



**1 + 2** Besonders beliebt sind derzeit Pflanzen mit auffälligen Blattzeichnungen, wie die Forellen-Begonie, *Begonia maculata* (1), *Begonia masoniana* mit der dunklen Blattmusterung (2, hinten links) oder *Alocasia zebrina* mit den charakteristischen Blattstielen.

VERKAUFSERFOLG MIT ZIMMERPFLANZEN

# Blattschönheiten in Szene gesetzt

Die richtige Pflanzenauswahl stimmungsvoll und wohnlich präsentiert – das ist das Rezept für Verkaufserfolg mit Zimmerpflanzen. Wir waren bei GR, dem Pflanzengroßhändler im BGN in Rednitzhembach, und haben uns besondere Arten zeigen lassen. Zudem gestaltete die BGN-Floristin Beatrix Schaffranka eigens für uns eine Promofläche, anhand derer sie wertvolle Tipps gab, wie sich Grünpflanzen verkaufsfördernd präsentieren lassen.

Text und Fotos: Grit Landwehr



3

3 Auf der Promofläche im Blumen-  
großmarkt Nordbayern erzeugte  
Beatrix Schaffranka mit einer stimmigen  
Pflanzenauswahl, ausgesuchten  
Übertöpfen, passenden Accessoires  
und Kleinmöbeln eine wohnliche  
Atmosphäre. Kunden suchen Pflanzen  
danach aus, ob sie zum eigenen Woh-  
nungsstil passen, deshalb sollten  
möglichst viele Varianten gezeigt  
werden. Auf der Promofläche war die  
linke Seite in eher warmen Farbtönen  
gehalten, während rechts die kühlen  
Farben dominierten.

**G**rünpflanzen sind schon seit ein paar Jahren auf dem Vormarsch, erklärt der Pflanzeneinkäufer bei GR, Ralph Bolz. „Aber in diesem Jahr haben sie noch mal einen deutlichen Schub bekommen“, fügt er hinzu. Insbesondere Blattschmuckpflanzen, also Pflanzen mit besonders schönen Blattzeichnungen, seien gefragt. Diese standen deshalb ganz oben auf seiner Wunschliste an die zuliefernden Gärtnereien. Denn gerade diese Besonderheiten sind es, mit denen sich der Fachhandel in Zeiten, in denen Pflanzen beinahe überall zu kaufen sind, vom Wettbewerb abheben kann. „Blattbegonien, *Calathea* und *Aglaonema* sind aktuell besonders beliebt, vor allem bei jungen Kunden“, erklärt Ralph Bolz weiter. Diese sind vor allem auf Pinterest, Instagram & Co. derzeit viel zu sehen.

Für die meisten Kunden sei es zudem wichtig, dass die Pflanzen pflegeleicht sind, ist die Erfahrung des Einkäufers. Pflegeleichte Pflanzen anzubieten, ist auch die Empfehlung der Floristin Beatrix Schaffranka.

Die Freelancerin gestaltet für den Blumen-  
großmarkt Nordbayern regelmäßig Pro-  
moflächen und Veranstaltungsdekoration.  
„Insbesondere, wenn die Kunden gerade  
in das Thema Zimmerpflanzen einsteigen,  
ist es wichtig Pflanzen zu verkaufen, mit  
denen der Kunde dauerhaft Erfolg hat. Da  
sollte man vom Kauf einer Hortensie oder  
Kamelie eher abraten“, erklärt die Florist-  
meisterin. Deshalb ist es wichtig, den Kun-  
den Informationen zur Pflanze und deren  
Pflege an die Hand zu geben – über das  
Beratungsgespräch oder die entsprechen-  
de Beschilderung im Verkauf.

### Pflanzennamen kennen und im Verkaufsgespräch einsetzen

Zudem sollten Floristen die Namen der  
Pflanzen kennen und im Verkaufsgespräch  
einsetzen. „Jedes Kind braucht einen Na-  
men“, ist Beatrix Schaffranka überzeugt.  
Und nicht zuletzt lassen sich zu den Pflanzennamen auch schöne Verkaufsgeschichten erzählen. „Nehmen Sie beispielsweise

das Elefantenohr, *Kalanchoe beharensis*.  
Fühlen Sie doch mal diese schöne, samtfilzige  
Oberfläche. Eine tolle Pflanze“, schwärmt sie.

Neben der Auswahl besonderer Pflanzen  
steht und fällt der Verkaufserfolg mit der  
richtigen Präsentation. Kunden kaufen die  
Pflanzen danach, ob sie zu ihrer Wohn-  
ungseinrichtung passen, zur Farbigkeit  
der Wände, des Sofas oder der Kissen,  
erklärt die Floristmeisterin. Ist die Pflanze  
im richtigen wohnlichen Umfeld präsen-  
tiert, kann der Kunde sie sich im eigenen  
Zuhause vorstellen und greift gern zu, so  
die Erfahrung von Beatrix Schaffranka.  
Damit für möglichst jede Einrichtung und  
jeden Geschmack etwas dabei ist, sollten  
verschiedene Farbstimmungen umgesetzt



werden. Auf der Promofläche im Blumen-  
großmarkt Nordbayern hat die Floristmeis-  
terin deshalb auf der einen Seite mit war-  
men Farbtönen gearbeitet, während auf  
der anderen kühlere Töne dominieren.  
Damit ein wohnlicher Eindruck entsteht,  
müssen Ladenfußboden und Wände in die  
Präsentation einbezogen werden. Tapeten  
und Bilder erzeugen eine gemütliche  
Atmosphäre und können immer wieder  
verwendet werden. Outdoorteppiche  
überdecken schnell einen unpassenden  
Ladenboden beispielweise aus grauen  
Betonsteinen.

Die Pflanzen immer im passenden Über-  
topf zu präsentieren, ist ein weiterer Tipp  
von Beatrix Schaffranka. Im besten Fall  
kauft der Kunde beides, dieses Zusatzge-  
schäft sollten Floristen unbedingt mitneh-  
men, empfiehlt sie. „Zudem sollte jede  
Pflanze in zwei oder drei verschiedenen  
Töpfen gezeigt werden, je nach Topf wirkt  
die Pflanze ganz anders – in dem einen

Topf eher elegant, im anderen rustikal.  
Und je höher der Variantenreichtum umso  
größer die Wahrscheinlichkeit, den Ge-  
schmack der Kunden zu treffen. „Viele  
können sich etwas erst vorstellen, wenn sie  
es sehen“, ist die Erfahrung der Floristin.

### Schon beim Einkauf auf das Gesamtbild achten

Wichtig ist, schon beim Einkauf der Pflan-  
zen darauf zu achten, dass diese im Laden  
ein Bild ergeben. „Man sollte mit Konzept  
zum Einkauf gehen, schon vorher genau  
wissen, was man zeigen will“, empfiehlt  
die Floristmeisterin. Und man müsse hin-  
ter dem stehen, was man einkauft, es  
selbst mögen. „Wenn ich überzeugt davon  
bin, das ich etwas Tolles verkaufe, merkt  
das auch der Kunde“, ist ihre Erfahrung.  
Und bestenfalls überlegt man schon beim  
Einkauf gleich mit, wie sich das Thema  
später abwandeln lässt. „Wenn man bei-

spielsweise Begonien in Herbstfarben ein-  
kauft, kann man später recht leicht die  
Farbe wechseln, indem man andere Blü-  
tenfarben einkauft“, erklärt Beatrix  
Schaffranka. „Dass sich in einem Laden  
über einen längeren Zeitraum nichts ver-  
ändert, geht gar nicht. Damit verliert man  
das Kundeninteresse“, ist sie überzeugt.  
Große Umbauten empfiehlt sie vier Mal  
im Jahr, das Schaufenster sollte sich min-  
destens einmal im Monat verändern, bes-  
ser alles zwei Wochen.

Vielfältige Anregungen für die stimmungs-  
volle Präsentation, Trendpflanzen und  
-farben lassen sich in den sozialen Medien  
finden. Beatrix Schaffranka empfiehlt, re-  
gelmäßig auf den Kanälen bekannter  
Pflanzen- und Wohnblogger vorbeizuschauen.  
Ihr Lieblingsbloggerin ist Manuela Kaplan,  
alias Kuni ([www.instagram.com/kunis\\_lovely\\_vintage\\_home](http://www.instagram.com/kunis_lovely_vintage_home)). „Das  
ist Pflanzenverwendung in Perfektion“,  
schwärmt sie. ■



8

**4 + 7** „Die Porzellanblume ist eine meiner Lieblingspflanzen“, erklärt Beatrix Schaffranka. „Die kann man überall entlangranken lassen“, fügt sie hinzu. Wichtig ist, das dem Kunden auch deutlich zu machen – streng auf die Rankhilfe gewickelt, kommt das Potenzial der Pflanze gar nicht zum Ausdruck.



9

**5** Bei Übertöpfen, die nicht wasser dicht sind, sollten gleich die passenden Einsätze angeboten werden. „Nichts ist für den Kunden ärgerlicher, als wenn der teure Boden oder die geliebte Holzkommode Schaden nimmt“, ist die Erfahrung von Beatrix Schaffranka.



10



11

**6** Wichtig ist, die Präsentation gut zu pflegen – die entstandenen Lücken müssen regelmäßig und schnell aufgefüllt werden. Zudem sollte die Fläche immer sauber gehalten werden. Um das Auffüllen zu erleichtern, sollten die Pflanzen in größerer Zahl auf der Fläche vorhanden sein. Beatrix Schaffranka hat größere Stückzahlen in alten Koffern und größeren Körben in die Präsentation integriert.

**8 – 10** Beatrix Schaffranka empfiehlt, jede Pflanze in zwei, drei verschiedenen Töpfen zu zeigen, weil sich die Wirkung der Pflanzen durch den Stil des Topfes zum Teil stark verändert.

**11** Ideenreich – die alternative Rankhilfe ist schnell aus Draht geformt.