

Digitale Wachstumsstrategie 2026

Baum- und Rosenschule Christian Göricke

Erstellt: 9. Februar 2026

Für: Christian Göricke

Inhaber: Rudolf Göricke (Senior), operativ: Christian Göricke

Standort: Birnbaumweg 32, 06844 Dessau-Roßlau (Waldersee)

Website: baumschule-dessau.de

Version: 1.0

Inhaltsverzeichnis

1. Executive Summary
2. Betriebsanalyse & USPs
3. Markt & Einzugsgebiet
4. Wettbewerber-Matrix
5. Digitales Fundament
6. Local SEO Strategie
7. Content-Marketing
8. Social Media Strategie
9. Heritage-Marketing
10. Saisonales Marketing
11. 90-Tage-Sprint
12. Budget & ROI

1. Executive Summary

Christian, lass mich direkt sein.

Du führst einen verdammt guten Betrieb. **5.0 Sterne Bewertungen. 8.000 m² Verkaufsfläche.** Eine **moderne Website**, die dein Bruder Thomas in Halle dir neidisch sein kann (der hat noch eine HTML-Seite aus 2005!). Eure Kunden lieben euch – das sieht man in jeder einzelnen Bewertung: "Sehr gute Beratung", "Große Auswahl", "Freundlich und kompetent".

Aber – und das ist der Punkt – viel zu wenige Leute KENNEN euch.

Euer Instagram-Account hat 120 Follower. **Einhundertzwanzig.** Eure Facebook-Seite ist solide (1.288 Likes), aber auch da ist noch viel Luft nach oben.

Und während ihr mit 120 Instagram-Followern dasteht, hat **Dehner im März 2024 einen riesigen Gartencenter-Markt in der Zunftstraße eröffnet** – 5 Kilometer von euch entfernt. Mit einem Marketing-Budget, das vermutlich euren Jahresumsatz übersteigt.

Die harte Wahrheit

- Dessau schrumpft: Von ~89.000 Einwohnern (2008) auf ~75.000 heute (-15%)
- Kaufkraft liegt 12-15% unter Bundesdurchschnitt
- Aldi verkauft "Obstbäume" für 4,99 € (auch wenn die vertrocknen)

Aber – ihr habt alle Trümpfe in der Hand:

- ✓ 5.0 Sterne Bewertungen – besser als jeder Wettbewerber
- ✓ Moderne Website – RIESIGER Vorteil!
- ✓ 8.000 m² Verkaufsfläche
- ✓ Persönliche Beratung vom Inhaber
- ✓ Familientradition
- ✓ baumschule-dessau.de – die perfekte Domain

Ziele dieser Strategie

Metrik	Aktuell	Ziel (Dez 2026)	Steigerung
Laufkundschaft Hauptsaison	Basis	+20-30%	Mehr Besucher
Google-Bewertungen	~15-20	50+	+150%
Instagram-Follower	120	500+	+317%
E-Mail-Abonnenten	0	300+	Neu!
Google-Ranking	Variiert	Top 3	Lokal dominant

Budget Jahr 1: 4.500-8.700 € (Durchschnitt: ~6.000 €)

ROI (konservativ): 10.000-30.000 € Zusatzumsatz im ersten Jahr

Return: 1,7x - 4,8x Investment

2. Betriebsanalyse & USPs

Was die Baumschule Göricke besonders macht

Du verkaufst nicht "Pflanzen". Pflanzen gibt es bei Dehner, Globus und im Aldi-Prospekt.

Du verkaufst etwas anderes:

Familientradition - Generationen im Geschäft

Die Görickes sind seit Generationen im Baumschulgeschäft. Dein Bruder Thomas führt die Saalebaumschule in Halle seit 1934 in Familienhand. Du führst die Baumschule in Dessau. Das ist keine Kette, kein Franchise, kein Investor-Projekt.

Das ist eine Familie, die Pflanzen lebt.

Das Sortiment - 14 Kategorien

Kategorie	Besonderheit
Obstgehölze und Beerenobst	Kernkompetenz – regional, robust
Rosen	Klassiker, immer gefragt
Rhododendron und Azaleen	Spezialsortiment
Stauden und Gräser	Pflegeleicht, Trend zu naturnahen Gärten
Bäume	Vom Apfelbaum bis zur Eiche
Sträucher (Laub/Nadel)	Hecken, Sichtschutz, Gestaltung
Weihnachtsbäume	Saisonaler Zusatzumsatz Nov-Dez
Gartenzubehör	Töpfe, Erde, Dünger, Deko

3. Markt & Einzugsgebiet

200.000 Menschen im Einzugsgebiet - aber ein schrumpfender Markt

Region	Einwohner	Entfernung	Relevanz
Dessau-Roßlau	~75.000	0 km	Kernmarkt
Wittenberg	~46.000	25 km	Randgebiet
Bitterfeld-Wolfen	~38.000	30 km	Randgebiet
Köthen	~26.000	25 km	Erweitertes Gebiet
Gesamt (30 km)	~200.000	-	-

Das Problem: Bevölkerungsrückgang

- 2008: ~88.693 Einwohner
- 2024: ~75.402 Einwohner
- **Verlust: -15% in 16 Jahren**
- Prognose bis 2035: weitere -10-15%

Kaufkraft: 12-15% unter Bundesdurchschnitt

Region	Kaufkraftindex (DE=100)
Dessau-Roßlau	~85-88
Sachsen-Anhalt	~87,6
Deutschland Ø	100,0

4. Wettbewerber-Matrix

Wettbewerber	Standort	Entfernung	Bewertung	Bedrohung
Dehner	Dessau, Zunftstr. 17	5 km	Neu (März 2024)	SEHR HOCH
Globus Baumarkt	Dessau, Schlagbreite	3 km	Positiv	HOCH
OBI	Wittenberg	25 km	n/a	Mittel
Voigt Pflanzen	Priorau	20-25 km	Positiv	Niedrig
Baumschule Göricke	Waldersee	-	5.0 ☆	-

Deine Waffe gegen Dehner:

"Bei Dehner kaufst du eine Pflanze. Bei uns kaufst du einen Baum, der in 20 Jahren noch steht. Weil wir wissen, was in Dessau wächst. Seit Generationen."

5. Digitales Fundament

Website-Status: 8/10 - Solide Basis!

Element	Status	Bewertung
CMS (WordPress)	✓ Vorhanden	Sehr gut
HTTPS	✓ Aktiv	Sehr gut
Responsive Design	✓ Ja	Sehr gut
DSGVO-konform	✓ Ja	Sehr gut
Blog/Ratgeber	✗ Fehlt	Ausbau nötig
Bewertungen sichtbar	✗ Nein	Ausbau nötig
Newsletter-Anmeldung	✗ Fehlt	Ausbau nötig

Social Media: Große Lücke bei Instagram

Plattform	Status Aktuell	Ziel (Dez 2026)	Wachstum
Facebook	1.288 Likes	2.000 Likes	+55%
Instagram	120 Follower	500+ Follower	+317%

6. Local SEO Strategie

Google Business Profile - Die digitale Visitenkarte

Sofort-Maßnahmen:

- → Sekundärkategorien hinzufügen: "Gartencenter", "Gärtnerei"
- → Beschreibung auf 750 Zeichen erweitern (inkl. Keywords)
- → 30+ hochwertige Fotos hochladen
- → Wöchentliche Google-Beiträge posten
- → Bewertungen aktiv sammeln (Ziel: 50+ bis Jahresende)

Lokale Keywords - Die Goldmine

Keyword	Suchvolumen/Monat	Ziel-Ranking
baumschule dessau	100-200	Top 1
gartencenter dessau	150-300	Top 3
pflanzen kaufen dessau	50-150	Top 3
weihnachtsbaum dessau	200-500 (saisonal)	Top 3

7. Content-Marketing

Blog-Strategie: 2-4 Artikel pro Monat

Content-Marketing bedeutet: Du erstellst nützliche Inhalte, die deine Zielgruppe bei Google findet – und die sie dann **in euren Laden** bringen.

Beispiel-Themen 2026:

- **März:** "Frühjahrs-Checkliste für Dessau", "Rosen pflanzen Anleitung"
- **April:** "Rhododendron-Pflege", "Regionale Obstgehölze"
- **Mai:** "Kräutergarten anlegen", "Stauden-Kombinationen"
- **Nov-Dez:** "Weihnachtsbaum kaufen in Dessau", "Frisch halten Tipps"

8. Social Media Strategie

Instagram: Von 120 auf 500+ Follower

Format	Aktuell	Ziel	Frequenz
Feed-Posts	1-2/Monat	3-4x/Woche	Algorithmus-Boost
Stories	Selten	3-5x/Woche	Sichtbarkeit
Reels	Nie	1x/Woche	3-5x Reichweite!

Content-Ideen:

- "Pflanze der Woche" – Regelmäßiges Format
- Vorher/Nachher-Transformationen
- Behind-the-Scenes: Wie Pflanzen aufgezogen werden
- Kundengärten reposten (User Generated Content)
- 30-Sek. Rundgang durch die Baumschule (Reel)

9. Heritage-Marketing

"Seit Generationen" als Waffe

Die Görickes sind seit Generationen im Baumschulgeschäft. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal, das kein Dehner, kein Globus, kein Discounter jemals haben wird.

Cross-Marketing mit Saalebaumschule Halle:

- → "Besuchen Sie auch unsere Schwesterbaumschule in Halle!"
- → Gemeinsame Kampagne: "Zwei Standorte, eine Familie"
- → Content-Sharing: Blog-Artikel, Ratgeber teilen
- → Gegenseitige Empfehlungen (Hallenser → Dessau, vice versa)

10. Saisonales Marketing

70-75% Umsatz in 3 Monaten

Zeitraum	Umsatzanteil	Marketing-Fokus
März - Mai	70-75%	HAUPTSAISON - Vollgas!
Juni - August	10-15%	Sommerpflege, Basis-Sichtbarkeit
September - Oktober	5-8%	Herbstpflanzung
November - Dezember	5-10%	Weihnachtsbäume!
Januar - Februar	0%	Winterpause (geschlossen)

Kritisch: Alles, was wir planen, muss darauf abzielen, die Hauptsaison März-Mai maximal auszuschöpfen!

11. 90-Tage-Sprint

Woche-für-Woche Plan (Feb - Mai 2026)

Woche 1-2 (10. - 23. Februar) - Fundament legen

- → Website: Bewertungs-Widget, Newsletter-Anmeldung, Blog aktivieren
- → Social Media: Profile optimieren, Content-Kalender erstellen
- → Google Business: Beschreibung, Fotos, Kategorien

Kosten: 500-1.000 € (Website-Anpassungen)

Woche 3-4 (24. Feb - 9. März) - Content vorproduzieren

- → 4 Blog-Artikel schreiben (Frühjahr, Obstbaumschnitt, Rosen, Checkliste)
- → 20+ Social Media Posts vorbereiten
- → 5+ Reels aufnehmen
- → Newsletter-Tool einrichten

Kosten: 400-800 € (falls outsourced) oder 0 € (DIY)

Woche 5-6 (10. - 23. März) - SAISONSTART!

- → Gewinnspiel: "Folge uns + gewinne 50 € Gutschein"
- → Google Ads starten (300-500 €/Monat)
- → Newsletter: "Frühjahrsstart 2026"
- → Social Media: 5 Posts/Woche

Kosten: 300-500 € (Google Ads) + 50 € (Gewinnspiel)

Woche 7-12 (24. März - 4. Mai) - HOCHSAISON

- → Social Media: 5 Posts/Woche weiter durchziehen
- → Google Ads: Budget erhöhen auf 500-700 €/Monat
- → Bewertungen sammeln: Ziel 20+ neue im Apr/Mai
- → Newsletter: Wöchentliche Tipps + Angebote

Kosten: 500-700 €/Monat (Google Ads)

90-Tage-Sprint Gesamtkosten:

2.150 - 3.750 €

ROI-Erwartung (konservativ): 8.000-16.000 € Zusatzumsatz

12. Budget & ROI

Gesamtbudget Jahr 1 (2026)

Posten	Einmalig	Laufend (Jahr 1)	Gesamt
Website-Optimierung	500-1.000 €	-	500-1.000 €
Content-Erstellung (Blog)	-	1.200-2.400 €	1.200-2.400 €
Google Ads (saisonal)	-	2.400-4.200 €	2.400-4.200 €
Social Media (Tools/Gewinnspiele)	-	200-400 €	200-400 €
E-Mail-Marketing	-	0-200 €	0-200 €
Sonstiges (Fotos, Design)	200-500 €	-	200-500 €
GESAMT	700-1.500 €	3.800-7.200 €	4.500-8.700 €

ROI-Berechnung

Szenario 1: Konservativ

Maßnahme	Effekt	Umsatzsteigerung
Google Ads	50 Ladenbesuche à 60 €	+3.000 €
Besseres Ranking	30 Besuche à 60 €	+1.800 €
Instagram-Wachstum	20 Besuche à 60 €	+1.200 €
Newsletter	30 Besuche à 60 €	+1.800 €
Mehr Bewertungen	40 Besuche à 60 €	+2.400 €
Gesamt	-	+10.200 €

ROI: 10.200 € / 6.000 € = **1,7x Return**

Szenario 2: Realistisch

Maßnahme	Effekt	Umsatzsteigerung
Google Ads	100 Ladenbesuche à 70 €	+7.000 €
Besseres Ranking	80 Besuche à 70 €	+5.600 €
Instagram-Wachstum	50 Besuche à 70 €	+3.500 €
Newsletter	80 Besuche à 70 €	+5.600 €
Mehr Bewertungen	100 Besuche à 70 €	+7.000 €
Gesamt	-	+28.700 €

ROI: 28.700 € / 6.000 € = **4,8x Return**

Und das ist nur Jahr 1!

Die Effekte (besseres Google-Ranking, mehr Follower, größere E-Mail-Liste) wirken **dauerhaft**.

Was passiert, wenn du NICHTS tust?

- Dehner zieht weiter Kunden ab (geschätzt -5-10% Umsatz/Jahr)
- Bevölkerung schrumpft weiter (-1%/Jahr)
- Stammkunden sterben weg, junge Kunden kennen dich nicht
- **In 5 Jahren: -20-30% Umsatz**

Kosten des Nichtstuns: Deutlich höher als 6.000 € Investment!

Schluss-Wort

Christian,

du hast alle Werkzeuge in der Hand. Eine **moderne Website** (Bruder Thomas kann davon nur träumen). **5.0 Sterne Bewertungen**. **8.000 m² Verkaufsfläche**. **Persönliche Beratung**. **Familientradition** – dein Vater Rudolf hat euch eine starke Basis aufgebaut.

Was fehlt, ist digitale Sichtbarkeit.

Die meisten Menschen in Dessau kennen euch nicht. Wenn sie "Baumschule Dessau" googeln, sehen sie Dehner. Wenn sie auf Instagram nach Gartenideen suchen, finden sie euch nicht (120 Follower!). Wenn sie im Frühjahr einen Apfelbaum brauchen, denken sie nicht an euch – weil sie nicht wissen, dass es euch gibt.

Ihr müsst nicht gegen Dehner gewinnen. Ihr müsst nur zeigen, wer ihr seid.

Und wenn die Leute euch erstmal gefunden haben? Dann machen die 5.0 Sterne den Rest.

Los geht's. 🍀

Digitale Wachstumsstrategie 2026

Baum- und Rosenschule Christian Göricke

Erstellt: 9. Februar 2026 | Version 1.0