



Reihenhausgarten als Paradebeispiel für den Verkauf von Gärten mit computergestützter Entwurfsplanung. Die Kundin: „Dieser Garten macht mich glücklich!“ Ihr Ehemann konnte da nur noch zustimmen. | Foto: Riedel.

CAD als Marketinginstrument

Die Berliner GaLaBau-Firma Roland Riedel setzt DATAflor CAD V6 erfolgreich im Privatkundengeschäft ein.

Die frühere Insellage Westberlins hat nicht gerade zur Entwicklung einer ausgeprägten Gartenkultur im Privatbereich beigetragen. Ob Vorgärten in Reihenhaussiedlungen oder Innenhöfe in Wohnbauanlagen, überall gibt es einen großen Nachholbedarf in Sachen Gestaltung. „Zu Mauerzeiten war das Pflastern auf Splitt nahezu unbekannt. Im Westteil gab es fast keine Baumschulen und die Auswahl an Baustoffen war sehr begrenzt. Viele Berliner nehmen daher bis heute nicht wahr, dass es einen Mangel bei der Grünflächengestaltung gibt,“ räumt GaLaBau-Unternehmer Matthias Lösch ein. Doch seit einigen Jahren wachse auch in der Bundeshauptstadt der Privatanteil bei seinen Umsätzen. 1988 hatte es den Gärtner aus der Pfalz mit seiner Frau an die Spree verschlagen. Damals hatte der Berliner Stadt-

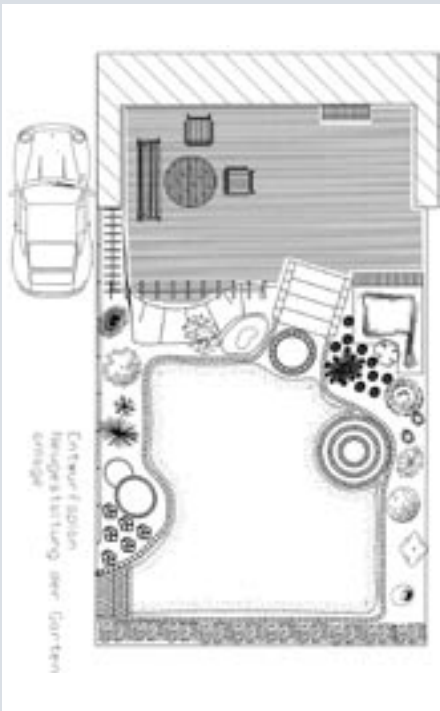
teil Britz, der Sitz der Firma Roland Riedel Garten- und Landschaftsbau, einen Schub bei der Grünflächengestaltung erlebt. Im Zuge der Bundesgartenschau war 1985 eine rund 100 Hektar große Seen- und Gartenlandschaft entstanden. Bis heute ist der „Britzer Garten“ noch immer die größte zusammenhängende Parkanlage im Westteil der Hauptstadt. Der GaLaBau-Betrieb war damals mit seinen 5-6 Mitarbeitern vor allem mit Aufträgen in öffentlichen Anlagen und bei Wohnbaugesellschaften beschäftigt. „Bei den Individual-Entscheidern spielt der Preis keine vorrangige Rolle. Inhaltliche Fragen wie die Gestaltung, die Materialauswahl und Beratung stehen im Vordergrund. Baumpflegearbeiten in privaten Anlagen entwickeln sich oft als Türöffner für weitere Aufträge,“ erläutert Lösch.

Geschäftsübergabe an Matthias Lösch

1995 kam der große Einschnitt: Die Betriebsübergabe für Inhaber Roland Riedel stand an. Aus Mangel an familiärem Nachwuchs übergab er den Betrieb seinem Mitarbeiter Matthias Lösch in der Überzeugung, die Firma in engagierte Hände zu legen. Roland Riedel hatte sich nicht getäuscht. In wenigen Jahren entwickelte sich der Betrieb zu einem GaLaBau-Allrounder mit heute 20 gewerblichen Mitarbeitern und fünf Lehrlingen. Angeboten wird das gesamte landschaftsgärtnerische Spektrum von der Neuanlage über die Sanierung bis zur Pflege. „Offen sein nach allen Seiten hin“, so lautet die Devise von Matthias Lösch und seinem Team. Neben Pflasterarbeiten, Zaun- und Holzbau, Beregnungsanlagen, Teichbau, Pflanz- und Pflegearbeiten werden auch Baumpflegearbeiten angeboten. Zu den Hauptkunden gehören nach wie vor Wohnungsgesellschaften, mit denen mehr als die Hälfte des Umsatzes erzielt wird. Die öffentliche Hand, früher ein wichtiger Auftraggeber, kommt nur noch auf einen Anteil von unter 10 Prozent. Einen ständig steigenden Marktanteil von fast 20 Prozent machen die Privatkunden aus.

Gärten mit CAD leichter verkaufen

Um den immer wichtigeren Privatkundenmarkt aktiv anzugehen, wurde im April 2002 das CAD-Paket „Verkauf von Gärten“ der Firma DATAflor



Aussagekräftiger als jedes Leistungsverzeichnis: Der CAD-Entwurfsplan des Reihenhausesgartens enthält alle Details. | Foto: Riedel.

angeschafft. Mittlerweile hat sich die computergestützte Entwurfszeichnung in der Firma zu einem wichtigen Marketing-Instrument entwickelt. Eckehard Wollschläger, in dem Betrieb zuständig für die Bauleitung und die Ausbildung der Lehrlinge, zeichnet die Entwurfs-, Ausführungs- und Abrechnungspläne inzwischen mit dem System nur noch am Computer. Nach einem einwöchigen Einführungsseminar in DATAflor CAD V6 auf Basis von AutoCAD LT konnte er die ersten CAD-Pläne bereits selbst anfertigen. „Die Problemstellung der Planzeichnung war mir natürlich schon vorher bekannt, auch wenn ich bis zu diesem Zeitpunkt immer mit Tusche gezeichnet hatte. Nach dem Crashkurs konnte ich alles, was ich vorher von Hand gezeichnet hatte, am Computer umsetzen,“ erinnert sich der GaLaBau-Techniker an seinen CAD-Einstieg. Heute möchte er die Software nicht mehr missen. Insbesondere die Vorstellungen der Privatkunden lassen sich damit leichter visualisieren. Denn meist hätten sie kaum eindeutige Vorstellungen von den möglichen Gestaltungsvarianten, unterschiedlichen Materialien und Ausstattungen. „Die Schwierigkeit für den Planer besteht darin, aus den vagen Vorstellungen des Kunden konkrete Gestaltungsalternativen zu entwickeln. Ein Plan ist dabei immer die Grundlage, auf der alle Räume, Proportionen und Gestaltungselemente im Gespräch mit dem Kunden entwickelt werden kön-

nen. Im Gegensatz zur Freihand-Zeichnung hat das CAD-Programm den Vorteil, dass jederzeit Änderungen eingebracht werden können, ohne dabei die ursprüngliche Planungsidee aufgeben zu müssen,“ so Wollschläger zu den Vorzügen der computergestützten Zeichnung. So lässt sich beispielsweise eine Terrasse einfach auf die andere Seite des Hauses schieben, Wegeführungen im Handumdrehen verlegen, bereits erstellte Elemente wie Findlinge oder Teiche in den Plan einfügen, Symbole für Pflanzen, Bäume, Hecken, Fahrzeuge, Pflasteroberflächen per Drag-and-Drop aus der Bibliothek in den Plan einbauen. So erhält der Kunde sofort eine Visualisierung der möglichen Gestaltungsalternativen.

Entwurfsplan überbrückt Barrieren

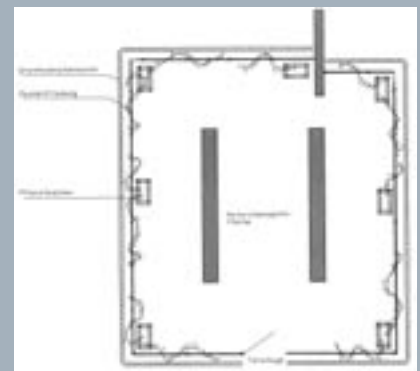
Firmenchef Lösch erwähnt einen heiklen Punkt, der im Privatkundengeschäft immer wieder eine entscheidende Rolle spielt: Die Kommunikation zwischen Ehefrau und ihrem Gatten. Aus seiner Erfahrung sind es nämlich meist Frauen, die sich eine Neuanlage oder Umgestaltung ihres Gartens wünschen. „Beim ersten Termin beuge ich mit der Frau den Garten und versuche ihre Wünsche herauszufinden. Im Haus und von der Terrasse aus betrachte ich mir die bevorzugten Blickachsen. Die gewünschte Gestaltungsidee lässt sich meist schnell einkreisen. Schon beim zweiten Gespräch geht es dann in der Regel um Detaillösungen wie Wegeführung, Gestaltungselemente sowie Pflanzen- und Materialauswahl. Ließe ich aber jetzt der Kundin ein Angebot ohne Entwurfsplan zukommen, käme sie in Erklärungsnot, wollte ihr Partner von ihr wissen, ob im aufgeführten Leistungsumfang alles enthalten ist, was mit der Firma vereinbart wurde oder noch Nachforderungen anfallen könnten. Stelle ich der Kundin hingegen einen konkreten Entwurfsplan mit allen besprochenen Details zur Verfügung, hat sie eine ganz andere Grundlage, um auch ihren Gatten davon zu überzeugen.“ Wollschläger kann das nur bestätigen: „Der Privatkunde ist mit einer Massenliste mit Aufmaß und detaillierter Leistungsbeschreibung in der Regel überfordert. Mit dem Entwurfsplan hingegen kann er etwas anfangen, weil daraus alle zu erwartenden Leistungen inklusive Massenberechnung ersichtlich sind.“

Computer gestützter Entwurfsplan

Wie entscheidend die CAD-Entwurfsplanung mit DATAflor CAD V6 beim Verkauf von Gärten bei Privatkunden sein kann, zeigt das Beispiel der Umgestaltung eines Reihenhausesgartens, mit der der Betrieb in diesem Früh-



Matthias Lösch: „CAD hat sich in unserem Betrieb zu einer Entscheidungshilfe für den Kunden entwickelt, der die geplante Gestaltung der Gartenanlage damit visualisieren kann.“ | Foto: ebbi.



Der Entwurfsplan der Einfriedung des Glockenturms gab den Ausschlag für den Auftrag.

Bild unten: Der begrünte Glockenturm auf dem Grundstück der Blumhardt-Gemeinde: Aus der Not heraus geboren ist ein ansprechendes Umfeld entstanden. | Fotos: Riedel.





GaLaBau-Techniker Eckehard Wollschläger nutzt das CAD-System von der Entwurfsplanung über den Werkplan bis zur Abrechnung: „Im Gegensatz zum Zeichnen mit Tusche kann ich das Programm ohne Vorlauf in jeder freien Minute starten und zeichnen.“ Foto: ebbsi.

jahr beauftragt wurde. „Ein typischer Berliner Vorgarten mit winziger Grundfläche, auch noch zur Straße gewandt, einer Miniterrasse mit Waschbetonplatten, darum herum Rasen, Jägerzaun, das war's,“ erinnert sich Lösch. „Die Besitzerin sagte mir beim ersten Ortstermin, dass sie den Blick auf den Garten langweilig findet. Da musste ich ihr zustimmen und habe mit ihr verschiedene Gestaltungsalternativen durchgesprochen. Mit Hilfe des CAD-Programmes haben wir dann in kurzer Zeit einen Entwurfsplan vorgelegt, der die Kundin überzeugte. Ob Terrassenvergrößerung, Pergola, Teich mit Sitzmauer, Treppe, Pflasterkreis, Gehölze und Stauden – selbst die Sitzecke und das Auto in der Einfahrt sind in dem Plan enthalten. Die Kundin konnte sich eine konkrete Vorstellung davon machen, was sie hinterher bekommen würde,“ erläutert Lösch. Und Wollschläger ergänzt: „Entscheidend dabei sind auch die Proportionen. Ohne Plan hätte sich die Frau beispielsweise nicht richtig vorstellen können, dass die neue Terrasse über den Mauervorsprung hinaus in den Garten reicht. Zum Schluss sagte sie zu ihrem Mann: ‚Das ist der Garten, der mich glücklich macht!‘ Da konnte der Mann seiner Frau nicht länger widersprechen.“

CAD-Plan für Glockenturmeinfriedung

Auch bei Gremien, die sonst über geplante Baumaßnahmen lange debattieren, kann ein CAD-Entwurf beschleunigend wirken. „Selbst für Kleinaufträge hatte der Ältestenrat einer Kirchengemeinde monatelang gebraucht, um zu einer Entscheidung zu gelangen. Nun musste der leicht baufällige Glockenturm, der zu einem späteren Zeitpunkt saniert werden soll, mit einer Absperrung abgesichert werden,“ berichtete Lösch. Die GaLaBau-Firma entwickelte eine Lösung, die auch nach der Sanierung erhalten bleiben konnte. Die vorher triste Be-



Vorgarten als Visitenkarte – ein weiteres mit CAD geplantes Gestaltungsbeispiel der Berliner GaLaBau-Firma. | Foto: Riedel.

tonfläche wurde mit Schotter und Splitt aufgefüllt und rund um den Turm ein Schmuckzaun mit Pflanztaschen errichtet. „Im Gegensatz zum mitbietenden Zaunbauer konnten wir dem Gremium unseren Lösungsvorschlag anhand des CAD-Entwurfsplanes visuell verdeutlichen. Als Ergebnis entschied der Kirchenrat innerhalb weniger Tage und wir erhielten den Auftrag,“ schildert Lösch.

Flexibler planen mit CAD

CAD-Anwender Wollschläger ergänzt weitere Vorzüge der rechnergestützten Planzeichnung: „Die Bemaßung für den Werk- und Abrechnungsplan macht das Programm automatisch. Dazu brauche ich nach Festlegung des Maßstabes nur einen Anfangs- und Endpunkt einer Strecke anklicken und schon erscheint die Länge im Plan. Das hat früher mit Lineal und Umrechnung erheblich mehr Zeit gekostet.“ Wollschläger setzt das Programm auch für die rationelle Planung von Pkw-Stellplätzen ein. Dabei muss er nur noch Länge und

Breite eines Stellplatzes eingeben und es wird ihm angezeigt, wie viele Parkplätze er auf der vorhandenen Strecke unterbringen kann. Auch bei der automatischen Berechnung von Abfallsammelstellen kommen ihm die Raumbedarfschablonen zugute. Selbst Sondermaße für individuelle Böschungssteine entnimmt er dem Aufmaß und legt sie dem Betonwerk ohne großem Aufwand vor. „Insbesondere unsere Flexibilität in der Planung und im Kundengespräch wird durch das CAD-Programm erhöht. Die Verwendung von so genannten Layern, das sind die unterschiedlichen Ebenen eines CAD-Planes, erlaubt mir, dass ich ein- und denselben Plan für Entwurf, Baustelle und Abrechnung benutzen kann. Dem Kunden kann ich sofort unterschiedliche Varianten wie Belagsoberflächen, Ausstattungselemente, Wegeführungen, Terrassenpositionierungen anbieten, ohne dass dafür jedes Mal ein neuer Plan erstellt werden muss,“ freut sich Wollschläger. „Letztlich wollen wir den Kunden mit der Komplexität unserer individuellen Planung überraschen,“ ergänzt Lösch. Doch nicht jeder Interessent bekomme gleich eine CAD-Zeichnung mitgeliefert. Gerade im Privatgartengeschäft müsse man Fingerspitzengefühl dafür entwickeln, ob jemand nur eine kostenlose Planung haben wolle oder echt an der Gartengestaltung interessiert sei. „Kommt es dann trotz Entwurfsplan einmal nicht zum Auftrag, ist das für uns auch nicht weiter tragisch. Am liebsten sind uns aber natürlich solche Kunden, die im Plan ihre Wunschvorstellungen wiederfinden und davon so ergriffen sind, dass sie ihren Garten nur noch von uns gestaltet haben wollen,“ bringt es der Berliner GaLaBau-Unternehmer auf den Punkt. Info-Tel.: 030/70602230, www.rolandriedel.de



Matthias Lösch und Eckehard Wollschläger vor dem Betriebsgebäude in Britz registrieren auch in Berlin einen stetigen Anstieg des Privatkundengeschäfts. | Foto: ebbsi.