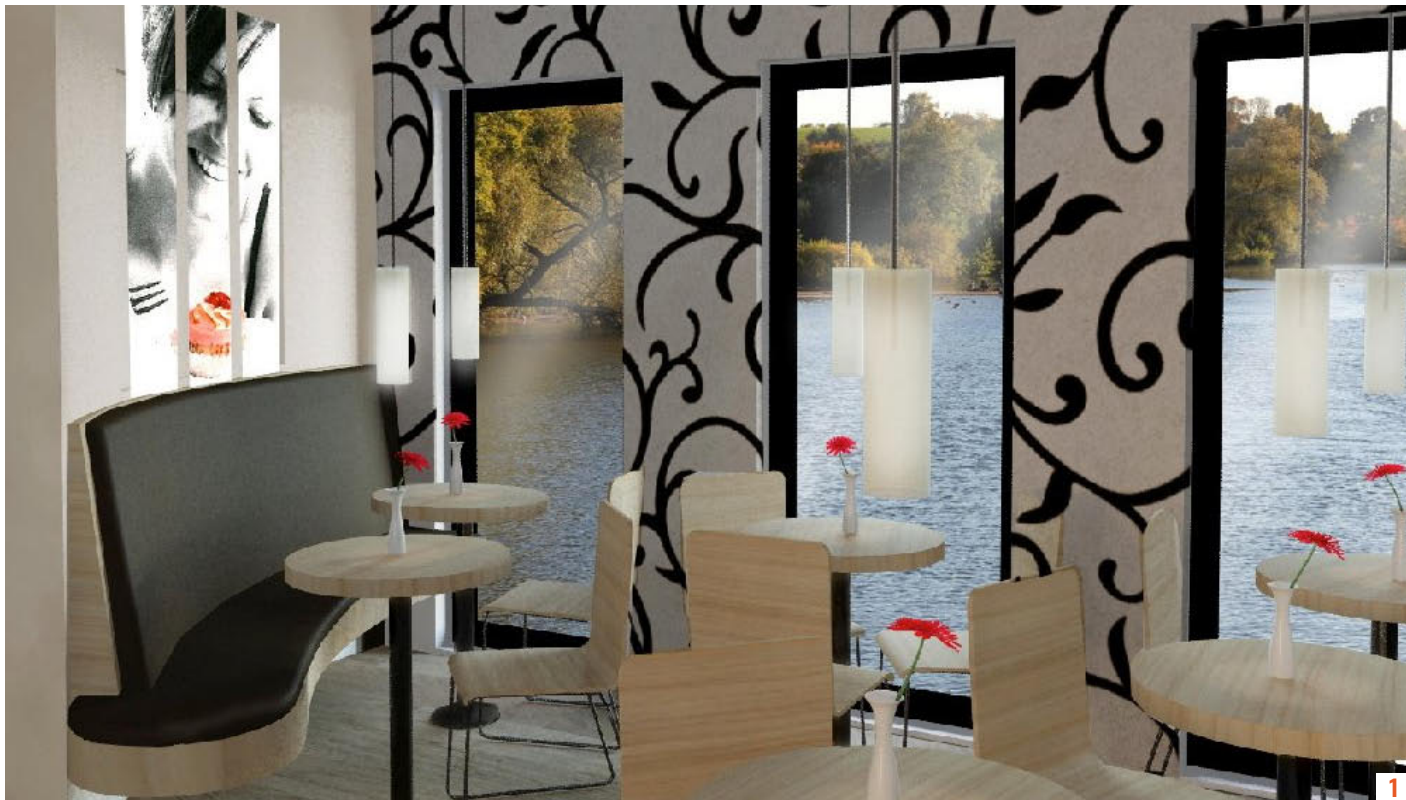


Ein Unikat sein



1

Der Gartenbau erlebt zurzeit eine **ladenbauliche Spaltung**: Die ohnehin guten Betriebe werden in ihrem Tun und Erscheinungsbild immer professioneller, die investitionsschwachen hingegen geraten weiter ins Abseits. Das verlangt nach unternehmerischen Grundsatzentscheidungen, macht Innenarchitekt Matthias Golze von Schneider GOLZE Ladenbau aus Ludwigsburg im Gespräch mit **Engelbert Kötter** deutlich.



2



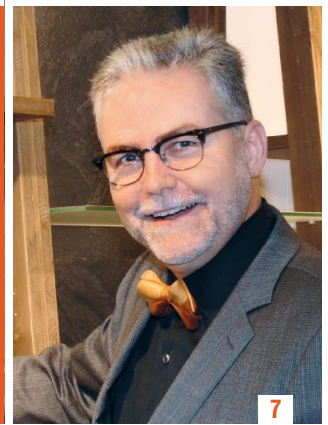
3

Fotos: Schneider Golze Ladenbau, Ludwigsburg



„Warum nicht die Blumen künftig aus Ihrem Blumen-Café heraus verkaufen, wenn es das ist, wofür der Kunde sich begeistern lässt – und gerne dafür zahlt?“

Matthias Golze



Die wetterbedingt turbulente Frühjahrssaison dieses Jahres und die daraus für viele Betriebe erwachsenen Liquiditäts- und Investitionsgrenzen sind einmal mehr Belege für die Spaltung des Marktes in starke und schwache Unternehmen. Matthias Golze: „Manch einer sucht nun sein Heil in Kooperationen. Gut so! Doch ist man dann Mitglied, geschieht zur bundesweiten Markenbildung eine Vereinheitlichung der Erscheinungsbilder der Betriebe – hoch professionell, doch oft wenig individuell. Individualität und Authentizität jedoch sind die Schlüsselbegriffe für Erfolg im eigenen regionalen Markt, speziell für Betriebe, die nach ihrer (neuen) Ausrichtung suchen.“

Ladenbau, von innen heraus entwickelt

Matthias Golze rät: „Alle Ausrichtung auf die Zukunft beginnt mit dem Loslassen und Entrümpeln. Gewinnen Sie räumlich, zeitlich Abstand zu Ihrer Alltagswelt, die Sie gefangen hält: Denn zuerst müssen Sie wissen, was und wohin Sie wollen, sonst ist jede Investition unsinnig. Von außen betrachtet, möglicherweise mit professioneller Unterstützung, sehen Sie klarer, was es wie zu verändern gilt. Schauen Sie in den Spiegel: Wer bist Du? Was kannst Du besser als andere? Was wollen Deine Kunden wirklich von Dir?“

Erst an dieser Stelle, sagt Golze, ergäben sich die Grundlagen für eine inhabergerechte „Verkaufsmaschine“, die für den Kunden im weiteren Verlauf als ladenbaulich echt, authentisch und gelebt darstellbar sein. Nur dann würde später „Geld verdient“.

Aus der klaren Formulierung der eigenen Stärken und Schwächen, Vorlieben und Abneigungen ergibt sich für Matthias Golze ein ehrliches Unternehmer-Selbstbild. Das ermöglicht die klare Entscheidung: Als

Gärtner beziehungsweise Florist weitermachen – oder führt das Selbstbild woanders hin? Heißt es „Weitermachen!“, dann auch „auf das Selbstbild vertrauen, seine Wirtschaftlichkeit berechnen und – bei Tragfähigkeit – darauf konzentrieren, es im Regionalmarkt professionell umzusetzen: Echt sein und authentisch, das innere ‚Brennen‘ in ‚Aus-Strahlung‘ verwandeln“.

Entsprechend individuell gestaltet sich nach der Grundsatzentscheidung das ladenbauliche Konzept. Matthias Golze: „Wenn mein Bauherr/meine Bauherrin wissen, wo sie stehen und wohin sie wollen, ergeben sich – gemeinsam entwickelt – Betriebskonzept, Anmutung, Ladenbaustruktur und Material ganz individuell und so, wie es zu ihnen alleine passt – eben keine zwischen Flensburg und Berchtesgaden austauschbare Kulisse.“

Wo wird das Geld verdient?

Der Laden muss zum Geschäft werden, ist Golze überzeugt, muss sich positiv abheben, um damit Geld zu verdienen. Er erlebt immer wieder, dass sich echter Geschäftserfolg auch abseits klassischer, eingefahrener gärtnerisch-floristischer Wege findet: abgeleitet aus der klar entwickelten, ureigenen Geschäftsperspektive. Selbst dann, wenn diese eine andere Richtung als ursprünglich angedacht genommen hat. Golze rät daher zu klaren Unternehmer- und Sortimentsentscheidungen: „Wie lautet Ihre Antwort auf die Frage: Was honoriert mir mein Markt, wenn es der gebundene Strauß oder die Bundware bei mir offenbar nicht (mehr) sind?“ Matthias Golze macht Mut: „Haben Sie keine Angst davor, Ihre vermeintlichen Kernkompetenzen zu verlassen.“

- 1 Entwurf für das Blumen-Café mit Ausblick (Perspektive!) und Designer Tapete – runde Formen
- 2 Die Grüne Ecke im Café – Reduktion der Formen
- 3 waVe: Theke mit aktuellen Rundungen analog zu den Trends in der Hochbauarchitektur
- 4 waVe: Tische mit Wende-Platte, verschiedene Dekore, Farben auf Unter- und Oberseite und Regale mit Wende-Rückwand in Loftoptik oder uni ...
- 5 Quer denken; Elektroartikel im Blumenladen ... cross selling
- 6 Lean: das Schräge-Regal in Massivholz mit Schiefer und Glas und doch keine „Jodelarchitektur“
- 7 „Denken Sie quer!“, macht Matthias Golze Mut. Direkter Kontakt unter +49-7141-7975575