



Foto: beyond-flora



Foto: Mette Vasterling

HERR RAT & FRAU TAT

IMPULSE FÜR MEHR PROFIT UND PROFIL

Souveräner Entscheidungen treffen

Neue Generation hilft & fordert heraus!

Die Ansprüche junger Fachkräfte an Arbeitsmodelle und Unternehmenskultur haben sich radikal gewandelt. Die Bereitschaft, Zeit für strukturelle Defizite des Betriebs zu opfern, ist stark gesunken. Das ist aber kein Widerstand, sondern eine riesige Chance für deine Betriebsanalyse. Junge Talente erwarten Planbarkeit, klare Rollen und eine wertschätzende Umgebung – Bedingungen, die direkt zu mehr Qualität und weniger Fehlern führen. Inhaber sind nun gefordert, aus dem reaktiven Notfallmodus in einen proaktiven Gestaltungsmodus zu wechseln. Definiere die Kernprozesse neu und etabliere feste Zeitfenster für strategische Arbeit. Nur so entkoppelst du deinen Betrieb vom ewigen Saisondruck und schaffst die nötige Ruhe, damit das gesamte Team zur Höchstleistung auflaufen kann.

Was ist der Plan? Hoffentlich ganz individuell

Definiere deinen Erfolg nicht nach externen Maßstäben, sondern wertebasiert. Das bloße Hineinwachsen in die Rolle eines Unternehmers führt selten zu Zufriedenheit. Ein erfolgreicher Betrieb kann heißen, sich monatlich eine Woche Auszeit nehmen zu können, weil die Strukturen laufen. Oder es bedeutet, einen konstant niedrigen Krankenstand und hohe Mitarbeiterbindung. Vielleicht liegt dein Fokus darauf, die Abhängigkeit vom klassischen Saisongeschäft zu reduzieren. Um den richtigen Plan zu schmieden, musst du Wirtschaftlichkeit, Work-Life-Balance und Innovationsgrad gegeneinander abwägen und festlegen, welcher Aspekt für die nächsten zwei Jahre an erster Stelle steht.

Alte Erfolgsfaktoren können eine Sackgasse sein!

Die traditionelle Vorstellung vom heldenhaften Einsatz (längere Arbeitszeiten, maximale Überstunden) wurde lange als notwendiges Opfer für Erfolg glorifiziert. Heute wissen wir: Das führt nicht zu nachhaltigem Wachstum, sondern zu körperlicher und finanzieller Erschöpfung. Der wahre Hebel liegt in der Effizienzrevolution. Anstatt dich auf das Abarbeiten von To-do-Listen am Feierabend zu verlassen, nutze die ruhigen Alltagsphasen zur strukturierten Planung und Ausbildung. Neue, digitale Erfolgsfaktoren wie eine optimierte Warenwirtschaft oder Social Media zur Umsatzsteigerung pro Stunde bringen mehr als drei Überstunden.

Hand aufs Herz: Wie oft läufst du im Geschäft auf Autopilot? Floristen stecken oft tief im jährlichen Stress-Kreislauf: Einkauf, Saisondruck, dazu die Sorge um die Liquidität. In diesem Dauerstress triffst du strategische Entscheidungen oft aus dem Bauch heraus oder, noch schlimmer, aus Angst vor möglichen Problemen. Das ist der größte Fehler im Management und führt am Jahresende nicht nur zur mentalen Erschöpfung, sondern auch zu immer ähnlichen Ergebnissen. Genau wie der Autopilot uns immer ans gleiche Ziel bringt. Aber in Zeiten voller Veränderungen reicht das nicht!

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

Realistisch oder 10x?

Die Formulierung realistischer Ziele erfordert die Kombination von internem Wissen und externer Perspektive. Nutze deine eigenen, historischen Verkaufsdaten der letzten drei Jahre, um saisonale Schwankungen und Kundenpräferenzen zu verstehen. Ergänzend dazu kann die „10x“-Methode aus der Startup-Welt inspirierend sein: Anstatt zu fragen, wie du den Umsatz um 10 % steigertest, frag dich, was du tun müsstest, um den Umsatz zu verzehnfachen. Diese radikale Perspektive zwingt dich, völlig neue Geschäftsmodelle zu denken und alle bisherigen Engpässe zu ignorieren. Das Ergebnis muss nicht das 10-fache sein, aber diese kreative Sprengkraft kann dir helfen, die Fesseln des Alltags zu lösen und eine fundierte, unkonventionelle Planung zu erstellen.

Zufrieden mit dir?

Wer seine Ziele schriftlich festhält und messbar formuliert, verschafft sich mentale Klarheit und schützt sich vor dem Druck des „Immer-noch-mehr“-Wollens. Das Gehirn neigt dazu, Erfolge schnell als selbstverständlich abzubuchen und Misserfolge zu überhöhen. Um diesem Effekt entgegenzuwirken, definiere Zwischenziele, die du bewusst mit einem Haken versehen kannst. Das kann das erfolgreiche Abschließen einer komplizierten Inventur sein oder die Etablierung eines neuen, effizienteren Kassensystems. Wichtig ist der Mut zur Kurskorrektur: Erfolg ist nicht die perfekte Zielerreichung, sondern die Fähigkeit, eine Entscheidung bewusst zu treffen, ihre Konsequenzen zu messen und bei Bedarf agil und ohne Schuldzuweisungen neu auszurichten.

Ziel-Dashboard (statt To-do-Liste): Die tägliche To-do-Liste dient der Abarbeitung von Aufgaben, nicht der Zielerreichung. Erstelle ein „Ziel-Dashboard“ – eine übersichtliche Visualisierung der drei wichtigsten strategischen Projekte des Quartals (z. B. Digitalisierung, Personalentwicklung, neue Warengruppe). Trage dort nur Meilensteine ein, die direkt auf diese Projekte einzahlen.

Das richtige Werkzeug

Der Wochen-Rückblick: Statt den Kopf im Alltagsgeschäft zu verlieren, plane freitags 30 Minuten ein, um die vergangene Woche zu bewerten: Was hat mich vorwärtsgebracht? Welche Entscheidung muss ich für nächste Woche unbedingt treffen, um nicht in alte Muster zu verfallen? Dies schafft eine klare geistige Trennung zum Wochenende und bewahrt die strategische Linie.

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

Als Unternehmerin habe ich gelernt, mich vom Glaubenssatz „Erfolgreich bin ich, wenn alles mehr wird“ zu verabschieden. Das ist ein großer Druckmacher. Heute gestehe ich mir bewusst Teilerfolge zu, die ich durch klare Zielsetzungen anstelle eines vagen „Mehr“ erreicht habe. Ich liebe es, wenn mein Plan aufgeht, das Team im Alltag zufrieden ist und wir am Ende der Woche gemeinsam ein positives Fazit ziehen, das uns motiviert. Die größte Stärke liegt in der Selbst-Anerkennung, dass ich mein Geschäft gut führe.

Agil für eigene Wege entscheiden

Der größte Wandel in meinem Betrieb kam, als ich aufhörte, Angst-Entscheidungen zu treffen (z. B. „Ich muss Ware A kaufen, weil alle sie haben“) und stattdessen lernte, echte, aktive Entscheidungen zu treffen. Dieser Prozess beginnt mit bewusster Abgrenzung: Was lasse ich los? Ich priorisiere klar, welche Aufträge, Kunden oder Sortimente ich bewusst nicht mehr bediene, um Ressourcen für die rentablen Bereiche freizuhalten. Ein schwerer, aber sehr befreiender Schritt.

Erinnerungs-Zettel

Nimm dir bewusst Zeit für einen ruhigen Moment (zum Beispiel mit einem Glas Tee) und schreibe zwölf gute Erlebnisse des Jahres auf Zettel. Ziehe monatlich einen von ihnen, um dich an die Erfolge zu erinnern und Selbst-Anerkennung zu üben. Nutze auch deine Foto-Galerie auf dem Handy als visuellen Input, um die kleinen, unbewussten Verbesserungen der letzten Jahre sichtbar zu machen – von der wirkungsvollen Dekoration bis hin zum Team-Event.

Der „13. Zettel“

Ich schließe bewusst mit Dingen ab, die nicht funktioniert haben. Das ist keine Niederlage, sondern ein Weg, die kreative Bandbreite für neue, wichtige Projekte freizuhalten. Es ist wichtig, auch die Projekte offiziell zu beenden, die sich als Sackgasse erwiesen haben, um nicht länger emotionale oder finanzielle Energie daran zu binden. Mein Rat: Sei mutig, das Vergangene auch wirklich loszulassen. *

Herr Rat: Meine Empfehlung

Neu es Jahr, neue Möglichkeiten. Mit wirtschaftlich guter Basis wird das Thema Erfolg vielschichtiger als der Blick auf die Bank. Die wirtschaftliche Basis ist das Fundament. Sie sichert die Freiheiten, die du brauchst, um z. B. Zeit für die Familie zu haben oder neue, spannende Konzepte auszuprobieren.

Inhaber sind oft zu tief in den täglichen Abläufen „verhaftet“, um strategische Schwachstellen klar zu erkennen. Mein Rat: Nutze den „Fremd-Check“. Das kann der Austausch mit einem Kollegen in einer anderen Region, ein Branchenberater oder ein befreundeter Unternehmer aus einer anderen Branche sein. Außenstehende stellen oft unbequeme, aber notwendige Fragen wie: Warum ist das so? Würdest du das Produkt selbst

kaufen? Hast du das im Budget eingeplant? Sie geben dir die Validierung oder den Weckruf, den du brauchst, um den Autopiloten zu verlassen.

Kalkulierter Querschieser

Plane bewusst ein kontrolliertes Wagnis ein. Das kann die Einführung eines unkonventionellen Sortiments, eine provokante Farbe in der Dekoration oder die Erprobung eines Pop-up-Konzepts sein. Das Ziel ist nicht unbedingt schnelle Rentabilität, sondern das Herausfordern der Komfortzone und ein Kick für das gesamte Team. Es regt die kreative Muskulatur an und öffnet den Blick für neue Trends. Ein solches Experiment sollte immer mit einem klaren Budget

und einer festen Testphase versehen sein, um das Risiko zu kontrollieren.

Zukunftsvision sichern

Um neue Regionen zu erreichen, muss man die Vergangenheit als Lernplattform und nicht als Blaupause sehen. Ruf dir regelmäßig die Erfolge und Gelerntes ins Gedächtnis. Mut zur Planung und der Wille, den Autopiloten zu verlassen, sind der Schlüssel. Ohne die Bereitschaft zur Weiterentwicklung, gerade in den Bereichen Digitalisierung und Arbeitskultur, wird es weder für die Betriebe noch für die Branche vorangehen. Es gibt viele gute Beispiele von innovativen Unternehmer(inne)n. Sei das nächste Beispiel! *