



Foto: beyond-flora



Foto: Mette Vasterling

HERR RAT & FRAU TAT

IMPULSE FÜR
MEHR PROFIT
UND PROFIL

Fokus statt Herbst-Aktionismus

Renner statt Penner

Erfolg beginnt mit Ehrlichkeit. Analysieren Sie die letzten Monate und fragen Sie sich: Welche Produkte bringen wirklich Gewinn? Oft stammen rund 80 % des Ertrags aus wenigen Bereichen. Gehen Geschenkideen mit Pflanzen am besten, oder ist Trauerfloristik ein lukrativer Bereich? Investieren Sie Ihre Zeit in diese Umsatzbringer, statt Energie auf Sortimente oder Aktionen zu verwenden, die zwar sympathisch wirken, wirtschaftlich aber kaum etwas beitragen.

80/20 konsequent nutzen

Nicht jeder Kunde und nicht jede Aufgabe verdienen den gleichen Aufwand. Konzentrieren Sie sich bewusst auf die Bereiche mit der größten Wirkung. Zehn hochwertige Sträuße bringen häufig mehr Ertrag als viele kleine Verkäufe. Eine große Serie Türkränze zum Saisonwechsel macht vielleicht mehr Sinn, als immer mal wieder Türdekoration zwischendurch zu zeigen. Wer den größten Hebel kennt, arbeitet wirtschaftlicher und entlastet gleichzeitig das gesamte Team.

Standards schaffen Freiraum

Kreativität braucht Struktur. Klare Abläufe nehmen niemandem die Freiheit, sondern schaffen Sicherheit. Ob Kalkulation, Warenpflege oder Begrüßung – wenn Routinen festgelegt sind, muss niemand täglich neu entscheiden. Das spart Zeit, und zwar dem Chef und den Mitarbeitenden, reduziert Fehler und schafft Raum für das, was Floristik besonders macht: gute Gestaltung und echte Beratung.

Der 1,5-Meter-Standard

Gute Regeln sind konkret. Statt „Seid freundlicher!“ helfen klare Vereinbarungen. Wer einen Kunden auf 1,5 Metern erreicht, begrüßt ihn aktiv. Solche einfachen Standards lassen sich leicht umsetzen, geben Orientierung und sorgen dafür, dass guter Service nicht vom Stress des Tages abhängt.

Der Sommer ist vorbei, jetzt beginnt die wichtige Endphase des Geschäftsjahres. „Welche Umsatzziele kann ich erreichen und wie?“, diese wichtige Frage sollten Sie sich jetzt stellen. Doch statt immer neue Ideen anzustoßen, lohnt sich der Blick auf das Wesentliche. Wer seine Stärken kennt, klare Standards schafft und sich auf wenige Maßnahmen konzentriert, arbeitet entspannter, motiviert sein Team und steigert den Ertrag nachhaltig.

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

Regeln brauchen Wiederholung

Ein neuer Standard wird nicht durch einen Aushang zur Gewohnheit. Gute Führung bedeutet, Regeln regelmäßig anzusprechen, freundlich einzufordern und positiv vorzuleben. Erst durch konsequente Wiederholung entstehen Routinen, die den Alltag dauerhaft erleichtern und auch in hektischen Zeiten Bestand haben. Vielleicht ist zweimal die Woche fünf Minuten ein „Miteinander“ sinnvoll, in dem immer wieder Standards besprochen werden?

Weniger Baustellen, mehr Wirkung

Nehmen Sie sich für den Jahresendspurt nur wenige Schwerpunkte vor. Zwei klare Prioritäten reichen oft völlig aus. Lieber eine gute Idee konsequent umsetzen, als fünf Projekte halb beginnen. Diese Klarheit schafft Motivation, stärkt das Team und sorgt dafür, dass Energie dort ankommt, wo sie wirklich Ertrag bringt.

Flexibel bleiben – ohne den Kurs zu verlieren

Standards sind Leitplanken, keine Fesseln. Natürlich braucht es Ausnahmen, wenn Hitze, Feiertage oder besondere Situationen andere Entscheidungen verlangen. Doch werfen Sie funktionierende Strukturen nicht wegen einzelner Ausreißer über Bord. Der große Strauß ist zum zweiten Mal nicht verkauft worden? Okay, aber was war in den restlichen 50 Wochen des Jahres? Was den Betrieb die meiste Zeit erfolgreicher macht, bleibt die richtige Richtung.

HERR RAT & FRAU TAT



Jessica Grund-Grube ist Industriekauffrau, Floristmeisterin und Redakteurin. Sie führte von 2019 bis 2026 das Blumengeschäft ihrer Mutter in Braunschweig mit einem fünfköpfigen Team. Aus diesem Erfahrungsschatz schöpfend, möchte sie in Zukunft anderen Selbstständigen zur Seite stehen.

► 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

Ich verzettele mich gern mit zu vielen Ideen, möchte mit Blick auf die heiße Endphase des Jahres am liebsten noch mal mehr als Vollgas geben – und verliere dann wichtige Energie in zu vielen Optimierungsideen. Das Team – völlig abgehängt. Mein Weg ist mittlerweile, zwei Eckpunkte zu schaffen, auf die ich mich fokussiere. Zum Beispiel: Unser Hauptumsatz passiert mit Schnittblumen, rechnerisch lohnen sich Sträube to go. Es gibt die Devise „Die Dicken zuerst“, die hat sich aus meiner Erfa-Zeit eingebrannt. Das Team brauchte diesen Schlachtruf immer wieder, konkret: wöchentlich, um wirklich mit großen Sträuben zu starten.

Klarer Fokus statt Verzetteln

Für Advent setzte ich einen klaren Plan ein, mit zeitlichen Meilensteinen, welche

Schwerpunkte anstehen. Mit „Nachts im Blumenladen“ als besonders punktueller Erlebnis zu Advent hatte ich einen klaren Fokus auf hochwertige Adventskränze gelegt, ohne den Druck, in einer klassischen Ausstellung für Laufkunden viel Ware und kleine Werkstücke „auf Verdacht“ vorproduzieren zu müssen. So konnten wir uns anschließend auf Bestellungen konzentrieren, statt eine umfangreiche Ausstellung bestücken zu müssen.

Mein Fazit: Mit einer klaren Marschrichtung „Wen und was möchte ich erreichen?“ – ohne damit nur rein die Zahlen zu meinen, sondern auch Arbeitsabläufe und Kundenansprache – ist nach meiner Erfahrung die Planung einfacher und konzentrierter. Das hat sich für mich sehr bewährt und auch bessere Klarheit im Team geschaffen – und auch finanziell gute Ergebnisse. *

Herr Rat: Meine Empfehlung

Erfolg entsteht selten durch noch mehr Ideen, sondern durch konsequente Umsetzung. Legen Sie für das zweite Halbjahr höchstens drei Schwerpunkte fest und geben Sie zweien davon absolute Priorität. Bei der Festlegung helfen diese Punkte: 1. Umsatz/Ertrag relevant, 2. Image und Bekanntheit bildend, 3. Zukunftsträchtig. Ideen, die nur „nice to have“ sind, können gemacht werden, sollten aber keine hohe Priorität haben.

Den Sinn und das Ziel festlegen

Es ist auch für die Familie und das Team wichtig, dass jeder den Sinn und das Ziel hinter der Idee versteht und nicht alle mit den Augen rollen und abwarten, bis die

nächste kommt. Klare Erwartungen entlasten den Kopf und geben Argumente. Das schafft Sicherheit und erhöht die Umsetzungsquote.

Erinnern Sie regelmäßig an vereinbarte Abläufe, statt erst einzugreifen, wenn etwas schief läuft. Gute Prozesse leben von Wiederholung – und von einer Führungskraft, die den Kurs hält. Wer konsequent an den großen Stellschrauben arbeitet, führt seinen Betrieb profitabler und deutlich entspannter. Gerade in der heutigen Zeit zählt die Umsetzungsquote, nicht die Ideenvielfalt. Viele sprühen vor Ideen, setzen aber sehr wenige wirklich um. Seien Sie Unternehmer/-in, drehen Sie den Spieß um und starten Sie mit den wichtigsten Sachen durch. *