

„Mit Pflanzen Geld verdienen“

Dataflor-Unternehmertag in Karlsruhe. Pflanzenbilder sorgen für ein „Emotionsmanagement beim Kunden“. Von Matthias Hinkelammert

Mit Pflanzen Geld verdienen, so lautete das Motto des diesjährigen Unternehmertages der Softwarefirma Dataflor, der Ende Januar in Karlsruhe stattfand. Doch wer mit Pflanzen Geld verdienen möchte, der muss sich diesem Segment auch intensiv widmen.

Ob die Pflanze nun für die Mehrzahl der Unternehmen ein entscheidender Umsatzbringer sein kann, das beantwortete auch diese Tagung letztlich nicht – dass sie aber einen wesentlichen Anteil daran hat, sich vom branchenfremden Wettbewerb abzusetzen, diese Einschätzung zog sich als roter Faden durch die Vorträge der Referenten.

Dr. Hermann J. Kurth, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau, fasste dies plakativ zusammen: „Ohne Grün wären wir Bauindustrie“, unterstrich er die besondere Rolle, die das lebendige Grün für den Berufsstand hat.

Dies auch vor dem Hintergrund der notwendigen Tarif- und Handwerksabgrenzung, für die die landschaftsgärtnerische Prägung eine entscheidende Rolle spielt. Für die Tarifabgrenzung sei nicht nur die



Die grüne Idee fördern: Hans-Ludwig Honig, Vorstand des Softwareunternehmens Dataflor (2. von links), übergab anlässlich des Unternehmertages einen Scheck an Dr. Hermann J. Kurth für die Stiftung Die Grüne Stadt. Fotos: Dataflor

Mitgliedschaft der Betriebe in einem Landesverband des Garten- und Landschaftsbau maßgeblich, gefordert werde auch, dass mehr als 20 Prozent der Arbeitszeiten Grünarbeiten umfassen und sich mehr als 50 Prozent der Gesamtarbeiten dem Garten- und Landschaftsbau zuordnen lassen. Ganz abgesehen davon erwartet gerade der Privatkunde eine besondere Kompetenz des Garten- und

Landschaftsbetriebes in den Bereichen Pflanzenberatung und Pflanzenpflege.

Andererseits ist die Pflanze natürlich auch ein Türöffner, um Aufträge zu bekommen. Dass über den jährlichen Obstbaumschnitt, das Schneiden der Hecken oder die Frühjahr- und Herbstpflegearbeiten immer auch die Möglichkeit besteht, sich als Unternehmen auch für umfangreichere Arbeiten

im Garten zu empfehlen, ist längst kein Geheimnis mehr.

Pflanzen als Türöffner

Schon lange bevor im Garten wirklich gebaut und gepflanzt wird, bietet die Pflanze die Möglichkeit, sich vom Handwerkerimage abzusetzen. Darauf wies Diplom-Ingenieur Gerd Voß vom Unternehmen Dataflor in seinem Vortrag unter dem Titel „Pflanzen als Türöffner in der Akquise“ hin. Ohne Emotionen gebe es keine Kaufentscheidung, und gerade beim Privatgarten müsse für den Kunden nicht nur das Ziel (also der umgestaltete Garten), sondern schon der Weg dorthin interessant sein.

Voß zeigte eine Reihe von Plantenwürfen, bei denen über Bilderleisten mit Pflanzen gearbeitet wurde. Übersolche Darstellungen gelinge es in hohem Maße, beim Kunden eine positive Stimmung zu erzeugen. Pflanzenbilder seien im Beratungsgespräch eine gute Möglichkeit, um gemeinsam mit dem Kunden neue Modelle zu entwickeln. „Verkaufen“ fasste es Voß zusammen „ist ein Emotionsmanagement beim Kunden“ (Pflanzenbilder führten im Beratungsgespräch zu positiven Stimmungen), Voß sprach hier von einem „Emotionalen Logenplatz durch Pflanzen“.

Risiken und Chancen: Nun ist die Pflanze in der Akquise die eine, die Pflanze in der Bauabwicklung dann die andere Seite der Medaille. Risiken und Chancen beleuchtete Professor Dr. Rudolf Haderstorfer (FH Weihenstephan) in seinem Vortrag: Um die Risiken zu minimieren, sprach er sich für ein klares Prozessmanagement aus. Natürlich sei auch bei der Pflanze in der Bauabwicklung das Beherrschen der Regeln der Technik eine Grundvoraussetzung, darüber hinaus gelte es aber auch beim Umgang mit Pflanzen, an jeder Stelle im Bauablauf auf Entwicklungen und Veränderungen angemessen zu reagieren: Das fange etwa bei der Dokumentation des Vegetationsbestandes vor dem Baubeginn an, damit sich später eventuelle Vorschädigungen nachweisen lassen, umfasse aber beispielsweise auch die Überprüfung von Aussagen des Auftraggebers vor Baubeginn.

Haderstorfer berichtete in diesem Zusammenhang von einem aktuellen Beispiel, bei dem sich der Auftragnehmer bei dem Bau einer Garagenzufahrt im Traufbereich eines durch Baumschutzsatzung geschützten Baumes auf die Aussage des Auftraggebers verlassen habe, dass die Baumaßnahme mit der Behörde abgesprochen worden sei. Tatsächlich habe es jedoch keine Genehmigung gegeben, so dass die gepflasterte Garagenzufahrt nun rückgebaut werden musste.

Immer wieder gelte es im Bauablauf, Eignungs-, Eigenüberwachungen und Kontrollprüfungen fest einzuplanen. Das fange mit der Überwachungspflicht des Auftragnehmers bei der Pflanzenlieferung an (Herkunft, Trockenheit, eventueller Wildverbiss), umfasse die Eigenüberwachung etwa des eigentlichen Pflanzvorgangs und reiche bis hin zur Fertigstellungspflege. Werde letztere durch den Auftraggeber nicht vergeben, müsse

Pflanze im GaLaBau immer mehr nach“, GaLaBauer würden „zu guten Baubetrieben, die Pflanze bleibe auf der Strecke“. Auch würden manche Pflanzenbestellungen nicht „auf hohe Pflanzenkenntnisse schließen lassen“, in manch einer Bestellung liege bereits ein hohes Reklamationspotenzial. Es gibt also in der Aus- und Weiterbildung noch einiges zu tun. Dass auf der anderen Seite in den vergangenen Jahren sich das Berufsfeld des Garten- und Landschaftsbau um zahlreiche neue Aufgabenfelder erweitert hat – zu nennen ist hier beispielsweise das große Feld der Regenwasserbewirtschaftung, der öffentliche und private Schwimmteichbau oder das noch junge Feld der automatischen Bewässerungen, kam auf der Veranstaltung nicht mehr zur Sprache. Dort wurde eher noch der Gegensatz zwischen der „Diesel-Fraktion“ unter den Landschaftern und den Gärtnern thematisiert. Neu ist diese



Dr. Hermann J. Kurth, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau, sprach über den „Faktor Grün als erfolgreicher Wettbewerbsparameter“.

im Rahmen des Prozessmanagements der (schriftliche) Hinweisen den Bauherrn erfolgen, dass die Fertigstellungspflege ein wichtiger Baustein für eine erfolgreiche Pflanzung ist. Andernfalls laufe der Auftragnehmer Gefahr, hier dennoch in der Haftung zu bleiben.

Zumindest fragwürdig sei auch die Haftung des Auftragnehmers, wenn die Pflanzen bauseits geliefert werden und durch den Auftragnehmer gepflanzt werden.

Über den Vortrag zeigte Dr. Haderstorfer eine breite Palette möglicher Risiken auf, die im Umgang mit der Pflanze über den Bauablauf lauern. Der Trost, den der Professor für die Teilnehmer bereithielt: Wer die Risiken beherrscht, der – so sein Fazit – kann dann auch die Chancen, die in der Pflanze liegen, nutzen.

Die Sicht der Partner

Welche Rolle die Pflanze für den GaLaBau spielt, diese Frage versuchte der Unternehmensberater Georg von Koppen dadurch zu beantworten, dass er die Marktpartner des GaLabaus befragte – also beispielsweise Staudengärtner oder Baumschulen.

Obwohl von Koppen hier Einzelmeinungen wiedergab, zeigten diese doch, dass nicht alles im Reinen ist in der Beziehung zur Pflanze. Vielmehr lasse „die Liebe zur

Diskussion im Kern natürlich nicht – erinnert sei hier an das geflügelte Wort des ABC-Gärtners (Asphalt-Beton-Cotoneaster).

Wie wichtig gute Pflanzenkenntnisse für den GaLaBau sind, darauf weist seit Jahren auch der Präsident des BGL, Hanns-Jürgen Redeker hin. Der Unternehmertag in Karlsruhe zeigte, dass der gekonnte Umgang mit dem „Baustoff“ Pflanze eine wesentliche Voraussetzung dafür ist, dass der GaLaBau mit privaten und öffentlichen Aufträgen sein Geld verdienen kann. Das setzt eine gewisse Grundkenntnis der Pflanzen voraus. Allerdings ist auch klar: Vor dem Hintergrund der Breite der Aufgaben, die über den GaLaBau heute erfüllt werden, kann nicht jeder einzelne Landschaftsgärtner der absolute Pflanzenprofi sein. Wer sich als Pflanzenspezialist im Markt profilieren möchte, der braucht – wie es Georg von Koppen in seinem Vortrag überspitzt formulierte – in seinem Unternehmen „richtige Pflanzenfreaks, die für die Pflanzen einfach alles tun“. Ergänzen sollte man die dann natürlich um Mitarbeiter, denen der betriebswirtschaftliche Teil besonders am Herzen liegt. In der Verbindung lässt sich dann, wie es das Motto des Unternehmertags ja auch versprach, „mit Pflanzen Geld verdienen“.



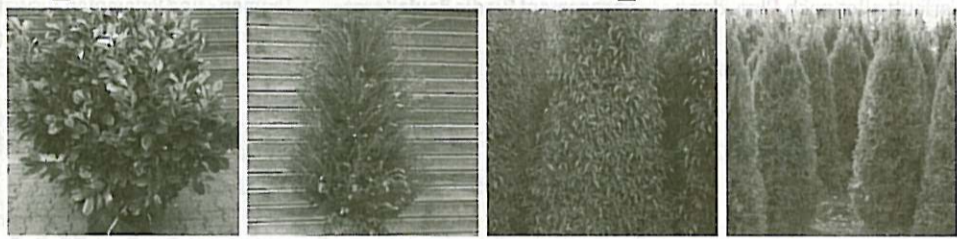
boomkwekerijen
harry
menkehorst
kwekerijen b.v.

Nieuwe Grensweg 157, 7552 PA Hengelo, Holland
Tel. 0031(0)74-2917159 / Fax. 0031(0)74-2434023
www.menkehorst.nl / info@menkehorst.nl



Taxus baccata 180-200 225

Spezialist Heckenpflanzen



Prunus laurocerasus 'Novita' 150-175 Extra mB.

Taxus baccata 180-200 Extra mB.

Prunus lusitanica 'Angustifolia' 175-200 Extra mDb.

Thuja occidentalis 'Smaragd' 160-180 Extra mB.



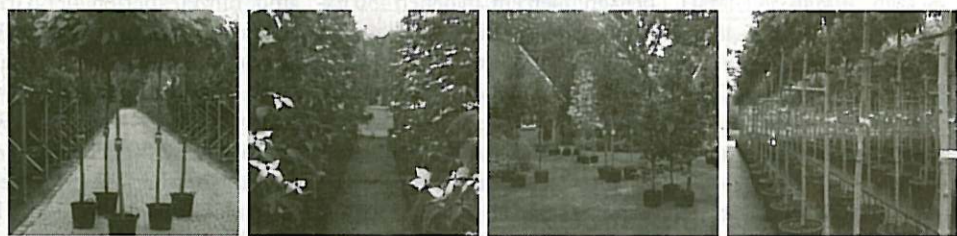
Thuja occidentalis 'Brabant' 180-200 Extra mB.

Prunus laurocerasus 'Caucasica' 175-200 Extra mDb.

Photinia fraseri 'Red Robin' 150-175 Extra mDb.

Buxus sempervirens 90-100 Extra mDb.

Spezialist 250 Sorten Containerbäume



Fragen Sie jetzt unsere spezielle Frühjahrspreise an, oder fragen Sie nach einem speziellem Angebot.