

Verkaufen in der Gärtnerei

SO MACHT'S DER NACHBAR – BETRIEB KNÖBEL IN NETPHEN

„Alles unter einem Dach:
Die Floristik wohnt jetzt in
der Gärtnerei“ – mit diesem
Slogan zog Anfang 2010 der
Blumenladen der Gärtnerei
Knöbel, im Siegerland an
der Hauptstraße zwischen
Netphen und Deuz gelegen,
in neue Räumlichkeiten.
Mit Erfolg.

Gerlinde Witt, Overath



1 Irene Daub-Knöbel und Alfred Daub freuen sich über die Zusammenführung von Produktion und Blumengeschäft und darüber, wie selbstverständlich die Standortverlagerung von den Kunden angenommen wurde.

2 Auf der großzügigen Fläche im neuen Geschäft können endlich auch Pflanzen in Szene gesetzt werden. Die Folge: Besonders in diesem Segment konnte der Umsatz gesteigert werden.

3 Die „Beratungsecke“ ermöglicht nicht nur ungestörte Gespräche, sondern bringt Wohnzimmeratmosphäre ins Gewächshaus – nur mit viel mehr Tageslicht.



1



2



3



4

1 An die Präsentation der Fertigsträuße an der Wand haben sich die Floristen schnell gewöhnt.

2 Hohe Ladenbauelemente gliedern den Raum und schaffen einen ruhigen Hintergrund für die Präsentation von Gefäßen, Pflanzen & Co.

3 Der Schnittblumenbereich ist von der Theke getrennt. So kann ungestört gebunden beziehungsweise kassiert und verpackt werden

4 Die Präsentation nach Farbthemen gibt Orientierung und hat sich in der Praxis bewährt.

Zur Eröffnung der neuen Floristik haben wir keine Werbung gemacht“, erklärt Irene Daub-Knöbel. Und dennoch hätten die Kunden die neuen Verkaufsräumlichkeiten wie selbstverständlich angenommen. „Wir sind mit unserer Entscheidung sehr zufrieden“, so die Chefin nach einem Dreivierteljahr. Nachdem der Betrieb jahrzehntelang in die Modernisierung investiert hatte, war die Zusammenführung von Gärtnerei und Blumenladen der konsequente Schritt. „Und es machte den letzten Stern zur Premium-Gärtnerei aus. Nun verkaufen wir Blumen und Pflanzen ganzjährig in der Gärtnerei.“

Dafür gab die Familie das kleine Blumen-geschäft an der Kölner Straße auf und integrierte es in den Betrieb. Der ehemalige Laden dient heute nur noch als Lager. „Jetzt gibt es kein unnötiges Hin und Her mehr. Die Kunden kaufen ihre Pflanzen direkt dort, wo sie wachsen. Sträuße, Gestecke oder Kränze fertigen wir hier vor Ort“, so die gelernte Floristin und Gärtnerin. Dafür steht eine Verkaufsfläche von etwa 300 m² unter Glas zur Verfügung, mit großzügigem Kassenbereich, offenem Arbeitsplatz und Beratungsecke. Hinzu kommen noch etwa 300 m² Freilandfläche für den Verkauf von Baumschulware und Stauden. Ebenso bietet der Betrieb Erden, Keramik, Terrakotta- und Kunststoffgefäße sowie Dekorationsmaterial an.

Kundennähe bewahren

Die Verkaufsfläche hat sich deutlich vergrößert, aber zu einem Gartencenter sollte der Betrieb nicht werden. „Wir wollten bewusst den Kontakt zu unseren Kunden behalten, keinen anonymen Verkauf“, erläutert Inhaber Alfred Daub. „Auch heute sind wir noch häufig im Tagesverkauf, beispielsweise im Kassenbereich zu finden. Die Kunden kennen uns und legen Wert auf unsere kompetente Beratung.“ Außerdem sollte die Individualität der Gärtnerei, der Charakter des Betriebs erhalten bleiben. „Durch die Kombination von Floristik und Gärtnerei können wir sofort zeigen, was man mit Pflanzen alles machen kann“, so Daub.

Die Kunden können sich nicht nur im Verkauf frei bewegen, sondern im gesamten Betrieb. Auf einer Hochglasfläche von

4000 m² können sie sich von der Qualität der Pflanzen überzeugen. Das kommt insbesondere dem Beet- und Balkonpflanzenverkauf zugute. „Wir produzieren Pflanzen wie Pelargonien, Petunien, Sempferflorens oder Fuchsien überwiegend selbst und verkaufen direkt alles an Endkunden“, so Daub. Das sind immerhin 100 000 Pflanzen. Ansonsten bezieht er Ware von Landgard in Neuss, direkt von Kollegen oder von den Blumengroßmärkten in Köln und Dortmund.

Großes Einzugsgebiet

„Wir haben hier ein Einzugsgebiet von 40 bis 50 km, für die Weihnachtssterne fahren die Kunden sogar noch weiter“, so Irene Daub-Knöbel. Zur Adventsausstellung im letzten November begrüßten die Daubs etwa 2500 Kunden. „Wir haben

35 Parkplätze und 20 Ausweichparkplätze, aber das reicht für solche Veranstaltungen nicht aus. Die Kunden halten dann vom Ortschild bis zum Einkaufszentrum an der Straße entlang. Vorab informieren wir dann rechtzeitig die Polizei, damit es nicht zu bösen Überraschungen kommt.“ Diese und ähnliche Events wie Heidewettbewerb, Zitrus- und Kräuterwochen oder die Rosenausstellung bewirbt die Gärtnerei Knöbel in der lokalen Zeitung und im Radio. Spezielle Einladungen werden nicht verschickt.

„Zwar haben wir noch genügend Fläche, um uns an diesem Standort ausdehnen zu können, aber vorerst haben wir die gewünschte Größe erreicht“, antwortet Daub auf die Frage nach den Zukunftsplänen. „Statt dessen geht's in nächster Zeit dann an die weitere Modernisierung des Betriebs.“ ■



Foto: Strupf

Martina Höpken vom Team Grün hat den Inhabern geraten, auf Wachstum zu setzen.

Martina Höpken Standort mit Potenzial

Ursprünglich sollte das Blumengeschäft erst nach der Beet- und Balkonpflanzensaison 2010 in die Gärtnerei verlegt werden, doch dann ging alles sehr schnell“, erinnert sich Martina Höpken. Der Verkauf am neuen Standort wurde noch im Frühling eröffnet. Alfred Daub hatte die Team-Grün-Chefin Anfang 2010 in Sachen Ladenbau kontaktiert. Geplant war, die Verkaufsfläche mit einem Giebel vom Produktionshaus abzutrennen, denn ein 300 m² großes Geschäft erschien den Inhabern zu groß. Aufgrund der guten Lage, des Einzugsgebiets und ihrer Erfahrungen mit ähnlichen Projekten aber sah Martina Höpken viel Entwicklungspotenzial und empfahl, auf die Trennwand und den damit verbundenen kostenintensiven Umbau zu verzichten. Man müsse ja nicht gleich die ganze Fläche für die Warenpräsentation nutzen, sondern könne im hinteren Teil Produktionstische für die unkomplizierte Zwischenlagerung von Pflanzen nutzen. Das macht das Verkaufsgewächshaus zum „Erlebnishauss“ und passt zu einem Betrieb, in dem sich die Kunden sowieso frei bewegen können. Im vorderen Teil sorgen typische Team-Grün-Möbel und ein Fußboden aus Holz für eine wohnliche Atmosphäre. Tatsächlich hat sich der Verkauf sehr positiv entwickelt, insbesondere der Umsatz mit Indoor-Pflanzen.

Edith Strupf

! Kontakt: Martina Höpken, Team Grün, www.team-gruen.de, te@m-gruen.com, Tel. 0171/4491258

! Der Betrieb GÄRTNEREI KNÖBEL



Seit ihrer Gründung im Jahr 1969 durch Hermann Knöbel hat sich die Gärtnerei Knöbel kontinuierlich weiterentwickelt. Anfangs wurde überwiegend Gemüse angebaut, später gewannen Beet- und Balkonpflanzen sowie Alpenveilchen und Chrysanthemen immer mehr an Bedeutung. Ständig erweiterte die Familie den Betrieb baulich und in Bezug auf das Sortiment. 1986 übernahmen Alfred Daub und Irene Daub-Knöbel den Betrieb. Sie bauten den Blumenladen um und errichteten seither neun Gewächshäuser, immer nach dem neuesten Stand der Technik. In Verkauf und Produktion sind fünf Vollzeit-Mitarbeiter beschäftigt, ergänzt durch das Ehepaar Daub-Knöbel und Sohn Sebastian.

Gärtnermeister Sebastian Daub wendet bei den Kulturen seit 2004 Mikroorganismen, Pflanzenstärkungsmittel, homöopathische Mittel sowie Bachblüten an. „Auf diese Weise sparen wir Kunstdünger und etwa 95 % der Pflanzenschutzmittel ein“, so Sebastian Daub. Da es teils wenig Erfahrungen zum Einsatz dieser Mittel bei Pflanzen gibt, experimentiert er mit unterschiedlichen Substanzen, die er oft selbst mischt. „Sehr gut bewährt hat sich Knobloch. Der Duft lässt sich lediglich in den ersten zwei bis drei Stunden nach der Anwendung wahrnehmen, dann ist er verfliegen.“ Die Pflanzen zeigen eine hervorragende Qualität, sind gesund und robust. Auch die Kunden wissen die Behandlung der Pflanzen zu schätzen.