

Floristmeister Blum: Anforderungsprofil

Floristmeister Andreas Blum ist seit fünf Jahren in einer Kleinstadt selbstständig. Die Gründungsphase dieses Betriebes verläuft ziemlich chaotisch, da Herr Blum sich mit Begriffen wie Existenzgründungsdarlehen, Disagio, Nominalzins, Kapitalbedarf, tragbare Belastung, Rentabilitätsberechnung, Anmeldeverfahren usw. bisher nie befasst hat. Unzählige Beratungsgespräche bei der IHK, aber auch mit Unternehmensberatern, Steuerberatern und Banken sind notwendig, um die Finanzierung der Gründungsinvestition und die richtige Rechtsform abzuklären. Und Geld hat es überdies gekostet.

Dank kompetenter Hilfe gelingt die Gründung und Blum kann in sein gemietetes Ladenlokal einziehen und es sich ganz nach seinen Wünschen und Vorstellungen einrichten. Mit der Lage des Blumengeschäftes ist er sehr zufrieden. Es liegt in einer ruhigen Seitengasse, ca. 5 Gehminuten von der Fußgängerzone entfernt. Mit einem großen Fest eröffnet er sein Geschäft rechtzeitig zu Ostern. Eingeladen hat er mit einem persönlichen Schreiben alle Freunde, Verwandte und Bekannte, darüber hinaus schaltet er eine Anzeige in der örtlichen Tageszeitung.

Bald schon kehrt der Alltag ein, und mit ihm Probleme, die Andreas Blum nun allein lösen muss.

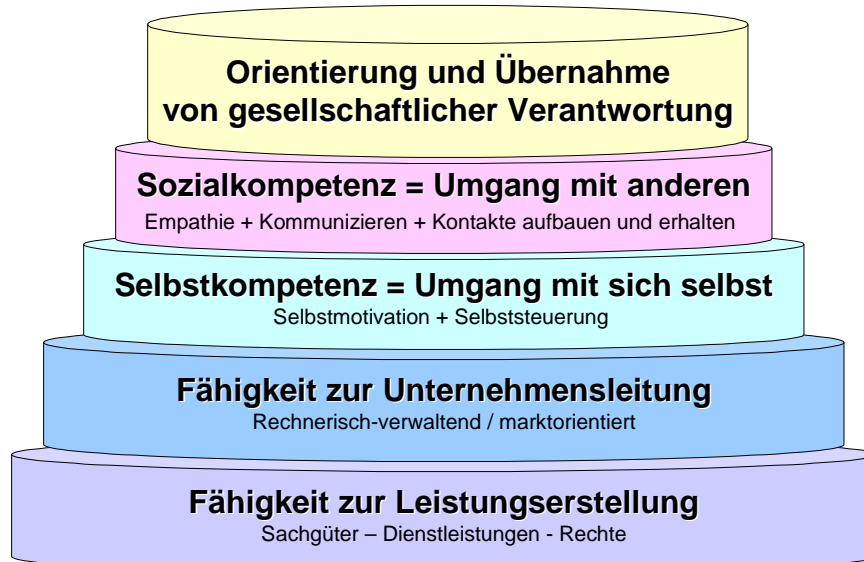
Es macht ihm zwar nichts aus, morgens in aller Frühe auf dem Großmarkt einzukaufen, aber er merkt sehr schnell, dass er sich oft von schönen Angeboten verleiten lässt und zuviel kauft. Manches, was er kauft, läuft im Laden überhaupt nicht, manches sehr gut. Sehr unsicher ist er aber immer beim Kalkulieren. Da er den Betrieb ja neu gegründet hat, hat er überhaupt keine Vorstellungen davon, welche Kosten auf ihn zukommen und in welcher Höhe diese anfallen. So kalkuliert er blind darauf los und hat immer wieder das Gefühl, dass die Kunden entweder bereit wären, mehr zu bezahlen oder dass Kunden nicht kaufen, weil ihnen die Ware zu teuer ist. Überhaupt die Kunden. Das hat er sich anders vorgestellt. An manchen Tagen stehen er und seine Mitarbeiterin stundenlang allein im Laden, ohne dass sich ein Kunde blicken lässt, anderntags „rennen sie ihm die Bude“ ein. Seine Tagesumsätze schwanken zwischen 100,00 und 1.000,00 €. Da er keine Ahnung davon hat, wie viel er eigentlich im Durchschnitt eines Monats umsetzen sollte, um seine laufenden Kosten zu decken, wird er immer unsicherer und unzufriedener. Seine ganze Hoffnung liegt auf seinem Steuerberater. Als der aber nach sechs Monaten eine erste Betriebsauswertung vorlegt, kann er mit dem ganzen Zahlenwirrwarr überhaupt nichts anfangen und ist so klug wie zuvor.

Mittlerweile sind fünf Jahre vergangen, das Blumengeschäft läuft ordentlich. Doch Blums Mitarbeiter wechseln häufig, das Betriebsklima ist nicht sonderlich herzlich, weil der Inhaber zwar ein ausgezeichnete Florist, aber in seinem Wesen unberechenbar geblieben ist. Er kann mit großer Überzeugungskraft seine Leistungen verkaufen, die Kunden kommen gerne wegen seiner schönen Gebinde. Im Umgang mit seinen Mitarbeitern ist er allerdings häufig sehr ungeduldig und unnachsichtig. Seinen "Schreibkram" erledigt eine Aushilfskraft, die gerne für ihre Arbeit ein neues Computerprogramm hätte. Blum hat diesen Wunsch immer abgelehnt, weil er sich selbst in diesem Bereich nicht auskennt.

Seit einem Jahr arbeitet Sonja Merk als Floristin im Unternehmen mit. Durch ihre ruhige und umsichtige Art hat sie dazu beigetragen, das Betriebsklima erheblich zu verbessern. Da Merk vor ihrer Ausbildung als Floristin eine kaufmännische Ausbildung absolviert hat, überträgt Blum auch die kaufmännischen Dinge immer mehr seiner neuen Mitarbeiterin.

Floristmeister Blum: Anforderungsprofil

Pyramide unternehmerischer Fähigkeiten



Arbeitsanweisungen:

1. Unternehmer und Unternehmerinnen brauchen vier grundlegende Kompetenzen: Fach-, Methoden-, Selbst- und Sozialkompetenz (vgl. Kompetenz-Pyramide). Bei welchen Fähigkeiten liegen die besonderen Stärken und Schwächen von Andreas Blum?
2. Überlegen Sie, welche Fähigkeiten die neue Mitarbeiterin Merk besitzt?
3. Überlegen Sie, ob es langfristig gut ginge, wenn in diesem kleinen Unternehmen die Führung der Mitarbeiter einer Angestellten übertragen würde?
4. Wäre es sinnvoll, die neue Mitarbeiterin zur Mitgesellschafterin zu machen?
5. Entwickeln Sie ein Frage-Antwort-Spiel:
Andreas Blum braucht Kredit und wird bei der Bank nach seinen Fähigkeiten als Unternehmer befragt!