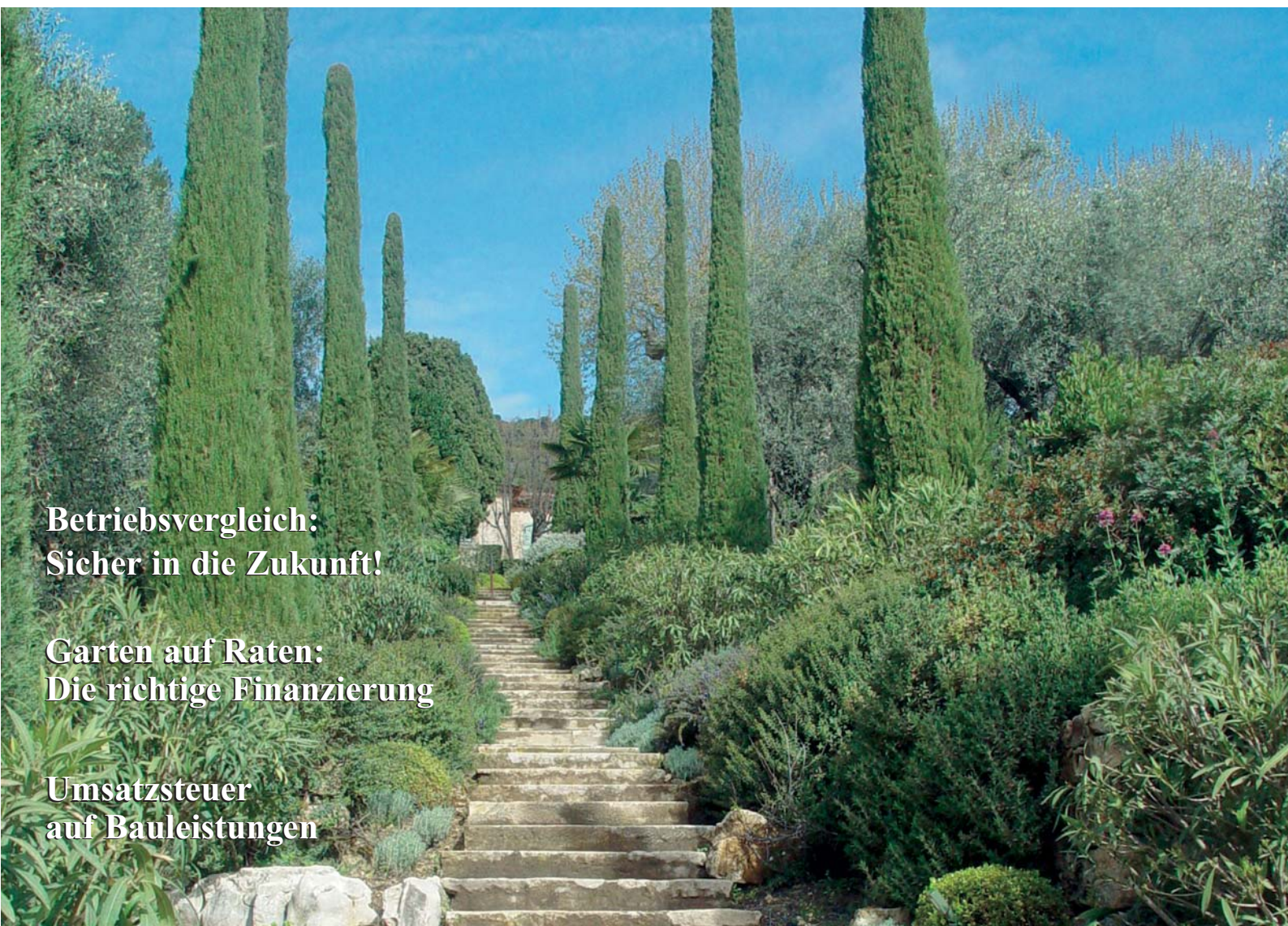


Landschaft Bauen & Gestalten



**Betriebsvergleich:
Sicher in die Zukunft!**

**Garten auf Raten:
Die richtige Finanzierung**

**Umsatzsteuer
auf Bauleistungen**

Eine ELCA-Reise an die Côte d'Azur



Ihre Experten für
Garten & Landschaft

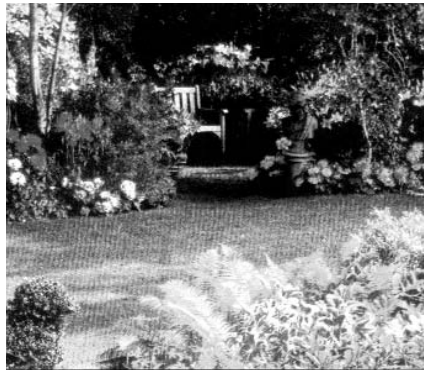


Titel

Eine internationale Reisegruppe der ELCA hat traumhafte Gärten und exotische Parks in Südfrankreich besucht.

19

Der Garten auf Raten lässt den grünen Traum sofort wahr werden.



8

Es gibt gute Instrumente, das eigene Unternehmen zu bewerten und einzuschätzen. Zum Beispiel den GaLaBau-Betriebsvergleich.

25

Der Garten des GaLaBau-Betriebes Hansel aus Dresden ist auf vielen bunten Seiten in „Schöner Wohnen“ zu bewundern.



Inhalt

Mit der ELCA auf großer Exkursion

Eine internationale Reisegruppe war zu Gast in prächtigen Gärten und Parks an der Côte d'Azur. 4

Thema des Monats

Der Betriebsvergleich ist ein gutes Instrument zur Erhaltung und Entwicklung von Unternehmen. 8

Kommentar von Prof. Martin Thieme-Hack

Der Fachmann ermutigt, die betriebswirtschaftliche Verantwortung nicht aus der Hand zu geben. 11

BGL-Tarifausschuss verabschiedet Mitglied

Jan Baumann hat 28 Jahre lang ehrenamtlich mitgearbeitet. Jetzt sagt der Verband Danke. 13

Ausbildungsplatzabgabe

Über die Förderung guter Azubis und die Kritik an der geplanten Abgabe. 14

Eine neue Altersvorsorge des GaLaBau

Wenn die Renten sicher wären – ja, dann wäre ein neues Betriebsrentenmodell nicht nötig. 18

Ein Garten auf Raten

Warum den Traum vom eigenen Garten aufschieben? – Ein Kreditmodell macht's möglich! 19

Wettbewerb für Privatgärten

Wo sind sie, die schönsten Gärten in NRW? Neben der Ehre winken wertvolle Sachpreise! 21

And the winner is: Schlosspark Neuhausen

Das Land Brandenburg ist stolz auf den allerschönsten Park in ganz Deutschland. 22

Hereinspaziert in schöne hessische Gärten

Das Projekt „Die offene Gartenpforte“ ermöglicht einen Spaziergang durch Nachbars Garten. 23

Positive Erwartungen

Die Internationale Fachmesse GaLaBau 2004 kündigt sich mit guten Vorzeichen an. 24

Reportage in „Schöner Wohnen“

Der Garten des GaLaBau-Betriebes Hansel in Dresden erntet Lorbeeren für seine Schönheit. 25

GaLaBau-Aktionsfenster

Der GaLaBau-Geschäftsplan: Ein gutes Instrument für die strategische Unternehmensplanung. 28

Aus Industrie und Wirtschaft

Mähen und Schneiden: Fassonschnitte für haarige Angelegenheiten. 30

Hausgartenfinanzierung mit der BAMAKA AG

Der Traum vom Garten muss nicht an den Finanzen scheitern. Es gibt da ein gutes Modell. 32

Beilagenhinweis

Diese Ausgabe enthält eine Beilage der Firma Braun

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, Email: kontakt@signum-kom.de ■ **Anzeigenleitung:** Jörg Hengster ■ **Layout:** signum[kom], Angelika Schaele ■ **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

Die ELCA war auf großer Tour in Südfrankreich

Zu Besuch in traumhaften Parks und Gärten an der Côte d'Azur

Vom Kakteengarten aus hat man einen fantastischen Blick auf die Stadt Monaco, die Anlage des Grimaldi-Palastes und den Yachthafen.

Über 80 Teilnehmer aus zwölf Ländern (A, CH, CZ, D, DK, E, F, FIN, H, I, NL, PL) konnten ELCA-Präsident Antoine Berger (Schweiz) und Nico Wissing (Vorsitzender des Arbeitskreises der Betriebe, Niederlande) zur diesjährigen ELCA-Fachexkursion an die Côte d'Azur begrüßen. Die ELCA wurde bei ihrer Programmgestaltung insbesondere durch den französischen Verband der Landschaftsgärtner UNEP unter aktiver Mitwirkung von Alain Torrelli aus Golfe Juan unterstützt.



Der erste Tag führte die Reisegruppe nach Nizza und Cannes. Am regenreichen ersten Exkursionstag stand die Besichtigung des „Parc Phoenix“ auf dem Programm. Der Parc Phoenix mit seinem riesigen Gewächshaus liegt im neuesten Stadtviertel Nizzas, in Arénas in der Nähe des Flughafens der Stadt.

Hier dominieren Bürogebäude und Hotels; es gibt fast nichts anderes. In diesem modernen und funktionellen Geschäftszentrum am Stadtrand von Nizza bietet die Parkanlage einen Ort der Ruhe und Erholung.

Der Parc Phoenix ist ein in Europa einzigartiger botanischer Garten, der für

die ELCA attraktiver Ausgangspunkt der Exkursion war. Der 1990 eingeweihte botanische Erlebnispark zeigt auf einer Fläche von über sieben Hektar mehr als 2.000 Pflanzenarten verschiedener Breitengrade. Der zweite Exkursionstag führte nach Grasse, Monaco und Saint Laurent du Var. 



Einer von mehreren Höhepunkten: Der Besuch in Monacos Felsengarten, der über 100-jährige sukkulente Pflanzen beherbergt. Der exotische Garten befindet sich auf einem Berg über der Stadt. Bereits 1913 wurde mit den Bauarbeiten begonnen. Heute zählt der Park jährlich 250.000 Besucherinnen und Besucher. Es herrscht eine durchschnittliche Jahrestemperatur von 17° C und eine durchschnittliche Wintertemperatur von 10° C. Dieses milde Klima lässt in Monaco auch Pflanzen gedeihen, die auf Madagaskar oder in Südkalifornien heimisch sind. Auf der steilen Felsenwand von Monaco kleine Gärten anzulegen, war eine große technische Leistung und nahm viele Jahre in Anspruch. Das Ergebnis allerdings ist bemerkenswert.



Kakteen erreichen im Jardin Exotique de Monaco beinahe dieselbe gigantische Größe wie in ihren Heimatländern. Die ersten Kakteen wurden schon im 16. Jahrhundert aus dem amerikanischen Kontinent eingeführt.



Ein Privatgarten in Grasse: Steinarbeiten wie Mauern, Treppen und Wege im Garten wurden nach Plänen des berühmten französischen Landschaftsarchitekten Jean Mues von der Garten- und Landschaftsbaufirma Alain Torrelli aus Golfe Juan ausgeführt. Mit den umfangreichen Pflanz- und Steinarbeiten hatte Torrelli bereits vor 15 Jahren begonnen. Von einer „Fertigstellung“ kann da natürlich nicht die Rede sein – der Garten wird kontinuierlich erweitert und verschönert.



Auch künstlerische Elemente – hier eine Parkbank aus Stein mit drei Kissen – bereichern die Gartenanlage. Derlei verspielte Exponate gibt es viele zu entdecken.



Der parkähnliche Privatgarten in Grasse, der Hauptstadt des Parfüms. Vor diesem Privatgebäude des schon über 80-jährigen Schweizer Besitzers befinden sich einige Platanen, die vor Jahren noch mit baumchirurgischen Maßnahmen gesichert wurden und heute relativ gesund wirken.



Sichtachsen mit Olivenbäumen – insgesamt gibt es in dem Garten 70 Exemplare – vermitteln mediterranes Flair. Der hervorragende Pflegezustand des parkähnlichen Gartens ist bemerkenswert und zeugt von ganz besonderer Hingabe.



Stolz zeigt Alain Torrelli (vorn) den beinahe sieben Hektar großen Privatgarten in Grasse, der maßgeblich von seiner Firma umgebaut, erweitert und gepflegt wird. Dabei liegen Torrelli besonders die Pflege-, Pflanz- und Steinarbeiten am Herzen. Ein Besuch der hübschen Altstadt von Grasse und das Erschnüffeln von Vanille, Himbeeren, Rosen und Jasmin blieb in Grasse, der Stadt der Düfte, leider, leider dem „Damenprogramm“ vorbehalten.





Ein 20 Meter hohes Tropenhaus gehört zu den Highlights im Parc Phoenix in Nizza. Beim Rundgang durchquerten die Teilnehmer der Exkursion verschiedene nach Herkunftsländern geordnete Pflanzbereiche. Die Palmen, Bananen und Ficusarten erreichen große Höhen und berühren an vielen Stellen bereits das Dach. Die Pflege der tropischen und mediterranen Pflanzen ist sehr aufwändig. Eine wichtige Rolle spielt der natürliche Pflanzenschutz, der ein Gleichgewicht zwischen Schädlingen und Nützlingen anstrebt.



Eine kleine Bananenart aus China bildet schon sehr früh im Jahr eine dekorative gelbe Blüte. Andere Pflanzen des Gewächshauses stammen unter anderem aus den Tropen, der Wüste, der Provence, oder aus Vulkangebieten. Schmetterlinge und Vögel leben hier halb in Freiheit, halb in Gefangenschaft.



Antoine Berger (l.) freut sich über den Aufnahmeantrag der polnischen Kollegen und dankt stellvertretend Marcin Gajda, der den Antrag stellte. Nico Wissing (NL) lauscht gespannt (r.).



In dieser Atmosphäre lässt sich gut diskutieren ... August Forster (Bonn), Werner Küsters (ELCA-Vizepräsident), Dr. Hermann Kurth (ELCA-Geschäftsführer, v.l.)



Die ELCA freute sich sehr über den Besuch des zweiten Bürgermeisters der Stadt Nizza. Von rechts: Antoine Berger (ELCA-Präsident), Joël Ghirardi (2. Bürgermeister), Didier Leroux (UNEP-Präsident), Dr. Hermann J. Kurth (ELCA-Geschäftsführer)



Beim Abendessen in Cannes bedankten sich Antoine Berger und Nico Wissing bei Alain Torrelli (v.l.) aus Frankreich für die gute Organisation der ELCA-Reise. Das Gastgeschenk: ein GaLaBau-Regenschirm. Bei der Gelegenheit wünschten alle der Gruppe besseres Wetter für den zweiten Tag. Und siehe da: Der Wunsch ging in Erfüllung!

Erfolgreiche Pressearbeit für den GaLaBau

Steigendes Interesse der Medien an grünen Presstexten

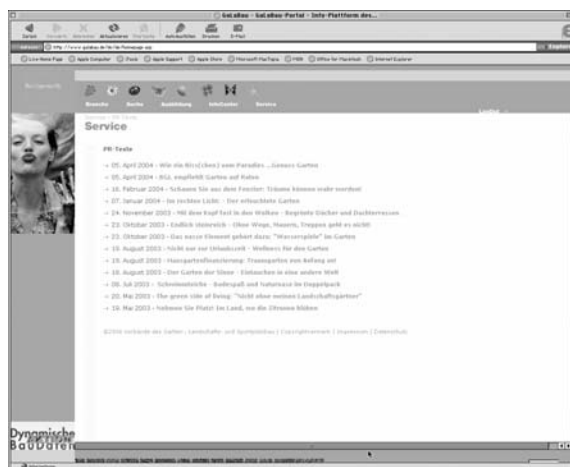
Rund 500 Veröffentlichungen mit einer Auflage von 7,6 Millionen – dies ist das Ergebnis der Pressearbeit von Februar bis April dieses Jahres, die der BGL im Rahmen der GaLaBau-Imagekampagne intensiviert hat. Alle Beiträge informieren über das umfangreiche Leistungsspektrum der GaLaBau-Betriebe und verweisen den Leser gezielt auf die Mitgliedsbetriebe der BGL-Landesverbände. Die Veröffentlichungen erfolgen vornehmlich in der Tagespresse. Und auch im Internet besteht ein großes Interesse an diesen Texten. Jüngstes Beispiel: Ein großer Bericht auf der Seite www.web.de unter der Rubrik Bauen. Hier ist mitsamt Foto ein umfangreicher Text veröffentlicht, in dem es um die professionelle Gartengestaltung unserer Fachbetriebe geht.

Seit dem vergangenen Jahr erscheinen in regelmäßigen Abständen grüne Presstexte zu verschiedenen Themenschwerpunkten, die für unsere Branche wichtig sind. Auch 2004 plant der BGL die Produktion von neun weiteren Beiträgen. Diese stehen der Presse mit professionellem Bildmaterial für eine Veröffentlichung auf dem Internet-Portal www.gruenes-presseportal.de zum Download zur Verfügung. Inzwischen haben sich rund 1.300 Journalisten registrieren lassen, um die entsprechenden Daten herunterladen zu können.

Immer mehr Journalisten verwenden die Texte

Die Abrufzahlen der Texte, die sich via Statistik ermitteln lassen, steigen kontinuierlich an. Dies hat mehrere Gründe. Zum einen haben sich die Journalisten im Laufe der Zeit daran gewöhnt, dass der BGL regelmäßig Presstexte herausgibt. Der Absender der Texte und Bilder hat sich eingepreßt und steht für eine hohe Qualität. Zum anderen steigt die Zahl der registrierten Journalisten enorm. Immer mehr Personen bedienen sich der fertigen Beiträge. Nicht zuletzt spielt auch die Tatsache eine Rolle, dass alle PR-Texte im Grü-

Für alle Betriebe, die sich an der GaLaBau-Imagekampagne beteiligen, stehen die grünen Servicetexte samt Bildern unter www.galabau.de, Rubrik Service/PR-Texte für die eigene Presse- und Öffentlichkeitsarbeit zur Verfügung.



Eines von vielen Beispielen für Publikationen der grünen Service-Themen. Unter www.web.de finden Gartenliebhaber viele Informationen zu den Leistungen der GaLaBau-Fachbetriebe im Bereich Privatgarten.

nen Presseportal verbleiben. So können Schreiber auf ein wachsendes Text- und Bildarchiv zurückgreifen, ohne selbst den Stift zur Hand nehmen zu müssen.

Beiträge für Ihre Öffentlichkeitsarbeit

Nutzen auch Sie diese Beiträge für Ihre eigene Öffentlichkeitsarbeit. Schließlich müssen Sie das Rad nicht immer neu erfinden. Ob Schwimmteich, Pflege des Privatgartens, Pflasterarbeiten, Berufsbild Landschaftsgärtner oder Hausgartenkreditfinanzierung, hier ist für jeden etwas dabei. Sie können alle bisher erschienenen Texte und Bilder abrufen unter www.galabau.de, unter der Rubrik Service/PR-Texte.

Geben Sie die Texte mit einem Hinweis auf Ihren Betrieb doch einfach an die Redaktionen in Ihrer Nähe. Nicht nur die Tagespresse interessiert sich für die Beiträge, sondern auch die Anzeigenblätter Ihrer Region. Sie werden kostenlos an jeden Haushalt verteilt und erreichen zum Teil beträchtliche Auflagen und damit einen großen Leserkreis. Verbunden mit einer Anzeige Ihres Betriebes im Stil der GaLaBau-Imagekampagne erreichen Sie mit Sicherheit die gewünschte Aufmerksamkeit. Sie können die Texte aber auch für eigene Publikationen verwenden. Einzelne Textbausteine eignen sich, um sie in Faltblätter oder Broschüren aufzunehmen. Es gibt viele Möglichkeiten, die Servicethemen für Ihren Betrieb einzusetzen.



Herausforder

GaLaBau-Betriebsvergleich – ein

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es außerordentlich wichtig, sich als Unternehmer intensiv mit der eigenen Unternehmenssituation zu befassen. Nur diejenigen, die ständig nach Lösungsansätzen und Verbesserungspotenzialen suchen, werden diese auch finden.

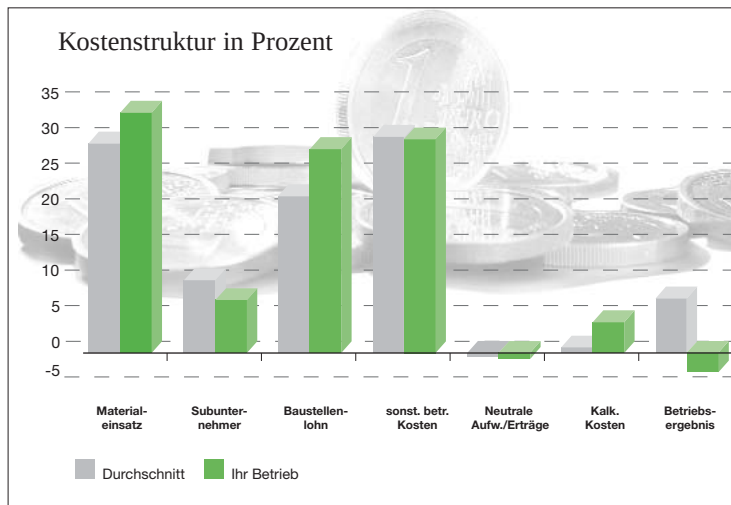
Im vergangenen Jahr haben sich dieser Aufgabe wieder zahlreiche Unternehmen im Rahmen des GaLaBau-Betriebsvergleichs gestellt. Dennoch: Viel zu viele Betriebe haben diese Gelegenheit leider wieder ungenutzt verstreichen lassen. Dabei ist der Betriebsvergleich sowohl bei schwieriger als auch bei guter Geschäftslage ein wichtiges Instrument, um die betriebswirtschaftliche Situation weiter zu entwickeln und zu optimieren. Deshalb unser Tipp für alle Mitgliedsbetriebe der BGL-Landesverbände: Nehmen Sie bis zum 15. August 2004 am aktuellen Betriebsvergleich teil. Die entsprechenden Unterlagen haben Sie bereits im Mai per Post erhalten.



GaLaBau-Betriebsvergleich 2003

ungen für Unternehmer

wichtiges Instrument zur Erhaltung und Weiterentwicklung von Betrieben



Die Kosten im Griff? Ein Vergleich der eigenen Kosten mit den Kosten ähnlich strukturierter Betriebe bringt Klarheit.

Nehmen Sie sich die Zeit zur Betriebsanalyse

Nicht selten nehmen sich Betriebsinhaber im hektischen Alltag wenig Zeit, ihren Betrieb in Ruhe zu untersuchen und systematische Überlegungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit anzustellen. Dies ist ein großer Fehler. Denn gerade mit der zunehmenden Intensität des Wettbewerbs ist eine ständige Überprüfung der eigenen Unternehmenseffizienz unerlässlich. Zudem liegt in der sogenannten „Betriebsblindheit“ die Gefahr, dass Mängel im Unternehmen nicht (rechtzeitig) erkannt werden. Auch zeigen Erfahrungen aus der Vergangenheit, dass viele Unternehmen in schwierigen Zeiten nach der Devise handeln „Augen zu und durch“. Die Insolvenz Zahlen belegen, dass diese Einstellung kaum Aussicht auf Erfolg hat.

Steigende Firmenpleiten für 2004 prognostiziert

Ein weiterer Trend prägt die derzeitige Situation: Die Rekordpleitewelle in Deutschland begräbt nach vielen Traditionsunternehmen zunehmend auch eigenkapitalschwache Mittelständler. In diesem Jahr muss trotz der Stimmungsaufhellung in der deutschen Wirtschaft mit etwa 42.000 Firmenpleiten gerechnet werden.

Dies würde einen Anstieg um rund 5 Prozent gegenüber der jüngsten Rekordmarke von 40.000 im Jahr 2003 bedeuten. Im günstigsten Fall wird mit einer Stagnation auf hohem Niveau gerechnet (Creditreform).

Untersuchungen in Handwerksbetrieben zeigen, dass nur ca. 25 % der Unternehmen wirtschaftlich gesund sind. In mehr als 60 % der Fälle sind sogar erhebliche Schwachstellen vorhanden. Im GaLaBau dürfte die Situation derzeit nicht viel besser aussehen. Je später also die Schwächen erkannt werden, desto mehr Geld geht verloren. Eine zu späte Einleitung von Gegenmaßnahmen kann die Existenz des Unternehmens kosten.

Umfangreiche Daten notwendig für Betriebsanalyse

Für einen kleinen Betrieb ist ein Gewinn in Höhe von 75.000 € eine wirklich beachtliche Leistung. Bei einem industriellen Automobilhersteller würde ein Ergebnis in dieser Größenordnung jedoch eher Depressionen auslösen und auf Null abgerundet werden. Dieses Beispiel macht deutlich, dass sich das Lesen eines Jahresabschlusses (Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung) nicht allein auf die Feststellung beschränken sollte, ob und in wel-

cher Höhe ein Gewinn oder Verlust erwirtschaftet wurde. Diese Größe allein sagt über ein Unternehmen nicht genug aus. Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung sind das Abbild des gesamten Betriebsgeschehens. Sie enthalten vielfältige Informationen, die über die wirtschaftliche Situation eines Unternehmens und dessen Perspektiven wesentlich mehr aussagen als der Unternehmenserfolg für sich genommen.

Diese für eine erfolgsorientierte Unternehmensführung wichtigen Informationen erhält man, indem Einzelpositionen aus der Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung in Gruppen zusammengefasst und zu anderen Werten ins Verhältnis gesetzt werden. Den Gewinn aus dem Eingangsbeispiel sollte man ins Verhältnis zur Größe des Unternehmens, also beispielsweise ins Verhältnis zur Betriebsleistung, zum Kapitaleinsatz oder zur Mitarbeiterzahl setzen und auch mit den Durchschnittswerten ähnlich strukturierter Betriebe vergleichen.

Diese Kennzahlen und Durchschnittswerte sind wichtig, um aussagefähige Daten des Betriebs zu ermitteln und unternehmerische Entscheidungen treffen zu können.

Diese sollten auch im Rahmen eines Zeitvergleichs und Branchenvergleichs beurteilt werden. Der Vergleich der Unternehmenskennzahlen der letzten Jahre (Zeitvergleich) zeigt die Unternehmensentwicklung auf. So erkennen Sie beispielsweise, ob die Produktivität und / oder die Rentabilität des Unternehmens zu- oder abnimmt.

Stützt sich eine Analyse jedoch nur auf einen innerbetrieblichen Zeitvergleich, besteht die Gefahr, dass lediglich ein Schlendrian mit dem anderen verglichen wird. Deshalb empfiehlt sich zusätzlich der Vergleich Ihrer betriebswirtschaftlichen Zahlen mit Branchenwerten, die im Rahmen sogenannter Betriebsvergleiche ermittelt werden.

2. Cash-flow (in % vom Umsatz)

Betriebsergebnis + Abschreibungen + kalkulatorische Miete

Baustellenerlöse

3. Gesamtkapitalrentabilität

Gesamtergebnis + Zinsaufwand

Gesamtkapital (EK+FK=Bilanzsumme)

4. Umsatzrentabilität

Betriebsergebnis

Baustellenerlöse

5. WPK-Wert (Ihre Produktivität)

Rohertrag (Umsatz - Material - Subuntern.)

Personalkosten (gesamt) mit Gf-Gehalt
und kalkulatorischem Unternehmerlohn

in %

12,64

in %

4,89

in %

9,64

in %

3,46

in %

8,66

in %

1,86

1,61

1,55

Die wichtigsten Kennzahlen im Überblick

Bei korrekter und wiederkehrender Anwendung wird diese Form der Auswertung dann mehr und mehr zu einem Diagnoseinstrument, das vorhandene Schwachstellen und mögliche Fehlentwicklungen rechtzeitig erkennen lässt und die frühzeitige Einleitung von Gegenmaßnahmen ermöglicht.

Präsentieren Sie Ihren Betrieb mit dem GaLaBau-Geschäftsplan

Wen diese Vorzüge immer noch nicht überzeugen, der sollte daran denken, dass Banken die Jahresabschlüsse ihrer Kunden regelmäßig auf Stärken und Schwächen analysieren. Die meisten Kreditinstitute arbeiten heute mit computergestützten Analysesystemen und haben ihre eigenen Betriebsvergleiche. Will man vermeiden, dass Banken das Unternehmen mit „falschen“ Betrieben vergleichen und somit das Unternehmen „falsch“ einschätzen, wird man sich mit dem Thema Jahresabschlussanalyse und Branchenbetriebsvergleich intensiv beschäftigen müssen. Legen Sie der Bank Ihren Betriebsvergleich vor, am besten zusammen mit einem schriftlichen Geschäftsplan. Hier bietet sich die Nutzung des GaLaBau-Geschäftsplans an, der Unterstützung bei der Darstellung des Unternehmens und der wichtigsten Planungsunterlagen (Budget-, Personal-, Investitions- und Liquiditätsplanung) bietet.

Es gibt in der betriebswirtschaftlichen Literatur eine Vielzahl von Kennzahlen, die alle ihre spezielle Bedeutung haben. Eine Auswahl der

wichtigsten Kennzahlen erhalten Sie mit der Teilnahme am GaLaBau-Betriebsvergleich. Dabei macht es im allgemeinen wenig Schwierigkeiten, die Kennzahl zu ermitteln. Probleme bereitet dagegen häufig die Interpretation. Deshalb bietet der weiterführende Betriebsvergleich Plus mit seiner Einzelauswertung und seinen Erläuterungen zusätzliche Hilfestellung.

Kreditvergabe auf sinkendem Niveau

Nach einer Umfrage der Arbeitsgemeinschaft selbständiger Unternehmer

(ASU) erwarten mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen (61,1 %), dass der Zugang zu Krediten in diesem Jahr schwieriger wird. Zu einer der wichtigsten Aufgaben zählt nach Auffassung der Unternehmen deshalb die Verbesserung der Transparenz. Sowohl Betriebsvergleich als auch GaLaBau-Geschäftsplan unterstützen diese Zielsetzung maßgeblich.

Branchenrating der Banken

Der Garten- und Landschaftsbau schneidet bei den Kreditinstituten in der Regel etwas besser ab als das Bauhauptgewerbe. Die Hypo-Vereinsbank erteilt dem Garten- und Landschaftsbau auf einer absteigenden Bewertungsskala von 1 bis 8 hinsichtlich der Kriterien Wachstum, Rendite und Insolvenzen jeweils die Note „6“. Damit erzielt die Branche eine unterdurchschnittliche Bewertung. Laut Aussagen der Hypo-Vereinsbank bedeutet dies noch keine Bremse bei der Kreditvergabe. Der Bau erhält im Vergleich zum Garten- und Landschaftsbau mit der 8 die schlechtmögliche Bewertung.

Zahlreiche Institute der Sparkassenorganisation nutzen beim Branchenrating das System der Rating-Agentur Feri. Hier erhält der Garten- und Landschaftsbau derzeit mit „D-“ (weit über-

Abweichung vom Durchschnitt - BWA**1. Erlöse**

(gebuchte Umsätze)

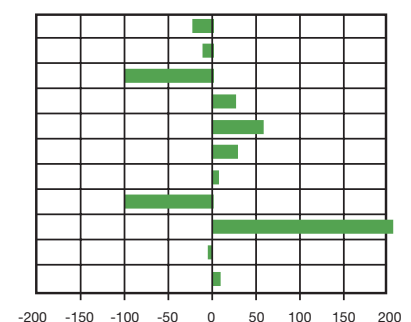
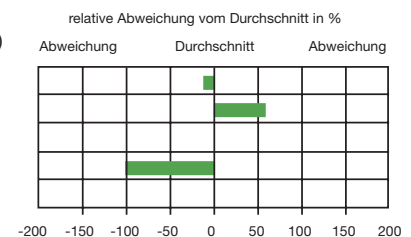
Erlöse Baumaßnahmen (gemäß Ihren Angaben)
Erlöse Unterhaltungspflege (*)
Erlöse sonstige Dienstleistungen (*)
Erlöse Verkaufstätigkeit (*)
= Summe Erlöse

2. Kosten

- Einzelkosten, die der Baustelle direkt zugeordnet werden können

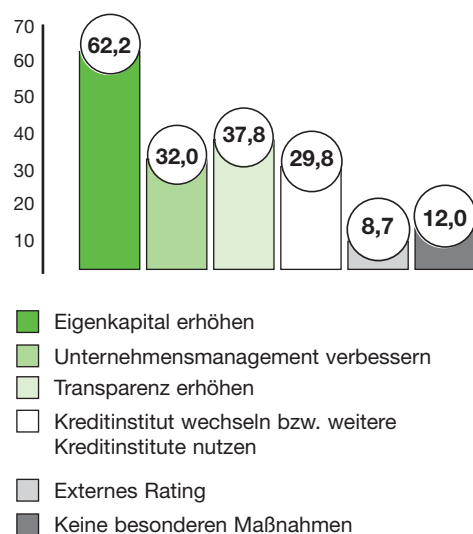
Materialeinsatz
Subunternehmer
Kippgebühren & Abfallbeseitigung
Großgeräte/Fahrzeuge
Afa Großgeräte/LKW (eventl. kalk. Afa)
Miete und Leasing Großgeräte/LKW
Bruttolohn/-Gehalt, Baustelle
restliche Baustellenkosten
Kalkulatorischer Unternehmerlohn, Baustelle
= Summe der Einzelkosten

- Deckungsbeitrag (Erlöse % Einzelkosten)



Rascher Überblick durch grafische Aufbereitung der Zahlen.

Welche Maßnahmen zur Verbesserung des Kreditzugangs planen Sie in Ihrem Unternehmen? (Angaben in %)



Transparenz wird immer wichtiger. Betriebsvergleich und Geschäftsplan helfen.

durchschnittliches Branchenrisiko) eine nur geringfügig bessere Einstufung als der Bau mit „E“ (sehr hohes Branchenrisiko).

Eine Beeinflussung der Ergebnisse der Branchenratings ist nicht möglich, denn die Zahlen, auf deren Basis die Kennzahlen errechnet werden, sind Fakt und in der Tat äußerst schlecht.

Hier ist jeder Betrieb selber gefordert, seine betriebswirtschaftliche Situation zu verbessern und mehr Transparenz gegenüber der Bank zu zeigen.

Fazit

Nutzen Sie die Chancen Ihres Unternehmens durch die Teilnahme am diesjährigen GaLaBau-Betriebsvergleich.

Mit ihm können Sie Schwachstellen aufdecken und beseitigen. Und Sie sind in der Lage nachzuweisen, dass Sie besser sind als der Durchschnitt.

Der GaLaBau-Geschäftsplan unterstützt Sie zudem bei der Erarbeitung eines Geschäftsplans (Unternehmensdarstellung) und den wichtigsten Planungen, wie etwa Budget- und Liquiditätsplanung. Die Banken verlangen zukünftig derartige Unterlagen. Wenn Sie weiterhin eine Chance auf gute Kredite haben wollen, dann sollten Sie diese Instrumente nutzen.

Termin: Abgabe bis spätestens

15. August 2004.

Unter www.galabau.de finden Sie in der Rubrik Service unter dem Unterpunkt Betriebspraxis / Betriebsvergleich weitere Informationen. Hier können Sie sich den Erhebungsbogen herunterladen, sofern Sie die Unterlagen nicht per Post erhalten haben. Fragen beantwortet Ihnen gerne Joachim Scheer unter Tel. 02224/770725.

Der Geschäftsplan kann auch direkt bestellt werden: siehe Seite 28. 

Kommentar von Prof. Martin Thieme-Hack

„Das Controlling macht unser Steuerberater.“

„Das Controlling macht unser Steuerberater und wir sind sehr zufrieden. Wir bekommen jeden Monat eine BWA und eine Summen- und Saldenliste.“ So oder so ähnlich habe ich es von mehreren Unternehmern erfahren, als es um die Beurteilung des eigenen Controllings im Unternehmen ging.

Eine erschreckend falsche Annahme des Unternehmers oder ein außergewöhnlicher Steuerberater, der gleich zum Jahresbeginn die Eröffnungsbilanzwerte aufnimmt, der die AfA monatlich bucht, der kalkulatorische Kosten einpflegt, der die Bewertung der halbfertigen Arbeiten monatlich bucht oder vielleicht sogar selbst durchführt, und der insbesondere die

Planzahlen des Unternehmers für das laufende Jahr unter Berücksichtigung der saisonalen Schwankungen in die Buchhaltung aufnimmt und monatsweise den Ist-Zahlen in Bezug auf Rentabilität und Liquidität gegenüberstellt?

Nach gängiger Definition bedeutet Controlling eine Teilfunktion der Unternehmensführung, mit der die Planung, Steuerung und Kontrolle von Unternehmen durch eine entsprechende Informationsaufbereitung verbessert werden soll. Die Aufbereitung von Informationen kann der Unternehmer selbstverständlich delegieren, theoretisch auch an seinen Steuerberater, obwohl der Bereich Controlling in der



*Prof. Martin Thieme-Hack,
Vorsitzender des BGL-Ausschusses
Betriebswirtschaft*

Regel nicht zu den Aufgaben eines Steuerberaters gehört. Die Unternehmensführung ist Sache des Unternehmers, und damit gehört auch das Controlling in seine Hände, soweit es nicht um die schlichte Aufbereitung von Zahlenwerk geht.



Der GaLaBau-Geschäftsplan gibt praktische Hilfe

Ohne Zukunftsbetrachtung geht es nicht

In Zukunft wird ein funktionierendes Controlling ein Kriterium für die Vergabe von Krediten sein. Dieses hat für den Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau existenzielle Bedeutung, denn nach den vorliegenden Zahlen hat unsere Branche im Mittelwert eine Eigenkapitalquote von 0 %, wahrscheinlich sogar ein negatives Eigenkapital in der Bilanz stehen. Das Gros der Betriebe unserer Branche ist also dringend auf Kredite angewiesen. Die Kredit gebenden Banken wollen nichts weiter als das Geld, das sie verliehen haben, zurück bekommen. Sie machen sich daher eigentlich nur Gedanken, wie das Unternehmen in der Zukunft aufgestellt sein wird. Die letzte Bilanz trifft darüber jedoch keine Aussagen. Die Bank will also eine Planung zur Rentabilität – kann der Kreditnehmer Gewinne erwirtschaften, um den Kredit zurück zu zahlen? Dazu kommt die Planung der Liquidität – wie viel Geld braucht das Unternehmen zur Finanzierung des Geschäftsbetriebes in den nächsten Jahren?

Survival of the fittest

Basel II und der zunehmende Druck, der auch auf die Banken entsteht, durch die Sorge, dass sich ihr eigenes Rating verschlechtern kann, wenn die Bank selbst schlechte Kunden hat, wird insbesondere uns mittelständischen Unternehmen das Leben erheblich

erschweren. Dass hervorragend geführte Unternehmen, die es ohne jeden Zweifel gibt, dann im Vorteil sind, ist klar. Wobei die Entscheider in der Bank nicht die gleichen bleiben. Sie werden sehr wahrscheinlich nicht mehr der Mann oder die Frau vor Ort sein, sondern jemand in einer Zentrale, der, weit entfernt und ohne Kenntnis der Person des Unternehmers, nach Aktenlage entscheiden wird. Daher ist „gut“ zu sein nur ein Teil des Erfolges beim Wettbewerb um den günstigsten Kredit oder beim Wettbewerb, überhaupt noch finanziert zu werden. Der andere Teil hängt von den Unterlagen ab, die der Unternehmer zur Verbesserung seines Ratings beisteuert. Folgendes zeichnet sich ganz deutlich ab:

1. Die Planung und Steuerung der Zukunft des Unternehmens und deren Dokumentation spielt eine immer größere Rolle. Dies bedeutet, die Planung von Rentabilitätskennzahlen wie z. B. Gesamtkapitalrentabilität, Umsatzrentabilität, Rendite usw. und der Liquidität wird unerlässlich.

2. Neben den harten Fakten der Zahlen des Unternehmens werden die sogenannten weichen oder qualitativen Faktoren zunehmend wichtiger. Dazu gehören Dinge wie die Strategie des Unternehmens am Markt, das Personal oder die Frage der Unternehmensnachfolge. Auch dieses Kriterium ist für viele Banken schon jetzt ein Ausschlusskriterium, wenn der Unternehmer z. B. älter als 60 Jahre ist und keinen Nachfolger hat.

Ich bin der Meinung, diese Fragen waren schon immer sehr wichtig für die Bank bei ihrer Entscheidungsfindung. Nur wurden sie eher beim Schützenfest oder auf dem Neujahrsempfang ganz beiläufig und unbewusst besprochen. Das wird sich in Zukunft aber ändern.

Der GaLaBau-Geschäftsplan bietet den Mitgliedsbetrieben der Landesverbände exklusiv eine sehr gute Hilfe für einen Einstieg in dieses Thema.

Banker können auch keine Bilanzen lesen

Dass Banker vielfach keine Bilanzen lesen können, habe auch ich in der Vergangenheit erfahren. Dafür kann es aber zwei Gründe geben: 1. Der Bankier hat nicht gelernt, Bilanzen zu

lesen. Oder 2. Die Bilanz lässt sich überhaupt nicht lesen.

Ich vermute, die zweite Variante liegt oft näher an der Wahrheit. Ich habe schon Unternehmer kennen gelernt, die stolz darauf waren, dass ihr Banker die Bilanz nicht lesen konnte. Im Prinzip ist es ja ganz leicht: Man gründet mehrere Gesellschaften, nimmt vorzugsweise unterschiedliche Bilanzstichtage und verzichtet auf Unnötiges, z. B. die Bewertung von halbfertigen Arbeiten. Das mag eine Strategie sein im Umgang mit seinen eigenen Zahlen und mit der Bank. Trotzdem hat die Bank ein Bild vom Unternehmer, welches jedoch nicht vertrauensfördernd ist. Zudem stellt sich die Frage, ob denn der Unternehmer seine eigene Bilanz lesen kann.

Zugegeben, einfach so lesen geht sowieso nicht. Die Zahlen müssen aufbereitet werden. Diese Aufbereitung erfolgt z. B. durch Kennzahlen, wie Grundzahlen als absolute Zahlen, wie z. B. Gewinn, Cash-Flow und Umsatz und Verhältniszahlen, z. B. Eigenkapitalrentabilität, Umsatzrentabilität, Rendite, Eigenkapitalquote, usw.

Dieses verschärfte Lesen der eigenen Zahlen muss nicht selbst geleistet werden. Exklusiv für die Mitgliedsbetriebe der Landesverbände bereitet der Bundesverband die Zahlen auf und ermittelt wichtige Kennzahlen. Außerdem werden diese Kennzahlen mit den aktuellen durchschnittlichen Branchenwerten verglichen. Eine optimale Ergänzung für das eigene Controlling! Kennzahlen und ein Vergleich mit den Kollegen ist etwas, was insbesondere in schwierigen Zeiten genutzt werden sollte.

Der geeignete Leser ahnt es schon, es folgt der alljährliche Aufruf zur Teilnahme am GaLaBau-Betriebsvergleich. Das ist etwas, das auch der beste Steuerberater nicht leisten kann.

„Zahlen muss man lieben“

Ein Freund und Kollege hat einmal zu mir gesagt: „Wer in der Betriebswirtschaftslehre Erfolg haben will, muss Zahlen lieben.“ Ich glaube, wer als Unternehmer erfolgreich sein will, muss die Betriebswirtschaftslehre lieben.

Viel Erfolg bei Ihrem nächsten Bankengespräch!



BGL-Tarifausschuss verabschiedet Hamburger Urgestein

Danke, Jan Baumann, für 28 Jahre ehrenamtliche Arbeit

Auf der letzten Sitzung des BGL-Tarifausschusses anlässlich der Tarifverhandlungen mit der Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt (IG BAU) ist eines der Urgesteine des Ausschusses verabschiedet worden. Nach 28 Jahren erfolgreicher Tätigkeit im BGL-Tarifausschuss für den Landesverband Hamburg hat Jan Baumann seine ehrenamtliche Arbeit beendet. Baumanns Nachfolger ist Klaus Hildebrandt von der Firma Klaus Hildebrandt GmbH, die nicht nur in Hamburg aufgrund der ehrenamtlichen Tätigkeit seines Vaters bekannt sein dürfte.

Seit 1986 hat Jan Baumann erfolgreich daran mitgearbeitet, dass die Branche des Garten-, Landschafts- und Sportplatzbaus eine gefestigte Stellung in der überaus zerfahrenen Situation der heutigen Tariflandschaft innerhalb und außerhalb unserer Branche besitzt. Er hat sich immer dafür eingesetzt, unsere funktionsfähigen und von anderen Branchen sowie Politik und Verwaltung höchst respektierten Flächentarifverträge zu erhalten. Und er trat dafür ein, diese Verträge weiter zu entwickeln.

Jan Baumann hatte eine besondere Affinität zur Problematik der Wettbewerbsnachteile unserer Branche gegenüber dem Zweiten und Dritten Arbeitsmarkt insbesondere in den Hochzeiten der Beschäftigungsgesellschaften mit ABM und SAM und kämpfte vehement dagegen. Dennoch galt seine uneingeschränkte Aufmerksamkeit vor allem dem Hauptziel des BGL-Tarifausschusses, das Beste zu erreichen und gleichzeitig das Machbare in Ausnutzung fairer Kompromissfähigkeit umzusetzen. So ragen während seiner Mitgliedschaft im BGL-Tarifausschuss vier tarifpolitische Ergebnisse heraus:

1. Die Vereinheitlichung der bundesweit geltenden Entgelttarifverträge, die bereits 1990 bis auf den Tarifbezirk Rheinland-Pfalz-Saar vollzogen war.
2. Die branchenspezifische Schlecht-

wettergeld-Nachfolgeregelung wurde mit ihm in unzähligen Sitzungen und über Jahre hinweg erarbeitet. Die für die Arbeitgeber kostenneutrale Lösung erhöhte die Produktivität in den Betrieben und verschaffte den Arbeitnehmern in unserer Branche gleichzeitig ein verstetigtes Einkommen auf dem Niveau von 90 % des persönlichen Bruttostundenlohnes. Diese Regelung ist ein Meilenstein in Richtung Arbeitszeitflexibilität und Jahresarbeitszeit in unserer Branche gewesen. Gleichzeitig konnte damit vermieden werden, dass die Diskussionen um die Einführung einer Kasse erneut entfachten.

3. Die Neukonzeption der Lohngruppen 1999 im GaLaBau war ein zukunftsweisendes Tarifiergebnis, das am Ende eines über zweijährigen Verhandlungsmarathons stand. Sie ist ein weiterer Meilenstein in Richtung Flexibilität bei gleichzeitiger Erhaltung des Flächentarifvertrages in unserer Branche.

4. Die Einführung der ABM-Öffnungsklausel zur Vermeidung der wettbewerbsverzerrenden Rahmenbedingun-



Dank zum Abschied: Jan Baumann (l.) und Egon Schnoor, Vorsitzender des BGL-Tarifausschusses.

gen im Kampf der nicht organisierten und organisierten Betriebe um Aufträge im Zusammenhang mit dem Zweiten Arbeitsmarkt stieß lange Zeit auf erbitterten Widerstand der Gewerkschaft. Nicht zuletzt die Erfahrung und die Beharrlichkeit Jan Baumanns haben dazu beigetragen, die Gewerkschaft umzustimmen.

Der BGL mit seinen Gremien, insbesondere der BGL-Tarifausschuss, dankt Jan Baumann sehr herzlich für seine hervorragenden Leistungen. 

Die grüne Branche trauert um Karl Ley

Am 9. April 2004 verstarb Karl Ley im Alter von 81 Jahren. Seit 1956 führte er das gemeinsame Familienunternehmen Wilhelm Ley Baumschulen in Meckenheim. Mehr als drei Jahrzehnte prägte er zudem in verschiedenen Organisationen des Gartenbaus mit seinem außerordentlichen ehrenamtlichen Engagement die grüne Branche. Der Berufsstand des Garten-, Landschafts- und Sportplatzbaus nimmt tiefen Anteil am Tod dieser herausragenden Persönlichkeit der Nachkriegszeit. Von 1969 bis 1982 bestimmte Karl Ley als Präsident des Zentralverbandes Gartenbau e.V. (ZVG) die Politik für den Gartenbau. Faire Rahmenbedingungen und gleiche Wettbewerbsvoraussetzungen waren Maßstab und Richtschnur seines wirtschaftspolitischen Handelns. Die Verantwortung für ein grünes Umfeld kennzeichneten sein gesellschaftspolitisches Engagement. So hatten und haben die Bürgerinnen und Bürger vieler Städte noch heute Freude an Bundes- und Internationalen Gartenschauen. Der Bonner Rheinauen-Park geht auf diese gesellschaftliche Selbstverpflichtung des ehemaligen Gartenbaupräsidenten Karl Ley zurück. Zudem stand Ley 25 Jahre lang dem Bundesausschuss Obst und Gemüse vor und war lange Jahre Mitglied im Aufsichtsrat der berufsständischen Gartenbau-Versicherung VVaG. Karl Ley wurde für sein ehrenamtliches Engagement mit dem Großen Verdienstkreuz mit Stern des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet. Der ZVG würdigte seine Verdienste um den deutschen Gartenbau mit der Großen Ehrenmedaille des ZVG. Ley wurde zudem die Goldene Ehrennadel des Bundes deutscher Baumschulen verliehen.

Die Regierungspläne stoßen auf Widerstand

Breite Ablehnung für staatliche Ausbildungsplatzabgabe

Nicht nur die Wirtschaft ist sich einig in der Bewertung des Berufsausbildungssicherungsgesetzes. Auch Regierungspolitiker, fast alle Bundesländer, die Kommunen, Wissenschaftler und weite Teile der Öffentlichkeit bezeichnen die geplante staatliche Abgabe als unsinnig. Ein solches Gesetz wäre schlicht kontraproduktiv. Es würde zu weniger stationärer Ausbildung führen. Eine staatliche Ausbildungsplatzabgabe würde die Berufsausbildung vom Beschäftigungssystem und der betrieblichen Praxis abkoppeln und damit die im europäischen Vergleich extreme Jugendarbeitslosigkeit in Deutschland letztlich noch mehr erhöhen.

Außerdem schafft die staatliche Abgabe im Zweifel Anreize für Betriebe, Ausbildungsplätze zunächst zurückzuhalten und später dafür Förderungen mitzunehmen. Eine gigantische Subventionierung wird auf diesem Weg in Gang gesetzt. Deshalb hat sich der BGL gegen eine staatliche Ausbildungsplatzabgabe ausgesprochen. Wenn überhaupt, dann sollten freiwillige tarifliche Lösungen – wie das Ausbildungsförderwerk Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e. V. (AuGaLa) – favorisiert werden. Zudem trat der BGL auch vehement den falschen Behauptungen entgegen, dass ein solches Gesetz Bürokratie abbau oder Lohnzusatzkosten senke.

Im klein- und mittelständisch strukturierten GaLaBau ist das Bewusstsein für gut ausgebildete Mitarbeiter als erfolgreicher Stützpfiler für die Zukunft der Branche besonders stark ausgeprägt. Deshalb gibt es die branchenbezogene tarifvertragliche Lösung des Ausbildungsförderwerks. Mit ihr wird die Ausbildung nachhaltig unterstützt, um über die betriebliche und überbetriebliche Ausbildung eine hohe Anzahl fachlich gut ausgebildeter Arbeitnehmer für die mittelständischen Betriebe zu gewinnen. In der ganzen Zeit der erfolgreichen Arbeit des AuGaLa ist es zu keinem Zeitpunkt

gelingen, trotz eines großen Bewerberansturms, alle vorhandenen Ausbildungsplätze zu besetzen. Dies ist der Beweis, dass der Hauptgrund statistisch fehlender Arbeitsplätze nicht in der mangelnden Bereitschaft der Unternehmer liegt, Ausbildungsplätze zu schaffen.

Umso wichtiger ist für die Zukunft des Ausbildungsförderwerks, dass im Falle der Umsetzung des Berufsausbildungssicherungsgesetzes gegen alle Proteste branchenspezifische Lösungen dem Ausbildungsplatzabgabengesetz

vorgezogen werden. Die bisherigen Formulierungen im Gesetzentwurf besitzen aus Sicht des BGL einige Rechtsunsicherheiten, die verhindert werden müssen.

Es bleibt zu hoffen, dass die Bundesregierung ein Einsehen hat, dem überwältigenden Gegenwind nachgibt und den Bedenken der Wirtschaft Rechnung trägt. Es ist nie zu spät, Einsicht zu zeigen und von der Umsetzung des Berufsausbildungssicherungsgesetzes Abstand zu nehmen.

Sollte die Vernunft jedoch nicht siegen, wäre es unverzeihlich, tarifvertraglich erfolgreiche Branchenlösungen zu zerstören und vermeintlichen gewerkschaftlichen Günstigstellungen bzw. innerparteilichen Forderungen ohne Realitätsbezug zu opfern. 

Wie kann man gute Azubis fördern?

Ausbildungsbetriebe stehen in der Verantwortung

Die Förderungsmöglichkeiten für leistungsstarke Auszubildende standen im Mittelpunkt einer Sitzung des BGL-Ausschusses Aus- und Weiterbildung an der DEULA Bayern, der Bildungsstätte des Bayerischen Garten- und Landschaftsbaues. Nach Ansicht des Ausschusses muss es im Interesse des ausbildenden Betriebes liegen, leistungsstarke Auszubildende an das eigene Unternehmen zu binden und innerbetrieblich zu fördern. Eine Arbeitsgruppe des Ausbildungsausschusses hatte Vorschläge für die weitere außerbetriebliche Förderung des guten Nachwuchses erarbeitet. Diese wurden auf der Sitzung intensiv durchgesprochen und müssen nun in den Landesverbänden diskutiert werden.

In Anbetracht der statistischen Zahlen zu den Ausbildungsabbrechern und Prüfungsdurchfallern waren sich die Sitzungsteilnehmer einig, dass sehr viel Geld in der Ausbildung verschwendet wird. Der Ausschuss appelliert deshalb an die Ausbildungsbetriebe, auf Qualität zu achten. Es dürften ausschließlich

ausbildungsreife Schulabgänger eingestellt werden. Zudem sollten verstärkt die vom AuGaLa angebotenen Einstellungshilfen verwendet werden. Die von der Bund-Länder-Kommission für Bildungsplanung und Forschungsförderung errechnete Entwicklung der Schulabgängerzahlen bis 2020 rechtfertigt ein solch restriktives Vorgehen der Ausbildungsbetriebe bis etwa 2007. Denn bis dahin sei zumindest in den westlichen Bundesländern mit einem Anstieg der Schulabgängerzahlen zu rechnen. Auf diese Entwicklung zielen auch die Nachwuchswerbekampagne des AuGaLa ab, die es den Betrieben ermögliche, ihr Hauptaugenmerk auf Realschüler und Abiturienten zu richten.

Ausbildung wird zunehmend verstaatlicht und verschult

Dem Ausschuss lagen Vorschläge für zwei neue Berufsbilder, den „Gartenberater“ sowie den „Sachkundigen für Spielplatzkontrolle“, vor. In Anbetracht der zunehmenden „Regelungswut“ der Bundesregierung und der großen Wirt-



Das AuGaLa kümmert sich ganz praktisch um die Förderung von guten Azubis.

schaftsbereiche beim Erfinden neuer Berufe sprach man sich in beiden Fällen gegen die Kreation neuer Berufe aus. Die Inhalte seien grundsätzlich auch im Rahmen von Weiterbildungsmaßnahmen zu vermitteln. Hinzu komme eine immer weiter um sich greifende Unsitte, die vom Bundesministerium für Bildung und Forschung und dem Bundesinstitut für Berufsbildung unterstützt werde. Hier würde man sich bei neuen oder zu novellierenden Berufen schamlos aus den Tätigkeitsbereichen bestehender Berufe bedienen. Der Garten- und Landschaftsbau ist hiervon besonders stark betroffen.

Ein Negativbeispiel zeigt die gesamte Tragweite dieser Situation. So wurde kürzlich der Beruf des Wasserbauers novelliert, und zwar gegen das Votum des gesamten Agrarbereiches und sogar des Bundesministeriums für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft. Schließlich umfasst der novellierte Beruf in der Summe fast eine gesamte landschaftsgärtnerische Ausbildung. Insgesamt wächst im Ausbildungsausschuss der Unmut über die unausgegorenen Reformvorhaben der Bundesregierung im Bereich der beruflichen Bildung. Es sei ein deutlicher Trend hin zur Verstaatlichung, Verschulung und Zerschlagung der Qualität der

Ausbildung erkennbar. Die geplante staatliche Zwangsabgabe sei diesem Trend ebenfalls zuzuordnen. Es werde zwar ein riesiger staatlicher Verwaltungsapparat aufgebaut, vermutlich aber kein einziger zusätzlicher Ausbildungsplatz geschaffen. Inzwischen scheint

sich mit einiger Wahrscheinlichkeit abzuzeichnen, dass bestehende tarifliche Regelungen – wie in das AuGaLa einzahlende Betriebe – von der staatlichen Abgabe befreit werden. 



Dirk Bade und Jörg Disselborg, ehemaliger und neuer Geschäftsführer der AG Junggärtner

► Neuer Bundesgeschäftsführer für die AG deutscher Junggärtner

Jörg Disselborg ist seit Mitte April 2004 neuer Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft deutscher Junggärtner e.V. (AdJ) und tritt damit die Nachfolge von Dirk Bade an. Disselborg absolvierte nach seinem Abitur und dem Grundwehrdienst eine Garten- und Landschaftsbaulehre in Lingen/Ems.

Nach einem einjährigen Aufenthalt bei Landscape Construction Company R. David Adams in Seattle (USA), begann er mit dem Studium der Landschaftsarchitektur in Osnabrück mit dem Schwerpunkt Landschaftsbau. Bevor er die Geschäftsführertätigkeit bei den Junggärtnern aufnahm, war er als Bauleiter bei der GaLaBau Emsland GmbH in Lingen tätig. Zudem hat er bereits als Mitglied in der Junggärtner Ortsgruppe Osnabrücker Land und als Landesverbandsvorsitzender Nord Einfluss auf die Verbandsarbeit genommen. Der 28-jährige Diplomingenieur sieht seine Aufgabe vor allem darin, die Zukunft des Vereines durch die Bewirtschaftung öffentlicher Bundesmittel und der Neuschaffung von Finanzierungsquellen zu sichern. Zudem will er die Arbeit von Dirk Bade zur Erweiterung des Junggärtner- Leistungsspektrums fortsetzen.

Verbände engagieren sich für die Qualität der Ausbildung

Weiterentwicklung der Studienangebote unverzichtbar

Mehrere Verbände haben eine Initiative zur Zukunft der Hochschulausbildung in der Landschaftsarchitektur gegründet. Der Initiative gehören an: Bund Deutscher Landschaftsarchitekten (BDLA), Bund deutscher Baumschulen e.V. (BdB), Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V. (BGL), Deutsche Gesellschaft für Gartenkunst und Landschaftskultur e.V. (DGGL), Bundesverband der Diplomingenieure Gartenbau und Landschaftspflege e.V. (BDGL), Forschungsgesellschaft Landschaftsentwicklung Landschaftsbau (FLL), Ständige Konferenz der Gartenamtsleiter beim Deutschen Städtetag (GALK).

Sie alle wenden sich mit Nachdruck gegen die Schließung von Studiengängen und die Verschlechterung von Studienangeboten an einer Reihe von Hochschulstandorten. Die Verbände bezweifeln, dass dabei bundes- und europaweite Auswirkungen für Umwelt- und Lebensqualität bedacht werden.

Hoher Ausbildungsstandard in Deutschland muss erhalten werden

Fachbereiche der Landschaftsarchitektur umfassen im Wesentlichen die Schwerpunkte Freiraum-, Objekt- und Grünplanung, Landschaftsplanung und Naturschutz, Landschaftsbau, Grünverwaltung, Umweltprüfung und Gartendenkmalpflege.

Forschung und Lehre an den deutschen Hochschulen genießen internationale Anerkennung. Wissenschaftler und Absolventen oben genannter Fachbereiche sind im Ausland aufgrund ihrer Kompetenz gefragt. In keinem anderen Land Europas gibt es eine so umfassende Ausbildung: ein deutlicher Standortvorteil deutscher Hochschulen im internationalen Wettbewerb, der angesichts der erweiterten europäischen Union und der Internationalisierung der Berufsausbildung gesichert werden muss.

Verbände-Initiative bietet Hilfe an

Es kann deshalb nicht sein, dass über die Zukunft eines Fachbereichs nur nach der Interessenslage einer Hochschule oder eines Bundeslandes entschieden wird. In Anerkennung der veränderten Rahmenbedingungen bieten die Verbände bei der notwendigen Neuorientierung und Modernisierung der Hochschulen ihre konstruktive Unterstützung an. Sie sehen dafür Möglichkeiten durch

- eine verstärkte Kooperation innerhalb und zwischen den Hochschulen,
- eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen Praxis und Hochschule,
- eine bundesweit abgestimmte Profil- und Schwerpunktbildung der Ausbildungsstätten,
- eine verstärkte Vertretung fach- und berufspolitischer Ziele in Politik und Gesellschaft.

Unverzichtbar: die Weiterentwicklung der Studienangebote

Die Einführung von Bachelor- und Masterabschlüssen stellt Fachhochschulen und Unis vor neue Herausforderungen. Die Verbände halten im Interesse einer qualifizierten, an europäischen Maßstäben zu messenden Ausbildung, eine Weiterentwicklung der Studienangebote für unverzichtbar und bieten dazu ihre Mithilfe an.

Darüber hinaus geben neue Aufgaben im gesamten Berufsfeld der Nachausbildung einen hohen Stellenwert. Die Fort- und Weiterbildung als zusätzliches Segment des Hochschulangebots kann sowohl einen wirtschaftlichen Vorteil als auch einen qualitativen Schub an den Hochschulen bewirken.

Die Planung, Erhaltung, Pflege und Entwicklung von Kulturlandschaften, historischen Gärten und Parks, der Schutz von Natur und Landschaft, die Freiraumsicherung und die Erhaltung einer ausgewogenen Freiraumstruktur in der Stadt sind wesentliche Schwerpunkte einer nachhaltigen Umwelt-, Raumordnungs- und Stadtentwicklungspolitik, die nur mit qualifizierten Landschaftsarchitekten erreichbar ist. 

Ein Rostocker Kinderhort wird grün!

Das im September 2003 in Rostock gegründete Forum „Die grüne Stadt“ führt derzeit sein erstes Projekt durch: die Anlage des Gartens sowie die Innenraumbegrünung des Rostocker Kinderhortes „Waldemarhof e.V.“. Derzeit befinden sich Gebäude und Garten noch in der Bauphase. Aber schon im Sommer soll die Kindertagesstätte ihren Betrieb aufnehmen. Deshalb laufen die Vorbereitungen auf Hochtouren. Sowohl der BGL als auch der Landesverband Mecklenburg-Vorpommern mit seinen Mitgliedsbetrieben unterstützen dieses Projekt. Wichtig ist den Beteiligten, dass der Garten von Anfang an in die Gesamtplanung einbezogen wird. Inzwischen haben die Azubis der Betriebe des Landesverbandes aus Mecklenburg-Vorpommern bereits über 3.000 Quadratmeter Außenfläche gestaltet. Tatkräftige und begeisterte Unterstützung erhielten sie dabei von den Kindern, die sich schon auf ihr neues Domizil im Sommer freuen. Mit diesem ersten Projekt



will die Initiative „Die grüne Stadt“ Grünanlagen in den Städten fördern, um den Menschen mehr Lebensqualität zu ermöglichen. Mehr zur Initiative erfahren Sie in der nächsten Ausgabe.

Stichwort: Schwarzarbeitsgesetz

Handwerk kann keine Schwarzarbeit sein!

Verstöße gegen die Handwerksordnung sind keine Schwarzarbeit, auch wenn der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und insbesondere die Interessenvertreter des Straßenbaus sowie die Handwerkskammern dies gerne anders sehen. Denn Verstöße gegen das Handwerksrecht sind Verstöße gegen die Eintragungspflichten, die keinerlei Mindereinnahmen bei Steuern oder Sozialversicherungen nach sich ziehen. Gleiches gilt für die Vorwürfe der Hinterziehung von Sozialversicherungsbeiträgen oder Steuern.

So sieht es auch der Entwurf eines Gesetzes zur Intensivierung der Bekämpfung der Schwarzarbeit und damit zusammenhängender Steuerhinterziehung (Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz) der Bundesregierung vor. In diesem Gesetzentwurf werden von dem Begriff der Schwarzarbeit nicht mehr die Fälle erfasst, bei denen handwerksrechtliche Eintragungs- und gewerberechtliche Anzeigepflichten verletzt werden. Dies hatte und hat mit Bekämpfung der Schwarzarbeit nichts zu tun.

Begründet wird diese Tatsache richtigerweise damit, dass im allgemeinen Sprachgebrauch die Handwerksausübung ohne Eintragung in die Handwerksrolle sowie die bloßen gewerberechtlichen Pflichtverletzungen nicht als Schwarzarbeit verstanden werden. Zudem ist das Ziel der Gesetzesänderung, die Gleichsetzung von Unternehmen, die ihre Steuern und Sozialversicherungsbeiträge ordnungsgemäß bezahlen, mit Schwarzarbeitern zu vermeiden. Gleichzeitig sollen teure Doppelzuständigkeiten auf Seiten der Verwaltung abgebaut werden, die durch die Verfolgung als Schwarzarbeit neben der bußgeldrechtlichen Erfassung im Handwerks- und Gewerbeamt entstanden sind.

Dadurch entsteht weder eine Lücke bei der Verfolgung noch bei der Sanktion unerlaubter Handwerks- und Gewerkeausübung. Solche Verstöße

sind weiterhin durch Handwerks- und Gewerbeordnung bußgeldbewehrt, so dass sie auch entsprechend verfolgt werden können. Das Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz soll in solchen Fällen vielmehr zusätzlich greifen, wenn keine Steuern und Sozialversicherungsbeiträge geleistet wurden. In diesem Fall kommt es auch zu erheblichen Wettbewerbsverzerrungen, die hohe Bußgeldbewehrungen rechtfertigen.

In allen Fällen unerlaubter Handwerksausübung mit ordnungsgemäßer Entrichtung von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen reicht die derzeitige Bußgeldbewehrung von bis zu 10.000 Euro nach Auffassung der Bundesregierung völlig aus. Der Bußgeldrahmen ist dort bewusst niedriger als im Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz und rechtfertigt sich dadurch, dass die Handwerksordnung eine Vielzahl von unbestimmten Rechtsbegriffen enthält.

Dabei ist die Auslegung und Anwendung der Handwerksordnung mit zum Teil schwierigen Abgrenzungsfragen problematisch, da sie weder für Existenzgründer noch für konkurrierende Unternehmen aus dem freien Gewerbe transparent und nachvollziehbar sind. Es entsteht erhebliche Rechtsunsicherheit darüber, ob die beabsichtigte oder ausgeübte Tätigkeit eine Eintragung in die Handwerksrolle erforderlich macht oder nicht.

An dieser Stelle hat die Bundesregierung unter anderem auch die zahlreichen nachgewiesenen Missbrauchsfälle aus den Handwerksabgrenzungsstreitigkeiten zwischen dem GaLaBau einerseits und dem Straßenbauer-Handwerk



Der Vorwurf der Schwarzarbeit, der häufig von Wettbewerbern erhoben wird, führt bei vielen GaLaBau-Betrieben zu erheblichen Störungen des betrieblichen Ablaufs mit weitreichenden Konsequenzen.

andererseits aufgenommen und ist den berufsständischen Forderungen nach Änderung gefolgt. Dem liegt die Erkenntnis zu Grunde, dass das Handwerk seine Möglichkeiten der Marktabschottung und Wettbewerbsverhinderung über die bestehenden Regelungen im alten Schwarzarbeitsgesetz zum Teil ausgenutzt hat.

Einen neutralen Beobachter wundert dies nicht, denn mit diesem Vehikel konnten GaLaBau-Betriebe leicht angezeigt werden, gegen die man im Wettbewerb gerade eine Ausschreibung verloren hat. Diese wurden dann von Ordnungsämtern, Hauptzollämtern, Arbeitsämtern oder sonstigen offiziell aufgerufenen Institutionen mit Abmahnungen, Bußgeldern, Untersagungsverfügungen oder Betriebsschließungen bedroht. Der Vorwurf lautet Schwarzarbeit und läutet dann die Prüfgorgie ein. Allein dadurch sind Betriebsabläufe in unseren kleinstrukturierten mittelständischen Betrieben eklatant gestört worden.

Deshalb ist der BGL gemeinsam mit der Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand (AWM) vehement für diese Änderungen im Rahmen des Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetzes eingetreten.



GaLaBau-Vorsorgekonzept fürs Alter

Betriebliche Altersvorsorge zur Sicherung der Rente

Der BGL hat mit der Allianz-Lebensversicherungs-AG, dem Marktführer in der betrieblichen Altersvorsorge, ein GaLaBau-Vorsorgekonzept für eine Betriebsrente entwickelt. Dieses ermöglicht den Mitarbeitern in Mitgliedsbetrieben unserer Landesverbände die Teilnahme an einer attraktiven Altersversorgung. Über die sogenannte Pensionskasse wird die in Zukunft zu erwartende Versorgungslücke verkleinert.

Das Bruttorentenniveau liegt derzeit bei 48 % des durchschnittlichen Bruttoeinkommens. So viel erhält ein Arbeitnehmer, der 45 Jahre regelmäßig seine Beiträge zur Rentenversicherung gezahlt hat. Die gesetzliche Rente reicht nicht mehr, um den Lebensstandard im Alter aufrechtzuerhalten. Durch die aktuelle Rentenreform wird die Rente weiter gekürzt. Wer vom aktiven Erwerbsleben in den Ruhestand tritt, muss mit sehr großen finanziellen Einbußen rechnen.

Die derzeitige monatliche Altersrente, die ein langjährig Versicherter erhält, liegt im Durchschnitt bei 998 Euro. Die gesetzliche Rentenversicherung bietet demnach nur eine Grundversorgung im Alter. Die bereits bestehenden und zukünftigen Versorgungslücken können jedoch über das GaLaBau-Vorsorgekonzept mit einer betrieblichen Altersversorgung – auch Betriebsrente genannt – ausgeglichen werden.

Das Prinzip des GaLaBau-Vorsorgekonzeptes ist einfach: Ein Teil des Lohnes wird nicht an den Arbeitnehmer ausgezahlt, sondern direkt in die betriebliche Altersversorgung überführt. Dieser Teil wird bei der sogenannten Entgeltumwandlung nicht ausbezahlt (und damit auch nicht voll versteuert), sondern steuerfrei und bis 2008 auch sozialversicherungsfrei als Beitrag zur Betriebsrente eingezahlt. Die Attraktivität – bezogen auf die Einzelfälle Ihrer Arbeitnehmer – wird

Ihnen der jeweilige Berater gerne darstellen und ausrechnen.

Als Alternative kann auch die Riester-Rente über das GaLaBau-Vorsorgekonzept zu günstigen Sonderkonditionen abgeschlossen werden. Insbesondere für kinderreiche Arbeitnehmer stellt sie eine interessante Variante dar. Lassen Sie sich von einem Allianz-Berater Vergleichsrechnungen gegenüber der betrieblichen Altersversorgung durch Entgeltumwandlung erstellen.

Gerade über die Installation des GaLaBau-Vorsorgekonzeptes hat der Berufsstand vermieden, in schwierige Tarifverhandlungen mit der Gewerkschaft über betriebliche Altersversorgungssysteme einzutreten. Schließlich zeigt die fünfjährige Verhinderung ordentlicher Verhandlungen über Arbeitszeitflexibilisierungen, die mehr als dringend notwendig sind, dass auch beim Thema Altersvorsorge keine Ergebnisse erzielt worden wären.

Da mit der Gewerkschaft bisher noch nicht einmal die Öffnungsklausel in unseren Tarifverträgen thematisiert wurde, ist beim GaLaBau-Vorsorgekonzept für Gewerkschaftsmitglieder lediglich die Riester-Variante umsetzbar. 

Verschiedene Fachvereinigungen hatten eingeladen

Spannende Themen und Debatten beim zweiten Gründachs-symposium

Internationalität und Aktualität prägten das Gründachs-symposium der europäischen und deutschen Fachvereinigungen für Bauwerksbegrünung in Ditzingen. Im einzelnen wurden folgende Themen behandelt:

- Dachbegrünung im Einklang mit Natur und Landschaft
- neue Erkenntnisse durch Flugaufnahmen von Städten
- Förderung der Dachbegrünung
- Dachbegrünung als Ausgleichsfläche
- Regenwassermanagement
- Dachbegrünung in Europa und der Welt.

Von großem Interesse für die Firmen des Garten- und Landschaftsbaus

waren die Ausführungen von Klaus König (Überlingen) über die Synergieeffekte bei der Kombination von Gründach mit Regenwassernutzungsanlagen. Dies galt auch für den Vortrag von Iabella Marx (Veitshöchheim). Sie zeigte, dass die Qualität des Dachabflussswassers durch mineralische Zusätze zum Vegetationssubstrat verbessert werden kann.

Fördermaßnahmen von Dachbegrünungen sind für den Garten- und Landschaftsbau vor allem bei der Angebotserstellung von großer Bedeutung. Wilfried Schumacher (Frankfurt am Main), Edmund Maurer (Linz/Österreich) und Christof Mainz (Düsseldorf) informier-

ten über die Praxis der Förderung in Städten und Bundesländern. Dabei zeigte sich, dass große Unterschiede bei der Förderung von Dachbegrünungen bestehen. Die Situation in Linz stellt ein Musterbeispiel dar, das man sich für viele Städte und Kommunen wünschen würde.

Zum Abschluss der interessanten Tagung, die von den EFB- bzw. FBB-Vorsitzenden Fritz Hämmerle (Ditzingen) und Dr. Gunter Mann (Krauchenwies) moderiert wurde, zeigte Prof. Dr. Manfred Köhler (Neubrandenburg) an eindrucksvollen Beispielen, wie Dachbegrünungen weltweit Beachtung finden. 

Positives Presse-Echo wirbt für den Garten auf Kredit

Der Garten auf Raten für Ihre Kunden

Der BGL macht derzeit durch gezielte Pressearbeit viel Werbung für den Traumgarten auf Kredit, um ihn in der Öffentlichkeit bekannt zu machen. In über 160 Zeitungsartikeln mit einer Auflage von knapp drei Millionen Exemplaren wurde in den vergangenen Wochen über die Hausgartenkreditfinanzierung informiert. Damit konnte ein entsprechendes Interesse bei den Verbrauchern geweckt werden. Nutzen Sie dies zur gezielten Kundenansprache und sichern Sie sich einen Wettbewerbsvorteil, der Sie als Partner attraktiver macht als Betriebe, die nicht im Verband organisiert sind.

Warum den Gartentraum auf die lange Bank schieben?

Viele Gärten sind in die Jahre gekommen. Die Wegeplatten sind verrutscht und an einigen Stellen von Wurzeln größerer Bäume angehoben; die Beete sind stellenweise nur noch Gestrüpp, von Blütenreigen keine Spur. Die Gründe dafür sind vielfältig: Sei es, weil der Haus- und Gartenbesitzer gegen Ende der Bauphase einfach die Nase voll hatte und mehr oder weniger zufällig ausgewählte, einfache Sträucher gepflanzt hat. Oder weil er das Haus mit bestehendem Garten gekauft hat und sich nicht gleichzeitig an die Renovierung von drinnen und draußen gewagt hat. Sicher ist, dass das Auge und die Hand eines Fachmanns vielen Gärten sehr gut tun würde. Doch vor dem Schritt, eine Beratung in Anspruch zu nehmen oder sogar einen Auftrag zu vergeben, scheuen viele Gartenbesitzer zurück. Der Grund ist das fehlende Kleingeld im Portemonnaie.

Problemlose Gartenfinanzierung

Deshalb müssen diese potenziellen Auftraggeber ihren Gartentraum aber nicht auf die lange Bank schieben. Und Sie müssen folglich auch nicht auf Ihren Auftrag verzichten. Schließlich gibt es für solche Fälle die Hausgartenkreditfinanzierung, die alle Mitglieds-

Den Gartentraum einfach wahr werden lassen

Warum nicht? Den Garten mit Ratenzahlung finanzieren

Wer würde nicht gerne gelegentlich nach dem Motto „Mein Haus, mein Pferd, meine ...“ ein Foto vom eigenen Gartentraum auf den Tisch legen?

Allein, viele Gärten sind in die Jahre gekommen. Die Wege-

platten sind stellenweise nur noch Gestrüpp, von Blütenreigen keine Spur. Die Gründe dafür sind vielfältig: Sei es, weil man gegen Ende der Bauphase einfach die Nase voll hatte und mehr oder weniger zufällig ausgewählte, einfache Sträucher gepflanzt hat. Oder, weil man das Haus mit bestehendem Garten gekauft hat und sich nicht gleichzeitig an die Renovierung von drinnen und draußen ge-

mannt vielen Gärten sehr gut tun würde. Doch vor dem Schritt, eine Beratung in Anspruch zu nehmen, davor scheuen viele Gartenbesitzer zurück. Wer glaubt, dass eine Grundrenovierung oder gar komplette Neu-Anlage des Gartens nur mit großem Budget möglich ist, liegt falsch. Am Geld jedenfalls sollte die Erfüllung des Gartentraums nicht scheitern. Fragen Sie Ihren Landschaftsgärtner – er plant mit dem Gartenbesitzer

individuellen Gartenträume. Der Kunde bestimmt das Investitionsvolumen und passt die Laufzeit und die monatliche Rate seinen Möglichkeiten an. Eine Grundbucheintragung ist nicht erforderlich. Übrigens: Auch wer gerade neu gebaut hat und den Garten zum Einzug schön anlegen will, ist mit der Hausgartenkreditfinanzierung gut beraten! Fragen Sie Ihren Landschaftsgärtner, er kann Ihnen unbürokratisch die Hausgartenkreditfinanzierung ver-

(BGL)

Hausgartenkreditfinanzierung

Den Gartentraum einfach wahr werden lassen

(BGL) Wer würde nicht gerne gelegentlich nach dem Motto „Mein Haus, mein Pferd, meine ...“ ein Foto vom eigenen Gartentraum auf den Tisch legen? Allein, viele Gärten sind in die Jahre gekommen. Die Wegeplatten sind verrutscht und an einigen Stellen von Wurzeln größerer Bäume angehoben; die Beete sind stellenweise nur noch Gestrüpp, von Blütenreigen keine Spur. Die Gründe dafür sind vielfältig: Sei es, weil man gegen Ende der Bauphase einfach die Nase voll hatte und mehr oder weniger zufällig ausgewählte, einfache Sträucher gepflanzt hat. Oder, weil man das Haus mit bestehendem Garten gekauft hat und sich nicht gleichzeitig an die Renovierung von drinnen und draußen gewagt hat. Sicher ist, dass das Auge und die Hand eines Fachmanns vielen Gärten sehr gut tun würde. Doch vor dem Schritt, eine Beratung in Anspruch zu nehmen, davor scheuen viele Gartenbesitzer zurück.



laufenden Haushaltsgeld zu bezahlen und von Anfang an voll zu nutzen. Die Familie wird es danken!

Fragen Sie Ihren Landschaftsgärtner

Der Vorteil der Hausgartenkreditfinanzierung ist, dass sie immer maßgeschneidert ist. Der Landschaftsgärtner plant mit dem Gartenbesitzer die Gestaltung und macht Vorschläge für die Erfüllung der individuellen Gartenträume. Der Kunde bestimmt das Investitionsvolumen und passt die Laufzeit und die monatliche Rate seinen Möglichkeiten an. Eine Grundbucheintragung ist nicht erforderlich. Übrigens: Auch wer gerade neu gebaut hat und den Garten zum Einzug schön anlegen will, ist mit der Hausgartenkreditfinanzierung gut beraten! Fragen Sie Ihren Landschaftsgärtner, er kann Ihnen unbürokratisch die Hausgartenkreditfinanzierung vermitteln. Oder informieren Sie

Schade eigentlich und

Wenn die Medien berichten, wächst die Lust bei den Leserinnen und Lesern. Und mit ein wenig Glück auch das Auftragsvolumen bei den Unternehmen.

betriebe der BGL-Landesverbände ihren Auftraggebern vermitteln können. Mit diesem Instrument kann eine Summe bis zu 75.000 Euro finanziert werden, die der Kunde dann bequem in Raten über einen Zeitraum von bis zu 10 Jahren zurückzahlt. Laufzeit und monatliche Rate bestimmt der Auftraggeber weitestgehend selbst. Derzeit betragen die Zinsen 8,9 %, ab 15.001 € sind es 7,9 %. Der Knüller: Die Finanzierung verlangt keine Grundbuchsicherung. Notwendig ist lediglich eine kurze Selbstauskunft über die Finanzsituation und eine Kopie der letzten beiden Gehaltsabrechnungen.

Überzeugen Sie Ihre Kunden

Es gibt viele Argumente für die Hausgartenkreditfinanzierung, die Sie zögernden Kunden darlegen können. Diese Investition bringt eine Wertsteigerung für die gesamte Immobilie. Der neue Garten kann aus dem laufenden Haushaltsgeld bezahlt werden. Auch wer gerade neu gebaut hat und den Garten bereits zum Einzug schön anlegen will, kann sofort loslegen.

Noch Fragen?

Haben Sie Fragen zur Hausgartenkreditfinanzierung, dann wenden Sie sich an die GaLaBau-Finanzservice GmbH (GBF), Frau Helga Kutsche, Tel.: 02224/918 180, E-Mail: H.Kutsche@galabau.de



Publikumsmagnet IBO in Friedrichshafen

Ein ganz besonderer Gartenduft liegt jetzt in der Luft

Über 85.000 Besucher lockten die Gärten der Landschaftsgärtner Ende März in die Messehallen der Internationalen Bodenseeausstellung (IBO) nach Friedrichshafen. In nur vier Wochen Bauzeit verwandelten die Firmen Müller aus Weingarten, OSG und Zigelli aus Friedrichshafen, Stöckl aus Immenstaad, Thomas aus Langenargen und Widenhorn aus Sipplingen 600 Quadratmeter Hallenboden in eine paradiesische Gartenlandschaft.

Üppige Frühlingsblüher wie Zierkirschen, Forsythien, Rhododendren und bunte Zwiebelpflanzen ließen in den Gärten der Landschaftsgärtner den Schneeregen und kalten Wind vor den Messehallen vergessen. Gartenideen zum Wohlfühlen präsentierten die Landschaftsgärtner in Hülle und Fülle. Ein extra angefertigter Eisenpavillon umspannte eine gemütlich geklinkerte Terrasse im „nostalgischen Garten“, die den Blick für die Besucher auf einen bunten Bauerngarten mit Hochbeet und einladendem Eingangsbereich frei gab. Das Wackerpflaster im „mediterranen Garten“ unterstrich die Wirkung der schlichten Muschelkalkmauer, die den Sitzplatz umrahmte. Um eine Pergola aus Maggiastelen und Rundhölzern rankten sich verschiedene Kletterpflanzen, um in den heißen Mittagsstunden Abkühlung zu erhalten.

Große Bambussolitäre, Kieselpflaster, Sitzquader aus Granit, Sichtschutzwände aus Bambus und ein Quellstein bildeten die Lebensader im „fernöstlichen Garten“. Puristisch ist dieser Stil, aber dennoch sehr beruhigend und besinnlich. Keine bunten Blütenfelder, sondern grüner Bambus, Gräser, murmelndes Wasser und Blätterräscheln fesselten hier die Sinne.

Exotische Weidenstühle einer heimischen Künstlerin luden an exponierten Stellen zum Ausruhen ein. Der „moderne Garten“ beschäftigte sich mit Materialien wie Glas, Edelstahl, ausgefallenen bunten Belägen und extravagant geformten Gehölzen. Natürlich durfte hier das Element Wasser nicht fehlen, dem ein besonders edler Rahmen in Form eines Brunnens aus titanfarbenen Stangen zugeordnet wurde.

Passende Lichtquellen setzten die Gärten in Szene und zeigten den Besuchern, dass hier die vielfältigen Aufgaben aus Technik, Sicherheit und ansprechender Optik mehr als erfüllt werden. Noch mehr Technik brachte ein integriertes Bewässerungssystem in die Gärten. Hier konnten sich die Kunden live davon überzeugen, wie überflüssig Gießkannenschleppen im Sommer ist und dass es viel mehr Spaß macht, seine Zeit im Liegestuhl zu verbringen.

Wer einen Einblick in die handwerkliche Vielfalt eines Landschaftsgärtners erhalten wollte – und hier gab es ziemlich viele Neugierige – begab sich zur angegliederten Lehrbaustelle. Hier wurde geklopft, gehämmert und gepflanzt. Insgesamt sechs Auszubildende und ihr Ausbilder Johannes Ehmann standen täglich Rede und Antwort, wenn es um landschaftsgärtnerische Fragen ging.

Damit sich auch Familien mit Kindern in aller Ruhe informieren und beraten lassen konnten, gab es erstmalig einen Kinderspielplatz mit Klettergerüst, Maltafel, Zerrspiegel, Spielstisch und Sandbagger. Hier konnten die Kids toben und ausprobieren. Mama und Papa informierten sich in entspannter Atmosphäre derweil über die künftigen Detaillösungen für ihren Garten oder genossen einfach nur die Ausstellung.

Stefan Müller, Regionalvorsitzender der Region und Präsidiumsmitglied im VGL Baden-Württemberg, war sichtlich zufrieden mit dem Erfolg der neun Messetage. „Das Interesse war sehr groß, es wurden interessante Gespräche geführt, und alle 20 Betriebe hoffen jetzt auf den einen oder anderen Auftrag in diesem Frühjahr“, so Müller. „Ich denke, wir haben es geschafft, die Vielfalt im Garten- und Landschaftsbau darzustellen, und nicht nur Ideen, sondern auch Qualität zu präsentieren“, so Matthias Widenhorn, Garten- und Landschaftsbau aus Sipplingen. Auch Stefan Kelch, Öffentlichkeitsbeauftragter der Region Bodensee-Oberschwaben, fand die Präsentation des Berufsstandes sehr wichtig. „Ich hoffe, dass viele Besucher unseren Garten-Flyer mitgenommen haben und sich auch noch in einigen Monaten oder Jahren an die schönen Gärten in Halle A6 erinnern.“ Ihren besonderen Dank sprachen die Landschaftsgärtner der Region auch den über 20 Sponsoren aus dem Ländle aus, ohne die dieser Beitrag nicht möglich gewesen wäre. 

Steuertermine Juli 2004

Steuerart	für Zeitraum	Termin	letzter Tag der Schonfrist
Lohnsteuer Lohnkirchensteuer	Juni 2004	12. Juli	15. Juli
Umsatzsteuer	Juni 2004 ohne Fristverlängerung	12. Juli	15. Juli
Umsatzsteuer	Juni 2004 mit Fristverlängerung	12. Juli	15. Juli
Umsatzsteuer	2. Quartal 2004 ohne Fristverlängerung	12. Juli	15. Juli

Bitte beachten: Regionale Feiertage sind nicht berücksichtigt. Die Schonfrist gilt nicht bei Barzahlung oder bei der Übergabe oder Übersendung von Schecks.

Wo sind die schönsten privaten Gärten in NRW?

Landeswettbewerb „Privatgärten: Ein schönes Stück Natur“

Das Umweltministerium sucht gemeinsam mit der Landesarbeitsgemeinschaft Gartenbau und Gartenpflege (LAGL) – der auch der Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau NRW angehört – Nordrhein-Westfalens schönste Privatgärten. Dazu wird in diesem Jahr zum ersten Mal der Landeswettbewerb „Privatgärten – Ein schönes Stück Natur“ ausgeschrieben. Teilnehmen können nicht nur Privatpersonen, die einen Garten angelegt haben, sondern auch Fachunternehmen aus dem Garten- und Landschaftsbau sowie freischaffende Landschaftsarchitekten, die entsprechende Gärten und Begrünungen geplant und ausgeführt haben.

Die nordrhein-westfälische Umweltministerin Bärbel Höhn weiß, wie wichtig Grünanlagen für Mensch und Umwelt sind: „Gärten sind gerade in den Städten für viele Menschen die wichtigste Verbindung zur Natur – seien es die blühenden Grünflächen am Wohnhaus oder grüne Freianlagen an unseren Arbeitsstätten. Diese von Menschenhand angelegten Gärten stellen gleichermaßen Erholungsflächen als auch individuelle Gestaltungsräume dar. Für zahlreiche Tierarten bieten sie Zuflucht inmitten der städtischen Bebauung. Damit erfüllen Gärten wichtige soziale, ökologische und städtebauliche Funktionen. Das Vorhandensein naturnaher Elemente bildet daher neben Planung, Ausführung und Pflegezustand der privaten Grünanlagen einen besonderen Bewertungsschwerpunkt des Wettbewerbs. Außerdem werden bauliche Besonderheiten oder spezielle soziale Funktionen berücksichtigt.“

Interessenten können die Bewerbungsunterlagen für den Wettbewerb ab sofort beim Umweltministerium anfordern. Diese müssen ausgefüllt zusammen mit aussagekräftigen Bildern bis zum 15. Juni eingeschickt werden. Im Juli und August bekommen die Besitzer der Gärten, die in die

engere Auswahl kommen, Besuch: Eine fachkundige Bewertungskommission wird ihre grünen Oasen persönlich besichtigen. Auf einer speziellen Veranstaltung im Herbst gibt Umweltministerin Höhn schließlich die Gewinnerinnen und Gewinner bekannt. Ihnen winken wertvolle Sachpreise.

Die Idee zu diesem Wettbewerb entstand im vergangenen Jahr bei einer Aktion auf der Landesgartenschau Gronau/Losser. Hier hatte Ministerin Höhn die Sieger des Wettbewerbs „Naturnaher Kleingarten“ ausgezeichnet, dessen Schirmherrschaft sie übernommen hatte. Für die privaten Gärten, die nicht im Verbandswesen der Kleingärtner orga-

nisiert sind, wird nun privaten und gewerblichen Gartengestaltern die Möglichkeit zur Wettbewerbsteilnahme geboten.

Die Bewerbungsunterlagen für den Landeswettbewerb „Privatgärten – Ein schönes Stück Natur“ können angefordert werden bei: Ministerium für Umwelt und Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen, Schwannstraße 3, 40190 Düsseldorf, Telefon: 0211/4566-666, Fax: -621. Informationen sind auch erhältlich beim Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Nordrhein-Westfalen, Telefon: 0208/848300, Fax: 8483057. 

Deutschlands schönste Parks sind gewählt

Schlosspark Neuhardenberg ist die Nummer 1 der deutschen Parks

Der Schlosspark Neuhardenberg in Brandenburg ist Deutschlands schönster Park 2004. Eine fünfköpfige unabhängige Jury, der auch BGL-Präsident Werner Küsters angehörte, wählte ihn in Berlin zum Siegerpark und zeichnete darüber hinaus neun weitere Parkschönheiten aus. Briggs & Stratton, weltgrößter Hersteller von Benzinmotoren für Gartengeräte, schrieb diesen Wettbewerb nun schon zum dritten Mal aus.

Der Sieger überzeugte die Jury vor allem durch die hohe Qualität des Parks sowie der Gartendenkmalpflege. Als historisches Ensemble von Schloss und Park ist Neuhardenberg beispielhaft für eine sinnvolle Nutzung historischer Anlagen sowie eine hohe Pflegequalität. Lobend erwähnt wurde zudem das Engagement des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes, der das Ensemble seit 1998 mit viel Aufwand instandgesetzt hat.

Platz 2 belegt der „Park der Sinne“ in Laatzen bei Hannover, eine moderne Anlage mit der Kernidee, die menschlichen Sinne zu reaktivieren und zu schulen. Den dritten Platz teilen sich das Europa-Rosarium in Sangerhausen, das die größte Rosensammlung der Welt beherbergt, und der Schlosspark Hundisburg bei Magdeburg, ein



1.
Platz

Der Siegerpark Neuhardenberg in Brandenburg machte das Rennen im Wettbewerb um Deutschlands schönsten Park 2004

Ensemble aus barockem Terrassengarten und englischem Landschaftsgarten. Beide Anlagen überzeugten gleichermaßen, so dass die Jury übereinkam, den dritten Platz zu teilen und an zwei Parks zu vergeben.

Insgesamt nahmen in diesem Jahr 88 grüne Paradiese am Wettbewerb „Deutschlands schönster Park 2004“ teil. Die zehn schönsten werden in einer Hitliste zusammengestellt und veröffentlicht (siehe Kasten rechts). Interessierte Parks können bereits jetzt für den Wettbewerb 2005 Unterlagen

einsenden. Nähere Informationen gibt es unter www.schoenste-parks.de.

Auch in Frankreich, Italien, Schweden, Großbritannien sowie den USA sucht Briggs & Stratton die schönsten Grünanlagen des Landes.

Die zehn Gewinnerparks hoffen nun auf wachsende Besucherströme, denn der Wettbewerb wird mit deutschland- und europaweiter Pressearbeit unterstützt. Und warum nicht einmal einen Ausflug in einen der schönsten deutschen Parks machen?



2.
Platz

Den zweiten Platz konnte der „Park der Sinne“ in Laatzen bei Hannover für sich beanspruchen. Er versucht, die menschlichen Sinne anzuregen und zu beleben.



3.
Platz

Der Schlosspark Hundisburg bei Magdeburg besticht durch sein Ensemble aus barockem Terrassengarten und englischem Landschaftsgarten und belegt Platz 3.

Die schönsten Parks Deutschlands 2004

Platz 1

- Schlosspark Neuhausen (Brandenburg)

Platz 2

- Park der Sinne, Laatzen (Niedersachsen)

Platz 3

- Schlosspark Hundisburg (Sachsen-Anhalt) und
- Europa-Rosarium, Sangerhausen (Sachsen-Anhalt)

Plätze 5 bis 10

- Park der Gärten, Bad Zwischenahn (Niedersachsen)
- Kurpark Bad Homburg (Hessen)
- Park auf dem Moabit-Werder (Berlin)
- Naturschutz-Tierpark Görlitz (Sachsen)
- Schloss- und Auenpark, Paderborn (Nordrhein-Westfalen)
- Luitpoldpark mit Kurgarten und Rosengarten, Bad Kissingen (Bayern)

Die Juroren 2004 waren: Prof. Dr. Kaspar Klaffke, Präsident Deutsche Gesellschaft für Gartenkunst und Landschaftskultur, Petra-Christiane Krija, Präsidiumsmitglied Bund Deutscher Landschaftsarchitekten, Werner Küsters, Präsident Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau, Dr. Michael Rohde, Institut für Grünplanung und Gartenarchitektur der Universität Hannover, Dr. Inge Schenk, Generalsekretärin Deutsche Gartenbau-Gesellschaft. 



3.
Platz

Platz 3 für das Europa-Rosarium in Sangerhausen mit der größten Rosensammlung der Welt.

Privatgärten in Hessen öffnen ihre Tore

Herrrrreinspaziert in Nachbars Garten!



*Sie wollten doch schon immer mal durch Nachbars Garten spazieren?
In Hessen ist das jetzt möglich – und zwar ganz und gar legal.*

Am 12. und 13. Juni öffnen Privatpersonen in Hessen ihre Gartenparadiese für interessierte Gartenfans. Das Kooperationsprojekt des Fachverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau (FGL) Hessen-Thüringen, des Bundes Deutscher Landschaftsarchitekten (BDLA) Hessen und der Deutschen Gesellschaft für Gartenkunst und Landschaftskultur (DGGL) Hessen-Rhein/Main trägt den Namen „Die offene Gartenpforte“.

Ähnliche Veranstaltungen konnten in anderen Bundesländern bereits große Erfolge verbuchen. Grund genug, diese positiven Erfahrungen nun auch auf Hessen zu übertragen. „Wir beschränken uns im ersten Jahr jedoch auf die Region des Rhein-Main-Gebietes“, so Karsten Köber, Pressereferent des FGL und Sprecher der „Offenen Gartenpforte“. „Denn wir wollen erst einmal grundlegende Erfahrungen sammeln, bevor wir uns in ganz Hessen engagieren.“

Voraussichtlich 20 Privatgärten öffnen dem Publikum ihre Tore. Diese individuell gestalteten grünen Oasen werden wiederum in vier Teilbereiche untergliedert. In jedem Bereich wird es einen sogenannten „Eingangsgarten“ geben, bei dem sich alle Besucher

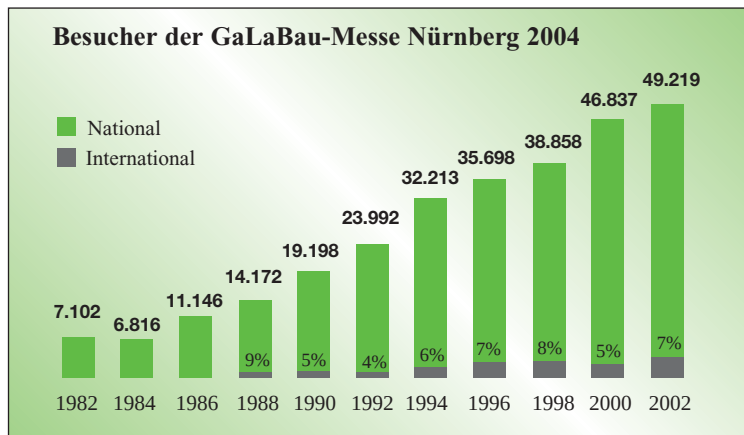
melden müssen. „So wollen wir eine Steuerung der Besucherströme gewährleisten“, erläutert Köber, „damit eine Überlastung einzelner, möglicherweise recht kleiner Gärten vermieden wird“. Interessierte können sich schon jetzt auf der Internetseite www.gartenwelten.net informieren oder sich bei den beteiligten Verbänden melden.

Das große und ehrgeizige Ziel dieses Kooperationsprojektes besteht darin, das Image des Gartens, seiner Besitzer und natürlich der Fachplaner und ausführenden Betriebe zu steigern. Dass hierzu kompetente Medienpartner erforderlich sind, versteht sich von selbst. Deshalb freut man sich bei der „Offenen Gartenpforte“ über die gute Zusammenarbeit mit dem Hessischen Rundfunk. „Sowohl in der Fernsehsendung ‘Hessens schönste Gärten’ als auch in der Fernsehreihe ‘SOS – Haus und Garten’ wird auf unsere Aktion hingewiesen. Zusätzlich informieren wir die Tagespresse im Rhein-Main-Gebiet“, so Köber zu den Aktivitäten im Bereich Öffentlichkeitsarbeit. Die Veranstalter rechnen deshalb mit einer großen Resonanz in der Bevölkerung und hoffen auf hohe Besucherzahlen.



Schon über 90 Prozent der Fläche belegt!

Positive Erwartungen für Fachmesse GaLaBau 2004



Die Erfolgsgeschichte der GaLaBau lässt sich leicht an den steigenden Aussteller- und Besucherzahlen ablesen

Im Rahmen eines Pressegesprächs und einer Fachpressefahrt informierten die NürnbergMesse GmbH und der BGL 21 Fachjournalisten über den aktuellen Stand zur „GaLaBau 2004: Internationale Fachmesse für Urbanes Grün und Freiräume“. Der Countdown läuft, denn die GaLaBau öffnet vom 15.-18. September im Messezentrum Nürnberg ihre Pforten für das Fachpublikum. BGL-Präsident Werner Küsters ist vom Erfolg der diesjährigen Messe überzeugt, auch wenn die Messlatte aufgrund der Ergebnisse von 2002 sehr hoch liegt. Zur letzten GaLaBau trafen sich 847 Aussteller und 49.129 Besucher. Dennoch: Für den Erfolg der Messe gibt es zahlreiche gute Vorzeichen: „Vier Monate vor der GaLaBau sind bereits über 90 Prozent der Fläche der Vorveranstaltung belegt“, freut sich Walter Hufnagel von der Geschäftsleitung der NürnbergMesse. Zudem erhoffen sich sowohl der Veranstalter NürnbergMesse als auch der ideelle Träger BGL von der EU-Osterweiterung einen Anstieg der Besucherzahlen.

GaLaBau – Eine Branche mit Zukunft und Wachstumspotenzial

Positive Entwicklungen für den GaLaBau und damit auch für die Messe zeigte BGL-Präsident Werner Küsters auf. Zwar seien die Branchenergebnisse der vergangenen zwei Jahre erstmalig rückläufig gewesen, dennoch

gäbe es allen Grund zu Optimismus. So seien Zuwächse in einzelnen Angebotssegmenten zu verzeichnen: „Der Garten- und Landschaftsbau hat im Privatgartenbereich im letzten Jahr absolut und relativ zugelegt“, so Küsters. Grund sei das Bedürfnis der Menschen, ihre Freizeit gerade in schwierigen Zeiten vermehrt in der eigenen grünen Umgebung zu verbringen. Um sich richtig wohl zu fühlen, würden Privatgartenbesitzer deshalb auch immer höherwertigere Pflanzen und Materialien verlangen und hohe Investitionen für ihr zweites Wohnzimmer tätigen.

Hinzu kämen die positiven Ergebnisse der GaLaBau-Imagekampagne, die seit 2001 für die Mitgliedsbetriebe gestartet worden sei. Immer mehr Betriebe, die sich an der Kampagne beteiligen, könnten konkrete Auftragszuwächse verzeichnen. Hier zeige sich, dass gezielte Werbung funktioniere.

Jüngstes Beispiel sei eine Aktion der hessischen Kollegen im Frankfurter Hauptbahnhof. Dort konnten sich zehn Tage lang 300.000 Bahnreisende täglich über „Grünes Frühlingserwachen“ freuen. Ein Landschaftsgärtner, der an dieser Aktion beteiligt war, erhielt daraufhin von einem Frankfurter Manager, der täglich mit dem Zug fährt, einen Auftrag zum Bau eines Privatgartens über 500.000 Euro. Gerade im Bereich Hausgarten zeige sich ein enormes Wachstumspotenzial für den GaLaBau.

Schauplatz GaLaBau – Planen, Bauen und Pflegen

Die GaLaBau ist die Fachmesse mit dem weltweit umfassendsten Fachangebot für Planung, Bau und Pflege von Urban-, Grün- und Freiräumen. Rund ein Viertel der Gesamtfläche 2004 belegen die Aussteller von Baumaschinen und -geräten, ein weiteres Viertel die Pflegemaschinen und -geräte. Das Segment Baustoffe nimmt etwa ein Fünftel der Ausstellungsfläche ein. Der Bereich Spiel- und Sportplätze sowie Urbane Gestaltung macht etwa ein Sechstel aus.

Highlight sind die großzügigen Aktionsflächen. In diesem Jahr werden die Vorführungen mit Maschinen und Geräten aus der Flächenpflege auf der „Aktionsfläche Flächenpflege“ am Silbersee-Park gezeigt. Die „Aktionsfläche Erdbebau“ liegt auf einem Freigelände vor den Hallen 3 und 4.

BGL-Rahmenprogramm

Der BGL bietet zur GaLaBau wieder ein umfangreiches Rahmenprogramm an, über das wir Sie detailliert in der nächsten Ausgabe informieren. Vorgeesehen sind u.a. fünf Fachtagungen sowie das Symposium „Die grüne Stadt“, das seit der Gründung im September 2003 das zweite seiner Art ist.

Sehr begehrt ist zudem die GaLaBau-Innovations-Medaille, die auch 2004 wieder verliehen wird. Ausgezeichnet werden neue, fortschrittliche Produkte und Verfahren im GaLaBau. Die Medaille gilt inzwischen als Qualitätssiegel. Detaillierte Infos und Teilnahmebedingungen sind beim BGL erhältlich.

Seit Jahren ist die GaLaBau nicht nur eine Produktschau, sondern auch eine Fachmesse, die aktuelle Entwicklungen und Trends des deutschen und europäischen Planungs- und Bausehens aufgreift. Bereits zum vierten Mal wird in diesem Jahr der Internationale Trendpreis „Bauen mit Grün“ vom BGL und der ELCA (European Landscape Contractors Association) verliehen. Prämiert werden hervorragend ausgeführte Grüngestaltungen an Bauwerken und Außenanlagen.

Kommen Sie zur GaLaBau 2004 vom 15. bis 18. September nach Nürnberg. Zum internationalen Treffpunkt der grünen Branche.



Gute Öffentlichkeitsarbeit rechnet sich

Ein Privatgarten in Dresden weckt Interesse bei „Schöner Wohnen“

Zum Träumen schön ist der Garten der Familie Hansel aus Dresden. Auf 1.000 Quadratmetern ist ein durchdachtes Gartenareal entstanden, das jedem Familienmitglied etwas bietet. Der Hausgarten wirbt augenfällig für die vielfältigen Leistungen der Firma Hansel Garten- und Landschaftsbau GmbH mit ihren rund 30 Mitarbeitern und 4 Auszubildenden. Er ist die Visitenkarte des Unternehmens. Deshalb hat der Garten auch im vergangenen Jahr den ersten Platz beim „Preis des sächsischen Garten- und Landschaftsbaus“ in der Kategorie „Private Hausgärten“ errungen. Doch damit nicht genug! Geschäftsführer Manfred Hansel rührt mächtig die Werbetrommel, um diesen Erfolg auch in der Öffentlichkeit bekannt zu machen und sein eigenes Unternehmen in Szene zu setzen.

„Schöner Wohnen“ präsentiert den Privatgarten

Das Resultat kann sich sehen lassen! Publikationen in regionalen Printmedien wie beispielsweise in den Dresdner Neusten Nachrichten zeichnen ein genaues Bild des grünen Paradieses. Höhepunkt ist eine Reportage in der April-Ausgabe der Zeitschrift „Schöner Wohnen“. Dort wurde der Garten des GaLaBau-Betriebes aus Dresden unter dem Titel „Familienangelegenheiten“ auf mehreren Seiten mit vielen Farbbildern vorgestellt. Der Erfolg dieser redaktionellen Werbung ließ nicht lange auf sich warten. „Jetzt haben wir sogar Anfragen aus Österreich, der Toskana und dem gesamten Bundesgebiet“, freut sich Andrea Schomberg, die zusammen mit ihrem Mann den Betrieb führt und für die Verwaltung zuständig ist. Bisher kamen die Auftraggeber ausschließlich aus Deutschland.

Nutzung der Imagekampagne im Internet erfolgreich

Überhaupt wirbt der Betrieb Hansel sehr offensiv mit seinen Leistungen. So auch auf den eigenen Internetseiten



Eine mehrseitige Foto-Reportage in der April-Ausgabe der Zeitschrift „Schöner Wohnen“ stellt den Privatgarten der Familie Hansel aus Dresden vor und wirbt erfolgreich für die Leistungen des GaLaBau-Betriebes.



unter www.hansel.de. Hier finden Gartenliebhaber eine Fülle von Grünanlagen mit Fotos, die so richtig Appetit machen. Dabei präsentiert der Betrieb Hansel sein komplettes Leistungsspektrum: von Privatgärten über Wohnumfeldgestaltung bis hin zu Büro- und Verwaltungsanlagen und Villengärten. Auch die professionellen Motive aus der GaLaBau-Imagekampagne kommen zum Einsatz. Auf jeder Internetseite ist eine dieser auffallenden Vorlagen abgebildet. So ziehen sich die Motive der Imagekampagne als roter Faden durch den Internet-Auftritt.

Auf den Internet-Seiten wird natürlich auch der eigene Hausgarten vorgestellt. Denn er dient nicht nur als Frei-

zeit- und Erholungsparadies für Manfred Hansel, Ehefrau Andrea Schomberg und die beiden Kinder Marius und Mona-Marie. Er hat auch die Aufgabe eines Mustergartens – schließlich sollen Bauherren, die eine eigene Grünanlage planen, so richtig auf den Geschmack kommen. Und das scheint hier ja voll und ganz aufzugehen.

Fazit: Nicht nur gute Arbeit ist entscheidend für den Erfolg eines GaLaBau-Betriebes. Auch Trommeln gehört zum Handwerk. Wer richtig mit seinen Leistungen wirbt und sie professionell verkauft, der kann sich schließlich über neue Aufträge freuen und wird auch künftig am hart umkämpften Markt bestehen.



Umsatzsteuergesetz

Wechsel der Steuerschuldnerschaft (§ 13b UStG)

Mit dem Haushaltsbegleitgesetz 2004 ist zum 1. April 2004 der Wechsel der Steuerschuldnerschaft bei Bauleistungen – in den ersten drei Monaten mit der Möglichkeit einer Übergangslösung – in Kraft getreten. Die Vorschrift des § 13b UStG wurde um einen Tatbestand erweitert, der allen Bauleistenden (und damit fast allen GaLaBau-Betrieben) große Umsetzungsprobleme bereitet. Worum geht es?

Nach der Neuregelung müssen GaLaBau-Unternehmer eine Netto-rechnung erstellen, wenn sie eine Bauleistung an einen anderen Unternehmer erbringen, der seinerseits Bauleistungen ausführt. Es spielt dabei keine Rolle, ob der Auftrag für den unternehmerischen oder für den nicht-unternehmerischen Bereich (z. B. Privatgarten, Privathaus) erteilt wurde. Die Steuerschuld geht in diesen Fällen auf den Auftraggeber über. Konsequenz: Der Auftraggeber hat die Umsatzsteuer einzubehalten und an das Finanzamt abzuführen. Bestenfalls erhält also der Auftragnehmer den Rechnungsnettobetrag.

In Anbetracht der neuen gesetzlichen Lage haben viele GaLaBau-Betriebe die Hände über dem Kopf zusammengeschlagen. Besonders ärgert dabei, dass der Fiskus hier praktisch das

Unternehmen zu seinem Inkassobüro macht und das Risiko sowie den bürokratischen Mehraufwand auf das Unternehmen abwälzt. In den Fällen der Einbehaltungspflicht durch den Leistungsempfänger – also wenn der Auftragnehmer Bauleistender im Sinne des Umsatzsteuergesetzes ist – darf der GaLaBau-Unternehmer nur Rechnungen ohne Umsatzsteuerausweis erstellen und muss auf die Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers, also des Auftragnehmers hinweisen.

Was sind Bauleistungen?

Unter die Neuregelung fallen Werk-lieferungen und sonstige Leistungen, die der Herstellung, Instandsetzung, Instandhaltung, Änderung oder Beseitigung von Bauwerken dienen. Ausgenommen sind nach § 13b Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 UStG ausdrücklich Planungs- und Überwachungsleistungen.

Unter Planungs- und Überwachungsleistungen fallen auch Leistungen zur Bauüberwachung, zur Prüfung von Bauabrechnungen und zur Durchführung von Ausschreibungen und Vergaben; sie fallen dann unter die Regelung des § 13b UStG, wenn sie unselbständiger Teil einer Gesamtleistung sind.

Der Begriff „Bauwerke“ wird von der Finanzverwaltung – wie bei der Bau-

abzugsteuer – weit ausgelegt: Danach umfasst der Begriff „nicht nur Gebäude, sondern darüber hinaus sämtliche irgendwie mit dem Erdboden verbundene und infolge ihrer eigenen Schwere auf ihm ruhende, aus Baustoffen oder Bauteilen hergestellte Anlagen“.

Maßgabe für die Einordnung einer Leistung als Bauleistung ist, dass sich die Leistung unmittelbar auf die Substanz auswirken muss. Eine Erweiterung, Verbesserung, Erhaltung von Substanz bzw. deren Beseitigung führt regelmäßig zur Qualifizierung als Bauleistung.

Ist Auftraggeber Bauleistender?

Da nicht immer klar ist – vor allem im Hinblick auf die Abgrenzung der Pflegeleistung von der Bauleistung in unserer Branche – ob der Auftraggeber tatsächlich Bauleistender ist, besteht in diesem Bereich seitens des Unternehmens ein besonderer Handlungsbedarf. Am günstigsten ist es, von den Geschäftspartnern entsprechende Auskünfte zu verlangen. Dies sollte am besten in einem Musterschreiben zur Befragung von Auftraggebern bzw. den jeweiligen Geschäftskunden des GaLaBau-Betriebes erfolgen. In diesem Schreiben sollte der GaLaBau-Betrieb den Geschäftspartner bitten, ihm innerhalb kürzester Zeit – spätestens bis zum 30. Juni 2004 – bekannt zu geben, ob der Geschäftspartner Bauleistender im Sinne des § 13b UStG 2004 ist. Dieses Musterschreiben sollte auch den Hinweis enthalten, dass der GaLaBau-Betrieb im Falle einer ausbleibenden Reaktion mit einer Bruttorechnung abrechnen will.

In Zweifelsfällen, d.h. also insbesondere dann, wenn vom Auftraggeber keine Auskunft über seine Eigenschaft als Bauleistender zu erlangen ist, sollte eine Bruttorechnung (also mit Umsatzsteuer) ausgestellt und selbstverständlich entsprechend angemeldet und an das Finanzamt abgeführt werden. Ein vergleichbares Musterschreiben ist auch denkbar, wenn der GaLaBau-Betrieb selber Auftraggeber ist und ein entsprechendes Musterschreiben zur Information seiner Auftragnehmer, die Bauleistende sein können, gemeinsam mit seinem Steuerberater entwirft.

Da die Neuregelung schon am



Tatort Stadion: Beim Umbau live dabei

Am 19. Juni 2004 bieten BDLA, FLL und IAKS ein Seminar zur Sportanlagenplanung im Franken-Stadion in Nürnberg an. Das 1927 erbaute Stadion wurde in den letzten 50 Jahren mehrfach umgebaut, ebenso der Volkspark's Dutzendteich. Das gesamte Areal unterliegt heute dem Denkmalschutz. Für die Erweiterung des Stadions zur WM 2006 fordert die FIFA neben der Erhöhung der Zuschauerkapazität auch die Absenkung von Spielfeld und Rundlaufbahn, um die Sicht von den Zuschauerrängen zu verbessern. Hierzu sind ca. 28.000 Kubikmeter Erdschutt auszuheben. Erst danach kann das neue Spielfeld errichtet und Anfang August 2004 zum Auftakt der Fußballbundesliga übergeben werden. Mitten in der heißen Phase kann dieser technisch höchst anspruchsvolle Umbau besichtigt werden. Direkt von der Tribüne sind die Arbeiten live zu verfolgen. Die einzelnen Bausteine neuzeitlichen Sportanlagenbaus werden von den Fachleuten erläutert. Auch ein Rundgang durch das Dokumentationszentrum ist vorgesehen. Termin: 19. Juni 2004, 9.30-17 Uhr im Franken-Stadion, Max-Morlock-Platz 1, 90480 Nürnberg. Tagungsgebühr: Mitglieder von BDLA, FLL, IAKS: 50 €; andere Teilnehmer: 70 €. Veranstalter: BDLA, FLL, IAKS. Anmeldung bis 7. Juni über www.bdl.de/stadion

1.4.2004 in Kraft tritt, hat die Finanzverwaltung in dem am 31.3.2004 veröffentlichten BMF-Schreiben (Az.: IV D 1 – S 7279 – 107/04) eine Übergangsregelung erlassen. Danach soll nicht beanstandet werden, dass zwischen dem 1.4. und dem 30.6.2004 ausgeführte Bauleistungs-Umsätze noch nach altem Recht versteuert werden, wenn die Vertragspartner einvernehmlich noch von der Steuerschuldnerschaft des leistenden Unternehmens ausgegangen sind. Voraussetzung hierfür ist, dass der Umsatz vom leistenden Unternehmer in zutreffender Höhe versteuert wird.

Achtung: Dieses Einvernehmen ist zur Vermeidung von Nachteilen sorgfältig zu dokumentieren! Der Leistungsempfänger muss sich außerdem gegen den Fall absichern, dass der Leistende die Umsatzsteuer nicht abführt!

Die Neuregelung der Umsatzsteuerschuldnerschaft ersetzt nicht die sogenannte Bauabzugsteuer, sondern tritt neben sie. Anders als bei der Bauabzugsteuer gibt es kein Freistellungsverfahren. Bei Werklieferungen und sonstigen Leistungen eines im Ausland ansässigen Unternehmers ist immer der bereits bestehende § 13b Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 UStG anzuwenden. Die hier angesprochene Neuregelung ist nicht einschlägig.

Verbindliche Auskunft möglich

Sollten trotz intensiver Rücksprache mit dem Steuerberater Unklarheiten und Unsicherheiten bestehen, kann der GaLaBau-Betrieb zur eigenen Absicherung eine verbindliche Auskunft mit Bindungswirkung nach Treu und Glauben gemäß dem BMF-Schreiben vom 29. Dezember 2003 (Az.: IV A 4 – S 0430 – 7/03) beim Finanzamt einholen. In diesem BMF-Schreiben sind alle zu beachtenden Rahmenbedingungen im Hinblick auf diese verbindliche Auskunft dargestellt. Das Schreiben kann auf unter www.bundesfinanzministerium.de abgerufen werden.

Unsicherheiten bei Abschlagszahlungen

Im Hinblick auf die Rechtsunsicherheiten bei Abschlagsrechnungen, die branchenüblicherweise auch als Zahlungsanforderungen oder Anzahlungen

Lieferanten des GaLaBau

Diese Firmen nehmen am Zentralabrechnungsverfahren (ZA) teil. ZA-Mitgliedsbetriebe erhalten hier besonders günstige Konditionen.

Diverse


Bruno Nebelung
 Kletterkriech-Pflanzenzüchtung

- Majestic-Qualitätsrasen aus Spitzensorten
- Rasenmischungen für alle Bereiche auch nach Ihren Vorgaben
- Blumenzwiebeln
- Etera-Stauden

Postfach 1263 · 48348 Everswinkel
 Telefon (02582) 6700
 Fax (02582) 670270
Ihr zuverlässiger Partner für den Garten- und Landschaftsbau



www.EUROGREEN.de
freecall: 0800 - 100 89 97

Ein vollständiges Verzeichnis mit allen Lieferanten kann bei der BAMA AG angefordert werden:
 Fax (0 22 24) 91 8294
 Tel (0 22 24) 91 8291

rechnungen bezeichnet werden, sind seitens des Verbandes beim Bundesfinanzministerium Lösungen angemahnt worden mit der Bitte, eine Klärung herbeizuführen. Gleiches gilt für Abgrenzungsfragen Bau/Pflege bei der Definition der „Bauleistung“ i.S.v. § 13b UStG. Sobald eine Klärung dieser Unsicherheiten erfolgt, werden die GaLaBau-Mitgliedsbetriebe über ihre Landesverbände umgehend informiert.

Abschließend dürfen wir erneut darauf hinweisen, dass – soweit noch nicht geschehen – Ihr Landesverband ein ausführliches Merkblatt zum Wechsel der Steuerschuldnerschaft bei Bauleistungen (§ 13b UStG) für Sie bereit hält. Dieses Merkblatt sollte jedoch nicht ohne Rücksprache mit dem Steuerberater umgesetzt werden.



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

- **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

Zielgruppe 1: Unternehmer, Geschäftsführer

21.-25.06.2004: Praktischer Betriebswirt Landschaftsbau
 Akademie Landschaftsbau Weihenstephan, 565 €, Prüfungsgebühr 45 €

Zielgruppe 4: Ausbilder

17.-19.06.2004: Vom Konzept zum Entwurf – vom Wunsch zur Wirklichkeit. Durch planerisches Experimentieren den Kundenwunsch treffen
 Grün Company, 360 €/470 € (M/N)

Zielgruppe 7: Facharbeiter, Gartenarbeiter, Sonstige

04.-06.06.2004: Der Schwimmteich – Ökologie und Spaß
 GBS Hessen-Thüringen, 170 €/220 € (M/N)

09.-10.06.2004: Jungbäume zukunftsorientiert pflegen
 GBS Hessen-Thüringen, 190 €/240 € (M/N)

25.-27.06.2004: Staudenpflege – effektiv und preiswert
 GBS Hessen-Thüringen, 140 €/180 € (M/N)

26.06.2004: Pflanzenschutzgesetz – Was ist erlaubt, was ist verboten?
 GBS Hessen-Thüringen, 95 €/115 € (M/N)

13.-14.08.2004: Kaum bin ich fertig, geht es schon weiter – vom Auszubildenden zur Fachkraft
 GBS Hessen-Thüringen, 240 €/290 € (M/N)

13.-15.08.2004: Teichbau – Teichpflege
 GBS Hessen-Thüringen, 170 €/220 € (M/N)

13.-15.08.2004: Beetstauden – Einführung in Anlage und Pflege
 GBS Hessen-Thüringen, 140 €/180 € (M/N)

27.-29.08.2004: Pflanzenschutz und Pflanzenkrankheiten
 GBS Hessen-Thüringen, 170 €/220 € (M/N)

27.-29.08.2004: Rasenbau – Rasenpflege
 GBS Hessen-Thüringen, 170 €/220 € (M/N)

03.-05.09.2004: Holzbau im GaLaBau
 GBS Hessen-Thüringen, 170 €/220 € (M/N)

01.-03.10.2004: Beton- und Schalungsbau
 GBS Hessen-Thüringen, 170 €/220 € (M/N)

01.-06.10.2004: Der Landschaftsgärtner auf dem Weg zum Vorarbeiter
 GBS Hessen-Thüringen, 440 €/560 € (M/N)



Aktion „Fit für die Zukunft?“

Weitere Infos unter
www.galabau.de

Der GaLaBau-Geschäftsplan

Leitfaden zur strategischen Unternehmensplanung

• Bonität • Rating • Finanzierung

leistet konkrete und praxisnahe Hilfe!



- Reagieren Sie rechtzeitig auf die verschärften Kreditbedingungen!
- Erstellen Sie schnell und einfach Ihren individuellen Geschäftsplan und aussagefähige Planungsunterlagen!
- incl. zahlreicher Vorlagen auf CD-Rom



→ **Vorlage
zur Erstellung Ihres
individuellen Geschäftsplans**

- Unternehmensdarstellung
- Geschäftsfelder
- Unternehmensplanung (Markt, Mitbewerber, Marketing, Strategien ...) u.v.m.

→ Planungs-Vorlagen auf Excel-Basis

- Erfolgsplanung
- Soll / Ist-Vergleich
- Personalplanung
- Liquiditätsplanung
- Entwicklungsvorhaben/Investitionen

HauptmenuePlanung der Jahreswerte

Eingabemaske Jahresplanzahlen

BWA-Zeilen	Schätzung für neues Jahr	Jahresplanzahlen	Vorjahr	Veränderung
Umsatz/Gesamtleistung		200.000 €	189.000 €	11.000 €
Materialeinsatz		65.000 €	62.300 €	2.700 €
Subunternehmer / Fremdleistungen		16.000 €	15.100 €	900 €
ROHERTRAG		119.000 €	111.600 €	7.400 €
		70.000 €	68.250 €	1.750 €
		10.000 €	10.000 €	0 €
		2.200 €	2.000 €	200 €
		23.000 €	22.100 €	900 €
		13.800 €	9.250 €	4.550 €

HauptmenueLiquiditätsübersichtEingabe der monatlichen Ist-Werte

Soll-Ist-Vergleich Monatszahlen kumuliert

BWA Januar-Dezember

BWA-Zeilen	Januar Ist	Planung	Abweichung	Februar Ist	Planung
Umsatz/Gesamtleistung	35.000 €	37.037 €	-2.037 €	41.000 €	40.212 €
Materialeinsatz	16.000 €	15.650 €	350 €	13.780 €	13.250 €
Subunternehmer / Fremdleistungen	3.000 €	2.437 €	563 €	2.430 €	2.543 €
ROHERTRAG	16.000 €	18.950 €	-2.950 €	52.350 €	24.418 €
Personalkosten	16.000 €	15.385 €	615 €	14.500 €	16.000 €
AfA, Abschreibungen	2.500 €	2.500 €	0 €	2.500 €	2.500 €
Zinsen	535 €	550 €	-15 €	535 €	550 €
sonstige Kosten	4.950 €	5.204 €	-254 €	4.689 €	5.068 €
vorläufiges Ergebnis	-7.985 €	-4.688 €	-3.297 €	30.126 €	-850 €

Ein Angebot exklusiv für
Mitgliedsbetriebe der
Landesverbände des
Bundesverbandes
Garten-, Landschafts-
und Sportplatzbau e.V.
2. erweiterte Auflage

→ Checklisten und Hinweise

- Mitbewerberanalyse
- Stärken/Schwächen-Analyse
- wichtige Kennzahlen

Systemvoraussetzungen für die Nutzung der CD-Rom

- Microsoft Word und Excel ab Version ‘97
- Installierter Acrobat-Reader. – Falls Sie diesen auf Ihrem PC nicht installiert haben, finden Sie eine Version auf der CD.



GaLaBau-Service GmbH

Frau Danz

53602 Bad Honnef

Fax: 02224 / 77 07 77

Absender / Lieferanschrift

Datum / Unterschrift

Bestellschein: GaLaBau-Geschäftsplan

Artikelbezeichnung	Art.Nr.	Anzahl	Preise / Stk.	Gesamt €
GaLaBau-Geschäftsplan	9205		49,00 €	

zzgl. 16% MwSt. und Versandkosten

Ges. Bestellsumme

Mähen und Schneiden

Fassonschnitte für haarige Angelegenheiten

Allesmäher

Der Aufsitz-Geländemäher AS 800 Freerider aus dem Haus AS-Motor hat mit dem B&S 4-Takt-OHV-Motor Kraftreserven, die bei einer Schnittbreite von 80 cm ein zügiges Mähen von hohem Gras, Unkraut und Gestrüpp zuverlässig gewährleisten.

Das Hydrostatgetriebe mit zuschaltbarer Differentialsperre sorgt für die Beweglichkeit bei stufenloser Fahrgeschwindigkeit auch im rauen Gelände. Riemen-Messerkupplung, Messerbremse, feststellbare Hinterradbremse und die Betriebsbremse über Hydrostat dienen der Sicherheit ebenso wie die Anordnung aller Bedienelemente im Griffbereich.

Ein Doppelmesser setzt die Kraft optimal in Schnittleistung um und sorgt für einen hohen Mulcheffekt. Die Schnitthöhe ist komfortabel in vier Stufen zu verstellen. Zügiges Mähen durch die hohe Motorleistung von 10 kW (13,5 PS) und einen 15 Liter fassenden Tank ermöglichen eine beachtliche Flächenleistung von 5.200 qm pro Stunde.

AS-Motor GmbH & Co. KG
Lindenstraße 1, 74420 Oberrot
Telefon (07977) 710
www.as-motor.de

Heckenschnitt

Das Heckenschneidsystem der A. Ertl GmbH zeichnet sich durch eine exakte Schnittführung und ein schnelles, ermüdungsfreies Arbeiten aus.

Die Heckenschneidföhrung wird in der benötigten Arbeitslänge zusammengesetzt, parallel zur Hecke ausgerichtet und mit höhenverstellbaren Erdspeießen fixiert. Mit einer optionalen Gelenkhalterung kann nun die Hecke von allen drei Seiten mühelos und äußerst exakt auch von einer Anlernkraft geschnitten werden.

Bei einer Länge von 9 m beträgt die Aufbauzeit nur 15, die Schneidzeit gerade einmal 20 Minuten.

Alfred Ertl GmbH,
Kesselbodenstr. 6, 85391 Allershausen,
Telefon (08166) 678 20

Aerifizierer

Die Firma Lipco hat mit dem Typ RB einen Aerifizierer entwickelt, der mittels Adapter an jeden Einachser oder Motormäher bzw. per Dreipunkt am Traktor angebaut werden kann.

Mehrere Vollsporns sind paarweise auf einer Welle aufgebaut, wobei jedes Paar exzentrisch auf der Welle gelagert ist. Bei eingeschalteter Welle entsteht durch die exzentrische Lagerung der Arbeitswerkzeuge eine wankelnde Bewegung, was eine zusätzliche Lockerung bewirkt.

Insbesondere auf harten Flächen arbeitet das Gerät effizient. Durch die wankelnde Bewegung dringen die Vollsporns leichter in den Boden ein, die Löcher werden zusätzlich ausgeweitet, und die Rasenflächen werden wieder bis zur Wurzel durchlässig für Sauerstoff.

Lipco GmbH
Am Fuchsgraben 5b, 77880 Sasbach
Telefon (07841) 60 68 0
www.lipco.com

Motorsense

Die neue Motorsense STIHL FS 38 hilft an den Stellen, wo der Motormäher passen muss: Spielend leicht stutzt sie Gras und Unkraut an Treppen, Mauern und Beeten, unter Zäunen, zwischen Büschen und Bäumen. Selbst beim Abmähen kleiner Flächen hilft das kleine, aber leistungsfähige Gerät.

Die Sense ist ausgestattet mit dem Fadenmähkopf AutoCut C, dessen Mähfaden sich durch Auftippen des Mähkopfes automatisch nachstellt – auch während des Betriebs. Für den Einsatz gegen grobes und starkes Unkraut lässt sich die FS 38 mit dem Mähkopf PolyCut mit drei beweglichen Kunststoffmessern bestücken. Er steht als Sonderzubehör zur Verfügung.

Der robuste aber sparsame Benzinmotor mit 0,65 kW Leistung verleiht der Sense die nötige Power. Das Starten geht selbst nach längeren Betriebs-

pausen mühelos und schnell, da sich durch eine zusätzliche Kraftstoffpumpe per Daumendruck Kraftstoff in den Vergaser befördern lässt, so dass der Motor bereits nach wenigen Anwerfzügen anspringt.

Die Motorfunktionen lassen sich über den ergonomisch gestalteten Multifunktionsgriff steuern, ohne dass die Hand vom Griff genommen wird. Er ist funktionell in das Motorgehäuse integriert und liegt optimal in der Hand. Der Rundumgriff kann zur individuellen Anpassung an die Körpergröße des Anwenders auf dem Schaft verschoben werden. Kräfte schonendes Arbeiten in bequemer Position ist dadurch bei jedem Einsatz garantiert.

Andreas Stihl AG & Co. KG,
Badstr. 115,
71336 Waiblingen,
Telefon (07151) 26 13 60,
www.stihl.de

Seitenmulcher

Eine neue Serie mit Seitenmulchern stellt die Firma Spearhead vor. Die Trident-RL-Mulcher werden in vier Varianten mit Arbeitsbreiten zwischen 1,20 und 2 Metern angeboten. Im Böschungseinsatz kann damit in einem Neigungswinkel von bis zu 50 Grad sowie in der Senkrechten in einem Winkel von bis zu 90 Grad gearbeitet werden.

Ein besonderer Vorteil der Modelle ist, dass sie sowohl für den Front- als auch für den Heckanbau gefertigt werden und den gleichzeitigen Anbau für eine maximale Gesamtarbeitsbreite erlauben.

Die Mulcher werden serienmäßig mit einer hydraulischen Parallelverschiebung um 600 Millimeter ausgerüstet. Dadurch kann das Mulchaggregat noch weiter in den Graben hinein reichen. Im normalen Einsatz erlaubt die Seitenverschiebung das Mulchen rund um Bäume und Pfähle.

Alle vier Modelle arbeiten mit einem besonders konstruierten Spiralrotor, wodurch ein gleichmäßiger Materialfluss erreicht und die Rotorbelastung gesenkt wird. Hieraus resultieren ein geringer Kraftstoffbedarf, geringere Wartungskosten und eine längere Haltbarkeit der Maschine.

Spearhead,
Vester Nebel, DK-6040 Egtved,
Telefon (0045-7555) 3644,
www.spearhead.dk



■ DIN-Taschenbuch für Verkehrswegebauarbeiten

Das DIN-Taschenbuch 76 Verkehrswegebauarbeiten versammelt die wichtigsten aktuell gültigen DIN-Normen aus den Bereichen Oberbauschichten ohne Bindemittel, Oberbauschichten mit hydraulischen Bindemitteln, Oberbauschichten aus Asphalt, Pflasterdecken, Plattenbelägen und Einfassungen. Sie wurden unter dem Aspekt der besonderen Relevanz für die VOB zusammen getragen.

Die aufgenommenen national und international anerkannten DIN-Normen sind in Deutschland verbindliche Grundlagen für öffentliche Bauaufträge. Die Normenauswahl in diesem Werk orientiert sich sowohl am Praxisbedarf von Bauhandwerk und Bauindustrie als auch an den Anforderungen planender und ausschreibender Stellen.

Insgesamt umfasst die Sammlung 38 DIN-Normen und Norm-Entwürfe; 14 davon sind Dokumente, die erstmals im DIN-Taschenbuch 76 erscheinen. Bei sieben weiteren Normen gab es Veränderungen gegenüber der Altausgabe des Werks.

Mit Hilfe verschiedener Auflistungen (DIN-Nummernverzeichnis, Verzeichnis abgedruckter und nicht abgedruckter Normen und Norm-Entwürfe, Stichwortverzeichnis) findet jeder Anwender schnell, wonach er sucht.

DIN-Taschenbuch 76 – Verkehrswegebauarbeiten
VOB/StLB/STLK; Herausgeber: DIN Deutsches Institut für Normung e.V., Beuth Verlag GmbH, Berlin; 9. Auflage 2003, 720 Seiten, DIN A5, broschiert; 137,40 €, ISBN 3-410-15687-9.

■ DIN-Taschenbuch für Erd- und Grundbau

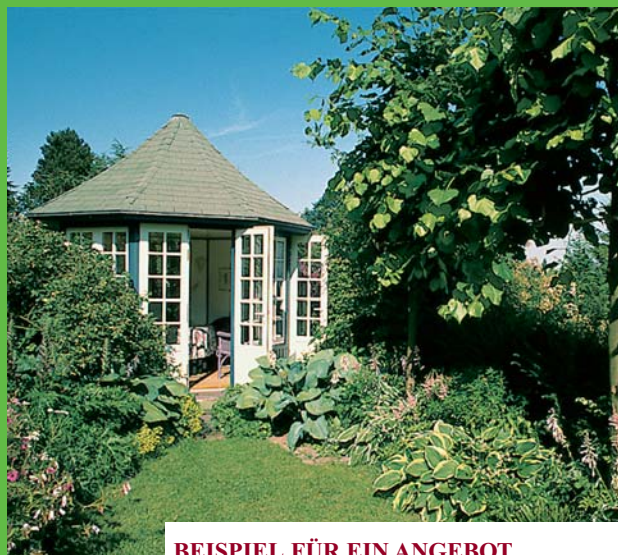
Für den Bereich des Erd- und Grundbaus liegt nunmehr die neunte Auflage des DIN Taschenbuches 36 vor. Es enthält 29 Normen in der aktuellen Fassung. Zehn dieser Regelpapiere waren in dessen Vorgängerausgabe entweder noch gar nicht (sieben Dokumente) oder aber in älteren Fassungen (drei Dokumente) berücksichtigt worden; hinzu kommt die Berichtigung der DIN 1054 vom Oktober 2003 „Baugrund – Sicherheitsnachweise im Erd- und Grundbau“.

Die Normen verteilen sich auf die Kapitel Berechnungsgrundlagen, Ausführung und Berechnungsverfahren. Sie berücksichtigen die Themen Flächengründungen, Pfahlgründungen, Verpressanker, Schlitzwände, Injektionen, Düsenstrahlverfahren, Unterfangungen sowie Baugruben.

DIN-Taschenbuch 36 – Erd- und Grundbau; Herausgeber: DIN Deutsches Institut für Normung e.V., Beuth Verlag GmbH, Berlin; 9. Auflage 2004, 664 Seiten, DIN A5, broschiert; 125,30 €, ISBN 3-410-743-3.

Hausgartenfinanzierung

Über 160 Presseveröffentlichungen informieren die Verbraucher



Sie kennen es aus der Praxis: Es wird über einen Traumgarten gesprochen, doch sobald die Angebote auf dem Tisch liegen, werden schnell Abstriche gemacht. Der Kunde entfernt sich immer mehr von seinem angedachten Traumgarten. Das muss nicht sein. Sie können diesen Hausgartenbesitzern jetzt eine spezielle Finanzierung anbieten. Damit haben Sie die Möglichkeit, die Traumgärten Ihrer Kunden Wirklichkeit werden zu lassen. Die Hausgartenfinanzierung ist ein geniales Marketinginstrument.

Die auf der Grundlage einer Kreditfinanzierung überschaubaren Monatsraten ermöglichen es Ihrem Kunden, seinen Traumgarten zu realisieren – ohne Abstriche. Bereits beim Angebot sollten Sie auf diese Finanzierungsmöglichkeit hinweisen.

BEISPIEL FÜR EIN ANGEBOT

Titel-Zusammenstellung	
Pos. 1	5.500,00 €
Pos. 2	9.800,00 €
Pos. 3	7.650,00 €
Pos. 4	2.050,00 €
Summe	25.000,00 €
16 % USt.	4.000,00 €
Kosten für die Erstellung des Hausgartens	29.000,00 €

Zinssatz 7,9 %, Laufzeit 72 Monate
Monatliche Belastung 504,00 €

Alternativ

Zinssatz 5,9 %*, Laufzeit 72 Monate
bei Auftragserteilung bis zum 30.06.2004
und Beginn der Arbeiten bis zum 15.07.2004
Monatliche Belastung 478,00 €

* Hier subventionieren Sie den Zinssatz mit 2 %, z. B. anstelle eines angebotenen Skontos.

Möglicherweise sind Sie bereits in den vergangenen Wochen auf die Hausgartenkreditfinanzierung angesprochen worden. Im Rahmen der BGL-Pressearbeit wurde in über **160 Zeitungsartikeln** mit einer Auflage von knapp **3 Millionen Exemplaren** auf das Konzept zur Hausgartenfinanzierung hingewiesen.

Jetzt liegt es an Ihnen. Machen Sie Ihren Kunden den Vorschlag für eine Finanzierung ihres ganz persönlichen Traumgartens. Die GaLaBau Finanzservice GmbH hat für Sie in Zusammenarbeit mit der GE Money Bank ein Konzept erarbeitet.

Die Vorteile Ihrer Kunden:

- Vereinfachte Antragsabwicklung
- Keine Sicherheiten (kein Grundbucheintrag)
- Günstige Zinsen

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

GaLaBau Finanzservice GmbH
Linzer Straße 21
53604 Bad Honnef

☐ Bitte schicken Sie uns Informationen über die Hausgartenfinanzierung

.....
Firma

.....
Name

.....
Straße, Nr., PLZ, Ort

Helga Kutsche
Tel. 02224 918-180
E-Mail: H.Kutsche@galabau.de