



Foto: beyond-flora



Foto: Mette Vasterling

HERR RAT & FRAU TAT

IMPULSE FÜR
MEHR PROFIT
UND PROFIL

Blumenladen als Maß der Dinge?

Erfolg neu bewerten

Erfolg ist nicht nur Umsatz. Frage dich deshalb: Gehst du an vier von sieben Tagen mit einem Lächeln aus dem Betrieb? Wenn du nur noch funktionierst, um das System am Leben zu erhalten, ist es Zeit für eine neue Definition von Zielen. Teilerfolge anzuerkennen ist wichtiger als ein generelles „Mehr“. Es gilt, neben den finanziellen auch die eigenen Werte und Wünsche zu berücksichtigen.

80/20-Realitäts-Check

Analysiere deine Ertragsquellen radikal: Frisst der Laden 80 % deiner Energie, liefert aber nur 20 % des Gewinns? Oft ist ein Atelier im Hinterhof ökonomisch sinnvoller als teure Verkaufsflächen, auf denen du nur darauf wartest, ob zufällig ein Kunde zur Tür hereinspaziert

Ballast-Abwurf

Die neue Generation macht es vor: Sie hängt sich den Ballast alter Denkmuster gar nicht erst um. Flexibilität ist die neue Währung. Ob mobile Konzepte oder punktuelle Events – wer sich weniger an „Steine“ bindet, bleibt wendig genug, um auf Marktveränderungen sofort zu reagieren. Die gesparte Zeit muss allerdings unbedingt in Planung, Marketing und Sichtbarkeit investiert werden.

Deine Skill-Inventur

Was kannst du wirklich gut? Erstelle eine Liste deiner Fähigkeiten: Improvisationstalent, Blick für Atmosphäre, Gastlichkeit. Diese Skills werden in Agenturen, im Messebau oder in der Hotellerie händierend gesucht. Dein Fachwissen ist deine Visitenkarte, nicht die Ladentür. Auch in der Branche rund um die Floristik gibt es Möglichkeiten.

Der klassische Blumenladen an der Ecke – früher das Non-plusultra, heute für immer mehr Floristinnen und Floristen aber auch bleierner Ballast. Während die Kosten steigen und die Zeit für echte Kreativität zwischen Buchhaltung und Ladenöffnungszeiten verdampft, stellt sich die radikale Frage: Braucht jeder das stationäre Geschäft überhaupt, um erfolgreich zu sein? Rupert Fey und Jessica Grund-Grube diskutieren über den Mut, alte Strukturen zu sprengen und Floristik dort zu platzieren, wo sie wirklich nährt – finanziell und emotional.

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

Die Sackgassen-Falle

Vorsicht vor der Optimierungsfalle! Wer nur an kleinen Stellschrauben dreht, verlängert oft nur das Drama. Leider ein häufiger Fehler in Verbänden und Beratung. Stell das Bestehende komplett infrage. Manchmal ist der Verzicht auf die klassische Logik der einzige Weg, um Platz für das zu schaffen, was dich wirtschaftlich wirklich weiterbringt.

Standort-Querdenken

Muss es die Innenstadt sein? Überlege, ob eine günstige Halle mit guter Logistik nicht der bessere Ort für dein Handwerk ist. Kooperationen mit Concept-Stores oder Pop-up-Modelle bieten oft mehr Freiheit bei deutlich geringerem Risiko. Oder Shop-in-Shop-Konzepte, wo die Kunden praktisch mitgeliefert werden.

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

Frau Tat: Meine Entscheidung

Lange habe ich in den gewachsenen Strukturen gelebt und mein Geschäft sogar immer weiter vergrößert. Doch irgendwann habe ich gemerkt: Ich steuere ein Schlachtschiff, dabei brauche ich eigentlich nur ein wendiges Stand-up-Paddleboard. Der Laden mit seinen fixen Zeiten, dem hohen Zeiteinsatz für Personal und Bürokratie und dem Wareneinsatz „ins Blaue hinein“ frisst die Energie, die ich für echte Herzensprojekte wie Workshops, die Entwicklung neuer Ideen und die wirkliche Arbeit mit Blumen in der Hand bräuchte.

Floristik funktioniert ohne 70-Stunden-Woche

Meine Entscheidung heute: Ich erlaube mir, den Laden nicht mehr als unumstößliches Gesetz zu sehen. Wenn die junge Kollegin mit ihrer Ape Seniorenresidenzen anfährt oder Pop-up-Konzepte in Concept-Stores integriert, zeigt das: Floristik funktioniert wunderbar auch ohne

70-Stunden-Woche im eigenen Laden. Ich feiere stattdessen heute die Momente, in denen ich meine Expertise punktuell und angemessen bezahlt einsetze – etwa für Team-Schulungen, um florale Konzepte umzusetzen, die ich vorher abgestimmt auf den Stil der Floristen entwickelt habe. Ich mag es, wenn ich meine vielen Ideen im Kopf ins Leben umsetzen kann und Kreativität sich mit Wirtschaftlichkeit verbindet. Das nährt neben dem Konto vor allem auch meine Seele mehr als der 20. Standardstrauß am Samstagnachmittag.

Meine ideale Arbeitsweise ist im Flow und eher rhythmisch geprägt. Ich denke und arbeite gern in Projekten und nicht in starren Zeitrahmen. Deshalb passen punktuelle Aufgaben gut zu mir, dann gern unter Volldampf. Das stete Dasein im Laden erfüllen in meinem Laden Menschen, die genau das Verlässliche suchen und ich kann ihnen die Projekte maßgeschneidert zuspiesen. So ist es eine Win-win-Situation. ✱

Herr Rat: Meine Empfehlung

Wirtschaftlicher Erfolg entsteht immer öfter, wenn das bestehende Problem nicht länger professionell optimiert wird, sondern es auch mal radikal infragegestellt wird. Viele Floristinnen und Floristen hängen an ihrem Laden wie an einem heiligen Gral, während er letztlich kaum Rendite abwirft.

Unternehmerisch denken

Mein Rat: Unterscheide klar zwischen dem „Unternehmer-Floristen“ und dem „Gestaltungs-Floristen“. Ich finde, wir machen das zu selten! Auch Verbände und Berater kleben zu oft am „Wir müssen den Laden zum Laufen bringen“-Mantra. Der Unternehmer stellt sich aber vielleicht drei Blumenautomaten an den Bahnhof. Da gibt es zwar keine Emotionen bei der Übergabe, aber die Kasse stimmt. Sein

Team hat gute Arbeitszeiten vormittags, die Verteilung der Ware funktioniert mit einem Fahrer. Das schafft Erfolg, zufriedene Mitarbeitende und dann auch wieder den Freiraum für weitere Leidenschaften.

Geschäft – auch wenn es keins gibt

Sei ehrlich zu dir selbst: Folgst du deiner Passion nur, weil es schon immer so gemacht wurde, oder willst du mit deiner Kreativität auch ganz anders denken und wirken? Perfektioniere dein Können in einer Nische, die vielleicht zunächst langweilig klingt – wie die profitable Belieferung von Hotels oder Praxen. Erst wenn der Rahmen steht, ist alles möglich, und dann ist es ein Geschäft – auch wenn es keins gibt. Und dann hast du die Freiheit, zusätzlich Aufträge nach dem Lustprinzip anzunehmen. ✱