

# HUMMELN IM KOPF

„Noch ein Jahr, dann höre ich auf.“ Für Magdalene Schröder, Inhaberin des Blumenhauses Schröder in Lage (Lippe) war klar: Ab 2017 geht sie nach über 30 Jahren in Rente. Schließen oder fortführen? Das fragte sich Schwiegertochter **Sabrina Schröder**. Und startete mit „Blume und Schwiegertochter“ durch – mit einem überraschenden Konzept. **Von Susanne Wannags**



Sabrina Schröder hat 1000 Ideen im Kopf. Eine davon ist, zusätzlich zu Blumen auch ausgesuchte Leckereien und Schönes zum Wohlfühlen zu verkaufen

„Es gab die eigene Gärtnerei, es gab Räume und unsere Stammkunden – wie lassen sich also meine Hummeln im Kopf mit dem Ursprungsgeschäft verbinden?“, erinnert sich Sabrina Schröder an die Zeit, in der sie entschieden hat, ob und wie es mit dem Blumenhaus weitergehen soll. 31 Jahre alt war die gelernte Bürokauffrau damals, Seite an Seite mit ihrem Mann in dessen Büro, Mutter von drei Kindern und die Geburt des vierten stand kurz bevor.

Was sie nicht wollte: Irgendeinen Blumenladen, der im Herbst Blumenzwiebeln, im Frühjahr Beet- und Balkonpflanzen, an Feiertagen Sträuße und in Trauerzeiten Gestecke verkauft. Und sich zwischendurch fragt, wie man wohl Mitarbeiter in Vollzeit ganzjährig beschäftigen kann. Was sie wollte: einen Blumenladen, in dem es mehr gibt, als nur Pflanzen. In dem neben Blüten auch Duftkerzen, Kosmetik und Feinkostwaren Wohlgeruch verbreiten. In dem man die Seele baumeln und sich inspirieren lassen kann – von kleinen Mitbringseln über leckere Weine, Pasta und Pesto, feine Pralinen und weiche Schals bis hin zu stylischen Kissen und Decken. Sie besuchte Messen, fand dort Menschen mit tollen Ideen, die mit ihren Produkten die Welt schöner, bunter und innovativer machen wollten.

Ende 2016 schloss das Blumenhaus Schröder, schon im März 2017 eröffnete „Blume und Schwiegertochter“.

„Wir haben alles angepackt und auf links gedreht. Es gab einen neuen Namen, renovierte Räume, neue Präsentationsflächen und einen roten Faden, der die Verbundenheit zu unserem Familienbetrieb, aber auch zu mir persönlich zeigen sollte. Was bleibt, war klar: die Blume. Was zusätzliche kam, war die Schwiegertochter.“ So entstand der Firmename.

Mit ihrem Konzept hat Sabrina Schröder alte Kunden überrascht und neue Kunden neugierig gemacht. Mancher Ur-Lipper, der nach der Neueröffnung weiterhin erst mal nur seine Blumen kaufte, wagte nach einiger Zeit doch einen Blick in die Regale, probierte einen Dip oder naschte eine Praline. Auch die Mitarbeiterinnen machten mit und waren offen für Neues. „Sie haben jetzt mehr Verantwortung, dürfen mehr mitentscheiden und eigene Ideen einbringen.“ Technisch wurde einiges verändert. Ein Warenwirtschaftsprogramm und E-Mails gehören nun zur täglichen Routine. Die Kombination aus Chefin mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund und Mitarbeiterinnen mit gärtnerischem Fachwissen ist ideal. „Wenn ich 1000 Saltos im Kopf mache, schauen sich meine Kolleginnen an, wie sie es blumig umsetzen können – und jedes Mal bin ich gespannt auf das beeindruckende Ergebnis.“

[www.bluus.de](http://www.bluus.de)

[info@bluus.de](mailto:info@bluus.de)

# Philosophie

„Wir gehen vorwärts, denn Mut trägt man im Herzen.  
Ohne ihn verkümmern die Ideen im Kopf!“

Sabrina Schröder, Geschäftsführerin „Blume und Schwiegertochter“



Fotos: Blume und Schwiegertochter

Kleine Mitbringsel gibt es ebenso wie Geschenkkörbe für private Feste und Firmenfeiern

➡ **Die eigene Arbeit wertschätzen:**  
„Viele Floristen und Gärtner verkaufen ihr Material, aber nicht ihre Arbeitszeit“, weiß Sabrina Schröder. Sträuße binden – das ist keine kostenlose Serviceleistung, die der Kunde zur Blume dazubekommt. Natürlich sollte diese Zeit im Preis für die Blumen einkalkuliert sein. „Das zahlt dann aber auch der Kunde, der einfach nur Schnittblumen möchte.“ Deshalb gibt es bei Blume und Schwiegertochter eine Bindepauschale.

➡ **Werte schaffen:**  
Sonntagsarbeit ist bei der Bürokauffrau tabu, sogar in der Adventszeit. Sabrina Schröder möchte Werte schaffen, nicht nur materielle. „Eigene Prinzipien wirken sich positiv auf das Team und die Motivation aus. Auch Mitarbeiter finden es schön, sonntags einmal die Vorweihnachtszeit genießen zu können und einen Tag für die Familie zu haben.“

➡ **Gute Werbung:**  
„Ganz oder gar nicht, schlecht werben macht keinen Sinn“, lautet Sabrina Schröders Motto. Deshalb arbeitet sie mit Profis zusammen – mit Fotografen, Grafikern, Webdesignern. „Wenn man sich selbst die eigene Leistung und Arbeit präsentiert, sollte man sich schon Mühe geben.“

➡ **Nicht ständig vergleichen:**  
Wer heute in einer Innenstadt bummeln geht, merkt kaum noch einen Unterschied, ob er in Stuttgart, München, Paderborn oder Bielefeld ist. Läden, Waren und auch Menschen werden sich immer ähnlicher. „Wenn alle gleich werden, ist das langweilig. Man sollte sich trauen, seinen eigenen Weg zu finden. Man muss den Mut haben, sich abzusetzen und auch mal etwas anders zu machen. Solange man authentisch ist und sich treu bleibt, hat man die Chance, Dinge zu verändern“, findet Sabrina Schröder. „Und man sollte aufhören, sich mit anderen Blumenläden zu vergleichen. Nicht alles, was die Branche vorgibt, ist maßgeblich. Dinge in Frage zu stellen, ist der erste Schritt, den eigenen, privaten und beruflichen Lebensentwurf zu verwirklichen.“