

1 Branche in Kürze

Trotz schwierigem Lockdown-Start hat sich der Einzelhandel mit Blumen und Pflanzen 2021 insgesamt wieder positiv entwickelt. Er erzielte ein starkes Umsatzplus von 9,9%. Hierzu hat besonders der anhaltende Trend zu Homing und Gardening beigetragen. Damit konnte die Branche vollständig am Wachstum des gesamten Blumen- und Gartenmarktes partizipieren. Aber auch branchenfremde Anbieter wie der Lebensmitteleinzelhandel profitierten vom One-Stop-Shopping und legten stark zu. Das Marktvolumen bei Gartenpflanzen, Zimmerpflanzen und Schnittblumen stieg insgesamt um 9,6%. Diese Entwicklung setzte sich 2022 fort. Dabei bewegen sich die Umsätze oberhalb des Vorkrisenniveaus.

Viele traditionelle Betriebe vom Markt verschwunden

Zum Einzelhandel mit Blumen und Pflanzen zählen Blumen-/Floristikfachgeschäfte, Einzelhandels-gärtnereien, Fachgartencenter sowie der Samenfachhandel. Eine Vielzahl kleiner und mittlerer Betriebe dominiert die Branche. Neben eigenständigen, inhabergeführten Fachgeschäften und -gartencentern gibt es zudem Filial- und Franchisesysteme.

Der klassische Fachhandel konkurriert mit diversen Betriebsformen aus dem branchenfremden Lebensmitteleinzelhandel sowie dem Onlinehandel, aber auch mit Gartencentern/-abteilungen der Bau- und Heimwerkermärkte. Marktführer der Branche sind seit Jahren die bundesweit agierenden Unternehmen Dehner, Pflanzen-Kölle, Blumen Risse und Blume 2000.

Die Zahl der Betriebe sinkt seit Jahren – viele traditionelle Fachhandelsgeschäfte sind bereits vom

Markt verschwunden. Auch die Anzahl der organisierten Fachgartencenter ist aufgrund des Verkaufsflächenüberangebotes an vielen Standorten leicht rückläufig. Allerdings hält man am bestehenden Personal fest. Das starke Umsatzwachstum hat der Branche eine deutlich verbesserte Umsatzrentabilität beschert. Kostendruck entsteht indes aus gestiegenen Materialaufwendungen, die sich aus Preissteigerungen, erhöhten Energiekosten und Lieferengpässen ergeben.

Nachhaltigkeit und Klimaanpassung gewinnen an Bedeutung

Ein attraktiver und gut frequentierter Standort, hervorragende Sortimentsqualität und absolute Frische der Ware, exzellente Floristik sowie hohe Beratungskompetenz sind für den Unternehmenserfolg unabdingbar. Hinzukommen Faktoren wie Nachhaltigkeit bzw. regionale Produktherkunft, eine umwelt- und sozialverträgliche Warenproduktion, eigene Onlineaktivitäten im Ein- und Verkauf sowie attraktive geldwerte Garantieleistungen. Überlebenswichtig können zudem Kooperationen in Einkauf/Marketing und strategische Allianzen mit Herstellern/Erzeugern sein. Ungünstige Wetterbedingungen, insbesondere zum Saisonstart, wirken sich dagegen negativ aus.

Neue Möglichkeiten eröffnen die Digitalisierung sowie das veränderte Verbraucherverhalten: Diese fragen verstärkt nachhaltig produzierte, klimangepasste sowie hochwertige Blumen und Pflanzen nach. Auch der E-Commerce wird zunehmend wichtiger.

Die Branche weist insgesamt geringe Nachhaltigkeitsrisiken auf (S-ESG-Score Note B).

Auszug aus Kap. 6: Chancen und Risiken im Überblick

Chancen
Attraktiver, frequenzstarker Standort
Gute Witterungsbedingungen, positive Konjunktur
Risiken
Preiswettbewerb mit branchenfremden Anbietern
Fehlender Onlineauftritt bei verändertem Kaufverhalten

Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

Inhalt

1	Branche in Kürze	2
2	Branchenbeschreibung	4
3	Branche in Zahlen	5
3.1	Volkswirtschaftliche Kennzahlen	5
3.2	Branchenspezifische Kennzahlen der Sparkassen-Finanzgruppe	13
4	Branchenwettbewerb	17
4.1	Wettbewerbssituation	17
4.2	Bedeutende Unternehmen	20
5	Rahmenbedingungen	22
6	Trends und Perspektiven	25
	Glossar	31
	Programm der Branchenreports 2022	33
	Impressum	34

