

# Beregnungstechnik als Türöffner

Jungunternehmer Hans Hauf baut mit Hilfe von DATAflor-CAD und einer Totalstation automatische Beregnungsanlagen.

## VON ERWIN BAUER, OLDENDORF

Der Garten- und Landschaftsbau-Meisterbetrieb Hauf & Hauf GbR mit Sitz in Colmberg bei Ansbach befasst sich seit 1999 vor allem mit der Gestaltung exklusiver Privatgärten, Wohnanlagen und Gewerbeparks. Zusammen mit seinem Vater führt der GaLaBau-Meister Hans Hauf junior die Firma, die in einem Aktionsradius von rund 40 Kilometern zwischen Ansbach und Rothenburg ob der Tauber tätig ist. Inzwischen beschäftigt der Betrieb, untergebracht auf dem ehemaligen Bauernhof der Familie, insgesamt 12 Mitarbeiter.

## Beregnungstechnik als Arbeitsfeld

Bereits wenige Jahre nach der Firmengründung überlegten Junior- und Seniorchef, wie sie ihren Landschaftsbau-Betrieb weiter ausbauen können, um sich von Mitbewerbern abzuheben und mehr Privatkunden an sich binden zu können. Zwei Bereiche – die Beregnungstechnik oder der Schwimmteichbau – wurden in Erwägung gezogen. Die Entscheidung für das spezielle Arbeitsfeld fiel 2003. Seither baut der Betrieb Beregnungsanlagen der Firma Rain Bird ein. „Wir haben diesen Schritt nicht bereut. Wir bauen diese Anlagen komplett selbst mit

unserem eigenen Personal und unseren Maschinen und Geräten. Alle Leistungen, um eine Beregnungsanlage herzustellen, können wir ohne Subunternehmereinsatz erbringen,“ erläutert Hans Hauf jun. Als Vorteil erweist sich, dass Beregnungsanlagen berechenbar sind. Er könne nach dem Einbau sicher sein, dass eine Anlage auch hundertprozentig funktioniert. Dabei sei er nicht wie etwa beim Schwimmteichbau an viele Fremdfaktoren gebunden, welche die Funktion der Anlage im Betrieb beeinflussen können. Auch das Werkzeug, das für den Einbau der Beregnungsanlagen benötigt wird, halte sich nach seiner Meinung in Grenzen. „Für 500 bis 800 € kann man alle benötigten Werkzeuge erwerben, um mit dem eigenen Trupp loslegen zu können. Weil die Preisspannen relativ hoch sind, bin ich flexibel, was

Der GaLaBauer zeichnet alle seine Entwurfspläne mit GreenXpert CAD von DATAflor. Foto: Hauf.



Bei der Anschaffung der Aufmaßlösung mit Totalstation musste der Juniorchef einiges an Überzeugungsarbeit leisten. Jetzt sind Vater und Sohn glücklich über diese Investition. | Fotos: E. Bauer.

die Preisgestaltung betrifft und kann falls nötig die Endsumme etwas reduzieren, um einen Auftrag zu bekommen. Auch die Händlerunterstützung ist hilfreich. Die Schulung meiner Mitarbeiter beispielsweise ist kostenlos,“ freut sich der Jungunternehmer.



Schon viele Jahre leistet Hans Hauf sen. den Winterdienst für seine Heimatgemeinde, auch wenn es in diesem „Winter“ kaum etwas für ihn zu tun gab.





Eine von Hauf & Hauf installierte Beregnungsanlage in Aktion. | Foto: Hauf.

### Folgeaufträge dank Wartung

Die Beregnungstechnik entpuppt sich immer mehr als Türöffner für Folgeaufträge. Wenn die Anlagen installiert sind, fährt der Trupp von Hauf & Hauf regelmäßig zu den Kunden. „Wir stellen etwa verschiedene Bewässerungsprogramme ein, wenn der Kunde das wünscht. Oder wenn der Hausmeister einen Regner beim Rasenmähen abgesägt hat, tauschen wir diesen natürlich aus. Wir bieten auch komplette Pflegeverträge in Sachen Beregnung, d.h. der Kunde braucht sich das ganze Jahr um nichts mehr zu kümmern.“ Wartung bedeutet hier auch, die Beregnungsanlage winterfest zu machen. Die Anlagen funktionieren nicht über Entwässerungsventile, sondern werden im Spätherbst mit Druckluft vom Restwasser entleert. Dadurch können sie im Winter nicht einfrieren. Oft fallen bei diesen Wartungsgängen gleich zusätzliche Herbstpflegeaufträge an. „Wenn uns dann die Kunden nur mit Laubfegen oder Gehölzschnitt beauftragen, hat sich der Aufwand für uns schon gelohnt. Das gilt auch für das Frühjahr, wenn die Anlage wieder in Betrieb genommen wird. Dann sind meistens



Der Landschaftsgärtner schätzt bei der Bewässerungsplanung die exakten Angaben inklusive Höhen seiner selbst aufgemessenen Gartenpläne.

schon die ersten Pflegearbeiten notwendig. In diesem Fall bieten wir Komplettprogramme für Rasenpflege und -düngung an,“ sagt der findige Unternehmer. Er nennt weitere Gründe für die Spezialisierung: „Der Einbau einer Beregnungsanlage ist ganzjährig möglich, außer bei Frost. Ich bin nicht wie bei Vegetationsarbeiten an bestimmte Jahreszeiten gebunden. Der Anteil an den Gesamtbaukosten einer Be-

regnungsanlage ist relativ gering. Wir rechnen mit 3.200 bis 3.500 € für einen mittleren Hausgarten, pro Quadratmeter sind das rund 12 € für die Beregnung. Das teilt sich ungefähr auf in zwei Drittel Arbeit und ein Drittel Material. Wir haben hier einen relativ großen Arbeitsfaktor, was auch unserem Deckungsbeitrag zugute kommt.“

Hans Hauf jun. setzt seit der Existenzgründung die Software Business V3 von DATAflor ein. „Wir haben das Programm stetig aktualisiert und setzen jetzt die Version Business V6 und das CAD-Programm GreenXpert von DATAflor ein. Seit Kurzem messen wir unsere Privatgärten sogar mit der Totalstation Leica Builder auf, die an das Branchenprogramm gekoppelt ist.“ Sein Büro ist straff organisiert. Er beschäftigt eine Halbzzeitkraft für die Angebotserstellung bzw. Datenpflege und macht von der Akquise bis zur Abrechnung der Baustellen alles selbst. „Hier unterstützt mich die Branchensoftware von DATAflor, ohne die ich das Ganze so nicht abwickeln könnte. Ansonsten müsste ich eine Vollzeitkraft im Büro bzw. einen Techniker für die Akquise einstellen,“ führt er aus.



# Beregnung Bewässerung



• Garten- + Parkanlagen • Sportanlagen • Öffentl. Grünflächen • Golfplätze

**Hunter**  
Rainpro Vertriebs GmbH  
D-21407 Deutsch Evern

Schützenstr. 5 • Tel. 04131 / 9799-0  
info@rainpro.de

### Marketing für Beregnungsanlagen

Beregnung lässt sich nach der Erfahrung des Jungunternehmers leicht in das Marketing-Mix seines Landschaftsbau-Betriebes integrieren: „Wir bewerben Beregnungsanlagen auf unserer Homepage, auf Flyern, mit Vertretern der Beregnungsfirma und jetzt auch mit unserer neuen Musteranlage in Nürnberg. Darüber hinaus sind wir auf Handwerksmessen präsent. Der Bereich Beregnung wächst stetig, und wir wollen hier natürlich am Ball bleiben.“

Es wird geschätzt, dass 250.000 der insgesamt 21 Millionen Hausgärten in Deutschland eine Beregnungsanlage brauchen. Wenn man die selbstgebaute Anlagen abzieht, bleiben immer noch 20.000 bis 50.000 Anlagen für den Beregnungspartner Landschaftsbau übrig. „Das ist ein großes Potenzial, worauf der Landschaftsgärtner aufbauen kann. Wenn sich ein GaLaBau-Betrieb heute entschließt, Beregnungsanlagen zu bauen, bekommt er auch Aufträge,“ davon ist Hans Hauf überzeugt. Das derzeitige Wachstum bei Beregnungsanlagen in Deutschland liegt zwischen 10 und 15 Prozent pro Jahr. In anderen Ländern gibt es sogar einen regelrechten Boom. So ließen sich Ölmultis im Süden Russlands derzeit zahlreiche Golfplätze bauen und investieren dort Millionen Euro an Beregnungstechnik, wie Hauf von Vertretern der Firma Rain Bird gehört hat. Als Landschaftsgärtner könne er hier seine ganze Kompetenz einbringen. Er kennt die Pflanzen und deren Bedürfnisse, weiß um ihre idealen Standortbedingungen und ihren Wasserbedarf. So könne er seine Kunden gezielt beraten, wie die jeweilige Beregnungsanlage aufgebaut werden muss, damit die wertvollen Pflanzen später keinen Schaden nehmen. Ein weiterer gesellschaftlicher Trend kommt dem landschaftsgärtnerischen Spezialgebiet entgegen: Die Bevölkerung wird immer älter. Rentner legen großen Wert auf eine gepflegte



Als Landschaftsgärtner, er schloss den Onlinemeisterkurs an der LWG-Veitshöchheim als Jahrgangsbester in Bayern ab, kennt Hans Hauf die Bedürfnisse der Pflanzen, was ihm bei der Bewässerungsplanung zugute kommt. | Foto: Hauf.

und ordentliche Außenanlage. „Gerade aus dieser Altersgruppe haben wir immer mehr Auftraggeber, die sich eine Beregnungsanlage installieren lassen. Die sogenannten Best Ager hegen in der Regel den Wunsch nach Spitzenqualität und bestmöglichem Service. Klassisch ist das der High-End-Kunde, der kaum Freizeit hat und permanent unterwegs ist. Oder der Single-Haushalt, der keine Lust zum Pflanzengießen hat – auch diese Kundengruppen lassen sich verstärkt Beregnungsanlagen einbauen,“ berichtet Hans Hauf.

### Klimawandel fördert Beregnung

Aufgrund des wahrnehmbaren Klimawandels und der damit verbundenen extrem trockenen Sommer wie im Jahr 2003 steigen immer mehr Gartenbesitzer in die automatische Beregnung ein. Andernorts ist die Situation der Wasserversorgung noch viel kritischer. Im US-Bundesstaat Nevada beispielsweise gibt es heute

schon gesetzliche Regelungen, dass bestimmte Pflanzungen und Außenanlagen nur noch mit unterirdischen Tropfbewässerungsanlagen bewässert werden dürfen. In Australien ist es bereits so, dass unter der Woche der Wasserhahn von den Stadtwerken abgedreht wird, weil akuter Wassermangel herrscht. Die Leute werden auf diese Weise gezwungen, Wasser zu sparen. „Deshalb propagieren wir immer beim Verkauf, dass man mit einer richtig installierten und eingestellten Bewässerungsanlage auch Wasser sparen und damit einen Beitrag zum Umweltschutz leisten kann. Unsere Anlagen beregnen in der Regel in der Nacht, nach eingestellten Bewässerungszyklen, wo es die wenigsten Verdunstungsverluste gibt,“ erläutert Hans Hauf. Der Kunde habe darüber hinaus mit der automatischen Beregnung einen Nutzen durch die Zeitersparnis, weil er nicht mehr manuell wässern muss. Auch die Imagesteigerung durch Beregnung sei bei vielen seiner Kunden ein wichtiger Punkt. Oft verlangten die Auftraggeber von sich aus, sein Bewässerungs-Werbeschild an ihrem Zaun aufzuhängen. „Die Kunden identifizieren sich in der Regel stark mit ihrer neuen Bewässerungsanlage, was auch der Nachbar ruhig einmal zur Kenntnis nehmen soll,“ weiß der Jungunternehmer zu berichten. Seine Hauptargumente gegenüber Kunden: Eine automatische Beregnung schützt qualitativ wertvolle Pflanzen vor Austrocknung. Sie bietet zudem einen Beitrag zum Umweltschutz und zur Wertsteigerung der Immobilie. „Die Vorgehensweise beim Anlagenbau ist der kritische Punkt“, so der Beregnungsprofi. „Aber was zunächst schon aufgrund der zahlreichen Einzelteile als komplexes Thema erscheint, ist gar nicht mehr so schwer, wenn man erst einmal ein paar Anlagen gebaut hat. Wir haben ein sehr junges Team. Unsere Landschaftsgärtner sind stolz darauf, dass wir das Gewerk ausführen. Sie sind an der Beregnungs-

**TORO**

Professionelle Beregnungsanlagen  
für Gärten, Parkanlagen, Sport- und Golfplätze

PARGA GmbH Tel.: 07144/205-112, Fax: -103, Internet: [www.parga-online.de](http://www.parga-online.de)

[www.gefa-fabritz.de](http://www.gefa-fabritz.de)

Jetzt Katalog mit Gutscheinen für  
kostenlose Planung  
anfordern!

**GREENDROP**  
Bewässerungskonzepte  
projektierung – produkte – praxis

**GEFA Produkte®**  
FABRITZ GmbH

Elbestraße 12 - 47800 Krefeld  
Fon: 02151 / 49 47 49 - Fax: 49 47 50  
email: [info@gefa-fabritz.de](mailto:info@gefa-fabritz.de)



Hans Hauf: „Beregnung muss etwas mit Image zu tun haben, sonst würden nicht so viele meiner Kunden die Aufstellung unserer Werbetafel verlangen.“

technik interessiert und schulen sich oft aus eigenem Antrieb weiter.“ Die Beratung des Kunden ist immer das A & O beim Anlagenbau. „Zunächst wird recherchiert, woher das Wasser kommt, was für eine Wasserquelle und was für ein Wasserdruck vorhanden sind. Dafür gibt es spezielle Messgeräte. Auch die Komponenten der Anlage werden dem Kunden genau erklärt. Wir bringen dabei unser Informations-Material ins Spiel und weisen auf unsere Musteranlage und weitere Referenzobjekte hin.“

### Aufmaß und Planerstellung

Eine ordentliche Beregnungsanlage, die funktionieren soll, muss natürlich auch sauber geplant sein. Der Jungunternehmer erstellt das Aufmaß seiner Baustellen inzwischen mit der Totalstation Leica Builder und der damit kommunizierenden Software von DATAflor. Ist der Garten damit einmal aufgemessen, wird der Builder einfach mit dem Computer verbunden,

um die aufgemessenen Punkte an das Planungsprogramm auf dem PC zu übermitteln. Auf Basis dieser Daten erstellt er dann mit der Software GreenXpert CAD den Entwurfsplan. Die Angebotserstellung wird anschließend mit Business V6 erledigt.

Das macht natürlich Eindruck beim Kunden. „Aufgrund dieser Vorgehensweise haben wir schon so manchen Auftrag im Privatgartenbereich an Land gezogen. Für den Entwurf und den Vermessungsaufwand verlangen wir einen Pauschalpreis als Abschlag von der späteren Bausumme“, fasst Hans Hauf zusammen. Die Angebotserstellung wäre sehr arbeits- und zeitintensiv, würde man sich nicht die EDV zu Nutze machen. Der Clou: Das führende GaLaBau-Branchenprogramm ist gleich mit dem Zeichenprogramm gekoppelt. „So lassen sich beispielsweise die Massen eines Terrassenbelages verknüpft mit der LV-Position im Angebot auf Knopfdruck ermitteln. Wenn ich dann später die Größe dieser Terrasse im Zeichenprogramm ändere, ändern sich automatisch auch die Massen im Leistungsverzeichnis meines Angebotes, ohne dass ich selber etwas dafür tun muss. Das bewährt sich schnell und erspart viel Arbeit. Wenn wir einmal einen Entwurfsplan erstellt haben, können wir sämtliche Strecken oder Flächen später für das Angebot einfach mit der Maus abgreifen. Wir messen zum Beispiel Strecken im Entwurfsplan, wo wir später Randeinfassungen setzen wollen, dann haben wir auf den Zentimeter genau die laufenden Meter an benötigten Graniteinzeilern für unser Angebot“, erklärt der GaLaBau-Unternehmer, der die kombinierte Aufmaß-Abrechnungslösung inzwischen nicht mehr missen möchte. Ebenso effizient lassen sich alle Pflegeaufträge mit der Branchensoftware von DATAflor abwickeln. Info-Tel.: 09803/911458, [www.landschaftsbau-hauf.de](http://www.landschaftsbau-hauf.de), 0551/5066550, [www.dataflor.de](http://www.dataflor.de) ■



| Foto: Gart+Art.

## Aus alt wird chic

**Die Gart+Art GmbH bietet eine Lösung, mit der mit wenig Aufwand aus alten, unansehnlichen Wasserzapfstellen schicke Zapfstelen werden.**

Nur wenige Handgriffe sind nötig, um an der Wand montierte, alte Wasserhähne zu ersetzen. Altes Ventil herausdrehen, das neue, selbstdichtende Ventil einschrauben, fertig. Die Wasserhähne von Gart+Art besitzen Ventile mit integrierter Dichtung sowie eine Rosette, die das Putzumfeld bedeckt. Ist die Zuleitung durch ein altes Stahlrohr an der Wand gegeben, so geht man folgendermaßen vor: Wasser absperren, altes Ventil abdrehen, gegebenenfalls Rohr kürzen, Adapter aufschrauben, unteres Befestigungsblech anschrauben, Flexschlauch anschließen, Wandpaneel überstülpen, oben anschrauben, Abdeckung aufsetzen, fertig. Eine Verlängerung des Panels wird angeboten. Eine alte Wasserzapfstelle auf dem Rasen kann ebenfalls im Handumdrehen in einen dekorativen Wasser-Pylon umgewandelt werden. Alternativ ist auch ein oberirdischer seitlicher Wasseranschluss mit Schlauch möglich. Dazu bietet der Hersteller ein Montageset als Zubehör an. Info-Tel.: 02331/82501, [www.gart-art.de](http://www.gart-art.de) ■



**DUROZINQ®**  
Schutz und Design auf Stahl

freecall: 0800 - 940 30 20  
[www.zinq.com](http://www.zinq.com)

Auch für Privatkunden



**DUROZINQ®**



**COLORZINQ®**  
ZINQ plus Farbe

freecall: 0800 - 940 30 20  
[www.zinq.com](http://www.zinq.com)

Auch für Privatkunden



**COLORZINQ®**