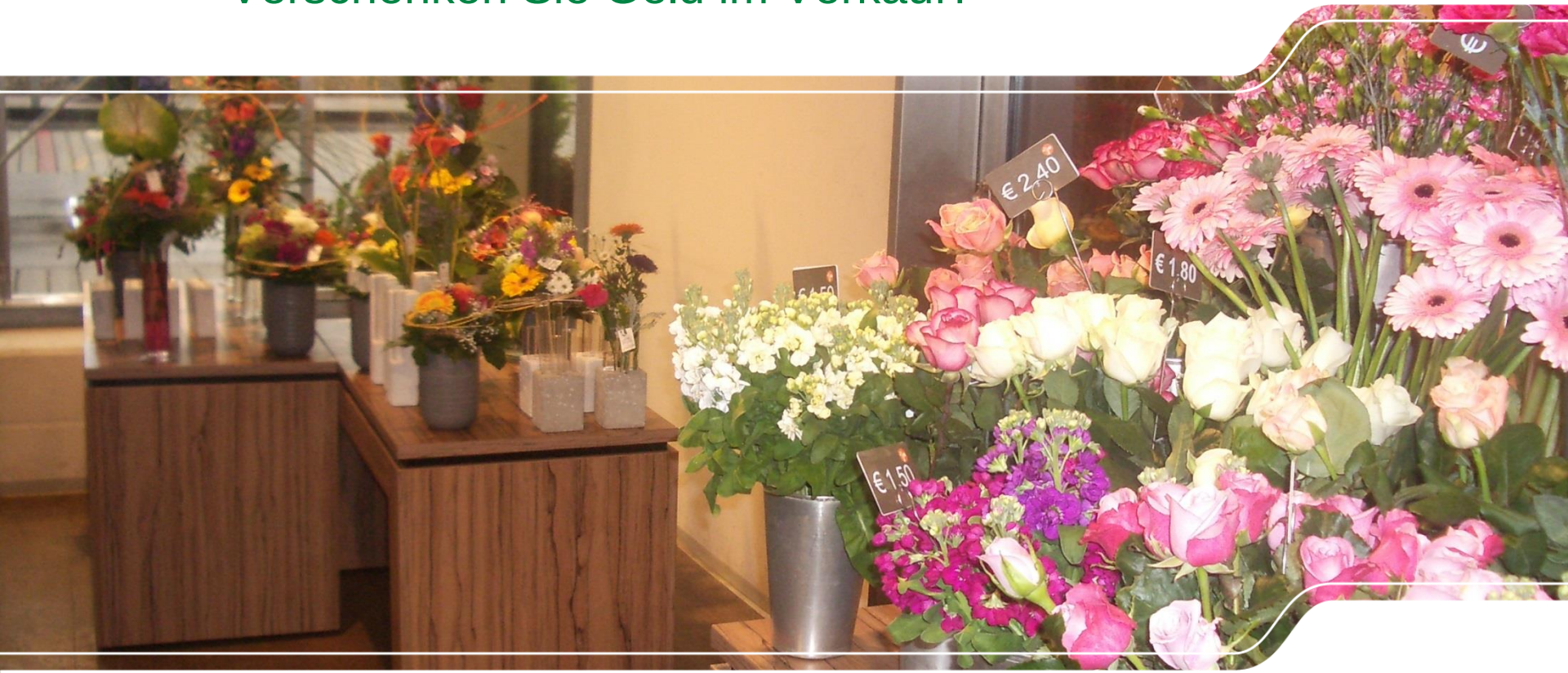
LANDESAMT FÜR UMWELT,
LANDWIRTSCHAFT
UND GEOLOGIE

Freistaat
SACHSEN

17. Tag des Friedhofsgärtners

Verschenken Sie Geld im Verkauf?



Was ist wahr?

„Renditekiller Schnittblumen“

„Friedhofsgärtnerische Blumengeschäfte sind oft nicht wirtschaftlich.“

„Mit Pflanzen kann man Geld verdienen!“

„Blühendes Geschäft mit Blumen!“

Wo sind die kritischen Punkte im Verkauf?

- Testverkäufe decken auf:

Die Summe der Preise der einzelnen Komponenten des Produktes (Strauß, Kranz, veredelte Topfpflanzen) übersteigen den erzielten Preis bei weitem.

geringe oder keine Wertsteigerung

Ermittlung Verkaufspreis

3 x Rosen

3 x Lilien

5 x Grün = Preis

Ursachen

- Zusammenrechnung der einzelnen Komponenten unter Zeitdruck ist stark fehlerbehaftet
- Konflikt: Kreativität (Handwerk) – Wirtschaftlichkeit

  oft mehr Blumen und Grün eingearbeitet (20 – 30 %)

  „Stammkunden“

  „Strauß muss nach etwas aussehen“

Verbesserung

- Schulung der Floristen bei der Kalkulation (schriftlich per Hand oder mit Taschenrechner)
- Schulung der Floristen attraktive Werkstücke mit geringerem Wareneinsatz herzustellen (Herausforderung)
- Hilfe durch Programme (z.B. ts-flower) oder Registrierkasse

  auch Material gespart (25 % weniger Schnittgrün – gleicher Umsatz)
- Fertigsträuße

Fertigstrauß kontra Individualität?

- paradox: Es wird das Ausgangsmaterial gezeigt, nicht das Produkt!

Kann der Kunde seine Wünsche gut genug beschreiben? Stimmt seine Preisvorstellung mit der Realität überein?

- gute Blumenqualität = handwerklich und ästhetischer Strauß?

- Pflanzen oft als Geschenk gekauft (Emotionen)

- übersättigte Konsumgesellschaft >>>> Kunden brauchen Orientierung

  nicht zu breites und gleiches Sortiment

  Kreativität und handwerkliches Geschick

  Fachgeschäft, wo man immer etwas findet (Auswahl, Inspiration)

Einkauf von Handelsware

- Vorräte binden Geld (schneller Umschlag!)
- Stückzahl versus Kosten, Verderb, Angebotstiefe
- viele kleine Lieferanten oder abdecken des Standardsortimentes durch Hauptlieferant
- Wie viele Übertopfgrößen, verschiedene Substrate sind notwendig?

richtige Präsentation der „Werkstücke“

- Fertigsträuße nicht auf dem Boden

- Fertigsträuße nicht zwischen unverarbeitete Blumen stellen

richtige Präsentation der „Werkstücke“

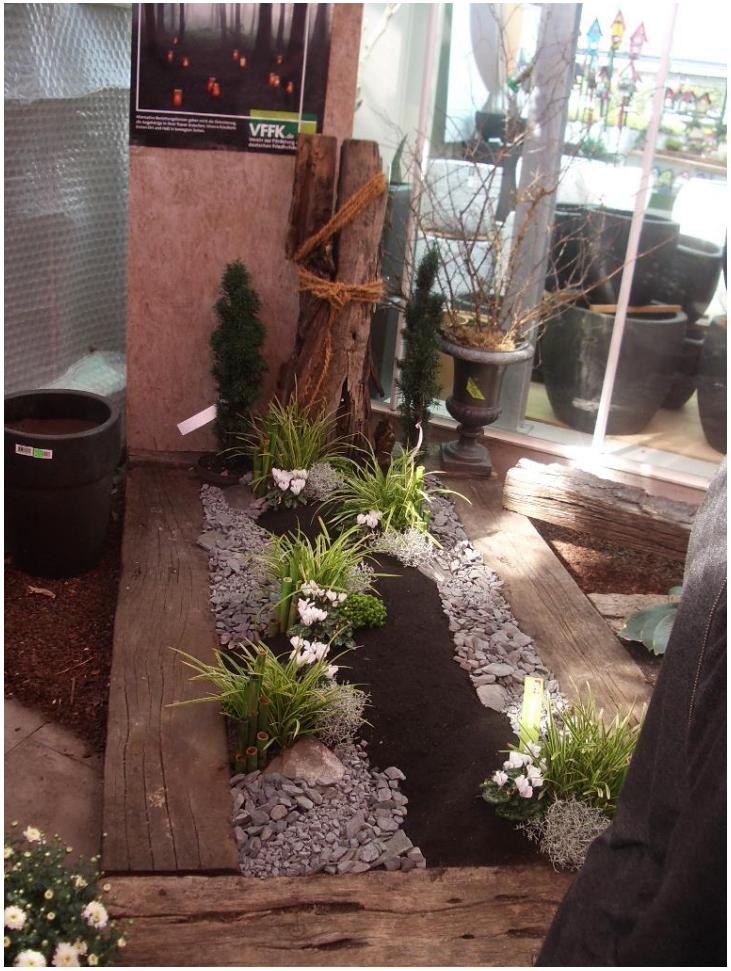
- klare Preisabstufungen vornehmen (mindestens 2,- € Schritte)
- Sträuße nach Stilrichtungen ordnen
- Topfpflanzen „veredeln“

- Produkte im Verbund anbieten (Pflanze + Übertopf + Dünger)

richtige Präsentation der „Werkstücke“

richtige Präsentation

richtige Präsentation der „Werkstücke“



Stimmt die Kalkulation?

Preiskalkulation basiert auf 3 **kritische** Annahmen:

1) „Wettbewerber mit vergleichbaren Produkten“

2) „Preis muss niedrig sein, sonst kauft der Kunde bei uns nicht“

3) „Preis ergibt sich aus den kalkulierten Kosten und einem Aufschlag für Wagnis und Gewinn“

Handlungsmöglichkeiten

- Verluste Wareneinsatz überwachen (Verderb, Diebstahl, keine Preiseinrechnung)
- rationelles, handwerkliches Arbeiten
- Arbeitskosten einrechnen
- Einkauf nach Liste
- Skontomöglichenkeiten konsequent nutzen

Resümee

„Hoher Aufwand, sensibles Produkt - “

„Dabei lassen sich mit Blumen und Pflanzen ordentliche Gewinne erzielen“

(Zitat aus der Rundschau für den Lebensmittelhandel 08/2013)

Wollen die Gärtner als Fachleute dies anderen Branchen überlassen?