

Über Gestaltung sprechen

VIEL FLORISTIK UND BEPFLANZTE GEFÄSSE BEI BLUMEN GERBER

David Gerber will seinen Kunden zeigen, dass Blumen und Pflanzen ein Wert an sich sind, dass Blumen berühren. Darüber hinaus müssen Floristen mit Handwerk und Gestaltung überzeugen. „Das macht uns aus“, so der Floristmeister. Und deshalb finden die Kunden bei Blumen Gerber in Kirchheim/Teck einerseits eine große Auswahl an Blumen, andererseits viel fertige Floristik und bepflanzte Gefäße. Text: Edith Strupf Fotos: Gerber 1, Strupf 11

Naturnetze lassen sich auf alle Bereiche übertragen“, sagt David Gerber – auch in der Gestaltung bestimmen Naturnetze sein Handeln. „Man muss die Natur respektieren, plus solides Handwerk, das macht Floristik aus“, so der Geschäftsinhaber. Natur respektieren heißt für ihn, dass Floristik die Schönheit und Wertigkeit von Blumen unterstreichen soll: „Blumen sind Lebewesen, die aber nicht schreien und sich wehren können, Blumen haben ein Gesicht, das sollte man beachten.“ Dazu kommen gesellschaftliche Veränderungen und Einflüsse aus der Mode. „Man sieht ja, ob T-Shirts besonders lang oder kurz, ob Sideboards besonders hoch oder niedrig sind“, nennt David Gerber Beispiele. „Darauf kann man reagieren, indem man an den Rand der homogenen Form geht. Man kann beobachten, was passiert, wenn man bestimmte Dinge verändert. Durch wahrnehmen und abspeichern erweitert man sein Repertoire. Wir sind ein Bindeglied zwischen Natur und Kultur.“ Für Floristen sind gestalterische und handwerkliche Regeln durch die Ausbildung und die tägliche Arbeit selbstverständlich, doch David Gerber hat die Erfahrung gemacht, dass man mit den Kunden darüber sprechen muss, wenn man die Wertschätzung für den Beruf erhöhen will. Im Ge-

schaft kann das ein Hinweis auf Farbkombinationen oder die Herkunft von Blumen sein, oder man kann eine Technik erklären. Zusätzlich werden über Schilder und Tafeln Informationen an interessierte Kunden weitergegeben. Wie ein Gefäß gemacht ist zum Beispiel oder von welchem Künstler es stammt. Im Advent bietet David Gerber sogar Führungen durch seine Ausstellung an: „Die Kunden werden wach, sehen auf einmal, dass wir Unikate gestalten, dass wir keine fertigen Kränze kaufen, sondern alles selbst machen.“

Mehr Preisakzeptanz und Wertschätzung

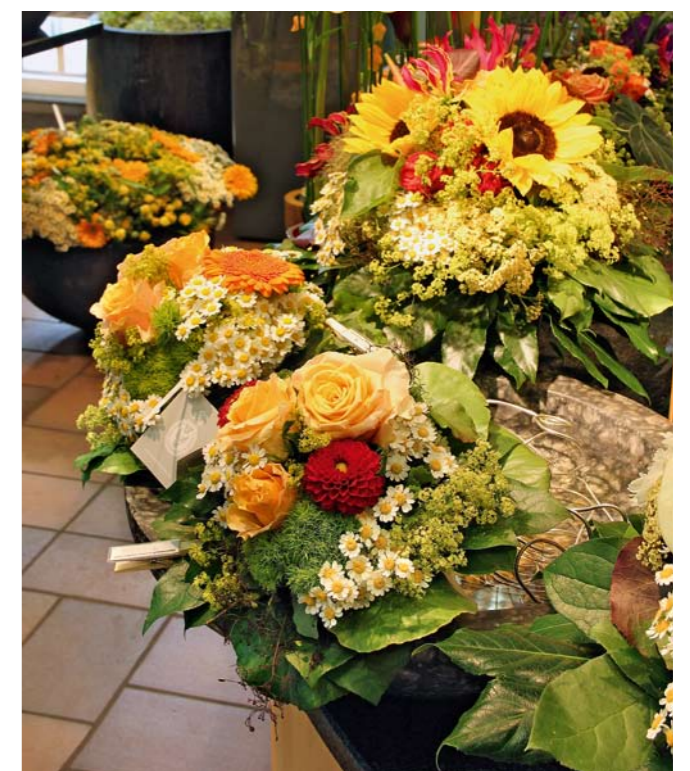
Wie viel Arbeit und Know-how in Floristik steckt, vermittelt der Floristmeister auch in Workshops für Blumenliebhaber. „Ich will nicht nur die Freude am Verarbeiten von Naturmaterialien weitergeben, sondern erkläre auch Gestaltungslehre und Techniken, sodass die Teilnehmer erkennen, dass Florist ein handwerklicher Beruf ist und dass viele Dinge eben ihre Zeit dauern“, fasst David Gerber sein Anliegen zusammen. Damit wird erstens die Preisakzeptanz und zweitens die Wertschätzung für den Beruf insgesamt erhöht. Aus dieser Erfahrung heraus hatte David Gerber die Idee, die Berater der Kirchhei-

mer Agentur für Arbeit einzuladen. Mitte Juni konnte der Floristmeister zehn Berater im Geschäft begrüßen. Er führte sie durch den Betrieb, informierte über Schnittblumen, Pflanzen und Gefäße, berichtete über die Aktivitäten außerhalb des Geschäfts und zeigte mit einer Power-Point-Präsentation auf, wie vielschichtig die Tätigkeiten und Möglichkeiten von Floristen sind. Außerdem hatten die Berater Gelegenheit, selbst ein Gesteck zu fertigen – nachdem David Gerber auch hier Technik und Gestaltungskriterien erklärt hatte. Der Lohn: Am Schluss sagte ein Berater, nun könne er den Beruf wieder guten Gewissens empfehlen. „Man kann das Image nicht von heute auf morgen umkrempeln“, so David Gerber, aber jeder Florist könne nach außen tragen, was hinter dem Berufsbild steckt. Ein spürbares Plus an Wertschätzung brachte dem Floristenteam auch die Ausstellung „Blumen, Kunst und Florales“ vor drei Jahren. Beim Konzipieren und Gestalten der Ausstellung wollte sich David Gerber einfach den Traum von einer eigenen Ausstellung erfüllen – im ungewöhnlichen Umfeld der Kirchheimer Kasematten, losgelöst vom Alltag, aus Lust auf Gestaltung und Handwerk. Die Resonanz war überwältigend und hat den Floristmeister dann doch überrascht: „Wir hatten auf einmal



1956 wurde Blumen Gerber gegründet. 18 Jahre ist es schon her, dass David Gerber das Geschäft mit damals 19 Jahren übernommen hat. Im Geschäft und in der Gärtnerei, die David Gerbers Schwester Ulrike leitet, sind 16 Mitarbeiter beschäftigt, darunter Azubis, Teilzeit- und Bürokräfte.

Lose Schnittblumen werden farblich passend in großen Gefäßen präsentiert und sind so platziert, dass man sie im Schaufenster sehen kann. Fertige Werkstücke gibt es in klar definierten Preisgruppen, zum Teil haben die Werkstücke Namen, zum Beispiel „Exotische Freude“. Drei bis viermal in der Woche werden die Schnittblumen aufgefüllt. Die Kunden erwarten auch am Abend, dass sie noch 30 Rosen kaufen können. Auf den Schildern steht nicht nur der Preis, sondern ist vermerkt, wenn die Blumen aus der eigenen Gärtnerei oder aus der Region kommen.





ein anderes Renommee als vorher.“ Durch die gestiegene Wertschätzung entstanden neue Kontakte zu Privatkunden und Firmen, in einem Möbelhaus hat David Gerber inzwischen die Möglichkeit, Gefäße mit Pflanzen aufzustellen.

Auch im Geschäft werden viele große Gefäße präsentiert, viele davon bepflanz. Der Bereich ist in den letzten Jahren nach und nach gewachsen. „Die Gesellschaft kann nur wahrnehmen, was sie sieht“, so David Gerber. „Man muss den Mut haben, auch hochwertige und damit hochpreisige Gefäße anzubieten, sonst kann man sie auch nicht verkaufen.“ Man brauche eine gewisse Auswahl, und oft werde dann doch nicht das Exemplar im Geschäft gewählt, sondern man müsse ein größeres oder kleineres oder eine andere Farbe bestellen. Und ja, natürlich sei Kapital durch die Gefäße gebunden. Über den direkten Verkauf hinaus tragen die bepflanzten Gefäße aber auch dazu bei, dass Kompetenz in Sachen Gestaltung und „Wohnen mit Pflanzen“ vermittelt wird.

„Wir machen alles ausgewogen“, sagt David Gerber über die Aktivitäten im Geschäft und außerhalb. Neben dem Blumengeschäft bewältigen die Floristen Hochzeits- und Trauerfloristik, Aufträge

für Geschäftskunden und Messedekorationen. Und immer häufiger werden Wohnungen mit Pflanzen ausgestattet. Um den Dienstleistungsbereich auszubauen, startet David Gerber zweimal im Jahr Akquiseaktionen. Auch beim Fleurop-Buisness-Day macht er mit. Mit Eventplanern dagegen arbeitet er selten zusammen.

Hohe Erwartungen an die Adventsausstellung

Mit Aktionen im Geschäft hält sich der Floristmeister zurück. „Wir beteiligen uns an Aktionen der Stadt, zum Beispiel an Ostern und Muttertag, dann mieten wird Platz vor dem Geschäft und stellen schon mal ein Zelt auf“, so David Gerber. Nach dem Motto „schnelle Pferde schneller machen“ werden die Floristen grundsätzlich eher in Hauptzeiten aktiv als dass sie versuchen, den Umsatz in schwachen Zeiten anzukurbeln.

Einmal im Jahr aber wird ein aufwändiges Event organisiert: Die Adventsausstellung. Die Erwartungen der Kunden sind hoch und sollen auf keinen Fall enttäuscht werden. Die letzte Adventsausstellung wurde außerhalb des Geschäfts mit Live-Musik und rotem Teppich organisiert.

Im Geschäft soll über das Jahr eine große Blumenauswahl Lust auf Blumen machen. „Blumen sollen das Herz erweichen, dann kommt der Erfolg von alleine“, ist David Gerber überzeugt und fügt hinzu: „Ein Strauß muss schön sein, das ist Kundenbindung, auch wenn mal eine Blume zu viel verarbeitet wurde.“ Mit diesem Standpunkt löst er Diskussionen bei den Kollegen in der Erfahrungsaustauschgruppe aus. „Mein Weg ist eine Möglichkeit, es gibt viele Möglichkeiten. Letztendlich muss das Ergebnis stimmen.“ Er hat die Betriebswirtschaft durchaus im Blick und setzt vieles um, was in der Gruppe besprochen und erarbeitet wird.

Von Kollegen in anderen Regionen Deutschlands weiß er, wie schwierig die wirtschaftliche Situation dort zum Teil ist. Das Angebot an Blumen ist auch in Kirchheim – wie überall – mehr als ausreichend. Dazu trägt auch ein guter Wochenmarkt bei, der dreimal in der Woche stattfindet. Doch in Kirchheim stimmt die Kaufkraft und die Verwaltung unterstützt den Einzelhandel. Außerdem gibt es noch viele inhabergeführte Geschäfte, in denen Wert auf Qualität gelegt wird. „Es herrscht ein gutes Klima, wir helfen uns gegenseitig“, freut sich David Gerber. ■



Große, zum Teil ungewöhnliche Gefäße mit und ohne Pflanzen prägen ein Stück weit die Optik im Geschäft. „Die Nachfrage bei den Gefäßen bewegt sich zwischen billig und hochwertig, das mittlere Segment wird weniger“, beobachtet David Gerber. Das birgt die Gefahr, dass sich bei den Kunden der Eindruck „hochwertig und teuer“ festsetzt, und deshalb achten die Floristen bei den Schnittblumen sehr darauf, dass Blumen und Floristik für jedermann erschwinglich bleiben und dass immer auch kleine Pflanzen im Angebot sind.

„Nicht alles im Geschäft muss konsumig und verkaufbar sein“, ist David Gerber überzeugt. Wichtig ist, dass Passanten und Kunden Lust auf Blumen bekommen und angeregt werden, ihr eigenes Zuhause mit Blumen und Pflanzen zu verschönern.

