BERATUNG 360°
Impulse | Strategie | Gemeinsam

26.08.2025 - TAG 1 - AGENDA „GREEN NEXT 2025“

ZEIT	REFERENTEN	TITEL	INHALT
9:00 - 9:30	BERATER	WILLKOMMEN TAGES CHECK IN	● Willkommen ● Themen Heute: Erklärung Netzwerk / „Do´s & Don´ts“ während der Vorträge für die Zuhörer etc. / Hinweise Aufzeichnung / Portal / Erreichbarkeit / Webseite / …
9:30 - 10:30 + 30min offene Fragen	THOMAS VOGLER UND KARL-HEINZ DAUTZ	LEADERSHIP: DIE WURZEL DES ERFOLGS Mit konsequentem Führungsverhalten Erfolg sichern	● Leadership: Die Wurzel des Erfolgs: Wie konsequentes Führungsverhalten und ethische Reflexion dauerhaften Erfolg sichern. ● Mitarbeiter im Wandel: Die neue Entscheidungsfreiheit. Warum der gesellschaftliche und wertebasierte Wandel für Unternehmen entscheidend ist. ● Widerstandsfähigkeit statt Veränderungsdruck: Der Schlüssel zur Resilienz. Von Reizbarkeit zur Resilienz: Strategien zur Steigerung der Produktivität durch organisatorische Widerstandsfähigkeit. ● Führung in der Balance: Zwischen Selbstbild und Fremdbild. Warum eine klare Zielkommunikation und Disziplin unverzichtbare Führungskompetenzen sind. ● Arbeitsmarkt der Zukunft: Wettbewerbsvorteile sichern. Flexible Arbeitsmodelle und Beteiligungsstrategien als Antwort auf gesellschaftliche und wirtschaftliche Veränderungen.
bis 11:00	PAUSE & ÜBERGANG		
11:15 - 12:15 + 30min offene Fragen	THOMAS VOGLER UND ERWIN GERMANN	ZUKUNFTS-FÄHIGKEIT BEGINNT BEI DEN MENSCHEN Warum Geld allein keine Talente bringt	● Warum Top-Leute heute nach Werteklarheit und Haltung suchen ● Wie Betriebe in der Grünen Branche ihren Purpose formulieren und zeigen können ● Wie man sich vom Image „billig & körperlich hart“ löst - „Führen statt Fluchen – Warum Teamprobleme Chefsache sind“ ● Warum Motivation nicht durch Pizza, sondern durch Struktur, Klarheit und echte Kommunikation entsteht ● Wie moderne Teamführung im Gartenbau, bei Endverkaufs- und Produktionsbetrieben konkret aussehen kann ● Tools & Praxisbeispiele für Team-Meetings, Fehlerkultur und Rollenklärung ● Was Führungskräfte heute verlernen müssen, um morgen wirksam zu sein - „Jugend? Kein Bock? Oder keine Botschaft?“ ● Warum Azubis heute anders denken – und das gut ist ● Wie Betriebe in der Grünen Branche moderne Ausbildungsarbeit als Wettbewerbsvorteil nutzen ● Wie man Schulen, Eltern & Instagram zusammenbringt ● Welche Stories junge Menschen wirklich erreichen und was sie abschrecken
bis 14:00	MITTAGSPAUSE		
14:00 - 15:00 + 30min offene Fragen	RUPERT FEY UND TORSTEN BRÄMER	LEADERSHIP: SOCIAL MEDIA Pflicht und Kür zugleich!	● Warum Social Media Pflicht ist – gerade auch für kleine Betriebe: Was die großen Accounts zeigen: Social Media bringt Reichweite, Marke, Kundenbindung – und kostet weniger, als viele denken ● Privatkunden erreichen: Tipps, wie Gartencenter Floristen & Gärtnereien Kunden emotional packen – mit Stories, Bildern, Aktionen. ● Branchen-Sichtbarkeit & B2B-Netzwerk: Wie Betriebe sich auch als Experten für die Branche positionieren (z. B. mit LinkedIn, Fachbeiträgen, Einblicken in Innovation). ● Praxis-Check: Was funktioniert gerade auf Instagram. TikTok, Facebook? Worauf darf man verzichten?
15:30	TAGESRÜCKBLICK UND ABSCHLUSS		

27.08.2025 - TAG 2 - AGENDA „GREEN NEXT 2025“

ZEIT	REFERENTEN	TITEL	INHALT
9:00 - 9:15	BERATER	WILLKOMMEN TAGES CHECK IN	● Willkommen ● Themen Heute: Erklärung Netzwerk / „Do´s & Don´ts“ während der Vorträge für die Zuhörer etc. / Hinweise Aufzeichnung / Portal / Erreichbarkeit / Webseite / …
9:15 - 10:15 + 30min offene Fragen	OLIVER MATHYS UND PAUL LAMPERT	VERLIEREN WIR DIE HOBBY-GÄRTNER? Warum torffreie Erden neue Beratung am POS erfordern	● Blumenerde? Egal! – Warum Hobbygärtner am POS kaum hinschauen. Torffreie Produkte allein reichen nicht – wer Hobbygärtner erreichen will, muss umdenken. Warum viele Kaufentscheidungen bei Erden beiläufig fallen und wie gute Beratung trotzdem ankommt. ● Dünger, Gießkanne, Frust – Was torffreie Erden in der Praxis fordern. Reallabore zeigen: Viele Pflegeprobleme entstehen durch fehlendes Know-how. Wir zeigen, wo Hobbygärtner stolpern – und wie Handel und Hersteller gezielt unterstützen können. ● Aufsteller statt Aufklärung? – Wie POS-Material wirklich wirken kann. Eye-Tracking und Choice-Experimente belegen: Was zählt, ist Klarheit. Welche Verpackungsinfos und POS-Hilfen Kaufentscheidungen beeinflussen – und welche nicht. ● Der neue Gärtner-Typ? – Was die Zielgruppe heute von uns erwartet. Drei Gärtnertypen, drei Erwartungshaltungen: Vom nachhaltigen Überzeugungstäter bis zur ratlosen Gelegenheitsgärtnerin – wer verkaufen will, muss differenzieren.
bis 11:00	PAUSE & ÜBERGANG		
11: 00 - 12:00 + 30min offene Fragen	THOMAS VOGLER UND ANDREAS SUDECK	MARKTANALYSE: WO STEHT DIE BRANCHE WIRKLICH? Branchen Daten analysieren - erfolgreiche Entscheidungen treffen	● Starke Entscheidungen durch fundierte Zahlen: Daten sind das Wurzelwerk für eine erfolgreiche betriebliche Zukunft. Welche Kennzahlen sind zu beachten? ● Der Marktüberblick: Hier stehen die Fachbetriebe der Grünen Branche. Aktuelle Statistiken und Branchenbarometer zeigen, wo die Chancen und Wachstumsfelder liegen. Wie Klimawandel, Konsumverhalten und Kostensteigerungen die wirtschaftlichen Zahlen beeinflussen ● Mit erfolgreichen Strategien aus der Praxis den Herausforderungen stellen: Lösungsansätze für bewährte Reaktionen auf aktuelle Herausforderungen. Leicht umsetzbare praxisrelevante Maßnahmen, welche zum Erfolg führen. Branchenspezialisten berichten: Was Gewinner anders machen ● Der Blick in die Zukunft: Neuausrichtung der unternehmerischen Wurzeln. Strategische Empfehlungen für nachhaltiges Wachstum und Resilienz.
bis 14:00	MITTAGSPAUSE		
14:00 - 15:00 + 30min offene Fragen	NICOLE KLATTENHOFF UND RUPERT FEY	GEMEINSAM STARK In Kooperationen weiter kommen ohne zu viel Reibung	● Gemeinsam sichtbar – stärker als allein: Wie Markenverbünde den Mitgliedsbetrieben mehr Reichweite, Profil und Marktzugang ermöglichen. ● Know-how teilen – Fehler vermeiden: Durch Schulungen, Austausch und gemeinsame Projekte profitieren alle – kein Betrieb muss jeden Fehler selbst machen. ● Vertrauen, Regeln & Identität: Kooperation funktioniert nur, wenn alle mitziehen, gemeinsame Werte leben und sich auf Standards zunverpflichten. ● Vom Netzwerk zum Wettbewerbsvorteil: Wie man aus einer losen Kooperation ein echtes Verkaufsargument für Kunden macht und es einen spürbaren Mehrwert der Mitglieder gibt. ● Gemeinsam Innovation stemmen: Beispiele wie Euro Plant Tray zeigen, wie Kooperation große Branchenthemen wie Nachhaltigkeit und Mehrweg vorantreibt. ● Bündeln statt verzetteln: Plusplants lebt es vor, wie man gemeinsame Markt- und Nachhaltigkeitsziele aufsetzt, um als Gruppe stärker zu agieren. ● Kooperation als Sprachrohr zur Politik & Industrie: Gemeinsam wird man gehört – allein ist man oft nur „ein Betrieb unter vielen“. ● Kooperation braucht Führung & Mut: Ohne klare Steuerung, Verantwortlichkeiten und unternehmerischen Mut bleibt es bei schönen Ideen – Umsetzung ist alles.
15:30	TAGESRÜCKBLICK UND ABSCHLUSS		