

Wachsender Erfolg

Mit einem Zukunftskongress feierte die Firma DATAflor ihr 25-jähriges Bestehen.

VON ERWIN BAUER, OLDENDORF

Eigentlich wollte er Fernsehmechaniker werden. Doch nach alter Familientradition – Vater und Großvater führten eine Gärtnerei – sollte Hans Ludwig Honig etwas Vernünftiges erlernen. So ging er bei den Zierpflanzenbauern in die Lehre. Nach Praxisjahren in einem Garten- und Landschaftsbau-Betrieb entschloss er sich das Fach Landespflege zu studieren. An der Fachhochschule Essen wurden dann im Wintersemester 1966/1967 die Weichen für seine Karriere gestellt. Durch Mitstudenten der benachbarten Fakultät Bauingenieurwesen kam er mit dem Programmieren in Verbindung. „Ich war der einzige Gärtner in dem Kurs und bekam meistens früh am Morgen zwischen 3:30 Uhr und 5:00 Uhr meine Übungszeiten am Großrechner, der damals noch riesige Dimensionen aufwies. Die Programme wurden noch mit Hilfe von Lochkarten erstellt,“ erinnert sich Hans Ludwig Honig. Der Funke war übergesprungen, wenngleich danach eine längere Pause

folgte. Denn nach Abschluss seines Studiums kamen andere Aufgaben auf den frisch gebackenen Landespfleger zu. Sein Vater war plötzlich verstorben und er musste zusammen mit seiner Mutter das Blumenhaus Honig in Moringen führen. Als Ende der 70er Jahre dann aber die ersten, zahlbaren PCs auf den Markt kamen, gehörte er zu den ersten Käufern. Zunächst schrieb er für seinen eigenen Betrieb ein DOS-Programm für die Überwachung von Hydrokulturen und für die Pflege von Gräbern. „Meine Software DA-Fakt kam bei den Berufskollegen damals so gut an, dass ich mich entschloss, parallel zu meiner Gärtnerei eine Softwarefirma zu gründen,“ so Hans Ludwig Honig. Das war 1982 und die Geburt von DATAflor, der Software mit der Pflanze.

Die Pflanze und die Baustelle in den Mittelpunkt gestellt

Ob er sich als Software-Pionier der grünen Branche verstehe? „Machen Sie bloß kei-



Spontane Unterstützung: Hans Ludwig Honig übergibt einen Scheck an das Forum Landschaft zur wissenschaftlichen Förderung des Landschaftsbaus an FLL-Präsident Prof. Albert Schmidt.

nen Helden aus mir,“ beschwichtigt der Chef des heutigen europaweiten Marktführers für GaLaBau-Software. Das ist die zurückhaltende, bestimmende Art, die man von ihm kennt. Worauf fußt sein Erfolg? Bereits früh sei ihm als

Blick zurück und nach vorn: Hans Ludwig Honig streift 25 Jahre Firmengeschichte und eröffnet den Zukunftskongress. | Fotos: DATAflor.





Prof. Eichener erläutert die Pluralisierung der Privathaushalte, woraus sich unterschiedliche Zielgruppen für den Gartengestalter ergeben.



Die Software der Zukunft: Matthias Gehrke, Produktmanager CAD, präsentiert eindrucksvolle virtuelle Landschaften und lebendige Gärten. Das Fazit des Co-Referates mit seinem Kollegen Dirk Springer: 3D-Welten und Business-Software wachsen immer stärker zusammen.

Software-Anbieter klar geworden, was seine Kunden wirklich brauchten. „Damals funktionierte eine Branchensoftware noch ausschließlich aus der Betriebswirtschaft heraus. Das hatte den Nachteil, dass die Landschaftsgärtner immer erst dann ein Spiegelbild ihrer wirtschaftlichen Situation erhielten, wenn ihre Buchhaltung abgeschlossen war. Meine Software stellte daher bereits ab 1984 die Baustelle in den Mittelpunkt. Der GaLaBau-Betrieb konnte mit dem Programm erstmals seine Baustellenergebnisse tagesaktuell abrufen. Das war und ist gerade bei der hohen Witterungsabhängigkeit der Branche ein entscheidender Vorteil.“ Als zweites Alleinstellungsmerkmal

sieht der Firmengründer die exponierte Rolle der Pflanze in seiner Software. „Bereits bei meinem ersten Programm für den Hydrokultur-Service stand das Wissen um die Pflanze, ihr Licht-, Wärme-, Wasser-, und Nährstoffbedarf im Vordergrund. So wollte ich auch bei der GaLaBau-Software von Anfang an das Pflanzen-Know-how einbauen. Bei der Suche nach geeigneten Kooperationspartnern stieß ich auf Wilhelm Bruns, dessen Pflanzenkatalog wir digitalisierten und weiterentwickelten. Heute gilt ‚Der Bruns‘ branchenübergreifend als der Standard für Gehölze und Pflanzen.“ Die Entwicklung und Markteinführung der ersten Programme vollzog sich anfangs weniger schnell.

Eine lange Durststrecke war zu überwinden. Im Jahre 1989 konnte DATAflor den 100. Kunden begrüßen. Dann ging es rasch aufwärts. Zehn Jahre später, im Jahre 1999 arbeiteten bereits über 2.000 Kunden aus dem GaLaBau mit dem DOS-Programm.

Windows als große Herausforderung

Es gab auch Rückschläge in der Firmengeschichte, wie Hans Ludwig Honig einräumt: „Wir hatten Ende der 90er Jahre die Magie von Windows falsch eingeschätzt und zögerten zu lange mit der Umstellung unseres DOS-Programmes. Als Marktführer hatten wir die Branchenlösung mit dem größten Leistungsspek-



Sartorius College in neuem Glanz: Der Austragungsort des Zukunftskongresses, ein Steinwurf von der DATAflor-Zentrale entfernt, wurde von den Gartenlicht-Spezialisten illuminiert.

trum. Unsere Software umfasste damals rund 7 Millionen Zeilen an Programmcodes. Wenn man bedenkt, dass die Kosten für die Programmierung einer einzigen Zeile zwischen 2,50 Euro und 4,00 Euro liegen, hatten wir ein gewaltiges Pensum zu absolvieren. Wir haben letztlich diese Hürde genommen, an der mehrere Mitbewerber damals gescheitert sind.“ Inzwischen stammt jedes zweite im Garten- und Landschaftsbau eingesetzte Programm von DATAflor. „50 Prozent des Marktes sind ein schöner Erfolg, aber zugleich auch ein Ansporn für uns, unsere Software immer weiter zu entwickeln,“ sagt Hans Ludwig Honig. Heute gehört neben einer betriebswirtschaftlichen Branchenlösung auch das CAD-Zeichenprogramm GreenXpert inklusive Kopplung an die Branchensoftware sowie die Integration einer Totalstation der Firma Leica zum Portfolio des Softwarehauses. Mit 54 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist man an drei Hauptstandorten in Deutschland - neben Göttingen sind das Berlin und Karlsruhe - für über 3.500 Firmen im Einsatz. Neben dem klassischen Garten- und Landschaftsbau werden auch Grünflächenämter und Wohnungsbaunternehmen als Kunden betreut.

Komplexer, aber bedienerfreundlicher

„Unsere Software umfasst den gesamten Workflow im GaLaBau-Betrieb: Von der Bestandsaufnahme über die Datenaufbereitung, den grafischen Entwurf, zur Kostenschätzung, Kalkulation, Baustellenvorbereitung und -organisation, von der Arbeitszeiterfassung, und dem Controlling zum Facility Management,“ erläutert Hans-Gerhard Voss, Prokurist und Regionalleiter des Berliner Büros von DATAflor. Neben Schulung, Hotline und Kundenbetreuung vor Ort werden auch betriebswirtschaftliche Beratungsleistungen angeboten. Dazu gehört die so genannte Plankostenrechnung, mit welcher der Betrieb seine Planung in die Zukunft fortschreiben kann, um eine Grundlage beispielsweise für die Personalentwicklung oder Maschinenbeschaffung zu erhalten. Mit der im Business-Programm integrierten Deckungsbeitragsrechnung werde das Ausschreibungsmanagement mit einem Controllingssystem kombiniert. Dank der Kooperation mit dem BRZ könne nun auch die Lohnabrechnung nach neuesten Tarifen angeboten werden. Ständig sei man bemüht, die immer komplexeren Wünsche der Kunden zu befriedigen, ohne dabei die Bedienerfreundlichkeit der Software aus den Augen zu verlieren. Zu den großen Herausforderungen im GaLaBau gehört nach Meinung von Hans-Gerhard Voss neben



Die Zukunft der Branche: Erfrischende Podiumsdiskussion mit Hans Hauf jun., Cathrin Petrik, Prof. Martin Thieme-Hack, Andy Bodden und Peter Reintjes (von links).

der weiteren Arbeitszeiteinsparung und Baustellenoptimierung der Ausbau der Informationsvernetzung. Auch das Freiflächenmanagement inklusive PDA-Dokumentierung der Pflegeleistungen am Ort des Geschehens gewinne an Bedeutung.

Der nächste große Entwicklungsschritt

Darüber hinaus gelte es für die Entwicklungsmannschaft derzeit die komplette Programmier-technologie umzustellen. „Dot-Net“ lautet das Zauberwort. Für die Microsoft-Welt bedeutet die Umstellung auf die .NET-Umgebung einen ähnlich großen Schritt wie damals von DOS zu Windows. Das Ganze zieht weite Kreise. Sowohl Software-Produkte als auch Entwicklungs-Technologien und Programmiersprachen sind davon betroffen. „Von diesem großen Schritt, der sich derzeit auch bei uns vollzieht, wird der Anwender kaum etwas merken,“ erläutert Stefan Dupré, der Leiter der DATAflor-Softwareentwicklung. Die Oberfläche der Software werde dabei genauso aussehen wie jetzt, aber im Hintergrund werde eine völlig andere Technik laufen. Die ersten Module des Business-Programms wurden bereits umgestellt. Was bringt die Umstellung auf .NET? Vor allem rechnerintensive 3D-Anwendungen oder virtuelle Welten aus Google Earth und anderen videobasierten Programmen können damit künftig flexibler an die Branchensoftware angebunden werden. Mit der neuen Produktionstechnologie kann auch die virtuelle Darstellung von Gärten und Außenanlagen schneller erschlossen werden.

Der Kongress: Die Zukunft ist grün!

Was die Softwareanwender dabei konkret erwartet, konnten die TeilnehmerInnen des zweitägigen Zukunftskongresses anlässlich des DATAflor-Jubiläums in Göttingen erleben. Dabei ging es aber nicht nur um die künftigen Trends bei der Softwareentwicklung. Am 21. September fanden zahlreiche branchenbezogene Referate, teilweise parallel in verschiedenen Räumen, im Veranstaltungszentrum „Sartorius College“ unweit der Zentrale des Softwarehauses statt. Durch das Programm im großen Sitzungssaal führte Professor Martin Thieme-Hack von der Fachhochschule Osnabrück. BGL-Präsident Hanns-Jürgen Redeker unterstrich in seinem Einführungsvortrag die Bedeutung des Garten- und Landschaftsbaus als Beruf mit großer Zukunft. Dabei müsse das Alleinstellungsmerkmal der Landschaftsgärtner, der professionelle Umgang mit der Pflanze, wieder stärker in den Mittelpunkt gestellt werden. Der GaLaBau-Unternehmer aus Schenefeld bei Hamburg geht davon aus, dass auch der öffentliche Bereich als Auftraggeber der Branche nach Jahren des Rückgangs wieder an Bedeutung gewinnen werde. Auch die Diskussion um den Klimaschutz komme dem grünen Berufsstand entgegen. Kritisch beurteilte er die Haltung des Verbandes der Landschaftsarchitekten. Obwohl im Präsidium mehrfach angesprochen, gäbe es nach wie vor eine Zurückhaltung des BDLA, sich gemeinsam mit dem BGL daran zu machen, die Probleme auf dem Markt zu lösen. „Es kann nicht angehen, dass immer wir es sind, die auf die ande-



Party mit Gewinnern: Produktmanager Dirk Springer (links) und Marketingleiterin Heike Hoppe verlosen wertvolle Sachpreise: Vom CAD-Paket über den Laser-Distanz-Messer bis zur Gartenmauer.

ren zugehen. Obwohl wir mehrere Anläufe unternommen haben, haben wir noch keine Reaktion erhalten.“ Der GaLaBau brauche die Landschaftsarchitekten, um die anstehenden Herausforderungen anzugehen.

Trends in der Gartennutzung

Dr. Volker Eichener, Professor für Politikwissenschaft an der Fachhochschule Düsseldorf und Geschäftsführer des InWIS Instituts für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung, erläuterte die demografisch bedingten Trends in der Garten- und Freiraumnutzung. Die Gesellschaft wird immer bunter. Die Megatrends lauten Individualisierung und Pluralisierung. Während es immer mehr ältere Menschen gibt, nehmen die traditionellen Familienstrukturen ab. Die Identität der Menschen in einer pluralisierten Gesellschaft wird immer stärker durch Mode-, Musik-, Konsum-, Freizeit- und Urlaubsstile geprägt. Die Pluralisierung der Lebensstile ruft nach unterschiedlichen Garten-Konzepten. Diese reichen vom traditionellen Kleingarten (Traditionsverwurzelte) über den Nutzgarten (Konsum-Materialisten), Partygarten (Hedonisten), Ziergarten (bürgerliche Mitte), repräsentativen Garten (Konservative), Themengarten (Etablierte), naturnahen Garten (Postmaterielle), Designergarten (moderne Performer) bis zum Zengarten (Experimentalisten). Für den GaLaBau bedeutet das, eine zielgruppengerechte Gartengestaltung umzusetzen. Einen Merksatz von Prof. Eichener sollten sich Gartengestalter daher unbedingt einprägen: „Der Wurm muss nicht dem Angler schmecken.“

Interessenorientiertes Verhandeln

Stefan Kessen, Geschäftsführer der Mediator GmbH und Dozent an der Universität Oldenburg, beleuchtete die Zukunft des interessenorientierten Verhandeln. Auch im Garten- und Landschaftsbau komme es immer wieder zu anscheinend unüberbrückbaren Konflikten zwischen ausführendem Betrieb, Auftraggeber und Planer. Erfolg versprechend ist integratives Verhandeln. Durch das Einbringen zusätzlicher Verhandlungsgegenstände und Ersatzleistungen wird „der Kuchen“ erweitert. Auch ein Kostenausgleich an anderer Stelle oder die Kombination der unterschiedlichen Interessen ist hilfreich. Um zu einer geeigneten Verhandlungsstrategie zu kommen, muss jeder Partner zunächst für sich entscheiden,

was er tatsächlich erreichen will und was ihm dabei wirklich wichtig ist. Das ist die Grundvoraussetzung. Als Ergebnis eines interessenorientierten Verhandeln können zukunftsorientierte Lösungen entwickelt werden, die für alle Beteiligten akzeptabel und vorteilhaft sind. Durch Konzentration auf das, was den Beteiligten wirklich wichtig ist, ergeben sich nachhaltige, tragfähige Lösungen. Die Verhandlungsatmosphäre entspannt sich, weil die Partner die unterschiedlichen Interessen und Bedürfnisse des Gegenübers erkennen. Gegenseitige Wertschätzung, Humor und Vertrauen sind die Resultate.

Lohnabrechnung im Vollservice

Durch die nunmehr einjährige strategische Partnerschaft mit der BRZ Deutschland GmbH deckt DATAflor für seine Kunden auch den Lohn- und Gehaltsbereich ab. Der auf das Baugewerbe spezialisierte Komplettanbieter von IT-Lösungen und Outsourcing-Dienstleistungen hat 450 Mitarbeiter in 25 Niederlassungen und betreut 13.000 Kunden in ganz Deutschland.

Peter Süss von der BRZ-Zentrale in Nürnberg zeigte in seinem Vortrag auf, wie sich die Kosten für ein GaLaBau-Unternehmen mit Lohn Outsourcing sparen lassen. Der Vorteil des Lohn-Vollservices liege darin, dass sich ein persönlicher Berater mit umfassenden Lohnkenntnissen der grünen Branche um den Betrieb kümmert. Gesetzliche und tarifliche Änderungen werden zeitnah umgesetzt. Für etwaige Fehler bei der Lohnbuchhaltung haftet die BRZ. Der Kunde wird bei Hard- oder Softwarefragen komplett entlastet. Es entstehen für ihn keine Fixkosten, da nur eine Pauschale für die abrechneten Arbeitnehmer bezahlt werden muss.



Ein echtes Original: Mit diesem Londoner-Doppeldeckerbus wurden die Gäste nach der Jubiläums-Party in ihre Hotels chauffiert – das Softwarehaus weiß, was Service bedeutet.



Softwareentwicklung im Fluss: Regionalleiter Hans Gerhard Voss (rechts) diskutiert mit Anwendern in der Firmenzentrale in Göttingen.

Die monatlichen Lohnauswertungen werden 10 Jahre lang elektronisch archiviert. Die Arbeitsstunden werden nach Baustellen mit Auswertung der auf die Baustelle zugeordneten Lohnkosten für das Controlling erfasst. Darüber hinaus werden die Ausgleichskonten bei Arbeitszeit-Flexibilisierung, Abrechnung von Saison-KUG, MBW und ZWG geführt. Auch die elektronischen Meldungen an Krankenkassen, Finanzamt und EWGALA gehören zum Lohn-Vollservice.

Die virtuelle Zukunft hat begonnen

Dirk Springer und Matthias Gehrke, beide Produktmanager und verantwortlich für die Entwicklung der Branchen- bzw. CAD-Software, traten in einem futuristischen Vortragsszenario den Beweis dafür an, dass sich DATAflor für die Zukunft rüstet. Gezeigt wurde beispielsweise die Erfassung von Außenflächen über die Internet-Plattform Google Earth für die Angebotserstellung in Sachen Pflege inklusive Übernahme der Position in das Abrechnungsprogramm. Beindruckend war auch der virtuelle Flug auf der Großbildleinwand über die dreidimensionale Bundeshauptstadt Berlin mit allen Gebäudedetails, Bäumen und Sträuchern, Grün- und Wasserflächen und Parks. Auch der Panoramaflug über die gesamte Alpenkette mit Hilfe der 3D-Animation desselben Anbieters faszinierte das Publikum. CAD und Branchenprogramm wachsen immer stärker zusammen. Dreidimensionale Gartenanlagen lassen sich nicht nur virtuell begehen und aus allen Perspektiven betrachten, sondern inklusive aller Massen exakt berechnen.

GaLaBauer mit eigenen Gestaltungsvorschlägen

Abgeschlossen wurde das Hauptprogramm durch eine Podiumsdiskussion mit jungen Unternehmern und Unternehmerinnen aus der GaLaBau-Branche. Sie standen Prof. Martin Thieme-Hack Rede und Antwort: Cathrin Petrik aus Oberwieda, Hans Hauf junior aus Colmberg, Peter Reintjes, Bauleiter bei der Firma Dukat aus Belm bei Osnabrück sowie Andy Bodden aus Reken. Alle Jungunternehmer machen eigene Gestaltungsvorschläge für ihre Privatkunden und arbeiten diesbezüglich nicht mit Landschaftsarchitekten zusammen. „Oft werden wir als Handlanger des Architekten betrachtet. Wenn etwas auf der Baustelle schief läuft und es ernst wird, ist der Architekt meist weg und man steht alleine mit dem Kunden da. Eine Zusammenarbeit mit dem Landschaftsarchitekten fände ich Klasse, aber bitte auf einer fairen, gleichberechtigten Basis. Dann besteht die Chance, dass aus der Zusammenarbeit etwas Positives heraus kommt,“ so Dipl.-Ing. Peter Reintjes, Bauleiter bei der Firma Dukat. Hinsichtlich der Mitarbei-

terwahl sehen die Jungunternehmer zwar die Fachkompetenz als wichtiges Kriterium an. Vielfach sei aber entscheidend, dass der Mitarbeiter zum Team passt. „Die Chemie muss stimmen,“ so Andy Bodden, der vor 2 Jahren angefangen hat und eine Mitarbeiterzahl von maximal 15 anstrebt. GaLaBau-Unternehmerin Cathrin Petrik peilt als oberstes Ziel ihres Betriebes die Zufriedenheit ihrer Kunden an. Sie wirbt mit dem Slogan „Ihr Gärtner für Harmonie“ und hat mit ihrem Betrieb bereits mehrere Wettbewerbe für sich entscheiden können. „Man muss kämpfen, sich neue Märkte erschließen und überlegen, wo man sich hinentwickeln kann,“ so das Credo von Hans Hauf. Der Jungunternehmer aus Mittelfranken hat sich in kurzer Zeit als Platin-Partner der Firma RainBird als Spezialist für die Gartenbewässerung einen Namen gemacht.

Apropos Gartenbewässerung

Dazu gab es gleich zwei interessante Vorträge im Parallelprogramm, das in weiteren drei Räumen stattfand. So referierte Dipl.-Ing. Peter Mache von der Firma Parga, dem TORO-Tochterunternehmen für professionelle Beregnungstechnik über Planung, Technik und Einbau von Beregnungsanlagen. Auch die mit dem Spezialgebiet verbundenen Marktchancen für GaLaBau-Betriebe wurden behandelt. Eine Grundlage hierfür ist die Niederschlagsverteilung in Relation zur jeweiligen Kaufkraftverteilung in Deutschland.

Dipl.-Ing. Dirk Haack von der Rain Bird Deutschland GmbH zeigte auf, wie sich ein GaLaBau-Betrieb als Beregnungsexperte in seiner Region ein lukratives, zusätzliches Standbein

2008 wird ein sehr gutes Jahr

Nicht „Wie viel Gewinn ist nötig?“ sondern
„Wie viel mehr Gewinn ist möglich,
indem wir uns weiterentwickeln?“
prägen die Top-Unternehmen.

Plankostenrechnung
Ertragskalkulation
Baustellenmanagement

SPIRO PROJEKTE
Die Zahlen und der Erfolg

www.spiro.de



Tag der offenen Tür: Der informative Besuch der DATAflor-Zentrale an der August-Spindler-Straße in Göttingen war von herrlichem Sonnenschein gekrönt – ein gutes Omen für die nächsten 25 Jahre.

aufbauen kann. Laut einer Marktstudie des Unternehmens ist der Markt für die Hausgarten-Beregnung in Deutschland seit 2001 um 70% gestiegen. Rain Bird organisiert über die regionalen Händler die Ausbildung zum Beregnungsfachinstallateur und führt laufend Schulungen in Theorie und Praxis durch. So haben bislang mehr als 3.000 Teilnehmer in Europa das Trainingsprogramm an der Rain Bird Akademie absolviert. Neben Basiswissen über Hydraulik und Anlagendesign, Auswahl und Anordnung der Regner über die Verteilung und Berechnung der Niederschlagsmengen und der Beregnungsdauer wird im Rahmen der Ausbildung gemeinsam ein komplettes Beregnungsprojekt ausgeführt. Ziel ist die eigenständige, fachgerechte Installation und Wartung automatischer Beregnungsanlagen.

Die beiden Marktführer in der professionellen Beregnung waren auch auf der begleitenden Ausstellung präsent. Nicht ohne Grund. Die Firma DATAflor hat sich dem Thema Beregnungsplanung angenommen und will in Kooperation mit den Herstellern ein Planungsprogramm auf den Markt bringen.

Renditeschub durch Licht

Auch durch Licht im Garten lässt sich ein Renditeschub generieren, so Gartenbautechniker Michael Möllenbeck, Lichtberater bei der Firma Garten-Licht. In seinem Vortrag erläuterte er die Möglichkeiten für Landschaftsgärtner, den Trend nach künstlich beleuchteten Gärten abzudecken. Er beleuchtete das Thema von den Grundlagen, was Licht eigentlich ist, über Leuchtmittel, Lichtverteilung und Steuertechnik

bis hin zu den aktuellen 12 Volt-Leuchten mit montagefreundlichen Steckverbindungen. Wie romantische Stimmung damit in Wirklichkeit erzeugt werden kann, davon konnten sich die Teilnehmer des Kongresses anhand der Probebeleuchtung rund um das Sartorius-Gebäude überzeugen, das von der Firma Garten-Licht aus Visbek professionell beleuchtet wurde.

Schwimmteiche im Trend

Der „Hydraulik in Schwimmteichen“ widmete sich Dipl.-Oec. Michael Meßner, geschäftsführender Gesellschafter der teich-i-tekten Michael Meßner KG. Die Firma mit Sitz in Adendorf in der Lüneburger Heide vertreibt Teichtechnik und Teichbauprodukte der Marken Messner, Firestone Pond Liner, Aquagard, aquiva und Lavaris. Die Kunden werden darüber hinaus bei der Planung des Schwimmteiches – ob Einkammer- oder Mehrkammersystem - mit den unterschiedlichen Komponenten beraten. Ein wichtiges Ziel dabei ist Reduzierung des Nährstoffeintrages und die Herstellung eines funktionierenden Wasser-Kreislaufes, in dem das Rohwasser vom Schwimmbereich zum Aufbereitungsbereich und das Reinwasser vom Aufbereitungsbereich zum Nutzungsbereich gelangt. Durch zusätzliche Skimmer und Überfallwehre werden die an der Wasseroberfläche angesammelten Schmutzstoffe entfernt. Sedimente am Teichboden können durch spezielle Abläufe gezielt angesaugt werden.

Feuerwerk an Fachvorträgen

Weiterhin wurde auf dem Zukunftskongress die Finanzierung von Nutzfahrzeugen durch Frank

Strehl von der DaimlerChrysler Bank erläutert. Dipl.-Ing. Anja Sievers, GaLaBau-Produktmanagerin bei der Firma ACO, referierte über aktuelle Trends in der Freiflächengestaltung. Hier standen der Baumschutz, das Licht und die Elemente für eine multifunktionale Oberflächenentwässerung im Mittelpunkt. Dipl.-Ing. Dieter Rosen, Technischer Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft Pflasterklinker, gab Tipps zur Produktauswahl, Ausschreibung und Anwendung von Pflasterklinkern. Jan-Dieter Bruns, Geschäftsführer der Bruns Baumschulen aus Bad Zwischenahn, hielt einen interessanten Bildervortrag über die Möglichkeiten Nischen zu besetzen mit den richtigen Pflanzen zur richtigen Zeit, am richtigen Ort. Frank Bergau von Leica Geosystems berichtete unter dem Motto „For a save earth“ über Aufmaßlösungen für den GaLaBau.

Romantische Jubiläums-Party

Im Anschluss an den Kongress feierte das Softwarehaus gemeinsam mit allen Gästen in der Aula des Sartorius College. Dabei gab es nicht nur Köstlichkeiten vom Buffet, sondern auch jazzige Musik und eine Verlosung wertvoller Sachpreise. Die Illumination der Außenanlagen durch die Spezialisten der Firma Garten-Licht tauchte die Szenerie in eine romantische Atmosphäre. Auch an die sichere Heimfahrt wurde gedacht: Mit einem Original-Doppeldecker aus der britischen Hauptstadt wurden die Gäste zurück in ihre Hotels gefahren.

Tag des offenen Softwarehauses

Am nächsten Tag öffnete DATAflor die Firmenzentrale für seine Gäste: Die Besucher hatten Gelegenheit, nicht nur den Mitarbeitern des Softwarehauses, sondern auch Berufskollegen beim Arbeiten mit den Programmen über die Schulter zu schauen. GaLaBauer Jens Achinger aus Bad Berleburg berichtete darüber, warum er sich für CAD entschieden hat. Wie man das Aufmaß im Gelände mit einer Totalstation optimieren kann, schilderte Siegmund Schröder, GaLaBau-Unternehmer aus Königstein. Boris Roth und Ralph Schulz von DATAflor erläuterten die neuesten Techniken der Zeiterfassung mit Scanner, Timeboy, Handy und PDA inklusive Übergabe an das Lohnprogramm. Auch die Programmierer gewährten interessierten Besuchern einen Einblick in die Software-Entwicklung. Eine Fotoausstellung beleuchtete das Unternehmen im Wandel der Zeit. Das Fazit: Aus der Software mit dem Pflänzchen ist eine stattliche Pflanze mit vielen Ablegern herangewachsen, die immer weiter wächst. Info-Tel.: 0551/5066550, www.dataflor.de ■