

Nach der Saison ist vor der Saison

Kaum ist die Weihnachtssaison vorbei, geht es wieder von vorne los. Es ist gewiss und erfahrungsgemäß im Geschäftsalltag so: Es kommen nun einige schwache Wochen. „Jetzt mach ich erst mal ruhiger, meine Leute sind im Urlaub und wir fahren auch noch ein paar Tage raus“, sagt der Inhaber der Verkaufsgärtnerei zu mir. Da muss ich mir schon auf die Lippen beißen ... und ich sehe, die Abverkaufsschilder für die Terrakottaware versinken im Schnee, im Freiland liegen noch die Tannenreste! Klar, sollen Sie auch mal durchatmen! Trotzdem: Weg damit, denn die Arbeitsmenge ist in vier Wochen immer noch die gleiche. Aber, der Kunde sieht eine saubere Fläche und Sie können beschwingt die freien Tage genießen. Es ist wie mit dem sauberen Schreibtisch, es denkt sich besser! Und mal ehrlich, wie viel Zeit wird in den ruhigen Monaten auch mal vertrödelt, weil doch eh nichts los ist und ja heute keiner mehr kommt und dann braucht man ja auch nicht aufräumen und und und. Aber warum soll der Kunde auch kommen, wenn es so aussieht. Also Zettel raus, die Sachen durchgehen und anpacken, Stück für Stück. Sortieren, wegräumen. Und eine Manöverkritik mit dem Team zur letzten Saison. Was war gut, was machen wir nächstes Mal besser? Und was hat unseren Kunden gefehlt? Das macht allen Spaß, Sie bekommen einen guten und frischen Überblick und nebenbei haben Sie

schon eine erste Idee fürs nächste Mal. Und wenn keiner auftaucht, haben Sie es schlicht für sich getan.

Aber Sie werden sehen, so nach und nach kommen sie doch vorbei. Und die Kunden, die reinschauen, müssen den Primelduft gleich in der Nase haben, die Tulpen sollten ihnen ins Auge springen. Und bitte keine Weihnachtssterne und abgeblühten Orchideen. Auch das Antiquariat der letzten Übertopfserien muss jetzt weichen! Schaffen Sie Platz für den Frühling, deshalb kommen die Leute doch zu Ihnen! Wenn sie ihn nicht finden, suchen sie woanders weiter.

Saisonwechsel gehören zelebriert, wie es die Mode seit langem vormacht. Also auf einen Schlag alles auf Null, ein neues Jahr und der Frühling ist da!

Und bei „Frostfrei“, auch vor der Tür! Wir haben das emotionalste Produkt, müssen die Trümpfe aber auch sauber und konsequent ausspielen! Gehen Sie mal an die Straße, machen Sie selbst den Test: Würden Sie bei sich anhalten? Worauf fällt der Blick, wo ist die Farbe und die Frische? Wenn Sie zufrieden sind, dann fährt es sich ja doppelt so gut in den Urlaub oder auch auf die Ordermessen! Und in acht Wochen ist dann – hoffentlich – schon wieder Hochsaison.

„Saisonwechsel gehören zelebriert, wie es die Mode seit langem vormacht.“

Rupert Fey mit der Unternehmensberatung beyond-flora ist Vermarktungsexperte für den grünen Markt. Schwerpunkte sind Vermarktung, Organisation und Strategieentwicklung. Kunden und Projekte kommen aus Gartenbau, Handel und der Zulieferindustrie.

Kontakt: info@beyond-flora.com, www.beyond-flora.com

