

# Exquisite Floristik auf großer Fläche

1A Blumen Halbig gewann mit seinem Fachmarktkonzept den TASPO Award „Florist des Jahres 2015“. Von **Katrin Klawitter**

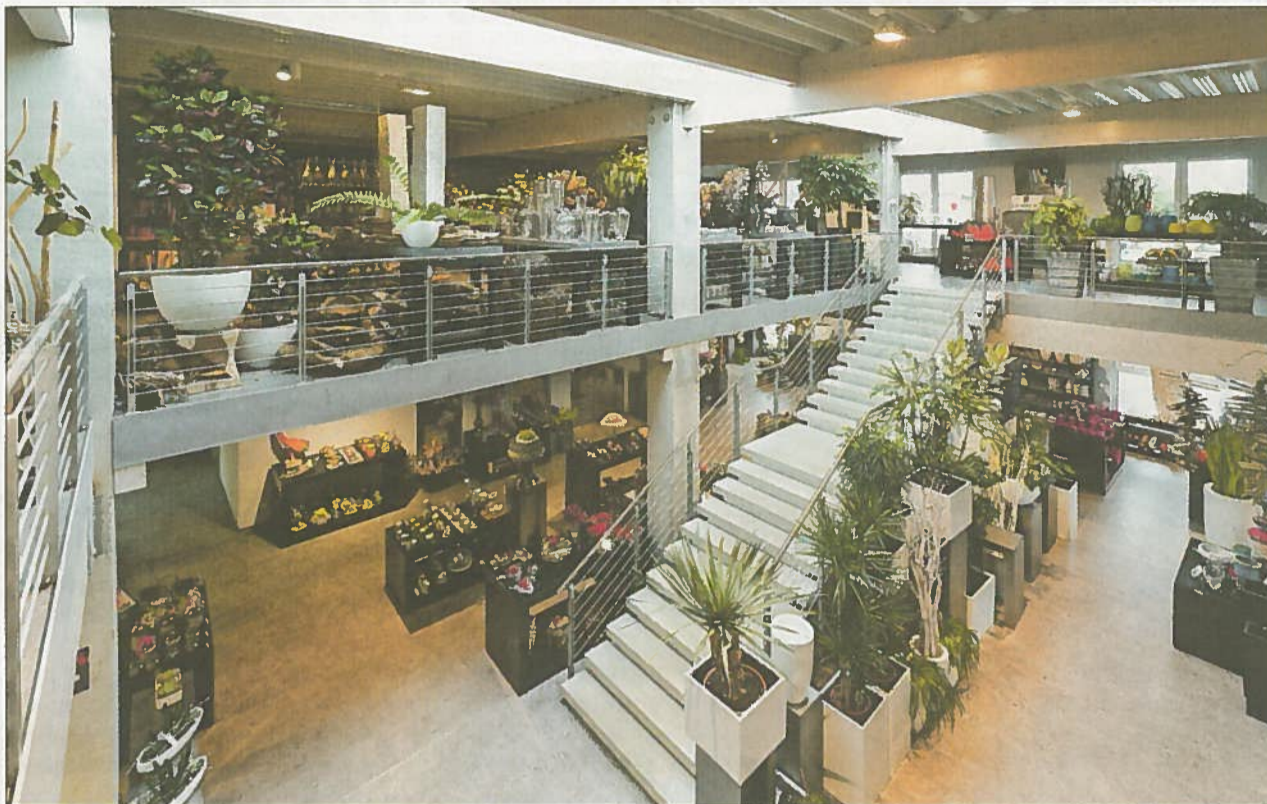
**E**s funktioniert auch großflächig, sich als hochwertiger Florist am Markt zu etablieren. Das beweist 1A Blumen Halbig aus Nürnberg, ein Floristikfachgeschäft auf 900 Quadratmetern und mit 500 Quadratmetern Outdoorfläche, das im vergangenen Jahr das Rennen um den TASPO Award „Florist des Jahres 2015“ machte.

Inhaber Frank Halbig eröffnete damit im vergangenen Jahr den ersten Fachmarkt für Floristik in Deutschland – mit dem Ziel, ein zukunftsorientiertes Konzept am Markt zu platzieren und sicherzustellen, dass auch ein inhabergeführtes Floristikfachgeschäft auf dem Markt bestehen kann. Halbig arbeitet dabei mit einem ganz klar auf die Branche bezogenen Waren- und Produktkonzept. Sein Ziel: Marktführer in Nürnberg zu sein und die Marktführerschaft zu halten.

## Auch für junge Leute attraktiv – das Konzept geht auf

Alleinstellungsmerkmal von 1A Blumen Halbig ist die deutliche Warenpositionierung und die Auswahl für den Kunden von günstig bis High End in einer sehr großen Vielfalt. „Zurzeit gibt es außer bei uns in Nordbayern im Bereich Floristik und Blumen keine vergleichbaren Einkaufsmöglichkeiten“, sagt Halbig. Der Erfolg: Bereits kurz nach der Eröffnung musste Halbig bei einigen Lieferanten Ware in großem Umfang nachbestellen. Die betriebswirtschaftlichen Zahlen belegen, dass das Konzept aufgeht. Durch die konsequente Optimierung von Wareneinkauf und Warenpräsentation konnte eine hohe Spanne am Produkt erzielt werden.

Neben der klassischen Kundenstruktur eines Floristikfachgeschäftes registriert das Geschäft auffallend viele junge



Floristik & Deko: 900 Quadratmeter Verkaufsfläche auf zwei Ebenen bietet Blumen Halbig.

Fotos: Daniel Schwarz

Leute, die sich durch das moderne Konzept, ausgefallene Geschenkideen, die Umsetzung aktueller Trends und die Möglichkeit der Selbstbedienung angesprochen fühlen.

Die Social Medias wie Facebook und Twitter werden im Durchschnitt pro Posting 400- bis 600-mal angeklickt. Das Fachmarktkonzept und die hochfrequentierte Lage in unmittelbarer Nachbarschaft eines großen Möbelgeschäftes sowie eines Lebensmittel-Discounters machen auch solche Kunden neugierig, die ansonsten kein Floristikfachgeschäft betreten würden.

## Genau geplant und klar strukturiert

Aus dem elterlichen Betrieb „Halbig Floristik“, den Frank Halbig 1989 mit 90 Quadratmetern Fläche übernahm, ließ der Floristmeister ein Floristikfachgeschäft mit einer Gesamtverkaufsfläche von 900 Quadratmetern entstehen. Für die Umsetzung des Bauvorhabens wurden zunächst Standortanalysen wie Raum-, Flächen-, Marketing-, Personaleinsatz-, Ökologie- und Gehwegplanungen erstellt. Das Projekt wurde dann, nachdem Warensortimente und Warenstruktur festgelegt waren, aufgrund der

Anforderungen geplant. Bei der Konzeptentwicklung, insbesondere beim Wareneinkauf, kamen die Erfahrungen zum Tragen, die Frank Halbig als Mitbegründer und Einkaufsleiter der Ekaflor sammeln konnte.

1A Blumen Halbig ist einzigartig in der Auswahl und der Präsentation und verfügt über drei unterschiedliche Klimabereiche. Die einzelnen Warengruppen sind klar geordnet. Bestimmte Sortimente werden in eigens dafür ausgearbeiteten Modulen in großer Auswahl angeboten. So beispielsweise ein Keramikmodul auf acht Metern Regalfläche oder ein Zwei-Meter-Modul für Dekosand und -granulat. Besonders sind auch das eigens entwickelte Glycerinrosen- sowie das Seidenblumenmodul. Dekorierete Topfpflanzen und Meistersträuße werden in Anlehnung an die verschiedenen Lebenswelten der Kunden gefertigt.

Auch branchenübergreifende Trends, wie das Angebot besonderer Dekorationsartikel oder Möbelstücke namhafter Marken, sind Teil der Geschäftsidee.

Zur besseren Veranschaulichung liegen auf den Präsentationstischen Folder für Information für den Kunden aus. So kann jeder Kunde die passende Auswahl für sich treffen. In den Beratungsgesprächen für Dekorationen, wie beispielsweise Hochzeiten, wurde in Zusammenarbeit mit einem Profi-Fotografen ein Tischschmuckbuch mit hochwertigen Bildern erstellt. Dieses ist konzeptionell aufgebaut und macht es möglich, dass sich der Kunde sofort eine realitätsnahe Vorstellung von der Umsetzung machen kann.

Auch die klar aufgebaute und strukturierte Internetseite [www.1a-blumen-halbig.de](http://www.1a-blumen-halbig.de) führt ebenfalls gut durch Events, Jahreszeiten und Boutique.

## Besonders umfangreiche Serviceangebote

Das Unternehmen bietet neben den für die Floristikbranche üblichen Serviceangeboten auch Lieferservice, Hochzeits- und Trauerberatung. Hinzu kommen Dekorationen, Eventkonzepte, Innenraumbegrünungen, Hotel- und Gastronomiekonzepte.

„Die Kunden genießen und nutzen unser speziell entwickeltes Tischschmuckkonzept, Reminderservice, Firmenkundenkonzepte, Montagsdaueraufträge, Grabpflege, Terrassenbepflanzung und -begrünung, Innenraumbegrünung, Geschenke und Präsentenservice“, freut sich Halbig.



Wohlgeordnet bietet das breite Sortiment dem Auge wohlthuende Struktur.

## Die Mitarbeiter ...

... von 1A Blumen Halbig arbeiten in speziell für sie ergonomisch angeordneten Arbeitsbereichen, das Mobiliar wurde speziell auf ihre Bedürfnisse eingestellt, angeordnet und eingebaut. Im neuen „Flagship“ und in den zwei Filialen von 1A Blumen Halbig arbeiten insgesamt 25 Personen, ausschließlich Fachpersonal. Hiervon sind vier Meisterfloristen, sieben Floristen, Aushilfen und drei Azubis. Blumen Halbig ist seit vielen Jahren ein anerkannter Ausbildungsbetrieb und bildet regelmäßig Azubis aus. Die Auszubildenden nehmen erfolgreich an verschiedenen Nachwuchs- und Jugendcups teil. Um sicherzustellen, dass das hohe Niveau von 1A Blumen Halbig gehalten wird, legt das Unternehmen besonderen Wert auf kontinuierliche Schulungen und Trainings. (kla)

## Selbstbedienung steht im Fokus

Jedem Sortiment ist ein Bereich zugeordnet. Der Kunde kann sich trotz der Größe leicht und schnell orientieren. In allen Warenbereichen findet der Kunde sowohl Artikel in Einstiegspreisklassen als auch hochpreisige Designobjekte. Beschilderungen und Preisauszeichnungen sind auf Selbstbedienung ausgerichtet. Natürlich steht das geschulte Personal auch jederzeit gern beratend zur Verfügung. Der von den Kunden begehrte Kühlbereich für Schnittblumen sorgt nicht nur für optimale Lagerung, sondern erleichtert auch die Auswahl.

## Fazit

1A Blumen Halbig bündelt die exklusiven Merkmale eines neuen und für die Branche richtungsweisenden Konzeptes der Vermarktung von Schnittblumen, Topfpflanzen, Keramik, Outdoorgefäßen und Boutiqueartikeln im Floristikbereich. Aus der Erfahrung von fünf Jahren 1A Blumen wurde ein weiterentwickeltes neues Konzept realisiert. Dieses kann eine richtungsweisende Veränderung für die Branche bewirken.

Halbigs Fachmarktkonzept setzt Zeichen und kopiert die in anderen Branchen schon längst üblichen Vermarktungsformen und Produkte. Besonders

ist auch, dass Frank Halbig sein Know-how und seine Erfahrungen in Beratungen, Schulungen und Seminaren an seine Kollegen in der grünen Branche weitergibt. Unter anderem hat er ein ganzheitliches Coachingsystem entwickelt, in dem er Betriebe komplett an die Hand nimmt. Durch die Analyse, Planung und Umstellung bis hin zur Neueinrichtung sowie der daraus folgenden Personalentwicklung und die Kontrolle der betriebswirtschaftlichen Zahlen können die Betriebe sich weiterentwickeln und zukunftsfähig auf dem Markt neu aufgestellt werden. (kla)



Die Erfolgsbausteine: attraktiver Bau ...



... kreative Qualitätsfloristik und ein ...



... engagierter, erfahrener Fachmann.

## TASPO Awards 2016

Eine neue Runde der TASPO Awards ist eingeläutet. Bewerben Sie sich bis zum 10. Juni 2016 für die TASPO Awards! Wir haben in diesem Jahr eine ganze Reihe neuer Kategorien für Sie – wie wäre es mit:

- dem Innovativsten Produkt
- der Besten POS-Präsentation
- dem Besten Konzept Umwelt & Nachhaltigkeit
- oder mit der Innovativsten Dienstleistung?

Mehr Informationen finden Sie unter [www.taspoawards.de](http://www.taspoawards.de). Oder rufen Sie Melanie Kreitz von unserem Event-Team an: Tel.: 0531-3800448. (ts)

