

Artikel zur ERC-Plattform für den Wissensaustausch:

<https://ecosystemrestoration.zendesk.com/hc/en-gb/articles/4405311427475-How-to-start-a-profitable-plant-nursery-business-article>

So gründet man eine profitable Gärtnerei (Artikel)



Oliver Goshey

Dieser Artikel erschien ursprünglich auf ippeicom.com

und wurde geschrieben von Ipppei Kanehara

Die meisten Menschen sind ziemlich überrascht, wenn sie erfahren, wie viel Geld manche Pflanzen tatsächlich wert sind.

Noch mehr überrascht sind sie, wenn sie erfahren, wie viel Geld man mit einer einfachen Gärtnerei verdienen kann.

Das ist ein großartiges Geschäft für jeden, der einen grünen Daumen hat – aber selbst, wenn Sie keinen haben, kann eine Gärtnerei Ihnen immer noch viel Geld einbringen...

Wenn Sie dieses Geschäft richtig führen, werden Sie viele Kunden haben, die von überall her kommen, um Ihre Pflanzen zu kaufen.

Ihr Markt ist erstaunlich groß und besteht aus den unterschiedlichsten Menschen, und es ist leicht, von einem bescheidenen Betrieb zu expandieren.

Vielleicht verkaufen Sie Babybäume an eine Familie für ihren neuen Garten, exotische Palmen und Farne zur Verschönerung eines tristen Büroraums oder große Mengen von Pflanzen an nahegelegene Bauernhöfe und Landschaftsbauunternehmen, die sich auf die Anpflanzung zahlreicher Bäume in einem großen Gebiet spezialisiert haben.

Die Möglichkeiten in diesem Geschäft sind nahezu unbegrenzt.

Das Tolle an Pflanzen ist, dass es einfach so viele verschiedene Arten und Sorten gibt.



Wenn Sie in der Lage sind, einige seltene und teure Exemplare in die Hände zu bekommen, sind Sie auf dem besten Weg zu einem profitablen Geschäft.

Finden Sie heraus, was die Menschen wollen, und versuchen Sie, ihnen genau das zu bieten.

Seltene und wertvolle Pflanzen können viel mehr wert sein, als Sie vielleicht denken.

Wenn Sie mit Samen beginnen, ist die Anfangsinvestition äußerst gering.

Ehe Sie sich versehen, haben Sie ein ganzes Gewächshaus voller Pflanzen, die Sie verkaufen können.

Alles, was man dazu braucht, ist ein wenig Geduld, ein gewisses Grundverständnis für die Pflanzenwelt und einen gesunden Geschäftssinn.

Die gute Nachricht ist, dass Sie leicht lernen können, wie Sie alle drei dieser Dinge umsetzen können, und Sie werden schon in kürzester Zeit anfangen, Geld zu verdienen.

Eine Gärtnerei ist im Grunde wie jedes andere Unternehmen.

Wie bei jedem anderen Unternehmen auch, ist natürlich auch für eine Gärtnerei ein Businessplan erforderlich.

Schauen wir uns gleich an, was Sie alles brauchen werden.

Was brauche ich, um loszulegen?

Um es einfach auszudrücken: Sie brauchen nicht viel, um Ihre Gärtnerei aufzubauen.

In der Anfangsphase brauchen Sie nicht einmal Mitarbeiter.

Denken Sie darüber nach...

Das Einzige, was Sie wirklich tun, ist Pflanzen zu züchten. Alles, was Sie dazu brauchen, ist etwas Erde und ein paar Samen.



Vielleicht bauen Sie auch aus Stecklingen statt Samen an.

In jedem Fall ist das kein sehr arbeitsintensives Projekt, und Sie brauchen auch nicht viel Ausrüstung, Werkzeuge oder Rohstoffe.

Die Anfangsinvestition ist also definitiv gering.

Das passende Grundstück

Um eine Gärtnerei zu gründen, brauchen Sie vor allem ein geeignetes Grundstück.

Dies könnte der größte Kostenfaktor für Sie sein.

Land ist nicht billig.

Vor allem, wenn Sie versuchen, eine Gärtnerei in einem leicht zugänglichen Gebiet einzurichten. Natürlich sollten Sie versuchen, Ihre Gärtnerei an einem Ort zu errichten, an dem sie von den Menschen auch erreicht werden kann.

Es handelt sich immer noch um ein Einzelhandelsgeschäft, und der Standort ist wichtig, wenn Sie Produkte verkaufen. Allerdings befindet sich eine Gärtnerei in der Regel nicht mitten in einer Stadt bzw. einem städtischen Gebiet.

Suchen Sie stattdessen nach Gebieten in den Vorstädten oder vielleicht sogar nach ländlichen Gebieten in der Nähe von Bauernhöfen. Solange Ihr Grundstück nicht absolut im Nirgendwo liegt, werden Sie genug zufriedene Kunden und Laufkundschaft haben.

Sie brauchen nicht unbedingt ein großes Grundstück. Es ist ja nicht so, dass Sie einen Bauernhof leiten. Alles, was Sie brauchen, ist genügend Platz, um all Ihre Pflanzen unterzubringen, und wenn Sie klein anfangen, werden Sie am Anfang nicht zu viele Pflanzen haben.

Wenn Sie nicht über die nötigen Mittel verfügen, um das Land direkt zu kaufen, können Sie es auch pachten oder mieten. Das könnte sogar die klügste Entscheidung sein.



Der Kauf von Grundstücken erfolgt am besten, wenn Sie sich bereits einen Namen gemacht haben.

Sie verfügen über die notwendigen Mittel, um in die Expansion Ihres Unternehmens zu investieren, und Sie haben auch die Erfahrung, um einen viel größeren Platz effektiv zu nutzen.

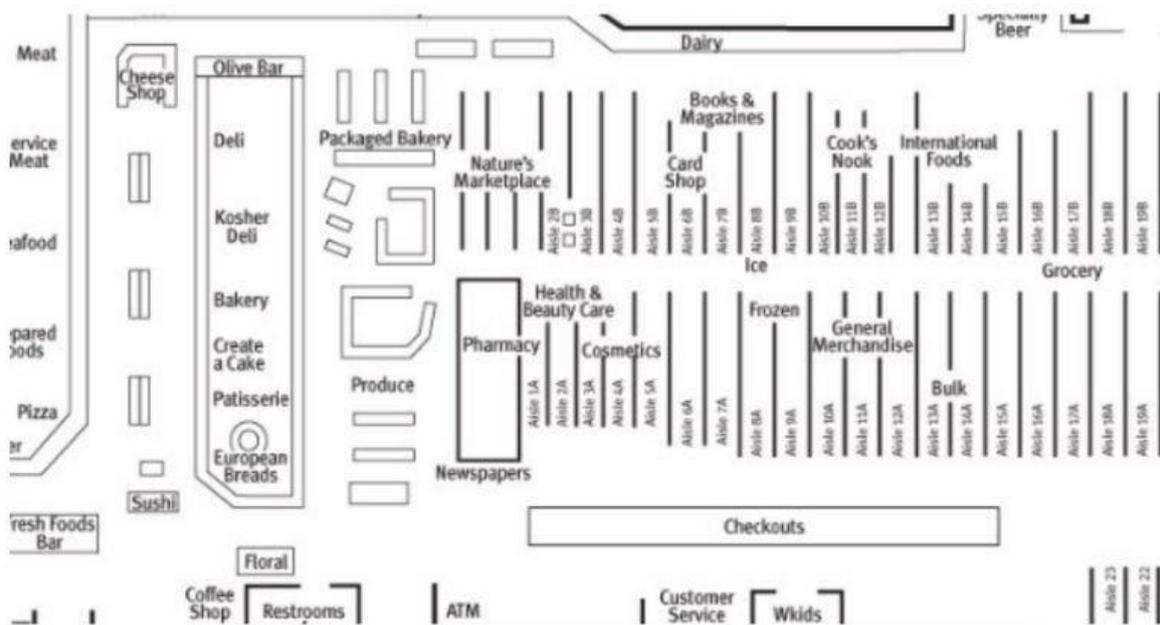
Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, dass Sie technisch gesehen eine Gärtnerei sogar in Ihrem eigenen Garten gründen können? Das ist tatsächlich eine lohnende Option, und Sie können vielleicht einen ersten Eindruck für das gesamte Unternehmen bekommen, ohne viel Geld zu investieren.

Natürlich hängt das auch von der Größe Ihres Gartens ab. Außerdem ist es schwieriger, Pflanzen direkt von Ihrem Garten aus zu verkaufen, und wenn Sie ernst genommen werden wollen, müssen Sie sich eine eigene Geschäftsfläche schaffen.

Aber dennoch könnte es ein guter Ausgangspunkt für diejenigen sein, die sich in kleinen Schritten an ihr erstes Unternehmen herantasten wollen.

Wenn Sie von Anfang an in ein größeres Grundstück investieren wollen, sollten Sie alles gut organisieren. Sie müssen planen, wo bestimmte Pflanzensorten abschnittsweise platziert werden sollen.

Ähnlich wie in einem Lebensmittelgeschäft...



Ehrlich gesagt, müssen Sie viel Zeit investieren, Ihr Land in Abschnitte einzuteilen, selbst wenn Sie mit einer relativ kleinen Fläche arbeiten. Dies wird umso wichtiger, je größer Ihre Pflanzen werden.

Auf jeden Fall ist der Grund und Boden ein wichtiger Faktor, den man bei der Gründung eines solchen Unternehmens berücksichtigen muss, manche würden sogar sagen, dass es der wichtigste Faktor ist. Schließlich gibt es relativ wenige andere große Ausgaben für dieses Geschäft.

Das Grundstück ist eine Sache, die besondere Sorgfalt und Überlegung erfordert, also nehmen Sie sich Zeit, wenn Sie den Standort Ihres Gartens planen.

Welche Art von Pflanzen sollte ich anbauen?

Der Schwerpunkt Ihrer Gärtnerei sind natürlich Ihre Pflanzen.

Das sind schließlich Ihre Produkte, und es ist sinnvoll, bei der Auswahl der Pflanzen, die Sie anbauen und verkaufen möchten, besonders sorgfältig vorzugehen.

Welche Pflanzen sollten Sie verkaufen?

Welche Pflanzen sind für eine neue Gärtnerei am rentabelsten?

Es gibt mehrere Möglichkeiten, und alles hängt von Ihrer individuellen Einschätzung des lokalen Marktes ab.



Denken Sie daran: Ihr Ziel ist es, herauszufinden, was Ihre Kunden wollen.

Welche Arten von Pflanzen sind besonders gefragt?

Welche Pflanzen werden nicht von konkurrierenden Gärten verkauft?

Finden Sie Marktlücken und nutzen Sie sie.

Suchen Sie nach Möglichkeiten und setzen Sie alles daran, neue Kunden mit spannenden, seltenen und wertvollen Pflanzen zu gewinnen.

Dennoch gibt es einige wenige Pflanzensorten, die fast immer rentabel sind, unabhängig von Standort und Zielgruppe:



Bambus ist ideal für Ihre Gärtnerei, vor allem, wenn Sie gerade erst anfangen.

Warum?

Bambus wächst unglaublich schnell, sodass Sie Ihre Pflanzen nach der ersten Anpflanzung sehr schnell verkaufen können.

Für Bambus kann man bis zu 150 Euro pro Topfpflanze verlangen. Nun könnte man meinen, dass Bambus ausschließlich eine tropische Pflanze ist.

Es gibt jedoch viele Bambusarten, die auch Minusgraden standhalten können, sodass er sich für nahezu jede Region eignet.

Bambus kann zur Dekoration, als Hecke, als Sichtschutz und für eine Vielzahl anderer Zwecke verwendet werden.

Mit der richtigen Herangehensweise können Sie schnell Bambus im Wert von Tausenden Euro auf kleinstem Raum anbauen.



Buchsbaum ist eine der besten Pflanzen, die man in einer Gärtnerei anbauen kann, und dieses Ziergehölz bietet das ganze Jahr über ein profitables Wachstum.

Buchsbaum ist nur ein Beispiel für einen „verholzten Stamm“, ein immergrünes Ziergehölz, das zur Dekoration von Blumensträußen verwendet wird.

Buchsbaum ist eine gute Wahl, wenn Sie von der Weihnachtssaison profitieren möchten, da die Ernte im Spätherbst und frühen Winter stattfindet.

Buchsbaum lässt sich leicht zu Kränzen, Girlanden und anderen Weihnachtsdekorationen verarbeiten.

Er ist eine erstaunlich vielseitige Pflanze, die pro Quadratmeter beträchtliche Gewinne abwirft, was ihn zu einer guten Wahl macht, wenn Sie zum ersten Mal eine Gärtnerei eröffnen.



Und ganz allgemein gilt: Ziergehölze sind fast immer eine lohnende Option, egal für welche Pflanzenart Sie sich genau entscheiden.

Einige Gärtnereien züchten ausschließlich Ziergehölze, und das aus gutem Grund – mit ihnen lässt sich eine Menge Geld verdienen.

Bei diesen Pflanzen ist es am besten, Stecklinge zu nehmen und sie zu pflanzen, um die genutzte Fläche in der Gärtnerei zu maximieren.



Japanische Ahorne sind eine hervorragende Option, wenn Sie Bäume aus Ihrer Baumschule verkaufen möchten. Auch wenn der Verkauf der meisten Baumarten gewinnbringend ist, wird der Japanische Ahorn fast immer sehr hoch geschätzt. Er ist auch sehr wertvoll, selbst in kleinen Größen. Ähnlich wie beim Bambus kann eine einzige Topfpflanze Hunderte von Euro wert sein.

Diese Pflanzen sind auch relativ winterhart, sodass sie die meisten Winter überstehen können.

Denken Sie an Folgendes, wenn es um Japanische Ahorne geht – Geduld zahlt sich aus.

Um den größten Gewinn zu erzielen, müssen Sie wahrscheinlich ein paar Jahre warten, bis Ihre Bäume eine angemessene Größe erreicht haben.

Auf der anderen Seite sind diese Bäume bei fast jedem begehrt, sodass Sie, wenn Sie bereit sind zu verkaufen, keine Probleme haben werden, Käufer zu finden. Landschaftsgärtner lieben es, sie in ihren Gärten aufzustellen, und Hausbesitzer betrachten sie als den perfekten Abschluss ihres eigenen Gartens.

Jeder möchte mindestens einen Japanischen Ahorn haben, also ist er immer eine sichere Wahl für eine Baumschule.

Leberbalsam ist eine vielversprechende Blumensorte, die Sie in Ihrer Gärtnerei anbauen können. Generell ist es auf jeden Fall eine gute Idee, in Ihrer Gärtnerei Blumen aller Art zu verkaufen. Blumen sind recht profitabel, da es sich um hochwertige Pflanzen handelt, deren Anbau nicht viel Zeit in Anspruch nimmt.

Aber vor allem Leberbalsam ist eine Blume, deren Anbau sich lohnt. Es gibt viele verschiedene Sorten, darunter den „Gewöhnlichen Leberbalsam“, „Ageratum“ und den „Ageratum Houstonianum“, und sie können leuchtend blaue, rote oder weiße Farben

haben. Der Grund, warum diese Blumen so profitabel sind, ist, dass man sie in einer Saison mehrmals ernten kann.



Mit der richtigen Herangehensweise können Sie eine kontinuierliche Blüte erreichen, die vom Sommerbeginn bis zum Wintereinbruch anhält.

Leberbalsam wird in Blumensträußen verwendet, um einen zusätzlichen Farbakzent zu setzen, sodass Sie immer Abnehmer finden werden.

Das sind einige rentable Optionen, die Sie in Betracht ziehen können, wenn Sie Ihre eigene Gärtnerei eröffnen möchten, und sie werden auf lange Sicht fast immer Geld einbringen. Es spricht aber nichts dagegen, alle diese Pflanzen in einer Gärtnerei zu züchten, vorausgesetzt, Sie haben den Platz.

Mit diesem Ansatz können Sie sich gegen alle Eventualitäten absichern. Sie könnten Bambus und Ziergehölze anbauen, um kontinuierlich Gewinne zu erzielen, Blumen für kurzfristige saisonale Einnahmen und japanischen Ahorn für langfristige Gewinne. Und das alles in einer einzigen Gärtnerei.

Beschaffung und Pflanzung

Wenn es darum geht, Ihre Produkte zu pflanzen und sie für die erste Zeit vorzubereiten, haben Sie grundsätzlich zwei Möglichkeiten.

Zunächst einmal können Sie direkt aus Samen anbauen.

Das dauert zwar länger, ist aber auf lange Sicht günstiger.

Samen sind bei weitem nicht so teuer wie Stecklinge, und sie sind für Anfänger einfacher zu pflanzen und zu keimen. Wenn Sie Blumen züchten, werden Sie fast immer ausschließlich aus Samen anbauen wollen.

Die andere Möglichkeit ist, Stecklinge zu nehmen. Es gibt bestimmte Pflanzen, die diese Methode bevorzugen, wie z. B. Japanische Ahorne.

Bei dieser Methode nimmt man einen Zweig von einer Pflanze, schneidet ihn ab und pflanzt ihn wieder in die Erde.



Mit dem richtigen Ansatz entwickelt dieser Zweig seine eigenen Wurzeln und wird zu einer eigenen Pflanze.

Aber es ist definitiv nicht so einfach, wie es klingt. Das ist eine Kunst für sich, und Sie müssen mehrere Faktoren berücksichtigen.

Zum Beispiel müssen Sie mehrere Wurzeln im Boden haben, wenn Sie einen neuen Steckling nehmen. Möglicherweise müssen Sie auch ein Bewurzelungshormon verwenden, um das Wurzelwachstum zu fördern.

Obwohl es ein schwieriger Prozess ist, hat das Schneiden von Stecklingen seine eigenen Vorteile. Wenn Sie Stecklinge verwenden, sorgen Sie so dafür, dass Ihre Pflanze viel schneller reif wird.

Sie könnten die Wartezeiten um Monate verkürzen.

Es könnte sich lohnen, einen Kurs zu besuchen oder ein Buch zu lesen, um zu lernen, wie man effektiv Stecklinge zieht. Das ist eine Fähigkeit, von der Sie wahrscheinlich profitieren werden, wenn Sie Ihre Gärtnerei erweitern und ausbauen.

Sonstige Ausrüstung

Für die Einrichtung Ihrer Gärtnerei benötigen Sie noch ein paar Kleinigkeiten, die aber nicht viel kosten dürften. Sie werden auch relativ leicht zu beschaffen sein.

Denken Sie daran, die Wahl der Erde zu berücksichtigen. Je nach den Pflanzen, die Sie anbauen möchten, benötigen Sie möglicherweise eine Vielzahl verschiedener Erden.

Recherchieren Sie die von Ihnen gewählten Pflanzenarten und finden Sie heraus, welche Erde am besten geeignet sind. Insgesamt ist es nicht schwer, die richtige Erde zu finden, und sie sollte auch nicht zu teuer sein.

Möglicherweise benötigen Sie auch verschiedene Töpfe und Behälter. Machen Sie sich nicht zu viele Gedanken über diese Töpfe. Ihre Kunden können jederzeit ihre eigenen hochwertigen Töpfe und Behälter zusätzlich kaufen. Und vielleicht wollen sie ihre neuen Pflanzen ohnehin direkt in den Boden pflanzen.

Ein paar Plastiktöpfe reichen völlig aus, und auch die dürften nicht viel kosten.



Sie benötigen auch einige einfache Gartengeräte. Wir sprechen hier von Spaten, Gießkanne, Astschere, Dünger... Nur ein paar allgemeine Werkzeuge, die Ihnen bei den grundlegenden Gartenarbeiten helfen.

Wenn Sie eine größere Gärtnerei anlegen, sollten Sie ein automatisches Bewässerungssystem in Betracht ziehen. Aber wenn Sie klein anfangen, sollten ein paar Gießkannen ausreichen.

Die Planungsphase

Jetzt müssen Sie nur noch Ihre Baumschule einrichten und Ihre ersten Bäume, Blumen oder Sträucher pflanzen.

Das Verfahren, das dahintersteckt, ist denkbar einfach.

Alles, was Sie tun, ist, Ihre Pflanzen an einem Ort aufzustellen, an dem sie in den nächsten Monaten – vielleicht sogar Jahren – gut wachsen können.

Wenn Sie aus Samen anbauen, müssen Sie Ihre Pflanzen möglicherweise im Haus anbauen, bevor Sie sie in die freie Natur bringen. Das Gleiche sollten Sie auch mit Stecklingen tun, obwohl diese viel früher als Samen bereit sind, ins Freie gesetzt zu werden.

Gießen Sie Ihre Pflanzen dann regelmäßig bzw. so viel, wie die jeweilige Pflanze benötigt.



Das war auch schon alles!

Möglicherweise müssen Sie auch düngen, aber in den meisten Fällen sollten junge Pflanzen in den ersten Monaten ohnehin nur mit Wasser versorgt werden. Die ersten Phasen Ihrer Gärtnerei sind sehr einfach zu handhaben, auch wenn Sie kein Gartenexperte sind.

Die Ernte ist die letzte Phase, auch wenn der Name ein wenig irreführend ist.

Normalerweise bezieht sich der Begriff „Ernte“ nur auf Blumen, da diese nur zu bestimmten Zeiten des Jahres blühen. In diesen Monaten werden Sie viel Geld verdienen.

Bei anderen Pflanzen, wie z. B. Bäumen, entscheiden Sie selbst, wann Sie Ihre Pflanzen „ernten“ wollen. Und wenn es um Bäume (oder Bambus) geht, bedeutet „Ernte“ nur den Verkauf der Pflanzen.

Vielleicht haben Ihre Bäume eine bestimmte Größe erreicht, bei der Sie denken, dass sie am rentabelsten sind. Vielleicht hat sich jemand einfach entschieden, eine zu kaufen. In jedem Fall werden Ihre Bäume geerntet, wenn Sie sich für einen Verkauf entscheiden.

Im Großen und Ganzen ist das ein sehr einfacher Prozess.

Für Menschen, die ihre unternehmerischen Bemühungen in einem Alter beginnen, das über das typische Alter eines Gründers hinausgeht, könnte dies wohl die aufreibendste Arbeit sein.

Wir werden nicht jünger, und die Möglichkeit, sich stundenlang in der Sommersonne aufzuhalten, während man sich um die Blumen kümmert, kann für manche zunächst anstrengend sein...

Die gesundheitlichen Risiken, die mit der langen Sonneneinstrahlung und dem Umgang mit Schmutz und Düngemitteln verbunden sind, können jedoch zunehmen, je länger Sie sich diesem Geschäftsmodell widmen.

Vermarktung Ihrer Pflanzen

Wenn Sie bereit sind, Ihre Pflanzen zu verkaufen, wie finden Sie dann Käufer?

In vielen Fällen ist dies eine sehr zeitkritische Situation.

Schließlich blühen Blumen nur eine bestimmte Zeit lang. Wenn Sie keine Käufer finden, werden Ihre Blumen verwelken und absterben, ohne dass sie jemals gekauft werden, was für Ihr Gärtnereigeschäft zu erheblichen Verlusten führt.

Gerade deshalb ist es so wichtig, dass Sie Ihre Gärtnerei effektiv vermarkten und sicherstellen, dass Ihre Produkte die richtigen Leute erreichen.

Es gibt viele Menschen, die auf der Suche nach Pflanzen sind, die sie kaufen möchten, und sie werden zu Ihnen kommen, wenn Sie etwas Einzigartiges und Interessantes anbieten.

Ein offensichtliches Beispiel ist der Blumenladen. Diese Geschäfte sind immer auf der Suche nach frischen und interessanten Blumen, insbesondere in bestimmten Monaten und Jahreszeiten.

Das ganze Jahr über gibt es viele Feiertage, an denen man Blumen verschenken kann, wie zum Beispiel:

- Valentinstag,
- Muttertag, und..
- viele mehr.

Und vergessen Sie dabei vor allem nicht den Muttertag...



Behalten Sie diese Feiertage bei der Planung Ihrer Ernte und der Vermarktung Ihrer Blumen im Hinterkopf.

Blumengeschäfte sind natürlich an zwei Arten von Pflanzen interessiert: an Ziergehölzen und an Blumen.

Wenn Sie diese Pflanzen in großen Mengen anbauen, können Sie mit den Blumenläden in Ihrer Umgebung dauerhafte und rentable Geschäftsbeziehungen aufbauen.

Blumenläden und andere Einzelhandelsgeschäfte werden Ihre Pflanzen an ihre eigenen Kunden weiterverkaufen.

Das bedeutet, dass Sie Ihre Pflanzen in großen Mengen an diese Unternehmen verkaufen können.

Die Gewinnspannen werden daher geringer sein, aber Sie profitieren von zuverlässigen Verkäufen und einer gesunden, sofortigen Rendite auf Ihre Anfangsinvestition.

Wenn Sie Bäume, Sträucher und Bambus verkaufen möchten, müssen Sie einen etwas anderen Ansatz wählen.

Sie könnten sich an örtliche Landschaftsgärtnereien wenden und für Ihre Pflanzen werben. Diese Unternehmen sind stets bemüht, die Hinterhöfe und Geschäftsräume der Menschen zu verschönern und sind daher ständig auf der Suche nach preiswerten Quellen für hochwertige Pflanzen.

Wenn Sie gerade erst anfangen, suchen Sie nach Landschaftsbauunternehmen, die in der gleichen Größenordnung wie Sie tätig sind.

Wenn Sie Landschaftsbauunternehmen finden, die gerade erst anfangen, könnten Sie gemeinsam eine wertvolle Geschäftsvereinbarung abschließen, die viele Jahre in die Zukunft reicht und von der Sie beide profitieren.

Architekten sitzen im selben Boot wie Landschaftsbauer. Sie brauchen oft Pflanzen und Bäume, um Gärten für neu gebaute Häuser zu schmücken. Es könnte sich auch lohnen, mit diesen Personen Kontakt aufzunehmen und ein Netzwerk aufzubauen.

Natürlich profitieren auch die Gärtnereien von der Laufkundschaft. Wie in jedem anderen Einzelhandelsgeschäft wird es neue Kunden geben, die vorbeikommen und sehen möchten, was es zu kaufen gibt.

In den meisten Fällen handelt es sich dabei um Hausbesitzer, die ihren Garten verschönern oder eine neue Zimmerpflanze in ihr Haus stellen wollen.



Ihr Standort ist ein wichtiger Faktor, der bestimmt, wie viele Laufkundschaft Sie bekommen. Wenn Sie Ihre Gärtnerei an einem relativ stark frequentierten Ort ansiedeln, ist sichergestellt, dass immer mindestens ein paar Leute Ihre Pflanzen besichtigen.

Im Großen und Ganzen ist der Marketing-Aspekt einer Gärtnerei gar nicht so kompliziert. Am besten vernetzen Sie sich und knüpfen Kontakte zu Unternehmen, die mit dem Pflanzenverkauf zu tun haben, z. B. Blumenläden und Landschaftsbauunternehmen.

Aber das ist erst der Anfang. Wir sind sicher, dass es viele andere Unternehmen gibt, die Ihre Produkte kaufen möchten.

Und scheuen Sie sich nicht, bei Ihren Marketingbemühungen fantasievoll zu sein. Networking ist nur ein Beispiel dafür, wie Sie Ihre Botschaft verbreiten können.

Vergewissern Sie sich, dass Sie bei Google Maps gelistet sind und dass Sie alles tun, um Ihr Ranking in diesem System zu verbessern.

Warum nicht die sozialen Medien ausprobieren? Erstellen Sie eine Webseite! Vielleicht können Sie sogar einen Blog schreiben. All diese Ideen und viele andere sind durchaus brauchbare Marketingmaßnahmen für Ihr neues Gärtnereigeschäft.

Machen Sie Ihre Pflanzen einzigartig

Sie sind nicht die erste Person, die überlegt hat, eine eigene Gärtnerei zu eröffnen. Das ist eigentlich ein ganz normales Geschäft, egal wo man ist.

Das bedeutet, dass Sie eine Menge Konkurrenz haben werden, und das könnte eine ernsthafte Herausforderung für Ihr neues Unternehmen darstellen.

Wie hebt man sich also von der Masse der anderen Gärtnereien ab?



Die Antwort ist einfach: Stellen Sie sicher, dass Sie Produkte verkaufen, die sonst niemand hat. Wir haben bereits eine Handvoll hochprofitabler Pflanzen erwähnt, die Sie anbauen können. Was aber, wenn andere Gärtnereien diese Märkte bereits für sich entdeckt haben?

Was ist, wenn diese Baumschulen bereits Bambus, japanische Ahornbäume, Ziergehölze und Blumen wie Leberbalsam verkaufen?

Sie haben vielleicht unglaublich hochwertige Exemplare dieser Pflanzen, die Sie realistischerweise nicht erreichen können – vor allem, wenn Sie neu im Gartenbau sind.

Was ist also die Lösung? Es könnte sich lohnen, andere Optionen in Betracht zu ziehen, die sonst niemand wirklich im Blick hat.

Wenn niemand sonst eine bestimmte hochwertige Pflanze verkauft, könnte das ein guter Anfang sein.

Auch hier ist es wichtig, Marktlücken zu erkennen. Wenn Sie glauben, dass es eine Nachfrage nach einer bestimmten seltenen Pflanze geben könnte, sollten Sie diese Möglichkeiten unbedingt prüfen.

Andererseits ist es möglich, sich von der Masse abzuheben und trotzdem genau die gleichen Pflanzen zu verkaufen wie alle anderen auch.

Aber Moment mal... Wie ist das überhaupt möglich?

Nun, mit Hilfe der Hybridisierung und anderer Pflanzenzüchtungstechniken kann man einige sehr interessante Pflanzensorten erzeugen, die völlig einzigartig sind.

So können zum Beispiel zwei verschiedene Ahornarten miteinander gekreuzt werden, um eine völlig neue Art zu schaffen.



Wenn Sie eine Baumschule in einem nördlichen Klima eröffnen, können Japanische Ahorne möglicherweise dort nicht gedeihen. Hybridsorten, die mit koreanischen Ahornen gezüchtet wurden, sind jedoch bekanntermaßen härter und überstehen auch kältere Temperaturen.

Es gibt unzählige Fälle dieser Art von Hybridisierung in der Gärtnergemeinschaft. Solange zwei Pflanzen eng miteinander verwandt sind, können sie miteinander gekreuzt werden, um völlig neue und interessante Arten zu schaffen.

Das funktioniert natürlich auch mit Blumen. Manchmal kann man mit den richtigen Hybridisierungsprogrammen ganz einzigartige Farben erzielen.

Natürlich geht es hier um eine ziemlich fortgeschrittene Gartenarbeit. Die Kunst, verschiedene Unterarten zu züchten, um interessante und einzigartige Ergebnisse zu erzielen, erfordert Jahre.

Es gibt jedoch zahlreiche Kurse, die Ihnen dabei helfen können, die Grundlagen zu erlernen.

Alternativ können Sie auch einfach Pflanzenarten kaufen, die bereits seltene und interessante Hybridarten sind.

Dann nehmen Sie einfach Stecklinge von diesen Pflanzen, um einen unendlichen Vorrat zu schaffen.

Das Endergebnis der Hybridisierung ist dasselbe – Sie bieten Ihren Kunden interessante und einzigartige Pflanzen an.

Sie werden Pflanzen haben, die sonst niemand hat. Und jeder mag es, aufzufallen.

Ob Sie nun einen japanischen Ahorn mit hellen, leuchtenden Blättern oder einen Leberbalsam mit einzigartig farbigen Blüten verkaufen – Sie werden mehr Kunden anziehen.

Das ist eine großartige Möglichkeit, sich abzuheben und mit größeren, etablierteren Gärtnereien zu konkurrieren, sobald Sie Ihr Unternehmen gegründet haben.

Verpackung und Präsentation

Denken Sie daran: Ihre Pflanzen sind Ihre Produkte. Es ist sinnvoll, sie zu verpacken und so zu präsentieren, dass sie für neue Kunden attraktiv sind.

Wir haben bereits erwähnt, dass Sie sich nicht mit teuren Töpfen und Behältern herumschlagen sollten.

Das heißt aber nicht, dass Sie sich keine Mühe mit dem Gesamterscheinungsbild Ihrer Pflanzen geben sollten.



Ein wichtiger Punkt, den Sie berücksichtigen sollten, ist die Organisation und Gestaltung Ihrer Gärtnerei. Richten Sie Regale und Reihen ein, die ordentlich und aufgeräumt sind. Die Kunden sollten nicht mühsam nach Produkten suchen oder lange suchen müssen, wo sich bestimmte Pflanzen befinden.

Wenn Sie eine große Auswahl an verschiedenen Produkten anbieten, sollten Sie die verschiedenen Abteilungen mit sauberen und professionellen Schildern deutlich kennzeichnen.

Sie sollten auch Ihre einzelnen Produkte kennzeichnen. Erstellen Sie Aufkleber und Schilder, auf denen der genaue wissenschaftliche Name der Pflanzenart sowie ihr gebräuchlicher Name angegeben sind.

Sie könnten auch in Erwägung ziehen, Etiketten zu entwerfen, die den Kunden ein paar Gartentipps geben. Auf den Etiketten könnte stehen, wie oft die Pflanze gegossen werden muss, für welche Temperaturen sie geeignet ist und welcher Bodentyp am besten geeignet ist.

Dies ist eine gute Option, wenn Ihre Gärtnerei eher auf Einzelkäufer und Laufkundschaft ausgerichtet ist, als auf den Verkauf an große Unternehmen und Organisationen.

Es ist nicht schwer, Etiketten zu erstellen, und es ist definitiv nicht teuer. Aber es macht einen großen Unterschied für das allgemeine Erscheinungsbild Ihres Unternehmens.

Und wenn Sie sich auf Blumen und Ziergehölze konzentrieren, sollten Sie sich überlegen, ob Sie nicht ein paar zusätzliche dekorative Akzente setzen, um die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden zu wecken. Wir sprechen hier von Bändern, bunten Verpackungen und anderen Dekorationen.

Sie könnten sogar in Erwägung ziehen, Ihre eigenen Blumensträuße mit den von Ihnen angebaute Blumen und Ziergehölzen zu gestalten.

An diesem Punkt bewegen Sie sich im Wesentlichen auf ein Blumengeschäft zu, aber es könnte eine nette kleine zusätzliche Einnahmequelle sein, vor allem zu bestimmten Jahreszeiten.

Sie müssen es mit diesem Schritt nicht übertreiben.

Ein bisschen Dekoration ist bereits mehr als genug, um Ihre Blumen und Ziergehölze hervorzuheben.



Wenn Sie ein paar zusätzliche Schritte unternehmen, um die allgemeine Präsentation Ihrer Gärtnerei zu verbessern, vermitteln Sie den Eindruck von Professionalität und Qualität, und das werden Ihre Kunden mit Sicherheit zu schätzen wissen.

Online-Verkauf und Lieferdienste

Fast jedes denkbare Unternehmen kann von einer Online-Präsenz profitieren, und eine Gärtnerei ist da keine Ausnahme.

Ob Sie es glauben oder nicht, Sie können Pflanzen online verkaufen. Solange sich Ihre Kunden in Ihrem geografischen Einzugsgebiet befinden, können Sie ihnen problemlos die Möglichkeit geben, online einzukaufen und alles, was Sie in Ihrer Gärtnerei anbieten, zu besichtigen.

Einige Pflanzen sind jedoch besser für den Online-Kauf geeignet als andere. Blumen gehören zu den beliebtesten Produkten, die die Menschen im Internet kaufen, und sie haben sich schnell zu einer sehr profitablen Branche entwickelt.

Der Schlüssel zu einem erfolgreichen Online-Auftritt Ihrer Gärtnerei ist die Lieferung. Für dieses Nebenprojekt brauchen Sie einen einfachen Van oder Lastwagen, mit dem Sie Ihre Pflanzen sicher zu Ihren Kunden transportieren können.

Das erfordert zwar ein wenig zusätzliche Arbeit, aber im Großen und Ganzen ist es viel einfacher, als Sie vielleicht denken.

Schließlich können Sie die Pflanzen selbst anliefern.

Und wenn Sie eine relativ kleine Gärtnerei betreiben, werden Sie wahrscheinlich nicht rund um die Uhr mit Bestellungen überschwemmt werden.



Der beliebteste Lieferservice ist der Blumenversand.

Dieser ist vor allem zum Valentinstag, zu Weihnachten und an vielen anderen Feiertagen sehr gefragt.

Außerdem werden ständig Blumen zu Geburtstagen, Jahrestagen und anderen Anlässen im Laufe des Jahres verschickt.

Um in der Welt der Blumenzustellung erfolgreich zu sein, brauchen Sie natürlich fertige Sträuße. Wir bewegen uns hier wieder einmal auf dem Terrain eines Blumenladens.

Dennoch können Sie mit ein paar Blumensträußen und einfachen Dekorationen einen beeindruckenden Nebenverdienst erzielen.

Bieten Sie Ihre Blumenzustelldienste günstiger an als die Konkurrenz, und Sie werden erstaunt sein, wie viele Kunden sich bei Ihnen melden.

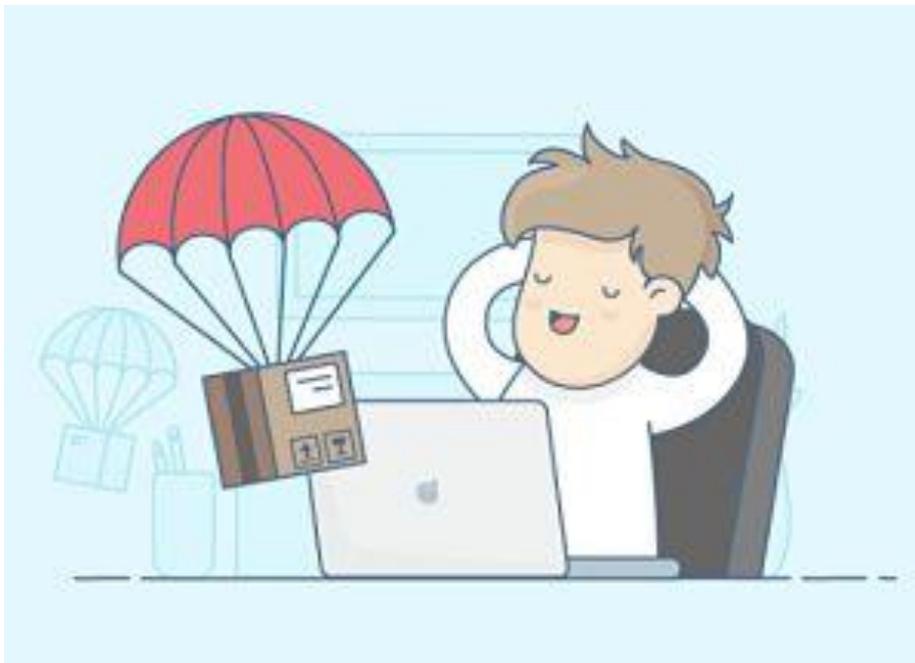
Sie denken vielleicht, dass es unmöglich ist, Ihre Blumen in die ganze Welt zu verschicken.

Allgemein gesehen ist dies richtig.

Aber es gibt einen Weg, den globalen Markt zu erschließen... Es erfordert nur ein wenig Fantasie.

Offensichtlich gibt es ein großes Problem, wenn es um den weltweiten Versand von Blumen geht. Diese Pflanzen sind empfindlich und verwelken und sterben innerhalb weniger Tage, wenn sie nicht gegossen werden.

Wie bekommt man sie also um den halben Globus?



Die Antwort ist ganz einfach: Sie trocknen die Blumen, bevor Sie sie versenden.

Diese werden als „Immerwährend“ oder „Strohblumen“ bezeichnet

Mit dem richtigen Trocknungsverfahren können Ihre Blumen bis zu drei Jahre halten. Sie haben zwar nicht die gleiche Ausstrahlung wie frische Schnittblumen, aber man kann sie so in die ganze Welt verschicken.

In der Tat gibt es viele Unternehmen, die dies bereits tun.

Auf Etsy finden Sie wunderschöne Sträuße aus getrockneten Blumen, die sofort versandt werden können. Sie können genau das Gleiche tun, und es ist eigentlich gar nicht so schwer, umzusetzen.

Dies könnte eine großartige zusätzliche Einkommensquelle sein, und es ermöglicht Ihnen den Zugang zu einem globalen Markt voller zusätzlicher Möglichkeiten.

Eine Online-Präsenz ist im Jahr 2024 für jedes Unternehmen unerlässlich und sollte auch für Ihr neues Gärtnerei-Unternehmen eine Priorität sein – unabhängig davon, ob Sie Online-Lieferdienste anbieten oder nicht.

Eine einfache Webseite kann viel bewirken.

Wie viel Geld kann man mit einer Gärtnerei verdienen?

All das klingt ziemlich vielversprechend.

Aber wir lassen eine sehr wichtige Frage aus:

Wie viel Geld kann man tatsächlich mit einer Gärtnerei verdienen?

Das Potenzial für extrem hohe Gewinnspannen ist enorm. Selbst wenn Sie mit einer relativ kleinen Fläche beginnen und die anfänglichen Investitionskosten niedrig halten, können Sie dennoch eine hohe Rendite erzielen.

Und selbst wenn Sie sich entschließen, eine relativ große Gärtnerei zu gründen, werden Ihre anfänglichen Investitionskosten unglaublich niedrig sein.

Das Einzige, worum Sie sich wirklich kümmern müssen, ist die Blumeninsel: und selbst dann brauchen Sie nur eine sehr kleine Fläche, um dieses Geschäft zu starten.



Sie könnten dieses Geschäft einfach in Ihrem Hinterhof aufbauen.

Es ist nicht nur möglich, sondern Sie können auch beeindruckende Gewinne erzielen.

Dies ist eine hervorragende Option, wenn Sie ohne Investitionen in ein eigenes Grundstück loslegen wollen.

Der profitabelste Weg ist natürlich die Einrichtung einer tatsächlichen Geschäftsfläche – vorzugsweise in einer stark frequentierten Gegend. Das zieht Laufkundschaft an und verleiht Ihnen auch den Anschein größerer Professionalität, wenn Sie sich mit Landschaftsgärtnern, Architekten, Blumenläden und anderen hochrangigen Kunden vernetzen.

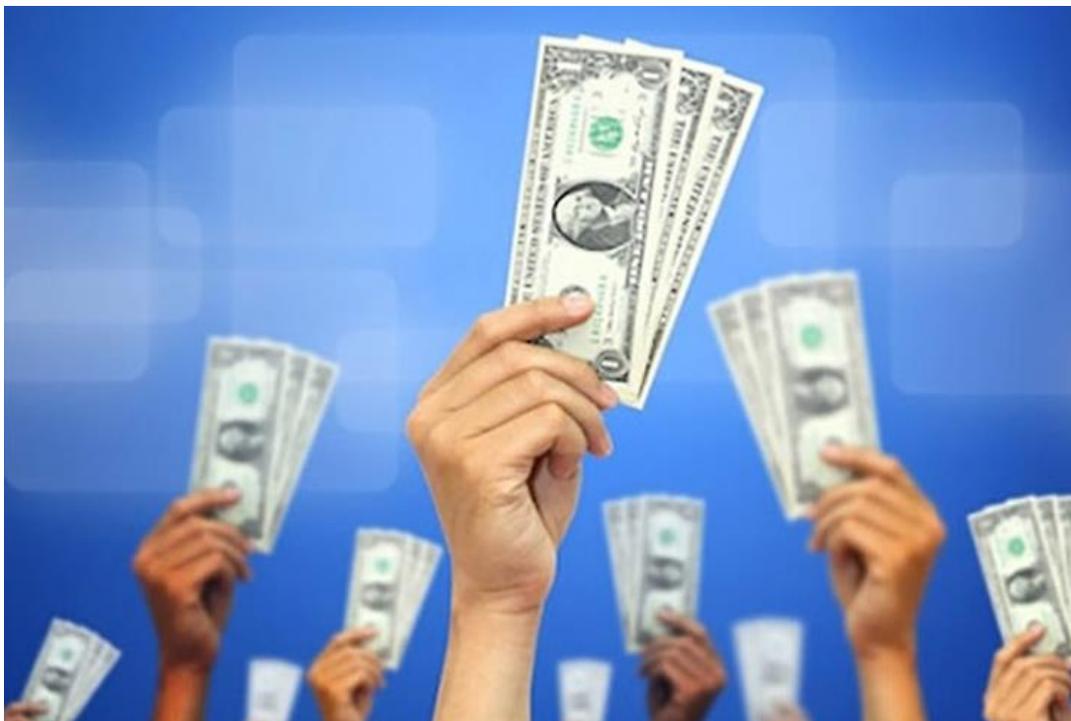
Ihr Gewinn hängt davon ab, wie viele Pflanzen Sie auf Ihrem Platz anbauen können. Dies wiederum hängt davon ab, welche Arten von Pflanzen Sie anbauen und wann Sie sie ernten oder verkaufen wollen.

Obwohl Bäume und ältere Pflanzen enorme Summen einbringen können, wenn sie ausgewachsen sind, verlassen sich die meisten profitablen Gärtnereien auf Blumen und Ziergehölzen, um das ganze Jahr über Gewinne zu erzielen.

Holzige Zierpflanzen sind immergrün, d. h. Sie können das ganze Jahr über Triebe abschneiden und neue Stecklinge nehmen, ohne die gesamte Pflanze zu ernten. Das bedeutet, dass Sie mit der Zeit jedes Jahr mehr und mehr Stängel ernten werden.

Blumen sind auch eine gute Einnahmequelle. Obwohl sie nur saisonal blühen, gibt es einige Sorten, die viele Monate im Jahr blühen. Leberbalsam ist ein gutes Beispiel dafür.

Wenn Sie Ihr Geschäft ausschließlich auf Blumen und Ziergehölze ausrichten, können Sie bereits nach wenigen Monaten beachtliche Summen verdienen.



Sie können auch einige japanische Ahorn- und Bambuspflanzen in Reserve halten und sie langsam wachsen lassen, damit sie mehr Platz in Ihrer Gärtnerei einnehmen, wenn Sie Ihr Geschäft erweitern und sich auf eine größere Vielfalt von Pflanzen konzentrieren.

Denken Sie daran, dass der Anbau von Pflanzen viel Geduld erfordert. Einige Pflanzen mögen schneller wachsen als andere, aber alle brauchen Zeit und Ressourcen, um zur vollen Reife zu gelangen.

Die Gründung einer Gärtnerei ist kein Automatismus, aber sie bietet hervorragende Verdienstmöglichkeiten, vor allem, wenn man die extrem niedrigen Anfangsinvestitionen berücksichtigt.

Und es geht auch nicht immer nur ums Geld

Sie werden auch relativ wenig Zeit in dieses Geschäft investieren. Einige der Anfangsphasen sind mit viel Arbeit verbunden, z. B. die Anzucht von Samen und die Stecklingsgewinnung.

Aber wenn das alles erledigt ist, müssen Sie eigentlich nur noch Ihre Pflanzen gießen.

Sie verbringen vielleicht weniger als eine Stunde pro Tag in Ihrer Gärtnerei und erzielen dennoch einen guten Gewinn durch neue Kunden und bestehende Geschäftsabschlüsse mit Einzelhändlern.

Aufgrund all dieser Faktoren kann eine Gärtnerei Ihnen helfen, mit einer winzigen Investition von Zeit und Geld wahnsinnige Summen zu verdienen.

Kurz gesagt, es ist im Grunde ein ideales Geschäft.

Abschließende Hinweise

Weltweit gibt es über 391.000 bekannte Pflanzenarten.

Es ist ein riesiger, interessanter und einzigartiger Teil unseres Planeten, der unendlich viele Möglichkeiten und Überraschungen bietet.

Ihr neues Gärtnereigeschäft profitiert von dieser erstaunlichen Welt voller Pflanzen, und das Potenzial dieses Unternehmens ist nahezu grenzenlos.

Genau wie die Pflanzen, die Sie verkaufen werden, kann eine Gärtnerei schnell wachsen und sich zu etwas wirklich Außergewöhnlichem entwickeln.

Und dank der geringen Investitionskosten kann fast jeder sofort in dieses Geschäft einsteigen.

Ein grüner Daumen ist zwar sehr hilfreich, aber nicht unbedingt notwendig. Jeder kann sich mit der Gartenarbeit und der Pflanzenwelt vertraut machen. Mit ein wenig zusätzlicher Arbeit lernen Sie alle Tipps und Tricks, die Sie brauchen, um mit Ihrer Gärtnerei erfolgreich zu sein.



Da die Pflanzenwelt so vielfältig ist, dürfte es nicht schwer sein, sich von anderen Gärtnereien abzuheben und mit ihnen zu konkurrieren. Bei über 391.000 Pflanzenarten finden auch Sie bestimmt ein paar interessante Pflanzen, die sonst niemand anbietet.

Das Einzige, was Sie wirklich mitbringen müssen, sind Geduld und ein gutes Marketinggespür. Das Schwierige ist nicht, diese Pflanzen zu züchten – auch wenn das ein wenig Zeit in Anspruch nehmen wird.

Die größte Herausforderung besteht darin, diese Pflanzen tatsächlich an die Kunden zu verkaufen. Wenn Sie keine zuverlässigen Kunden und Auftraggeber finden, die Ihnen die Pflanzen abnehmen, ist Ihre Gärtnerei aufgeschmissen.

Dies gilt insbesondere für Blumen, die schnell verwelken und absterben, wenn man nicht rechtzeitig Käufer findet.

Allerdings stehen Ihnen auch viele andere Möglichkeiten zur Verfügung. Blumen können getrocknet und als immerwährende Sträuße im Internet verkauft werden, und sie bleiben jahrelang haltbar.

Außerdem können Sie eine Vielzahl von Interessenten für Ihre Pflanzen ansprechen, darunter Landschaftsgärtner, Blumengeschäfte und viele andere. Nutzen Sie Ihre Vorstellungskraft und verlassen Sie sich auf Ihre Netzwerkfähigkeiten. Sie werden Käufer finden, wenn Sie sich wirklich anstrengen.

Aber was wollen wir damit nun sagen?

Wie lautet unser abschließendes Urteil?

Eine Gärtnerei ist eine hervorragende Möglichkeit, im Jahr 2024 ein Unternehmen zu gründen. Sie hat alle Merkmale des Erfolgs, einschließlich niedriger Anfangsinvestitionen und hoher Verdienstmöglichkeiten.

Nehmen Sie Ihre Stecklinge, pflanzen Sie Ihre Samen und beobachten Sie, wie Ihr Geld praktisch an den Bäumen wächst.

Sie müssen nicht viel Zeit für die Pflege Ihrer Pflanzen aufwenden, und wenn die Erntezeit anbricht, werden Sie reichlich belohnt.

Seien Sie geduldig und erweitern Sie Ihr Geschäft, wenn der richtige Zeitpunkt gekommen ist.