

Erfolgreiche Standbeine des Unternehmer-Ehepaars Nieland stellen sich vor

## „Florale Raumkonzepte Event Design“ und „die StraussBar“ in Hamburg



Monika und Matthias Nieland

### Standbein Nummer 1: „Florale Raumkonzepte“ für Events, Gastronomie und Hotellerie

Für jeden Kunden eine ganz besondere Lösung zu finden, die durch außergewöhnliche Kreativität überrascht, aber trotzdem alle Kundenwünsche optimal integriert – das ist der Anspruch des Floralgestalters für Events, Gastronomie und Hotellerie mit Sitz in Hamburg. „Florale Raumkonzepte Event Design“, unser Mitglied des Monats im Juli, ging als Neugründung des Ehepaars Monika und Matthias Nieland im Jahr 2000 an den Start und hat sich inzwischen einen Namen als einer der großen und renommierten floralen Eventgestalter in der Region gemacht.

### Titelgewinne waren „Türöffner“

Monika Nieland ist wohl den meisten Kennern der grünen Branche ein Begriff. Im Jahr 1999 gewann sie den Europacup für Floristen, ein Jahr davor die „Goldene Rose“, bekannt wurde sie auch durch internationale Auftritte, Demonstrationen und Floristikshows. Die Gärtnerstochter aus Oberbayern, die ihre Ausbildung am Starnberger See absolviert hatte, ließ sich von Gregor Lersch in Bad Neuenahr-Ahrweiler

weiterbilden. Diese Zeit hat sie geprägt, dennoch haben sie und ihr Mann in ihrem eigenen Betrieb einen völlig einzigartigen Stil entwickelt. Die deutsche und europäische Meisterin konnte ihre Erfolge als Türöffner bei ihren Business-Kunden

nutzen. „Die Titel stehen für eine hohe Kompetenz und sorgen vom ersten Moment an für Vertrauen“, sagt sie. Diese Vertrauensbasis wurde durch viele erfolgreich ausgeführte Aufträge stetig ausgebaut.

### Der Erfolg ist Teamarbeit

Dabei arbeiten sie und ihr Mann im Team. Sie ist eher für das Gestalterische (Auswahl und Fertigung der Objekte mit dem Team) zuständig, er eher für das Administrative (Buchhaltung, Personal und Marketing). Kundentermine nehmen sie oft gemeinsam wahr, und sie kümmern sich auch zusammen um die Angebotserarbeitung. Außerdem haben die beiden zwei Kinder, die auch

schon gelegentlich im Geschäft aus-helfen – so ein perfektes Teamwork im Familienbetrieb findet man heute nicht mehr häufig.

### Die Stärken des Betriebes

Eine Idee am Zeichenbrett zu entwickeln und dem Kunden in detaillierten, aussagefähigen Skizzen zu zeigen, wie seine Vorstellungen Wirklichkeit werden können, das ist für Monika Nieland Motivation und täglich neuer Ansporn. Guter Service hat dabei einen hohen Stellenwert. „Wir sind konsequent dienstleistungsorientiert und deshalb rund um die Uhr erreichbar. Nicht selten rufen Kunden schon morgens um 4 Uhr bei mir an“, berichtet Matthias Nieland. Alle Mitarbeiter sind gut ausgebildet, ständige Weiterbildung wird groß geschrieben. Monika Nieland kann sich dabei auf ihre große Erfahrung stützen. In ihrer Werkstatt in Hamburg Reitbrook hat das engagierte Ehepaar auf 2000 m<sup>2</sup> Grundstück ausreichend Platz, um kleine und große Events vorzubereiten. Die Werkhalle selbst ist 500 m<sup>2</sup> groß, aufgeteilt in Lagertrakt / Werkstatt sowie Gewächshaus. Hier gibt es auch eine Spülstraße für die Vielzahl an bevorrateten Gefäßen. Die Vielfalt an Gefäßen ist



Die Werkhalle bietet Platz zur Vorbereitung großer Events



Die Blässe der Palmschoten unterstreicht den Leuchteffekt

eine der großen Stärken von „Florale Raumkonzepte Event Design“. Es gibt in der Eventbranche zwar Aufträge, die langfristig planbar sind, aber viele werden gerne auch mal kurzfristig erteilt. „Für uns ist es ein Leichtes, zum Beispiel 50 Tischdekorationen in Jugendstilvasen von heute auf morgen zu gestalten“, sagt Matthias Nieland. Der große Vorrat an Gefäßen unterschiedlichster Art verschaffe der Firma einen enormen Wettbewerbsvorteil, nur ca. zwei Prozent der Mitbewerber in der Branche könnten da noch mithalten. Dabei werden die Gefäße in der Regel nicht leer verliehen (nur in Ausnahmefällen), sondern sind Bestandteil der Deko-Aufträge. Ein Verleih von Pflanzen aller Art ist Bestandteil des Dienstleistungs-Portfolios.

## Individualität ist Trumpf

Ganz wichtig sind dem Ehepaar individuelle Konzepte für jeden einzelnen Kunden, auch wenn mehrere gleichartige betroffen sind. „Florale Konzepte Event Design“ beliefert z.B. mehrere 5 Sterne Hotels in Hamburg mit ihren Kreationen, dabei ist aber die Gestaltung für jedes Hotel einzigartig. „Unsere hochklassige Floristik spiegelt die Einrichtung des Hotels und die Philosophie des Managements wider. Hier gibt es keine Einheitslösungen“, betont Matthias Nieland. Innovative und stillichere Dekorationen für die „public Areas“ werden wöchentlich betreut. Besonders gern verarbeitet Monika Nieland Materialien mit schönen Struk-



Gelungenes Beispiel für die Dekoration einer Großveranstaltung

turen zu edlen, geradlinigen Werkstücken in hellen Farben.

Für Businesssevents vom VIP-Empfang über Produktlaunches bis zur großen Abendveranstaltung – zu jedem festlichen Rahmen erstellt die Eventdesign-Firma Dekorationskonzepte. Als Partner der Hamburg Messe übernimmt sie die florale Ausgestaltung von Themenwelten, Loungebereichen und Messeständen. Passende Counterdekorationen in verschiedenen Stilrichtungen und umfangreiches Equipment wie Vasen, Gefäße und Raumteiler sowie eine große Auswahl an Leihpflanzen steht für die Aussteller zur Verfügung.

## Das zweite Standbein: die StraussBar

Im Jahr 2009 entschlossen sich Monika und Matthias Nieland, neben der Eventfirma ein Floristikfachgeschäft zu eröffnen. Man bekam zu dieser Zeit die Folgen der Wirtschaftskrise gerade im geschäftlichen Bereich deutlich zu spüren. „Veranstaltungen wurden abgesagt, Dekoaufträge storniert oder verkleinert. So begannen wir, über ein zweites Standbein nachzudenken. Wir haben lange gezögert, ein Geschäft zu eröffnen, denn uns war klar, dass nur ein außergewöhnlicher Laden, der sich von der Konkurrenz abhebt und immer wieder Neues bietet, gut läuft und profitabel ist. Private Kunden wollen die Objekte sehen, sich im Laden inspirieren lassen. Das sind andere Voraussetzungen als in der Werkhalle“, berichtet Matthias Nieland. So entstand

das Konzept der „StraussBar“.

## Innovatives Konzept

Klein, fein, witzig und kreativ – das ist ihr Konzept. Der Gedanke der „kleinen Ideen“ für Menschen, die hart arbeiten und sich selbst etwas Schönes gönnen wollen, kommt bei den Kunden gut an. In der Straussbar finden sie außerdem alles rund um Schnittblumen, Sträuße, Pflanzen, Accessoires, passende Gefäße oder Give-aways. Täglich frisch vom Hamburger Großmarkt werden Blatt und Blüte hier kreativ inszeniert. „Die Lage an der Osterstraße in Hamburg Eimsbüttel bietet dadurch, dass es sich um eine lange Einkaufsstraße in einem gewachsenen Örtchen handelt, eine schöne Mischung an



Muschelobjekt mit Solo-Auftritt

Klientel“, verrät Matthias Nieland. Die meisten Kunden kämen aus dem „gehobenen Mittelstand“, eine spezielle Altersgruppe lasse sich eigentlich nicht festmachen. Mittlerweile sind Laden und Eventfirma eine gute Kombination. Auch für das Team sieht Matthias Nieland Vorteile. Die Mitarbeiter arbeiten nicht mehr nur in der Werkstatt, sondern haben individuelle Erfolgserlebnisse und Kundenkontakt im direkten Verkauf. Die Abwechslung – mal auf „Tour“ und mal im Laden mit Kunden – motiviert. Auch Monika Nieland ist regelmäßig im Laden anwesend. Sie hat die Erfahrung gemacht, dass ihre Kreativität und Erfahrung zur Mitarbeiterführung wichtig sind. Eigene Kreativität zu entwickeln, sei für die Mitarbeiter noch deutlich ausbaufähig, berichtet Matthias Nieland. Dabei werden sie nach Kräften unterstützt. So schicken die Nielands ihre Mitarbeiter jetzt z.B. auch auf Wettbewerbe. Grundsätzlich falle die Mitarbeiterauswahl nicht leicht. „Im Eventgeschäft sind die Arbeitszeiten nur bedingt planbar. Es ist große Flexibilität gefordert, das macht nicht jeder gerne mit“, sagt Matthias Nieland. Die große Bandbreite an kreativen Aufgaben ist aber auch eine spannende Herausforderung und macht Spaß. „Wir arbeiten teamori-



Klein, fein, witzig und kreativ: „die StraussBar“ kommt gut an

entiert und handeln nach dem Prinzip „Geben und Nehmen“, betont Matthias Nieland. „In Stoßzeiten, in denen oft 14,15 Stunden am Stück gearbeitet werden muss, erwarten wir vollen Einsatz. Umgekehrt sind wir aber bemüht, den Wünschen der Mitarbeiter entgegenzukommen. Dann bekommen sie auch außer der Reihe mal frei“, ergänzt er. Die Kombination von Eventfirma und Ladengeschäft sehen Monika und Matthias Nieland auf jeden Fall in allen Bereichen positiv. „Ein Standbein allein reicht heute meiner Meinung nach nicht mehr. Nur ein Blumengeschäft

oder nur Event-Deko – das ist ein zu großes Risiko. Beides zusammen bietet sich an, um Umsatzschwankungen besser ausgleichen zu können“, rät Monika Nieland.

**Die Zukunft des Betriebes**

„Im kommenden Jahr werden wir mit eigener Standfläche als Partner einer Hochzeitsmesse vertreten sein. Bevor wir die „StraussBar“ hatten, war Hochzeitsfloristik eher kein Thema für uns. Das hat sich geändert. In diesem Bereich sind wir sehr viel stärker geworden“, berichtet Matthias Nieland.



Ein Hauch „Dschungel“ in Hamburg-Elmsbüttel



Eigene Kreativität wird gerne gesehen



Laden und Eventfirma ergänzen sich perfekt

„Unsere gute Position im Eventgeschäft wollen wir auch in Zukunft weiter ausbauen. Das Label „die StraussBar“ soll zur eigenen Marke etabliert werden. Wir planen einen zweiten und dritten „die StraussBar“-Laden. Der Name „Monika Nieland“ war besonders am Anfang wichtig. Jetzt setzen wir auf ein Zusammenspiel von „Florale Raumkonzepte Event Design“ und „die StraussBar“, um uns weiter zu profilieren“, erklärt Matthias Nieland. Der Internetauftritt „www.florale-raumkonzepte.de“ der Firma wurde komplett überarbeitet. In Kürze werde eine weitere Besonderheit auf der Internetseite zu finden sein: für die (Geschäfts-)Kunden wird ein interner Log-In Bereich eingerichtet, in dem sie ihren persönlichen Straußservice-Terminkalender bekommen und diesen langfristig planen können. Dort können alle Wünsche für Geburtstage, Jubiläen, wiederkehrende Termine und sonstige Anlässe für einen Blumengruß hinterlegt werden. Der Strauß wird dann wunschgetreu und termingerecht geliefert.

## Familie Nieland und ekaflor

Familie Nieland ist seit März letzten Jahres wegen der besseren Konditionen ekaflor-Mitglied geworden. „Das Angebot an Partnerlieferanten im Schnittblumenbereich im Norden ist leider nicht ausreichend“, kritisiert Matthias Nieland. „Mit Recht. Wir bemühen uns, den Mangel zu beheben“, sagt die ekaflor. (mg, Fotos: Nieland).

## Unternehmensdaten:

### Florale Raumkonzepte (Werkstatt)

Vorderdeich 345  
21 037 Hamburg

### Die StraussBar (Laden)

Osterstraße 148  
20 255 Hamburg  
Tel: 040-50696665  
info@strausbar.de

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

info@florale-raumkonzepte.de

[www.florale-raumkonzepte.de](http://www.florale-raumkonzepte.de)

## Tipp unseres Mitglieds des Monats, Florale Raumkonzepte und die StraussBar

### „Ideen, die sich gut verkaufen“

Auch im Juli zeigt ekaflor News ein besonderes Werkstück, einen Schnelldreher oder einen Verkaufstipp des in diesem Heft porträtierten Mitglieds.

„Kleine Witzigkeiten“ nennt Monika Nieland die außergewöhnlichen und individuellen Werkstücke, die bei den Kunden ihres Geschäfts „die StraussBar“ besonders beliebt sind. „Solche Mini-Accessoires, saisonal unterschiedlich gestaltet, haben wir immer 6-10 zur Auswahl im Laden

vorrätig“, sagt Monika Nieland „Sie werden gerne gekauft, denn manchmal braucht man nur eine Kleinigkeit als Dankeschön oder als Geschenk einfach so.“

Eine Aufmerksamkeit, die von Herzen kommt: Das sieht man dem Mini-Wohnaccessoire, das selbst ohne Blumen wirkt, aber auch wieder gefüllt werden kann, gleich an. Kein Wunder, es ist ja auch mit viel Liebe gestaltet worden. (sbe/Foto: Die StraussBar, Florale Raumkonzepte)



Die sommerliche „kleine Witzigkeit“. Auf einen Holzspieß werden eine Reihe von Schildpatt-Scheiben „gefädelt“. Durch die nicht ganz runde Form bekommt das Objekt von alleine schon Standfähigkeit, die durch die zwei Reagenzgläser noch verstärkt wird. Zarte Nerine geben fast federhafte Leichtigkeit, Sedum verleiht der ansonsten Ton in Ton gehaltenen Arbeit einen frischen grünen Farbklecks.