



die Berater

Umsatz und Gewinn steigern !?

Zur Person : Georg Steinhauer

Baujahr 1959

Baumschulgärtner und Diplom Kaufmann

**10 Jahre bei egesa-zookauf – davon 5 Jahre Vorstand GB
Garten**

**Seit 1996 selbständig als UN Berater und mit Gartentrends
als Marketing-Agentur (Print+Online)**

Produktberater Poulsen Roser Europa 1997-2018

**2003-2008 AD ekaflor und Gründung Intensivgruppe
Fachgärtner Süd und Nord**

**2008-2011 Sagaflor Systementwicklung und Leitung
,Magnolia‘**

2016 bis heute bei eka-Berater (ekaflor)

**seit 2019 Gartentrends Jungpflanzen in Kooperation mit
Haubitz, Berlin und Haubitz Polska**



Beratungsportfolio / Beratungsschwerpunkte:

Betriebswirtschaftliche Beratung – Planung, Controlling, Marketing
Umsatz- und Rentabilität, Liquiditätsplanung, Finanzierung, Nachfolgeberatung

Art und Größe der beratenen Unternehmen:

Gärtnerei und Gartencenter 500T€ - 5 Mio

Einsatzgebiet (Regionen):

D, A, I

Referenzprojekte:

Blumen Volz, Lich; Gärtnerei Hosch, Tuttingen; Chiemgau Gartencenter, Löschau Wohngarten, Oldenburg
Blumen Bimberg, Gärtnerei Ziegengeist, Erfa Fachgärtner Sachsen, Erfa FG 1 Bayern

Zertifizierungen oder bereits genutzte Fördermöglichkeiten:

BAFA Förderprogramm Unternehmensberatung Beraternummer 193269
Zuschüsse von 50% (bis 80% neue Bundesländer)

- **Ausgangssituation**
- **Kennzahlen Mitteldeutschland**
- **Handlungsoptionen**
- **Planung und Controlling**
- **Zusammenfassung**

- Explodierende Energiekosten
- steigende Löhne
- Kostensteigerungen in allen Bereichen
- Kaufzurückhaltung durch steigende Inflation
- Intensivierung des Wettbewerbs
- Probleme in der Warenbeschaffung

Kennzahlen Mitteldeutschland

	> 250.000 bis 500.000 €			> 500.000 bis 1.000.000 €		
	7 Betriebe			9 Betriebe		
	2020/21	2019/20	2018/19	2020/21	2019/20	2018/19
Umsatz	407.632	360.099	355.957	769.972	688.413	636.844
Sonst. Betr. Erträge	10.528	5.850	5.924	32.586	19.732	6.537
Betriebliche Erträge	418.160	365.949	361.881	802.558	708.145	643.381
Wareneinsatz	198.167	174.557	175.922	312.524	260.647	247.425
Personalkosten	98.330	98.606	97.646	226.697	210.765	194.877
Sonst. Betr. Aufwand	52.751	50.934	56.674	135.786	135.519	114.723
Betriebsaufwand	349.247	324.097	330.242	675.007	606.931	556.995
	68.913	41.852	31.639	127.551	101.214	86.386
	0	0	13	63	17	29
Zinsen	2.041	2.759	2.752	4.342	4.106	4.088
Betriebsergebnis	66.872	39.093	28.900	123.272	97.125	82.327

Quelle: Zentrum für Betriebswirtschaft e.V. – Betriebsvergleich Gartenbau - Einzelhandelsgärtnereien

Kennzahlen Mitteldeutschland

	> 250.000 bis 500.000 €			> 500.000 bis 1.000.000 €		
	7 Betriebe			9 Betriebe		
	2020/21	2019/20	2018/19	2020/21	2019/20	2018/19
Umsatz	407.632	360.099	355.957	769.972	688.413	636.844
Sonst. Betr. Erträge	10.528	5.850	5.924	32.586	19.732	6.537
Betriebliche Erträge	418.160	365.949	361.881	802.558	708.145	643.381
Gewinn (betriebsw.)	60.487	35.943	27.153	117.119	96.431	80.290
Gewinn je Familien AK	35.284	19.354	14.621	69.347	61.118	54.743
Cash Flow	66.831	43.461	38.453	156.784	121.091	102.062
Eigenkapitalveränderung	20.626	1.110	-6.365	13.406	29.487	2.316

Quelle: Zentrum für Betriebswirtschaft e.V. – Betriebsvergleich Gartenbau - Einzelhandelsgärtnereien

- **Kalkulation und Preise**
- **Angebot**
- **Investitionen**
- **Werbung**
- **Personal**
- **Kosten reduzieren**
-

Kostenorientierte Preisbildung:

Der Preis muss immer über den Kosten liegen.
Es muss ein Gewinn erwirtschaftet werden.

Konkurrenzorientierte Preisbildung:

Der Unternehmer muss mit den Preisen konkurrenzfähig sein und bleiben.
Mitbewerber definieren und permanent beobachten.

Kundenorientierte Preisbildung:

Wieviel möchte ein Kunde für einen Artikel zahlen?
Wieviel ist ihm der Artikel wert?
Wertvorstellungen des Kunden erfahren.

Kalkulation und Preise

Kalkulationsfaktoren

- **Eigenproduktions** - EK Jungpflanze min x 5
- **Pflanzen** - EK x 3
- **Floristik** - EK x 4
- **Hartwaren** - EK x 3

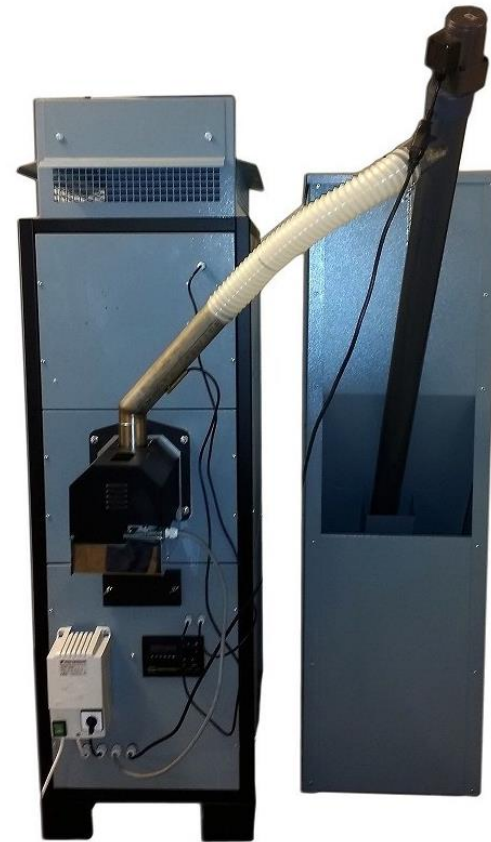
Differenzierte Kalkulation

- **Einstiegspreise** - EK x 1,5
- **Kernsortiment s.o.**
- **Produkte die nicht vergleichbar sind**

Maximalpreis

- **Eigenproduktion Pflanzen**
- **Zukauf Pflanzen**
- **Floristik**
- **Hartwaren**
- **Gemüse**
- **Dienstleistung**

- **Produktion**
 - Heizung
 - Fläche
 - Technik
- **Verkauf**
 - Fläche
 - Einrichtung
 - Technik
- **Personal**



**Heizen mit
Miscanthus
In Form von
Häcksel oder
Pellets**



Umbau Produktion in Verkauf

- **Ausbildung**
- **Schulung**
- **Flexible Arbeitszeiten**
- **30 Stunden Woche**
- **Öffnungszeiten anpassen**
- **Serienproduktion**

Kosten reduzieren

Energieberatung
Zinszahlungen senken
Kalthausproduktion
Sortiment verändern
Selbstbedienungsgrad erhöhen

Kosten reduzieren



**Beschilderung
Auszeichnung
Verwendung**

- **Filialisierung**
- **Wochenmärkte**
- **Pop-Up Stores**
- **Onlinehandel**
- **Saisongärtnerei**

Planung ist:

die gedankliche Vorwegnahme zukünftigen Handelns durch Abwägen verschiedener Handlungsalternativen und Entscheidungen für den günstigsten Weg.

(Günther Wöhe)

Controlling:

Planung – Kontrolle - Steuerung

Umsatzplanung
Rentabilitätsplanung
Einkaufsplanung
Liquiditätsplanung
Personalplanung
Werbeplan

- **Es kommt doch anders wie geplant**

**Ja ! Aber mit einem Plan kann ich diesen
Anpassen. Besser als planlos**

Erfolg ist planbar
Mehr Umsatz mehr Gewinn
Weniger Umsatz mehr Gewinn
Es gibt für jede Gärtnerei ein Konzept



die Berater

Betriebsberatung

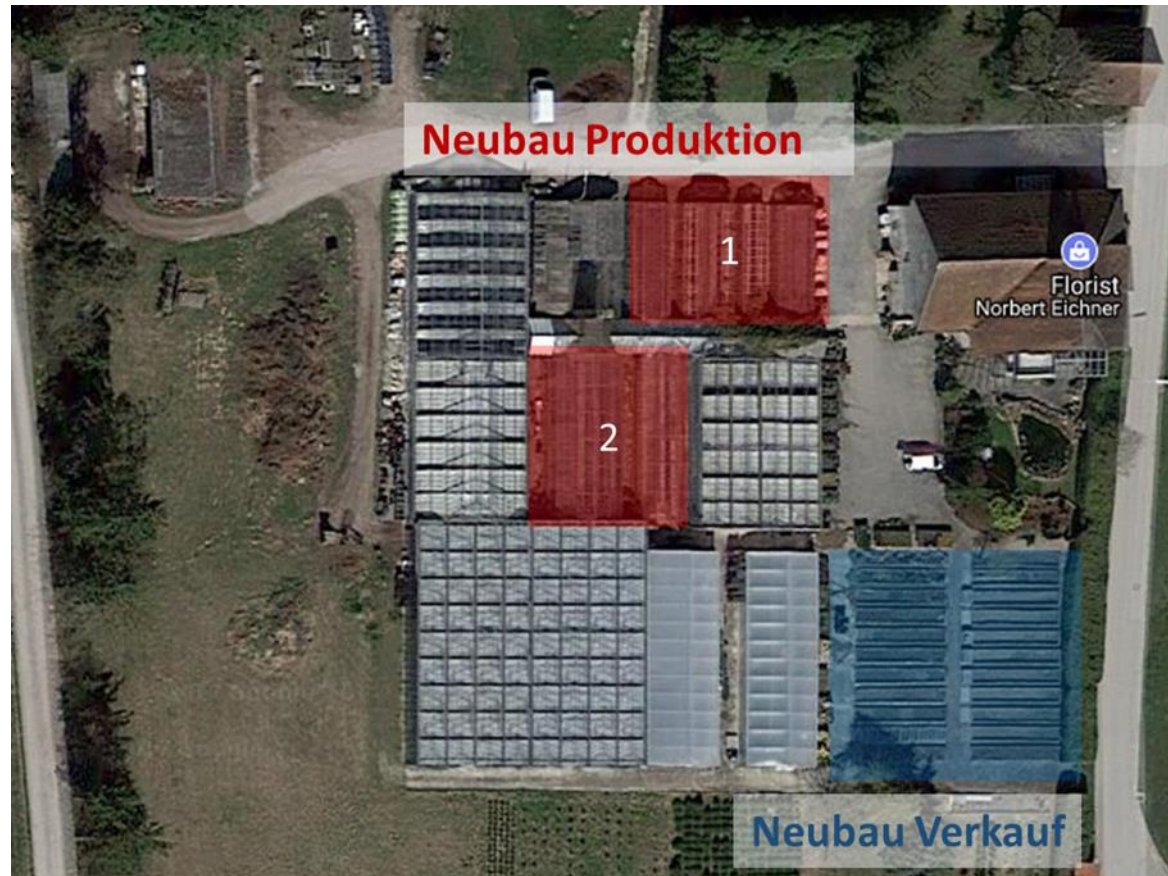
Betriebsberatung - Definition

- **Wird auch als Unternehmensberatung oder Consulting bezeichnet**
- **Betrieb kommt von betreiben**
- **Operativer Teil eines Unternehmens**

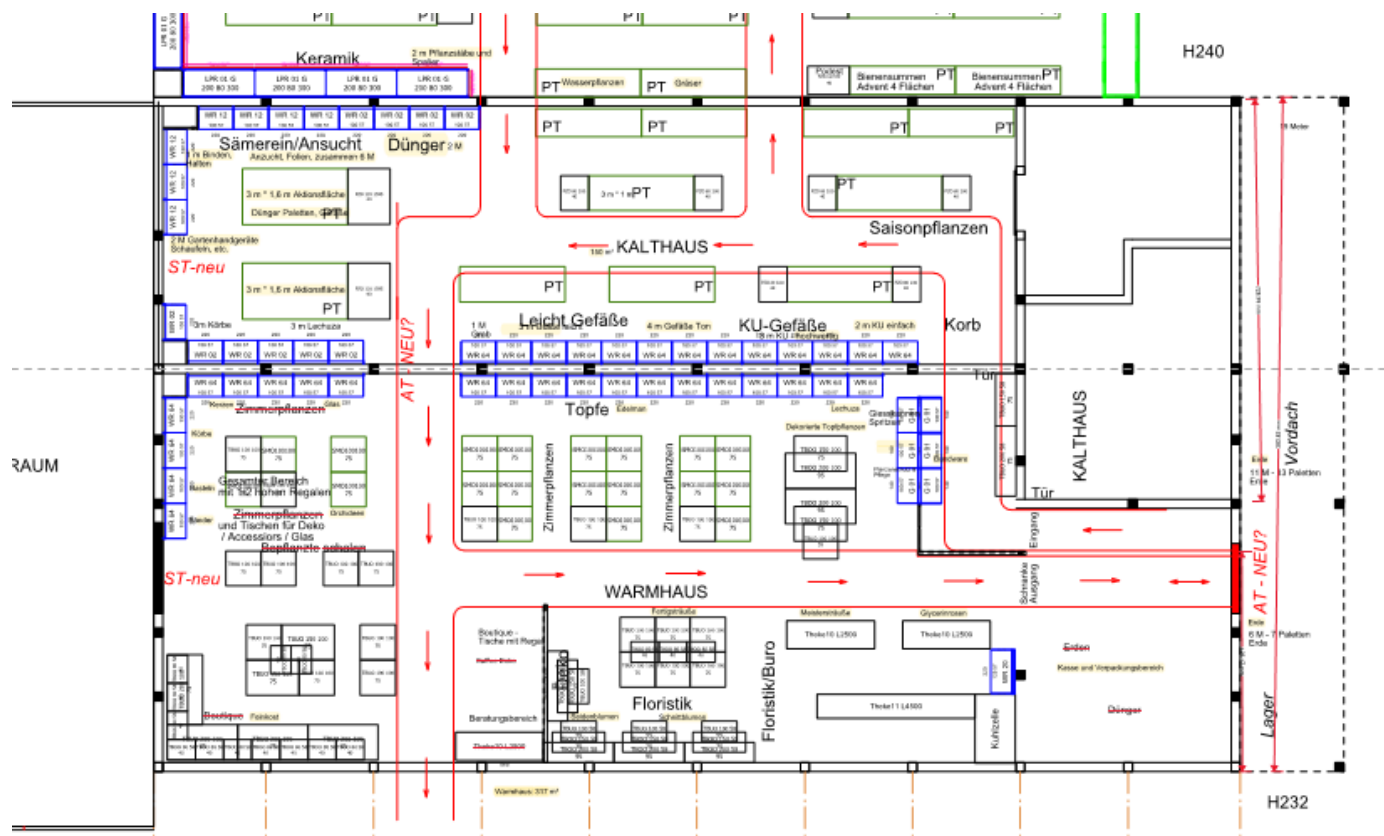
Betriebsberatung: Themen

- **Konzeptentwicklung und Betriebsorganisation**
- **Investition und Amortisation**
- **Rentabilität und Liquidität**
- **Planung und Controlling**
- **Marketing und Vertrieb**
- **Finanzierung und Sanierung**
- **Nachfolge**

Fallbeispiele



Fallbeispiele



- **Ausgangssituation**
- **Analyse**
- **Stärken und Schwächen**
- **Handlungsalternativen**
- **Zusammenfassung**

Betriebsbeschreibung
Aufgabenstellung
Ziel der Beratung
Beratungsunternehmen

Standort

Wettbewerb

Kommunikation

Betriebswirtschaft (BWA, JA)

Sortiment, Angebot

Stärken und Schwächen

Standort
Angebot
Warenpräsentation
Verkaufsfläche
Personal
Kommunikation

Optionen prüfen
Investitionsbedarf
Finanzierung
Maßnahmen
Zeitachsen
Prioritäten

Bewertung Empfehlung

Jungunternehmen max. 4000 €, davon 50%, NBL 80%
Bestandsunternehmen max. 3000 €, davon 50% NBL 80%

**Allgemeine Beratungen zu allen wirtschaftlichen,
finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen
der Unternehmensführung.**



die Berater

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**