



„Siebter DATAflor Unternehmertag“ in Karlsruhe

## Mit Pflanzen Geld verdienen!

Beim „Siebten DATAflor-Unternehmertag“ in Karlsruhe stand in diesem Jahr die Frage im Mittelpunkt: „Wie nutzt der GaLaBau-Unternehmer das ‚Alleinstellungsmerkmal Pflanze‘ für seinen wirtschaftlichen Erfolg?“ Die inzwischen traditionelle Veranstaltung war auch 2010 mit einer hochkarätigen Riege von Referenten und rund 120 Gästen wieder ein Magnet für innovative und erfolgsorientierte GaLaBau-Unternehmer aus ganz Deutschland.

### Faktor „Grün“ bringt Erfolg

„Was unterscheidet uns von allen anderen? Wir wissen, was die Pflanze braucht!“ erklärte Dr. Hermann J. Kurth. Der Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e. V. (BGL) sprach über den „Faktor Grün als erfolgreicher Wettbewerbsparameter“. Er zeigte auf, dass die Umsatzentwicklung im Garten- und Landschaftsbau alles andere als Anlass zur Sorge gebe – wobei allerdings zu beachten sei, dass der Anteil an Privatkunden gegenüber den kommunalen und gewerblichen Auftraggebern exorbitant gestiegen sei. Dies sei eine Herausforderung für die

Landschaftsgärtner – sie sollten aus diesem Grund noch mehr auf die Wünsche und emotionalen Befindlichkeiten von Privatkunden eingehen. Dabei unterstütze der BGL alle Mitgliedsbetriebe seiner Landesverbände professionell und nachdrücklich mit der Image- und PR-Kampagne der Landschaftsgärtner. Ein konsequenter Markenaufbau des „Markenkerns Landschaftsgärtner“ berücksichtige alle Berührungspunkte mit potenziellen Kunden – sowohl für betriebliche und individuelle als auch für überregionale Werbung.

### Spende für „Die Grüne Stadt“

Abschließend stellte Dr. Kurth die Stiftung „Die Grüne Stadt“ vor, die vom Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e. V. unterstützt wird. Sie hat es sich zur Aufgabe gemacht hat, das Bewusstsein der Öffentlichkeit und aller Entscheidungsträger für den vielfältigen positiven Wert von Grün in den Städten und Gemeinden zu fördern. DATAflor-Vorstand Hans-Ludwig Honig überreichte dem BGL-Hauptgeschäftsführer eine Geldspende zur Aufstockung des Stiftungskapitals und erklärte, sie solle der guten Idee den Start erleichtern.

### Türöffner für die Akquise

Von unerschöpflichen Möglichkeiten der Pflanzendarstellung in der Kundenberatung sprach Diplom-Ingenieur Hans-Gerhard Voß von DATAflor: „Pflanzen als Türöffner in der Akquise – Möglichkeiten der digitalen Planung und Darstellung mit Bildern“. Emotionale Pflanzenbilder in Angeboten, Pflanzen in Vorher-nachher-Gartenfotos, Pflanzenbilder in Plänen und Pflegeanleitungen: Voss zeigte alles in Wort und Bild.

### Mitarbeiterführung

In dem mitreißenden Referat „Mitarbeiterführung und Motivation: eine grüne Stärke?!“ von Personalcoach Kerstin Eisenschmidt, Eisenschmidt Consulting Crew GmbH, spielte die Pflanze ausnahmsweise nur die Rolle einer Metapher: Wie die Pflanzen sollten auch die Mitarbeiter gehegt, gepflegt und je nach ihren besonderen Bedürfnissen und Beschaffenheiten wesensgemäß behandelt werden. Denn jede/r Vorgesetzte profitiere, wenn er/sie den bevorzugten Verhaltensstil seines Gegenübers kenne und berücksichtige.

In Pantomimen-Einlagen bewies die Referentin schauspielerisches Talent, wenn sie zum Beispiel

Sie rückten die Pflanze in den Mittelpunkt des Interesses: DATAflor-Vorstand Hans-Ludwig Honig (r.) begrüßte die Referenten beim siebten „DATAflor Unternehmertag“ in Karlsruhe, darunter auch BGL-Hauptgeschäftsführer Dr. Hermann Kurth (l.).

zeigte, welche Körperhaltung der dominant-extrovertierte Mitarbeiter bevorzuge. Auch bei der Akquise nütze dem Landschaftsgärtner das Wissen über das „DISG-Modell (die Grundtendenzen dominant, initiativ, stetig, gewissenhaft). Wenn er einem dominanten Entscheider einen Garten verkaufen wolle, müsse er ganz andere Strategien anwenden als bei einer mütterlichen Beschützerin. Fazit aller Praxisbeispiele: Wer die eigenen Stärken und Schwächen und die der anderen kennt und damit konstruktiv arbeitet, kommt schneller und fröhlicher ans Ziel.

### Der „Baustoff“ Pflanze

Professor Dr. Rudolf Haderstorfer von der FH Weihenstephan sprach über Bauabwicklung und Betriebsführung: Risiken und Chancen des „sensiblen Baustoffs Pflanze“. Nunmehr rückte die Pflanze in den Mittelpunkt des Bauablaufes. Haderstorfer zeigte die Probleme mit dem „risikoreichen Baustoff“ auf, lieferte aber im Gegenzug viele konstruktive Anregungen zu einem „Prozessmanagement Pflanze“, das dieses Risiko gering halte. Häufig zitierte er Professor Alfred Niesel, der ebenfalls am Unternehmertag teilnahm, und kam zu dem Resümee: „Beherrsche die Risiken, nutze die Chancen!“

### Trends im Staudengarten

Professor Dr. Wolfram Kircher von der Hochschule Anhalt (FH), Bernburg, beeindruckte

mit seiner ansteckenden Begeisterung für Staudensortimente und Mischpflanzungen. Er zeigte „Neue Trends im Staudengarten“ in einer Vielzahl von Staudensortimenten, in der Pflanzplanung und auch in Pflanzung und Pflege. Die Trend-Richtung: Durch eine ausgeklügelte Sortenzusammensetzung entsprechend der jeweiligen Bodenbeschaffenheit wird der Aufwand an Pflege, Pflanzplanung, Darstellung, Kalkulation und Einkauf auf ein Minimum reduziert.

Vom Blütschleier über die Blütenwege, Blütenaum, Blütensteppe, Blütschatten, Blütenwandel, Blütenchill, Blütenflamme, Blütenwucht bis zum Blütenwinter: Professor Dr. Kircher brannte ein wahres Feuerwerk an phantasievollen, genau aufeinander abgestimmten und in Bernburg entwickelten Mischpflanzungssortimenten ab. Das Interesse der Fachleute an den Staudenmischungen aus dem Forschungsprojekt Bernburg war extrem hoch. Eine von vielen Bezugsquellen der Mischungen: [www.durchgeblueht.de](http://www.durchgeblueht.de).

#### Neue Ideen – mehr Erfolg

Der GaLaBau-Unternehmer Josef Bullinger nahm in seinem



DATAflor-Vorstand Hans-Ludwig Honig (r.) überreicht Dr. Hermann J. Kurth (l.) einen Scheck über 2.000 Euro für die Stiftung „Die Grüne Stadt“.

Praxisbericht über die Entwicklung seines Betriebes Bullinger GmbH & Co. KG sofort das Plenum mit seiner charismatischen unternehmerischen Begeisterung für sich ein. Das Credo des sympathischen Selfmade-Mannes: „Man kann alles schaffen, man muss nur seine Ziele konsequent und hartnäckig verfolgen.“

#### Blick durchs Schlüsselloch

Bernhard Schmidt, Geschäftsführer der Bruns Pflanzen-Export GmbH & Co.KG, erlaubte den Fachleuten einen Blick durch das Schlüsselloch auf die logistischen und datentechnischen Abläufe

einer der größten Baumschulen Europas: auf Software-unterstützte Preisanfragen, das Bestellwesen, die Prozessoptimierung und die EDV-Bearbeitung von der ersten Anfrage bis zum Beladen der Transportfahrzeuge.

#### Grüner Chancenträger

Georg von Koppen, auf den GaLaBau spezialisierter Unternehmensberater, outete sich zu Beginn seines Vortrags zum Thema „Die Pflanze, Hassobjekt oder Chancenträger“ als echter Pflanzenfanatiker: „Ich habe meinen ersten Garten im zarten Alter von fünf Jahren angelegt!“ Er lieferte

einen bunten Strauß an wertvollen, alltagstauglichen Tipps, wie ein Landschaftsgärtner sein Alleinstellungsmerkmal Pflanze gewinn- und imagefördernd nutzen könne. „Hand aufs Herz: Sind Sie ein eingefleischter Pflanzenmuffel? Oder lieben Sie Pflanzen?“ Die Pflanzenmuffel, so die Botschaft, sollten sich Pflanzenliebhaber und Pflanzenfanatiker ins Unternehmen holen und die Faszination der „Geheimwaffe Pflanze“ nutzen. Von Koppen: „Denn nur, wenn uns nichts fasziniert, entscheidet der Preis.“

Zum Abschluss sprach Johann Detlev Niemann, Geschäftsführer der DEULA Bayern, über den „Eisberg als Geheimwaffe für erfolgreiches Marketing“ und empfahl in seinem Vortrag einen genau auf die Befindlichkeiten der Branche abgestimmten Marketingmix. Nach einer abschließenden Podiumsdiskussion unter Leitung des Gastgebers und Initiators der „DATAflor Unternehmertage“, Jürgen Tewes, klang die Veranstaltung bei einem gemütlichen Abendessen aus.

Anzeige



# – DAS ORIGINAL.

#### BIGAB 7-10



#### BIGAB 10-14



#### BIGAB 14-17



**Produktion:**  
E-Mail: [info@forsmw.com](mailto:info@forsmw.com)  
[www.forsmw.com](http://www.forsmw.com)

#### Verkauf Deutschland

Peter Roos  
Weiherstraße 6  
D-56154 Boppard  
Tel: 06745-182352  
Fax: 06745-182354  
Mobil: 0160-960 612 16  
E-Mail: [peter.opp@web.de](mailto:peter.opp@web.de)

## BIGAB - Neue Homepage in Deutsch!

Bitte beachten Sie, dass die Darstellungen länderspezifische Ausstattungen, sowie optionales Zubehör enthalten können.

