



Emotionalität hängt oft mit Farbe zusammen. Bei Grimm bringen Stauden Farbe in den Kundengarten. | Fotos: MartinMaier.com

# Pflanze als Spezialisierung

Ein Erfolgsbeispiel aus dem Garten- und Landschaftsbau.

## VON GEORG VON KOPPEN, ACHBERG

Michael Grimm und sein Bruder Jürgen Grimm führen das Hilzinger Unternehmen „Grimm garten gestalten“ seit 1983 und haben sich konsequent auf anspruchsvolle Hausgärten spezialisiert. Neben Pflanzungen runden Gartenplanung, Beregnung und Baumpflege das Leistungsspektrum ab. Ein renommierter Fachbetrieb mit derzeit 28 Mitarbeitern und einem klaren unternehmerischen Fokus: Seit über 10 Jahren ist der Betrieb erfolgreich auf Pflanzen spezialisiert - und generiert über das Thema lukrative Aufträge. Branchenkenner Georg von Koppen hat die Firma bei der Spezialisierung begleitet. Er rät seinen Kunden, mit Pflanzenwissen gezielt bei anspruchsvollen Privatkunden zu punkten. Ein Erfolgsmodell für die GaLaBau-Branche?

Die Pflanze als Wachstumsbringer, Quell von Aufträgen und Wertschöpfung - für viele Landschaftsgärtner scheint diese Vorstellung eher unwahrscheinlich zu sein. Oder wie erklärt sich der pflanzenbegeisterte Privatkunde, dass Landschaftsgärtner landauf landab mit

Fuhrpark, Maschinen und Material statt mit einer Leidenschaft für außergewöhnliche Gräser, ausgefallene Rosen und hochwertige Staudenkompositionen werben? Die Begeisterung für Pflanzen ist ganz klar zu spüren. Allerdings

oft nur beim Privatkunden, auf der Suche nach einem gleichgesinnten Landschaftsgärtner. Ob er den findet, ist unsicher.

Es ist zu vermuten, dass dem Garten- und Landschaftsbau jedes Jahr bedeutende Auftrags-



Michael Grimm schwärmt von Pflanzen und besonders von Stauden. Da ist es nur konsequent, die Begeisterung für schöne Pflanzungen auch bei Kunden zu entfachen.



summen verlorengehen, weil die Budgets für hochwertige Pflanzungen und Gartenpflege beim Kunden gar nicht abgerufen werden. Eher ist in der Branche zu hören, dass Privatkunden grundsätzlich einen pflegeleichten Garten wollen und für Pflanzen und Pflege auch kein Geld ausgeben wollen. Wer Unternehmen mit dem Schwerpunkt Pflanzen nach dem Grund der Spezialisierung fragt, bekommt eine ganz andere Antwort: Die Leidenschaft für Pflanzen ist der Schlüssel zum Herz des Kunden. Und wenn der Kunde erst von einer Pflanzenkomposition mit Highlights durch alle Jahreszeiten und Farbschattierungen begeistert werden konnte, ist auch die Bereitschaft da, für diesen Mehrwert mehr zu bezahlen - von der fachgerechten Pflanzung bis zur regelmäßigen Pflege.

Michael Grimm hat die Potenziale schon vor Jahren erkannt und sein Unternehmen konsequent auf das Thema Pflanzen ausgerichtet. Er sagt: „Ich mache im Verkaufsgespräch alles an den Pflanzen fest. Unsere Kunden schwärmen für Farben, Vielfalt und Leben im Garten. Gerade unsere anspruchsvollen Kunden, die oft ein stressiges Leben führen, haben eine tiefe Sehnsucht nach Grün und Natur - und das sprechen wir mit unserem Verkaufsargument Pflanzen gezielt an“, sagt der erfolgreiche Unternehmer.

Michael Grimm nimmt sich für den einzelnen Kunden gerne Zeit. „Das Gespräch über Pflanzen gibt mir einen Zugang zum Kunden. Über Farben, Formen und Blatt-Texturen zeichne ich dem Kunden ein Bild seines Gartens, das er auch auf seinem Kenntnisstand nachvollziehen kann. Statt den 10, 20 Standardpflanzen machen wir Lust auf hochwertige, außergewöhnliche Pflanzen als stilbildende Elemente im Garten und schaffen so Pflanzen-Erlebnisse für den Kunden. Das ist ein klares Unterscheidungsmerkmal zum Wettbewerb.“

Ist der Auftrag erteilt und steht die grobe Pla-



**Gute Pflanzenkenntnis ist unerlässlich, wenn die Pflanzung nicht nur durch die Blüte sondern auch durch Blattstrukturen interessant werden soll.**

nung, kommt Andreas Ibendorf ins Spiel, Pflanzenexperte bei Grimm. Seine Aufgabe ist es, mit dem Kunden die Auswahl und Anordnung der Pflanzen abzustimmen. „Oft kommen Kunden mit Bildern aus Zeitschriften zu mir: So soll mein Garten aussehen. Das ist vielleicht ein Frühlingsgarten. Wenn ich Ihnen dann aber erkläre, dass es mein Wunsch ist, ihnen einen Garten zu entwickeln, den sie jeden Tag in jeder Jahreszeit neu entdecken können, ist große Dankbarkeit beim Kunden da, dass wir seine Wünsche und Bedürfnisse so ernst nehmen - und die ganze Vielfalt der Gartenpflanzen einbeziehen.“ Mit dem Kunden werden quasi „Pflanzenbilder“ besprochen und abgestimmt. Die zeitraubende Diskussion über die einzelne Staude erübrigt sich dadurch; ein Zeitbringer, der nicht zu unterschätzen ist.

Bereits in dieser Phase fällt oft die Entscheidung, ob der Garten durch die Besitzer selber

oder die Profis gepflegt werden soll: „Ein Garten mit tollen Pflanzen bedeutet nicht zwangsläufig mehr Pflegeaufwand. Aber manche Pflanzungen erfordern einfach professionelle Pflege. Und die Begleitung der Gärten ist auch Ziel des Unternehmens“, erklärt Ibendorf. Rund 70% der gebauten Gärten pflegt das Unternehmen langfristig. Die Mitarbeiterzahl in der anspruchsvollen Gartenpflege konnte von zwei auf sieben gesteigert werden. Dieser Zuspruch resultiert auch aus dem Angebot, den Zustand des Gartens nach einem Jahr zu kontrollieren; viele Kunden treffen spätestens dann die Entscheidung für eine regelmäßige professionelle Gartenpflege.

Über das Thema Pflanzen kommen Aufträge ins Haus - im Neu- und Umbau ebenso wie in der Pflege. Michael Grimm sagt: „Die Spezialisierung hat sich für uns gelohnt.“ Und das nicht nur betriebswirtschaftlich, sondern auch

# Erfrischend planen mit Vectorworks®

CAD-Software für den GaLaBau  
[www.computerworks.de/galabau](http://www.computerworks.de/galabau)

**GaLaBau2010**  
**Halle 5**  
**Stand 211**



**ComputerWorks**

aus Marketing-Sicht. Die ausführliche Beratung und einen eventuell höheren Zeiteinsatz verrechnet das Unternehmen durch entsprechende Aufschläge, die für Durchschnittspflanzungen nicht realisierbar sind. Der wichtigste Aspekt ist für Michael Grimm die Zufriedenheit seiner Stammkunden. Und die vielen Empfehlungen, die seine Kunden mit Überzeugung aussprechen.

Ein Erfolgsmodell auch für andere Betriebe. Voraussetzung ist es, Mitarbeiter und externe Kooperationspartner wie Baumschulen und Staudengärtnereien zu finden, die für das Thema Pflanze brennen - und diese bei ihrer Arbeit nach Kräften zu unterstützen. Haben Sie als Unternehmer einen tollen Pflanzenexperten auf dem eigenen Spielfeld, können Sie Kunden begeistern - und gezielt lukrative Aufträge ins Haus holen. Infos unter [www.grimmgarten.de](http://www.grimmgarten.de)

#### ZUM AUTOR

Georg von Koppen, Lösungen für mehr Erfolg, Unternehmensberatung, unterstützt GaLaBau-Unternehmer darin, die richtigen Kunden zu finden, diese optimal zu bedienen und das Unternehmen stetig weiterzuentwickeln. Die Betreuung von Unternehmen bei der Einführung von Spezialisierungen wie Pflanzungen oder Gartenpflege ist einer seiner Schwerpunkte. [www.vonkoppen.de](http://www.vonkoppen.de)



Eine aufeinander abgestimmte Vielfalt an Arten und Sorten in Staudenpflanzungen unterstützt eine langfristig stabile und relativ pflegeextensive Pflanzung. Viele Beete werden bei Grimm mit Mineralmulch abgedeckt.