

Presseinformation

Nun ist die zweite Hälfte des Jahres 2010 längst angebrochen. So langsam können wir uns schon einmal auf den großen Herbst vorbereiten. Noch immer wirkt das schwierige Jahr 2009 nach. Man kann sicherlich nicht verhehlen das alles noch komplizierter wird. Trotz allem wächst die Firma wenn auch auf erheblich kleinerer Flamme weiter. Seit dem 01.01 2010 hat mein Sohn nun die Geschicke der Firma in der Hand. Wir haben uns in die zweite Reihe gestellt.

So haben wir die Einzelfirma an unseren Sohn Hendrik verkauft. In der Scheiermann GbR bin ich noch Gesellschafter und 2. Geschäftsführer. So habe ich mich langsam in dieser Rolle zurechtgefunden. Es ist schon ein wenig seltsam dass man in seiner Firma, die man über 30 Jahre mit aufgebaut hat, nun nicht mehr die alleinige Entscheidungsbefugnis hat. Aber das ist der Lauf der Zeit. So muss man halt den Jüngeren Platz machen und sich daran erfreuen wenn die Firma so weiterlebt. Mir selbst macht es nach wie vor Spaß auf den Messen zu sein und zu sehen wie etwas wächst. Wenn ich 30 Jahre zurückblicke und schaue mir die Firma heute an so sieht man was schon erreicht worden ist. Aber man kann sich jetzt auch zurücklehnen und merkt was man besser machen kann ...nein muss.

So haben wir den Sommer genutzt um unser Wohnhaus etwas zu vergrößern so dass mein Sohn mit seiner Familie auch ausreichend Platz hat. So besitzen wir nun gemeinsam ein vier Generationen Haus.

Gleichzeitig haben wir ein Lager dazu geschaffen um die hochwertigen Gefäße und Übertöpfe besser einzulagern.

Seit Anfang des Jahres haben wir die Organisationsstrukturen in Stuttgart geändert. Man kann nun auch die ersten Erfolge sehen. Nun können wir sehen, ob sich der Aufwand einer solchen Filiale auch lohnt und der Service an dem wir selbst einen hohen Anspruch haben, so zu halten ist.

Im Frühjahr haben wir wieder einen tollen Auftrag erhalten. 35000 weiße Tulpen und 480 m² Rasen binnen 3 Tage aufgebaut. Es sah schon sehr schön aus. Aber solche Aufträge werden seltener. Da sieht man den Wandel der Zeit. Früher waren solche Aufträge unser Markenzeichen.

Hallendekorationen mit Schnittblumen in vielfältiger Weise sind doch sehr stark zurückgegangen. Dafür wird heute auf einer Infotheke sehr aufwendiger Blumenschmuck verlangt. Generell hat das Messe Geschäft immer noch seine Potenziale. Es wird zunehmend moderner eleganter und vor allem werden heute Gefäße, Pflanzen uvm. im hohem Preissegment gesucht. Es setzt aber voraus, den Willen zu einem sehr guten Service, der fast entscheidend ist ob Sie einen Auftrag erhalten oder nicht. Denn heute will der Kunde einen umfassenden Service haben. Ohne ihn geht es nicht. Auch muss der Kunde spüren, dass er willkommen ist, dass er allumfassend versorgt wird. Wenn man das alles beherzigt liegt man auch heute noch sehr gut

Presseinformation

im Rennen um den Kunden und seinen Auftrag. In diesem Jahr haben wir anl. der Caravan das erste Mal wieder ein wenig Akquise gefahren. Die Jahre zuvor haben wir schon das erreichte kaum schaffen können. Auch hier konnte man sehen das ein Abschmelzungsprozess stattfand den es Aufzuhalten lohnt. So haben wir eine Reihe neuer Kunden gewinnen können und freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit.

Wie schon gesagt steht uns nun ein heißer Herbst bevor der mit dem Caravan Salon beginnt. Danach geht es Schlag auf Schlag In Essen, Düsseldorf und Stuttgart geben sich die Messekunden der Verschiedensten Branchen die Klinke in die Hand. So werden wir unser gestecktes Jahresziel sicherlich erreichen.