

Landschaft Bauen & Gestalten



**Werner Küsters:
Optimismus ist erlaubt**

**Top-Serviceleistungen
unter www.galabau.de**

**Grünsponsoring: eine
interessante Werbeform**

Grünflächenmanagement – gewusst, wie!



**Ihre Experten für
Garten & Landschaft**



Titel
Grünflächenmanagement – ein spannendes Seminar, bei dem es um die Perspektiven der Zukunft ging.

17 Grünsponsoring:
Ein Bonner Landschaftsgärtner präsentiert sein Schild auf einer von ihm angelegten und gepflegten Grünfläche.



18 Eine künstliche Hügellandschaft entsteht auf dem Dach der Parkfläche des Münchner Flughafens.

21 Kletter-
schulung im Indoor Center einer englischen Universität



Inhalt

Thema des Monats
„Grünflächenmanagement“ – zwei Tage lang diskutierten die Teilnehmer eines BGL-Seminars. 4

Zukunftsorientierte Berufsbildung!
Agrarverbände legen ein gemeinsames Positionspapier vor. 9

Ein Blick in die Zukunft
Verhaltener Optimismus, so Werner Küsters, scheint erlaubt beim Blick auf das Jahr 2004. 10

Schlechte Noten für Banken
Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer nahm rund 1.000 Firmen unter die Lupe 12

Die GaLaBau-Werbekampagne
Ein Unternehmen aus Wesel zeigt, wie es die Vorschläge wirkungsvoll umsetzt. 14

www.galabau.de
Neue Serviceleistungen im Netz – schnell registrieren und Vorteile nutzen! 16

Grünsponsoring, ein neues Feld
Davon haben alle etwas: die Menschen gepflegte Grünflächen und der Fachmann gute Werbung. 17

Entente Florale: Wechsel an der Spitze
Erwin Beyer aus Stuttgart ist der Nachfolger von Anton Kränzle als Vorsitzender. 18

Grün soweit das Auge reicht
In München entsteht ein neues Hügelland – auf dem Dach des Flughafen-Parkhauses. 18

Die European Treetechnicians
Das dritte Treffen fand jetzt in Penrith statt, und das Kind wächst und gedeiht. 21

Lohnzusatzkosten und Insolvenzgeld
Kopplizierte Materie! Hier ein Überblick über Änderungsvorschläge und neue Bestimmungen. 22

GaLaBau-Aktions-Shop
„Neujährchen“ für Sie und Ihre Kunden: Taschenmesser, Schlüsselanhänger und mehr. 24

Seminare der Landesverbände 2004
Ein prall gefüllter Terminkalender für Fortbildungsveranstaltungen im ganzen Land. 26

BAMAKA – Ihr kompetenter Partner
Schützen Sie sich mit der BAMAKA AG vor Zahlungsausfällen. 28

Beilagenhinweis

► Dieser Ausgabe liegt das Fachbuchprogramm des GaLaBau bei.

Impressum

! Herausgeber Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e. V. | Verantwortlich Dr. Hermann Kurth | Redaktion Eva Herrmann (BGL), Jörg Hengster, Markus Berger (signum[kom])
! Anschrift für Herausgeber und Redaktion Haus der Landschaft, Alexander-von-Humboldt-Str. 4, 53604 Bad Honnef, Telefon 0 22 24 / 77 07 - 0, Telefax 0 22 24 / 77 07 - 77 | E-mail: bgl@galabau.de, Internet: www.galabau.de | Verlag und Anzeigen signum[kom], Richard-Wagner-Str. 18, 50674 Köln, Telefon 02 21 / 9 25 55 12, Telefax 9 25 55 13, E-mail: kontakt@signum-kom.de | Anzeigenleitung: Jörg Hengster | Layout: signum[kom], Angelika Schaedle | Druck: SZ-Offsetdruck Verlag, Martin-Luther-Str. 2-6, 53757 Sankt Augustin

Seit 1. November 2003 gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 24. Die Zeitschrift erscheint monatlich. Bezugspreis 36 € inkl. Versandkosten und MwSt. jährlich. Für Mitglieder ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag enthalten. Keine Haftung für unverlangte Sendungen aller Art. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder. Gedruckt auf umweltfreundlich produziertem Papier. ISSN 1432-7953

Grünflächenmanagement –

GaLaBau-Betriebe informieren sich beim BGL-Seminar

Wie positioniert sich der Berufsstand im Marktsegment Grünflächenmanagement, wie werden Verträge gestaltet und Ausschreibungen kalkuliert, wie ist die Grünflächenpflege betrieblich zu organisieren, welche Rahmen gibt der Tarif vor? Über diese und viele weitere Fragen wurde auf dem zweitägigen Seminar „Grünflächenmanagement – gewusst wie!“ diskutiert.



Über 50 Teilnehmer diskutierten beim BGL-Seminar über aktuelle Themen des Grünflächenmanagements.

Die BGL-Veranstaltung fand auf Initiative von Prof. Martin Thieme-Hack von der FH Osnabrück statt. BGL-Vizepräsident Hanns-Jürgen Redeker moderierte das Seminar in Bad Honnef, an dem mehr als 50 Vertreter aus den Bereichen GaLaBau, Auftraggeber sowie Presse teilnahmen.

Rund 20 Prozent des Umsatzes im GaLaBau entfallen auf Pflegeleistungen (siehe Grafik rechts oben). Dieser Tatsache muss sich unser Berufsstand stellen. Es gibt zwar Normen, Regelwerke und Richtlinien, die Standards setzen, dennoch glaubt jeder, Pflegeleistungen anbieten zu können: Hausmeister, Gebäudereiniger, Helfer, Dienstleister, Schwarzarbeiter, Facility Manager usw. Hier müssen sich die GaLaBau-Betriebe richtig positionieren.

Was bringt das Facility Management

Dr. Elke Kuhlmann vom Deutschen Verband für Facility Management GEFMA führte in das Facility Management (FM) ein. Die GEFMA besteht seit 1986 und zählt Dienstleister, Kommunen, Immobilienunternehmen und Hochschulen zu ihren Mitgliedern. Der Verband widmet sich der Richtlinienarbeit sowie der Aus- und Weiterbildung. Laut Kuhlmann übersteigen bereits nach sieben Jahren die Betriebs- und Instandhaltungskosten die Investitionskosten einer Immobilie. Genau hier

setzt FM an und sucht nach Kostensenkungspotenzialen. Firmen, die sich dies zu Herzen nehmen, können sich auch dem harten Wettbewerb besser stellen. Der Vorteil des FM liegt in der Transparenz bei Kosten, Flächennutzung und Leistung. Ein weiteres Ziel bezogen auf die Grünanlagenpflege besteht darin, die Qualität der Leistungen zu verbessern und die Pflege in den Gesamtprozess des Gebäudemanagements einzubinden.

Nach Einschätzung des Unternehmensberaters Roland Berger zeigen die Facility Manager ihren Kunden noch zu wenig die Vorteile eines FM auf. Etwa 70 Prozent aller Kunden stehen diesem Thema ablehnend gegenüber. Dabei sind Finanzdienstleister eher innovativ und offen; Industrie, Gewerbe und Kommunen reagieren dagegen eher zurückhaltend. Für die Zukunft kündigen 90 Prozent aller Facility Manager in ihrem Bereich steigenden Personalbedarf speziell an Hochschulabgängern an. Dies ist ein Zeichen für die wachsende Bedeutung des FM.

Bezüglich der Vergabestrategien geht der Trend nach Meinung Kuhlmanns eindeutig hin zu einer deutlichen Bün-

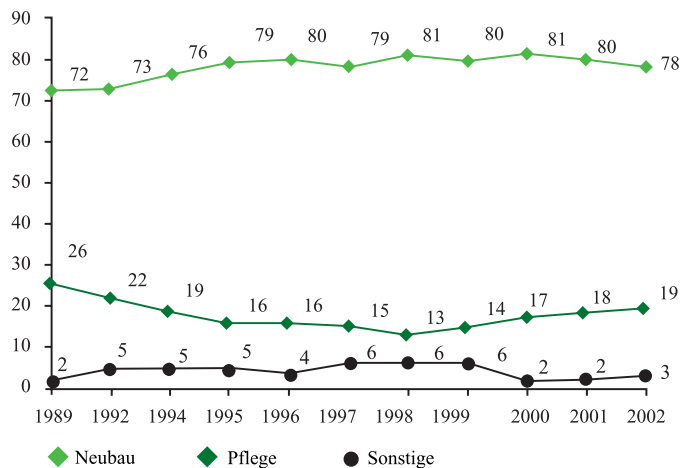
delung aller Vergabeleistungen (z.B. von Reinigung, Sicherheitsdiensten, Müllentsorgung, Gärtnerdiensten, usw). Kuhlmann betonte, dass GaLaBau-Betriebe, die im FM-Markt tätig werden möchten, bestens über die Immobilienwelt informiert sein müssen. Eine genaue Kenntnis des Zusammenspiels aller beteiligter Partner sei unumgänglich. Zudem erfordern die ständigen Veränderungen des Marktes, sich auf dem Laufenden zu halten.

In der Diskussion mit dem Plenum wurde auch deutlich, dass Projektentwicklung und -ausführung noch nicht optimal zusammenarbeiten, um die Kosten der Pflege nach dem Neubau optimieren zu können. Auch hier muss die Zusammenarbeit mit einem Facility Manager ansetzen.

Image der Pflege muss besser werden

Prof. Martin Thieme-Hack zeigte in seiner Präsentation auf, dass die Pflege im GaLaBau unter ihrem Image leidet! Laut Thieme-Hack handelt es sich oftmals nur um eine „Hacke-Kolonne“, „Queckenpuler“ oder Einrichtungen

gewusst wie!



Die Entwicklung der Tätigkeitsstruktur: Die Pflege von Grünanlagen macht rund 20 Prozent der Tätigkeiten der GaLaBau-Betriebe aus.

des Zweiten und Dritten Arbeitsmarktes, deren „hohe“ Fachlichkeit zu recht in Zweifel gezogen wird. Dieses negative Image muss aufpoliert werden. Handelte es sich bei der Pflege im GaLaBau in der Vergangenheit um Mähen, Jäten, Düngen, Wässern, Schneiden, Winterdienst, Abfall- und Laubentfernung, so sieht das Grünflächenmanagement von morgen so aus: Planung zur Optimierung der Kosten, Anhebung der Attraktivität von Wohnanlagen zur Verbesserung der Mietpreise, Erstellung und Fortführung von Baum- und Grünflächenkatastern,

Verkehrssicherungspflicht, weniger Leistungsverträge – mehr Zielvereinbarungen und mehr Problemlösungen, sowie public private partnership (ppp), private Konzessions- bzw. Betreibermodelle. Genau hier gilt es anzusetzen und der Veränderung des Pflegemarktes gerecht zu werden.

In der sich anschließenden Diskussion wurde deutlich, dass Mitarbeiter, die vorzugsweise im Neubau eingesetzt werden, nicht unbedingt an Pflegearbeiten interessiert sind. Hier muss ein eigener Personalstamm aufgebaut und für diese Aufgabe auch intensiv ge-

schult werden. Auch die Frage der Vergabeformen und Ausschreibung im modernen Grünflächenmanagement wurde aufgeworfen. So schreiben holländische und schwedische Städte beispielsweise nur noch mit Fotos des gewünschten Zustandes aus, andere geben ausschließlich Pflegeziele vor. Demgegenüber forderten andere Teilnehmer eine sehr detaillierte Ausschreibung, da dies wichtig für das Controlling sei.

Auch sei es dringend erforderlich, die Arbeitsorganisation in der Pflege zu verbessern, da es sich bei den Kosten für die Grünflächenpflege zu 80 bis 90 Prozent um Arbeitszeitkosten handelt und nicht um Material- bzw. Maschinenkosten. Wichtig sei auch die kombinierte Ausschreibung von Neubaurbeiten mit der anschließenden Pflege (z.B. über eine Dauer von 5 bis 15 Jahren). Nur so könne beides optimiert werden.

Unterschiedliche Systemlösungen

Im folgenden wurden drei sehr unterschiedliche Firmenmodelle vorgestellt. Ralf Seveneick erläuterte das Konzept der grünwert AG, die ihre Aufgaben in der ganzheitlichen Pflege von Außenanlagen, Werterhaltung und -steigerung, in der Entwicklung von individuellen Konzepten, in der Erstellung von Leistungsverzeichnissen, Leistungsbildbeschreibungen und von Folgekostenberechnungen sieht.

Grünflächenmanagement wird dabei als Systemlösung angesehen, die das Planen, Betreuen, Pflegen und kaufmännische Handling umfasst. Große Aufmerksamkeit wird dabei auf den Kundennutzen gelegt. Dies können höhere Erträge bei der Vermietung, höhere Erlöse bei der Veräußerung, geringere Kosten, geringerer Verwaltungsaufwand, Werterhaltung und Wertsteigerung und fachmännische und ganzheitliche Pflege sein.

Außerdem profitiert der Kunde von der angenehmen Atmosphäre, der Wohnumfeldverbesserung, der Imagesteigerung, der Identifikation mit dem Umfeld sowie von Sauberkeit, Ordnung und Sicherheit. Dies ist jedoch nur möglich, wenn auch der Dienstleister entsprechende Anforderungen erfüllt. Im administrativen Bereich sind dies ein zielgerichteter Organisationsaufbau, eine klare Kommunikationsebene, feste Abwicklungsstrategien und interdisziplinäre Arbeit sowie die technische Anpassung. Im operativen Geschäft ist qualifiziertes Personal nötig, die Abwicklung des Leistungsversprechens und das Vorhandensein von auftragsangepassten Ressourcen. Um dies alles zu garantieren, hat die grünwert AG ein Netzwerk aus Gebiets- und Regionalpartnern aufgebaut. Es besteht aus Fachbetrieben des Garten- und Landschaftsbaus, Landschaftsarchitekten, Software-Spezialisten, Aufmaßingenieuren und Betriebswirten/Kaufleuten.

Gute Fachkräfte bringen Erfolg

Auf den Neubau, Umbau, die Renovation, Regeneration und Pflege von Sportstätten hat sich die Firma Sportstättenbau Garten-Moser spezialisiert. Geschäftsführer Matthias Renz berichtete, dass das Unternehmen im vergangenen Jahr 215 Plätze mit 13.500 t Quarzsand regenerierte, 25 Plätze umbaute und 24 Plätze in der Jahrespflege unterhalten hat. Dabei hatte die Firma nie Probleme mit den Auftraggebern in Sachen Abrechnung oder Pflege, weil sie ausschließlich gute Fachkräfte bei außertariflicher Bezahlung eingestellt habe, die stets für Pfle-

gearbeiten geschult und fortgebildet worden sind. Dies garantiere eine erfolgreiche Arbeit.

Winterdienst und Sicherungspflicht

Manfred Junicke von der Junicke GmbH in Braunschweig berichtete über seine Erfahrungen mit Winterdienstarbeiten. Es handelt sich dabei nicht ausschließlich um Schneeräumen. Vielmehr geht es darum, dem Kunden das Gefühl zu geben, sich um nichts kümmern zu müssen, während der beauftragte Betrieb fünf Monate im Jahr 24 Stunden einsatzbereit ist. Die Firma Junicke reinigt 300.000 Längenmeter Straße pro Jahr in Braunschweig. Dabei ist die Streu- und Räumungspflicht nicht an Tageszeiten gekoppelt, sondern an das Ziel der Sicherungspflicht. Dies kann an Bahnhöfen, Flughäfen oder in Industriegebieten völlig anders aussehen als in Wohnanlagen, Laubenkolonien oder auf Friedhöfen. Bei diesen unterschiedlichen Aufgaben gilt es, die rechtlichen Voraussetzungen detailliert zu prüfen und auch zu leben. Auch muss die Logistik stimmen: So ist z.B. Streugut in großen Mengen langfristig vorzuhalten. Maschinen und Geräte müssen funktionieren und stets einsatzbereit sein. Zudem muss auch jederzeit ausreichend Personal abrufbar sein, so auch an Heilig Abend (z.B. muss zur Mitternachtsmette vor der Kirche ge-

räumt sein), den Weihnachtsfeiertagen und auch Silvester von 20 bis 2 Uhr morgens.

Tariflöhne in der Pflege

Auf die tariflichen Rahmenbedingungen des Pflegemanagements ging Egon Schnoor, Vorsitzender des BGL-Tarifausschusses, ein. In seinem Beitrag erläuterte er Entwicklung, Sinnhaftigkeit und Zukunft von Tariflöhnen in der Pflege.

Tariflöhne in der Pflege werden von zwei Gruppen kontrovers diskutiert. Die einen sagen, die Löhne seien zu hoch, so dass sich keine Renditen am Markt erzielen lassen. Tatsächlich gemeint sind jedoch die bis zu 250% hohen tariflichen und gesetzlichen Lohnzusatzkosten, die sich im Zweifel am Markt nur schwer erzielen lassen. Die anderen sprechen von viel zu niedrigen Löhnen und meinen eigentlich den fehlenden Anreiz, arbeiten zu gehen. Denn der Nettolohn in der Branche des GaLaBau wird dem Niedriglohnsektor zugeordnet. Damit liegen die Sozialleistungen des Staates nur unwesentlich unter den Nettoverdiensten der Arbeitnehmer oder gar darüber. Zumindest im tarifpolitischen Raum stimmen die beiden Gruppen aber darin überein, dass Fachkräfte, die für ökonomische, ökologische oder emotionale Wertsteigerung der Grün-



BGL-Vizepräsident Hanns-Jürgen Redeker leitete die Tagung.



Professor Martin Thieme-Hack von der Fachhochschule Osnabrück erklärte es zur vordringlichen Aufgabe, das Image der Pflege zu verbessern.

anlage notwendig sind, auch gut bezahlt werden müssen.

Das Problem liegt eher in der Vereinbarung einer für alle akzeptablen Orientierungsgröße, die die Tariflohnverträge im Wettbewerb darstellen. Es besteht keine Einigkeit mit der Gewerkschaft, dass gute Leute gut bezahlt werden und folglich schlechte Leute eine schlechtere Bezahlung erhalten. Anders ausgedrückt: Es fehlen in den Lohngruppen unserer Tarifverträge die notwendigen Differenzierungen der Löhne von sehr gut über durchschnittlich bis schlecht. Tariflöhne sollen lediglich Mindestlöhne im Sinne übertariflicher Flexibilität darstellen, um den Arbeitgebern die Möglichkeit der Differenzierung zu geben, und jenseits der wirklichen Verdienste liegen, die auf dem Arbeitsmarkt oder dem Arbeitnehmermarkt zu erzielen sind. Deshalb kann man mit Fug und Recht behaupten, dass die Tariflöhne in der Pflege nicht optimal geregelt sind.

Eine branchenspezifische Problemlösung ist schon vor vielen Jahren angelegt und mit der Gewerkschaft vereinbart worden. Doch ist die Gewerkschaft nach Einstieg in die Differenzierungsmöglichkeiten durch Wegfall der Prozentrelationen der Lohngruppen den Weg nicht weiter konsequent mitgegangen. Die dringend notwendige weitere Ausdifferenzierung der Lohn-

gruppen im Hinblick auf die Blockadehaltung der Gewerkschaft ist nicht erfolgt. Die Tatsache, dass 1995 die Gewerkschaften IG BSE und GGLF zur IG BAU vereinigt wurden, bedeutet zudem Nachteile für unsere Branche.

Schwierig ist auch die tarifrechtliche Abgrenzung des Bauhauptgewerbes zum GaLaBau, insbesondere im Bereich des Straßenbauer-Handwerks. Mindestlohn und ZVK sowie Winterbau-Umlage sind für Pflegebetriebe zwar kein Thema, doch aufgrund der Gemeinsamkeiten der Tariflöhne mit den „Neubau-Betrieben“ ist eine indirekte Beziehung gegeben. Dies führt zwingend zu der Frage, ob die Zukunft der Tariflöhne in der Pflege weiterhin in den GaLaBau-Tarifverträgen mit gemeinsamer Geltung für Bau-GaLaBau-Betriebe und Pflege-GaLaBau-Betriebe liegt. Davon ist die begonnene Diskussion der branchenspezifischen Verbandsstrukturen unter dem Begriff „Zweistufige Verbandsmitgliedschaft“ nicht zu trennen.

Ohne diese Fragen auch in der anschließenden Diskussion abschließend beantworten zu können, stellte man einmütig fest, dass die kleinstrukturierte mittelständische Branche des GaLaBau alle Voraussetzungen mit sich bringt, sich weiterhin erfolgreich in der Zwitterstellung zwischen Landwirtschaft und Bauwirtschaft mit der

Verbindung des lebenden und toten Baustoffs zu entwickeln. Dies bedarf jedoch einer guten und aktiven Verbandsstruktur mit einem unverändert auf Bundesebene geltenden Flächentarifvertrag. Dieser sollte aber im Sinne der betrieblichen Interessen Flexibilität mit sich bringen und gerade den Pflegebetrieben die Möglichkeit lassen, sowohl gegenüber der Billigkonkurrenz als auch untereinander im fairen Wettbewerb zu bestehen.

Matrix für Grünflächen-Pflegemanagement

An eine Übertragung der Definition aus dem Bereich Gebäudemanagement auf das Grünflächenmanagement wagte sich Volker Schuhmann (BGL). Kritisch äußerte sich Schuhmann zur Verwendung des Begriffes Facility Management im Zusammenhang mit der Grünflächenpflege, da das Facility Management den gesamten Lebenszyklus eines Objektes umfasse. Auch der Begriff Grünflächenmanagement sei in der Regel nicht angebracht. Dieser schließe – in Anlehnung an den genannten Begriff des „Gebäudemanagements“ – das Betreiben und Bewirtschaften einer Grünfläche ein. Dazu könnten z.B. – neben der Grünflächenpflege – auch die Organisation von Veranstaltungen, Schließdienste, das Betreiben von Kiosken, sanitären Ein-

Grünflächen-Pflegemanagement

**Technisches
Pflegemanagement**

Betreiben
 Dokumentieren
 Instandsetzen/Sanieren
 Erneuern/Modernisieren,
 Umbauen
 Bedarfsanalysen
 Sonstiges

**Infrastrukturelles
Pflegemanagement**

Pflegearbeiten für
 – Rasenflächen
 – Pflanzflächen
 – Plätze und Wegeflächen
 – Kübel- u. Trogpflanzen,
 Pflanzgefäße
 – Dach-, Innenraum-
 und Fassadenbegrünung
 – sonstige Flächen (z.B.
 Spielplätze, Wasserflächen)
 Reinigungsdienst
 Wartungsarbeiten für
 Einrichtungen und Geräte
 Winterdienst
 Entsorgen

**Kaufmännisches
Pflegemanagement**

Kostenplanung
 Kostenkontrolle
 Vertragsmanagement

Die drei Säulen des Grünflächen-Pflegemanagements

richtungen usw. gehören. Schuhmann stellte eine Matrix vor, die in Anlehnung an die DIN 32736 „Gebäudemanagement; Begriffe und Leistungen“ für das Grünflächen-Pflegemanagement erarbeitet wurde – siehe Abbildung Grünflächen-Pflegemanagement. Die Gesamtmatrix mit einer ausführlichen Untergliederung kann beim BGL angefordert werden unter der Telefon-Nr.: 02 224 / 77 07 14 oder per E-Mail: b.herrmann@galabau.de

**Einsparmodell in der
Wohnungswirtschaft**


Wie die Wohnungswirtschaft Pflegekosten einspart, erläuterte Michael Mayer-Marczona von den Nassauischen Heimstätten in Frankfurt. Die Nassauischen Heimstätten bestehen seit über 80 Jahren und haben rund 440.000 Wohnungen im eigenen Besitz. Seit 1998 wurden 500 Mio. € im Wohnungsbestand inklusive Außenanlagen investiert. Ziel des Fachbereichs Außenanlagen der Nassauischen Heimstätten ist es, insbesondere die Qualität der Außenanlagen und der Pflege zu sichern und auch Betriebskosten zu senken. Dieser Fachbereich verfügt über einen eigenen Pflegebetrieb mit 14 Mitarbeitern, hat 23 Pflegefirmen unter Vertrag und eine Mieterselbstpflege. In den vergangenen

Jahren wurde für sämtliche Immobilien ein Freianlagenkataster eingeführt. Dies führte zu einer Reduzierung der Gartenpflegekosten von 18 Prozent, die insbesondere durch eine exakte und zielgenaue Ausschreibung auf Grund des Katasters ermöglicht wurde. Bei der Vergabe legen die Nassauischen Heimstätten größten Wert auf eine fachgerechte Umsetzung der ausgeschriebenen Leistungen. Daher werden Pflegeleistungen nur beschränkt und für die Dauer von drei Jahren ausgeschrieben. Bei Neubauprojekten wird der Neubau und die Pflege der ersten drei Jahre ausschließlich an eine Firma vergeben. Dabei wird bei der Planung der Neuanlagen auch auf die folgenden Pflegekosten geachtet.

Interne oder externe Leistungen?

Größte Aufmerksamkeit fanden die Ausführungen von Rolf Jakobi über die Erfahrungen der Piepenbrock Dienstleistungsgruppe aus Osnabrück mit dem Facility Management-Markt. Dieser umfasst ca. 58 Milliarden €. Davon entfallen 41 Prozent auf intern erbrachte Leistungen und 59 Prozent auf externe, outgesourcte Leistungen, davon wiederum 4 Milliarden auf das infrastrukturelle Gebäudemanagement! Eine wesentliche Rolle spielen dabei die Reinigungsdienste inklusive

Winterdienst und Gärtnerdienste. Im FM-Markt nehmen die externen Leistungen stark zu. Dabei werden die Leistungsanforderungen vielfältiger und komplexer. Die Lösungsmodelle orientieren sich mehr und mehr an den Zielsetzungen des Kunden. Die Firma Piepenbrock hat derzeit Probleme, Partner für die gärtnerischen Aufgaben bei den Niederlassungen ihrer bundesweiten Großkunden zu finden. So sucht Piepenbrock zur Zeit für die Grünflächenpflege aller Commerzbank-Filialen einen Partner. Dieser soll den bundesweiten Einsatz von vor Ort befindlichen GaLaBau-Betrieben koordinieren und garantieren, dass die Arbeiten überall den hohen Ansprüchen des Großkunden Commerzbank entsprechen.

Die Tagung zeigte auf, wie komplex, übergreifend und interdisziplinär das Thema Grünflächenmanagement ist. Zudem wurde deutlich, dass dieses Thema viele kleine Firmen des GaLaBaus überfordert. Sowohl in den Vorträgen als auch in den Diskussionen wurden Fragen zum Image der Pflege, zur Vergabe und zur Ausschreibung, zum Tarif, zur Arbeitsorganisation, zu Netzwerken angesprochen, aufgeworfen, diskutiert und teilweise beantwortet. Der BGL wird das Thema in vielfältiger Form auch in Zukunft behandeln. 

Gemeinsames Positionspapier vorgelegt

Agrarverbände fordern zukunftsorientierte Berufsbildung

Aufgrund des zunehmenden Bedarfs an qualifizierten Fach- und Führungskräften in allen grünen Berufen sprechen sich die Agrarverbände dafür aus, das Ausbildungsengagement der Betriebe zu stärken, die Qualität der beruflichen Aus- und Weiterbildung praxisorientiert zu optimieren und Möglichkeiten zum lebenslangen Lernen auszubauen. Dies sind wichtige Kernaussagen in einem gemeinsamen Positionspapier, das der Ausschuss für Berufsbildung der Agrarwirtschaft, unter Vorsitz von Karl Zwermann, Präsident des Zentralverbandes Gartenbau (ZVG), kürzlich verabschiedete. Zuvor hatten neben dem Deutschen Bauernverband und dem ZVG alle Fachverbände der Agrarberufe, die beiden Arbeitgeberorganisationen sowie der Verband der Landwirtschaftskammern ihre bildungspolitischen Vorstellungen bei einer Zusammenkunft anlässlich der IGA Rostock eingebracht.

Übereinstimmend benennen die Agrarverbände in ihrem Positionspapier konkrete Vorschläge und gemeinsame Forderungen für eine zukunftsorientierte Ausgestaltung der Berufsbildung. Neben allen relevanten Fragen der Aus- und Weiterbildung, einschließlich der Sonderausbildung Behinderter und Benachteiligter sowie der Umschulung, werden dabei auch der Prüfungsbereich und die Zukunft der Weiterbildung angesprochen. Aufgezeigt werden darüber hinaus die speziellen Bedingungen in den Agrarberufen, die auch bei bildungspolitischen Reformvorhaben berücksichtigt werden müssen.

Die Agrarverbände bekennen sich in ihrem Positionspapier eindeutig zum dualen Ausbildungssystem und sprechen sich für den grundsätzlichen Erhalt des geltenden Berufsbildungsgesetzes (BBiG) aus. Eine klare Absage erteilen sie allen Bestrebungen für weitere staatliche Reglementierungen der Aus- und Weiterbildung. Insbesondere die Einführung einer gesetzlich




Die Berufsausbildung muss praxisorientiert optimiert werden, damit es auch in Zukunft genügend Fach- und Führungskräfte gibt. Das fordern die Agrarverbände.

geregelten Ausbildungsplatzabgabe wird entschieden abgelehnt. Vielmehr müssen nach Auffassung der Agrarwirtschaft die Rahmenbedingungen für die betriebliche Ausbildung und grundsätzliche Vorleistungen aus Elternhaus und allgemeinbildenden Schulen deutlich verbessert werden.

In der Berufsbildung setzen sich die Agrarverbände für eine notwendige Qualitätssicherung ein. Hierzu zählen unter anderem eine handlungsorientierte Berufsausbildung und der Erhalt ganzheitlich ausgerichteter Prüfungen. Im Falle der Modularisierung von Ausbildungs- und Prüfungsstrukturen wird

ein Verlust der erforderlichen Berufsfähigkeit befürchtet. Die Agrarverbände werden sich für die konkrete Umsetzung der Positionen einsetzen und die gemeinsamen Vorstellungen des Agrarbereiches auf allen Ebenen in die politischen Beratungen einbringen.

Das Positionspapier mit allen Detailaussagen steht im Internet unter www.g-net.de oder kann beim Zentralverband Gartenbau angefordert werden: ZVG, Referat Berufsbildung, Godesberger Allee 142-148, 53175 Bonn, Tel. 0228/81002-42, Fax 0228/81002-48, E-Mail: zvg-bonn.berufsbildung@g-net.de. 

► Drei Länder-Abkommen unterzeichnet

Der Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Bayern e.V., der Verband für Grünflächenbau und -pflege sowie der Garten- und Landschaftsbau Verband Österreich e.V. haben in Luhatschowitz (Tschechien) ein Kooperationsabkommen geschlossen. Die Initiative zu diesem Abkommen ging vom VGL Bayern aus. Darin verpflichten sich die drei Verbände, in einem geeinten Europa gemeinsam für die Entwicklung des mittelständischen Gewerbes des Garten- und Landschaftsbau im Interesse der Auftraggeber ihrer Fachunternehmen und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vertrauensvoll zusammenzuarbeiten. Zudem soll die Qualität landschaftsgärtnerischer Arbeiten in den drei Ländern und die Ausbildung des Berufsnachwuchses nachhaltig gefördert werden. Ein wesentlicher Schwerpunkt des Kooperationsabkommens liegt zudem in der Fort- und Weiterbildung aller Beschäftigten in den Fachunternehmen der Verbände sowie im Austausch fachlicher Erkenntnisse und Erfahrungen, die den Mitgliedern der Verbände zugänglich gemacht werden sollten.

Ein Blick in die Zukunft von BGL-Präsident Werner Küsters

Verhaltener Optimismus scheint erlaubt

„Wer das Ziel nicht weiß, der wird das Ziel nicht finden“, lautet eine alte Bergsteigerweisheit. Dieser Satz ist mir im Jahr 2003 immer wieder in den Sinn gekommen, wenn ich das Hin- und Her bei den sogenannten Reformanstrengungen der Bundesregierung und die entsprechenden Kommentare durch die Oppositionsparteien hörte. Zunächst wurde nach der gewonnenen Bundestagswahl im Dezember 2002 ein halbes Jahr vergeudet, ehe die Bundesregierung – man könnte sagen – die wiedergewonnene Regierungsmacht verinnerlicht und eine Analyse der dringendsten Probleme erarbeitet hatte. Ich habe daraus den Schluss gezogen, SPD und Bündnis 90/Die Grünen waren auf eine Wiederwahl programmatisch nicht vorbereitet und hatten angesichts der Probleme damals mit Haushaltsdefiziten, wachstumshemmenden Höherbelastungen durch Steuern und Abgaben von Wirtschaft und Arbeitnehmern keine überzeugenden Pläne in der Schublade, damit der „Karren Deutschland“ wieder auf Touren kommen konnte. Alle damaligen Forderungen des Sachverständigenrates – ich habe sie schon im letzten Jahr zitiert – wurden, zumindest zunächst, negiert: „Um aus dem Tal herauszukommen, brauchen wir etwas mehr Ungleichheit. Wir müssen es zulassen, dass Menschen bereit sind, mehr zu leisten als andere, und wir müssen es auch zulassen, dass ihnen netto mehr bleibt als anderen. Gleichmacherei ist nur ein Hemmschuh für neues Wachstum.“

Von einer vor Kraft strotzenden Opposition, die der Bundesregierung „Beine macht“, war auch nichts zu hören: Sie begnügte sich mit der Beschäftigung mit sich selbst und dem Kampf um Führungsanspruch zwischen Merkel, Koch, Merz und Stoiber, weniger um Vorschläge, wie Deutschland der wirtschaftlichen Misere mit ihren Folgen entkommen kann. Dann – wer kann sich eigentlich daran noch erinnern – kam Freitag, der 14. März 2003. Gerade eine Woche vorher hatte

ich auf einer Mitgliederversammlung unseres bayerischen Landesverbandes festgehalten: „Wirtschaft, Arbeitsmarkt, Staatsfinanzen, Sozialversicherung befinden sich in einer dramatischen Situation. Sie alle kennen diese immer wieder neuen Hiobsbotschaften. Dabei hatte ich in der jüngsten Vergangenheit nach der Bundestagswahl den Eindruck, sobald die Regierungskoalition ein bisschen Licht am Ende des Tunnels sah, hat sie den Tunnel schnell um einige hundert Meter verlängert.“

Die wirtschaftliche Lage wurde damals nicht besser, sondern immer schlechter und verunsicherte Wirtschaft und Konsumenten immer stärker. Doch dann sollte eine Regierungserklärung an dem obengenannten 14. März die Wende bringen. Trotz aller Skepsis gegenüber den Worten von Bundeskanzler Schröder wählte er ein Programm, das sich als Bundeskanzler einer von SPD und Bündnis 90/Die Grünen geführten Bundesregierung sehen lassen konnte. Weniger Abgaben, weniger Bürokratie, Flexibilität von Tarifverträgen.

Nur mussten diesen Worten Taten folgen. Wie wir alle wissen, ist bis heute nur sehr wenig von dem damals Angekündigten umgesetzt. Vielmehr werden jetzt im Vermittlungsausschuss die gegenüber den Ankündigungen von Bundeskanzler Schröder verwässerten Gesetzentwürfe auch im Bundesrat nicht ungeschoren davonkommen. Wie es den Anschein hat, wird wohl wieder der kleinste gemeinsame Nenner darüber entscheiden, wie die Rahmenbedingungen für 2004 und später aussehen werden. Dabei wird das Vorziehen der Steuerreform zu einem Stück aus dem Tollhaus, wenn einerseits die Neuverschuldung auf 42 Milliarden Euro steigt, andererseits die verunsicherten Bürger ihr Geld lieber horten, den meisten Betrieben die Chancen auf Investitionen genommen sind oder ihnen die Aussicht auf eine angemessene Rendite für Investitionen fehlt.

In diesem Zusammenhang kommen die Steuerpläne von CDU/CSU-Frak-



Werner Küsters, Präsident des Bundesverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V.

tionsvize Merz und FDP-Mitglied und Bundestags-Vizepräsident Dr. Solms sowie Koch/Steinbrück gerade recht, nach der Devise „weniger Steuern und dafür weniger steuerschonende Tatbestände im Steuerrecht“. Einmal verwirklicht, könnten sie einen Ruck in der Psyche der Menschen auslösen und ihnen wieder Mut machen für eine bessere Zukunft nach drei Jahren der wirtschaftlichen Stagnation. Dazu passen auch die Pläne zu ersten Reformen der Arbeitslosen-, Kranken- und Rentenversicherung. Auch wenn es dabei zunächst mehr um Stabilisierung als um ein wirkliches Umdenken nach dem Motto „mehr Privat – weniger Staat“ geht.

Angepackt hat die Bundesregierung ein weiteres heißes Eisen: Die Reform der Handwerksordnung. Dies hat in der Vergangenheit noch keine Bundesregierung gewagt! In dieser Diskussion hatte der BGL gefordert, auch das Straßenbauhandwerk aus der Handwerksordnung zu lösen, um für die Zukunft Streitereien wegen vermeintlicher Schwarzarbeit bei landschaftsgärtnerisch geprägten Bauleistungen von Anfang an zu vermeiden. Doch wie die Auguren aus dem Vermittlungsausschuss melden, wird es so weit nicht kommen. Wie bei einem Kuhhandel werden es offensichtlich nicht 29 ge-

fahrgeneigte Handwerke sein, sondern 50. Nicht rational, sondern – so denke ich – rein willkürlich.

Was dagegen wirklich bedeutend ist, ist die Konjunktur in Deutschland: Angestoßen durch eine höhere Exportnachfrage kommt sie in Bewegung und gibt leichte Hoffnung auf Belebung, nicht auf einen kräftigen Aufschwung. Im Gegenteil. Im Einzelfall wird es auch im nächsten Jahr bei einem Konjunkturabschwung bleiben. Die Bauwirtschaft erwartet auch für das nächste Jahr noch nicht die notwendige Trendwende, sondern setzt ihre Hoffnungen auf 2005. Im nächsten Jahr wird ein Minus von 2 Prozent propagiert mit den entsprechenden Konsequenzen für die Betriebe und die Mitarbeiter. Für uns Garten- und Landschaftsbauer heißt dies: die Ärmel hochkrepeln (vielleicht auch noch ein bisschen höher als heute schon), um für einen Aufwärtstrend im GaLaBau zu kämpfen. Mir ist bewusst, dass viele sich hier schon besonders angestrengt haben. Wir dürfen aber nicht aufgeben.

Dazu gehört auch, die angebotenen Services des Bundes- und der Landesverbände zu nutzen, um die Wettbewerbssituation unserer GaLaBau-Betriebe zu verbessern: Ein Pkw, eingekauft mit 18 Prozent Rabatt, ist besser als mit nur 14 Prozent. Rabatte von 40 Prozent bei der Miete einer Maschine sind besser als auf eine Anschaffung zu warten und dadurch einen Auftrag laufen zu lassen. Ich könnte die Reihe fortsetzen, will aber nur ernsthaft aufrufen: Stärken Sie Ihren Betrieb durch den gemeinsamen Einkauf über die BAMAKA, die GBS und GBF. Angesichts vieler Klagen, die mir im letzten Jahr zugetragen wurden, wundere ich mich, warum viele solcher Serviceangebote nicht genutzt werden. Diejenigen verschenken damit ihr Geld, das an anderer Stelle fehlt.

Zu unserer Werbe- und PR-Kampagne, unserer Imagekampagne, will ich nur kurz ermuntern: Sprechen Sie mit den Kolleginnen und Kollegen vor Ort, die diese oft mit nur wenig zusätz-

lichem Geld erfolgreich nutzen. Hier Erfolg zu haben, heißt, auf sich aufmerksam gemacht zu haben und neue Kunden zu gewinnen. Hier gibt es Beispiele, die begeistern und zeigen, auch diejenigen, die in der Vergangenheit Werbung vernachlässigt haben, sind jetzt auf den Geschmack gekommen und haben dadurch neue Kunden gewonnen. Sprechen Sie doch einmal mit den Kolleginnen und Kollegen, die es vorgemacht haben.

Mit unserer Werbung treffen Sie auf eine gut vorbereitete Öffentlichkeit; denn Grün liegt im Trend, trotz konjunktureller Schwäche: Top Nachwuchskräfte wünschen nach einer Emnid-Umfrage zu 60 Prozent an ihrem optimalen Arbeitsplatz grüne Pflanzen. Diesem Wunsch folgt konsequenter Weise zu Hause der Traum von einem Garten, einer Dachbegrünung oder einem Schwimmteich. Eine Studie bei BMW in München hat ergeben: Das grüne Büro ist das Büro der Zukunft und gleichsam präventiver Gesundheitsschutz. Die Adidas-Solomon AG in Herzogenaurach will sich auf einem 115 Hektar großen Gelände einen Campus bauen, der mehr bietet als nur Arbeitsplätze, sondern den Mitarbeitern auch Häuser, Wohnungen, Freizeitmöglichkeiten und eine modern gestaltete Umwelt. Wir müssen diese Trends steigern durch hervorragende landschaftsgärtnerische Leistungen, die sich herumsprechen und neue Aufträge sichern.

So bin ich sehr stolz auf den jüngst stattgefundenen Kongress zum Hochwasserschutz – acqua alta in München – auf dem unser Kollege Franz-Josef Sieg ein hervorragendes Referat zum Thema „Ingenieurökologische Maßnahmen im Fluss- und Deichbau zum vorbeugenden Hochwasserschutz“ gehalten hat. Wir waren mit ihm die einzigen, die mit einem praxisnahen Referat zum vorbeugenden Hochwasserschutz durch Deichbau, entsiegelnde Bauweisen und Dachbegrünungen die Zuhörer begeistert haben. Auch hier gibt es zunehmend einen Markt,

den wir für uns reklamieren können und müssen.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, ich will denjenigen Mut machen, die 2003 manchmal verzweifelt waren wegen fehlender Aufträge, ausbleibender Rechnungsbegleichung durch Auftraggeber oder die Belastungen im Betrieb. Ich will vor allem Mut machen, sich daran zu beteiligen, wenn auf dem Markt die Spreu vom Weizen getrennt wird, wenn die Besseren den Weg in die Zukunft schaffen und andere auf der Strecke bleiben. Hier liegt unser aller Chance. Ich selbst habe dadurch weniger Umsatz, aber einen höheren Gewinn gemacht. Warum? Weil ich nicht jedem Auftrag hinterhergelaufen bin und das eingesparte Geld investiert habe in eine sorgfältige Kalkulation, eine effektivere Bauabwicklung und eine noch bessere Leistung. Hier muss jeder selbst sehen, welcher Weg für ihn gut ist und welchen er am besten anpeilen kann. Patentrezepte gibt es hier nicht.

2003 geht zu Ende und hat insgesamt sicherlich keine Euphorie verbreitet. Wir alle – so denke ich – hoffen, der erkennbar leicht erhellte Konjunkturm Himmel sollte gepaart werden mit vernünftigen Entscheidungen der verantwortlichen Politiker in Bundestag und Bundesrat, um den Konjunkturm Himmel im Jahr 2004 noch heller zu machen, damit es dann wirklich wieder aufwärts geht. Wir Deutschen sind grundsätzlich keine „Miesepeter“, sondern blicken gerne optimistisch nach vorne.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen einen guten Start im Kreise Ihrer Lieben ins Jahr 2004. Und in den folgenden zwölf Monaten gute Aufträge und wieder mehr Zuversicht, was die weitere Zukunft angeht.

Mit den besten Grüßen



Werner Küsters
Präsident des Bundesverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V.

Unternehmer kritisieren fehlende Mittelstandsorientierung

Schlechte Noten für Banken

Die Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer (ASU) hat 980 Betriebe aller Größenordnungen aus den Bereichen Produktion, Handel und Dienstleistungen befragt. Dabei interessierte sich die ASU für die Meinung der Unternehmen über die Mittelstandsorientierung ihrer Bank, die Betreuungsqualität sowie die Konditionen.

Unternehmer bewerten Banken

Erstmals liegt mit der Befragung eine repräsentative Umfrage über das Kreditvergabeverhalten von Banken bei mittelständischen Unternehmen vor. Sparkassen und Genossenschaftsbanken sind als klare Sieger aus der Umfrage hervorgegangen, während

Commerzbank und Deutsche Bank als eindeutige Verlierer gelten müssen. Für die Hypo-Vereinsbank und die Dresdner Bank fallen die Ergebnisse leicht unterdurchschnittlich aus.

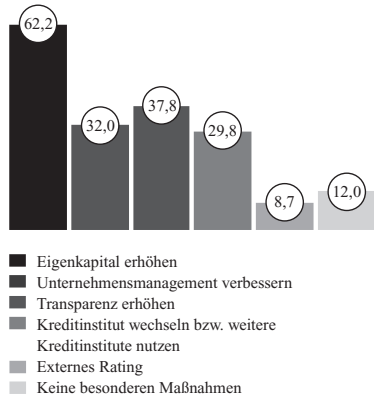
„Deutsche Bank und Commerzbank haben sich ganz offensichtlich vom deutschen Mittelstand verabschiedet“, kommentiert ASU-Präsident Max Schön die Ergebnisse der Umfrage.

Zur Abwertung bei den niedriger „gerateten“ Kreditinstituten führten vor allem schlechte Ergebnisse bei der Mittelstandsorientierung und in den Einzelpunkten „Kontinuität von Ansprechpartnern“, „Kontinuität der Konditionen“, „Transparenz von Entscheidungen“. Hier dürften sich abrupt

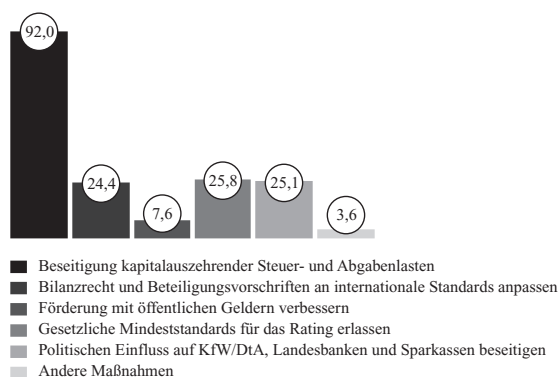
te und häufig nicht nachvollziehbare Kurswechsel im Firmenkreditgeschäft der betroffenen Banken niedergeschlagen haben, die möglicherweise zu einer rentabilitätsorientierten Kunden-selektion, jedenfalls aber zu empfindlichen Reputationseinbußen im Mittelstand führten. Zugleich gab es massive Kritik an der Betreuung durch Banken und Sparkassen. Hintergrund der Sorgen ist die Diskussion um strengere Eigenkapital-Richtlinien (Basel II).

Zukünftig sollen die Geldinstitute bei der Kreditvergabe stärker berücksichtigen müssen, wie das um Kredit bittende Unternehmen finanziell da steht. Dies habe für den Mittelstand erhebliche Konsequenzen: „Weniger

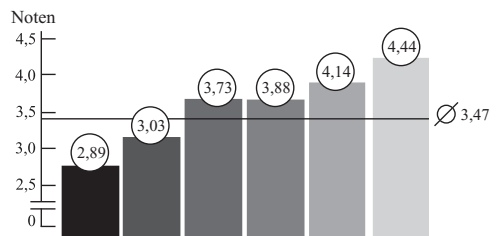
Frage: Welche Maßnahmen zur Verbesserung des Kreditzugangs planen Sie in Ihrem Unternehmen? (Angaben in Prozent)



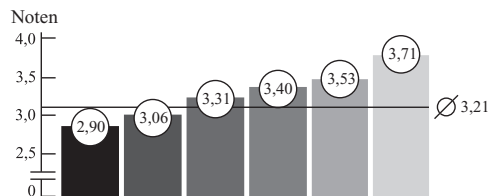
Frage: Welche gesetzlichen Maßnahmen halten Sie zur Verbesserung der Finanzierungssituation des Mittelstandes für geeignet? (Angaben in Prozent)



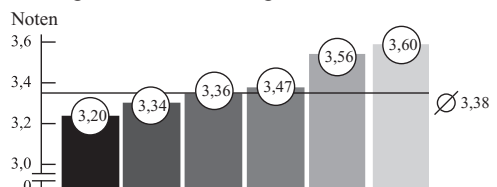
Ranking für Mittelstandsorientierung



Ranking für Betreuungsqualität



Ranking für wettbewerbsfähige Konditionen



Fachtagung in Frankfurt

Regenwassernutzung: „Blau trifft Grün“

Kredite für Mittelständler ergeben weniger Investitionen und auch weniger Arbeitsplätze“. Schön gibt den Banken damit eine Mitschuld an der schlechten wirtschaftlichen Lage in Deutschland. „Die großen deutschen Banken, vorneweg die Deutsche Bank, nehmen damit aktiv an der Abwärtsspirale in Deutschland teil“, sagt Schön.


Veränderungen im Kreditzugang: Erfahrungen und Erwartungen

Nach der Umfrage der ASU erwarten mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen (61,1 Prozent), dass der Zugang zu Krediten im nächsten Jahr erschwert wird. In Betrieben mit weniger als 50 Mitarbeitern ist die Sorge noch stärker verbreitet. Dort erwarten zwei Drittel (68,2 Prozent) weitere Komplikationen.

Maßnahmen der Unternehmer zur Verbesserung des Kreditzugangs

Um in Zukunft leichter Kredite zu erhalten, will weit über die Hälfte aller Befragten das betriebliche Eigenkapital erhöhen. An zweiter Stelle folgt die Maßnahme „Transparenz erhöhen“. Das Unternehmensmanagement zu verbessern bzw. das Kreditinstitut zu wechseln oder weitere Kreditinstitute zu nutzen, planten nur ein knappes Drittel aller Befragten.

Forderungen der Unternehmer an die Politik

Die Unternehmer wurden auch zur Subventions- und Steuerpolitik befragt. Mit überwältigender Mehrheit fordern die befragten Unternehmer die Beseitigung kapitalauszehrender Steuer- und Abgabenlasten als vorrangige Maßnahme. Dazu stellt Schön fest: „Die Unternehmer wollen keine Subventionen haben, sondern mehr als 90 Prozent fordern ein einfaches Steuersystem mit niedrigen Sätzen.“ 

„Blau trifft Grün“ lautete das Motto einer Fachtagung zur Regenwassernutzung in Frankfurt, bei der sich über 80 Fachleute des „blauen“ Elementes der Betriebs- und Regenwassernutzung mit Experten der „grünen Disziplin“ des Garten- und Landschaftsbaus trafen.

Die Tagung wurde von der Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung (fbr), vom Bund Deutscher Landschaftsarchitekten (BDLA) und vom BGL gemeinsam durchgeführt.

Landschaftsarchitekten werden zunehmend mit Fragen der Regenwassernutzung und Regenwasserbewirtschaftung konfrontiert. Kombinationen von Dachbegrünung und Regenwassernutzung oder der Regenwasserversickerung sind mittlerweile wesentliche Bausteine der ökologischen Siedlungswasserwirtschaft und bedürfen einer intensiven Zusammenarbeit von Landschaftsarchitekt und Experten der grünen Disziplin.

BGL Vizepräsident Hanns-Jürgen Redeker führte aus, dass „viele Maßnahmen der Regenwassernutzung und -bewirtschaftung in das Aufgabengebiet von Landschaftsarchitekten und Landschaftsbaubetrieben fallen. Letztlich handelt es sich nämlich um altbewährte Techniken, die schon immer im Landschaftsbau angewendet wurden – so zum Beispiel bei flächigen Versickermaßnahmen im öffentlichen und privaten Grün.“ Redeker wies deshalb auch darauf hin, dass es schon im frühen Planungsstadium notwendig sei, interdisziplinär zusammenzuarbeiten.

Zum Stand der Technik der Regenwassernutzung und Wirtschaftlichkeit moderner Anlagen referierte Prof. Dr.-Ing. Ulrich Rott von der Universität Stuttgart. Rott wies in seinem Vortrag auf die Vorteile der Reduzierung des niederschlagsbedingten Abwasseran-


teils hin. Durch die Regenwassernutzung komme es zu einer Abflussverzögerung, die eine naturgemäße Siedlungswasserwirtschaft ermögliche.

Neue Forschungsergebnisse in der Regenwasserbewirtschaftung wurden von Jürgen Eppel, Bayerische Landesanstalt für Wein- und Gartenbau, vorgebracht. Die langjährigen durchgeführten Versuche hätten gezeigt, dass Vegetationsflächen auf dem Dach oder in der Fläche einen wesentlichen Beitrag zur Stabilisierung und Konsolidierung des Wasserhaushaltes leisten könnten.

Dr. Gunter Mann von der Fachvereinigung Bauwerksbegrünung e.V. (FBB) berichtete über Substrate der Dachbegrünung, die Verfärbungen im ablaufenden Wasser vermeiden würden. Mann zog daraus das Fazit, dass sich Regenwassernutzung und Gründächer nicht ausschließen. Durch vorzeitige Planung könnten die Vorteile beider Systeme optimal genutzt werden.

Einen neuen Ansatz einer erweiterten Regenwassernutzung stellte Erwin Nolde vom Büro Nolde & Partner aus Berlin vor. Anhand von Beispielen stellte Nolde vor, wie man sich durch eine individuell abgestimmte Kombination aus Haustechnik und GaLaBau neue Arbeitsgebiete erschließen kann.

Im Anschluss an die Veranstaltung waren sich alle Teilnehmer einig, dass die übergreifenden Themen zukünftig mit den kooperierenden Verbänden weiter vertieft werden müssen. Ein Tagungsskript kann zum Preis von 10 Euro bei der fbr-Geschäftsstelle in Darmstadt angefordert werden.

Weitere Informationen gibt es bei der Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung e.V., Havelstr. 7 A, 64295 Darmstadt oder im Internet unter www.fbr.de. 

Gute Erfolge dank der GaLaBau-Werbekampagne

Effektive Werbung mit Faltblatt & Co.

Auch in dieser Ausgabe möchten wir Ihnen wieder anhand einiger Beispiele zeigen, wie die GaLaBau-Werbekampagne für die betriebliche Werbung eingesetzt wird. So hat beispielsweise der Betrieb Wesser GbR Garten- und Landschaftsbau in Wesel die Vorlagen aus dem Ordner genutzt, um seine Kommunikation mit bestehenden und potenziellen Kunden zu professionalisieren.

Für Rainer und Michael Wesser wurde die Teilnahme am Stammtisch des Bezirksverbandes Niederrhein zur Initialzündung für den Beginn einer firmenbezogenen Werbekampagne unter Zuhilfenahme der Vorlagen. Unter Vorsitz von Dietmar Schnapp wurden die Verwendungsmöglichkeiten der einzelnen Werbebausteine von Mitarbeitern der Werbeagentur Reichl & Partner an einem PC demonstriert – und führten zu einem Aha-Erlebnis. „Wir waren überrascht, was wir alles mit unserer vorhandenen Bürotechnik machen kön-

nen“, so Rainer und Michael Wesser.

Aus der Erkenntnis heraus, die damals unbefriedigende Auftragslage durch gezielte Werbemaßnahmen zu verbessern, wurde Roman Buhl (Gartenbautechniker mit Faible für PC-Arbeiten) damit beauftragt, sich intensiver in die Thematik einzuarbeiten. Zeitgleich legte der Betrieb auf seinem Gelände einen Mustergarten mit Bachlauf an, um auch nach außen sichtbar landschaftsgärtnerische Kompetenz zu zeigen. Mit Hilfe passender Werbeelemente entwarf Roman Buhl am Firmen-PC Faltblätter, um den attraktiven Schaugarten bekannter zu machen. Die ersten Faltblätter wurden mit einem Tintenstrahl-Drucker erstellt und in einem Copy-Shop als Farblaser-Kopien vervielfältigt. „Die Auflage von rund 200 Stück dauerte seine Zeit und war relativ kostspielig.“ Der Einsatz hat sich aber gelohnt, denn es gab eine gute Resonanz auf das erste Faltblatt. Und da inzwischen klar war, wie sich die Vorlagen technisch am Firmen-PC umsetzen lassen, entstanden weitere Faltblätter zu den Themen Privatgarten,

Gartenservice, Grünflächen und Wasser im Garten. Inzwischen werden solche Flyer – ausgeklappt DIN A4 groß – an einem halben Arbeitstag entworfen. Um hochwertige und kostengünstige Kleinauflagen produzieren zu können, hat sich die Firma Wesser inzwischen einen eigenen Farblaser-Drucker angeschafft. Markengeräte sind heute für weniger als 1.000 Euro erhältlich. „Jetzt können wir unsere Faltblätter einfach aktualisieren und immer dann ausdrucken, wenn wir sie brauchen“, betont Rainer Wesser. Seine Faltblätter legt der Betrieb allen Angeboten und Rechnungen bei. Darüber hinaus kann man sie aus den Infoboxen im Schaugarten mitnehmen. „Es ist schon häufig vorgekommen, dass die Faltblätter innerhalb eines Wochenendes vergriffen waren.“

Nochmals kräftig genutzt wurde die Werbekampagne für eine bessere Außendarstellung des Unternehmens. So entstanden Firmenschilder mit den Anzeigenmotiven, die jetzt an der Straßenseite des Betriebsgeländes sowie direkt an der Halle angebracht sind. Besonders das Motiv mit der küssenden Frau haben viele Passanten wiedererkannt, nachdem sie es bereits in verschiedenen Zeitschriften gesehen hatten. Die Motive werden übrigens auch als Bandenwerbung beim lokalen Fußballverein verwendet.

„Die Entwicklung neuer Werbeideen und die Umsetzung funktioniert jetzt fast von allein: Einer gibt den Anstoß, skizziert etwas, und unser Mitarbeiter Herr Buhl setzt sich an den Rechner. Schon entsteht ein neuer Werbe-Flyer oder ähnliches“, freut sich Rainer Wesser. Und sein Bruder ergänzt: „Die Kampagne ist für uns zu einem Selbstläufer geworden, die uns schon mehrere neue Kunden gebracht hat!“

Die Außendarstellung des Betriebes Wesser ist in vielen Bereichen und durch vielfältige Maßnahmen erneuert worden und gibt ein Bild aus einem Guss. Deshalb wurde die Firma auf dem 5. BGL-Verbandskongress zusammen mit den Unternehmen Garten- und Landschaftsbau Brosterhaus GmbH aus



Eines der Faltblätter, die vom Betrieb Wesser GbR produziert und gezielt unters Volk gebracht werden. Hier geht es um die unterschiedlichen Dienstleistungen, die von der Firma angeboten werden.



Senden und Schöne Grünanlagen Garten- und Landschaftsbau aus Pirna mit dem Preis „GaLaBau-WerbeProfi 2003“ ausgezeichnet.

Unternehmen aus Olpe machen bei der Werbung gemeinsame Sache

„Die GaLaBau-Werbekampagne ist eine willkommene Ergänzung für unsere seit rund vier Jahren laufenden Bemühungen, unseren Berufsstand in der Öffentlichkeit bekannter zu machen und ein positives Image zu prägen“, sagt Thomas Kramer. Der Inhaber des gleichnamigen GaLaBau-Unternehmens in Olpe-Stade ist Sprecher einer Art Werbepool im Kreis Olpe. Diesem gehören ferner die Heinemann GaLaBau GmbH (Kirchhundem), die Arens und vom Orde GbR (Attendorn-Helden) und der GaLaBau-Fachbetrieb Hartmann Inh. Michael Willner (Wenden-Ottfingen) an.

„Werben tut not“, ist sich Kramer sicher. Deshalb tun sich die vier Unternehmen aus Olpe seit mehreren Jahren zusammen, um regelmäßig im Frühjahr sowie Herbst gemeinsam aktiv zu werden. Sie schalten dann jeweils eine Gemeinschaftsanzeige, die die einzelnen Firmenlogos enthalten. Diese erscheinen nach jeweils vorheriger Vereinbarung mit den Zeitungsverlagen auf einer Seite, die mit redaktionellen Beiträgen und Fotos aufgewertet wird.

„Zwar liegen die Wurzeln für unsere Aktivitäten zeitlich vor der Werbekampagne, dennoch ist sie für uns hilfreich, da unsere Arbeit einfacher geworden ist“, so Kramers Meinung. Zum einen bieten sie dem Werbepool optisch ansprechende Motive, zum anderen wird der Wiedererkennungswert der regionalen Werbung durch die bundesweite Anzeigenkampagne erhöht. „Die GaLaBau-Themen sind augenfällig aufbereitet. Neben den vom BGL gestellten Bildmotiven nutzen wir für unsere gemeinsamen Werbeseiten dann noch die Presseinformationen von der Pressestelle unseres Landesverbandes.“ Die einzelnen GaLaBau-Betriebe aus Olpe machen nur wenig Werbung für sich allein. Keines der Mitglieder des Pools hat den Eindruck, dass die gemeinsame Zeitungswerbung und Nutzung der GaLaBau-Werbekampagne nachteilig fürs eigene Firmenimage ist.



Die Wesser GbR Garten- und Landschaftsbau in Wesel nutzt die Vorlagen der GaLaBau-Werbekampagne intensiv für die Außenwerbung und für Flyer, mit denen Kunden direkt angesprochen werden. Die Motive der Werbeschilder werden von Rainer Wesser, Michael Wesser und Roman Buhl (v. l.) ab und zu gewechselt.

„Es ist auch nicht so, dass nur einer der Betriebe von den gemeinsamen Aktivitäten profitiert“, stellt Kramer klar.

Als Mitglied des Kernöffentlichkeitsarbeits-Ausschusses des Landesverbandes ist ihm bewusst, dass in den Ballungszentren oft härtere Wettbewerbsbedingungen vorherrschen. Deshalb sehen viele Betriebe mehr Vorteile in individuell gestalteten Werbelinien.

Dennoch ist er sich sicher: „Die Werbekampagne hilft allen unseren Mitgliedern, künftig attraktiver für ihre spezifischen Leistungen zu werben und das Signum mit seinem Slogan „Ihr Experte für Garten & Landschaft“ allgemein bekannter zu machen – und zu einem Zeichen werden zu lassen, das in der Öffentlichkeit mit Fachkompetenz verbunden wird.“

Regenwasser bannt Berufsschullehrer: Erfolgreiche Lehrertagung in Grünberg

Am Wochenende der Umstellung von europäischer Sommer- auf mitteleuropäische Zeit fand die jährliche Berufsschullehrertagung an der gärtnerischen Bildungsstätte in Grünberg statt. Zunehmend steht diese Tagung unter europäischem Vorzeichen. Diesmal nahmen neben den deutschen Kollegen gärtnerische Berufsschullehrer aus den Niederlanden, aus Belgien, Luxemburg und der Schweiz teil. Sie berichteten sowohl über ihre täglichen Erfahrungen im Unterricht als auch über die Berufsbildungssysteme ihrer Länder.

Am Ende des ersten Tages der Veranstaltung, die wie immer von BGL, ZVG und BdB organisiert wurde, zog Klaus W. König aus Überlingen am Bodensee die schon etwas ermüdeten Sitzungsteilnehmer in seinen Bann. Der Architekt informierte auf erfrischende Art über die Möglichkeiten Regenwasser ohne Kanalnutzung aufzufangen, zu nutzen oder versickern zu lassen, das heißt über Regenwassermanagement. Neben den berufsständischen Informationen wurden den Lehrern fachliche, fachübergreifende und bildungspolitische Themen im Forum und in Workshops nahe gebracht. Die zur festen Einrichtung gewordene Medienbörse hinterließ leergeräumte Tische. Nach übereinstimmender Auffassung war es wieder eine sehr erfolgreiche Veranstaltung, die vom 22. bis 24. Oktober 2004 fortgesetzt wird.

www.galabau.de – eine gute Adresse

Schnell registrieren und exklusive Service-Angebote im Internet nutzen!

Unter www.galabau.de finden Mitgliedsbetriebe der Landesverbände des BGL zahlreiche Exklusivangebote. Um diese alle nutzen zu können, müssen Sie sich online registrieren. Es entstehen Ihnen keine Kosten. Klicken Sie auf den Button „Mitglieder“, füllen Sie das Registrierungsformular aus und klicken Sie auf „absenden“.

Inhalt: In der Menüleiste finden Sie Hautmenüpunkte:

- Branche
- Suchen
- Ausbildung
- Infocenter
- Service

Wenn Sie mit der Maus über die Menüpunkte fahren, klappen die Untermenüs automatisch auf. Hier finden Sie zahlreiche Informationen und Dienstleist-

ungen. Im Bereich **Service** gibt es weitere interessante Informationen und Dienstleistungen.

Hier ein kurzer Überblick:

Shop: Berufskleidung und Werbemittel.

Einkauf: interessante Angebote für die günstige Beschaffung von Waren und Dienstleistungen.

Finanzen: Finanzdienstleistungen, u.a. Bürgschafts-, Forderungsausfallversicherung, GaLaBau-PLUS, Wirtschaftsauskunft.

Betriebspraxis: Informationen zu den Bereichen Betriebsvergleich, Geschäftsplan-Rating, Förderdatenbank, Gründung-Nachfolge, Organisation, Software, Dynamische BauDaten sowie interessante Infos & Downloads.

Börsen: Jobbörse und Maschinenbörse Ausschreibungen: „grüne“ Ausschreibungsdatenbanken.

GaLaBau-Werbekampagne: Infos und Downloads.

Altersvorsorge: exklusives Vorsorgekonzept für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Mitgliedsunternehmen der Landesverbände.

PR-Texte: Presstexte zum sofortigen Einsatz.

Downloads: Verbandsorgan, Tarifverträge etc.

Informieren Sie sich unter www.galabau.de und nutzen Sie den exklusiven Mitgliederservice!


Neue Serviceangebote

Direkter Zugriff auf die Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit und auf die Nachfolgebörse Change über www.galabau.de

Förderdatenbank

Recherchieren Sie schnell und gezielt im Internet in der Förderdatenbank des Bundes. Hier gibt die Bundesregierung einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union.

Nachfolgebörse

Bei der Suche nach dem geeigneten Nachfolger bzw. nach dem geeigneten Unternehmen hilft Ihnen die deutschlandweit größte Unternehmensbörse. Das Unternehmensportal Change/Chance bietet Ihnen im Bereich „Nachfolgechecks“ und „Fachinformationen“ umfassenden Einblick zum Thema Unternehmens-Übergabe bzw. -Übernahme. 



Exklusiver Service für Mitgliedsbetriebe unter www.galabau.de

Ideen muss man haben in Zeiten knapper Kassen

Grünsponsoring – Gewinn für Menschen und Umwelt




Der von August Forster professionell gestaltete Kreisverkehr in Bonn ist ein Beispiel für gelungenes Grünsponsoring, mit dem Ziel, mehr gepflegtes Grün in die Städte zu bringen.



Nicht nur seine landschaftsgärtnerischen Leistungen kann August Forster mitten in der Stadt vorstellen. Auch seinen Betrieb präsentiert der Landschaftsgärtner an Ort und Stelle.

Ein neu gestalteter Kreisverkehr wirbt in Bonn für die Professionalität des GaLaBau-Betriebes Forster Garten und Landschaftsbau. Die Neugestaltung der Kreuzung war notwendig geworden, da sie sich zu einem Unfallschwerpunkt entwickelt hatte. So entschied sich die Stadt, einen Kreisverkehr anzulegen. Sponsor für die Begrünung des neuen Rondells ist August Forster. Er übernahm die Kosten für die Gestaltung der Insel mit acht Linden, Rasen, einem achteckigen Spalier und einer Unterflurbewässerung. Zudem sicherte Forster der Stadt zu, die Pflege der Anlage für weitere fünf Jahre kostenfrei zu übernehmen.

Grünsponsoring gewinnt in Zeiten knapper öffentlicher Mittel zunehmend an Bedeutung. Und es bietet Vorteile für alle Parteien: der Verkehrsteilnehmer freut sich täglich, wenn er auf ein Stück professionell gestaltete Landschaft inmitten der Stadt trifft. In der Regel zeichnen sich Kreisverkehre eher dadurch aus, dass sie ungepflegt vor sich hin vegetieren. Die Stadt profitiert, weil sie das Grün fördert und damit ihr Image steigert, ohne dafür zu bezahlen. Und der Sponsor investiert in eine Werbemaßnahme, die über Jahre hinweg präsent ist und sich langfristig rechnet. August Forster stellt seine professionellen Leistungen am Kreisverkehr an einem Verkehrsknotenpunkt allgemein sichtbar zur Schau. Darüber hinaus prä-

sentiert er seinen Landschaftsbaubetrieb mit einem Werbeschild am Kreisverkehr, das auch das Signum mit dem Slogan „Ihr Experte für Garten & Landschaft“ trägt. Der Erfolg ließ nicht auf sich warten. Schon nach kurzer Zeit meldeten sich Verkehrsteilnehmer bei ihm, die von der Gestaltung der Grünfläche überzeugt waren. „Viele Menschen kamen zu uns und wollten auch zu Hause einen so schönen grünen Rasen haben, und das auch an heißen Tagen. Ich habe ihnen erklärt, dass dieses Ergebnis nur mit einer professionell installierten Beregnungsanlage zu erzielen ist“, so Forster. Er ist überzeugt, dass er durch seine ungewöhnliche Werbemaßnahme neue Kunden gewinnt. „Ich wünsche mir, dass von meinem Beispiel eine Initialzündung ausgeht“, so Forster weiter. Und er rät dem Landschaftsbau, sich beim Bau und bei der Pflege von öffentlichen Flächen als Sponsor anzubieten. Dazu sollten sich die BGL-Mitgliedsverbände und die Regionalverbände mit ihren Kommunen in Verbindung setzen. In den meisten Fällen sei dort eine hohe Bereitschaft für Grünsponsoring vorhanden, schließlich lägen die Vorteile auf der Hand. 

Parkhaus am Münchner Flughafen wurde zur Grünanlage

Das Dach wird zur Hügellandschaft


Neue Maßstäbe setzt der kürzlich in Betrieb genommene Terminal 2 des Münchener Flughafens. Da die Bau-gesellschaft besonders großen Wert auf die Gestaltung der Grünanlagen legte, sticht eine Fläche besonders ins Auge, die sich direkt neben Europas größtem Parkhaus mit seinen 6.500 Stellplätzen befindet: die vom Münchner Land-schaftsarchitekten Professor Rainer Schmidt konzipierte und vom GaLa-Bau-Betrieb Majuntke GmbH & Co KG aus Mainburg umgesetzte künstliche Hügellandschaft auf dem 6.000 qm großen Parkdeck.

Vorbild der Flächengestaltung ist die bayerische Landschaft in ihren Variationen, die künstlerisch übersteigert nachgebildet worden ist. Auf der Dachfläche der unterirdischen Parkebene rund um das neu erbaute Terminal 2 spiegelt sich das tertiäre Hügelland wider, das bei Freising und Erding an das Erdinger



Aus dem 6.000 qm großen Parkdeck am Münchner Flughafen wird eine künstliche Hügellandschaft, die das tertiäre Hügelland des Umlandes widerspiegelt.

Moos angrenzt. Die künstliche Grünanlage ist das Pendant zur mediterranen Kunstlandschaft am Terminal 1 rund um das Kempinski Hotel. Doch im Unterschied dazu weist sie strenge geometrische Formen mit Ecken und Kanten auf, die in einem Winkel von 32° in

drei Reihen angeordnet sind. Zwischen der Hügellandschaft auf dem Parkdeck sind Schotterwege aus Basalt in einer Breite von einem Meter angelegt worden. Damit haben die Passagiere und Flughafenbesucher die Möglichkeit, die Gebirgslandschaft zu erkunden. 

Erwin Beyer ist der Nachfolger von Anton Kränzle

Wechsel an der Spitze des Komitees der Entente Florale

Erwin Beyer aus Stuttgart ist neuer Vorsitzender des Komitees Entente Florale Deutschland. Die Mitglieder wählten Beyer in Bonn einstimmig zum Nachfolger von Anton Kränzle, der altershalber ausgeschieden ist. Der Bundeswettbewerb „Unsere Stadt blüht auf“ wird vom Zentralverband Gartenbau (ZVG), dem Deutschen Städtetag, dem Deutschen Städte- und Gemeindebund sowie dem Deutschen Tourismusverband ausgelobt und auch vom BGL unterstützt. Diese bilden zusammen mit Vertretern der drei Bundesministerien für Städtebau, Umwelt und Landwirtschaft sowie anderen Organisationen das Komitee Entente Florale Deutschland und unterstützen die Ziele des Bundeswettbewerbs. Das Komitee entscheidet über die Zulassung der Städte zum Wettbewerb und ist in Fragen der

Wettbewerbsausschreibung, der Bewertungsmodalitäten und -kriterien und der Bekanntgabe der Preisträger das eigentliche Exekutivorgan.


Als stellvertretende Vorsitzende wurden Barbara Meißner vom Deutschen Städtetag und Dirk Dunkelberg vom Deutschen Tourismusverband gewählt. Zudem wurde Peter Ruhnke aus Bonn in der Europa-Jury bestätigt. Bernd Werner, Vizepräsident des ZVG, und Dr. Hans-Hermann Bentrup, Vorsitzender des Kuratoriums Entente Florale Deutschland, dankten Anton Kränzle für dessen Engagement.

Beyer sagte, er sei bereit, den Vorsitz zu übernehmen, weil der Bundeswettbewerb „Unsere Stadt blüht auf“ außerordentlich wichtig ist. „Mit dem Wettbewerb stärken wir darüber hinaus die Eigenverantwortlichkeit der Bürger für

eine grüne und blühende Stadt. Die Entente Florale Deutschland leistet einen wichtigen Beitrag, damit die Städte und der ländliche Raum trotz schwieriger Haushaltslage der Kommunen nicht an Attraktivität verlieren.“

2004 werden wieder attraktive Sonderpreise in verschiedenen Wertungsbereichen vergeben, u.a. vom Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft, der Zeitschrift „Mein schöner Garten“ und dem Naturschutzbund Deutschland.

Am Europäischen Wettbewerb Entente Florale beteiligen sich zurzeit elf Länder jeweils mit einer Stadt und einem Dorf. Der Wettbewerb „Unsere Stadt blüht auf“ ist der nationale Vorentscheid für diesen Europawettbewerb. In den letzten Jahren haben die Städte und Dörfer Deutschland hervorragend vertreten. Für die Kommunen selbst brachte die Teilnahme am nationalen und europäischen Wettbewerb einen enormen Zugewinn an Aufmerksamkeit.

Informationen zum Bundeswettbewerb: www.entente-florale-deutschland.de. 

Vermischtes

Schneller, schöner, schonender

Online Pflanzenbestellung

Die Einbindung des neuen Pflanzeninformations- und Bestellsystems Bruns-Online (www.bruns.de) in die Komplettlösung DATAflor Business V6 stellt eine zentrale, webbasierte Plattform zu Bruns-Pflanzen dar, die einen weltweiten Zugriff auf die Pflanzendaten ermöglicht.

Durch Aufruf einer neuen Preisanfrage zu einem Projekt öffnet sich automatisch ein Anfragefenster, das alle entsprechenden Pflanzdaten inkl. der vorkalkulierten Preise bereithält. Ein großer Pluspunkt: Mehrere Positionen zu einer Pflanzenart werden im Anfragefenster gleich auf die gesamte Stückzahl addiert, so dass Mengenrabatte beim Lieferanten optimal genutzt werden können. Nun ergänzt der Anwender nur noch seinen gewünschten Liefertermin und bestimmt durch Anklicken der Pflanzenpositionen, welche Pflanzen er anfragen möchte. Natürlich können auch individuelle Lieferwünsche zu jeder Pflanze hinterlegt werden.

Der anschließende Bestellvorgang läuft nach dem gleichen Prinzip ab und endet mit dem Abruf der Bruns-Auftragsbestätigung. Abschließend werden alle aktuellen Pflanzdaten und Preise in das Leistungsverzeichnis übernommen und stehen somit der Nachkalkulation in DATAflor Business V6 zur Verfügung. Des Weiteren sind Angebote und Bestellungen für den Bearbeiter auch in Bruns-Online jederzeit bearbeitbar.

Dataflor GmbH,
August-Spindler-Str. 20, 37079 Göttingen,
Telefon (0551) 506 65 50, www.dataflor.de

Umweltfreundliche Schildermontage

Die patentierte Schilder- und Pfostenverankerung Ferradix für Naturböden, Straßen, Wege und Plätze kann meist ohne Beton verankert werden.

Der Wurzelfahl besteht aus einem feuerverzinkten Stahlkörper mit 40-60 cm langen Elementen, die an der Kopfseite eine Ambossfläche besitzen. Schilder werden durch Vorlochen, Einschlagen des Stahlfundamentes, Ausrichten der Pfosten und Verschrauben

befestigt. Die Montagezeit reduziert sich so auf lediglich 10-20 Minuten. Zudem weist Ferradix sowohl beim benötigten Material wie auch beim anfallenden Bauschutt eine wesentlich positivere Ökobilanz als herkömmliche Befestigungsverfahren auf. Der Wurzelfahl ist sofort nach Montage nutzbar und benötigt keine zweite Anfahrt wie z. B. bei einem Betonfundament. Er kann zudem rückstandsfrei demontiert und wieder verwendet werden.

Gebr. Sträß GmbH + Co.,
Behrstr. 53, 73240 Wendlingen,
Telefon (07024) 794 100

Mietberufskleidung

Die DBL gehört zu den führenden Anbietern textiler Mietdienste in Deutschland. Der Verbund rechtlich selbstständiger Unternehmen mit insgesamt 22 Betriebsstätten beliefert nahezu alle Branchen mit der nach ihren speziellen Bedürfnissen entwickelten Berufskleidung.

Durch eine persönliche Anprobe wird die Schutzkleidung auf jeden Mitarbeiter individuell abgestimmt. Die regelmäßige professionelle Pflege und Reinigung der Kleidung sorgt für deren vorschriftsmäßige und fachgerechte Behandlung. Daneben reagiert die DBL flexibel auf Personalfuktuation und Größenänderungen. So lassen sich dauerhaft Kosten senken, ohne dass die Sicherheit leidet.

DBL-Zentrale,
Traarer Str. 15-17, 47829 Krefeld,
Telefon (02151) 498 30, www.dbl-zentrale.de

Design-Bank

Ein Aufsehen erregendes Gestaltungselement ist die Colani-Bank, die nicht nur praktische und ergonomische Anforderungen erfüllt, sondern auch durch das Design einen Blickfang darstellt.

Die hochwertigen Bankauflagen aus FSC-zertifiziertem Holz verschmelzen scheinbar fließend mit den Seitenelementen, die in Hochglanz poliertem Aluminiumguss


umgesetzt werden. Die perfekte Kombination aus TOP-Design, Herstellungs-Know-how und Ökologie wurde mit dem Rheinland-Pfälzischen Design-Preis 2003 in der Kategorie „Produktdesign“ ausgezeichnet.

Westeifel Werke,
Vulkanring 7, 54568 Gerolstein,
Telefon (06591) 160, www.westeifel-werke.de

Hohlseile

Die GEFA Produkte Fabritz GmbH rüstet ihre Hohlseile jetzt mit zusätzlichen, weißen Bruch-Indikatorfäden aus. Durch diese Neuentwicklung können Baumpfleger schon bei der Sichtkontrolle feststellen, ob die eingebaute Sicherung ausreichend dimensioniert war. Die Bruchanzeigen sind so ausgelegt, dass sie reißen, wenn ungefähr 80 % der maximalen Bruchkraft der Tauerreicht wird. Das Frühwarnsystem trägt so zur erhöhten Sicherheit und Arbeitszeiterparnis bei.

Die neuen Kronensicherungen weisen 10- und 14 t-Bruchkraft auf. Das leichtere der beiden schweren Hohlseile ist wie gewohnt in zwei Versionen mit integrierter Dehnfähigkeit erhältlich. Auch hier müssen also keine zusätzlichen Hilfsmittel zur Erhöhung des Bewegungsspielraumes der Stämme bzw. Äste eingebaut werden. Zudem ist das Hohlseil verhältnismäßig dünn (16 mm) und leicht zu verarbeiten.

GEFA Produkte Fabritz GmbH,
Elbeinstr. 12, 47800 Krefeld,
Tel. (02151) 49 47 49, www.gefa-fabritz.de 

Anzeige

■ „Der Lehr“ in 6. Auflage

Dieses Taschenbuch ist seit 40 Jahren die Nummer Eins unter den Nachschlagewerken für Auszubildende, Studierende und Profis. In diesem Jahr erscheint der Klassiker erstmals im Verlag Eugen Ulmer. Das Buch wurde von einem renommierten Autorenteam stark überarbeitet und ergänzt. Fakten und Zusammenhänge werden kompetent und auf aktuellem Niveau für Ausbildung, Studium und Beruf dargestellt.

Die 6. Auflage des Klassikers beschreibt für die Planung und Erstellung von Grün- und Freiraumanlagen die wichtigsten Zusammenhänge von Materialien und Arbeitstechniken sowie den aktuellen Stand der Technik.

Neben bewährtem Praxiswissen bietet das Werk zahlreiche Neuerungen. DIN- und EU-Normen sowie andere technische Regelwerke und Richtlinien sind auf dem neuesten Stand der Technik aufgeführt. Angaben zum neuen Bodenschutzgesetz, zu neuen Wegebauweisen und zur umweltgerechten Entwässerung sind ebenfalls zu finden. Auch der Bereich Sportplatzbau wurde erweitert. Das Buch liefert eine umfangreiche Darstellung aller sportplatzrelevanten Aspekte, die für den Garten- und Landschaftsbau von Bedeutung sind.

Das gestiegene Umweltbewusstsein im Umgang mit den natürlichen Ressourcen Boden und Wasser hat sich auch auf die Planung und auf die Bauweisen ausgewirkt. Ausführlich widmen sich die Autoren diesem Aspekt.

Harm-Eckart Beier, Alfred Niesel, Heiner Pätzold (Hrsg.), *Lehr – Taschenbuch für den Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau*, 6. neu bearbeitete und erweiterte Auflage, 1305 Seiten, Preis: 109 €, Verlag Ulmer, ISBN 3-8001-4447-6

■ Event Landschaft?

Das neue Buch des Bundes Deutscher Landschaftsarchitekten zu zeitgenössischer deutscher Landschaftsarchitektur vereint auf über 160 Seiten aktuelle Beispiele der Landschaftsgestaltung und entwirft so ein Panorama der heute wichtigen Themen der Freiraum- und Landschaftsplanung.

Für die Landschaftsarchitektur stellt sich am Ende einer Zeit, die nach Spektakeln, Festen und Attraktionen verlangt, die Frage, was kommt nach diesen Events? In der vorliegenden Publikation wird der Versuch einer Situationsbeschreibung unternommen, werden Visionen formuliert. Darüber hinaus wird an zahlreichen Landschaftsgestaltungen der jüngsten Zeit und mit fundierten Hintergrundberichten gezeigt, auf welche Weise die Landschaftsarchitektur zur Lösung großer Aufgaben der Gegenwart beitragen kann: dem Umbau der Städte, den Rückbau der Agrarlandschaft in eine neue Kulturlandschaft, dem Umgang mit bedeutenden Garten- und Parkanlagen.

Event Landschaft? – Zeitgenössische deutsche Landschaftsarchitektur, Bund Deutscher Landschaftsarchitekten (Hrsg.), Birkhäuser Verlag für Architektur, deutsch/englisch, 168 Seiten, ca. 180 Farb- und 40 s/w-Abbildungen, 24x30 cm, gebunden mit Schutzumschlag, 49,50 €, ISBN 3-7643-7016-5.

■ Technikregeln mit viel Spiel. DIN-Taschenbuch 105: Normen für Kinderspielgeräte

Das DIN-Taschenbuch 105, das nunmehr in 5. Auflage vorliegt, gibt Einblick in das maßgebliche technische Regelwerk für die Sicherheit beim kindlichen Spiel; es enthält die wichtigsten Antworten auf Fragen zur Sicherheit von Kinderspielgeräten aller Art.

Gegenüber der Vorläuferauflage hat sich bei den Normen einiges getan: Das betrifft etwa die Ausgaben der DIN EN 1176-1 bis -6 „Spielplatzgeräte“ sowie DIN EN 1177 „Stoßdämpfende Spielplatzböden“.

Ferner enthält das Taschenbuch die Normen DIN 18034 zur Spielplatzplanung, DIN 18024-1 und 33942 zu barrierefreien Spielplätzen sowie DIN 33943 zu Einrichtungen für Skater; und mit dem Gerätesicherheitsgesetz samt Allgemeiner Verwaltungsvorschrift sowie Erster und Zweiter Verordnung wird auch noch der gesetzgeberische Hintergrund zum Thema bereit gehalten.

Fazit: Das DIN Taschenbuch 105 bietet eine grundsätzliche Basis. Als gut überschaubares, aktuelles Fachnormenwerk ist es für jeden, der von Berufswegen auf dem Gebiet der Kinderspielgeräte in der Verantwortung steht, nahezu unabdingbar.

DIN-Taschenbuch 105, Kinderspielgeräte, 5. Auflage, 2003, 360 Seiten, A5, Broschiert, 69,00 €, ISBN 3-410-15623-2.

Volker Jacobsen aus Hamburg vollendete am 2. Dezember 2003 sein 70. Lebensjahr. Jacobsen engagierte sich im Berufsstand vor allem im Bereich Ausbildung. So gehörte er von 1972 bis 1994 als ordentliches Mitglied dem BGL-Ausbildungsausschuss an. Zudem war er an der Gründung des Ausbildungsförderwerkes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e. V. (AuGaLa) maßgeblich beteiligt. Von 1978 bis 2000, also 22 Jahre lang, übernahm er als Mitglied des AuGaLa-Vorstandes vielfältige Aufgaben in Ausbildungsfragen unseres Berufsstandes. Nicht zuletzt war Jacobsen auch Schatzmeister im AuGaLa-Vorstand.

Manfred Nagora aus Stahnsdorf konnte am 30. Oktober 2003 seinen 70. Geburtstag feiern. Nagora war Mitbegründer des Fachverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Land Brandenburg und von 1990 bis 1997 Vorsitzender des Fachverbandes. Er hat in dieser Zeit ein Stück Geschichte im Garten- und Landschaftsbau geschrieben, denn er gehörte zu den Männern, die den GaLaBau gleich nach der Wende in Ostdeutschland aufgebaut haben. Dabei bewies Nagora viel Geschick und Ausdauer auch in der schwierigen Situation beim Aufbau Ost für unseren Berufsstand. Zu seinen herausragenden Verdiensten zählt die erste ostdeutsche

Bundesgartenschau, die 1995 in seinem Verbandsgebiet in Cottbus stattgefunden hat. Für seine langjährigen Verdienste wurde Nagora 1997 vom BGL mit der Goldenen Ehrennadel ausgezeichnet.

Seinen 70. Geburtstag feierte am 13. Oktober **Prof. Albert Schmidt**, seit 1980 Präsident der Forschungsgesellschaft Landschaftsentwicklung Landschaftsbau FLL. Schmidt studierte an der Ingenieurschule Osnabrück und an der TH Hannover Landespflege. Er arbeitete als Stadtplaner zunächst im renommierten Stadtplanungsbüro Prof. Guthert und anschlie-

Drittes erfolgreiches Treffen in Großbritannien

European Treetechnicians wachsen und gedeihen

Der Lehrplan als auch die Prüfungsbestimmungen des sich in Entwicklung befindenden European treetechnician wurden beim dritten Treffen der Partner des Leonardo-da-Vinci-Projektes „Arborist“ weiter beraten. Vertreter der beteiligten Schulen, Verbände und Behörden diskutierten intensiv den Lehrplan, wobei vor allem die Eingaben aus Frankreich, Großbritannien und Deutschland zu berücksichtigen waren. Bis zur nächsten Sitzung im Februar 2004 soll die jetzige Version in den Ländern abschließend bearbeitet werden, um sie dann ein letztes Mal den Projektpartnern vorzulegen.


Die Prüfungsbestimmungen des European treetechnician orientieren sich an der des European treeworkers, werden jedoch der Tatsache gerecht, dass der European treetechnician auf einem höheren Level basiert. So soll die schriftliche Prüfung drei Stunden dauern und keine Multiple-Choice-Fragen enthalten. Im praktischen Teil ist eine Schadensdiagnose zu erstellen und eine komplette Kalkulation eines Vorhabens durchzuführen. Nach der Ausarbeitung des Prüfungsablaufes durch die Schulen aus Frankreich, Großbritannien und Deutschland wird voraussichtlich Ende



Partner aus sechs Ländern im Leonardo-da-Vinci-Projekt „Arborist“

nächsten Jahres eine Pilotprüfung in Deutschland stattfinden.

Fertiggestellt wurde von der Universität of Central Lancashire der sogenannte Simulator. Dieser künstliche Kletterbaum ermöglicht es, bei jedem Klima und zu jeder Tageszeit das Klettern zu schulen – bei 8.000 Studierenden an der Universität und im verregneten Lake District ein sicherlich wirtschaftlicher Ansatz. Das Indoor climbing center der Universität fand bei allen Anwesenden größte Beachtung, ebenso wie die Ausstattung der Universität, angefangen von der Bücherei über die EDV-Ausstattung, die Lehrräume etc. Davon können viele Aus-

bildungsstätten in Deutschland nur träumen! Des weiteren ist vorgesehen, Lehrmaterial zusammenzustellen. So ist beispielsweise an eine Fotodatenbank analog zum Curriculum gedacht, um den Unterricht praxisnah abhalten zu können. Zum Erfahrungsaustausch der Lehrer regte Andris Spaile, lettischer Leiter des Projektes, die Beantragung von Mobilitätsprojekten an. Insgesamt waren die 20 Partner aus den sechs beteiligten Ländern Dänemark, Frankreich, Lettland, Schweden, Großbritannien und Deutschland sehr zufrieden mit dem Ablauf dieser Sitzung. 

ßend im Planungsamt der Stadt Düsseldorf. 1970 übernahm er die Gruppe „Bauleitplanung“ und damit die Zuständigkeit für alle Fragen der Grünordnung in Düsseldorf.

1971 wechselte Prof. Schmidt zur Staatskanzlei des Landes NRW und übernahm dort das neu geschaffene Referat „Landschaftsplanung und Landschaftspflege“ in der Abteilung „Landesplanung“. Etwas später fielen die Aufgaben der Landschaftspflege und des Naturschutzes in den Zuständigkeitsbereich des heutigen Umweltministeriums. Prof. Schmidt leitete dort das Referat „Landschaftsplanung, Landschaftspflege und Naturparke“.

1978 wurde er zum ersten Präsidenten der Landesanstalt für Ökologie, Landschaftsentwicklung und Forstplanung ernannt. Kurze Zeit später übernahm er einen Lehrauftrag über das Thema „Rechtsgrundlagen der Ökologie (Landschaftsrecht)“ an der Universität/Gesamthochschule Essen. 1987 wurde ihm durch den Wissenschaftsminister der Titel eines Honorarprofessors verliehen. Über seine beruflichen Aktivitäten hinaus engagierte sich Prof. Schmidt in zahlreichen Ehrenämtern. 1984 erhielt er zudem das Bundesverdienstkreuz am Bande.

BGL-Präsident Werner Küsters überbrachte Prof. Schmidt im Namen des

Berufsstandes die herzlichsten Glückwünsche. Er berichtete von den Verdiensten Albert Schmidts für den grünen Berufsstand und der für einen früheren Beamten ungewöhnlichen Begabung, unternehmerisch zu denken. Die auf dieser Grundlage erfolgte Arbeit der FLL sei von grundlegender Bedeutung für den gesamten planenden und ausführenden Bereich des Berufsstandes, aber auch für Kommunen und Produkthersteller. Eine persönliche Freundschaft sei entstanden und habe die Zusammenarbeit bereits mit seinem Vorgänger Robert Schwarz wie mit ihm selbst sehr angenehm und fruchtbar gestaltet.

Lohnzusatzkosten und Insolvenzgeld

Arbeitgeber fordern

Halbierung der Umlage

Die Ausgaben für Insolvenzgeld haben auch im Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau eine Steigerung von 50 % im Jahr 2003 im Verhältnis zum Vorjahr erfahren. Deshalb hat der BGL gemeinsam mit der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) und der Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand (AWM) bereits vor den Arbeitsmarkt-Gesetzentwürfen – Drittes und Viertes Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt – diese extreme Belastung der Lohnzusatzkosten für Arbeitgeber verringert.

Die Bundesregierung hat diese Forderung nach Entlastung im Entwurf des Hartz III-Gesetzes aufgenommen

und die Höchstgrenze für Insolvenzgeld in Höhe der Beitragsbemessungsgrenze für Arbeitslosengeld eingeführt. Ferner sollen die Säumniszuschläge und andere Nebenkosten auf Sozialversicherungsbeiträge, die bisher mit dem Insolvenzgeld abgeführt werden, entfallen. Auch wenn diese Schritte zu begrüßen waren, so verkannte die Bundesregierung den weiteren Handlungsbedarf. Deshalb haben die Arbeitgeber erneut im Gesetzgebungsverfahren und kurz vor Einsetzung des Vermittlungsausschusses im Hinblick auf die zahlreichen zustimmungspflichtigen und zustimmungsfreien Gesetze Arbeitsmarkt, Steuern und Finanzen, die dort gemeinsam verhandelt werden, eine Halbierung der Insolvenzgeldumlagezahlungen eingefordert.

Refinanzierung und Insolvenzgeld

Die durch Insolvenzgeld entstehenden Aufwendungen sind nicht durch den Arbeitslosenversicherungsbeitrag abgedeckt. Basierend auf Uraltbeschlüssen damaliger Regierungen werden die noch aktiven Unternehmen dazu herangezogen. Als Arbeitgebergruppe müssen sie für die Folgen der Zahlung des damaligen Konkursausfallgeldes – heute Insolvenzgeld – für insolvente Unternehmen einstehen. Stattdessen hat der Gesetzgeber entschieden, dass die Berufsgenossenschaften diese Aufgabe übernehmen.

Steigerung um 50 %

Die Begründung lautete, dass dort die erforderlichen Datenbestände vorhanden seien. So ist auch die Gartenbau-Berufsgenossenschaft verpflichtet, von den bei ihr versicherten Unternehmen, soweit sie Arbeitnehmer beschäftigten, die Insolvenzgeldumlage zu erheben. Für das Kalenderjahr 2002 ergab sich dabei ein Gesamtbetrag von knapp 10 Mio. Euro, was einer Steigerung von 48 % gegenüber dem Veranlagungsjahr 2001 bedeutet. Insofern sind die Berufsgenossenschaften als Inkassounternehmen tätig, weil die in dem normalen Beitragsbescheid eingeforderte Insolvenzgeldumlage als Gesamtsumme an die Arbeitsverwaltung lediglich weitergeleitet wird. Dieses Geld steht den Berufsgenossenschaften nicht zur Verfügung. Sie haben auch keinen Einfluss auf die Höhe oder Zahlungsweise der Insolvenzgeldumlage.

Im Hinblick auf die Gesamtbelastung von 1,9 Mrd. Euro zusätzliche Lohnkosten und der wirtschaftlich besorgniserregenden Entwicklung in Deutschland war festzustellen, dass viele – auch gesunde Unternehmen – durch diese Lasten in wirtschaftliche Schwierigkeiten durch unkalkulierbar hohe Beiträge für die Insolvenzgeldumlage geraten könnten. Bei einer 50%igen Steigerung – wie zum Beispiel im Garten- und Landschaftsbau – überrascht dies nicht. Zudem ist die alleinige Arbeitgeberfinanzierung des Insolvenz-

► Verkürzung der Zahlungs-Schonfrist

Nach Redaktionsschluss der November/Dezember-Ausgabe hat das Steueränderungsgesetz 2003 nun auch die letzte parlamentarische Hürde genommen. Am 28. November 2003 hat der Bundesrat dem Steueränderungsgesetz zugestimmt. Das Gesetz enthält eine Vielzahl von Änderungen, darunter auch die Verkürzung der Zahlungsschonfrist. Alle Bemühungen waren damit vergebens.

Die neue Regelung sieht vor, dass für Steuern, die nach dem 31.12.2003 fällig werden – also ab 2004 – die Zahlungsschonfrist von 5 auf 3 Tage verkürzt wird. Dadurch ändert sich die Übersicht der Steuertermine 2004/Januar 2005 wie folgt:

2004	Gruppe A		Gruppe B	
	fällig	letzter Schonfristtag	fällig	letzter Schonfristtag
Januar	12.	15.		
Februar	10.	13.	16.	19.
März	10.	15.		
April	13.	16.		
Mai	10.	13.	17.	21.
Juni	10.	14.		
Juli	12.	15.		
August	10.	13.	16.	19.
September	10.	13.		
Oktober	11.	14.		
November	10.	15.	15.	18.
Dezember	10.	13.		
Januar 2005	10.	13.		

*Nicht-bundeseinheitliche Feiertage blieben bei der Ermittlung der Termine unberücksichtigt. Für die Ökosteuertermine sollten Sie sich an das Finanzamt bzw. Ihren Steuerberater wenden.
Dr. Jörg Stalf, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Duske, Becker & Sozien, Berlin*

geldes ohnehin ordnungspolitisch fragwürdig. Sie führt zu einer zwangsweisen Kollektivhaftung der solventen Unternehmen für Ansprüche Dritter und tritt ein, obwohl die gesunden Unternehmen keine Möglichkeit haben, den Schadenseintritt zu verhindern.

Forderung nach Änderungen

Dementsprechend haben die Arbeitgeber die Notwendigkeit einer spürbaren Entlastung gerade wegen der geringen Berücksichtigung im Gesetzgebungsverfahren zu den Hartz III- und IV-Gesetzen nochmals nachdrücklich eingefordert. Schließlich sind im Laufe des Jahres die Prognosen für die Entwicklungen der Insolvenzzahlen 2003 und 2004 weiter besorgniserregend gestiegen.

Die Arbeitgeber fordern:

1. Vorfinanziertes Insolvenzgeld (§ 188 Abs. 4 SGB III) wird aus den bei der Bundesanstalt für Arbeit vorhandenen Mitteln der aktiven Arbeitsförderung finanziert und nicht länger aus der Insolvenzgeldumlage (Entlastungswirkung für die Arbeitgeber etwa 860 Mio. Euro; die Insolvenzgeldumlage sinkt damit um fast die Hälfte).
2. Absenkung des Insolvenzgelds auf 80 % des Nettolohns, begrenzt durch die Beitragsbemessungsgrenze zur Arbeitslosenversicherung.


Vorfinanziertes Insolvenzgeld

Bei der Vorfinanzierung stimmt die Bundesanstalt für Arbeit (BA) zu, dass ein Dritter (z.B. eine Bank) den Lohn vorfinanziert. Als Sicherheit werden die Ansprüche auf Insolvenzgeld abgetreten. Letztendlich handelt es sich bei diesem vorfinanzierten Insolvenzgeld um eine Leistung der aktiven Arbeitsmarktpolitik. Denn die BA gewährt es zum Erhalt von Arbeitsplätzen und selbst in Fällen, in denen Banken aufgrund des Risikos der endgültigen Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens ohne weitere Sicherheiten keine Kredite mehr gewähren. Bei der Vorfinanzierung steht nicht die Sicherung erworbener Ansprüche der Arbeitnehmer im Vordergrund, sondern der Erhalt von Arbeitsplätzen. Die Finanzierung dieser Leistung über den Eingliederungstitel

der BA ist daher sach- und systemgerechter als die bisherige Finanzierung durch die übrig gebliebenen und hoffentlich noch solventen Unternehmen. Gleichzeitig sind natürlich auch die Erstattungszahlungen, die die BA für die Auszahlung des Insolvenzgelds erhält, entsprechend dem Rückgang der Insolvenzgeldumlage zu kürzen. Wichtig dabei ist, dass die neue und allein sachgerechte Finanzierung natürlich nicht zu einer Ausweitung des BA-Budgets führen darf. Als arbeitsmarktpolitisches Instrument muss vorfinanziertes Insolvenzgeld vielmehr aus den vorhandenen Mitteln der aktiven Arbeitsmarktpolitik geleistet werden.

Begrenzung des Insolvenzgelds auf 80 % des Nettolohns

Im Unterschied zu allen anderen Entgeltersatzleistungen des Arbeitsförderungsrechts wie Arbeitslosengeld oder

Unterhaltsgeld wird Insolvenzgeld bislang in voller Nettolohnhöhe erbracht. Eine angemessene Sicherung wird auch bei einer Begrenzung auf 80 % des Nettolohns gewährleistet, der höchstens von der Beitragsbemessungsgrenze zur Arbeitslosenversicherung berechnet wird. Diese Höhe liegt noch deutlich über dem Arbeitslosengeldniveau. Eine Begrenzung der Leistung ist auch deshalb gerechtfertigt, weil Arbeitnehmer in dem durch Insolvenzgeld gesicherten Umfang im Verhältnis zu anderen Gläubigern privilegiert sind. Denn ihre Lohnansprüche werden außerhalb des Insolvenzverfahrens vorrangig erfüllt. Mit diesen Maßnahmen konnte sowohl den Vertretern der Bundesregierung als auch den Oppositionsparteien deutlich gemacht werden, dass mit relativ leichten Mitteln eine Entlastung der Wirtschaft im Bereich der Lohnzusatzkosten möglich ist. 

Dynamische Baudaten helfen dem GaLaBau-Betrieb

Viele Garten- und Landschaftsbaubetriebe stehen zur Zeit vor drei Problemen auf einmal:


- Es müssen immer mehr Angebote geschrieben werden, um einen Auftrag zu erhalten.
- Kunden erwarten dabei, in kürzester Zeit bedient zu werden.
- Die im Auftragsfall erzielten Preise erscheinen oft unausträglich. Dabei bleibt es meist beim Gefühl, weil weder eine exakte Vorkalkulation stattfindet, noch eine exakte Nachkalkulation.

Eine wertvolle Organisationshilfe, die dieses Dilemma an allen drei Stellen gleichzeitig anpackt, stellen die Dynamischen BauDaten dar. Die GaLaBau-Service GmbH bietet zusammen mit dem Hersteller Dr. Schiller & Partner GmbH aus Dresden eine einfach bedienbare Lösung, die ohne zusätzlichen Einrichtungsaufwand oder aufwändige Schulungen sofort in Verbindung mit Excel® einsetzbar ist.

Mit den DBD-Bauteilen wird mit wenigen Angaben gleich ein ganzes Leistungsverzeichnis objektspezifisch

erzeugt, dessen Texte dem STL-Bau entstammen und somit vollständig, eindeutig und technisch aktuell sind – eine wesentliche Voraussetzung für die Kalkulierbarkeit. Die DBD-Kalkulationsansätze ermitteln automatisch für jede Leistungsbeschreibung Zeit, Geräte- und Materialaufwand. Mit individuell einstellbaren Parametern für Zuschläge, Lohn etc. kommt der Anwender in kürzester Zeit zu einem sorgfältig kalkulierten Angebot, das gleichzeitig auch die Schmerzgrenze aufzeigt, unterhalb der nicht mehr die Kosten gedeckt werden. Damit erhält der GaLaBau-Betrieb nicht nur die notwendigen Dokumente, sondern auch eine zuverlässige Wegweisung für die Auftragsverhandlung.

Alle erwähnten DBD-Produkte gibt es in einem Paket mit deutlichem Preisvorteil bei der GaLaBau-Service GmbH.

Mehr Informationen finden Sie auch im Internet unter www.galabau.de im Menüpunkt Service/Betriebspraxis – oder fordern Sie unverbindliche Informationen sowie eine kostenlose Demo-CD unter Fax 02224-77 07 77 an. 



Kennen Sie das „Neujährchen“?

Das „Neujährchen“ – eine in vielen Gegenden verbreitete Sitte, an seine Mitmenschen nette Aufmerksamkeiten zum Jahresbeginn zu verschenken. Einige passende „Neujährchen“ für Ihre Kunden finden Sie hier.



Taschenmesser „Landschaftsgärtner“

Sportlich innovativ, große Klinge + Gabel (= Picknickfunktion), Korkezieher und Kapselheber. Giftschale aus hochwertigem Edelstahl. Alle Teilerostfrei.

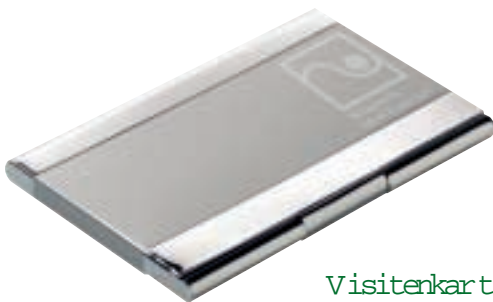
Art.Nr.	Bestellmenge	1	ab 5	ab 10
07.46	e /Stück	21,80	20,40	19,20



GaLaBau-Designer-Feuerzeug

Formschön und funktionell, Gas, wieder auf fillbar.

Art.Nr.	Bestellmenge	1	ab 5	ab 10
07.12	e /Stück	5,20	4,80	4,40



Visitenkarten-Box GaLaBau

Ein stilvoller Rahmen für Ihre Visitenkarten. Exklusives Design, Metall, hochwertige Verarbeitung.

Art.Nr.	Bestellmenge	1	ab 5	ab 10
07.42	e /Stück	6,70	6,50	6,20

GaLaBau-Schlüsselanhängers

Die endgültige Antwort auf die Frage, wohin mit den Schlüsseln. Design-Schlüsselanhängers aus Metall.

Art.Nr.	Bestellmenge	1	ab 5	ab 10
07.44	e /Stück	5,10	4,90	4,50



Landschaftsgärtner Alu-Lineal

Exklusives Design, hochwertiges Aluminium. Gehört auf jeden Schreibtisch.

Art.Nr.	Bestellmenge	1	ab 5	ab 10
07.11	e /Stück	3,90	3,60	3,45

... und für alle, die die Weihnachts-Aktion verpasst haben:



GaLaBau-Jacke „Black in Black“

Modisches Design, schwarz, 100% hochwertiges Oxford-Nylon, stark wind- und wasserabweisend, verstellbare Ärmelbündchen mit Schneefang, durchgehender Reißverschluss, verlängertes Rückenteil, Reißverschluss-Innentasche und -Hardytasche, Innenfutter und Wattierung 100% Polyester, Signum und Slogan hochwertig gestickt, Ton in Ton, sehr dezent auf der linken Brustseite. Größen: M-XL.

Größe	Art.Nr.	Bestellmenge	1	ab 5	ab 10
M	07.66	E /Stück	51,70	50,00	48,00
L	07.67				
XL	07.68				

Bestellschein „GaLaBau-Neujährchen“

GaLaBau-Service GmbH
 Haus der Landschaft
 Frau Ute Danz
 53602 Bad Honnef

Absender / Lieferanschrift

.....

Fax 0 22 24 / 77 07 77

Datum / Unterschrift

.....

Artikel	Größe	Art.Nr.	e /Stk.	Anzahl	Gesamt e
Taschenmesser Landschaftsgärtner		07.46			
GaLaBau-Designer-Feuerzeug		07.12			
GaLaBau-Schlüsselanhänger		07.44			
Landschaftsgärtner Alu-Lineal		07.11			
Visitenkarten-Box GaLaBau		07.42			
GaLaBau-Jacke „Black in Black“	M	07.66			
	L	07.67			
	XL	07.68			

Lieferung aller Artikel erfolgt sofort und solange der Vorrat reicht. Alle Preise gelten zuzüglich gesetzlicher MwSt. und Versandkosten. Gerichtsstand ist Bad Honnef.

Ges. Bestellsumme

.....



Seminare der Landesverbände

Die Landesverbände des BGL, die FLH und die Akademie für Landschaftsbau Weihenstephan bieten laufend Seminare an.

Die Teilnahme ist nur für die Mitglieder der genannten Zielgruppen möglich. Interessierte der höheren Zielgruppen können jedoch teilnehmen. In der Lehrgangsgebühr nicht enthalten sind die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Anfragen sind ausschließlich per Fax möglich.

(M) = Preis für Mitglieder

(N) = Preis für Nichtmitglieder

(A) = reduzierte Seminargebühr für Auszubildende

- **LV Berlin-Brandenburg**
Fax (0 30) 8 15 35 08
- **LV Schleswig-Holstein**
Fax (04 31) 33 85 20
- **LV Niedersachsen-Bremen**
Fax (0421) 53 08 54
- **GaLaBau-Service GmbH (GBS) Hessen-Thüringen**, Fax (0 61 22) 9 31 16 24
- **Grün-Company Baden-Württemberg GmbH**
Fax (07 11) 9 75 66 20
- **Akademie Landschaftsbau Weihenstephan GmbH**, Fax (081 61) 48 78 48
- **LV Hamburg**, Fax (0 40) 84 90 02 69
- **LV Sachsen**, Fax (0 3 52 04) 4 43 52
- **Förderverein Landschaftsbau Hochschulen FLH**, Fax (0 40) 34 48 77

Zielgruppe 1:

Unternehmer, Geschäftsführer

11.02.2004: Private Auftraggeber als Kunden gewinnen

LV Sachsen, 100 E/130 E (M/N)

05.02.-22.04.04: Vorbereitungsseminar Zertifizierung Grundstücksentwässerung

LV Hamburg, 700 E/700 E (M/N)

05.-06.03.2004: Werbekonzepte im Landschaftsbau

LV Hamburg, 425 E/520 E (M/N) (plus Hotel)

05.-06.03.2004: Akquisition im Privatkundengeschäft FLH, Preise auf Anfrage

12.-13.02.2004: Beschwerdemanagement als Voraussetzung für den Erhalt des Kundenstammes

LV Sachsen, 220 E/250 E (M/N)

13.-14.02.2004: Kostenrechnung im GaLaBau

LV Hamburg, 250 E/300 E (M/N)

17.02.2004: Der Schwimmteich – Ökologie und Spaß im Garten und in öffentlichen Anlagen

LV Sachsen, 120 E/170 E (M/N)

19.02.2004: Zusätzliche technische Vertragsbedingungen Landschaftsbau (ZTV-La); Sielbau

LV Hamburg, 28 E/45 E (M/N)

25.02.2004: Rasen – von der Neupflanzung bis zur Jahrespflegeplanung

LV Sachsen, 30 E/50 E (M/N)

26.02.2004: Effizientes Kostenmanagement und Controlling, Erschließung von Kostensenkungspotenzialen

LV Sachsen, 45 E/75 E (M/N)

01.03.2004: Raumbegrünung – Pflanze und Technik im Einklang (Auf Grundlage der FLL Innenraumbegrünungs-Richtlinie 2002)

LV Sachsen, 99 E/130 E (M/N)

03.03.2004: Baustellen erfolgsorientiert vorbereiten und führen

LV Sachsen, 150 E/190 E (M/N)

16.03.2004: Mängelmanagement – vor dem Hintergrund neuer Urteile und zahlreicher Gesetzesänderungen und den neuen VOB/B-Regelungen

LV Sachsen, 25 E/45 E (M/N)

23.-24.03.2004: Natur-energetische Aspekte in der Gartengestaltung

LV Sachsen, 100 E/130 E (M/N)

14.05.2004: Perspektiven für den Landschaftsbau, FLH, Preise auf Anfrage

Zielgruppe 2:

Bauleiter, technische Betriebsleiter

05.02.2004: Regenwasser – ein Thema für den GaLaBau

LV Hamburg, 80 E/100 E (M/N)

06.-07.02.2004: Führungskompetenz auf der Baustelle

LV Hamburg, 345 E/440 E (M/N), zuzüglich Hotel und Verpflegung 121 E plus MWST.

11.02.2004: Rasenpflege – richtig und gut beraten

LV Hamburg, 32 E/45 E (M/N)

13.02.2004: Sicherheitsarbeiten für Baustellenabsicherung an Straßen

LV Hamburg, 60 E/80 E (M/N)

18.02.2004: Gefahren im Garten – Kompetenz im Kundengespräch

LV Hamburg, 56 E/66 E (M/N)

Zielgruppe 3:

Verwaltung, kaufm. Fachkräfte

02.02.2004: Musberger Bauleiter-Tag: Vorgeschobene Mängelrügen – Hauptärgernis im GaLaBau; praktische Tipps, um den Zahlungsfluss zu beschleunigen

Grün Company, 220 E/285 E (M/N)

05.02.2004: Unterjährige Erfolgsvermittlung und Finanzplanung im GaLaBau

Grün Company, 165 E/215 E (M/N)

06.-07.02.2004: Nachtragsmanagement – Wege zur Verbesserung der Baustellen- und Unternehmensergebnisse

Grün Company, 380 E/500 E (M/N)

09.02.2004: Typische Probleme bei der Besteuerung und Bilanzierung im GaLaBau – Mit Auswirkungen der Steueränderungen 03/04!

Grün Company, 165 E/215 E (M/N)

13.-14.02.2004: Schlagfertig über die Gürtellinie – Ein Seminar über Verhandlungsstärke

LV Hessen-Thüringen, 270 E/350 E (M/N)

13.-14.02.2004: WdA. Ich muss mich aber auch um alles kümmern! – Wie Sie sich auf das wirklich Wichtige konzentrieren und mehr Zeit für die Ausbildung gewinnen können

LV Hessen-Thüringen, kostenfrei

**Zielgruppe 4:
Auszubildende**

- 16.-17.01.2004: WdA 1: Den Einstieg positiv gestalten – Hilfen für die Integration neuer Auszubildender**
VGL NRW, kostenfrei
- 23.-24.01.2004: WdA 2: Tipps und Hilfen zur Vermittlung der Vermessungskunde an Azubis auf der Baustelle**
VGL NRW, kostenfrei
- 21.01.2004: Erfolgreich und zeitgemäß ausbilden im GaLaBau**
LV Bayern, kostenfrei
- 22.01.2004: Erfolgreich und zeitgemäß ausbilden im GaLaBau**
LV Bayern, kostenfrei
- 23.-24.01.2004: Zielvorstellungen und Perspektiven mit dem Auszubildenden entwickeln**
LV Schleswig-Holstein, kostenfrei
- 23.-24.01.2004: Zeit gewinnen für die Ausbildung**
LV Baden-Württemberg, kostenfrei
- 23.-24.01.2004: Der Auszubildende ist nie da und kommt doch immer dazu – Wie Sie den Azubi in bestehende Teams integrieren und alle an der Ausbildung beteiligen**
LV Hessen-Thüringen, kostenfrei
- 30.-31.01.2004: Vom Einzelkämpfer zum Teamplayer**
LV Niedersachsen-Bremen, kostenfrei
- 30.-31.01.2004: Wie Ausbildung wieder Spaß macht – Auszubildende fördern und fördern, wie schaffe ich das?**
LV Hamburg, kostenfrei
- 29.-30.01.2004: Pflanzenkunde im Betrieb – Methoden zur Vermittlung von Pflanzenkenntnissen an Azubis**
LV Berlin-Brandenburg, kostenfrei
- Ende Januar/Anfang Februar 2004: Prüferfortbildung (eintägig) für den GaLaBau (gemeinsam mit LWK Weser-Ems)**
LV Niedersachsen-Bremen, kostenfrei
- 03.02.2004: Innenraumbegrünung in Theorie und Praxis**
Grün Company, 165 E/215 E (M/N)
- 04.02.2004: Chancen und Risiken des Pauschalvertrages**
Grün Company, 165 E/215 E (M/N)
- 05.-06.02.2004: Der Ausbilder als Lernberater zwischen Schaufel und Schule**
LV Land Brandenburg, kostenfrei
- 06.-07.02.2004: Umgang mit lernschwachen Auszubildenden**
LV Niedersachsen-Bremen, kostenfrei
- 13.02.2004: Die Vorbereitung auf die Abschlussprüfung**
LV Baden-Württemberg, kostenfrei
- 13.-14.02.2004: WdA 3: Von der Theorie zur Praxis – Erfahrungsaustausch und Konsequenzen. WdA-Seminare und Ergebnisse aus der Praxis**
VGL NRW, kostenfrei
- 20.-21.02.2004: Auszubildende in Teams mit Persönlichkeit führen**
LV Schleswig-Holstein, kostenfrei
- 20.-21.02.2004: WdA: Auszubildende in Teams mit Persönlichkeit führen**
LV Hamburg, Kosten übernimmt AuGaLa (umlagepflichtig)

- 20.-21.02.2004: WdA: Zur Not nehme ich das Kind eines Kunden – Sinnvolle Alternativen zur Auswahl von Azubis aus dem Bauch heraus**
LV Hessen-Thüringen, kostenfrei
- 27.-28.02.2004: Wege zur erfolgreichen Kommunikation – Wieso versteht mich mein Auszubildender nicht?**
LV Baden-Württemberg, kostenfrei
- 05.-06.03.2004: WdA Aufbaukurs: Der Azubi ist nie da und kommt doch immer dazu – Azubis im Team mit Persönlichkeit führen**
LV Hessen-Thüringen, kostenfrei
- 02.-03.07.2004: Vermittlung von Pflanzenkenntnissen am Beispiel Stauden**
LV Baden-Württemberg, kostenfrei
- 19.-20.11.2004: Früher waren sie viel besser – Wie Sie durch zeitgemäße Führung mehr mit den Auszubildenden erreichen können**
LV Hessen-Thüringen, kostenfrei
- 10.-11.12.2004: Konfliktregelung in der Ausbildung**
LV Hessen-Thüringen, kostenfrei

**Zielgruppe 5:
Baustellenleiter, Vorarbeiter**

- 02.02.2004: Dynamische Baudaten – die neue Generation des STLB**
LV Sachsen, 65 E/100 E (M/N)
- 02.-03.02.2004: „Grüne Lust“ Weiterbildung der Ausbilder**
Akademie Landschaftsbau Weihenstephan GmbH, kostenfrei
- 03.-05.02.2004: Bauleiterseminar– Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen**
LV Sachsen, 199 E/230 E (M/N)
- 09.-10.02.2004: Gestaltung von Gartenplänen**
LV Sachsen, 25 E/45 E (M/N)
- 10.02.2004: Neue Erkenntnisse aus der Bautechnik – Pflasterdeckenbau a.a.R.d.T.**
LV Sachsen, 160 E/190 E (M/N)
- 11.02.2004: Pflanzpläne erstellen**
LV Sachsen, 25 E/45 E (M/N)
- 19.-20.02.2004: Die Führungspersönlichkeit: Mitarbeiterführung und Kommunikation**
LV Sachsen, 266 E/290 E (M/N)

**Zielgruppe 6:
Landschaftsgärtner, Gehilfen**

- 19.-20.01.2004: Gehölzschnitt (theoretische Grundlagen)**
LV Sachsen, 110 E/130 E (M/N)
- 19.-23.01.2004: Motorsägenlehrgang mit Einsatz Hubsteiger (nach den neuen Richtlinien der Gartenbau BG)**
LV Sachsen, 170 E/200 E (M/N)
- 26.-30.01.2004: Baumarbeiten I: Motorsägenkurs**
LV Sachsen, 300 E/320 E (M/N)

28.-29.01.2004: Baumpflege und Baum- sanierung

- LV Sachsen, 140 E/170 E (M/N)
- 28.-29.01.2004: Wilder Pflasterverband: Natursteinvelfalt reizvoll kombinieren**
Akademie Landschaftsbau Weihenstephan GmbH, 250 E/320 E (M/N)
- 28.01.2004: Alles Wichtige zur Rasenpflege von A wie Aerifizieren bis Z wie Zinkdüngung**
Akademie Landschaftsbau Weihenstephan GmbH, 115 E/150 E (M/N)
- 29.01.2004: Schadbilder an Gehölzen und Stauden: Ursachen, Diagnose, Bekämpfung**
Akademie Landschaftsbau Weihenstephan GmbH, 115 E/150 E (M/N)
- 02.-06.02.2004: Baumarbeiten I: Motorsägenkurs**
LV Sachsen, 300 E/320 E (M/N)
- 06.02.2004: Aufmaß gut, alles gut? – Geld sparen durch richtiges Aufmaß und fachgerechte Erdmassenberechnung**
Grün Company, 110 E/145 E (M/N)

26.02.2004: Kranke Pflanzen, Teil 1: Schadsymptome an Pflanzen erkennen

- LV Hamburg, 32 E/45 E (M/N)
- 16.-20.02.2004: Baumarbeiten II: Arbeiten mit Hubsteigern und Abseilsystemen nach den neuen Richtlinien der Gartenbau BG**
LV Sachsen, 398 E/398 E (M/N)
- 17.02.2004: Rasenanlage, -pflege und -sanierung – Maßnahmen, um den Kunden zufriedenzustellen und Reklamationen zu vermeiden**
Grün Company, 110 E/145 E (M/N)
- 23.-27.02.2004: Baumarbeiten II: Arbeiten mit Hubsteigern und Abseilsystemen nach den neuen Richtlinien der Gartenbau BG**
LV Sachsen, 398 E/398 E (M/N)
- 03.-04.03.2004: Baumpflege – Praxis**
LV Sachsen, 190 E/200 E (M/N)
- 06.-11.03.2004: Der landschaftsgärtner auf dem Weg zum Vorarbeiter**
LV Hessen-Thüringen, 440 E/560 E (M/N)

**Zielgruppe 7:
Facharbeiter, Gartenarbeiter, Sonstige**

- 02.-03.02.2004: Holzkonstruktionen**
Grün Company, 270 E/350 E (M/N)
- 02.-06.02.2004: Gehölzschnitt**
LV Hessen-Thüringen, 350 E/450 E (M/N)
- 17.-19.02.2004: Schnitt von Obstgehölzen in Gärten**
Grün Company, 145 E/190 E (M/N)
- 27.02.2004: Excel – was man im Büro so braucht**
LV Hamburg, 120 E/180 E (M/N)

BAMAKA AG: Ihr Partner für Forderungsmanagement

Schützen Sie sich vor Zahlungsausfällen!

Die schlechte Zahlungsmoral und Zahlungsausfälle bereiten vielen Unternehmen vermehrt größte Schwierigkeiten. Die BAMAKA AG hat nun mit der atriga GmbH ein auf innovatives Forderungsmanagement spezialisiertes Unternehmen, einen Partner gefunden. Er hilft Ihnen, damit Sie bei Aufträgen zu Ihrem „verdienten“ Geld kommen.

1. Bonitätsauskünfte

Nutzen Sie die Daten renommierter Informationsanbieter (Auskunfteien, Banken und Handelskonzerne), um schnell und effizient Ihre täglichen Herausforderungen im Geschäftsleben zu meistern: Schnell und problemlos erhalten Sie online aktuelle Bonitätsauskünfte und Zahlungserfahrungen über Privatpersonen oder Firmen. So schließen Sie Geschäfte zu den richtigen (Zahlungs-)Bedingungen ab und schützen sich vor Schaden.

Umsetzung über das Internet

Alle genannten Dienste werden nur über das Internet im Online-Verfahren – so sicher und einfach wie Online-Banking – abgewickelt. So lassen sich Kosten sparen und die geforderte Schnelligkeit und Aktualität erreichen.

BAMAKA AG-Partnerschaft lohnt sich:

Als Mitglied der BAMAKA AG erhalten Sie alle atriga-Dienstleistungen zu besonders günstigen Vorzugskonditionen. Sie müssen sich lediglich einmal **kostenlos** über die BAMAKA AG für die Nutzung der atriga-Dienste registrieren.

2. Inkasso

Lassen Sie offene Forderungen professionell durch atriga Inkasso einziehen. Sie übermitteln in nur zwei bis drei Minuten alle Daten an atriga online und sind ständig über alle Verfahrensschritte informiert. So einfach und sicher wie Online-Banking! **Zahlt Ihr Schuldner, entstehen für Sie keine Kosten.** Als Mitglied zahlen Sie lediglich einen Auslagenvorschuss in Höhe von 5 Euro zzgl. Ust, den Sie im Erfolgsfall zurück erhalten.

Ab 19. Januar 2004 können Sie die Registrierung über die Homepage www.bamaka.de direkt vornehmen. Ansonsten stehen wir Ihnen persönlich zur Verfügung und übermitteln Ihnen die Registrierungsmodalitäten und die einzelnen Konditionen auch gerne per Post oder E-Mail.

3. Anschriftenermittlung

Sie benötigen die korrekte aktuelle Anschrift einer Person oder Firma? Nach europaweiter Ermittlung erhalten Sie die tagesaktuellen, auf Zustellbarkeit geprüften, Anschriften mit zugehörigen Telefonnummern.

Vorankündigung:

Ab Februar 2004 werden wir Ihnen mit atriga eine superschnelle real-time-Bonitätsauskunft anbieten. So erhalten Sie Ihre Daten innerhalb von Sekunden über das Internet direkt auf Ihren Rechner. Hierzu erhalten Sie in Kürze weitere Informationen.

A n f o r d e r u n g s c o u p o n

Coupon senden an:

Fax 02224 918-182

BAMAKA AG

Linzer Straße 21

53604 Bad Honnef

Frau Helga Kutsche

Telefon 02224 918-180

E-Mail: h.kutsche@bamaka.de

Bitte schicken Sie uns:

- Informationen über die BAMAKA AG, Einkaufsgesellschaft der Bauwirtschaft.
 den Aufnahmeantrag für die kostenlose BAMAKA AG-Mitgliedschaft.

Firma

Name

Straße, Nr., PLZ, Ort