



Grünes und Schönes

BLUMEN, PFLANZEN UND MODERNES DESIGN

„Suthoff Grünes und Schönes“ in Oberhausen lädt zum Verweilen ein. Auf etwa 900 verschachtelten Verkaufsquadratmetern finden die Kunden eine vielfältige jahreszeitliche Blumen- und Pflanzenauswahl, Gefäße, Accessoires und ausgesuchte Möbel. Dazu kommt eine große Auswahl an Gartenmöbeln – sie sind die Verbindung zum zweiten Betriebsteil, dem Garten- und Landschaftsbau „Suthoff Der Garten“. Im Unternehmen zeigt sich, wie gut die Bereiche zusammenpassen. Text: Edith Strupf Fotos: Kierzkowski 1, Ripkens 1, Strupf 8

Blumen Suthoff ist bereits seit 1959 in der Hermann-Albertz-Straße in Oberhausen beheimatet, inzwischen jedoch am dritten Standort. 1984 übernahmen Sabine und Fritz Suthoff die Regie, damals noch im 60 m² großen, ersten Geschäft von Fritz Suthoffs Eltern. Später, schräg gegenüber, hatte sich die Fläche bereits verdoppelt. Parallel dazu, ganz in der Nähe, wuchs der Geschäftszweig Gartenplanung und -umsetzung. Sabine und Fritz Suthoff bauten beide Bereiche gemeinsam auf, „nebeneinander und miteinander, aber räumlich verzettelt“, wie Sabine Suthoff sagt. Als sich dann vor vier Jahren die Möglichkeit ergab, in eine alte Glasfabrik umzuziehen, war das die willkommene Gelegenheit, die Unternehmensaktivitäten nur ein paar Häuser vom alten Geschäft entfernt zu bündeln. Einen Neubau konnte sich das



oben: Beim Blumenangebot werden die Jahreszeiten voll ausgeschöpft. Eingekauft wird vorwiegend auf dem Düsseldorfer Großmarkt, bevorzugt Ware aus der Region.

unten: Sabine Suthoff mit ihrem Floristenteam. Naturgemäß gibt es immer mal einen Wechsel – Victor Breuer zum Beispiel besucht ab Herbst die Meisterschule in Straubing.



Ehepaar nicht vorstellen, der Industriebau war genau das Richtige. Aber den Umbau und die damit verbundenen Schwierigkeiten, speziell was Genehmigungen, Brandschutz und Fluchtwege betrifft, haben sie unterschätzt. „Das hat viel Geld, Zeit und Nerven gekostet“, blickt Sabine Suthoff zurück. „Wenn wir gewusst hätten, was auf uns zukommt, hätten wir das Projekt vermutlich nicht in Angriff genommen.“ Das allerdings wäre schade gewesen, denn in der Glasfabrik ist ein individuelles Geschäft mit einer sehr speziellen Atmosphäre entstanden, das ausreichend Platz für

das vielfältige Sortiment von Blumen und Pflanzen bis zu Möbeln und Schmuck bietet. „Suthoff Grünes und Schönes“ ist kein klassisches Blumengeschäft, kein Einrichtungshaus, erst recht kein Gartencenter, sondern hat einen ganz eigenen Charakter. Das liegt aber nicht nur an den Räumlichkeiten, sondern an der sorgfältigen Auswahl der Produkte und ihrer unkomplizierten Kombination. Überall entdeckt man schöne Dinge, klassisch Zeitloses genauso wie Trendiges und Produkte zum Schmuzzeln. Das wiederum lädt zum Verweilen, zum Wiederkommen und zum Kaufen ein. „Die Bereiche Floristik und Einrichtung lassen sich gut verbinden und die Kunden wollen diese Verbindung“, sagt Sabine Suthoff.

Die gelernte Floristin hat sich immer schon für Inneneinrichtung, Design und schöne Materialien interessiert. Sie besucht regelmäßig nahezu alle einschlägigen Messen und hält nach neuen Produkten Ausschau. „Man hat eine gewisse Linie, die auch den Kunden gefällt, aber natürlich braucht jedes Geschäft Aktualität und Veränderung“, so Sabine Suthoff. Die Auswahl trifft sie mit „viel Bauchgefühl“. Natürlich werde man von Trends beeinflusst, entscheidend aber ist, dass die Geschäftsfrau selbst vom Produkt überzeugt ist: „Ich würde niemals etwas kaufen, nur weil es trendig ist oder von einer Firma angepriesen wird.“

Jedes Geschäft braucht Aktualität und Veränderung

Schon vor dem Umzug hatte Sabine Suthoff das Angebot in Richtung „Schöner Wohnen“ erweitert, doch auf 120 m² war einfach zu wenig Platz für eine angemessene Präsentation. Das beste Beispiel sind die Gartenmöbel. „Wenn wir im Sommer einen Gartentisch mit Stühlen ins Schaufenster gestellt haben, haben die Kunden das als Dekoration empfunden“, berichtet Sabine Suthoff. „Man musste schon explizit darauf hinweisen, dass die Möbel zum Sortiment gehören.“ Die Ausstellungsfläche bringt auch Vorteile für die Gartenplaner. Sie können ihre Kunden ins Geschäft einladen und sind nicht mehr alleine auf Kataloge angewiesen. Das Ergebnis: „Wir können jetzt besser voneinander profitieren. Gartenkunden kommen ins Geschäft,

um sich zum Beispiel Möbel anzuschauen, und für Blumenkunden ist besser sichtbar, dass sie ihren Garten von uns planen und umgestalten lassen können.“

Planung und Umgestaltung spielen auch im Bereich Floristik eine Rolle: Die sichtbare Verbindung von Blumen, Pflanzen und Einrichtung hat dazu geführt, dass die Kunden den Rat der Floristen suchen, wenn sie ihre Wohnungen oder Geschäftsräume verschönern können. „Oft geht es darum, Atmosphäre in Räume zu bringen, zum Beispiel in den Warteraum einer Praxis“, berichtet Sabine Suthoff. „Das können frische Blumen oder Pflanzen sein, aber auch Seidenblumen, das können Gefäße sein, ein Tischchen, ein Spiegel, eine Lampe.“ Wenn es nur um einen bestimmten Platz geht, werden die Kunden gebeten, Fotos mitzubringen, für größere Veränderungen werden Beratungstermine vor Ort vereinbart. „Man hört zu, was der Kunde will, macht ein Konzept und stellt es im Geschäft vor, wo man Materialien und Farben zeigen und der Kunde Dinge anfassen kann. Die Kunden wollen nicht nur Bilder sehen.“

Mehr Werbung und besondere Aktionen

Eine große Umstellung war, dass das neue Geschäft im Gegensatz zum alten keine Schaufenster hat. Deshalb sei von Anfang an klar gewesen, dass auf andere Weise für Aufmerksamkeit gesorgt werden musste. „Wir machen mehr Werbung und haben in einen neuen Internetauftritt investiert.“ Dazu kommen besondere Aktionen. Im Frühling zum Beispiel gab es ein Frühstück mit Croissants zur Einführung der Gartenmöbel der französischen Firma Fermob. Auch Aufführungen des Künstlerduos Sago aus Essen werden organisiert. Die Leute sprechen über die Veranstaltungen, erzählen weiter, was sie erlebt haben, sogar die Presse zeigt Interesse und berichtet darüber.

Im Prinzip sind Sabine und Fritz Suthoff da angekommen, wo sie hin wollten. „Das Konzept kommt toll bei den Kunden an und wir fühlen uns wohl“, zieht Sabine Suthoff nach dreieinhalb Jahren Glasfabrik Bilanz und fügt gleich noch hinzu: „Aber man bleibt ja nicht stehen, hat immer Pläne.“

Atmosphäre in Räume bringen – mit Blumen oder Pflanzen, einem Gefäß, einer Lampe...

An Pflanzen vorbei erreicht man einen überdachten Bereich, in dem vor allem Gartenmöbel, Pflanzen und Gefäße gezeigt werden. Eine Treppe führt ins Blumengeschäft, von dort aus geht es in einen weiteren großen Raum, der im Sommer ebenfalls für Gartenmöbel, im Winter für die Adventsausstellung genutzt wird – und für ein Schauspiel – mit Originalkulissen aus einem Theater.

Das Sortiment reicht von Blumen und Pflanzen über Gefäße und Accessoires bis zu Möbelstücken, Lampen und Textilien. Dazu kommen „schöne“ Produkte wie Schmuck und Taschen, Raumduft und englische Wandfarbe sowie ausgesuchte Gourmetartikel und Produkte zum Schmuzzeln.

Das Angebot ist sorgfältig ausgewählt und wird stimmungsvoll, aber unkompliziert präsentiert. Neben edlen Marken finden die Kunden Produkte, die sie sich spontan leisten können. Aber auch hier muss die Qualität stimmen. Die Floristen können genau erklären, was den Preisunterschied ausmacht.

↓
WWW.FLORIEREN-ONLINE.DE
 Auf unserer Website zeigen wir unter dem Webcode flo4796979 weitere Fotos vom Betrieb.