GREEN

DEUTSCHLAND 5,40 €

Das Fachmagazin f
die Grüne Bran

Immer einen Schritt voraus

Qualitätssicherung und Transparenz im Handel

Kritik erwünscht

Engagement in Erfa-Gruppen als Wettbewerbsvorteil

hne geht es nicht!

Blumenkultur weltweit in sechs kleinen Geschichten

Nr. 3/16

Floristen mit eigenem Fachgeschäft müssen über ihren eigentlichen Beruf hinaus in den Bereichen Betriebswirtschaft, Marketing und Personalführung fit sein und auch sonst zahlreiche unternehmerische Kompetenzen besitzen. Als Einzelkämpfer ist diese Herausforderung nur schwer zu meistern. Die Mitgliedschaft in einer Erfahrungsaustauschgruppe (Erfa-Gruppe) hilft dabei, über den Tellerrand hinauszuschauen, Bestätigung oder konstruktive Kritik von Kollegen zu bekommen und betriebliche Probleme zu überwinden.

Konstruktive Kritik als echter Mehrwert

Das Leben als Florist mit eigenem Fachgeschäft ist kein Zuckerschlecken. Zumindest dann nicht, wenn man um vier Uhr morgens zum Blumengroßmarkt fahren muss, um Ware einzukaufen, später zehn Stunden oder länger im Laden steht, anschließend aufräumt und sich danach noch mit Rechnungen und sonstigem Schriftkram auseinandersetzen muss. Ständig gilt es, den schwierigen Spagat zwischen der von den Kunden geforderten Präsenz im Geschäft und der ebenso wichtigen Betriebsführung im Hintergrund zu meistern. Die regelmäßige Selbstreflexion darüber, ob die Dinge, die man macht, überhaupt noch richtig sind, bleibt bei der großen Belastung oft auf der Strecke. Das hat natürlich Folgen: Eingespielte Arbeitsprozesse werden zur Routine und selbst dann noch weitergeführt, wenn sie nicht mehr den modernen Ansprüchen der Kunden genügen und sich negativ auf den Umsatz auswirken – die viel zitierte Betriebsblindheit setzt ein. Spätestens zu diesem Zeitpunkt sollte man handeln! »Gerade Floristen wenden neben der täglichen Arbeit oft nur sehr wenig Zeit auf, um sich Gedanken über die strategische Entwicklung ihres Geschäfts zu machen«, sagt Harald Kriegbaum, Inhaber der Unternehmensberatung »Marketingfloral«. Er hat jedoch auch ein sehr interessantes Phänomen festgestellt: »Bei der Besichtigung von anderen Betrieben werden veraltete oder unrentable Arbeitsweisen erstaunlich schnell erkannt«. Unter anderem aus diesem Grund leitet der gelernte Gärtner und Florist bereits seit über 20 Jahren mehrere Erfa-Gruppen in Deutschland und der Schweiz, in denen sich Floristen regelmäßig treffen, um sich über Abläufe im Geschäftsalltag, betriebliche Probleme sowie künftige Marktentwicklungen auszutauschen. Die Zusammenkünfte verfolgen den Zweck, dass jedes Mitglied Anregungen erhält und nachhaltig von den Erfahrungen und Lösungsvorschlägen der anderen Teilnehmer profitiert. Außerdem werden in den Gruppen neue Konzepte und gemeinsame Vorgehensweisen für die beteiligten Mitgliedsbetriebe entwickelt. Für Harald Kriegbaum steht fest: »Eine Erfa-Gruppe bietet die tolle Chance, sich immer wieder aufs Neue aus einer anderen Perspektive wahrzunehmen«. Davon ist auch Volker Schneider überzeugt, der als Mitarbeiter der Unternehmensberatung Benno Bergener schon längere Zeit mit Erfa zu tun hatte und inzwischen selbst mehrere Floristengruppen betreut: »Dank des persönlichen Austauschs stehen die Mitglieder meiner Erfahrung nach betriebswirtschaftlich meist besser da und sind informierter als ihre nicht organisierten Kollegen.« Sowohl Harald Kriegbaum als auch ›

Harald Kriegbaum

Volker Schneider weisen darauf hin, dass es für Floristen in ganz Deutschland verschiedenste Angebote zur Beteiligung in einer Erfa-Gruppe gibt, diese aber insgesamt noch viel zu wenig genutzt werden.

Überschaubarer Aufwand, zeitgemäße Inhalte

Der notwendige Zeitaufwand und die anfallenden Kosten könnten zwei Argumente sein, weswegen sich Floristen gegen die Mitgliedschaft entscheiden. Realistisch betrachtet sind diese Bedenken aber nicht angebracht. Die von Harald Kriegbaum geleiteten Erfa-Gruppen kommen viermal im Jahr für einen Tag bei einem Mitglied oder einem anderen interessanten Betrieb aus der Branche zusammen. »Schafft es ein Unternehmer nicht, sich vier Tage im Jahr die Zeit zu nehmen, sein Geschäft auf den Prüfstand zu stellen und eine andere Perspektive einzunehmen, so besteht erst recht akuter Handlungsbedarf«, ist sich der erfahrene Berater sicher. Bei Volker Schneider finden die Treffen einmal im Frühling und einmal im Herbst an jeweils zwei aufeinanderfolgenden Tagen bei einem der beteiligten Floristen statt – der Zeitaufwand ist also vergleichbar. Ebenso überschaubar ist die Höhe der Kosten: Die Jahresgebühr für die Mitgliedschaft in einer Erfa-Gruppe beträgt durchschnittlich 1.000 Euro zuzüglich Nebenkosten. Volker Schneider ist überzeugt davon,

Volker Schneider

dass sich diese Investition lohnt: »Ein bis zwei geldwerte Tipps unter Kollegen und man hat den finanziellen Aufwand schnell wieder eingespart«. Inhaltlich verlaufen die Tagungen bei vielen Erfa-Gruppen ähnlich: Nach einer lokalen Wettbewerbsanalyse wird das Geschäft des besuchten Mitglieds von der ganzen Gruppe genau unter die Lupe genommen. Danach setzen sich alle Teilnehmer zusammen, jeder berichtet über seine subjektive Wahrnehmung und hinterher werden gemeinsam sinnvolle Maßnahmen zur Optimierung des Betriebs erörtert. Dies allein ist jedoch noch längst nicht alles. Im zweiten Teil der Treffen werden Schwerpunktthemen wie Werbemaßnahmen oder Sortimentsstrategien besprochen, die für alle Mitglieder von Belang sind. »Wir beschäftigen uns zum Beispiel seit einiger Zeit mit der professionellen Nutzung von digitalen Anwendungen wie Facebook, Newslettern oder Kunden-Apps«, sagt Volker Schneider. »Außerdem setzen wir uns ganz aktuell mit der Frage auseinander, ob und inwieweit wir auf den Megatrend ›Convenience‹ reagieren«. Handelt es sich um spezielle Themenbereiche wie Beleuchtung oder Gesundheitsschutz, werden immer wieder auch externe Referenten eingeladen. Es ist jedoch keineswegs so, dass bei der Zusammenstellung der Agenda nur der Erfa-Leiter vorgibt, was besprochen wird. »Die Tagungen funktionieren nicht, ohne dass sich die Mitglieder mit Ideen und eigenen Wünschen einbringen«, weiß Volker Schneider. Für ihn ist es eminent wichtig, die Treffen so zu planen, dass am Ende jeder Teilnehmer profitiert und konstruktive Anregungen für die eigene betriebliche Praxis mit nach Hause nimmt. Darüber hinaus legt er bei seinen Gruppen gesteigerten Wert auf die gemeinschaftliche Auseinandersetzung mit den ›

Es gibt für Floristen in ganz Deutschland verschiedenste Angebote zur Beteiligung in einer Erfa-Gruppe. Bislang werden sie noch viel zu wenig genutzt.

Die gemeinsame Auseinandersetzung mit Betriebsabläufen zeigt versteckte Potenziale und Fehlerquellen auf.

FOTO: SHUTTERSTOCK.COM

»Man kann davon nur profitieren«

Karen Pohlmann ist Floristmeisterin und leitet die »Blumenbinderei Sommer« in Coesfeld-Lette (Nordrhein-Westfalen) als angestellte Geschäftsführerin. In dem etablierten Gärtnerei- und Floristikbetrieb, der ihrem Onkel und ihrer Tante gehört, sind neben ihr drei Festangestellte, eine Halbtagskraft und zwei Mitarbeiterinnen auf 450-Euro-Basis beschäftigt. Für eine dauerhaft erfolgreiche Leitung des Betriebs findet Karen Pohlmann den Austausch in ihrer Erfa-Gruppe unerlässlich. (yei)

Karen Pohlmann hat 2004 ihre Meisterprüfung abgelegt und sich dann selbstständig gemacht. Sie war vier Jahre als Floristin im Bereich Eventmanagement bei »Wolterinck« in den Niederlanden tätig und führte knapp neun Jahre lang ein eigenes Floristikfachgeschäft, bevor sie 2013 in vierter Generation in den Familienbetrieb in Coesfeld-Lette mit einstieg.

FOTO: KAREN POHLMANN

Frau Pohlmann, in welcher Erfa-Gruppe sind Sie und seit wann?
Meine Erfa-Gruppe hatte sich über die Meisterschule ergeben und wurde 2005 im Rahmen des »Einsteigerkompetenzprogramms« über den FDF ins Leben gerufen. Als das Programm abgeschlossen war, haben wir die Gruppe in der bewährten Konstellation einfach weiter fortgeführt. Einige Kollegen sind noch von Anfang an mit dabei, über die Jahre gab es natürlich Fluktuationen. Aber wir haben immer rund zehn bis 15 Teilnehmer.

Und wer hat sie damals auf die Idee gebracht, mitzumachen?
Benno Bergener hatte mich angesprochen: Er war mein BWL-Lehrer auf der Meisterschule und leitete zu Beginn die Erfa-Gruppe. Damals hatte ich mich gerade selbstständig gemacht und Tausend andere Sachen im Kopf – an Erfa hätte ich von mir aus so schnell gar nicht gedacht. Aber als Benno Bergener mich dann fragte, war ich gleich Feuer und Flamme und brachte mich aktiv ein. Inzwischen hat Volker Schneider die Nachfolge übernommen und führt unsere Gruppe in der bewährten Grundkonstellation weiter.

Wie oft und wo finden die Treffen Ihrer Erfa-Gruppe statt?
Am Anfang haben wir uns dreimal im Jahr und meist an Wochenenden getroffen. Inzwischen haben aber viele von uns Familie. Deshalb treffen wir uns nur noch zweimal im Jahr und eher wochentags. Meistens sind es ein Treffen in Gelsenkirchen und eins vor Ort bei einem Kollegen. Wir sind übrigens über ganz Deutschland verteilt – von Schwandorf in Bayern bis Lübeck.

Wer stellt eigentlich das Programm für die Treffen zusammen?
In der Regel werden wir vorher gefragt, welche Interessen wir aktuell haben und bei welchen Themen spezieller Beratungsbedarf besteht. Aber die Tagesordnungspunkte Marketing, Neuigkeiten aus den Betrieben und Zahlen gehören jedes Mal fest dazu. Sind wir bei einem Kollegen vor Ort und machen eine Betriebsbesichtigung, dann bekommt jeder einen Fragebogen und beurteilt für sich verschiedene Aspekte wie zum Beispiel Fassadengestaltung, Beleuchtung, Warenpräsentation und Mitarbeiterverhalten. Hinterher ziehen wir dann in der Gruppe ein Resümee und diskutieren unsere persönlichen Eindrücke. Ich mag diesen Teil, weil man als Betriebsinhaber einfach wieder wachgerüttelt wird und einem Dinge auffallen, die man sonst nicht bemerkt hätte.

... und wenn Sie sich in Gelsenkirchen treffen?
Dann sind meistens externe Referenten mit eingeladen, die Fachvorträge zu bestimmten Themen halten. Letztes Mal haben wir uns zum Beispiel mit der Betriebsabsicherung im Todesfall beschäftigt. Kein Thema, über das man gerne redet, das aber trotzdem sehr wichtig ist und möglichst früh geregelt werden sollte. Andere Schwerpunktthemen waren mal ein Seminar zum Umgang mit Facebook oder Anregungen, wie man Familie und Betriebsführung unter einen Hut bringen kann. Aktuell tüfteln wir an einer gemeinsamen App. Über die Inhalte sind wir uns einig, aber die größte Herausforderung ist, eine finanzierbare Lösung zu finden. In der Gruppe hat man eher eine Chance, so ein Projekt zu stemmen, als allein.

Für welche Teilbereiche Ihrer Arbeit hatten Sie sich den größten Mehrwert durch die Erfa-Gruppe erhofft?
Zahlen sind ein ganz wichtiger Bereich! Da spielt vieles mit rein: Wie viel soll ich einkaufen? Wie gestalte ich eine effiziente Lagerwirtschaft? Ist mein Kalkulationsfaktor realistisch und wirtschaftlich? Da kann der Austausch unter Kollegen, die vor den gleichen Herausforderungen stehen, wirklich hilfreich sein!

Die Offenlegung sämtlicher betriebswirtschaftlicher Zahlen ist trotzdem nicht jedermanns Sache. Wie würden Sie skeptische Kollegen bestärken, es dennoch zu tun?
Also ich persönlich kann solche Vorbehalte überhaupt nicht verstehen. Zumal ja keine »direkten Nachbarn« mit dabei sind und man eine Verschwiegenheitserklärung unterzeichnet. Aber ich kenne das aus der eigenen Familie: Ich musste auch erst lange auf meinen Onkel und meine Tante einreden, bevor sie einer Erfa-Gruppe beigetreten sind. Als es dann so weit war, fanden sie den Austausch aber auch super nett und hilfreich. Man muss ja immer bedenken: Der Steuerberater ist branchenfremd und das Finanzamt guckt nur auf die nackten Zahlen und fordert zum Teil rigoros nach. Wirklich sinnvoll beraten kann einen deshalb nur jemand, der Ahnung von der Branche und ihren speziellen Herausforderungen hat. In der Erfa-Gruppe muss man sich manchmal auch ganz direkten und unbequemen Fragen stellen.

Welche Fragen sind das?
Zum Beispiel, ob die Personalkosten im realistischen Verhältnis zum Umsatz stehen, ob man Blumen verschenkt oder ob jemand aus der Kasse klaut. Im ersten Moment ist man vielleicht verärgert oder schockiert, aber im sachlichen Austausch findet man dann gemeinsam oft heraus, woran es eigentlich hakt. Und die Antwort bringt einen definitiv weiter. Man kann von dieser Offenheit nur profitieren.

Als Sie mit dem Betrieb umgezogen sind, haben Sie da Unterstützung von der Erfa-Gruppe erhalten?
Ja, das war vor etwa zweieinhalb Jahren. Ich hatte davor knapp neun Jahre lang ein eigenes Floristikfachgeschäft im Nachbarort Nottuln, das dann abgerissen wurde. Da mein Sohn aber im 20 Kilometer entfernt gelegenen Lette in den Kindergarten ging und später auch die Schule dort besuchte, war der Standort des Geschäfts eher unpraktisch. Deshalb habe ich mich im Oktober 2013 dazu entschieden, in den Betrieb meines Onkels und meiner Tante mit einzusteigen. Die Erfa-Gruppe hat mich dabei super unterstützt: Sie war vor dem Umzug da, hat sich das Geschäft angeschaut und wir haben überlegt, wie man die Herausforderung meistert, einen großen Kundenstamm vom alten Geschäft ins neue mitzunehmen. Außerdem haben wir über Renovierungsmöglichkeiten gesprochen. Ein Jahr später war die Gruppe dann noch einmal bei uns und hat eine Bestandsaufnahme gemacht.

Und welche Methode haben Sie angewandt, um die Kunden in das »neue« Geschäft zu locken?
Wir haben die Zusammenführung der beiden Geschäfte ganz offensichtlich durch die Namensgebung kenntlich gemacht: Aus »Blumen & Floristik Sommer« und der »Blumenbinderei Pohlmann« wurde die »Blumenbinderei Sommer«. So hatte die Bezeichnung für beide Kundenstämme noch etwas Vertrautes.

Wie viel Vorbereitung müssen Sie jeweils für die Erfa-Treffen investieren?
Das ist eigentlich relativ simpel: Drei bis vier Wochen vor dem nächsten anstehenden Treffen reicht jeder von uns seine letzte betriebswirtschaftliche Auswertung vom Steuerberater ein. Normalerweise ist das die Monatsauswertung, zum 31.12. nehmen wir die Jahresauswertung. Das Büro von Herrn Schneider bereitet dann für das Treffen die Zahlen anschaulich auf. Außerdem können wir Wünsche und Fragen an die Kollegen einreichen, die gegebenenfalls als Tagesordnungspunkte berücksichtigt werden.

Finden Sie das Kosten-Nutzen-Verhältnis der regelmäßigen Teilnahme an einer Erfa-Gruppe zufriedenstellend?
Wenn man alles zusammenrechnet, also Jahresbeitrag, Tagungspauschale, Fahrt- und Hotelkosten, dann kostet mich das Ganze unterm Strich rund 1.500 Euro im Jahr. Für jemanden, der mit seinem Betrieb nur um die 100.000 Euro Umsatz macht, ist das ein hoher Posten. Je nach Mitarbeiterzahl ist es bei manchen auch problematisch, wenn sie zwei Tage nicht im Betrieb sein können. Trotzdem würde ich jedem Floristen empfehlen, sich einer Erfa-Gruppe anzuschließen. Allein das regelmäßige Hinterfragen und Vergleichen der betriebswirtschaftlichen Zahlen ist so viel wert. Manchmal gibt es äußere Gründe für Umsatzhochs oder -tiefs, aber manchmal liegt es eben auch an der eigenen Misswirtschaft. Und die decken andere viel eher auf als man selbst. So kann man gemeinsam Lösungswege suchen und rechtzeitig etwas ändern.

Hat man nach mehreren Jahren in einer Erfa-Gruppe so viel dazugelernt, dass sich eine weitere Teilnahme erübrigt?
Nein, auf keinen Fall. Ich werde auch die nächsten Jahre weiter dabeibleiben. Einfach deshalb, weil sich sonst immer wieder der Alltagstrott und Betriebsblindheit einschleichen. Ich weiß zum Beispiel ganz

genau, dass Mitarbeitergespräche meine Schwachstelle sind. Irgendwie finde ich nie die Zeit und Ruhe dafür. Aber wenn mich die Erfa-Kollegen nicht regelmäßig daran erinnern würden, würde ich es wahrscheinlich noch mehr schleifen lassen.

Hat sich zu manchen Mitgliedern Ihrer Erfa-Gruppe auch ein freundschaftliches Verhältnis entwickelt?
Unbedingt! Man wächst ja über die Jahre durch den regelmäßigen und intensiven Austausch zusammen. Außerdem verbringt man auch tolle gemeinsame Abende. Mit ein paar Kolleginnen verbindet mich inzwischen sogar eine enge Freundschaft und wir haben eine WhatsApp-Gruppe gegründet. Das ist super praktisch für spontane Fragen oder wenn mal kurzfristig eine zweite Meinung, eine Idee oder ein Tipp hilfreich wäre.

Um was geht es dann zum Beispiel?
Eine Kollegin hatte ein Angebot erhalten, sich in einem Buch mit Hochzeitsbedarf zu präsentieren. Das klang zunächst verlockend und hörte sich nach hochwertiger Werbung an, war aber mit Kosten im vierstelligen Bereich verbunden. Im Austausch haben wir ihr dann davon abgeraten und vorgerechnet, wie viele Brautsträuße sie verkaufen müsste, um am Ende Gewinn daraus zu ziehen. Als Außenstehender sieht man da manches klarer. Auch wenn eine von uns neue Werbemittel entwirft, fragen wir immer in die Runde, was die anderen davon halten. So bekommt man ein unkompliziertes Feedback von Gleichgesinnten.

Wenn die Hilfe untereinander so gut klappt, ist ein Unternehmensberater dann überhaupt notwendig?
Allein wegen der Zahlenthematik würde ich immer empfehlen, einen Unternehmensberater hinzuzuziehen. Er kann die Zahlen einfach konkreter beschauen und hat mehr Ahnung davon. Sonst wäre das ein bisschen wie Schule ohne Lehrer. Außerdem ist er immer ein weiterer wertvoller Ansprechpartner neben dem Steuerberater – eben weil er Branchenkenntnis hat.

Geschäftszahlen der einzelnen Betriebe. Grundlage dafür sind die beglaubigten Jahresabschlüsse der Unternehmen, die alle Teilnehmer offenlegen. »Dabei geht es keineswegs darum, irgendeine Neugierde zu befriedigen. Der Umgang mit den Zahlen verhilft zu einer besseren Einschätzung und ermöglicht erst den offenen Austausch unter Kollegen. Natürlich sind die Zahlen Dritten nicht zugänglich und verbleiben in der Verschwiegenheit der Gruppe«, betont Volker Schneider. Erst anhand des kontinuierlichen Zahlenvergleichs ist es möglich, den nachhaltigen Erfolg einer Erfa-Gruppe messbar zu machen.

Wichtigste Voraussetzung: Geben und Nehmen

Grundsätzlich ist die Mitgliedschaft in einer Erfa-Gruppe für jeden Floristen mit eigenem Fachgeschäft möglich. Sie macht jedoch nur Sinn, wenn der Anwärter bereit ist, sich aktiv einzubringen, respektvoll aufzutreten, Termine und Absprachen zuverlässig einzuhalten, Verschwiegenheit nach außen zu wahren sowie konstruktive Kritik von Kollegen anzunehmen. »Die Mitarbeit in einer Erfa-Gruppe lebt von einem gesunden Verhältnis zwischen Geben und Nehmen. So wie man vom Wissen der ande- ›

Durch den regelmäßigen Erfahrungsaustausch stehen die Mitglieder einer Erfa-Gruppe betriebswirtschaftlich häufig besser da und sind informierter als ihre nicht organisierten Kollegen.

FOTO: SHUTTERSTOCK.COM

ren profitiert, ist es auch wichtig, sich selbst mit ganzem Herzen zu engagieren. Pessimismus, Passivität und eine verneinende Grundhaltung haben in diesem Kreis nichts verloren«, umreißt Harald Kriegbaum mit klaren Worten die Grundvoraussetzungen für eine zielführende Beteiligung. Acht bis zwölf Teilnehmer sind aus seiner Sicht eine geeignete Gruppengröße, um einen effektiven Austausch zu gewährleisten. Floristen, die die beschriebenen Charaktereigenschaften mitbringen und Interesse am Erfahrungsaustausch mit Kollegen haben, können sich zum Beispiel an den Fachverband, Harald Kriegbaum oder Volker Schneider wenden, um zu erfragen, welche Erfa-Gruppen für sie in ihrer Region und unter Berücksichtigung ihrer persönlichen Erwartungshaltung infrage kommen (siehe auch Infobox auf Seite 63). Wer sich zunächst ein eigenes Bild vom Ablauf einer Veranstaltung machen möchte, kann auch um die Möglichkeit einer Gastteilnahme bitten und hinterher entscheiden, ob er dabeibleiben will. »Der Leiter muss dafür Sorge tragen, dass die Gruppe zusammenpasst und gut miteinander harmoniert«, sieht Harald Kriegbaum sich und seine Kollegen in der Pflicht. Die Teilnehmer und deren Interessenlagen sowie die Betriebsgröße sind Einflussfaktoren, die sich auf die Zusammenstellung einer Erfa-Gruppe auswirken. Ein weiterer ganz wichtiger Aspekt darf ebenfalls nicht unbeachtet bleiben: Floristen, die in direkter Konkurrenz zueinander stehen, weil sie zum Beispiel im gleichen Ort oder Stadtteil angesiedelt sind, können nicht in dieselbe Erfa-Gruppe eingeordnet werden. Würde man diese Konstellation zulassen, wäre die Hemmschwelle, seine Geschäftszahlen offenzulegen, sich konstruktiv auszutauschen und ein ehrliches Feedback zu geben, einfach zu hoch. »Daher hat auch jedes Mitglied die Möglichkeit, einen Neuanwärter durch ein begründetes Veto abzulehnen«, erläutert Harald Kriegbaum. In solch einem Fall wird versucht, eine andere Gruppe für den Interessenten zu finden. Bei Betrieben, die bereits in erheblichen finanziellen Schwierigkeiten stecken und kurzfristige Hilfe benötigen, raten erfahrene Erfa-Leiter ebenfalls von einer Mitgliedschaft ab, da sich der Erfolg der gemeinsamen Anstrengungen oft erst mittel- oder langfristig einstellt. Diesen Floristen ist mit einer persönlichen betriebswirtschaftlichen Beratung mehr geholfen.

So wie man vom Wissen der anderen Teilnehmer profitiert, ist es auch wichtig, sich selbst mit ganzem Herzen zu engagieren.

Wenn aus Kollegen Freunde werden

»Auf Dauer werden sich nur diejenigen Betriebe am Markt behaupten und zu den Gewinnern zählen, die professionell geführt werden. Dieses Ziel wollen wir durch die Erfa-Arbeit unterstützen«, bekräftigt Volker Schneider. Aus seiner Sicht ist jede Anregung, die nach einer Tagung in der betrieblichen Praxis umgesetzt wird, als Erfolg der ganzen Gruppe zu werten. Eine Geschichte gefällt ihm im Rückblick besonders gut: »Auf der Suche nach einer Alternative für die klassische Adventsausstellung entstand bei unseren Erfa-Treffen die Idee der Weihnachtswerkstatt. Dabei können Kunden aktiv ihren

Um den Erwartungen ihrer Kunden gerecht zu werden, müssen Floristen technischen Neuerungen offen gegenüberstehen. Wichtige Themen auf Erfa-Tagungen sind deshalb zum Beispiel die professionelle Nutzung von digitalen Medien oder der gezielte Einsatz von Kunden-Apps.

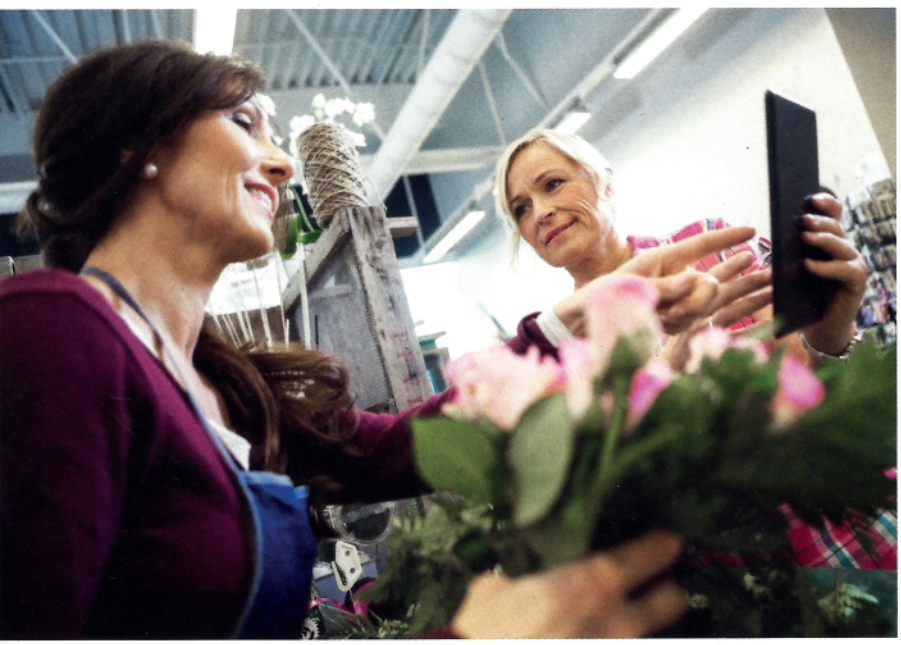

FOTO: SHUTTERSTOCK.COM

individuellen Kranz zusammenstellen. Diese Neuerung kam so gut an, dass sie von unseren Mitgliedern im vergangenen Jahr nun schon zum dritten Mal umgesetzt wurde«. Ein Praxisbeispiel von vielen, das zeigt, welche Potenziale und Chancen sich für engagierte Floristen durch die Mitarbeit in einer Erfa-Gruppe bieten. Sie stecken natürlich auch in gemeinschaftlich durchgeführten Werbeaktivitäten: Während etwa der Stückpreis für den Druck einer schönen Imagebroschüre bei einer kleinen Auflage relativ hoch ist, ergeben sich aus einer umfangreichen Gruppenbestellung wesentlich günstigere Konditionen. Analog gilt dies in der Regel auch für den Einkauf von Floristikbedarfsartikeln. Gemeinsam zu erkennen, was wirklich wichtig ist, und dann geeignete Maßnahmen daraus abzuleiten – darauf kommt es bei den Treffen der Erfa-Gruppen an! Jeder einzelne Florist soll vom Wissen und den Erfahrungen der anderen profitieren. Nicht nur in der kritischen Auseinandersetzung mit den Geschäftszahlen, sondern auch im lockeren Gespräch bei Kaffee und Kuchen. Denn gerade aus dieser Konstellation ergibt sich der vielleicht größte, bisher noch nicht genannte Nutzen von Erfa: dass sich durch die Zusammenarbeit mit Kollegen, die die gleichen Interessen und Ziele verfolgen, auch enge Freundschaften entwickeln können. »Über Erfa lässt sich viel erzählen und berichten. Man erweitert seinen Horizont, bekommt einen Spiegel vorgehalten und erhält wertvolle Tipps. Am besten ist es aber, man schaut sich selber einmal an, was auf so einer Tagung passiert«, sagt Volker Schneider. Interessierte Floristen, die sich für eine Gastteilnahme entscheiden, gehen keinerlei Verpflichtungen ein. Man muss lediglich besser werden wollen. (sts) ><

Ansprechpartner für Erfa-Gruppen

Nun haben wir Ihr Interesse geweckt, sich auch einer Erfa-Gruppe anzuschließen, aber Sie wissen nicht, wie Sie es angehen sollen? Wer einen Meisterbrief hat, sollte als Erstes die Kollegen von damals aus der gemeinsamen Meisterschulzeit ansprechen – das ist erfahrungsgemäß der direkteste und effektivste Weg. Ansonsten können Sie sich immer auch als erste Anlaufstelle an die Geschäftsstelle Ihres FDF-Landesverbands oder an den Zentralverband Gartenbau wenden und dort Ansprechpartner erfragen. Außerdem haben wir Ihnen hier einige Kontakte zusammengestellt:

- Harald Kriegbaum
  Tel.: 0911 / 767 09 13
  E-Mail: info@marketingfloral.de
  www.marketingfloral.de

- Volker Schneider
  Tel.: 05402 / 98 31 59
  E-Mail: volker.schneider@osnanet.de

- Reiner Buchal
  Tel.: 0511 / 32 99 47
  E-Mail: info@gartenbauberatungsring.de
  www.gartenbauberatungsring.de/node/5

- Alexander Lohmann
  Tel.: 02506 / 309-603
  E-Mail: alexander.lohmann@lwk.nrw.de
  www.landwirtschaftskammer.de/gartenbau/ansprechpartner

- Frank Möller
  Tel.: 04120 / 70 68-380
  E-Mail: gartenbau-beratungsring@lksh.de
  www.gartenbau-beratungsring.de

- Helga Kunkel
  Tel.: 0761 / 21 87 58 61
  E-Mail: suedbaden@bd-endverkauf.de
  www.gartenbau-beratung.de/ueber-uns.php

- Richard Niehues
  Tel.: 0221 / 53 40-161
  E-Mail: richard.niehues@lwk.nrw.de
  www.landwirtschaftskammer.de/gartenbau/ansprechpartner

- Thomas Schädler
  Tel.: 07141 / 299 13 81
  E-Mail: info@beratungsdienst-direktabsatz.de
  www.gartenbau-beratung.de/ueber-uns.php