



XPERTEN-INTERVIEW 12

Kleiner Fachbetrieb mit großer Gartenleidenschaft

Gärtnerei Schneider GbR ist in und um Dessau ein echter Geheimtipp in Sachen Privatgarten-Gestaltung.

Das kundenorientierte Unternehmen beschäftigt im Geschäftsbereich GaLaBau fünf Mitarbeiter. Meist sind Zweierteams unterwegs: das eine pflegt und pflanzt, das andere baut. Geschäftsführer Rocco Danneberg muss keine Seminare besuchen, um zu lernen, wie man Kunden und Mitarbeiter begeistert. Seine fröhliche, mitreißende Art ist ansteckend und bringt jedes Eis zum Schmelzen.

Herr Danneberg, was macht für Sie persönlich „Erfolg“ aus?

Erfolg bedeutet, dass ich mein Geld mit dem verdienen darf, was ich richtig gut kann und richtig gerne mache. Ich brenne für das, was ich tue. Ein kleines aktuelles Beispiel ist die Installation von Mährobotern. Die Technik begeistert mich, und deshalb werden wir immer besser darin. Gleiches gilt für Bewässerungsanlagen. Aber abgesehen von diesen technischen Aspekten: meine eigentliche Stärke ist mein Pflanzenwissen, die liebevolle Gestal-

tung mit Pflanzen, die genau zum Charakter der Gärten und den Vorlieben meiner Kunden passen und sie begeistern.

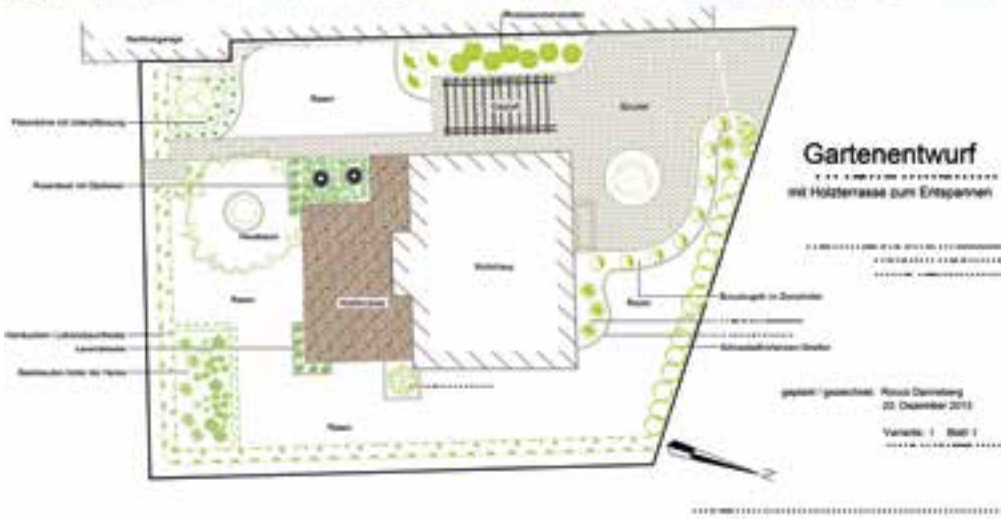
Haben Sie sich auch schon mal für Software begeistert?

Da fällt mir sofort eine Geschichte zum BUSINESS Programm ein: Unser DATAflor Kundenbetreuer rief mich vor drei Jahren an und sagte: Herr Danneberg, Sie brauchen die DATAflor Bauakte, glauben Sie mir! Ich wehrte mich, weil ich gerade gar keine Lust hatte, in Software zu investie-

ren, ließ mich aber auf eine kostenlose einmonatige Probeinstallation ein. Nach wenigen Tagen habe ich zum Telefonhörer gegriffen und gesagt: Leute, schickt mir die Rechnung, ich gebe das Programm nie wieder her! Ich arbeite bis heute intensiv mit der Bauakte und bin immer wieder begeistert von der Arbeitsweise. Papierausdrucke brauche ich eigentlich nur noch, wenn ich den Kunden Angebote schicke. Ich hebe nur digitale Dokumente auf. Besonders praktisch finde ich es, dass man eingehende E-Mails sofort ►

Das Versprechen der Gärtnerei Schneider an ihre Kunden: „Wir planen Ihren Garten! Passend zu Ihrem Grundstück, Ihrem Haus, abgestimmt auf Ihren ganz persönlichen Geschmack.“





Mit Bildern begeistern: Sowohl CAD-Zeichnungen als auch Fotos spielen in der Kundenberatung der Gärtnerei Schneider eine zentrale Rolle.

► in der Bauakte abspeichern kann, z.B. als Auftragsbestätigung.

Und wie begeistern Sie Ihre Kunden?

Um eine Gestaltungsidee zu zeigen, nutze ich in der Hauptsache CAD GREENXPRT in Verbindung mit Fotos. Bilder sind sehr wichtig. Ich bin ein leidenschaftlicher Hobbyfotograf und habe deshalb immer viele gute Bilder zur Auswahl. Weil Fotos beim Verkaufen eine so große Rolle spielen,

„Bilder sind sehr sehr wichtig. Ich bin ein leidenschaftlicher Hobbyfotograf und habe deshalb immer viele gute Fotos zur Auswahl.“

habe ich auch mit jedem Mitarbeiter eine entsprechende Klausel im Arbeitsvertrag: Ich darf Baustellenfotos auch verwenden, wenn Mitarbeiter darauf zu sehen sind - auf Plänen, im Internet, für Facebook usw. Meine Mitarbeiter müssen übrigens auch unterschreiben, dass sie sich zum Tragen der Arbeitskleidung verpflichten, und zwar der vollständigen. „Die Hose gefällt mir, aber die Jacke mag ich nicht...“ - sowas gibt es nicht! Und da sind wir wieder bei der Kundenbegeisterung. Die merken und mögen es, wenn das Design stimmt. Nicht nur im Garten.

Wie funktioniert Ihr Marketing, wie finden Sie zu Ihren Kunden und Ihre Kunden zu Ihnen?

Die Empfehlungsschiene ist für uns immer

noch das wichtigste Marketinginstrument. Wir werden sehr oft von zufriedenen Kunden empfohlen und bekommen auch häufig Folgeaufträge aus kleineren Teilleistungen für die gesamte Gartenumgestaltung. Ein gutes Beispiel ist die Bewässerungsplanung: wenn ich bei einem früheren Auftrag hier und da ein paar Tropfschläuche mit eingeplant habe, wird dann später die komplette Bewässerung angefragt. Heute bauen wir pro Jahr fünf bis sieben große Bewässerungsanlagen.

Unsere Kundenstruktur hat sich in den letzten zehn Jahren sehr verändert. Am Anfang hatten wir nur kleine Baustellen, hier eine Hecke, dort ein Baum. Inzwischen planen und bauen wir komplette Gärten und immer größere Projekte. Über die Privatgartenschiene komme ich auch gelegentlich zu gewerblichen Aufträgen, weil uns z.B. der gewerbetreibende Privatkunde fragt, ob wir auch was für seine Firma bauen können.

Software für Beleuchtungsplanung - ist das bei Ihnen auch ein Thema?

Das Thema Gartenbeleuchtung ist wichtig und lukrativ für uns, und ich finde es toll, dass es dafür Software gibt. Aber speziell unser Betrieb braucht die nicht. Das Verkaufen von Beleuchtungskonzepten funktioniert so: wir fahren mit einem Grundausrüstungs-Koffer unseres Beleuchtungslieferanten zum Kunden, bauen die Leuchten ein und timen das so, dass wir zur Dämmerung fertig sind und die Beleuchtung „live und in Farbe“ zeigen können. In den meisten Fällen dürfen wir die Installationen gleich dort lassen.

Können Sie sich ein Büro ohne Software vorstellen?

Udenkbar! Ich bin im Büro allein, das wird auch die nächsten ein bis zwei Jahre so bleiben. Ich kann mir nicht vorstellen, wie das ohne Software, speziell ohne die Branchensoftware, funktionieren sollte. Nur mit ihr kann ich das Büro allein bewältigen. Hier verbringe ich ohnehin zuviel Zeit, die ich viel lieber draußen verbringen würde.

Lieber Herr Danneberg, herzlichen Dank für das angenehme und inspirierende Gespräch!

DAS XPERTEN-INTERVIEW

Herausgeber:
DATAflor AG
August-Spindler-Straße 20
D-37079 Göttingen
info@dataflor.de
www.DATAflor.de
Redaktion: Heike Hoppe, hoppe@dataflor.de