

Floristik mit Erfolg in Heidelberg

Wow! Dieses Seminar hat viel Spaß gemacht und motiviert!

Alle Teilnehmer am Seminar Floristik mit Erfolg, in Heidelberg mit dem Trainer Andreas Sudeck (Dendron Akademie) sind sich einig: die Zahlen im eignen Unternehmen müssen auf den Prüfstand, denn mit Schnittblumen kann man das ganze Jahr Geld verdienen!

Kennzahlen & Co. Für die Führungskräfte und Mitarbeiter hat der Tag mit einem Wissenscheck über Zahlen und Kalkulation begonnen. Genau hier liegen die Probleme ist sich Sudeck sicher. Kalkulations-Strukturen und Kennzahlen werden vom Unternehmer/in kaum selbst verstanden, wie soll man sie also den Mitarbeitern kommunizieren. Offen! Nur so können grundlegende Veränderungen geschaffen werden. Bewusstsein für Verkauf, Kalkulation und Warenverluste zu schaffen sind ein wichtiges Hilfsmittel im Unternehmen, um Veränderungen herbeizuführen. Zentraler Punkt war es, den Teilnehmer/innen, Kennzahlen der Branche zu verdeutlichen und sie mit System in den Alltag zu integrieren.

Wichtig: Gewohnheiten umstellen
Jetzt sind Worte wie Rohertrag und Wareneinsatz keine undefinierten Worte mehr. Mit erprobten Werkzeugen wie Jahresbudget, Wocheneinkaufsplanungen und Einkaufslisten überzeugte Sudeck das

Forum. Was für eine Errungenschaft wäre es, wenn wir wissen könnten, welchen Umsatz wir nächste Woche tätigen werden und wochenaktuell den Einkauf steuern könnten. Das erlebten die Fachkräfte, denn der Trainer stellte die nötigen Checklisten vor und ließ die Gruppen Jahres-, Monats und Wochenbudgets und Planungen erstellen.

„Das dauert ja nicht mehr als eine halbe Stunde“ waren alle erstaunt. So einfach hätten es sich die Teilnehmer nicht vorgestellt. Endlich können die Planzahlen eingehalten werden, ein Steuerungselement für Wochen- und Monatsplanung ist geschaffen. Die Kursbesucher können ab sofort im aktuellen Monat das finanzielle Budget gestalten und sind über ihren Rohertrag und Wareneinsatz im Bilde. Täglich 10 Minuten, mehr sind dazu nicht nötig. Bei ihrem nächsten Einkauf ist das Risiko, zuviel einzukaufen minimiert und die optimierte Warenkalkulation gibt mehr Sicherheit, endlich Gewinne mit Frischblumen zu erwirtschaften.

Mit Struktur präsentieren

Ein spannender und informativer Vormittag wurde durch einen kurzweiligen und kreativen Nachmittag abgelöst. Auf keinem Fall soll die Vielfalt und Kreativität verloren gehen, deshalb wurde das Zahlengerüst vom Vormittag in das Floristik-Konzept mit eingebunden. Straußkonzepte für den Alltag wurden vorgestellt und ein Straußmanagement präsentiert. „Dem Kunden zeigen, was man kann“ ist das Motto. Dazu werden Sträuße in verschiedenen Gestaltungsstilen, aber nach Farben und Preisgrößen erstellt. Sehen Sie Ihr Unternehmen mit den Au-

gen der Kundin, wie kauft sie ein? War nur eine der Fragen. Klar differenzierte Preisstaffelungen bis max. fünf Preisgruppen, Farbe und Form sind die ersten Kriterien. Ein Präsent für €.- 9,50 oder der repräsentative Strauß für €.- 35,00, dieses Spektrum sollte geboten werden. Nicht alle Kollegen trauen sich diese höheren Segmente stetig anzubieten, hier liegt jedoch die größte Wertschöpfung. Mit Struktur wurde das Konzept praktisch in Teams erarbeitet. Während des Workshops gab es viele Tipps und Tricks, wie die Ware optimaler und kundenfreundlicher präsentiert und nicht dekoriert werden sollte. Wichtige Themen wie Zusatzverkäufe und Themenpräsentationen rundeten den Praxisteil ab.

Aus der Praxis

Ein spontanes Feedback von Teilnehmern bestätigt das Konzept: „Wir haben sofort nach dem Seminar unseren Frischblumenbereich umgestellt, das Team mit einbezogen. Der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten. Unsere Kunden waren von der ‚organisierten‘ Vielfalt und der klaren Struktur begeistert. Die Präsentation erscheint viel blumiger für die Kunden. Der Verkauf gestaltet sich viel einfacher und die Kunden nehmen das Konzept durch mehr Einkauf an. Wir haben den Wareneinkauf vereinfacht und setzen ab sofort unsere Wochenplanung ein. Es funktioniert!“

Mehr Erfolg kann man sich als Trainer nicht wünschen! Es geht doch: Spaß an Blumen und Kreativität, aber die Zahlen sicher im Blick und die Möglichkeit, Geld zu verdienen.

Pflanzendoktoren in Baden-Württemberg – weitere Termine für 2009



Aufgrund des großen Interesses an der Zusatzqualifikation zum Pflanzendoktor werden 2009 drei Termine angeboten:

Pflanzendoktor-Basiskurs am 11. Februar in Ulm, Rasthof Ulm-Seligwei-

ler organisiert vom dortigen Kreisgärtnermeister Walter Haimerl, Pflanzendoktor-Schwerpunktthema am 08. Juli und ein weiterer Pflanzendoktor-Basiskurs am 04. November.

Das Angebot eines Pflanzendoktors hat durchaus Vorteile für Gartenbaubetriebe, da es die Angebots- und Servicepalette der Betriebe erweitert. Mit Beratungsaktionen zum Thema Pflanzenschutz im Haus- und Kleingarten können Kunden gebunden und weitere geworben werden. Beispielsweise könnten feste Zeiten eingerichtet wer-

den, zu denen Betroffene mit ihren befallenen Pflanzen kommen können und dann kompetent beraten werden.

Für Mitglieder der Gartenakademie beträgt die Teilnahmegebühr 60 €.-, für Nichtmitglieder 75 €.-. Weitere Informationen unter (www.gartenakademie.info)

Heidelberg, 22. Dez. 2008
Jeanette Schweikert