



Rupert Fey, beyond-flora

Machen Kleider immer noch Leute?

Zum Erscheinungsbild des Geschäfts gehört die komplette Wirkung nach außen und damit auch die Kleidung des Teams. Ein Modediktat gibt es zwar längst nicht mehr, aber man sollte den ersten Eindruck nicht unterschätzen. Also stellt sich die Frage, ob sich die Kleidung vielleicht sogar auf den Umsatz auswirkt.

Der Individualismus und die Mode machen das Feld immer weiter auf. In der Mode ist gesellschaftlich heute viel mehr akzeptiert als vor zehn oder gar 20 bis 30 Jahren – alles scheint erlaubt. Aber ist im Umgang mit Kunden auch

den nächsten Wochen an, ich war und blieb in Jeans und Hemd.

Jedenfalls habe ich mitgenommen, dass passende Kleidung wichtig bleibt für den ersten Eindruck. Ich käme nie auf die Idee, im Anzug zu meinen Kunden in die Gärtnerei oder den Verkauf zu gehen. Weil ich dann als Schlipsträger einen viel schlechteren Start hätte. Und mir ein guter, schneller, persönlicher Einstieg wichtig ist für beste Beratung.

Ein guter Einstieg ist wichtig für beste Beratung.

alles dienlich? Ich selbst hatte beim ersten Kontakt in meiner Ausbildung zum Trainer ein Aha-Erlebnis. Als ich dort ankam, standen mir zwei Menschen gegenüber. Ein Mann im Maßanzug mit Einstecktuch und eine Frau in Jeans und Batikbluse. Es stellte sich heraus: Die Trainerin trug die Batikbluse, mein Mitschüler den Maßanzug und Lackschuhe. Natürlich hatte ich ihn angesprochen, weil ich dachte, er ist der Trainer. Er passte sich in

Sauber und ordentlich mit eigenem Stil

Was bedeutet das für das Blumengeschäft? Natürlich braucht man keine „Ausgehuniform“. Wer aber Kunden, die bereit sind, hochwertige Ware zu entsprechenden Preisen zu kaufen, gut beraten möchte, sollte nicht nur an die Optik des Geschäfts, sondern auch an das eigene Erscheinungsbild denken.

Klar, das ist ein weites Feld, genau wie sich die Kunden stark unterscheiden. Aber „sauber und ordentlich mit eigenem Stil“ passt eigentlich immer. Was dagegen aus meiner Sicht komplett falsch ist: jeder Eindruck von „mein Beruf ist Schufferei“ und „ich komme kaum rum und deshalb sehe ich so aus und mein Arbeitsplatz wird von einer Sammlung alter Kaffeetassen dekoriert“. Die Mitleidstour funktioniert bei Kunden mit Interesse für hochpreisige Produkte nach unserer Erfahrung sehr selten. Im Gegenteil: Gutes, selbstbewusstes Auftreten ermöglicht gute Preise und Aufträge.

Firmenkleidung sorgt für Zugehörigkeit

Wie das genau aussieht? Eine pauschale Antwort ist wieder einmal schwierig, denn das Erscheinungsbild soll ja zum eigenen Stil und zum Geschäft passen. Ich habe nichts gegen Tattoos, Piercings und mehr Haut. Wer hier zuspitzt, verliert sicher einige Kunden, macht dafür andere zu Fans. Trotz allem ist es sinnvoll, wenn das Team eine gewisse Firmenkluft trägt, zum Beispiel die gleiche Schürze, das glei-

che Shirt oder die gleiche Weste. Das sorgt für Zugehörigkeit und erleichtert Kunden die Ansprache. Aber bitte keine ausgeleierte Fleecejacken! Gute Ideen finden sich in der Gastronomie und im Einzelhandel. Wer das Team einbindet, sorgt auch für eine bessere Akzeptanz. Oft reicht ein „Teil“, der Rest bleibt jedem selbst überlassen.

Das Wichtigste aber bleibt: Keine Verkleidung, sich selbst treu bleiben und dabei sauber und modern! Wir verkaufen fachliche Exzellenz und Emotionen. Gut, wenn das eigene Outfit diesen Anspruch unterstützt.

Rupert Fey, Bargfeld-Stegen, rfe@beyond-flora.com

FLORIEREN-ONLINE.DE

Einen Eindruck vom Angebot der Firmen, die sich auf Berufskleidung spezialisiert haben, verschaffen Beiträge von Heidi Hetper, die sich immer wieder bei kleinen und großen Labels umgehört hat. Auf unserer Website können Sie nachlesen:

- ▶ Ein einheitlicher Look, florieren! Nr. 10/2019 – Webcode 6267
- ▶ Praktisch und modern, florieren! Nr. 4/2017 – Webcode flo6268
- ▶ Modisch und standfest (Schuhe), florieren! Nr. 16/2021 – Webcode flo6269