



Positionspapier des Bundesverbandes Einzelhandelsgärtner (BVE) im Zentralverband Gartenbau e.V. (ZVG), Verband Deutscher Garten-Center e.V. (VDG), Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten e.V. (BHB)

Forderung nach einer neuen Fachrichtung im gärtnerischen Fachhandel

Der gärtnerische Fachhandel ist ein vielfältiger und leistungsstarker Wirtschaftszweig, mit einer Vielzahl an Produkten und individuellen Dienstleistungen. Derzeit bieten mehr als 15.000 Betriebe im gärtnerischen Fachhandel an knapp 18.000 Standorten bundesweit ihre Produkte und Dienstleistungen an. Mit ca. 7 Mrd. € Umsatz und mehr als 90.000 Beschäftigten ist der gärtnerische Fachhandel in Deutschland breit aufgestellt.

Hintergrund

Vor allem das pflanzliche Angebot wird von den Kunden sehr gut angenommen. Hierzu werden Pflanzen vielerorts nicht mehr selbst produziert, sondern mehrheitlich zugekauft und weiterkultiviert. Ebenso gewinnt das Dienstleistungsangebot zunehmend an Bedeutung. So haben sich viele gärtnerische Produktionsbetriebe zu Einzelhandelsgärtnereien, Gartencentern, gärtnerischen Fachbaumärkten und Verkaufsbaumschulen spezialisiert.

Durch die zunehmende Spezialisierung sind viele Betriebe nicht (mehr) als Ausbildungsbetrieb anerkannt und können somit ihre benötigten Fachkräfte, aufgrund der Vorgaben zur Ausbildungsstättenverordnung, nicht mehr ausbilden. In vielen Regionen kann die Verbundausbildung nicht durchgeführt werden, da Partnerbetriebe fehlen oder infrastrukturell zu weit auseinanderliegen.

Warum brauchen wir eine neue Fachrichtung?

Der gärtnerische Fachhandel benötigt hervorragend ausgebildete Fachkräfte, um dem immer größer werdenden Wunsch des Kunden zu einer fachlichen Beratung mit umfangreichem Pflanzenwissen nachzukommen. Diese Verkaufstalente fehlen der gesamten Branche des gärtnerischen Fachhandels.

Die derzeit gängigen Lösungen der Ausbildung Gärtner/in z.B. des Schwerpunktes „Beraten und Verkaufen“ in den Fachrichtungen Zierpflanzenbau, Staudengärtnerei und Baumschule reichen hierzu nicht aus. Diese Insellösungen müssen in einer neuen Fachrichtung kanalisiert werden. Das Beraten der Kunden wird immer anspruchsvoller. Fragen zur Pflanzenvielfalt, Biodiversität, des integrierten Pflanzenschutzes, der nachhaltigen Düngung, der Umgang mit torffreien Substraten sind nur einige, welche die Ansprüche der Gesellschaft an die gärtnerische Fachkraft spiegeln. Der/die Gärtner/in im gärtnerischen Fachhandel muss in der Lage sein, diese Kompetenzen an den Kunden zu vermitteln.

Wir wollen mit der neuen Ausbildungsrichtung junge Menschen erreichen, deren Interesse eine Kombination von hervorragendem gärtnerischem Wissen mit Verkaufskompetenz ist. Deshalb fordern wir eine zusätzliche Fachrichtung im Ausbildungsberuf Gärtner/in für den gärtnerischen Fachhandel.

Wie soll die neue Ausbildung aussehen?

Die neue Fachrichtung im gärtnerischen Fachhandel soll sich in die bestehende erfolgreiche Struktur der gärtnerischen Berufsausbildung einfügen. Die Verbände stehen einer 24-monatigen gemeinsamen breiten gärtnerischen Fachbildung positiv gegenüber. Auf die zweijährige Fachbildung zum/r Gärtner/in folgt die zwölfmonatige fachspezifische Bildung für den gärtnerischen Fachhandel. Neben einem breiten gärtnerischen Fachwissen sollen die kaufmännischen, digitalen und absatzfördernden Inhalte in Bezug auf die gärtnerische Produktvielfalt aller Sparten in den Mittelpunkt gestellt werden. Nach drei Jahren erwirbt der/die Auszubildende seinen Abschluss.

Mit der Einführung einer zusätzlichen Fachrichtung wird die Zahl der Ausbildungsangebote und Ausbildungsbetriebe erhöht und somit mehr Fachkräfte für die Branche ausgebildet.

Was müssen Gärtner/innen im gärtnerischen Fachhandel können?

Neben einem breiten Fachwissen, dem Umgang mit und die Pflege von Pflanzen, rücken besonders das Verkaufen und Beraten im komplexen Sachverhalt der Vermarktung gärtnerischer Pflanzensortimente und Hartwaren in den Vordergrund. Weitere Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten sind:

1. Umgang mit technischen Einrichtungen in Kultur- und Verkaufsräumen. Darunter fallen die technischen Steuerungseinrichtungen zur Belichtung, Schattierung, Lüftung und Bewässerung sowie die verkaufsspezifischen Techniken in der Ausrichtung der Beleuchtung und des Aufbaus zur Warenpräsentation.
2. Der Umgang mit den technischen Einrichtungen bildet die Basis für pflanzenpflegerische und qualitätssichernde Maßnahmen. Neben dem Bewässern, Düngen, zählen zu diesem Bereich Warenpräsentation und Pflanzenschutzmaßnahmen.
3. Gärtnerische Produkte und Hartware müssen aufbereitet, ggf. eingelagert und versendet werden. Darunter fallen:
 - Pflanzensortiment: Zierpflanzen, Stauden, Baumschulware, Kräuter, Gemüse, Saatgut, Zwiebeln
 - Hartwarensortiment: Töpfe, Kübel, Gartenwerkzeuge, Dünger, PSM, Substrate und Dekoartikel
4. Verkaufen, Beraten und Service im gärtnerischen Fachhandel.
 - Beratungsgespräche zu Waren, Pflanzensortiment, zur Pflanzenverwendung und Pflanzenschutz sowie Düngung
 - Bestellprozesse und Reklamationen durchführen. Umgang mit Kassensystemen und Warensysteme.
 - Serviceleistungen mit Überwinterung, Balkon- und Terrassenbepflanzung und Floristikarbeiten der Saison (Schalen, ggf. Sträuße)
5. Marketingstrategien in der Warenpräsentation gärtnerischer Produkte anwenden

Wo wird die neue Fachrichtung ausgebildet?

Die Ausbildung im gärtnerischen Fachhandel soll in Einzelhandelsgärtnereien, Gartencentern, gärtnerischen Fachbaumärkten und Verkaufsbaumschulen ausgebildet werden. Für die Zulassung zur Ausbildungsstätte sind charakteristische Merkmale maßgeblich. Darunter fallen ein breites Pflanzensortiment, ausreichend große Verkaufsgewächshausflächen, eine breite Produktpalette gärtnerischer Produkte u.a. Erden, Pflanzenschutz- sowie Düngemittel und Pflanzenschutzberatung. So können die Inhalte der gärtnerischen Vermarktung in Theorie und Praxis gleichermaßen und handlungsorientierter vermittelt werden.

Um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, sollen alte und neue Ausbildungsbetriebe dazugewonnen werden. Dazu gehören auch Gartenabteilungen der Baumarkt- und Gartencenterketten. Einem Abwerben von Produktionsgärtnern/innen könnte so entgegengewirkt werden. Baumärkte mit einem breiten gärtnerischen

Pflanzen- und Hartwaresortiment bereichern als neuer Ausbildungsort für Gärtner/innen die Möglichkeit neues Fachpersonal für die gesamte Branche des gärtnerischen Fachhandels auszubilden.

Abgrenzung zu anderen gärtnerischen Fachrichtungen und Berufen

Abgrenzung Fachrichtung Zierpflanzenbau/Staudengärtnerei/Baumschule mit dem Schwerpunkt „Verkaufen und Beraten“ sowie dem Pflanzenfachberater/in

Bislang gibt es die Möglichkeit Auszubildenden in den Produktionsfachrichtungen Zierpflanzenbau, Staudengärtnerei und Baumschule über den Schwerpunkt „Verkaufen und Beraten“ verstärkt Inhalt des Endverkaufs. Es fehlen die Kompetenzen in den Bereichen Marketing, Verkaufsförderung und Kommunikation. Die inhaltliche Tiefe des Schwerpunkts reicht nicht aus, auf zukünftige Herausforderungen vorbereitet zu sein. Zudem wird der Schwerpunkt nicht in allen Bundesländern angeboten.

Die Einführung der neuen Fachrichtung soll die Brückenlösung des Schwerpunkts „Verkaufen und Beraten“ in den Produktionsfachrichtungen ersatzlos ersetzen.

Abgrenzung vom Kaufmann/-frau im Einzelhandel

Den im Einzelhandel ausgebildeten Kaufleuten wird es nur schwer möglich sein, das gärtnerische Wissen in Kombination mit der Vermarktung zu erlangen. Hierfür bedarf es neben den geeigneten Ausbildern/-innen (z.B. Gärtnermeister/in) auch geeignete Ausbildungsorte. Kaufleute kommen mit dem breiten Pflanzenwissen in ihrer praktischen und theoretischen Ausbildung nicht in Berührung.

Abgrenzung zur Fortbildung Kundenberater/-in im Gartenbau

Voraussetzung für die Weiterbildung zum/zur „Kundenberater/-in im Gartenbau“ ist in der Regel eine Abschlussprüfung in einem anerkannten Ausbildungsberuf. Nicht zwingend hierfür ist eine Ausbildung zur/zum Gärtner/in. Zugangsberechtigt sind auch Personen, die eine Ausbildung zur/zum Landwirt/-in, Winzer/in, Hauswirtschafter/in oder Forstwirt/in absolviert haben. Die Fortbildung kann eine grundständige gärtnerische Ausbildung daher nicht ersetzen.

Der gärtnerische Fachhandel ist auf hervorragend ausgebildete Fachkräfte angewiesen. Diese müssen zukünftig noch mehr als heute in der Lage sein, gärtnerische Kompetenz kundengerecht zu vermitteln. Dafür ist eine Ausbildung unabdingbar, die beides miteinander verbindet, breites gärtnerisches Fachwissen sowie Kompetenzen im Verkaufen und Beraten. Deshalb sprechen sich die unterzeichnenden Verbände gemeinsam für die Einführung einer neuen Fachrichtung des gärtnerischen Fachhandels aus.



Reiner Höpken

Vorsitzender
Bundesverband
Einzelhandelsgärtner



Martina Mensing-Meckelburg

Vorsitzende
Verband Deutscher Garten-Center e.V.



Dr. Peter O. Wüst

Hauptgeschäftsführer
Handelsverband Heimwerken,
Bauen und Garten e.V.



Zentralverband
Gartenbau e.V. (ZVG)



VERBAND
DEUTSCHER
GARTEN-CENTER



Handelsverband
Heimwerken · Bauen · Garten