



BÜRGSCHAFTSBANK
BADEN-WÜRTTEMBERG GmbH



Volksbank Lahr eG

**Gemeinsame Pressemitteilung der
Volksbank Lahr und der Bürgschaftsbank
Baden-Württemberg**

21. Dezember 2007

Ansprechpartner: Stephan Jansen
Tel. 0711 1645-703

e-mail: jansen@buergschaftsbank.de

**Mit frischen Blumen auf den Markt
Bürgschaftsbank und Volksbank Lahr unterstüt-
zen Rosen Bähr im badischen Friesenheim**

1 **Stuttgart.** Christian Schwer sorgt mit seinem Stand auf
2 dem Freiburger Münsterplatz für gute Laune. Kommentare
3 wie „Jetzt geht es mir besser“ bekommt der Gärtner oft
4 von Passanten zu hören. Sein Angebot ist nicht nur far-
5 benfroh, es duftet auch noch ungemein gut: Rund 150
6 verschiedene Rosensorten bietet er übers Jahr verteilt auf
7 dem Markt an, im Sommer reichert er die Palette mit
8 Schnittblumen wie Astern, Dahlien und Gladiolen an. Vor
9 zwei Jahren hat der 30-Jährige den Friesenheimer Betrieb
10 Rosen Bähr übernommen und seither stetig erweitert. Die
11 Bürgschaftsbank und die Volksbank Lahr unterstützen ihn
12 auf seinem Wachstumskurs. Zur Zeit lässt er eine Verar-
13 beitungs- und Lagerhalle mit zwei Blockheizkraftwerken
14 bauen. „Das positive Konsumklima steigert die Nachfrage
15 nach hochwertigen Schnittblumen“, erklärt Guy Selbherr,
16 Vorstand der Bürgschaftsbank. Christian Schwer profitiere
17 davon – zumal sein umfangreiches Sortiment an Schnitt-
18 rosen und anderen Blumen weitgehend einzigartig im
19 Südwesten ist. Auch die Volksbank Lahr ist von dem Kon-
20 zept überzeugt: Der Unternehmer sei jung und innovativ
21 und würde ein bereits etabliertes Unternehmen erfolgreich
22 fortführen, erklärt der Prokurist Dieter Burghard. „Christian
23 Schwer lebt für die Rosen, er ist dafür in der ganzen Regi-
24 on bekannt.“

25 Der 30 Jahre alte Gärtner hat sich schon 2003 selbststän-
26 dig gemacht. Nebenberuflich baute er einen ersten Betrieb
27 für Schnittblumen mit Tulpen, Bartnelken und Sonnenblu-
28 men auf, während er als Angestellter in einer Gärtnerei für
29 Topfpflanzen arbeitete. „Es hat mir Spaß gemacht“, erzählt
30 Christian Schwer, „Blumen zu kaufen, macht die Men-
31 schen glücklich.“ Die Nachfrage danach sei vorhanden
32 gewesen, aber das Angebot fehlte. Zwei Jahre später
33 wurde er auf Rosen Bähr in Friesenheim aufmerksam, für
34 den seit fast 50 Jahren bestehenden Betrieb wurde ein



35 Nachfolger gesucht. Über eine Art Mietkauf wurde die
36 Übernahme geregelt. Seither machte der Gärtnermeister
37 das Unternehmen schlagkräftiger: Die Logistik wurde auf
38 praktischere Fahrzeuge umgestellt, die Verarbeitung mit
39 dem Kauf einer Bündelmaschine rationalisiert, die Pflege
40 der Rosenfelder mit Schmalspurtraktoren vereinfacht. Die
41 Anbaufläche für die Blumen hat er mittlerweile auf 17 Hek-
42 tar verdoppelt. 45 Mitarbeiter sind in seinem Betrieb be-
43 schäftigt. Im Sommer werden täglich bis zu 15.000 Rosen
44 geschnitten. Im eigenen Geschäft, werktäglich auf dem
45 Freiburger Münsterplatz und vier Mal in der Woche auf
46 dem Emmendinger Markt verkauft Christian Schwer seine
47 Produkte, etwa die Hälfte geht in den Großhandel und an
48 Wiederverkäufer zwischen Basel und Stuttgart.

49 „Unsere Rosen sind frisch, halten lange und wir haben
50 eine große Auswahl“, erklärt der Unternehmer seinen Er-
51 folg. Seine Preise auf dem Markt sind günstig und die
52 Kunden können sich ihre Sträuße selbst zusammenstellen.
53 Außerdem hat er Rosen in seinem Sortiment, die es sonst
54 kaum gibt: duftende Arten wie Nostalgie oder Augusta
55 Luisa, die gesprenkelten oder panachierten Malerrosen,
56 die edle Caramel Antike oder das seltene Moosröschen.
57 Die Zukunft sieht für Rosen Bähr also rosig aus – erst
58 recht wenn der Klimaschutz die Importe aus Südamerika
59 und Afrika verteuert. „Rosen gehören zum Leben“, findet
60 Christian Schwer. Die Klassiker unter den Blumen beglei-
61 ten die Menschen von der Taufe zur Hochzeit, bei vielen
62 Geburtstagen und über den Tod hinaus.

63 *Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg ist eine wettbe-*
64 *werbsneutrale Selbsthilfeorganisation der Wirtschaft mit*
65 *fast 50-jähriger Tradition und Partner des Mittelstands in*
66 *Baden-Württemberg. Unsere Gesellschafter sind Kam-*
67 *mern, Verbände und die Spitzeninstitute der Kreditwirt-*
68 *schaft. Mit unseren Bürgschaften gegenüber Kreditinsti-*
69 *tuten ersetzen wir fehlende bankübliche Sicherheiten mittel-*
70 *ständischer Unternehmen und ermöglichen damit Finan-*
71 *zierungen, die sonst scheitern würden. Das Bürgschafts-*
72 *und Garantievolumen liegt bei € 1,3 Milliarden. Im Bundes-*
73 *vergleich sind wir mit rund einem Drittel der bundesweit*
74 *verbürgten Kredite und garantierten Beteiligungen das*
75 *größte Institut dieser Art.*