

Rupert Fey, Geschäftsführer der beyond-flora GmbH, wirft einen Blick in die Zukunft

Am Anfang war das Chaos. Was wird 2021?

„Ein solches Jahr habe ich (auch persönlich) noch nie erlebt! Sicher, es gab Phasen wie z. B. 2013 mit dem „ewigen Winter“ – vor allem in Norddeutschland. Aber dass der Handel faktisch geschlossen wurde? Menschen Angst hatten, sich auf der Straße in Menschenmengen zu begeben? Hamsterkäufe? Bilder von LKWs mit Leichen aus den Nachbarländern?

Da ist die grüne Branche doch in Summe sehr gut davongekommen, wenn man von den Betrieben absieht, die von Events oder einem hohen Umsatzanteil im März oder Laufkundschaft vor allem in Centern leben. Es stimmt nachdenklich, dass viele nach einem Monat Schließung schon mit dem Rücken an der Wand standen. Eine Situation, die auch ganz leicht bei Krankheit oder etwas gefühlt Trivialem wie einer Baustelle vor dem Geschäft eintreten kann.



Rupert Fey, Geschäftsführer der beyond-flora GmbH

Aber wie gehen wir als Unternehmer mit diesen Erkenntnissen und dem neuen Jahr um?

In unserem aktuellen Platzhirsch-Kurs (Online über 4 Monate) gibt es einen großen Unterschied zum letzten Jahr. Viele wollen nicht mehr das gewohnte „Größer-Schneller-Weiter“, sondern beschäftigen sich mit der Frage „Wie kann ich eine bessere Work-Life-Balance finden und so mit weniger Arbeit oder Mühen das gleiche erreichen?“. Sind das nicht auch großartige Ziele? Für mich absolut gleichwertig wie das Streben nach Ertrag und Größe. Jeder wie er es mag und braucht. Das muss doch das Ziel als Selbstständiger sein!

Aus unserer Sicht gibt es verschiedene Szenarien für die nächsten Monate – von teilweisen Lockdowns bis zum Einsatz eines Impfstoffes. Die Menschen werden

vermutlich bis zum Sommer 2021 häuslicher leben und arbeiten. Die kurzfristige Prognose ist also für alles, was das Heim schöner macht, weiter sehr gut! Für Events und Besuche bleibt es weiterhin noch schwierig. Dafür ist dort mit einem großen Nachholbedarf zu rechnen, wenn es mal wieder losgeht.

Also einfach weiter so?

Das wäre unserer Meinung nach ein großer Fehler. Wer jetzt nur einfach das Geld mitnimmt, verliert mittelfristig den Anschluss. Warum? Weil der Kunde sich ändert. Im Einkaufsverhalten und wie er lebt und arbeitet. Das bedeutet nicht, dass der Onlinehandel alles andere

verdrängen wird, aber dass Service und Erlebnis für die „Stationären“ lebenswichtig werden. Alles, was als Abgrenzung zum Wettbewerb aus Kundensicht relevant ist, verdient den Ausbau zur Profilierung.

Und der zweite Punkt ist die Wirtschaftlichkeit. Wenn wir wieder in normales Fahrwasser kommen, wird Effizienz wieder an Bedeutung gewinnen. Damit gute Löhne und ein angemessener Unternehmerlohn möglich sind. Nur so lassen sich mittelfristig die Betriebe der Branche in die nächste Generation bringen.

Abgesehen davon wünsche ich Ihnen aber vor allem erstmal einige ruhigere Tage, um Zeit für Ihren persönlichen Rückblick zu haben und sich Gedanken machen zu können, welche Erkenntnisse Sie in diesem außergewöhnlichen Jahr gewonnen haben. Darauf aufzubauen ist ein guter Schritt zu einer erfolgreichen Strategie 2021. Viel Erfolg!

(Rupert Fey, mb/ Foto: beyond-flora)

Rupert Fey und sein Team bei beyond-flora sorgen für Erfolg im grünen Business. „beyond“ bedeutet „darüber hinaus“. Nach maßgeschneiderter Analyse werden gemeinsam die Herausforderungen im Markt und die Wirtschaftlichkeit angepackt.

Mit der genauen Positionierung im Markt werden neue Kräfte frei. Es entstehen maßgeschneiderte innovative Verkaufs- und Marketingkonzepte. Seit 2009 ist das Unternehmen eine feste Größe im deutschsprachigen Markt.

beyond-flora GmbH

Nienwohlderstr. 18 h
D-23863 Bargfeld-Stegen
T: +49 (0) 4532 / 505-221
E: info@beyond-flora.com
I: www.beyond-flora.com