

## Gärtnern mit gemeinsamen Wurzeln

Als Franchise-System ist „Der Service Gärtner“ zwar noch ein junges Pflänzchen, für Gartengestalter, die bisher alleine gebuddelt haben, aber durchaus interessant.



Foto: Der Service Gärtner

Wenn alles wieder sprießt und blüht, sind die Dienste von Gartengestaltern gefragt

VON THOMAS WILHELM

Die Arbeit ist körperlich oft recht anstrengend“, sagt die gebürtige Kärntnerin Stefanie Wassermann, 30, über ihren Job. Dafür hat sie ihre Liebe zu Natur und Pflanzen zum Beruf gemacht und sich in der Fachhochschule in Klagenfurt zur Gartengestalterin ausbilden lassen.

### GEWINN- Bewertung: Der Service Gärtner

Preis/Leistung: ●●●○○  
Ausgereiftheit: ●●●○○  
Marktchancen: ●●●○○

Nach einer zwischenzeitlichen Anstellung in Tirol kam sie 2005 vorerst als Angestellte zu „Der Service Gärtner“ (DSG), einem jungen Franchise-System für Gartengestaltung mit Sitz am oberösterreichischen Irrsee. Seit 2010 führt sie dort als erste Franchise-Nehmerin den Franchise-Pilotbetrieb „Der Service Gärtner Mondseeland“.

#### Mietfläche reduziert Startkosten

„Es gibt zwei Möglichkeiten für den Einstieg bei DSG“, erklärt Wassermann: „Entweder man ist bereits selbstständig oder man ist Vorarbeiter in einer Gärtnerei und will sich selbständig machen.“

Im ersten Fall sei der Vorteil, dass man als Selbstständiger meist schon über Maschinen, Büro oder Lagerplatz verfüge. Im zweiten Fall müsse all das erst angeschafft werden. „Ein Auto und einen Anhänger braucht man auf jeden Fall“, so Wassermann, „aber die Maschinen müssen nicht unbedingt alle neu gekauft werden.“

Ihre eigenen Anfangsinvestitionen hätten lediglich rund 45.000 Euro betragen. Auch deshalb, weil sie den Grund, den sie als Stellfläche für Pflanzen oder für die Maschinengarage braucht, nur gemietet und nicht gekauft hat. Mietbare Flächen zu finden, ist laut Wassermann kein Problem: „Viele Ge-

meinden bieten auf Gewerbegründen am Ortsrand günstige Bauplätze an.“

Grundsätzlich besteht Wassermanns Firma nur aus ihr. Für die arbeitsintensive Zeit von Mitte März bis Dezember stellt sie aber je zwei Saisonangestellte und zwei Hilfsarbeiter an. Wenn wetterbedingt von Dezember bis März nichts zu tun ist, melden diese sich vorübergehend arbeitslos. „Das ist in der Branche üblich“, so Wassermann. Sie selbst nutzt die drei „toten“ Wintermonate meist zur Weiterbildung.

#### Gartenpflege und Gestaltung

In der Saison dreht sich alles um zwei annähernd gleichwertige Umsatzbringer. „Die Kunden wollen einerseits Gartenpflege, wie beispielsweise Hecken schneiden, und andererseits Gartenneu- oder -umgestaltung“, erklärt die Gartenfachfrau.

Bei der Gestaltung bietet Wassermann sowohl Beratung wie auch Ausführung an, bei Sonderwünschen wie einem Teich arbeitet sie mit entsprechenden Spezialisten zusammen.

Insgesamt setzt die Franchise-Nehmerin rund 230.000 Euro jährlich um, etwa 15 Prozent davon bleiben ihr als Gewinn vor Steuern. Wassermann: „Ein wichtiger Umsatzbringer sind Pflanzen. Diese selbst zu ziehen zahlt sich nicht aus, ich kaufe sie bei Baumschulen.“

#### Ab 15.000 Euro Eigenkapital

Hinter „DSG – Der Service Gärtner“ steht Reinhard Sperr aus Oberhofen am Irrsee im oberösterreichischen Salzkammergut. Er will mit seinem noch recht jungen