

Im Fokus: GaLaBau 2026 in Nürnberg

Kullmann und Meinen
IM FOKUS 3/2026



#GALABAU 2026

**Wir sind dabei
und freuen uns
auf Sie!**

#AUS DER PRAXIS

**Stundenverrech-
nungssätze und
AGK-Zuschläge**

#KUM-TEAM

**Verstärkung
im KuM-Team:
Felizia Zoe Schocke**

GALABAU 2026

Wir freuen
uns auf Sie!

Die GaLaBau 2026 in Nürnberg steht vor der Tür und wir sind wieder dabei.

In diesem Jahr finden Sie uns gemeinsam mit galawork auf einem Gemeinschaftsstand. Besuchen Sie uns am Stand **3A-305** nahe dem Stand des BGL und lassen Sie uns persönlich über die Themen sprechen, die Sie als Unternehmer aktuell beschäftigen.

Denn eines wissen wir aus über 20 Jahren Beratungspraxis: Jedes Unternehmen steht vor eigenen Fragestellungen.

Vielleicht ist es das **#Controlling**: Stimmen die Ergebnisse trotz voller Auftragsbücher? Vielleicht die **#Unternehmensnachfolge**: Welcher Weg passt zu Ihnen und Ihrem Unternehmen? Oder es geht um Ihre **#Strategie**: Wo soll Ihr Unternehmen in einigen Jahren stehen? Auch das Thema **#Mitarbeiterentwicklung** treibt viele GaLaBau-Unternehmer:innen um: Wie verteilen Sie Verantwortung auf mehr Schultern?

Ganz gleich, welches Thema Sie gerade umtreibt: Wir freuen uns auf den offenen Austausch mit Ihnen an unserem Stand. Bringen Sie Ihre Fragen mit, wir bringen unsere Praxiserfahrung ein.

GaLaBau 2026, Nürnberg
15.-18.9.2026 – Stand 3A-305

Wir freuen uns auf Sie!

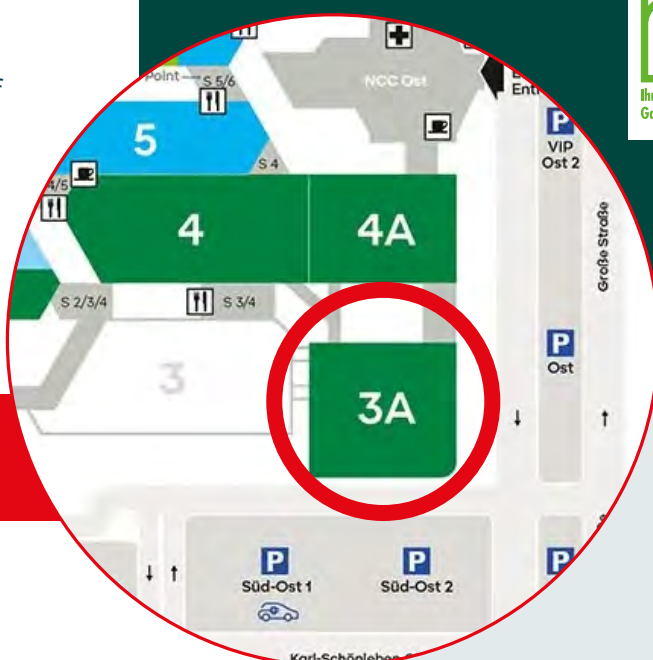


GaLaBau 2026

GALABAU EXPERTEN-FORUM

Beim **GALABAU EXPERTEN-FORUM** hat dieses Jahr unser Berater Marcel Lehmeier das Thema „Unternehmensteuerung im GaLabau“ für Sie im Fokus.

NICHT VERPASSEN!
18.9. // 11:30 Uhr
BGL-Messestand (3A-111)



#KALKULATION

Warum der Marktpreis nicht Ihre Kalkulation ersetzt

Viele Betriebe im Garten- und Landschaftsbau kalkulieren ihren Stundenverrechnungssatz nach Erfahrungswerten oder orientieren sich am „Marktpreis“. Das mag auf den ersten Blick praktikabel wirken, ist aber betriebswirtschaftlich riskant. Denn wer seine Kosten nicht sauber ermittelt, kalkuliert am eigenen Betrieb vorbei.

Erfahrungswerte statt Kalkulation: ein riskantes Vorgehen

Der Stundenverrechnungssatz ist mehr als eine Zahl auf dem Angebot. Er muss alle Kosten decken, die ein Betrieb je produktiver Stunde tatsächlich verursacht: Personalkosten, variable Gemeinkosten,

fixe Gemeinkosten, das Geschäftsführergehalt, Zinsen, Abschreibungen und einen angemessenen Gewinn. **Grundlage dafür sollte immer eine fundierte Plankostenrechnung sein**, sie plant alle diese Kostenbestandteile systematisch im Voraus und macht damit den Gewinn zu einer kalkulierbaren Größe, statt ihn dem Zufall oder dem Wettbewerb zu überlassen.

Knappe Margen: Wie schnell ein Fehler ins Minus kippt

Wie eng die Margen tatsächlich sind, zeigt ein Blick in ein durchschnittliches GaLaBau-Unternehmen: Von 1,00 Euro Gesamtleistung bleiben am Ende durchschnittlich gerade einmal 5 bis 6 Cent Gewinn vor Steuern. Wird auch nur ein Kostenbaustein falsch angesetzt, kippt das Ergebnis schnell ins Minus.

Wie schnell sich ein kleiner Fehler summiert, zeigt ein einfaches Rechenbeispiel: Ein durchschnittliches Unternehmen mit zehn Mitarbeitenden erbringt im Jahr rund 14.500 Produktivstunden. Ist der Stundenverrechnungssatz nur um 1 Euro zu niedrig bemessen, entsteht daraus ein direkter Verlust von 14.500 Euro. Ohne dass an anderer Stelle im Betrieb etwas falsch gelaufen wäre. >>



Die Allgemeinen Geschäftskosten (AGK) im Blick behalten

Unter den genannten Kostenbestandteilen verdient ein Posten besondere Aufmerksamkeit: die Allgemeinen Geschäftskosten (AGK). Sie sind die übergeordneten Kosten des gesamten Unternehmens, etwa für Maschinen, Büro, Versicherungen und Geschäftsführung. Da sie sich keiner einzelnen Baustelle direkt zurechnen lassen, fließen sie in der Plankostenrechnung als Zuschlag auf die Herstellkosten ein. Zusammen mit einem Aufschlag für Wagnis und Gewinn ergibt sich daraus am Ende der Angebotspreis.

Genau hier liegt die Krux: Der AGK-Zuschlag ergibt sich ausschließlich aus der tatsächlichen Kostenstruktur des eigenen Unternehmens und lässt sich nicht aus Fremdvergleichen oder Erfahrungswerten anderer Betriebe ableiten, ebenso wenig wie der Stundenverrechnungssatz selbst.

Stundensatz und Marktpreis: zwei Paar Schuhe

Ein Missverständnis hält sich hartnäckig: Der so kalkulierte Stundenverrechnungssatz sei automatisch auch der Preis, den man am Markt durchsetzen müsse oder könne. Das stimmt nicht und muss es auch nicht. Der Markt fragt nicht danach, wie ein Betrieb kalkuliert, sondern zahlt, was Leistung, Wettbewerbssituation und Verhandlung hergeben.

Genau deshalb ist die saubere Ermittlung des eigenen Stundenverrechnungssatzes so entscheidend: Er ist nicht der Preis, sondern die Leitplanke, innerhalb derer sich unternehmerisches Handeln bewegen darf. Erst wenn die eigenen Kosten bekannt sind, lässt sich im zweiten Schritt bewusst auf den Marktpreis reagieren, etwa über eine strategische Angebotskalkulation, die je nach Auftragslage, Wettbewerbsdruck oder Kundenbeziehung bewusst über oder unter dem intern kalkulierten Satz liegt. Wer seine Leitplanken nicht kennt, verhandelt dagegen im Blindflug: Jeder Nachlass, jede Sonderkondition wird zum Risiko, weil niemand mehr sagen kann, ob am Ende noch Substanz übrig bleibt.

FAZIT

Der Stundenverrechnungssatz ist das Ergebnis einer durchdachten Plankostenrechnung und kein Wert, den man sich aus Branchenvergleichen zusammensucht. Wer seinen Stundenverrechnungssatz betriebsindividuell herleitet und regelmäßig überprüft, schafft die Grundlage für eine belastbare Kalkulation.

Sie möchten wissen, ob Ihr Stundenverrechnungssatz belastbar kalkuliert ist?

Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Kostenstruktur transparent zu machen, eine fundierte Plankostenrechnung aufzubauen und daraus verlässliche Grundlagen für Ihre Kalkulation und Preisentscheidungen abzuleiten. Buchen Sie einfach online eine **kostenfreie Erstberatung. //**

**Hier
Online-
Termin
buchen!**

#KUM-TEAM-TAGE 2026

Zwei Tage Harsewinkel

Raus aus dem Alltag, ab nach Harsewinkel: Dieses Jahr haben wir unsere Team-Tage in den historischen Mauern der Klosterpforte verbracht ...

... und uns mit den Themen beschäftigt, die uns gerade umtreiben: dem Abgleich unserer Unternehmensstrategie, der Planung unseres Messestands auf der GaLaBau 2026 in Nürnberg und der Weiterentwicklung unserer Controllingsoftware KERplus®.

Am zweiten Tag ging's raus zu Meyer zu Hörste Garten- und Landschaftsbau nach Bad Rothenfelde, einem Kunden der ersten Stunde, mit dem uns seit über 20 Jahren eine echte Freundschaft verbindet. Für unsere Kolleginnen und Kollegen aus IT, Marketing und Back-



Besuch bei Meyer zu Hörste GmbH

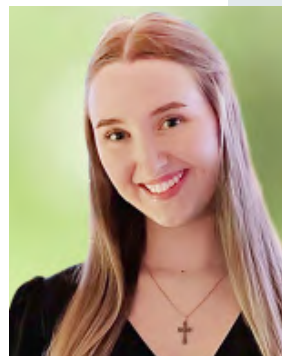
office, die sonst nicht ständig bei Kunden vor Ort sind, war das ein echtes Highlight: Einblicke in den Betriebshof und eine Minibagger-Challenge, bei der sich vor allem unser IT-Team austoben durfte.

Danke auch noch einmal an dieser Stelle an die Familie Meyer zu Hörste für den herzlichen Empfang! Und schön, dass wir mal wieder Team-Time hatten. //

#KUM-TEAM

Herzlich willkommen Felizia, vielen Dank Melanie!

Unser Team wächst und wir freuen uns sehr über eine neue Kollegin, die uns im BackOffice unterstützt. **Felizia Zoe Schocke** ist bereits seit Juni im Rahmen eines Praktikums Teil unseres Teams und kennt unsere Abläufe damit schon bestens. Im August hat sie ihr Studium erfolgreich mit dem Bachelor of Engineering abgeschlossen. Ab Oktober wird sie uns nun fest in Teilzeit unterstützen und ab Dezember parallel ihr weiterführendes Studium aufnehmen. Wir freuen uns sehr, Felizia nun fest im KuM-Team zu haben, und auf die neuen Perspektiven und Impulse, die sie in unser Team einbringt.



Felizia Zoe Schocke



Melanie Glaap

Leider gehört auch ein Abschied dazu: **Melanie Glaap** hat unser Team verlassen. Wir bedanken uns herzlich für die gemeinsame Zeit, ihren Einsatz und den erfolgreichen Aufbau des Leistungsbereichs Mitarbeiterentwicklung und wünschen ihr für die Zukunft persönlich wie beruflich alles Gute. //