



Foto: beyond-flora

Foto: Mette Vasterling

## HERR RAT & FRAU TAT

IMPULSE FÜR MEHR PROFIT UND PROFIL

# Wie kann man brennen ohne auszubrennen?

### Vorsorge für die Saure-Gurken-Zeit

Die grüne Branche hat Stoßzeiten, das macht sich auch auf dem Konto bemerkbar. Im Januar ist schnell Ebbe, das ist jedes Jahr gleich und kann trotzdem immer wieder für Bauchweh sorgen. Die rechtzeitige Sorge für ein gedecktes Konto in schwachen Monaten kann dem vorbeugen. Die Planung der Liquidität und der finanziellen Basis ist ein wichtiger Faktor für mentale Stabilität. Gefühlte Unruhe kann auch aufs Team ausstrahlen, das Hamsterrad dreht sich. In ruhigen Zeiten sollten sich auch Inhaber entspannen und nicht wegen Existenzängsten zusätzlich stressen. Wer in der Saison sprinten will, muss in anderen Zeiten auch mal langsam gehen (können).

### Profil und Priorität

Selbst und ständig. Als Florist. Als Dienstleister. Als Unternehmer. Die Aufgaben der Inhaber haben sich gewandelt, sind zahlreicher geworden: aufgrund des veränderten Kundenverhaltens, der neuen Medien und Vertriebskanäle und der Einstellungen der Menschen zur Arbeit. Wie sieht dein Profil als Unternehmer aus? Was musst wirklich „du“ machen und was können Mitarbeiter vielleicht sogar besser? Es ist leichter, sich auf Aufgaben zu konzentrieren, wenn sie klar umrissen sind und die Dringlichkeit eingestuft ist. Es hilft auch, wenn ein Tages- oder Wochenplan die immer wiederkehrenden Aufgaben einordnet und die Erwartungen den Chefs bekannt sind. Realistische Ziele geben Klarheit, zum Beispiel: „Eine Floristin hat bis Mittag Zeit für 15 Sträuße.“ Der Zwiespalt „Ich binde doch lieber schnell mit, obwohl die Messeplanung dringend ansteht“ tritt gar nicht erst auf. Florist und Chef schaffen ihre Aufgaben, beide sind zufrieden.

### Geht es nur mir so?!

Egal, ob in der Floristen-Facebook-Gruppe, über WhatsApp mit der Meisterschulklasse oder in der Erfa-Gruppe (vor Ort oder online) – es tut gut, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Auch branchenübergreifende Netzwerke vor Ort bieten zu ganz speziellen Themen eine Plattform, zum Beispiel, wie Job und Familie am besten vereinbar sind. Die Chemie muss stimmen und die Größe der Unternehmen sollte in etwa passen, damit die Schnittmenge trotz unterschiedlicher Branchen möglichst groß ist. Der vertrauensvolle Austausch bietet mentale Sicherheit, nicht allein zu sein. Dazu kommt noch der Gewinn des Informationsaustauschs. Wissen stärkt.

### Hamsterrad im Turbogang

Der Floristen-Kalender tickt anders, in Stoßzeiten dreht sich die Uhr noch mal schneller als normal. In „normalen“ Wochen ohne große Vorkommnisse reichen 100% Leistung. In Hochzeiten dürfen es 150% sein. Kennst du diese Denke? Nach der Pandemie und der Angst, ob man am nächsten Tag noch öffnen darf, möchte man mitnehmen, was geht. Es kommen ja ruhigere Wochen. Aber wie schnell ist eine vermeintlich ruhigere Zeit durch Krankmeldungen oder die kurzfristige große Beerdigung wieder abseits von „normal“? Realistische Ziele pro Woche, mit eingeplanten Puffer- und Ruhezeiten machen es möglich, den Floristen-Marathon gut durchzuhalten. Und geben auch dem Team die Chance, mitzuhalten und zu unterstützen.

Ruhig, mit Gelassenheit und offenem Ohr für die Mitarbeiter und Kunden durch den Tag gehen. Effizient und strukturiert arbeiten, Strukturen und Pläne schaffen, das gesamte Unternehmen im Blick haben, kreativ sein und voranschreiten, so kann der Job als Inhaber/-in eines Floristbetriebs umschrieben werden. Eine Monsteraufgabe. Wie sie gelöst werden kann? Dieser Frage gehen Rupert Fey und Jessica Grund-Grube in unserer neuen Impulse-Folge nach.

Text: Jessica Grund-Grube, Braunschweig, und Rupert Fey, Bargfeld-Stegen

### Bist du dein Geschäft?

Floristen leben für ihren Beruf. Ganz ohne geht es nicht. Oder? Reisen – da gibt es bestimmt einen interessanten Betrieb auf dem Weg. Die neue Kunstausstellung – macht sich toll auf Social Media und vielleicht trifft man Kunden? Erwischt? So ist es schwer, abzuschalten. Ein Hobby abseits vom Beruf, Spaziergänge mit dem Hund, Sport oder Musik helfen, den Kopf freizubekommen und lassen die eigene Persönlichkeit nach vorn treten. So kann ein Abstand entstehen, der den Blick auf das Geschäft von außen ermöglicht – und den eigenen Akku wieder auflädt.

### Glaubenssätze zwischen „Work und Life“

- ▶ Viele Aufträge in Stoßzeiten sichern den Umsatz, ein Annahmestopp ist kontraproduktiv.
- ▶ Kundenwünsche werden nicht abgelehnt – egal wie schwer sie zu erfüllen sind.
- ▶ Das Geschäft muss immer laufen, Wünsche nach Urlaub und Freizeit stehen hinten an.
- ▶ Unternehmer müssen 24/7 da sein.
- ▶ Realistische Ziele und Stückzahlen motivieren auch in Stoßzeiten.
- ▶ Transparente Arbeitsabläufe und Firmengrundsätze helfen bei Entscheidungen.
- ▶ Vorausschauend geplante freie Tage schaffen Klarheit, welche Kapazitäten das Team hat.
- ▶ Auch Chefs haben Anspruch auf Freizeit.
- ▶ Zeiten ohne Gedanken an den Beruf erlauben einen neuen Blick auf das Geschäft und sich selbst.

## Frau Tat: Meine Entscheidung

### HERR RAT & FRAU TAT



Jessica Grund-Grube ist Industriekauffrau, Floristmeisterin und Redakteurin. 2019 übernahm sie das Blumen-geschäft ihrer Mutter, hat vergrößert und arbeitet jetzt mit einem Team von fünf Köpfen.  
▶ [j.grund@blumen-grund.de](mailto:j.grund@blumen-grund.de)

Rupert Fey, Bargfeld-Stegen, ist Berater in der grünen Branche rund um die Bereiche Markt, Strategie und Kommunikation.  
▶ [rfey@beyond-flora.com](mailto:rfey@beyond-flora.com)

Der Spagat zwischen Familie und Unternehmen, die Frage, was ich meinen Mitarbeitern „zumuten“ kann, das hat meine Gedanken rund um die Uhr in Bewegung gehalten. Den Glaubenssatz „selbst und ständig“, eingesogen mit der Muttermilch, musste ich erst einmal durchbrechen, um ein gesünderes Gleichgewicht von Beruf und Zeit als Mutter und für mich zu finden. Verschiedene Bausteine helfen mir dabei. Damit ich mit meinem Team (teils Teilzeit mit Kind) gut aufgestellt bin, habe ich als Erstes an den Öffnungszeiten gedreht. An den schwächeren Tagen zum Wochenanfang ist nur noch vormittags geöffnet. Wir rocken bis mittags alle Bestellungen, die Absprachen untereinander und mit mir sind erledigt – im Idealfall. Das gibt mir nachmittags unglaublichen Freiraum, auch gedanklich. Damit ich ruhig mit dem neuen Modell schlafen konnte, war ein kontinuierlicher Blick auf die Zahlen wichtig, unterstützt durch Berater der Branche.

Ich selbst gestehe mir mittlerweile zu, dass ich nicht mehr alles selbst machen kann und auch nicht alles kontrollieren muss. Wochenpläne mit klaren Aufgaben und niedergeschriebene Preislisten und

Kalkulationsbeispiele unterstützen den Ablauf und greifen vielen Rückfragen vor. Das hilft vor allem mir, loszulassen und Vertrauen in das Team zu haben.

Eine tägliche Kleinigkeit habe ich erst vor Kurzem für mich entdeckt: Ich schalte erst nach meinem ersten Kaffee am frühen Morgen mein Handy an. Wahnsinn, welche Ruhe das für mich schafft, diese halbe Stunde für mich.

Ich liebe den Austausch mit anderen und finde Netzwerke unglaublich hilfreich. Fachbezogene, teils über Zoom, aber auch persönliche Treffen. Es geht wieder Zeit dafür drauf, ja. Aber jemanden schnell bei einer Frage anrufen zu können, spielt diese oft wieder komplett ein. Bei mir vor Ort bin ich auch branchenfremd vernetzt, mit selbstständigen Frauen, zumeist auch mit Familie. Wir teilen ähnliche Sorgen und können uns zu passenden Ansprechpartnern in der Region austauschen.

Richtig abschalten kann ich beim Spazierengehen und beim Sport. Egal, wer ich da bin, was ich verdiene, ob ich überhaupt arbeite: da bin ich ICH. Das alles prägt zunehmend ein positives Mindset. Mein Glas ist halb voll. Nie halb leer. ✨

## Herr Rat: Meine Empfehlung

Dieses Thema ist mir eine Herzensangelegenheit und ich bin selbst mittendrin: als Branchenkind und mit eigener Firma – ich bin nicht nur Berater, sondern auch Unternehmer. Aus eigener Erfahrung finde ich diese Methoden und Erkenntnisse besonders wichtig:

- ▶ Durch internen Überblick Gelassenheit gewinnen. Der Januar ist ruhig? Aber besser oder schlechter als sonst? Der Vergleich hilft. Oft ist der Januar „normal“, man kann die Ruhe nach guten Wochen nur nicht ertragen.
- ▶ Wer Situationen mit vertrauensvollen Partnern und Mitstreitern immer wieder abgleicht, versteht die Position im Markt und den Markt an sich besser. Das schafft Ruhe und Verständnis.
- ▶ Akzeptieren, dass wir ein Saisongeschäft betreiben. Mit Höhen und Tiefen. Wie in der Eisdielen: Wenn die Sonne scheint, müssen wir reinholen, was geht! Und es gibt Phasen zum Erholen, Aufräumen, Vorbereiten.
- ▶ Die Aufgabe als Unternehmer richtig definieren: Also nicht immer durcharbeiten, sondern vor allem das Team steuern, Ziele und Aufgaben finden und umsetzen.

▶ Zuversicht in die eigenen Stärken finden: Die Zukunft ist unsicher, aber aus der Vergangenheit, der Erfahrung und anderen Krisen wächst ein großes Vertrauen zu passenden Lösungen. Wir glauben daher fest daran, bessere Lösungen als der Wettbewerb zu finden.

- ▶ Akzeptieren, dass jeder(!) Stärken und Schwächen hat. Statt die Schwächen mühselig auf ein brauchbares Niveau zu bringen, sollte man die Aufgaben lieber intern oder extern delegieren. Und selbst mit Stärken punkten.
- ▶ Ausgleich außerhalb der Branche suchen. Also kein Fototermin, wo nebenbei noch Bilder für Kataloge und Social Media abfallen. Sondern mit Freunden und Familie ganz andere Sachen erleben.

Und ganz wichtig: Wer das Geschäft nur als Last empfindet, sollte über ein Ende nachdenken. Das ist keine Schande, sondern kann befreiend sein. Es gilt, auch die Vorteile des eigenen Geschäfts bewusst zu nutzen. Ob es Flexibilität ist, dass die Kinder mittendrin sind, oder die eigene Kunst oder die Kunden einen glücklich machen. Oder eben einfach „sein eigenes Ding zu machen“. ✨