



HERR RAT & FRAU TAT

IMPULSE FÜR MEHR PROFIT UND PROFIL

Foto: beyond-flora

Foto: Mette Vasterling

Einzelkämpfer sein oder netzwerken?

Sichtbar im Netz

Kooperationen mit Influencern bieten sowohl kurzfristige als auch langfristige Möglichkeiten, das Geschäft zu fördern. Wichtig ist dabei zu beachten, dass es Sinn macht, wenn es bei frischer Floristik die regionale Sichtbarkeit erhöht oder die Zusammenarbeit ein bestimmtes Produkt fördert, das versendet werden kann, wie zum Beispiel Trockenblumen-Floristik.

Neue Perspektiven

Regionale Berater und die Beteiligung an organisierten Einkaufsgemeinschaften können neue Perspektiven bieten und dazu monetäre und ideelle Vorteile. Im Verbund mit anderen zu sein, ermöglicht es, bessere Konditionen und Preise auszuhandeln, durch den Austausch werden der ein oder andere neue Artikel und neue Sortimente entdeckt. Mit einem Branchenberater an der Seite, auch über eine Erfa-Gruppe oder im Fachverband, gibt es immer wieder neue Impulse, die sich auch finanziell positiv niederschlagen.

Input auswärts

Fachmessen, Award-Verleihungen und Berufswettbewerbe wie die Deutsche Meisterschaft der Floristen sind Netzwerk-Plattformen, um sich (weiter) innerhalb der Branche mit Kollegen zu verbinden. Solche Treffen bieten eine gute Gelegenheit, Fachkenntnisse aufzufrischen und sich über neueste Trends mit anderen Fachleuten auszutauschen. Nach einer persönlichen Begegnung lässt sich im Nachgang ein Kontakt auch online gut weiterpflegen.

Kollegial statt Ellenbogen

Ein kurzer Abgleich, zum Beispiel „Wie kalkulierst du dieses Jahr die Adventskränze?“, spontan mit einer Kollegin oder Kollegen? Das klappt bei einem aktiven Netzwerk. Ob es Kollegen aus der Meisterschule sind, über eine Messe kennengelernt oder im Online-Workshop: Wenn die Chemie stimmt und eine Vertrauensbasis da ist, ist das eine wertvolle Verbindung, die auch punktuell Informationen und Input bietet, vielleicht auch eine Kooperation, um sich ab und an eine größere Einkaufsabnahme zu teilen.

Augen zu, Ellenbogen raus und allein gegen den Wind? Einzelkämpfer haben es schwer(er). Ein Wortwechsel zwischen Jessica Grund-Grube und Rupert Fey, die der Meinung sind, dass Netzwerke und Kooperationen ein entscheidender Faktor für langfristigen Geschäftserfolg sind. Das sind traditionelle Präsenztreffen – organisiert als Erfa-Gruppe und Verbandstreffen, durch branchenübergreifende Kooperationen oder die Vernetzung über Social Media. Alle Modelle haben Vor- und Nachteile und sind teils vielleicht nur kurzfristig relevant. Nicht jedes passt zu jedem. Grundsätzlich bieten Netzwerke eine Plattform für gegenseitige Motivation und neben ideellem Mehrwert durchaus auch monetäre Vorteile. Beide sind sich einig: Aktiv sein und Ellenbogen rein.

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

Wachsen in Gemeinschaft

Als Dienstleister für Bestatter oder Eventagenturen oben auf der Liste zu stehen, bringt Herausforderungen mit sich – und Chancen! Klar ist es ein Minuspunkt, wenn Provisionen an den Vermittler gehen. Im Austausch über die Kundenwünsche lassen sich aber auch Trends und veränderte Bedarfe schneller erkennen. Das bietet Impulse, um neue Produkte zu entwickeln, zum Beispiel Dekorationen ohne künstliche Hilfsmittel, die auch bei Waldbestattungen anzubieten sind.

Was passt für dich?

- ▶ Traditionell in Präsenz treffen
- ▶ Verbunden über Social Media
- ▶ Organisierte Netzwerktreffen und Erfa-Gruppen – live oder auch online

Die Vorteile:

- ▶ Präsenztreffen: Persönliche Nähe entsteht leicht, zeitlicher Aufwand und Mobilität, eher regional geprägt oder/und seltener
- ▶ Social Media: Über gemeinsame Interessen findet der Algorithmus Gleichgesinnte, schnelle Interaktionen, Standort unabhängig, eventuell unverbindlicher
- ▶ Organisiertes Netzwerken: Struktur durch einen Moderator/Berater, meist mit Kosten verbunden, langfristig oft sehr erfolgreich, weil immer wieder Impulse kommen.

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

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

Ich möchte nicht mehr ohne! Der Austausch mit anderen Selbstständigen hilft mir ungemein dabei, mich nicht im Gedankenkarussell zu verlieren. Ich bin direkt nach der Meisterschule in eine Erfa-Gruppe eingetreten und habe über die persönlichen Treffen eine gute Vertrauensbasis zu Berufskollegen aufbauen können. So habe ich zwischen den zwei Präsenztageungen im Jahr mit einem schnellen Griff zum Handy immer einen Ansprechpartner für Fragen.

Das Gleiche gilt auch für die Vernetzung und regelmäßige Treffen mit Unternehmerinnen in meiner Stadt. Das hilft besonders bei regionalen Fragen – Ansprechpartner in der Verwaltung, Marketinggemeinschaften, gemeinsame Aktion – total. Uns beschäftigen, obwohl branchenübergreifend, sehr ähnliche Themen, die Treffen finden häufiger statt und bei einem Kaffee lässt sich manches noch einfacher klären als per Telefon. Für die Sichtbarkeit, die für mich besonders regional wichtig ist, verlinken wir uns auf Social Media gegenseitig und weisen auf Aktionen der anderen hin. Eine bezahlte

Kooperation habe ich während der Pandemie ausprobiert, jedoch nach einem Aufwand-Nutzen-Vergleich damit aufgehört – dafür müsste ich mich mehr mit der Suche nach dem richtigen Partner befassen.

Auch über Instagram bin ich mittlerweile gut vernetzt und mag die Impulse. Mir gefällt ein Account, die Ideen dort und ich möchte gern mehr wissen? Dann frage ich über Insta nach – so sind bereits mehrere nette Kontakte mit einem lockeren Austausch entstanden.

Zwischen „verbindlich und langfristig“ mit persönlichen Treffen auf der einen Seite und dem unverbindlichen und kurzfristigen Austausch über Social Media liegt ein weiteres Netzwerk, das über Zoom-Workshops in den vergangenen vier Jahren entstanden ist. Besonders mit einer Kollegin tausche ich mich regelmäßig sehr vertrauensvoll aus, obwohl wir uns noch nie (!) getroffen haben.

Es sind also sehr unterschiedliche Gesprächsebenen, immer mit einem vertrauensvollen Austausch, von denen ich keine mehr missen möchte. ✨

Herr Rat: Meine Empfehlung

Ich bin durch und durch Netzwerker. Nicht von Natur aus, aber weil ich die Vorzüge über die Jahre sehr schätzen gelernt habe. So habe ich schon vor dem Start meiner Selbstständigkeit fünf „Branchengurus“ gefragt, was sie von meinen Ideen halten – vier davon haben mir übrigens abgeraten.

Netzwerke vervollständigen den Blick. Jeder hat eine andere Sichtweise, weil zusätzliche Erfahrungen eingebracht werden, weil ein Blick aus Kundensicht wichtige Argumentationen noch wichtiger macht... Oft weiß jemand auch eine weitere Person, die den Weg schon gegangen ist.

Übrigens ist auch die gleiche Meinung wertvoll, auch sie hilft bei der Positionierung und Festigung.

Die Kunst liegt in der Auswahl der richtigen Netzwerke:

- Keine direkten Wettbewerber (das war mein Fehler bei den „Branchengurus“ damals und führte zu den negativen Kommentaren – was mich dann eher bestärkt hat).
- Regional sind andere Gewerke mit überschneidenden Kundengruppen gut, weil sie die Region auch im Blick haben.
- Es ist gut, Vorbilder dabei zu haben, die den Weg schon weiter gegangen sind. Diese teilen oft überraschend gerne ihre Erkenntnisse.

Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass online Netzwerken auch sehr gut funktioniert. Die zwei großen Vorteile dabei: Weniger Zeitaufwand/

Kosten und das Thema des Wettbewerbs ist auch gleichzeitig kaum ein Problem. Mit einigen Methodiken baut sich auch hier Vertrauen auf. Reale Treffen sind dann auch nicht unmöglich, sie werden sogar extra gefeiert.

Das Alter ist dabei nebensächlich. Mein Eindruck ist aber, das gerade jüngere oft gezielter den Austausch in der Branche suchen, sie mögen nur nicht die Formalien. Das behindert aktuell vor allem die Verbände. Eher gewünscht sind projektbezogene Gruppen oder zeitlich begrenzte Mitarbeit.

Mein wichtigster Rat zuletzt: Übe eine Kurzvorstellung ein und dann raus an die Front, egal ob live oder online. Nutze immer alle Möglichkeiten. Übung macht auch hier den Meister. ✨