

## BUSINESS-CLUB

Eine der Aufgaben des von Fleurop und dem Blumenbüro Holland ins Leben gerufenen Business-Clubs ist es, durch gegenseitigen Austausch und Ideentransfer die Kompetenz der einzelnen Teilnehmer im Firmengeschäft zu fördern. Daher sind Fleurop-Partner, die im Firmengeschäft schon sehr weit gekommen sind, im Business-Club sehr willkommen. Wie etwa Willi Stoffels aus Düsseldorf, der zwischen 70 und 80 Prozent seines Geschäftsumsatzes mit Firmenkunden macht. Wie er das macht, umreißt nachfolgender Beitrag.

Wenn man mit Fleurop-Partner Willi Stoffels über sein Firmengeschäft spricht, hört man garantiert mehrfach »... es macht Spaß.« Das Firmengeschäft, bei dem sich doch noch viele Fleurop-Partner schwer tun, ist für den Floristmeister aus Düsseldorf eine »positive Herausforderung und ein sehr abwechslungsreiches Betätigungsfeld.«

Rund 50 Prozent seiner Arbeitszeit widmet er dem Firmengeschäft. Bei der zentralen Aufgabe der Akquisition setzt der Chef eines elfköpfigen Floristen- und Gärtner-Teams auf »Service und Qualität, die spricht sich herum«. Er schätzt, dass etwa die Hälfte aller neuen Aufträge auf Empfehlungen basieren, bzw. dass die Neukunden andernorts die Arbeiten seines Teams positiv registriert haben. Daraus ergeben sich stetig neue Anfragen, die ihm das mühsame Geschäft der »Kaltakquisition« weitgehend ersparen.

Neben Referenzen hält er »Ehrlichkeit, Kontinuität, die Bereitschaft zu lernen und eine gewisse Sicherheit im Umgang mit Menschen« für wichtige Aspekte der Akquisition. »Man muss Kontakte pflegen, andere Gewerke kennen, das Netzwerk ist entscheidend, auch private Kontakte, Wochenendarbeit sind wichtig«, meint der in 4. Generation wirkende Unternehmer. Und doch: »Vieles ist nicht planbar. Die schönsten Sachen passieren, wenn man nicht darauf gefasst ist.« »Ich habe jeden Tag Kontakt zu Firmen«, erklärt Willi Stoffels. Der oft auch selbst Fleurop-Aufträge ausliefert, wenn diese an Firmen gehen. »Dadurch entstehen automatisch Gespräche, man sieht direkt



in den Firmen, welchen Bedarf diese haben könnten.« All das erfordert natürlich Zeit, viel Zeit. »Ich arbeite an sieben Tagen in der Woche etwa 80 Stunden, kaufe fast jeden Tag frühmorgens auf dem Düsseldorfer Großmarkt ein«, meint er trocken. Um dann mit Blick auf den Erfolg fröhlich anzuschließen: »Aber es macht ja auch viel Spaß.« Im Übrigen verlangt er von seinem Team das, was er auch selbst leistet. Die Mitarbeiter sind teilweise in zwei Schichten fünf, sechs Tage in der Woche im Einsatz.

Persönliche Kontakte hält Willi Stoffels für viel wichtiger als etwa Internetaktivitäten. Persönlich heißt, dass er auch mindestens einmal im Quartal seine Top-30-Kunden aufsucht und sich nach der Zufriedenheit erkundigt. »Das zeigt Kompetenz, baut Vertrauen auf und nicht selten entwickeln sich auch so neue Geschäfte«, ist seine Erfahrung.

Innenraumbegrünung mit Pflegeservice und Leihpflanzen sind neben der Floristik-Dienstleistung ein Schwerpunkt des Düsseldorfer Fleurop-Partners. »Dazu ist natürlich eine gewisse Größe notwendig«, weiß er. »Zumal man nicht selten schnell sein muss.« Ein weiteres Betätigungsfeld ist der Gartenservice, neben Firmen auch bei solventen Privatleuten. Nicht selten entstehen aus Geschäftskont-

## BUSINESS-DAY ERLEBT WIRTSCHAFTSWUNDER

Der Business-Day am 24. September war der Höhepunkt der schon seit Mai laufenden Aktion »Wirtschaftswunder«, bei der Unternehmen, die sich in diesen Zeiten der Wirtschaftsflaute innovativ und zuversichtlich zeigen, mit Blumensträußen überrascht werden. Natürlich erleben die beschenkten Entscheidungsträger bei dieser Aktion die emotionale Wirkung von Blumenpräsenten als Marketinginstrument ganz persönlich.

Vierzig Firmen wurden zum Business-Day mit Blumensträußen überrascht. Darunter die Margarete Steiff GmbH, die Studio Babelsberg AG, die E.ON AG oder die Haribo GmbH. Pressemeldungen und Bilder zu der Aktion wurden über relevante Zielgruppenmedien sowie über das Internet verbreitet. Parallel dazu haben »viele Business-Partner den Tag genutzt, um in Eigeninitiative überraschend Firmen im eigenen Einzugsbereich anzusprechen«, erklärt Karin Spengemann, die in der Zentrale alle Aktivitäten koordinierte. Über 20 Partner im Business-Club hatten auch das Starterpaket in der Zentrale abgefordert, um zum 24. September Veranstaltungen mit potentiellen Firmenkunden in den eigenen Geschäftsräumen durchzuführen.



**FOTO** Überraschend ein Strauß zum Business-Day – da strahlen dann auch Entscheidungsträger von großen Energieversorgern.



**FOTOS** Beispiele der Tätigkeitsfelder: (.....), Gartengestaltung bei solventen Privatpersonen, Büroausstattung mit Pflanzen und Palmen im Atrium eines Einkaufszentrums und vorweihnachtliche Amaryllis-Schalen für den Empfangsbereich .

**FOTO UNTEN** Willi Stoffels aus Düsseldorf ist sehr erfolgreich im Firmengeschäft.



akten auch solche Privataufträge, wenn denn »das Firmengeschäft zur vollen Zufriedenheit der Kunden führt.« Da ist es wieder, das Schlüsselwort Qualität!

Die gegenwärtige Wirtschaftskrise ist auch an dem Unternehmen von Willi Stoffels nicht ganz spurlos vorbei gegangen. »Zum Advent gab es einen Einbruch, Weihnachtsfeiern wurden abgesagt. Verluste gibt es auch im Schnittblumenbereich. Doch trotz der Krise sind wir zufrieden«, meint der Unternehmer. Zu dessen Kundenstamm die AOK-Rheinland, mehrere Banken und Hotels, die Messe Düsseldorf aber ebenso Caterer, Eventorganisateur und Agenturen gehören. Klar, mit solchen Geschäftsstrukturen lassen sich Phasen, in denen – wie gegenwärtig – die Laufkundschaft im Schnittblumenbereich weg bricht, besser überstehen, als mit einem einseitig auf Privatkunden ausgerichteten Unternehmen. Daher will Willi Stoffels, unter anderem durch seine Mitwirkung im Fleurop-Business-Club, das Firmengeschäft weiter stärken. Der Fleurop-Firmen-Service spielt somit auch in seiner Werbestrategie eine gewichtige Rolle. Keine Mail, die er versendet, geht raus ohne Hinweise auf »Blumensträuße im eigenen Corporate Design« und »Blumen als Kommunikationsinstrument für Ihr Relationship-Management«.



**DAS SCHLÜSSELWORT IST QUALITÄT  
– SIE SORGT FÜR FOLGEAUFTRÄGE.**

... es macht **spaß**