

# Elche stehlen Adventskranz die Schau

Erstellt 26.11.2011 Kölner Stadt-Anzeiger – Nachrichten aus Köln



Der Versteigerungsraum wirkt wie ein riesiger Hörsaal. Die wichtigsten Informationen lesen die Kunden an den acht „Uhren“ an der vorderen Wand ab. Die Ware rollt auf drei Ebenen herein. (Bild: Hengesbach)

Schlechte Zeiten für Rosen. Für die ausdrucksstarke „Zazu“, die orange leuchtende „Cherry Brandy“ und sogar für die rote „True Love“. Je näher das Fest der Liebe rückt, umso mehr drängen vierfüßige Pflanzenträger auf die Einkaufslisten. Rentiere oder Elche unterschiedlicher Größe. „Da stehen die Leute wie verrückt drauf. Aber nur auf die mit der roten Schleife!“, sagt Henning Moeller.

Seit zwei Stunden sitzt der 46-jährige Kölner in einem gut 600 Menschen fassenden Raum, der wie ein riesiger Hörsaal aufgebaut ist. Auf unterster Ebene, da, wo im „Audimax“ der Dozent stehen würde, gleiten fast geräuschlos mit Blumen vollgeladene Karren vorbei. An der Stirnwand sind acht Kreise zu sehen, die an Uhren erinnern. In deren Zentrum leuchten ständig Buchstaben und Zahlen auf, die sich einem Laien kaum erschließen.

Wäre es draußen nicht noch stockdunkel, könnte man durchs Fenster die Grenze nach Holland sehen. Etwa zehn Kilometer von Venlo entfernt, befindet sich die „Veiling Rhein-Maas“, Deutschlands einzige Blumenversteigerung. 2300 Blumengroßhändler aus der ganzen Republik, Kommissionäre oder Leute wie Moeller, die ein oder mehrere Geschäfte haben, decken sich hier regelmäßig mit Schnittblumen ein. In der Adventszeit kommt tonnenweise Tannengrün dazu.

Moeller trägt einen Kopfhörer mit Sprechfunktion und blickt konzentriert zu den Anzeigetafeln. Ab und an drückt er einen Knopf an seinem Pult und murmelt „zwei“ oder „fünf“. Manchmal brummt er „Mist!“ Dann hat er zu spät gedrückt; wie gerade, als ein Karren mit Rentieren vorbeirollt. Insgesamt wirkt der Geschäftsmann im marineblauen Pulli entspannt. Er hat sich am Tag zuvor bereits mit Advents-Dekoware eingedeckt und ist nicht unbedingt auf Nachschub angewiesen. Kollegen schauen da schon wesentlich unruhiger zu den Uhren, auf denen man sehen kann, wie die einzelne Christrose praktisch von Sekunde zu Sekunde um einen Cent günstiger wird. Drückt man zu früh, zahlt man einen relativ hohen Preis, drückt man zu spät, geht man leer aus.

Moeller gefällt dieser Teil seines Berufs, obwohl an den Versteigerungstagen der Wecker bereits um halb vier in der Früh klingelt. Eine knappe Dreiviertelstunde später steigt der Händler in seinen 7,5-Tonner und macht sich auf den Weg in Richtung Holland.

Der Betriebswirt war 15 Jahre lang Geschäftsführer einer Lobbyorganisation, nämlich dem Verband des Deutschen Blumengroß- und Importhandels (BGI). „Das wurde irgendwann

extrem langweilig, weil es keine neuen Herausforderungen mehr gab.“ Sich groß auf die Fahnen zu schreiben, der Branche den ermäßigten Mehrwertsteuersatz von sieben Prozent erhalten zu haben, reichte ihm nicht. Moeller, der seine berufliche Erstberührung mit Pflanzen bereits als 16-Jähriger in einem Kibbuz bei Haifa hatte, wo er Nelken schnitt und eintütete, wollte wieder an die Basis zurück.

Das tat er einerseits, indem er das „Flower Label Programm“ ins Leben rief, einen Zusammenschluss von Blumenproduzenten, -händlern, Menschenrechtsorganisationen und Gewerkschaften, die sich zum Ziel setzten, „die sozialen und ökologischen Bedingungen in den Drittländern der Blumenbranche nachhaltig zu verbessern“.

Zum anderen zog er – unter anderem der Liebe wegen – nach Köln und eröffnete nach einem erfolgreichen Testlauf mit einem Blumenstand in der Innenstadt das erste seiner inzwischen drei „ColFlor“-Geschäfte in Widdersdorf. Lindenthal und Sülz folgten. Im gut 100 Kilometer entfernten Straelen-Herongen kauft Moeller zwar für alle drei Filialen zugleich, aber nicht für alle das gleiche. „In Lindenthal laufen fast nur weiße Blumen, in Sülz auch bunte Sträuße.“ Ähnlich wie die Tellerchen auf dem Laufband im Sushi-Restaurant gleiten im Versteigerungssaal non-stop Blumenkarren vorbei.

Selbstverständlich steht kein Holzhammer schwingender Auktionator im Zentrum. Die Versteigerer sitzen ähnlich wie in der Oper in Seitenbalkons und kommunizieren über Headsets mit den Käufern – etwa über Abnahme-Mengen. Moeller wartet auf Adventskränze, aber keine runden. In diesem Jahr sind die mit nebeneinander angeordneten Kerzen besonders gefragt. Moeller schließt daraus: „Die Leute bleiben wieder länger miteinander am Tisch.“

Servierdamen huschen nahezu geräuschlos an den Stuhlreihen vorbei und fragen nach Kaffee- oder Brötchen-Wünschen. Von der Betriebsamkeit in der angrenzenden, mehr als fußballfeldgroßen Halle merkt man im Versteigerungssaal nichts. Elektromobile, an denen Pflanzenkarren hängen, sausen herum wie Autoscooter, nur vermeiden sie Karambolagen. Im Anschluss an jede Versteigerung wird die Ware direkt zu den einzelnen Lkw-Boxen gefahren, wo sie die Händler dann nur noch mit ihren Einkaufslisten vergleichen und einladen müssen.

Zeit ist Geld und überdies ein Wettbewerbsvorteil. Wie die meisten seiner Kollegen könnte Moeller den Nachschub für seine Läden auch auf dem Kölner Blumengroßmarkt kaufen. Aufgrund seiner regelmäßigen „Veiling“-Touren hat er die Ware jedoch schon „ein bis zwei Tage früher im Laden“. Das mache viel aus, wenn man dem Kunden „mindestens fünf Tage Haltbarkeit“ garantiere.

Schubladen schiebende Hirsche kommen in den Versteigerungssaal. Der Duft von Nadelhölzern liegt im Raum. Weihnachtssterne, Mistelzweige und Amaryllis rollen vorüber. Und dann bunte Primelchen. Wer weiß, vielleicht fängt vor dem zweiten Advent ja bereits der Frühling an.