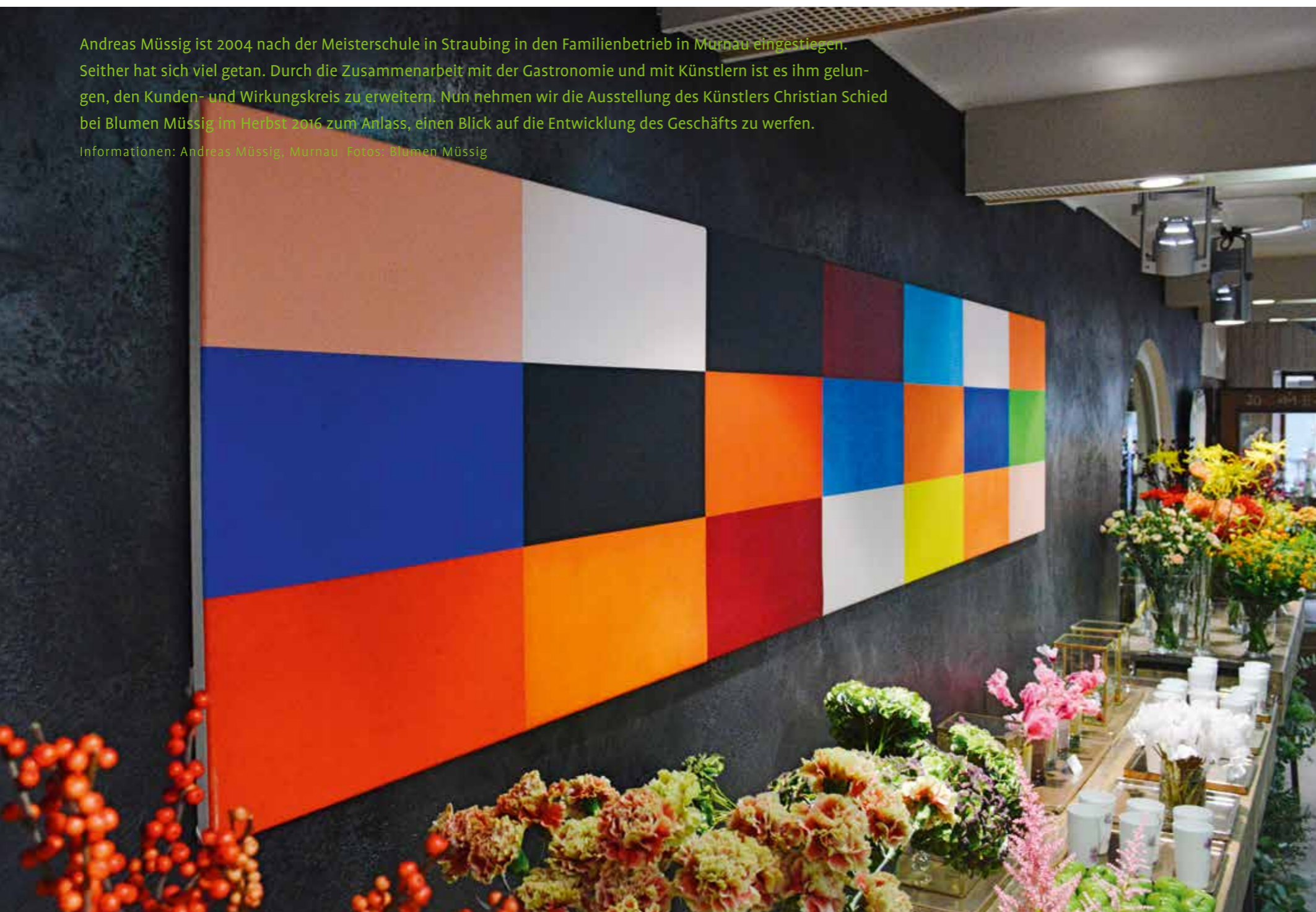


ZUSAMMENARBEIT MIT KÜNSTLERN

Kunst im Blumengeschäft

Andreas Müssig ist 2004 nach der Meisterschule in Straubing in den Familienbetrieb in Murnau eingestiegen. Seither hat sich viel getan. Durch die Zusammenarbeit mit der Gastronomie und mit Künstlern ist es ihm gelungen, den Kunden- und Wirkungskreis zu erweitern. Nun nehmen wir die Ausstellung des Künstlers Christian Schied bei Blumen Müssig im Herbst 2016 zum Anlass, einen Blick auf die Entwicklung des Geschäfts zu werfen.

Informationen: Andreas Müssig, Murnau, Fotos: Blumen Müssig



Im Oktober 2016 war Christian Schied mit seinen abstrakten Bildern zu Gast bei Blumen Müssig. Der Künstler arbeitet großflächig und verbindet in seinen Bildern gerne Farbe und Raum zu einer Einheit.

Die modernen, flächigen Bilder von Christian Schied stehen in einem wirkungsvollen Kontrast zu den Blumen und Pflanzen mit ihrer lebendigen Ausstrahlung. Andreas Müssig achtet darauf, dass sich Blumen und Ausstellungsstücke ergänzen und nicht in Konkurrenz zueinandertreten.



Murnau am Staffelsee ist ein Ort, der Künstler und Kunstinteressierte an zog und immer noch anzieht. Ausstellungen im Münstertal und im Schlossmuseum erinnern insbesondere an das Wirken von Gabriele Münter, Wassily Kandinsky und anderen Blaue-Reiter-Künstlern. „Auch viele zeitgenössische Künstler leben und arbeiten in Murnau und halten Natur, Licht und Landschaft in ihren Werken fest“, berichtet Andreas Müssig. Für ihn liegt es daher nahe, mit Künstlern zusammenzuarbeiten. Er sieht darin auch die Möglichkeit, etwas Neues auszuprobieren und Floristik als gestalterisches Handwerk in einem künstlerischen Umfeld darzustellen.

Der Betrieb geht ganz normal weiter

Jedes Jahr im Herbst organisiert Andreas Müssig eine Ausstellung mit einem Künstler, meist im Rahmen der Murnauer „KunstNacht“. 2016 war Christian Schied zu Gast. „Die Künstler haben grundsätzlich den ganzen Laden zur Verfügung, aber der Betrieb geht ganz normal weiter“, erklärt der Floristmeister. „Künstler wie Christian Schied können damit sehr gut umgehen, die Kunst wird ganz selbstverständlich ein Teil des Ladens und in Verbindung mit unseren Blumen und Arran-

gements ergeben sich immer wieder neue, spannende Situationen.“ Die Ausstellungen sind mittlerweile zu einer festen Größe geworden. Sie haben den Nebeneffekt, dass sie immer wieder neue Kundenkreise erschließen, weil jeder Künstler sein eige-

Die Kunst wird ganz selbstverständlich ein Teil des Ladens.

nes Publikum hat. „Wir werden dann von diesem Publikum mit einem anderen Blick wahrgenommen“, so Andreas Müssig. Zur Wahrnehmung als Gestalter hat auch ein Buch beigetragen, das der Floristmeister zusammen mit einer Fotografin und einer Grafikerin im Jahr 2010 herausgegeben hat. „Das war Luxus“, blickt Andreas Müssig zurück. „Der zeitliche und finanzielle Aufwand war enorm, vor allem der Druck war richtig kostenintensiv.“ Er bereut aber nicht, dass er das Buch bei einer Druckerei in Auftrag gegeben hat. „Die Abwicklung über das Internet wäre billiger gewesen, aber man hat weniger Einfluss auf das Ergebnis.“ Das Buch ist ausverkauft und hatte eine gute Wirkung bei Ausschreibungen und der Akquise von Firmenkunden, aber die Breitenwirkung war gering.



Christian Schied arbeitet inzwischen bevorzugt mit Farbflächen. Passend zum Blumengeschäft ging er aber auch zurück zu seinen Anfängen und zeigte abstrakte Blumen- und Landschaftsbilder.

Der normale Betrieb läuft während der Ausstellungen weiter. Die Floristen nutzen die Gelegenheit, um zu zeigen, wie sie mit Blumen dekorieren und wie sie mit Farben, Räumen, Blumen und der Natur umgehen.



„Alle Künstler, die bisher bei uns ausgestellt haben, waren von der Symbiose Blumen und Kunstobjekte begeistert“, freut sich Andreas Müssig. „Ganz nebenbei“ präsentiert er bei den Ausstellungen die neuesten Gefäße und Vasen im Geschäft, immer mit Blumen bestückt. Im Schaufenster zum Beispiel wurden kleine chinesische Vasen mit zarten Blumen gefüllt. Das inspiriert die Kunden und regt zum Kauf an.

Die Website wird überregional wahrgenommen und führt häufig zu Anfragen und Aufträgen.

Ganz anders beurteilt er seine Aktivitäten im Internet. Über einen Blog macht er auf Ausstellungen und andere Aktionen im Geschäft aufmerksam, und er zeigt Fotos von Hochzeiten und Events. Die Website wird überregional wahrgenommen und führt häufig zu Anfragen und Aufträgen. Sehr positiv hat sich auch der regionale Lieferservice entwickelt, der über die Website angeboten wird. „Es zahlt sich aus, bei Google ganz oben zu sein“, stellt Andreas Müssig fest.

Kontakte zur Gastronomie und Hotellerie

Blumen Müssig liegt in der Fußgängerzone Murnaus, direkt am Rathaus. Als Andreas Müssig nach der Meisterschule in den Familienbetrieb eingestiegen ist, begann er systematisch, Kontakte zur Gastronomie und Hotellerie auszubauen. Die Zusammenarbeit mit festen Partnern hat dazu beigetragen, dass sich die Floristen

als Spezialisten für Hochzeiten und Events positionieren konnten. Inzwischen kommen immer mehr Aufträge durch Privatkunden dazu. „Sehr viele Kunden kommen über persönliche Empfehlungen“, freut sich Andreas Müssig. „Ich sage immer, eine Hochzeit sollte mindestens zwei bis drei direkte Folgeaufträge einbringen.“ Er wird von seiner Schwester, zwei Floristen und einer Auszubildenden unterstützt. „Dafür, dass wir so viele Veranstaltungsaufträge haben, ist das sehr wenig“, räumt er ein. „Uns fehlen eine Floristin und eine Auszubildende.“

Attraktives Geschäft, starke Frequenz

Die meisten Aufträge werden im direkten Einzugsgebiet durchgeführt, vermehrt auch im Starnberger Raum, insgesamt reicht der Wirkungskreis der Floristen von Ulm bis Salzburg. Im Geschäft legen sie Wert auf eine vielfältige und jahreszeitliche Blumenauswahl, auf gute Qualität und eine stimmungsvolle Inszenierung. Trotz der vielen Touristen, die nach Murnau kommen, soll kein Geschenkartikelladen aus dem Blumengeschäft werden. Blumen und Pflanzen werden nur durch edle Glasgefäße, ausgewählte Wohnacces-

soires und Duftkerzen ergänzt. „Wir sehen uns als Blumenladen und wollen das auch ausstrahlen“, sagt Andreas Müssig. Er ist sich zwar sicher, dass man sich auf Events und Auftragsarbeiten spezialisieren kann und dafür nicht unbedingt einen klassischen Laden braucht, betrachtet das eigene Geschäft aber als zentralen Teil des Unternehmens. „Wir pflegen unseren Laden und werden deshalb auch stark frequentiert“, ist er überzeugt. „Bei uns war das ganze Jahr sehr viel los, wir hatten viele Hochzeiten, viele Veranstaltungen und wir haben das Glück, dass auch unser Laden gut läuft“, zieht er für das Jahr 2016 Bilanz. „Wir sind sehr zufrieden.“ ■

