

Wie geht es weiter mit der Branche?

„Bald ist sowieso Feierabend, es wird kaum noch ausgebildet und die Supermärkte überrollen uns!“ Das war so die Grundstimmung, als ich zum Treffen einiger Personen aus der Branche am Ende einer Messe dazu kam! Ich sehe das völlig anders. Und zwar nicht, weil davon auch mein Geschäft betroffen wäre. Sondern mit einer relativ einfachen Analyse.

Zum einen: Das Produkt Blumen, Pflanzen und Garten ist absolut in und es funktioniert nach wie vor! Wer einmal junge Leute gesehen hat, die ihren ersten Gemüsegarten anlegen oder Grünpflanzen kaufen, der weiß, dass unsere Produkte wirklich geliebt werden. Vielleicht mehr als vor zehn Jahren. Da haben viele den Abgesang schon eingeleitet, die jungen Kunden kommen nicht mehr – und so weiter. Da machte ich mich übrigens gerade selbstständig!

Es stimmt aber, die „Jungen“ kommen nicht unbedingt in den Fachhandel. Ganz im Gegenteil, viele haben noch nie ein Fachgeschäft betreten. Daher kommen übrigens auch die hilflosen Instagram-Fotos der Brautpaare, die auf einmal das erste Mal im Leben Blumenschmuck brauchen! Sie decken ihren Bedarf im Baumarkt, im Supermarkt und Co. Sie haben eine große Affinität zu Bundware und „Blumen pur“.

Aber ist das dann nicht das Aus? Ich finde nicht! Es gibt eine herausragende Parallele im Einzelhandel: Die Konditoreien. Es gibt fünf Prozent mehr Unternehmer und drei Prozent mehr Beschäftigte. Das Ganze, während die Bäckereien permanent verlieren! Und der Verband sagt: „Die Kunden geben wieder Geld aus!“ und „Gründen ist verhältnismäßig einfach.“ Viele sind spezialisiert auf Hochzeitstorten oder Pralinen.

Was schaffen die Konditoren und Bäcker, das Floristen und Gärtner nicht schaffen? Das ist eine Frage, die sich die Branche unbedingt stellen sollte! Und weil das meist sehr lange dauert, ist auch jeder Einzelne gefragt. Trägt mein Geschäft mich nicht weiterhin, muss ich etwas ändern. Vielleicht sind in 20 Jahren nur wenige Geschäfte übrig, aber es gibt reihenweise Spezialisten, die mit Werkstatt im Auto und einem Lager Events und Dekorationen bestücken. Es gibt nur eine Garantie, dass der Wandel weitergeht.

Der Gruppe oben habe ich von meinen Kunden im Produktionsgartenbau erzählt. Faktisch alle dieser Betriebe haben früher Gemüse oder Schnittblumen angebaut. Viele haben diesen Wandel, der vor allem durch die Energiekrisen befeuert wurde, nicht überstanden. Die Guten mussten jedenfalls auch in den 60er- bis 70er-Jahren schon sehr flexibel sein. Heute tun viele sich schon schwer, auch nur ein Standardprodukt auszutauschen in der Produktion. Früher wurde in zwei bis drei Jahren ohne Erfahrungen die komplette Produktion umgestellt. Könnte es vielleicht sein, dass ein Teil der Betriebe einfach nur zu langsam im Markt die Veränderungen erkennt? Die Essenz der Berufe ist doch die Leidenschaft für Blumen und Pflanzen und das Handwerk dazu. Es ist nicht gesagt, wie viele Floristen und Gärtner es in 20 Jahren noch mit Ladengeschäft gibt. Aber es wird ganz sicher die Branche geben. Also keine Angst vor der Zukunft! Aktiv verändern und gestalten statt abwarten und jammern ist die einzige Option, die ich mittelfristig sehe!

„Aktiv verändern und gestalten statt abwarten und jammern ist die einzige Option, die ich mittelfristig sehe!“



Foto: privat

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, moderne Webseiten, Verkaufs- und Marketingkonzepte. Seit 2009 ist das Unternehmen eine feste Größe im deutschsprachigen Markt.
Kontakt: ✉ info@beyond-flora.com 🌐 www.beyond-flora.com