



Josef Bullinger: „Ich mag gar nicht sagen, was unser Mustergarten gekostet hat, für unseren Verkaufserfolg ist er jedoch unabdingbar.“ | Fotos: E. Bauer

Verkaufsgenie aus dem Donau-Ries

GaLaBau-Unternehmer Josef Bullinger begeisterte die Zuhörer auf dem DATAflor-Unternehmertag durch seine mitreißende Art. Ein Besuch in seinem Betrieb bestätigte den ersten Eindruck.

**VON ERWIN BAUER,
HOLLERN-TWIELENFLETH**

Josef Bullinger ist, was seine Karriere im Garten- und Landschaftsbau betrifft, ein echter Quereinsteiger. Der Bauernsohn aus Schäfstall bei Donauwörth sollte ursprünglich den elterlichen Hof nach seiner Landwirtschaftslehre übernehmen. Was die Ausrichtung des Betriebes anbelangte, konnte er sich damals aber nicht mit seinem Vater einigen. Deshalb entschied er sich kurzerhand in ein ortsansässiges Straßenbauunternehmen einzusteigen. In wenigen Jahren arbeitete er sich von der Hilfskraft bis zum Bauleiter mit Verantwortung für bis zu 40 Mitarbeiter hoch.

Von Null zum Marktführer

Doch der junge, mit Steinarbeiten versierte Bauleiter aus dem Donau-Ries hatte noch mehr im Sinn. 1996 machte er sich mit seinem Kollegen Richard Burgkart selbstständig. „Ich war für den Stein- und er für den Grünbereich zuständig. Wir fingen von Null an und hatten anfangs nicht einmal eine Scheune zum Unterstellen für unsere Maschinen. Aber wir hatten ein Ziel, ganz nach dem Motto Gleichschritt gleich Rückschritt, uns permanent fortzuentwickeln.“ Im ersten Jahr erzielte der Newcomer im GaLaBau mit 22 Kunden einen Umsatz von rund 90.000 DM. Drei Jahre später hatte sich der Umsatz mit drei Mal soviel Mit-



Diese Sandsteinkugel kommt aus Indien, dahinter Quellsteinkugeln aus schwarzen Granit.



WYSIWYG-Prinzip verwirklicht: Der Kunde kann bei Bullinger Gartengestaltung immer aus einer Auswahl ausgesuchter Findlinge seinen Favoriten für den Garten wählen.

arbeiten bereits verzehnfacht. Im Jahre 2001 wurde dann erstmals die Millionen-Umsatzgrenze in Euro „geknackt“. Der Trend hielt an und die Entwicklung rief nach neuen Strukturen: 2007 entschied sich der Jungunternehmer, die Firma ab sofort allein fortzuführen. Dabei erzielte er eine gütliche Einigung mit seinem Kompagnon, der nach wie vor als Vorarbeiter in dem Betrieb tätig ist. Heute gehört der Betrieb zu den Marktführern in der hochwertigen Gartengestaltung im Landkreis Donau-Ries. Im vergangenen Jahr erzielte die Bullinger GmbH & Co. KG mit 28 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von knapp 4 Millionen Euro ausschließlich im Privatgartengeschäft.

WYSIWYG als Verkaufsrezept

Das Geheimnis des Erfolgs des dynamischen Jungunternehmers liegt in der konsequenten Umsetzung des vom Computerbereich her bekannten Prinzips „What You See Is What You Get“ - „Was Du siehst ist das, was Du bekommst!“ Josef Bullinger übersetzt das für's Geschäft: „Fast alles, was wir mit unserer Hausgarten-Planung für unsere Kunden vorsehen, können wir ihnen auch in unserem Mustergarten zeigen!“ Dabei mag er gar nicht darüber sprechen, was ihn die Anlage gekostet hat. Was der Mustergarten jedoch zu den Verkaufsabschlüssen beitrage, sei einfach famos. Josef Bullinger kann seinen Privatgarten-Interessenten nicht nur eine große Gestaltungspalette an unterschiedlichen Materialien präsentieren, anschaulicher präsentiert als beim Baustoffhändler. Oft springe das Feuer der



Eigene Planung im Haus: Michael Mages zeichnet inzwischen alle Pläne nur noch mit dem CAD-Programm greenXpert und koloriert sie später per Hand nach.

Begeisterung für exklusive Gartenelemente bereits bei einem gemeinsamen Rundgang auf den Kunden über. Dann sei es nur noch ein kleiner Schritt zum Verkaufsabschluss.

Bei der Auswahl seiner Baustoffe, Bodenbeläge, Findlinge, Zaunanlagen, Sichtschutzelemente, Gartenmöbel und Pflanzen etc. setzt er auf höchste Qualität. Seine Devise lautet:



Plan von Michael Mages: Die Gärten von „Bullinger“ sind in der Region Donau Ries ein Markenzeichen gestalterischen Könnens.



Auf den ersten Eindruck kommt es an: Der Empfangsbereich des Büros mit blühenden Orchideen signalisiert dem Interessenten gleich: Hier kannst Du Besonderes erwarten!



„Schließlich will ich unsere Kunden nicht nur zufrieden stellen, sondern begeistern! Wenn ein Kunde beispielsweise in seinem Garten ein Wasserspiel eingebaut haben möchte, findet er dazu eigentlich immer auch den passenden Stein.“ Die Findlinge auf dem Hof der Firma sind in der Tat „handverlesen“, vom heimischen Jura mit wunderschönen hellen Kalkeinlagerungen, über den beeindruckenden grünen Rosenquarzit, dazu Sandsteine in warmen Farbtönen, schwarze Granite, helle Marmorfindlinge aus Italien oder beeindruckend geformte, erdfarbige Amazonasfindlinge. „Hätte ich keine

solchen Unikate immer parat, könnte ich diese auch nicht verkaufen. Dabei schauen unsere Hausgarten-Kunden nicht auf den letzten Euro, wenn ihnen ein Stein gefällt.“ Dasselbe trifft auf den Pflanzenverkauf zu. Auch hier legt die Firma Bullinger, die eine kleine Baumschulanzuchtfläche betreibt, Wert auf höchste Pflanzenqualität. So sind immer edle Formgehölze und ausgefallene Gehölze auf Lager. „Wenn ich unseren Kunden solche Pflanzenraritäten nicht vor Ort zeigen könnte, würde ich diese auch nicht verkaufen!“ Der Erfolg gibt ihm recht.

Gartenpläne nur noch mit CAD

Auch in Sachen Gestaltungskompetenz ist der inzwischen auch ohne Meisterausbildung des Chefs anerkannte Ausbildungsbetrieb auf dem Stand der Zeit. Seit zwei Jahren ist Michael Mages als Planer für Hausgärten bei der GaLaBau-Firma beschäftigt. Seit verganginem Jahr hat der Diplom-Ingenieur für Landschaftsbau und Management mit Auslandserfahrung in der Schweiz und in den USA damit begonnen, sich in das CAD-Programm greenXpert von DATAflor einzuarbeiten. „Ich habe vor-



Immer eine Alternative liefern: Im Mustergarten sprudelt das Wasser aus verschiedenen Quellsteinen.



Jedes Gartendetail im Mustergarten in Donauwörth-Schäfstall ist Hingucker und Verkaufsargument zugleich.



Aus Alt mach Neu: Diese kreative Burgruinenmauer im Mustergarten wurde aus alten Vollziegeln gebaut, eine Spezialität von Bullinger Gartengestaltung.



Alternative Wechselschichtmauer: Diese Mauer als Sitzschutz im Garten wurde mit vorgefertigten Steinen gebaut, die einfach geklebt werden – das reduziert die Kosten!

her alle Pläne mit der Hand gezeichnet. Bei der Einarbeitungsphase hat uns Johannes Schweiger von der DATAflor Niederlassung in Ingolstadt intensiv unterstützt. Inzwischen zeichne ich nur noch mit dem CAD-Programm und koloriere die Pläne anschließend per Hand. Der entscheidende Vorteil gegenüber der Handzeichnung ist die Schnelligkeit und die einfache Möglichkeit, die CAD-Pläne später zu ändern, ohne die ganze Zeichnung noch einmal neu anfertigen zu müssen," beschreibt der Planer seine Erfahrungen. „Die Planung klappt inzwischen mit CAD super. Ich notiere beim Kunden

die gewünschten Elemente im Garten, spreche mit ihm die Materialauswahl durch und übergebe die Auflistung der Kundenwünsche an Michael, der nach dem Aufmaß alles in individuelle Pläne umsetzt," ergänzt Josef Bullinger. Mit dem Service des Softwarehauses ist er sehr zufrieden. „Auch bei Fragen zum Einsatz der Branchensoftware Business V6 können wir uns ganz auf die DATAflor-Niederlassung in Ingolstadt verlassen." Als nächster Schritt soll die Anbindung des CAD-Programms an das Branchenprogramm Business V6 genutzt werden, um dann beispielsweise die Massen di-

rekt aus der Zeichnung für die Abrechnung ermitteln zu können.

Die gläserne Baustelle als das Ziel

Der Unternehmer feilt ständig an der Verbesserung der Prozesse in seinem Betrieb. Dabei spielt die Branchensoftware V6 eine Schlüsselrolle. Immerhin laufen während der Saison bis zu neun Privatgarten-Baustellen parallel. Für jede längere Baustelle wird eine Kostenstelle angelegt. Eine Mitarbeiterin gibt anhand der Tagesberichte der Baustellenleiter täglich



Der Besuch beim GaLaBauer wird zum Erlebnis: Über Trittsteine im Teich gelangt man zum geschützten Sitzplatz mit Sonnensegel. | Foto: C. Minning



Eigenkreation des Unternehmers: Die Logos und Beschriftungen auf den Fahrzeugen hat Josef Bullinger selber entwickelt.



Romantisch, natürlich: Die nur teilweise abdeckenden Sichtschutzelemente hier aus Jurakalkstein liegen im Trend, auch hier gibt es Alternativen wie z.B. ...



.... modern, schlicht: Diese Sichtschutzelemente aus Beton lassen sich je nach Kundenwunsch in diversen Farben und mit Zwischenbegrünung gestalten.



Indoor, outdoor: In einer Halle auf dem Betriebshof gibt es eine ganzjährige Dauerausstellung mit unterschiedlichen Terrassenbelägen und Gartenmöbeln.

die Mitarbeiterstunden, Maschinenlaufzeiten, Materialverbräuche etc. in das Programm ein. „Durch die konsequente Erfassung der Daten haben wir jetzt immer eine Kontrollmöglichkeit, mit der wir auf Knopfdruck erfahren, wo wir mit dem Deckungsbeitrag bei unseren Baustellen stehen.“ Aufgrund der Unplanbarkeit der Hausgartenbaustellen ist dies ein ganz entscheidender Vorteil. Denn bei jedem Projekt komme es aufgrund der spontanen Kundenwünsche immer zu Änderungen im Vergleich zur vorher geplanten Leistung. „Wenn der Kunde sich etwas anders wünscht, dann machen wir das auch, denn nur dann ist er zufrieden.“ Viele Privatgartenkunden würden heute in Sachen Gestaltung immer wählerischer, so Josef Bullinger. „Manche Kunden vergleichen den Steinbereich bei Pflasterarbeiten draußen mit ihren hochwertigen Belägen im Innenbereich. Auch hierfür müssen wir heute Lösungen anbieten können.“



Attraktiver als beim Baustoffhändler: Eine große Auswahl an Natursteinbelägen kann der Kunde gleich vor Ort in Form eines gestalteten Weges bemustern.



Hochwertige Betonsteinpflaster: Aus dieser ausgesuchten Palette an Betonsteinpflastern (Fa. Godelmann/Stein & Design) kann der Kunde wählen.

Die Mitarbeiter ernst nehmen

Josef Bullinger hat bereits mehrere Unternehmertage der Firma DATAflor in Karlsruhe besucht. „Als ich vor drei Jahren nach einem Vortrag von Helmut Haas zurückfuhr, habe ich mir vorgenommen, auch in meinem Betrieb die Jahresgespräche mit jedem Mitarbeiter umzusetzen. Das Ergebnis war verblüffend. Es ist ein absoluter Wahnsinn, was passiert, wenn Sie als Unternehmer hergehen und ihre Mitarbeiter Verbesserungsvorschläge machen lassen.“ Seither arbeite er täglich an seiner inneren Einstellung, nachdem ihm ein Mitarbeiter im Vieraugengespräch eröffnete, dass ihn seine allmorgendliche Hektik bei der Einteilung der Kolonnen störe. „Wenn ich mich jetzt mental herunterfahre und die Teams am Morgen in aller Ruhe einteile und die wichtigen



Mit Pflanzen-Highlights beeindrucken: Mit ausgesuchten Gehölzen – wie dieser in Form geschnittenen, zweifarbigen Eibe – versucht sich der GaLaBau-Betrieb abzuheben.

Dinge mit ihnen entspannt durchgehe, habe ich selbst das Gefühl, dass dieser Tag ganz anders läuft.“ Weil er selbst noch alle Baustellen persönlich besucht, fiel ihm natürlich auch der eine oder andere Fehler seiner Mitarbeiter auf. „Wenn beispielsweise vergessen wurde, bei den Maschinen eine Rüttelplatte aufzuschreiben, hängt am nächsten Morgen ein Erinnerungszettel am Spind des verantwortlichen Baustellenleiters. Das reicht aus, damit wir uns permanent verbessern können. Nachtragend bin ich nicht!“

Ohne Licht im Garten geht es nicht

Die komplette Musteranlage ist abends täglich von 20 bis 22 Uhr beleuchtet. Der in überregionalen Zeitungen beworbenen Einladung zum „Adventszauber“ im Dezember folgten über 1.800 Interessenten und Kunden im Umkreis von über 100 Kilometern. „Ohne Licht im Garten funktioniert bei uns gar nichts mehr“, sagt der findige Jungunternehmer. Josef Bullinger ist für Innovationen aufgeschlossen, auch mit Lichtfasertechnik habe er schon Erfahrung gemacht. Dabei käme es beim Thema dauerhafte Außenbeleuchtung besonders auf Qualität bei den Strahlern, LED-Leuchten und den feuchtigkeitsresistenten Kabelschraubverbindungen der Niederspannungssysteme an. Muss eine Leuchte aus Qualitätsgründen bereits nach zwei Jahren ausgetauscht werden, bleibe vom Verdienst für ihn kaum noch etwas übrig. Daher sei gerade hier die Top-Qualität der Produkte so wichtig, auch wenn diese etwas teurer als der Standard sind.

Winterdienst als lukrativer Lückenfüller

Der Aufwärtstrend mit dem Bau exklusiver Hausgärten hält an. „Auch das Jahr 2010 ist

bis jetzt prima gelaufen. Wir merken hier im Donau-Ries in unserem Bereich eigentlich gar nichts von der Wirtschaftskrise. Dabei konnten wir eine wichtige Lücke vom Januar bis März mit dem Winterdienst schließen“, erläutert der GaLaBauer. Der Betrieb ist in der Region mit rund 90 betreuten Objekten einer der größten Dienstleister des gewerblichen Winterdienstes. Auch in diesem Bereich macht sich die Flexibilität des Jungunternehmers bezahlt. So mietete er zusätzlich zu den eigenen Geräten von einem benachbarten Deutz-Landmaschinenhändler vier große Schlepper, die er für den Winterdienst mit Schild und Streuer ausstattete. Das Miet-Konzept ging dank günstiger Konditionen auf, freute sich der GaLaBauer: „Wenn mir jemand erzählt, dass man mit Winterdienst kein Geld verdienen kann, dann macht er etwas falsch. Wir sind sehr gut damit gefahren, unsere Leistungen im Winterdienst nach Aufwand abzurechnen. Das ist eine faire Sache für den Kunden und für uns!“

Josef („Sepp“) Bullinger sprüht vor neuen Ideen und lässt keine Gelegenheit



Von Holz bis Metall: Ob es ein romantischer Pavillon oder eine haltbare Zaunanlage aus Metall sein soll, der Kunde findet im Mustergarten immer handfeste Beispiele.

aus, seine Kundinnen und Kunden immer wieder mit Gartendetails zu überraschen. Derzeit baut er u.a. eine neue Sitzmauer für die Omas und Opas im Mustergarten und renoviert den daneben liegenden Spielbereich für die Kinder. „Kundenbegeisterung ist unser Ziel und dafür geben wir alles“, so die Devise des dynamischen GaLaBau-Unternehmers. Kontakt: Tel.: 0551/506650, www.dataflor.de, Tel.: 0906/244011, www.bullinger-gartengestaltung.de



GaLaBau2010
Halle 6, Stand 6-113

CANYCOM

**Mähen am Hang –
das Limit setzen Sie!**

CMX 224
Canycom F1-Serie

- + Allradantrieb, hangstabil durch niedrigem Sitzschwerpunkt
- + mäht Langgras und Gestrüpp - auch quer zum Hang
- + extrem wendig, hohe Bodenfreiheit - 97,5 cm Schnittbreite
- + max. Schnittleistung 8.000 m²/h
- + E-Start mit starkem 16,4 kW/22,0 PS-Motor

F1 Langgrasmäher - Der Profi für viele Neigungen!

Ihr Canycom-Fachhändler vor Ort berät Sie gern – Infos und Adressen über:



ISEKI-Maschinen GmbH
Rudolf-Diesel-Str. 4 Tel.: 02159 5205-0
40670 Meerbusch Fax: 02159 5205-12

www.iseki.de
info@iseki.de

www.iseki.de/canycom