



1



#WirImGaLaBau

Naturpools, große Pflanzen, wenige Baustoffe, Verzicht auf technische Spielereien, professionelles Marketing und ein Verkaufen über Konzepte an Kunden, die zur eigenen Philosophie passen – so lässt sich das Geschäftsmodell von Alexander, Birgit und Bernhard Eichler beschreiben. Mit einem guten Schuss Selbstironie (siehe auch Clip links) drehen die drei ein großes Rad, ohne dabei zu überdrehen.



Video

PFLANZ DICH ZU UNS
www.eichler-gartenideen.de/jobs



Die Lust am Risiko

Klein aber fein könnte die Beschreibung von Gartenideen Eichler im sächsischen Waldenburg lauten. Heute ist der vor 25 Jahren gegründete Betrieb eine schöne Vorzeige-Firma; wegweisend in Marketing, Kundenansprache und Wertschöpfung. Wir haben mit Alexander Eichler über konzeptionelles Verkaufen, den Wert von Pflanzen und den Sinn von Materialreduktion gesprochen.

Es ist kurz vor Weihnachten, als wir die Eichlers in Waldenburg besuchen. Das 4.000-Einwohnerstädtchen im Muldetal zeigt sich von seiner besten Seite. Die Sonne scheint und Alexander Eichler ist bester Laune: Die letzten drei Jahre haben es gut mit ihm gemeint. Das zu dem Zeitpunkt fast abgelaufene Jahr war trotz Pandemie das bisher beste. Zusammen mit seinen Eltern hat er in einer spannenden Mi-

„Ich nehme eigentlich nur Kunden, die mir vom Typ in den Kram passen.“

Alexander Eichler

schung aus Bodenständigkeit und Risikobereitschaft eine kluge Unternehmensphilosophie geschmiedet – deren Erfolg immer deutlicher messbar wird.

Es gäbe für ihn vier Schwerpunkte, sagt der 31-Jährige mit dem ihm eigenen schelmischen Lächeln: „Pflanze, Pflanze, Pflanze und Wasser.“ Dahinter steckt die Philosophie, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren, sich nicht auf Nebenschauplätzen zu verlieren und das Geld dort einzusammeln, wo andere es liegen lassen: bei Dingen, die Emotionen wecken.

Die GaLaBau-Geschichte der Eichlers beginnt vor 25 Jahren mit dem Bau eines Naturteiches im eigenen Garten. Heute sind die Gründer und Eheleute Bernhard und Birgit Eichler nicht nur Sachverständige für Schwimmteichbau, sondern blicken mit ihrem Team auf jahrelange Expertise und eine erfolgreiche Entwicklung zurück.

Auch Sohn Alexander Eichler ließ sich bereits in jungen Jahren von der Gestaltungsarbeit inspirieren und ging mit nur 15 Jahren 500 km entfernt in die Lehre. Roland Stärk aus dem badischen Weingarten war sein Lehrmeister und Mentor. Mit Ehrgeiz und der Aneignung eines umfangreichen Pflanzenwissens absolvierte er die Technikerschule in Pillnitz. Nach Rückkehr in den elterlichen Betrieb begeisterte sich Eichler immer mehr für das Planen und Gestalten – und erkannte sein Talent für das Zeichnen.

Ein begnadeter Verkäufer

Damit hatte er Erfolg und brachte frische Impulse in das Unternehmen. Daneben beherrscht der Junior die Kunst des Verkaufens. Der junge Sachse entwickelt seine Projekte über individuelle Bedürfnisse und Storytelling. Dabei gelingt es ihm nicht nur, die richtigen Kunden herauszufiltern, sondern auch mit dem Mo-

1 Bernhard, Alexander und Birgit Eichler sind Gartenideen Eichler; ein echtes Familienunternehmen.

2 Mit einem Gartenmagazin machen die Eichlers Lust auf mehr. Wenn für den Termin noch keine Zeit ist, gibt's zur Überbrückung was zu lesen.

dell „Verkaufen über Konzepte“ das Beste herauszuholen. Eichler schafft es, in den Köpfen Visionen entstehen zu lassen, auf deren Umsetzung die Kunden dann neugierig sind. Wohlwissend, dass die Investitionsbereitschaft parallel zur Fähigkeit steigt, sich das Versprochene auch vorstellen zu können, nutzt er die Zeichnung als Aufhänger. Dafür greift er auf die Dienstleistung von Carsten Iwan zurück, der für den Betrieb Pläne und Perspektiven zeichnet. „Das Ziel ist das Momentum“, sagt Eichler, das Akquirieren von Auftraggebern, die zu 100 % ins Portfolio passen und die größte Wertschöpfung versprechen. Dafür tritt er locker und ohne große Veränderung des Outfits auf, ganz authentisch – wie er ist.

Für Eichler gibt es zwei Arten von Aufträgen: Klar fokussierte, die schnell abgewickelt werden können, bei denen die Wertschöpfung über Standardisierung und Geschwindigkeit erwirtschaftet wird – etwa der reine Bau von Natur-



PERIMESH®
EDELSTAHL ZAUNSYSTEM



www.perimesh.com





3 Die Inszenierung von Arbeit und Garten ist bei Eichler Teil des Geschäftsmodells. Die Agentur Mindwork hilft mit Fotos, Filmen, Grafik- und Textarbeit bei der Selbstdarstellung.

BETRIEBSDATEN



Eichler Gartenideen

- ▶ **Firmengründung:** 1996
- ▶ **Gesellschaftsform:** GmbH & Co. KG
- ▶ **Geschäftsführer:** Bernhard Eichler
- ▶ **Umsatz:** 20,4 Mio. € (2020)
- ▶ **Gewinn:** k. A.
- ▶ **Materialkostenanteil:** 26,54 %
- ▶ **Betriebsmittellohn:** 14,20 €
- ▶ **Kalkulator. Stundenlohn:** 66,36 €
- ▶ **durchschn. Verrechnungssatz:** 49,50 €
- ▶ **Mitarbeiter:** 18, davon 2 Ingenieure, 1 Techniker, 1 Meister, 7 Gesellen, 3 Azubis, 3 Fachfremde
- ▶ **Mitarbeiter Büro:** 3
- ▶ **Bauleiter:** 1
- ▶ **Maschinenpark:** 5 Pkw, 6 Lkw, 6 Bagger/Minibagger, 4 Radlader
- ▶ **Auftraggeberstruktur:** Privat (97 %), Wasserpflanzenhandel (3 %)
- ▶ **Umsatz nach Leistungsbereichen:** Hausgarten mit Naturpools (97 %), Naturpoolbau (97 %), Pflanzenhandel (3 %)
- ▶ **Mitgliedschaften:** VGL Sachsen, ASC Europa, Schwimmteichverband Deutschland
- ▶ **EDV-Lösungen:** Galawork, Foster Arbeitssicherheit

pools. Und es gibt komplexe Projekte, die über die Werthaltigkeit ihrer Inhalte wirtschaftlich erfolgreich laufen. Die Standardisierung hat der Junior dabei zum Prinzip der Wertschöpfung erhoben. Die Firma baut mit wenigen, ausgewählten Materialien und macht einen Bogen um wartungsintensive Technikfeatures. „Wir haben unser Kebony, den Muschelkalk und die grüne Folie. Wenn jemand etwas Extravagantes haben möchte, muss er sich wen anders suchen“, spitzt der Unternehmer zu. Das Arbeiten mit selten verwendeten Baustoffen und Bauteilen verlangsamte die Abwicklung und provozierte Reklamationen, für deren Behebung dann wieder Arbeitskraft gebunden wurde. „Ich kann nur jedem Landschaftsgärtner raten, weniger Materialien zu verwenden, sich auf die Konzepte zu konzentrieren und die Zahlen auf Vordermann zu bringen“, meint Eichler – auch aus eigener Erfahrung. Nach der Arbeit mit den Beratern Jens Kullmann und Klaus Wolf verbesserte das Unternehmen deutlich seine Liquidität. „Wir konzentrieren uns gar nicht auf das Material, sondern auf die Pflanzen“, erklärt Eichler. Und die können dann gar nicht groß genug sein. Da gebe es Projekte, bei denen schon für einen sechsstelligen Betrag bei Bruns in Bad Zwischenahn Pflanzen bestellt seien, obwohl nicht mal das Haus steht.

Kein Vorlauf, aber viel Potenzial

Eichler spricht nicht von Auftragsvorlauf, sondern von Auftragspotenzial. Vereinfacht kann man sich das so vorstellen, dass er in Erstgesprächen den Spannungsbogen aufbaut, dann vermittelt, dass man eine Weile warten müssen und er den Auftrag dann abrufen, sobald wieder Kapazität da ist. Auf einer langen Liste hat er handschriftlich Namen mit Zahlen und einer Reihenfolge versehen. Das sei seine Planung für die



„Naturpools sind absolut unser Ding. Damit verdienen wir Geld. Punkt.“

Alexander Eichler

nächsten 12 Monate, sagt er grinsend. Die möglichen Projekte stehen in der Reihenfolge von Stunden- und Wertschöpfungspotenzial. Das sei der Dreh- und Angelpunkt. „Ich habe nur wenige Mitarbeiter, also müssen wir versuchen, möglichst kurz auf der Baustelle zu sein und da das Geschäft für das System zu machen.“ Es gebe auch immer ein, zwei Projekte im Jahr, bei denen experimentiert und Neues ausprobiert würde – aber die müssten gut vorkalkuliert sein. „Und wenn die Kunden zeigen, dass sie das schätzen, was wir machen, dann habe ich auch kein Problem, da mehr zu geben“, verrät der Unternehmer.

Dabei sind die Auftraggeber keine Promi-Kunden, Sportwagenfahrer oder Millionäre. Es geht eher um nette, bodenständige Leute, die Leistung und Einsatz zu würdigen wissen. „Unsere Kunden wollen oft auch gar nicht, dass Ruhm und Reichtum nach außen gestrahlt wird“, hat er festgestellt. Das gilt zum Beispiel für viele Mediziner, die überall auf dem Land verstreut leben,

KONTAKT



Eichler Gartenideen GmbH & Co. KG
 Bahnhofstraße 66, 08396 Waldenburg
 Telefon 037608/3368 Fax 23067
 Info@Eichler-Waldenburg.de
 www.Eichlers-Schwimmteiche.de
 www.eichler-waldenburg.de



3

ein gutes Einkommen haben, aber damit nicht protzen wollen. Das Konzept, nur für Auftragnehmer zu arbeiten, die auf der eigenen Linie liegen, zahlt sich mehrfach aus: Es gibt keinen Stress mit der Abrechnung, man wird weiterempfohlen und kann später auch mit neuen Kunden zur „Gartensafari“ vorbeikommen. „Das ist die beste Referenz für einen guten Job“, meint Eichler.

Richtig viel Geld für Marketing

Empfehlungen sind das eine. Aktives Marketing das andere. Hier unterscheidet sich die Firma besonders stark vom Branchendurchschnitt. Alexander Eichler hat sich eine Marketingagentur aus der Region gesucht und eine ganze Menge Geld für den öffentlichen Auftritt in die Hand genommen. Dabei sind nicht nur

eine neue Webseite und ein sehenswertes Kundenmagazin herausgekommen. „Das ist ein strategisches Projekt, das weit über ‚Mach mir mal einen Prospekt‘ hinausgeht“, erklärt der Unternehmer. „Die Agentur begleitet uns, wird pauschal bezahlt und macht auch das Jahr über Fotos und redaktionelle Arbeiten zu unseren Projekten.“ Alle Bilder im Magazin seien „100% Eichler“. Die Agentur ist

TR-SERIES

GPS SYSTEM

- MADE IN GERMANY -

SCHNELLE BERECHNUNG
VON POSITIONEN

SEHR LEICHT
UND KOMPAKT

MESSEN BEI LEICHTEN
ABSCHATTUNGEN

MESSEN AN WÄNDEN
UND IN GRÄBEN

SEHR GUTES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS

Theis Feinwerktechnik GmbH · Telefon: +49 (0) 6465 67-0
www.theis-feinwerktechnik.de · info@theis-feinwerktechnik.de

THEIS VERMESSUNG

quasi strategischer Teil des Unternehmens, kümmert sich um Social Media (@eichlergartenideen), optimiert die Website für die Suchmaschinen und filmt regelmäßig. Das dient nicht nur der Kundenakquise, sondern lockt auch potenzielle Mitarbeiter und Auszubildende an. Denn der Agentur ist es gelungen, die Qualitäten der Firma in Bildern zu fassen; hochwertig im Anspruch, aber doch nahbar und bodenständig im Auftritt. „Wir haben da richtig Gas gegeben und das hat sich ausgezahlt“, findet der Unternehmer.

Für einen der aufgearbeiteten Anhänger aus DDR-Produktion, welchen die Firma nutzt, um das komplette Baustellen-Equipment vorzuhalten, hat die Agentur Bildmotive entwickelt, die Familie und Mitarbeiter in einer

„Ich konzentriere mich nur auf die Bedürfnisse der Kunden.“

Alexander Eichler

sympathisch-selbstironischen Pose zeigen: den Vater fliegend auf einem Besen, den Sohn mit Kaffee duschend und dazu schöne Bildmotive und Stichwörter zum Thema Garten; Menschen, die mit Spaß bei der Sache sind und dabei schöne Dinge produzieren; sympathische Auftragnehmer, denen man gerne sein Geld gibt. Gleichzeitig dient der Anhänger auch als Anschauungsmaterial, mithilfe dessen auch ein Baustellenmitarbeiter von Eichler dem Kunden zeigen kann, wie es fertig aussieht.

Die Geschichte mit den Anhängern, die die Eichlers gebraucht kaufen und dann entsprechend aufrüsten, verrät

INFORMATIONEN

- ▶ **Bruns** | www.bruns.de
- ▶ **Carsten Iwan** | www.nullkommaneun.de
- ▶ **Kullmann & Meinen**
www.kullmann-meinen.de
- ▶ **Mindwork Marketing Agentur**
www.mindwork-agentur.de
- ▶ **Zeichenwerk Daniel Nies**
www.zeichenwerk.de



durchaus etwas über die Philosophie des Investierens. Denn auch wenn der Junior bereit ist, viel Geld ins Marketing zu stecken, so bleibt die Firma doch bei anderen Ausgaben sehr bodenständig. Auch beim Umbau der beiden Firmenimmobilien – eine direkt am Rande des gartenhistorisch spannenden „Grünfelder Parkes“ gelegen – ist viel Eigenleistung dabei. Das neue Lager in der ehemaligen Fensterfabrik hat die Familie in der Urlaubszeit organisiert. Die Außenanlagen des direkt am Stadteingang liegenden Ladengeschäftes sollen erst nach Betrachtung der Situation in Angriff genommen werden. „Da müssen dann erstmal wieder 200.000 Euro übrigbleiben“, beschreibt Eichler die Voraussetzungen für das Investment in die Freiflächen. Früher habe man ziemlich viel Geld in den Schaugarten gesteckt. Das mache aber gar keinen Sinn mehr. „Ich fahre lieber mit meinen Kunden in fertiggestellte Gärten. Da habe ich immer den aktuellen Stand“, erklärt er.

Dass das Konto inzwischen am Ende des Jahres gut gepolstert ist, hängt nicht zuletzt auch an der bereits erwähnten Beratung durch Kullmann & Meinen. Vor sechs Jahren wurde die Plankostenrechnung eingeführt. Gleichzeitig ist die Firma dazu übergegangen auch bei kleineren Investitionen langfristige Abschreibungen vorzunehmen. „Allein das hat uns geholfen, die Liquidität zu verbessern“, verrät der Unternehmer, der sich mittlerweile stark auf das Controlling konzentriert. Die Baustellen werden sauber nachkalkuliert und der Junior hat dabei festgestellt, dass er sich auf seine Vorkalkulationen ziemlich gut verlassen kann. Zusätzliche Margen bringt eine Mitarbeiterin, die bei den Eichlers abrechnet. Sie entwickelt eine geradezu künstlerische Fähigkeit, in den Tätigkeitsberichten der Mitarbeiter die Leis-

4 Die umgebauten Anhänger aus DDR-Produktion enthalten eine komplette Baustellen-ausrüstung und dienen zugleich dem Marketing.

5 Im neuen Lager herrscht Ordnung. Alles ist inventarisiert und vorrätig. So behält das Unternehmen den Überblick.

tungen aufzuspüren, die über das Angebot hinausgehen.

Der Naturpool bleibt zentrales Element

Und dann ist da die Kernkompetenz des Unternehmens. Gartenideen Eichler baut weiter im großen Stil Schwimmteiche und Naturpools. Das seien schon oft die Aufhänger, verrät der Junior. Früher hatte sich die Firma hauptsächlich auf reine Wasseranlagen fokussiert und den umgebenden Garten Garten sein lassen. Das gibt es immer noch, wenn der Kunde zum Beispiel nur einen Naturpool wünscht, oder Kollegenbetriebe die Teichbauleistungen als Ergänzung ihres eigenen Angebotes anfragen. Heute ist er oft der Start für mehr. Über die Wasseranlage lässt sich ein Preis kommunizieren und dann entwickelt sich daraus oft etwas viel Größeres. Dabei hält Eichler die Technik so simpel wie möglich: Rollabdeckungen, Gegenstromanlagen, Unterwasserleuchten – all das gibt es bei ihm nicht. Wer partout Leuchten will, bekommt eine Geschichte aus seiner Jugend erzählt; von dem Mädchen, das nicht mit baden gehen wollte, weil es durch die Strahler die Wasserflöhe gesehen hatte. Das wirkt. „Erstens gehen die Frauen nicht rein, zweitens taucht keiner da runter, wenn die Lampen mal kaputt sind und drittens: Sie sehen jede kleine Welle“, begründet der Unternehmer seine Ablehnung. Selbst mit dem besten Folienverleger der Welt habe man am

Ende Unebenheiten, die Schatten werfen und für die dann Geld abgezogen werde, obwohl die Folie perfekt liegt.

Auch Pools verkauft die Firma nicht. Wer bei der gründlichen Prüfung eher als Poolkunde identifiziert wird, bekommt zwar gerne einen Gartenentwurf (Preise derzeit bei 2.000 bis 2.500 Euro), aber auch die freundliche Empfehlung, ein anderes Unternehmen für die Umsetzung zu wählen. Naturpoolkunden sollen auch mal Algen akzeptieren können, um nicht mit falschen Erwartungen an die Sache ranzugehen und am Ende Reklamation zu produzieren.

„Wir haben unsere eigene Einheit“, erklärt Eichler und verweist auf die Systemplatten von Wolfgang Wesners Biofermenta als Teil des Konzeptes. Die wenigen und immer gleichen Komponenten liegen sauber geordnet und registriert im neu gestalteten Materiallager. „Was die Teichtechnik angeht, gibt es einen klaren Plan und der wird eingehalten.“

Das Konzept mit den Wasseranlagen geht auch deshalb auf, weil das Unternehmen genau die Fehler kennt, die zum Systemversagen führen können – gerade durch unkontrollierte Nährstoffeinträge. „Wenn ich da so sehe, was selbst renommierte GaLaBau-Unternehmen auf facebook posten – da denke ich mir: Passt auf, dass euch das nicht einholt“, warnt Eichler.

Die Pflege eher zurückgefahren

Abstand genommen hat der Junior von Gartenpflege im großen Stil. „Mir ist aufgefallen, je weniger Pflege ich mache, desto besser ist der Gewinn“, pointiert er. Der Kunde würde nicht selten Sonderwünsche erfüllt haben wollen, die sich nur schwer abrechnen ließen. Da komme man selten auf den angepeilten Stundensatz, begründet er und erzählt von der Dame, die Pferdewald für ihren Gemüsegarten haben wollte.

Auch da folgt Eichler einer eigenen Philosophie. Das Wort „pflegeleicht“ sei doof, findet er, aber die Gärten werden so angelegt, dass sie mit wenig Pflege auskommen. „Ich sage immer zu meinen Kunden, ihr müsst aufpassen, dass ihr euch für den Garten nicht einen Hausmeister einstellen müsst“, meint er lachend. Die Verwendung von unkrautfreiem Oberboden, große Gehölze, dichte Staudenpflanzungen, mineralischer Mulch und automatische Bewässerungsanlagen sorgen dafür, dass die Gärten handhabbar bleiben. Von Rasenrobotern hält er übrigens überhaupt nichts. „Wir legen den Garten so an, dass er perfekt fahren kann“, sagt er. Einbauen müsse das Gerät ein anderer.

Die Familie und ein gutes Team als Stärken

Das ganze Konzept funktioniert auch so gut, weil Vater und Sohn sich blendend verstehen und unterschiedliche Berei-

„Das Wort ‚pflegeleicht‘ ist doof, aber es muss für die Kunden machbar sein.“

Alexander Eichler

che beackern. Während der Sohn sich um Akquise und Strategie kümmert, organisieren der Vater den Baustellenablauf sowie die Bauvorbereitung und die Mutter den Kundenservice. „Wir hatten schon immer ein gutes Verhältnis und verstehen uns eigentlich blind“, sagt Eichler über die Beziehung zum Senior. „Mein Vater macht viel im Hintergrund, bereitet viel vor – hat den Blick für’s Detail.“ Bernhard und Birgit Eichler haben vollstes Vertrauen in den Nachfolger und seine Stärken. „Die Firma hat sich in den letzten drei Jahren richtig gut entwi-

ckelt. Das ist ganz klar Alex’ Verdienst“, sagt etwa Birgit Eichler über die Arbeit ihres Sohnes. Der lobt im Gegenzug die Offenheit seiner Eltern. Eichler hatte auch die Juniorenseminare des VGL Sachsen besucht und gemeinsam mit den anderen Teilnehmern eine eigene Seminarreihe eröffnet, die Senioren und Junioren gemeinsam besucht hatten. Für alle Teilnehmer war das eine echte Horizonsweiterung.

Zukunftssorgen kennt Eichler nicht. Als guter Verkäufer lässt er die Sachen entspannt auf sich zukommen. „Wer weiß, wie die Anforderungen der kommenden Generation sind?“ meint er. Was auch heißt: „Mir wird schon was einfallen.“ Dass das funktioniert, zeigen nicht nur die drei Azubis, die derzeit bei Gartenideen Eichler in der Lehre sind. Besonders durch die Kommunikation über Social Media wird bei vielen das Interesse für die Arbeit von Eichler Gartenideen geweckt. „Wir inspirieren potenzielle Neukunden, aber auch Bestandskunden und zeigen uns gleichzeitig auch als attraktiver, abwechslungsreicher Arbeitgeber. Schauen Sie einfach mal auf Instagram oder Youtube von Eichler – da finden Sie unter anderem unsere aktuelle Recruiting-Kampagne ‚Hart, Härter, Landschaftsgärtner‘ (siehe QR-Code S. 20) – das sind wir, das sind unsere Mitarbeiter und darauf sind wir stolz“, verrät Eichler.

TEXT: Tjards Wendebourg, Redaktion DEGA GALABAU

BILDER: Eichler, Wendebourg (4, 5)



www.dega-galabau.de

Ergänzende Informationen zum Beitrag finden Sie über den QR-Code oder über [dega5574](https://www.dega-galabau.de) (in die Suchmaske eintippen und das Lupe-symbol anklicken).



www.knumox.de

Blickfang - mehr als Sichtschutz