

Viel Arbeit – kein Geld ...?

„Ich komme nicht mehr rund, habe keine Leute, aber dafür jedes Wochenende noch eine Hochzeit. Mit Vorbesprechungen, Einkauf – und dann knallt noch eine Beerdigung rein.“ Solch eine nette Begrüßung vom Kunden – gleich inklusive Analyse – habe ich auch nicht immer. Der beste Satz kommt aber noch: „Und dann bleibt ja kaum etwas dabei über, alle Kosten steigen ...“

Nach so einer Aussage ist es immer gut, wenn der Kunde hier selbst einmal in Ruhe nachdenkt. Sinngemäß kommt er häufig auch bei Gärtnern in der Produktion und im Garten-Landschaftsbau vor. Es wird höchste Zeit, dass diese Inhaber ihre Kalkulation überdenken und im Regelfall anheben. Sie arbeiten viel, das Buch ist voll mit Aufträgen und es wird trotzdem kaum Geld verdient? Dann ist oft die simple Lösung: Preise hoch!

Im Detail empfiehlt sich folgendes Vorgehen: Sauber durchkalkulieren, mindestens am Beispiel, ob mit dem Event, der Baustelle oder auch der Kultur überhaupt Geld verdient wird. Häufig gibt es massive Unterdeckungen in solchen Fällen. Hören Sie auf, sich unter Preis zu verkaufen. Es ist dann auch gar kein Verkauf! Fast reflexartig schlägt mir daraufhin die Antwort entgegen: „Dann geht der Kunde woanders hin und ich bin den Auftrag los.“ Das mag vielleicht sein, das finanzielle Risiko ist aber nicht vorhanden. Ganz im

Gegenteil: Sie haben mehr Geld und Zeit, wenn Sie nicht gedeckte Aufträge ablehnen!

In Fällen, in denen beim selben Kunden nur einzelne Teile der Aufträge negativ kalkuliert sind, empfiehlt sich ein Gespräch – und natürlich auch die Anhebung. Die Kosten, vor allem beim Personal, haben sich dramatisch geändert. Ohne Anpassungen ist es oft nicht mehr möglich, entsprechend Fachkräfte zu finden und zu halten. Viele Geschäftskunden kennen die Situation und haben durchaus Verständnis.

Wer seine Kalkulation kennt, schlank und fachlich gut arbeitet und trotzdem kein Geld verdient, der muss aus meiner Sicht den „Rücken gerade machen“, entweder die betreffenden Aufträge wertiger verkaufen oder sie abgeben. Vermutlich wird sie dann dauerhaft keiner lukrativ umsetzen können.

Das spielt aber für die eigenen Zahlen keine Rolle.

Eine Kundin beispielsweise hat zwei nicht lukrative Großkunden verabschiedet, davon ist einer zu einem besseren Preis zurückgekehrt. Mit weniger, dafür gut kalkulierten Hochzeiten kommt sie zudem heute viel besser klar – und genießt einfach die freie Zeit zwischen den Aufträgen!

*„Sie arbeiten viel,
das Buch ist voll mit
Aufträgen und es wird
trotzdem kaum Geld
verdient? Dann ist oft
die simple Lösung:
Preise hoch!“*

Rupert Fey mit der Unternehmensberatung beyond-flora ist Vermarktungsexperte für den grünen Markt. Schwerpunkte sind Vermarktung, Organisation und Strategieentwicklung. Kunden und Projekte kommen aus Gartenbau, Handel und der Zulieferindustrie.

Kontakt: ✉ info@beyond-flora.com 🌐 www.beyond-flora.com



Foto: privat