



FOTO RECHTS Thomas Dietz mit Ehefrau und Tochter.
FOTOS RECHTS AUSSEN Eingangsbereich und Themenpräsentation des Gartencenters von Blumen Enk in Ratingen.
FOTOS UNTEN Impressionen der Parcours-Ausstattung der Reiterwettbewerbe bei den Olympischen Spielen in Athen.

vollblüter

VON MARTIN HEIN

UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Den ersten Kontakt zu Thomas Dietz, dem Ratinger Fleurop-Partner mit der Firma Blumen Enk, suchte die Redaktion, da Branchen-Reportagen immer dann besonders interessant sind, wenn sie Blumen und die Leistung der Floristen in eher unbekanntem Licht zeigen. Etwa bei der Profession von Thomas Dietz, der die florale Dekoration von Reitturnieren zum Geschäftsfeld gemacht hat. Und nicht nur das – er hat auch, gemessen am Konjunkturverlauf, antizyklisch investiert. Ein Lagebericht. Der zweite Kontakt zu Thomas Dietz war so professionell wie der telefonische erste. Eine Pressemappe wurde an die Redaktion gesandt. Foto-CD, Adressflyer, mehrere ausführliche kopierte Pressebeiträge über ihn und sein Unternehmen, Unternehmensbroschüre, Referenzliste (ausführlich) und ein Dankeschreiben des Olympischen Komitees – was will man als Redakteur mehr? Wer so eine Presseanfrage beantwortet, ist zumindest hinsichtlich der PR auf dem richtigen Weg.

Aus dem Material zeichnet sich folgendes Bild: Die Großmutter von Thomas Dietz führte mit ihrem Mann Heinrich Enk in Ratingen eine Gärtnerei, die von Vater Horst Dietz und Mutter Hilde weiter ausgebaut wurde. Bevor diese vom Enkel übernommen wurde, lag dessen Glück zunächst einmal auf dem Rücken der Pferde. Mitte der 80er hatte Thomas Dietz einen hervorragenden Ruf als Springreiter. Er nahm an großen nationalen wie internationalen Turnieren teil. »Man soll aufhören, wenn es am schönsten ist«, kommentiert er den Entschluss, eine andere Karriere einzuschlagen.





auf drei beinen



»Ich wollte mich auf das konzentrieren, was ich gelernt habe: Floristik.«

1990 folgte nach der Meisterprüfung das erste Fachgeschäft in Düsseldorf, später die Übernahme der Gärtnerei Enk in Ratingen. Heute werden in der Firmenzentrale, im Showroom und im Fachgeschäft im Stadtteil Lintorf, im Leihpflanzcenter im Stadtteil Tiefenbroich und in einem Blumenfachgeschäft in der Nähe der Düsseldorfer Königsallee über 50 Mitarbeiter beschäftigt, etwa 20 davon im Gartencenter.

Das Glück mit den Pferden ist Fleurop-Partner Thomas Dietz treu geblieben. Durch seine vielfältigen Kontakte aus der aktiven Springreiterzeit sind geschäftliche Beziehungen entstanden. Blumen Enk stattet viele der großen Reitturniere aus, etwa das CHIO in Aachen. Und wer schon einmal genau hingesehen hat: Von allen Sportarten ist es das Reiten, das traditio-

nell mit Floralien verbunden ist.

Das Meisterstück in diesem Bereich: 2004 stattete Blumen Enk die Parours der Olympischen Spiele in Athen aus. Daneben zeigt die Referenzliste eine Reihe illustrierter Namen, der Ausstattungsbereich steht heute mit rund 20 Prozent vom Gesamtumsatz neben dem Gartencenter sowie den Blumenfachgeschäften als drittes Bein fest auf dem Boden.

Wohlgemerkt: Thomas Dietz hat all die notwendigen Investitionen getätigt, als viele Unternehmer der Branche Mark und Euro schon zwei Mal umgedreht hatten. Da, wo vielen der Mut zur Größe fehlte, wurde in Ratingen in allen drei Geschäftsbereichen (Blumengeschäfte, Gartencenter, Event-Ausstattung) in die Zukunft investiert. »Die kommenden zwei Jahre werden jetzt entscheidend sein«, meint der Unternehmer. »Wenn das Konzept nicht aufgeht, müssen wir flexibel sein und die Ausrich-

tung modifizieren.«

Eine wichtige Aufgabe sieht er in der »Menschenführung«. Klar, bei 50 Mitarbeitern. »Man muss lernen loszulassen«, erläutert er seine Erfahrung und ist »heißfroh, solch ein Team zusammengeführt zu haben«. Rückblickend meint er, dass die dreigleisige Ausrichtung seines Unternehmens keine Alternative hatte, da »wir von starken Gartencentern umgeben sind und uns davon abheben müssen«.

Zurück zum Ausstattungsbereich, zum geschäftlichen Glück (nicht nur) an der Seite der Pferde. Rund 1.000 Pflanzen für Event-Dekorationen hält das Unternehmen mittlerweile vorrätig, gelagert auf 2.500 Quadratmeter unter Glas. Dies zeigt die Dimension, die dieses Standbein erreicht. Überraschend dabei: All dies ohne Akquisition, »unsere heutigen Geschäftsbeziehungen in diesem Bereich basieren ausschließlich auf Empfehlungen«.