

Hamid Tayaranian, BLUME 2000, Kiel

Warum wollten Sie sich mit einem Franchise-System selbständig machen? Welche Gründe gab es dafür, dass Sie sich für BLUME 2000 entschieden haben?

BLUME 2000 als seriöses Franchise-System bietet Existenzgründern eine Reihe von Vorteilen. Eine bekannte Marke, die kontinuierlich gepflegt wird. Ein ausgereiftes Vermarktungskonzept mit einem innovativen Sortiment. Durch die Erfahrung des Franchise-Gebers bleibt das Geschäftsrisiko überschaubar. Das Investitionsvolumen steht in ausgewogenem Verhältnis zu dem erzielbaren Gewinn.

Für mich war immer klar: Meine berufliche Zukunft liegt in der Selbständigkeit, im Handel. Vor dem obigen Hintergrund habe ich mich 1998 für Franchising entschieden und nahm zu mehreren Unternehmen Kontakt auf. Meine Frau, die unsere Blumen seit Jahren bei BLUME 2000 kaufte, machte mich auf BLUME 2000 als Franchise-Geber aufmerksam. Durch eine Informationsveranstaltung, zwei Schnuppertage sowie die Gespräche mit dem Franchiseleiter lernte ich das Unternehmen gut kennen. Die Firmen-Philosophie und die erfolgreiche Entwicklung sagten mir zu. Ich beschloss, mich BLUME 2000 als Franchise-Partner anzuschließen. Nach kurzer Zeit war ich sicher, in diesem System kann ich mich als Unternehmer verwirklichen.

Sind Erfahrungen im Blumenhandel unbedingt notwendig oder schafft man es auch als Quereinsteiger?

Ich brachte als Agraringenieur umfassende Kenntnisse über Pflanzen mit. Meiner Ansicht nach sind Erfahrungen im Blumenhandel nicht notwendig, über die BLUME 2000-Schulungen lernt man schnell das, was man wirklich braucht. Viel wichtiger ist, dass man vom Naturell her Unternehmer ist. Man muss hartnäckig, ehrgeizig und bereit sein, sich für seine geschäftlichen Ziele überdurchschnittlich zu engagieren. Man sollte die Fähigkeit mitbringen Verbesserungsvorschläge und Beratung anzunehmen. Es ist wichtig, sich mit „seinem“ Unternehmen zu identifizieren und für dessen Erfolg zu kämpfen.

Wie lief die Anfangsphase Ihrer Existenzgründung? Welche Unterstützung haben Sie vom Franchise-Geber erfahren?

Ich übernahm meine Filiale im November 1998, in der umsatzstarken Vor-Adventszeit. Das Warenvolumen war sehr hoch und ich wollte natürlich die Ergebnisse meiner Vorgänger toppen. Noch mehr Ware, noch mehr Aufwand, noch mehr Kundennähe!

Das gelang mir gut, ich konnte den Umsatz der Filiale um 20% steigern. Geholfen hat mir eine erfahrene Bezirksleiterin, die uns regelmäßig mit Rat und Tat zur Verfügung stand. Mit ihrem Wissen über das Konzept BLUME 2000 hat sie bei der Umsatzplanung, Disposition und Warenpräsentation gut geholfen. Diese „heiße“ Phase haben wir super gemeistert! Ein gutes Gefühl, wenn man nicht allein vor den neuen Aufgaben steht. Ich denke an diese Zeit mit großer Freude zurück.

Was sind die Vorteile des Franchisings gegenüber traditioneller Existenzgründung?

Als Franchise-Partner gehöre ich einer starken Gemeinschaft an. Anfang 2008 konnte ich in ein begehrtes Einkaufszentrum in Kiel wechseln. Ohne den Namen BLUME 2000 hätte ich dort bestimmt kein Ladenlokal zu den guten Mietbedingungen bekommen. Bei BLUME 2000 übernimmt man immer ein schon vorher von BLUME 2000 geführtes Geschäft, das am Standort eingeführt ist. Es gibt Stammkunden, die Umsätze der letzten Jahre liegen vor. Man weiß, worauf man sich einlässt. Als „allein kämpfender“ Einzelhändler hat man oft nicht die Möglichkeit den Verkauf mit professionellen Werbemaßnahmen zu unterstützen oder Top-Konditionen im Einkauf auszuhandeln, die man für eine gute Marge benötigt. BLUME 2000 unterstützt seine Partner in allen administrativen Bereichen, das hilft besonders in der Anfangsphase. So kann ich mich voll auf mein Geschäft konzentrieren. Wir leben erfolgreich das „Mein Job! Dein Job“-Prinzip.

Welche Tipps würden Sie potentiellen Franchise-Nehmern geben?

Ein Franchise-Partner muss sich sicher sein, dass sein persönliches Umfeld voll zu ihm und seiner neuen Herausforderung steht. Lange Arbeitszeiten, mehr als eine 5-Tage-Woche, stressige Saisonphasen, das sollte vor der Selbständigkeit offen angesprochen werden. Ist die Familie dazu nicht bereit, sollte man lieber die Finger davon lassen. Bei mir ist das so: Mache ich meinen Job gut, ist der Kunde fröhlich! Und ich auch! Und das spürt auch meine Familie. Und das ist das Wichtigste!



BLUME 2000 Blumen-Handelsgesellschaft mbH

Gegründet: 1974

Erster Franchise-Partner: 1991

Konzept:

BLUME 2000 ist bundesweit der einzige Filialist mit überregionaler Bedeutung im Blumen-/Pflanzenhandel. Unser Filialkonzept: Bunt und prächtig, frisch und sauber. Das System ist klar und erfolgreich: Schnittblumen, Blüh- und Topfpflanzen in Selbstbedienung. Die stets frische Ware steht im Vordergrund. Ausgewählte Non-Flower-Artikel runden das Sortiment ab.

Anzahl der Filialen:

Über 200 Filialen, davon ca. 70 Filialen mit Franchise-Partnern, erzielen einen Umsatz von ca. 120 Mio. EUR

Investition:

Ca. 28.500 EUR (Einstiegsgebühr, Warenerstattung, Anlaufkosten)
Es werden nur gut eingeführte, bereits komplett ausgestattete Filialen an Franchise-Partner vergeben.

Besonderes:

- 2002: Franchise-Geber des Jahres
- 2005: Als eines der ersten zehn Systeme den DFV-System-Check bestanden
- 2007: Franchise-Partner Maïke und Andreas Mundt werden Franchise-Gründer des Jahres
- 2008: System-Check erneut bestanden

Mehr Infos:

Blume 2000 Blumenhandelsgesellschaft mbH
Lars Eckart / Ulrike Heuser
Gutenbergring 53
D-22848 Norderstedt

Telefon: 040/ 52868-111
Fax: 040/ 52868-100
E-Mail: franchise@blume2000.de
Internet: www.blume2000.de