

Qualität statt Quantität

„Ich würde mich jederzeit wieder selbstständig machen“, sagt Jürgen Maier. Mit „Blume & Beiwerk“ in München verwirklichte er seinen Traum vom eigenen Blumenfachgeschäft.

Jürgen Maier spielte schon lange mit dem Gedanken „Selbstständigkeit“, bevor er unter dem Namen „Blume & Beiwerk“ im Juli 1999 ein Blumengeschäft in München-Laim eröffnete. Nach dem Abschluss zum „staatlich geprüften Floristen“ an der Fachschule für Blumenkunst Weihenstephan sammelte er zunächst Erfahrung als Angestellter in zwei Münchner Blumenläden. Um den Traum vom eigenen Laden in die Tat umzusetzen, nahm er schließlich das Angebot des Arbeitsamts wahr, ein Seminar im „Büro für Existenzgründer“ zu besuchen.

Die Fortbildung dauerte insgesamt zwei Monate. Fragen zur Konzeptentwicklung wurden ebenso behandelt wie die zur Finanzierung und praktischen Umsetzung des Vorhabens. Die einzelnen Punkte wurden aus verschiedenen Blickwinkeln und Ansätzen beleuchtet, sodass Maier wertvolle Hilfestellungen mitnehmen konnte.

Aufgrund des Seminars bekam er zudem Fördermittel für die ersten sechs Monate seiner Gründungsphase. Die weitere Finanzierung erfolgte ohne fremde Mittel. „Das würde ich heute

nicht mehr machen“, sagt Maier. Aber zur damaligen Zeit wurde ihm von keiner Bank ein Kredit für einen Blumenladen bewilligt. Ein Grund war beispielsweise das „Problem“ der Auslieferung in einem „Ein-Mann-Betrieb“. „Dass es Kurierdienste gibt und ich meinen Laden über Mittag geschlossen habe, interessierte die Banken damals nicht“, erzählt Maier. Doch der Hauptgrund für die Zurückhaltung der Banken war der Mangel an Sicherheiten. Bei der Suche nach einem geeigneten Standort wandte sich Maier mit folgenden Überlegungen an einen Makler: Das Geschäft sollte in einem Wohngebiet liegen, Firmen sollten in der Nähe sein, die Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr sollte gewährleistet und die Miete erschwinglich sein. Am jetzigen Standort sind diese Kriterien weitgehend erfüllt, entscheidend aber war die Tatsache, dass hier auch vorher 30 Jahre lang ein Blumengeschäft war – nur ein Jahr lang war Pause. Trotzdem spricht Maier auch von Kompromissen: Das Geschäft liegt nicht an einer „Laufstraße“ – dafür ist die Miete bezahlbar.



Die Theke ließ Jürgen Maier nach seinen eigenen Vorstellungen von einem Möbelschreiner bauen (Buchenkorpus und Granitplatte). Wichtig war ihm, dass sie auf Rollen steht.



Vor dem Blumengeschäft präsentiert Jürgen Maier vor allem Blütenpflanzen der Saison. Logo und Name sind als Markenzeichen patentrechtlich geschützt. Für 10 Jahre bezahlte Maier 500 DM.



Und: Der Altersdurchschnitt in München-Laim ist sehr hoch – viele Rentner aber müssen sparen. Nach Maiers Einschätzung ist das Stadtviertel im Umbruch. Junge Familien kommen nach und zählen auch jetzt schon zu seinen Kunden, weshalb er vor allem „Potenzial in der Zukunft“ sieht.

Maier ist auch im vierten Jahr nach der Geschäftsgründung von seinem Grundkonzept „Qualität statt Quantität“ überzeugt und möchte sich damit von seinen Mitbewerbern abgrenzen – in unmittelbarer Nähe sind zwei weitere Blumengeschäfte und ein Baumarkt. Maiers Angebot ist „ausgesucht, sehr frisch und ein kleines bisschen teurer“. Die Kunden wissen die Strategie zu schätzen; immerhin sind 80 % Stammkunden. Hat ein Kunde einen besonderen Blumenwunsch – er wird erfüllt. Viele Kunden, meist Firmen, bestellen auch per Telefon, und Maier liefert die Sträuße ab 20 € kostenlos innerhalb des Stadtbezirks aus, in der Mittagspause oder am Abend. Fertig gebundene Sträuße gibt es wenig, meist nur zwei oder drei in unterschiedlichen

Preisklassen. Der Großteil der Gebinde entsteht spontan und individuell nach den Wünschen der Kunden.

Als „Ein-Mann-Betrieb“ sei es manchmal schon schwierig, so Maier, aber er hat das Glück, dass ihm gute Freunde

Nach Jürgen Maiers Erfahrung mögen die Kunden am liebsten kurz gebundene Sträuße.



Den Hauptumsatz macht Jürgen Maier mit Schnittblumen, aber auch Grünpflanzen und Gefäße sind im Angebot.

„Man muss zurzeit etwas kleinere Brötchen backen“

von der Schule in Weihenstephan aus-helfen, zum Beispiel, wenn es Engpässe in der Adventszeit oder bei Krankheit zu überbrücken gilt. Außerdem hat er im Laufe der Jahre die betriebli-

chen Abläufe anders organisiert als am Anfang – mit Routine und Erfahrung lässt sich viel Zeit sparen.

Mittelfristig plant Maier, ein oder zwei Floristen einzustellen. Trotz der verhaltenen Kaufkraft ist der Bayer sehr positiv gestimmt: „Man muss eben zurzeit etwas kleinere Brötchen backen und auf manches verzichten. Aber den Schritt in die Selbstständigkeit habe ich nie bereut.“

Ute Kern, Filderstadt
Fotos: Kern 3, Maier 1