



Wirtschaftliche Herausforderungen und aktuelle Chancen für den gärtnerischen Facheinzelhandel

florum 2021



„Wirtschaftliche Herausforderungen und aktuelle Chancen für den gärtnerischen Facheinzelhandel“

Gliederung

Herausforderungen und Chancen aus

- Sicht wirtschaftlicher Rahmenbedingungen
- Sicht von Betriebswirtschaft und Wettbewerb
- Sicht von Erkenntnissen

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Umsatzmöglichkeiten des Gärtnerischen EH - Welche Faktoren spielen eine Rolle?

- Gute Einkommensverhältnisse, finanzielle Mittel der Verbraucher
- Positive Einstellung zu Garten, Blumen, Pflanzen und zu Ausgaben in dem Bereich
- Möglichkeiten der Verwendung von Blumen, Pflanzen, Zubehör



Winterflorum 2021 - Grüne Emotionen: Das will ich haben
Jörg Fieseler – Unternehmensberatung Gartenbau – Kontakt: jfieseler@lksh.de



Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Markt: Gesamtvolumen liegt in Deutschland zwischen 8,5 und **8,7 Mrd. EUR** *

davon Schnittblumen 34 % (2,96 Mrd. EUR)

Zimmerpflanzen 17 % (1,48 Mrd. EUR)

Beet- & Balkonpflanzen 21 % (1,83 Mrd. EUR)

Stauden 6 % (0,5 Mrd. EUR)

Gehölze 16 % (1,39 Mrd. EUR)

Sonstige (Kräuter, Blumenzwiebeln)

* Quelle: AMI Marktstudie – Warenstromanalyse 2018 - Januar 2020 im Auftrag des BMEL und ZVG

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen



Pro-Kopf-Ausgaben:

Gesamt 105 EUR

Gartenpflanzen

B&B: 22 EUR

Stauden: 6 EUR

Gehölze: 17 EUR

Zwiebeln: 3 EUR

Kräuter 3 EUR

Indoor

Schnittblumen: 35 EUR

Zimmerpflanzen: 18 EUR



Betriebswirtschaft und Wettbewerb

Das Dilemma: 1990 wurden 77 % der Pflanzen über den gärtnerischen Facheinzelhandel inkl. Blumengeschäfte vermarktet.
1990 gab es eine Entwicklungswelle mit dem Bau von Verkaufsgewächshäusern ein.

2018 werden nur noch 57 % über den gärtnerischen Facheinzelhandel, inkl. 13 % Zuordnung Gartencenter, vermarktet.

Eine Schlussfolgerung: Der gärtnerische Facheinzelhandel hat an Bedeutung verloren.
Aber warum? Die Voraussetzungen und Chancen waren/sind nicht schlecht.

Eine Herausforderung ist: wachsen – investieren und wachsen

Betriebswirtschaft und Wettbewerb

Wie ist es um den gärtnerischen Facheinzelhandel bestellt?

Schwächen*:

- Teilweise unzureichende Sortimentsbreite, -tiefe
- Schlechte Erreichbarkeit
- Fehlende Dienstleistungs-, Serviceangebote
- Geringe betriebswirtschaftliche Orientierung
- Geringe Innovationskraft
- ...

Chancen nutzen durch:

- > schaffen, wachsen, VK-Fläche
- > Anreize schaffen, Attraktivität
- > Kundenorientierung, -nähe
- > auch Risikoorientierung
- > Erfahrungsaustausch
- > ...

Aktiv werden und gestalten

* TASPO Nr. 39 (1.Oktober 2021) Dr. Christian Engelke; Inh. Gärtnerei Engel & Engelke



Betriebswirtschaft und Wettbewerb

Entwicklung wichtiger Kennzahlen im gärtnerischen Einzelhandel nach Umsatzgröße

(TEURO)	200 - 350	350 - 600	600 -1.500
Umsatz	258	458	862
Gewinn Ø	35	60	106
Gewinn 1. Drittel	56	105	166

**Schwäche: Kleine Betriebe erwirtschaften zu wenig Gewinn.
Herausforderung (=Chance): Größe - Wachsen**

Erkenntnisse

- Der gärtnerische Markt gibt Chancen zum Wachsen her. Blumen und Pflanzen haben ein positives Image. Kundennähe und Regionalität können Gärtner vor Ort besser nutzen.
- Die Einzelhandelsgärtnerei ist der Ort, der gärtnerische Möglichkeiten und Kunden verbindet. Mit Qualitätsstandards, Wissen über Sortimente, Beratung und Service den Kunden ansprechen und Bindung aufbauen.
- Wettbewerb annehmen – der Systemhandel kocht auch nur mit Wasser. Groß verdient über Menge und Macht, Klein über Kundennähe und Wendigkeit. Hier spielt der Unternehmertyp die entscheidende Rolle. Kundennähe will gelebt werden. In diesem Zusammenhang können Dienstleistungen eine große Rolle spielen.



Erkenntnisse

- Es gibt eine große Spanne, wieviel Umsatz je m² Fläche erzielt werden kann. Mit Masse und günstigen Preisen sollte der Facheinzelhandel nicht in den Wettbewerb gehen. Aber, mit einem frischen, attraktiven Angebot, mit interessanten Neuheiten, Raritäten und Spezialitäten kann ein positiver Einfluss auf den Flächenumsatz genommen werden. Lieferanten können da helfen!
- Ein guter Chef mit motivierten Mitarbeitern zahlt höhere Löhne und erwirtschaftet mehr. In Familienbetrieben ist der Chef nah am Mitarbeiter!
- Eine gute Idee für das eigene Unternehmen und ein kontinuierlicher Weg führt oftmals zum Erfolg. Die Chance dazu gibt es heute genauso wie früher.

Zum Abschluss: Erkenntnisse und Chancen

Wohngebäude Baugenehmigungen

