie diese historischen Tomatensorten werden von Kollegen aus der Region zugeliefert.



Fotos: Nierhoff

In der Spezialitätenecke finden die Kunden Lukullisches aus der Region. Die Floristinnen zaubern daraus ansprechende Geschenke.



Blick in die Warmhalle. Gut zu erkennen ist die großzügige Höhe des Gebäudes.



An Mustergräbern können sich die Kunden über Grabbepflanzungen informieren.

Anmutung zu erzeugen. Viele der Alutische besitzen Hussen, und Stellwände gliedern die Verkaufsbereiche, ohne den Blick zu verstellen.

Individualität bleibt wichtig

Die Fläche beträgt nun 1.450 Quadratmeter im Verkauf, insgesamt sind 2.000 Quadratmeter überbaut, weil noch Lager und Sozialräume hinzukommen. Damit hat Vollmer im Vergleich zum alten Standort seine Fläche verdreifacht. „Für uns ist das ein Quantensprung“, freut er sich. 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind im Betrieb beschäftigt, mit einem hohen Anteil an Floristinnen. Jedes Jahr beginnt eine angehende Floristin ihre Ausbildung. Außerdem kommen noch 5.000 Quadratmeter Produktionsfläche dazu. Auf der Fläche wird saisonales Gemüse für den eigenen Verkauf angebaut. „Den Weg wollen wir auch nicht verlassen. Regionalität ist für uns ein wichtiges Thema, und das nicht erst, seit es in aller Munde ist, sondern

schon immer. Ich bin auch viel flexibler, weil ich mein individuelles Sortiment anbauen kann. Wir bauen zum Beispiel viel mehr Salatsorten an, als ich auf dem Großmarkt bekommen würde.“ Und nicht nur in diesem Bereich ist Vollmer die Individualität wichtig: „Ich möchte meinen eigenen Weg gehen, denn sonst nähere ich mich immer mehr dem Systemhandel an und bin austauschbar.“ Trotzdem hat er sich jetzt den egesa-Gärtnern angeschlossen, allerdings vor allem, um die Vorteile eines Marketingverbundes zu nutzen. Auf die Tatsache, dass mit dem neuen, viel größeren Standort nun auch mehr Mengen eingekauft werden müssen, hat sich Vollmer bereits im Vorfeld vorbereitet und viele Gespräche geführt. „So kennen sich die Seiten bereits gut, und jeder weiß, wie der andere tickt“, erläutert Vollmer.

Eine Besonderheit ist das Angebot an regionalen Spezialitäten, vom Senf bis hin zu Hochprozentigem aus Schwarzwälder Brennereien. Liebevoll von den Floristinnen ausdekoriert, sind

es individuelle Geschenke, die mit oder ohne Blumiges gut ankommen.

Stark in Dienstleistung

Vollmer bietet eine breite Palette an Dienstleistungen rund um die Pflanze an, vom Bepflanzungsservice für Balkonkästen über Hochzeitsfloristik, Trauerfloristik bis zu ausdekorierten Schalen und Töpfen. „Eigentlich sind wir immer noch ein Blumenladen, nur ein bisschen größer“, schmunzelt Vollmer. Besonders gerne wird mit natürlichen Materialien gearbeitet, zum Beispiel Rinden oder Moos. Die Mitarbeiterinnen bilden sich regelmäßig fort, um das hohe Niveau zu halten. „Solche anspruchsvollen Objekte finden Sie nicht im Großhandel, hier ist wirklich alles individuell und handgearbeitet.“ Im Bereich der überdachten Freifläche befinden sich auch einige bepflanzte Mustergräber, die zusammen mit einem örtlichen Steinmetz präsentiert werden.

Der Einzugsbereich hat sich mit dem Neubau vergrößert, das hat Vollmer bereits nach den ersten Tagen festgestellt. Dazu habe seiner Meinung nach

sicher auch die verstärkte Werbung zur Eröffnung beigetragen. Aus einem Radius bis zu 20 Kilometern kommen die Kunden nun. „Was uns hier ein wenig

fehlt, ist eine größere Stadt in der Nähe. Straßburg ist zwar nicht weit, aber da macht sich doch bemerkbar, dass es in Frankreich liegt. Andererseits leben hier viele gut situierte Leute mit Einfamilienhäusern und großen Gärten, das passt schon.“

Auffallend sind die drei Arbeitstheken, die im Verkaufsgebäude verteilt sind. Auf diese Weise sind die Mitarbeiterinnen vor Ort präsenter und als Ansprechpartner gut sichtbar. An Tagen mit hohem Kundenaufkommen entzerrt sich die Platzsituation dadurch spürbar und auch Wartezeiten für floristische Arbeiten verringern sich. //

Katharina Adams

Neubauplanung Schritt für Schritt

- Kunde legt Lageplan bzw. Grundstückspläne vor, äußert Budgetvorstellungen und erste Ideen zum Umbau bzw. Neubau.
- Gedankengänge des Kunden enthalten wichtige Details für erste Konzeptideen.
- Im stetigen Dialog findet ein Abgleich mit zwischen Kunde und Planer statt.
- Diese Informationen bilden die Basis für die erste Ideenskizze (Ortsbesichtigung ist wichtig für die richtige Ausrichtung des Eingangs und der Parkplätze).
- Erste Ideenskizze wird mit dem Kunden diskutiert, weitere Erkenntnisse und Vorstellungen entstehen. Referenzobjekte werden besichtigt und gemeinsam mit dem Kunden ausgewertet.
- Inneneinrichter mit ins Boot holen, da sich daraus in der Innengestaltung und den Abläufen neue Erkenntnisse ergeben.
- Genauere Kostenschätzung, in weiteren Schritten wird der Entwurf konkretisiert und bis zur Baugenehmigung verfeinert.

Architektin Karoline Klar, Rabensteiner

Online



Das ganze Interview mit Architektin Karoline Klar unter:
<http://bit.ly/miG-Online>

Anzeige

Endlich gibt's die Stars auch in Rot!



FOR LIFE!



WEBER.COM



LIMITED EDITION

MASTER-TOUCH® GBS® LIMITED EDITION, ROT

(Grillfläche: Ø 57 cm)

Endlich gibt es unseren Bestseller in original Weber Rot als Limited Edition. Mit GBS-Grillrost aus Edelstahl für unbegrenzte Möglichkeiten und integriertem Deckelthermometer zur Temperaturkontrolle während des Grillens – damit gelingt der Feiertagsschmaus garantiert. Nur solange der Vorrat reicht.

UVP* 349,00 €



LIMITED EDITION

GENESIS® II E-410 GBS®, CRIMSON

Neu und exklusiv zur Weihnachtszeit: Eine der Topneuheiten des Jahres, der hochwertige Gasgrill Genesis II, präsentiert sich in weihnachtlichem Design mit crimson-rottem Deckel und ist so ein besonderer Blickfang auf jeder Terrasse und in jedem Garten. Nur solange der Vorrat reicht.

UVP* 1.299,00 €