

BESCHAFFUNGSDIENST GALABAU

**FACHMAGAZIN FÜR DAS
GRÜNFLÄCHEN- & LANDSCHAFTSBAU-
MANAGEMENT**



(Foto: BGL)

Im Trend: Investitionen in die eigene grüne „Wohlfühloase“

INHALTSVERZEICHNIS

Seite 3 -	Landschaftsgärtner trotz Finanzkrise mit Entwicklung zufrieden	
Seite 4 -	Bundesnaturschutzgesetz	
Seite 4 -	Projekt Grüne Logistik Nürnberg	
Seite 6 -	Bagger und Lader auf der bauma 2010	
Seite 6/7 -	Blühende Felder als Alternative zu Mais	
Seite 8 -	Ausstellung mehr als ein Pausenfüller	
Seite 10 -	Landschaftsgärtner wollen verstärkt Potenzial in neuem Tätigkeitsbereich aktivieren	
Seite 11 -	Der Weg zur besten Wasserqualität in Schwimmteichen	
Seite 12/13 -	Kompetenz und Controlling im Alltag umsetzen	
Seite 14 -	Der neue handgeführte Greensmäher 220 E-Cut Hybrid	
Seite 15 -	2. Deutsche Golfplatztage in Nürnberg	
Seite 16 -	Anpfiff für die Rasenpflege-Saison	
Seite 16 -	„play golf? have fun“ - DGV-Einsteigerinitiative 2010/2011	
Seite 17 -	Fast 600.000 Golfspieler in Deutschland	
Seite 18/19 -	Leistungen von Rasengräsern unter Winterbelastung	
Seite 20-22 -	Großes Interesse an der Pflanzenverwendung	
Seite 22/23 -	AVANT stellt gasbetriebenen Multifunktionslader vor	
Seite 24-27 -	Gärten bieten Raum für die neue Geselligkeit	
Seite 28 -	Jetzt erhältlich - der STIHL Katalog 2010	
Seite 26-29 -	Humbaur Baumaschinentransporter	
Seite 30 -	bauma 2010 erwartet historischen Höchststand	
Seite 31 -	Niedersächsische Landesforsten beenden Wertholzsaison 2010	
Seite 32 -	New Holland-Serviceleistungen: Sicherheit für den Kunden	
Seite 33 -	BGL: Kommunen sollen öffentliches Grün nicht vernachlässigen	
Seite 34 -	Kompaktbagger mit Mehrwert	
Seite 35 -	Multicar FUMO Carrier beseitigt Schlaglöcher	
Seite 36/37 -	Zeit sparen mit System	
Seite 37 -	Gärtner von Eden schärfen ihr Profil	
Seite 38 -	Kunden finden, Kunden binden	
Seite 39 -	Mit Licht ins Gartenglück	
Seite 40 -	Neuer Aufsitzmäher Hydro 80-2 ist ein kompaktes Kraftpaket	
Seite 40 -	AMMANN YANMAR V4-6	
Seite 42/43 -	Der Frühling kann kommen...	
Seite 44 -	Städter brauchen mehr als grüne Ampeln	
Seite 45/46 -	BESCHAFFUNGSVERZEICHNIS von A-Z	

Landschaftsgärtner trotz Finanzkrise mit Entwicklung zufrieden

Umsatz im GaLaBau blieb 2009 überraschend stabil

Traumgärten und vieles mehr aus dem Bereich des Bauens mit Grün standen auch im vergangenen Jahr wieder hoch im Kurs:



„Die Leistungen der Landschaftsgärtner waren erneut so gefragt, dass die GaLaBau-Unternehmen ihren Umsatz in 2009 stabil auf dem

bisherigen Rekordniveau von 2008 halten konnten“, zog der Präsident des Bundesverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e. V. (BGL), Hanns-Jürgen Redeker, jetzt eine positive Bilanz. Der Gesamtumsatz der Branche lag 2009 bei rund 4,914 Milliarden Euro und damit sogar noch knapp (0,06 Prozent) über der bisherigen Bestmarke von 2008 (4,911 Milliarden Euro).

BGL-Präsident Redeker zeigte auf: „Der Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau konnte sich im vergangenen Jahr trotz der weltweiten Finanzkrise gut am Markt behaupten. Wir werden alles daran setzen, in 2010 an unser sehr gutes Ergebnis anzuknüpfen, auch wenn dies – nicht zuletzt bundesweit bedingt durch den ungewöhnlich harten Winter 2009/2010 – nicht so einfach werden dürfte.“

Zahl der Beschäftigten im GaLaBau in 2009 wiederum gestiegen

Bei der Zahl der GaLaBau-Betriebe in 2009 ist ein Wachstum um 2,23 Prozent auf 14.784 Unternehmen (2008: 14.461 Unternehmen) zu verzeichnen. Die Zahl der Beschäftigten stieg in 2009 gegenüber 2008 um 0,90 Prozent von 87.795 auf 88.582 Personen. Die Insolvenzquote der Branche belief sich auf 0,89 Prozent und stieg damit gegenüber dem Vorjahr (2008: 0,83 Prozent) leicht an.

Marktanteil im Privatgarten-Bereich auch in 2009 erneut gesteigert

Seit 2001 nunmehr im achten Jahr in Folge setzte sich in 2009 die positive Entwicklung des Privatgarten-Bereichs bei der Auftrags-

vergabe fort. Die Auftraggeberstruktur verbesserte sich von 50,01 Prozent in 2008 in Bezug auf private Hausgärten erneut und stieg in 2009 auf insgesamt 51,27 Prozent. Der reale Umsatz konnte damit in diesem Bereich erfreulicherweise ein weiteres Mal leicht gesteigert werden.

BGL-Präsident Hanns-Jürgen Redeker: „Gerade auch vor dem Hintergrund der weltweiten Finanzkrise konzentrieren sich viele Menschen offenbar noch stärker als bisher auf ihr eigenes Umfeld. Dabei legen sie großen Wert darauf, ihren Garten individuell gestalten zu lassen und ihn aufzuwerten als ganz privaten Ort für gesteigerte Lebensfreude, für Geselligkeit oder auch für persönliche Mußestunden zur Erholung.“ Er ergänzte: „Nach der Traumküche und dem Traumbad hat der Traumgarten als Maßanfertigung längst seinen festen Platz ganz oben auf der Wunschliste erobert. Und die Landschaftsgärtner sind gefragte Ansprechpartner bei der Planung, Realisierung und anschließenden fachgerechten Pflege solcher grünen Schmuckstücke.“

Neuanlage von Grün auch in 2009 weiterhin stärkstes Standbein

Bei den öffentlichen Auftraggebern sank der Umsatzanteil von 18,74 Prozent in 2008 auf 17,61 Prozent in 2009. Insgesamt 78 Prozent der Aufträge betrafen die Neuanlage von Grün – ein Prozent mehr als im Vorjahr. Der Anteil der Pflege bestehender Anlagen am Umsatz betrug im vergangenen Jahr 18 Prozent und sank damit gegenüber 2008 um ein Prozent. Im Bereich der Pflege zählten Gebäudereiniger und Hausmeister mit 24,55 Prozent (2008: 26,14 Prozent), die Schwarzarbeit mit 17,41 Prozent (2008: 17,01 Prozent) und gemeinnützige Einrichtungen mit 15,63 Prozent (2008: 16,60 Prozent) zu den stärksten Konkurrenten des GaLaBaus.

AUF EINEM GUTEN WEG

- Alles was Sie brauchen sind professionelle Informationssysteme
- Form und Funktion mit integrierter Lichttechnik
- Beratung und Montage durch uns



Bestellen Sie Ihren Katalog „Fahnenmasten und Präsentationssysteme“!



Julius Cronenberg o.H.
Rönkhauser Straße 9
59757 Arnsberg
Telefon 0049 (0) 2932-477-600
Fax 0049 (0) 2932-477-119
info@mannus.de
www.mannus.de

KENNWORT: CRONENBERG →

Bundesnaturschutzgesetz: BGL erreichte Handlungssicherheit für GaLaBau-Betriebe Baumfällungen und Rodungen in Hausgärten ganzjährig erlaubt

Der Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e. V. (BGL) hat durch engagierte Öffentlichkeitsarbeit erreicht, dass jetzt die Definition des Begriffs „gärtnerisch genutzte Grundflächen“ im Bundesnaturschutzgesetz analog dem Pflanzenschutzrecht vorgenommen wurde.

Diese Auffassung vertritt auch das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (BMU) in einem Schreiben an die Bundesländer. „Somit gehören auch Hausgärten zu den ‚gärtnerisch genutzten Grundflächen‘. Diese Sichtweise ist sehr zu begrüßen. Sie schafft Handlungssicherheit für die Betriebe des Garten-, Landschafts- und Sportplatzbaues“, so BGL-Präsident Hanns-Jürgen Redeker.

Gärtnerisch genutzte Grundflächen fallen nicht unter den Verbotszeitraum

Für den Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau ist das Bundesnaturschutzgesetz, insbesondere die Auslegung des § 39 Abs. 5 Satz 1 Nr.2 BNatSchG von besonderer Be-

deutung. Denn diese Auslegung regelt unter anderem die Verbotszeiten von Baumfällungen und das auf den Stock Setzen von Gehölzen. Für die Betriebe des Garten-, Landschafts- und Sportplatzbaues ist der Begriff „gärtnerisch genutzte Grundfläche“ entscheidend, denn diese Flächen fallen nicht unter den Verbotszeitraum.

Konkret: Gemäß Paragraph 39 ist es verboten, Bäume, die außerhalb des Waldes, von Kurzumtriebsplantagen oder gärtnerisch genutzten Grundflächen stehen, Hecken, lebende Zäune, Gebüsche und andere Gehölze in der Zeit vom 1. März bis zum 30. September abzuschneiden oder auf den Stock zu setzen; zulässig sind schonende Form- und Pflegeschritte zur Beseitigung des Zuwachses der Pflanzen oder zur Gesunderhaltung von Bäumen.

Der BGL hatte gefordert, dass unter dem Begriff „gärtnerisch genutzte Grundflächen“ Flächen zu verstehen sind, die gärtnerisch gepflegt und gestaltet werden. Zu den gärtnerisch genutzten Grundflächen zählen somit Flächen des Erwerbsgartenbaues eben-

so wie der Haus- und Kleingarten und andere Grünflächen, die durch eine gärtnerische Gestaltung, Herrichtung und Pflege

geprägt sind. Dies ist zum Beispiel dann der Fall, wenn die Gestaltung der Fläche durch regelmäßiges und systematisches Eingreifen in die natürliche Vegetationsentwicklung entscheidend gekennzeichnet ist. Das Bundesumweltministerium hat die Landesministerien entsprechend informiert. In Nordrhein-Westfalen und in Hessen gibt es erste übereinstimmende Reaktionen darauf. Entsprechende Informationen der BGL-Landesverbände an ihre Mitgliedsbetriebe liegen vor.

„Wir fordern nun alle Bundesländer auf, dieser Auslegung des Begriffes ‚gärtnerisch genutzte Grundflächen‘ wie in NRW und Hessen zu folgen und entsprechende Verlautbarungen zu verfassen“, so Hanns-Jürgen Redeker.



Umweltminister Söder: Projekt Grüne Logistik Nürnberg - Klima schützen, Luft sauber halten, Lärm vermindern!

Das Pilotprojekt "Grüne Logistik" soll den Zulieferverkehr in der Nürnberger Innenstadt verringern. Es dient dem Klimaschutz, vermindert Luftschadstoffe und Lärm.

Dies betonte Dr. Markus Söder, Umweltminister, zum Start des Projekts Anfang März in Nürnberg und übergab einen Förderbescheid an die Georg-Simon-Ohm-Hochschule. "Eine optimierte Logistik verbessert die ökologische Bilanz der Unternehmen", so Söder. Die Servicequalität könne dabei weiterhin gut bleiben. An dem Projekt "Grüne Logistik"

unter Leitung der Fachhochschule Nürnberg nehmen bislang fünf Unternehmen der Getränke-Logistikbranche teil. Sie wollen ihren Zulieferverkehr durch die Nürnberger Innenstadt verringern - durch Software für die Tourenplanung, optimale Auslastung der Fahrzeuge und gezielten Warenumschat. Das Umweltministerium fördert das bis Herbst 2011 laufende Projekt mit rund 70.000 Euro. Mit dem Projekt sollen im! Zulieferverkehr jährlich knapp 160.000 Kilometer weniger anfallen. So lassen sich laut Söder rund 185.000 Kilogramm Kohlendioxid, rund 800 Kilogramm Stickoxid und rund 18 Kilogramm

Feinstaub einsparen. Zugleich werden Kosten reduziert. "Unternehmen werden zunehmend an Kriterien wie Umweltschutz und Nachhaltigkeit gemessen. Dadurch lassen sich auch Wettbewerbsvorteile erzielen", so Söder. Weitere Projektpartner sind die Industrie- und Handelskammer Nürnberg für Mittelfranken und die Stadt Nürnberg, die einen altstadtnahen Umschlagsplatz bereitstellt. Das Projekt soll in den Luftreinhalteplan für die Stadt Nürnberg aufgenommen werden. Die Erfahrungen und Ergebnisse sollen zum Vorbild für andere Branchen und Kommunen werden.



Für alle Dachdeckermaurerschlosserkurierere. Und alle anderen. Die neue „Handwerksfamilie“ von Volkswagen Nutzfahrzeuge.

Mit der neuen „Handwerksfamilie“ bieten wir Ihnen das passende Fahrzeug für jeden Bedarf. Und wer kennt den besser als Sie selbst? Entscheiden Sie sich für den neuen „HandwerksTransporter“, den „HandwerksCrafter“, den „HandwerksCaddy®“ oder den „HandwerksCaddy Maxi“. Zu den Aktionsausstattungen des jeweiligen Kastenwagens können Sie weitere Sonderausstattungen individuell auswählen und sich so Ihr persönliches Fahrzeug zusammenstellen. Auf zum Familientreffen – und profitieren Sie als Innungsmitglied zusätzlich von attraktiven Sonderkonditionen**. Wir informieren Sie gerne, ob Volkswagen Nutzfahrzeuge auch ein Abkommen mit Ihrer Branche getroffen hat. Kontaktieren Sie uns und erfahren Sie mehr, auch über die attraktiven und umfangreichen Dienstleistungen von CarePort***.

CarePort | Dienstleistungen
& Mobilität



Nutzfahrzeuge

Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis. Der Produktname Caddy® ist ein eingetragenes Markenzeichen von Caddie S.A. und wird von Volkswagen Nutzfahrzeuge mit freundlicher Genehmigung von Caddie S.A. benutzt.
*Je nach Modell. Gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung für ein vergleichbar ausgestattetes Serienmodell zuzüglich Sonderkonditionen für Innungsmitglieder. Hier am Beispiel des Crafter Kastenwagens (ausgewählte Modellvarianten). **Sonderkonditionen gelten für ausgewählte Modelle aus der „Handwerksfamilie“ für Branchen, mit denen ein Abkommen besteht. Das Angebot „Handwerksfamilie“ gilt ausschließlich für Gewerbekunden. Detaillierte Informationen zur zeitlich befristeten Aktion erhalten Sie bei Ihrem teilnehmenden Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner. ***CarePort ist die Dienstleistungsmarke von Volkswagen Nutzfahrzeuge in Kooperation mit der Volkswagen Bank, der Volkswagen Leasing und dem Volkswagen VersicherungsService.

Bagger und Lader auf der bauma 2010: Parade der wendigen Arbeitspferde

Wenn es um Erdarbeiten oder Materialumschlag geht, gehören Bagger und Lader zu den unverzichtbaren Leistungsträgern.

Die bauma 2010 verspricht erneut, ein umfassendes Schaulaufen neuer, noch besser an die aktuellen Bedürfnisse des Marktes angepassten Modelle zu werden. Hier ein schlaglichtartiger Vorblick auf einige bei der Münchner Weltleitmesse der Baubranche zu erwartenden Innovationen.

Die LiuGong Machinery Corporation ist ein chinesisches Unternehmen, das vom 19. bis 25. April 2010 auf dem Münchner Messegelände vertreten sein wird. Zu den Hauptprodukten der Firma gehören Radlader – nach eigenen Angaben hat LiuGong bei diesem Maschinentyp einen Weltmarktanteil von über 17 Prozent. Speziell für den europäischen Markt neu entwickelt wurde der 816G. Mit einer Schaufelkapazität von acht Kubikmetern und einer Nennlast von 1.600 kg eignet er sich beispielsweise für die Materialbewegung im Landschaftsbau oder zum Laden in

kleinen Beton- und Kiesanlagen. Der 816G besitzt eine Losbrechkraft von 55,8 kN und eine Schütthöhe von über 2,4 m. Hitachi Construction Machinery verstärkt



seine Minibagger-Reihe mit zwei weiteren Modellen. Der ZX16-3 und der ZX18-3 sind mit Kabine oder Schutzdach erhältlich und eignen sich für leichte Arbeiten auf beengtem Raum, wie zum Beispiel zur Verlegung von Versorgungsanschlüssen, im Garten- und Landschaftsbau sowie für allgemeine Erdarbeiten. Sie sind 3-Zylinder-Motoren (10,7 kW) ausgestattet.

Dank ihres guten Verhältnisses zwischen Leistung und Gewicht lassen sie sich schneller beschleunigen und ruhiger bewegen als ihre Vorgängermodelle, so der japanische Hersteller. Die neuen Minibagger verfügen zudem über eine höhere Arbeitsgeschwindigkeit, lassen sich prä-

ziser steuern und haben nach Angaben von Hitachi 18 Prozent mehr Grabkraft als ihre Vorgänger. Da ihr Betriebsgewicht unter 1.800 kg liegt, können sie auf Anhängern transportiert werden, die mit einem normalen EU-Führerschein bewegt werden dürfen.

Der britische Hersteller JCB wird in die bayerische Landeshauptstadt unter anderem seinen neuesten und bisher kleinsten Mini-Teleskoplader 515-40 Miniscopic mitbringen. Die Maschine ist nur 1,8 m hoch, 2,97 m lang und wiegt weniger als 3,5 Tonnen. Sie bietet Allradantrieb, Allradlenkung und ein hydrostatisches Getriebe, was laut Firmenangaben zusammen mit der kompakten Form die Manövrierfähigkeit auch auf kleinstem Raum und unter unebenen Bodenbedingungen gewährleistet. So kann der Lader innerhalb von Gebäuden oder Containern agieren. Außerdem soll er durch sein geringes Gewicht eine bessere Geländegängigkeit auf weichem Boden bieten. Durch den 50 PS-Deutz-Motor hat der 515-40 eine Tragfähigkeit von 1.500 kg bei einer Hubhöhe von vier Metern.

Auf der bauma 2010 startet Hyundai Heavy Industries Europe (Belgien) die Markteinführung seiner 9er-Baggerbaureihe mit Einsatzgewichten von 1,6 bis 50 t. Nach Firmenangabe lag das Hauptaugenmerk bei der Entwicklung der Geräte auf dem Maschinenführer. Die drei zentralen Produktvorteile für den Fahrer, die für mehr Wohlbefinden sorgen sollen, sind laut Hyundai die durchgängige Fahrerzentrierung, die schnelle Genauigkeit und eine anhaltende Leistungsfähigkeit. So ist zum Beispiel das Armaturenbrett mit einem multifunktionalen Farb-LCD-Monitor und ergonomischen Bedienelementen ausgestattet, die einen schnellen Zugriff auf viele Funktionen und Prüfoptionen ermöglichen.

Für größere Schnelligkeit und Präzision sorgt ein neues Hydrauliksystem, das die Vorteile bei der Steuerungsfähigkeit eines „positiven“ Systems mit der Bedienerfreundlichkeit eines „negativen“ Systems kombiniert. Der positive Teil steuert die Bewegungen von Ausleger und Baggerarm, während der negative Part Schaufel-, Dreh und Fahrbewegungen bedarfsweise unterstützt.

WWW.BAUMA.DE

Blühende Felder als Alternative zu Mais

Biogasanlagen sind in den vergangenen Jahren überall in Deutschland gebaut worden, um umweltfreundlich Energie im ländlichen Raum zu produzieren und zur Einkommenssicherung der Landwirte beizutragen.

Im Umfeld solcher Anlagen ist Mais vielfach zur dominierenden

Kultur geworden, um den Rohstoffbedarf decken zu können. Diese Konzentration und das Produktionsverfahren mit Ernten in der Setz-, Aufzucht- und Brutzeit von Wild und Vögeln waren einer der Gründe, nach Alternativen zu suchen, die sowohl ökologischen als auch ökonomischen Nutzen bringen. Werner Kuhn stellte bei den Landespflegetagen in Veitshöchheim er-

ste Ergebnisse des von der Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe (FNR) geförderten Projekts „Energie aus Wildpflanzen“ vor.

Ziel des Projekts, das auf Flächen in Niedersachsen und Bayern bearbeitet wird, ist es, artenreiche Pflanzenmischungen zu finden, die eine echte Alternative zu Mais darstellen und der Tierwelt Schutz und Nahrung bie-

ten. Bei der Suche nach geeigneten Pflanzenarten stellte sich recht schnell heraus, dass Wildpflanzen fremder Naturräume ein großes Potential bieten. Die Beschränkung allein auf heimische zwei- und mehrjährige Arten begrenzt die Auswahl.

Nach Aussagen von Kuhn begann die Suche nach geeigneten Arten für die Saatgutmischungen

mit der Auswahl spätblühender Pflanzen und solchen mit hohen markigen Stengeln, die einen hohen Biomasse-Ertrag erwarten lassen. Spätblühende Pflanzen stehen auch im Herbst noch im Saft, sind noch nicht so stark verholzt und liefern deshalb mehr besser gärfähige Masse. Auch liege die Erntezeit außerhalb der Brut- und Setzzeit. Allerdings zählten die meisten dieser Spätblüher nicht zu heimischen Wildpflanzen.

„Wir haben schließlich eine Liste von 214 Pflanzenarten gehabt, die grundsätzlich infrage kommen konnten. Davon haben wir in einer intensiven Prüfung zunächst die ausgesondert, von denen uns die Neigung zum Auswildern oder die invasive Eigenschaft bekannt waren,“ erklärte Kuhn. Übrig blieben ganze 37 heimische und fremdländische Arten. Bei diesen Pflanzen scheinete das Gefährdungspotential für die Natur gering, meinte Kuhn. Trotzdem stünden die Versuchsfelder unter strenger Beobach-

tung, um eine unkontrollierte Selbstausaat oder Verwilderung frühzeitig erkennen zu können. Aus den 37 Arten stellten die Experten acht verschiedene Mischungen zusammen, die unterschiedliche Bodenverhältnisse berücksichtigen. Zudem gibt es Mischungen, die deutlich den ökologischen Aspekt (heimische und artenreich) sowie andererseits den ökonomischen Aspekt (hoher Ertrag, auch gebietsfremde Arten) betonen. Seit 2009 wachsen sie an jeweils zwei Standorten in Bayern und Niedersachsen.

Die ersten Ergebnisse stimmen Kuhn zuversichtlich. Schon im ersten Standjahr brachten einige Mischungen, vor allem die der ökonomischen Ausrichtung Erträge, die denen von Silomais ähnlich waren. Mit einer stärkeren Etablierung der Pflanzen im zweiten Jahr und dem zu erwartenden Zuwachs werde sich die Bilanz noch deutlich verbessern. Zudem begannen die ermittelten Erntezeitpunkten bei allen Saat-



gutmischungen im August, bei den fremdländischen der ökonomischen Ausrichtung erst Ende September. Dies sichere noch einen erheblichen Biomassezuwachs. Hier lagen die Erträge sogar über denen von Mais. Auch die Methanausbeute sei durchaus mit der von Silomais vergleichbar.

Interessant sind auch die ökologischen Begleituntersuchungen. So konnten die Versuchsansteller beispielsweise acht verschiedenen Fledermausarten über den Flächen jagen sehen. Die Pflanzen, auch die fremdländischen, eignen sich zur Bienenweide und im Vergleich zu den Maisflächen gab es bei fast allen Tiergruppen (Spinnen,

Laufkäfer etc.) deutlich höhere Artenzahlen.

Schon jetzt zeichne sich ab, dass die Wildpflanzenmischungen eine Alternative zu Mais sein können. Auch lassen sich mit geeigneten Mischungen schwierige Standorte sinnvoll nutzen. Zudem ergäben sich neue Ansätze für Siedlungsbereiche. Industriebrachen, größere Baulücken oder auch Vorhalteflächen könnten auf diese Weise mit genutzt werden. Zudem böten die Wildpflanzenmischungen ein farbenfrohes Bild, das als gestalterisches Element in die Planung einbezogen werden könnte. Weitere Beobachtungen sollen dazu beitragen, die Mischungen optimal abzustimmen.

KENNWORT: JCB MIDIBAGGER 8085

JCB Kompaktmaschinen



JCB Midibagger 8085 – In seiner Klasse nicht zu schlagen

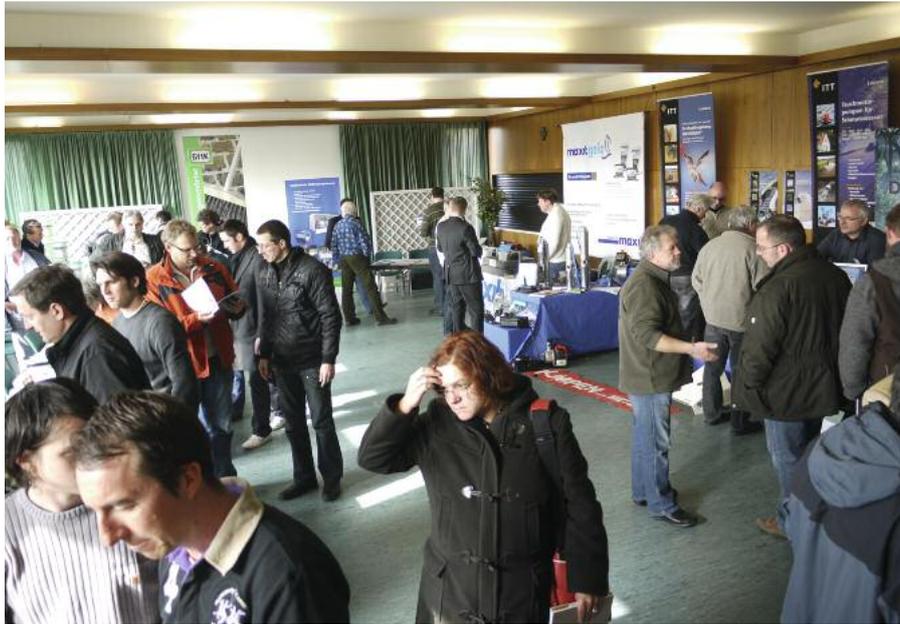
- Kompaktbagger mit der Technik der Großen, z.B. elektronisches AMS
- hohe Reichweite, große Grabtiefe
- sehr wendig, sehr servicefreundlich
- höchster Komfort in seiner Klasse

JCB Deutschland GmbH, Graf-Zeppelin-Straße 16, 51147 Köln-Porz, Tel. 0 22 03/92 62-0, Fax 0 22 03/92 62-118, info@jcb.com www.jcb.com



Ausstellung mehr als ein Pausenfüller

Die Veitshöchheimer Landespflegetage sind immer eine Kombination von Seminarveranstaltung im großen Saal und einer kleiner Ausstellung im Rest des Gebäudes. Sponsoren und Förderer der Tagung nutzen die Gelegenheit, den direkten Kontakt zu den Besuchern aufzunehmen. Das Interesse ist insbesondere in den Pausen recht rege.



(Foto: Matthias Donners)

Die Unternehmen bedienen dabei die unterschiedlichsten Bereiche. Juliwa machte deutlich, dass ein Rasenspezialist mehr zu bieten hat als nur Saatgut. Zum Beratungsangebot gehört nicht nur die richtige Auswahl bei den Saatgutmischungen für unterschiedliche Ansprüche, sondern auch Hinweise für die richtige Dünge- und Bewässerungsstrategie.

Zum Düngen von Rasenflächen hat auch Hauer Cornufera etwas zu sagen. Die Düngemittel auf organisch-mineralischer Basis sichern eine gute Nährstoffversorgung, um unterschiedlichen Belastungen gewachsen zu sein.

Für das spannende Thema Dachbegrünung zeigten die Experten von Optigrün und Zinco ihre Systemlösungen. Schwerpunkt bei der Überzeugungsarbeit für grüne Dächer gegenüber Kunden könnten aktuell die positiven Einflüsse auf die Klimatisierung und die Kostenreduktion bei den Abwassergebühren durch die geringere Einleitung von Regenwasser durch die Speicherkapazität der Dachflächen sein. Zudem ergeben sich günstige Effekte bei der Kombination von grünen Dächern und Solarenergie. Planungshilfen gibt es auch von FTD Flachdach Technologie, beispielsweise Ausschreibungstexte und Produktblätter, die für verschiedene Situationen präzise Lösungsvorschläge bieten.

Sicherheit muss jederzeit und in jedem Betrieb großgeschrieben werden. Gerade der GaLaBau weist ein hohes Gefährdungspotential auf. Dazu trägt auch der Umgang mit Maschinen und Geräten bei. Regelmäßige Unterweisungen und Überprüfungen durch die Gartenbau Berufsgenossenschaft sind hilfreich, um Fehler abzustellen und keine Schikane. Mit der aktuellen Präventionskampagne „Risiko raus“ fordert die BG zum unsichtigen Verhalten bei inner- und außerbetrieblichen Transporten auf, um Unfälle zu vermeiden.

Bäume in der Stadt oder an Straßen brauchen Pflege, das richtige Substrat und Schutz. Bei Bott Begrünungssysteme ist alles aus einer Hand zu bekommen. Noch recht neu im Programm sind die ArboGard Stammschutzmanschetten gegen mechanische Beschädigungen, wie sie beispielsweise durch Freischneider vorkommen. Die Manschette ist rund 22 Zentimeter hoch, bietet also keinen ausreichenden Schutz gegen Wildverbiss, wie er nach diesem extremen Winter vielerorts zu beklagen ist.

Kresko wies auf sein EasyJoin Beregnungssystem hin. Das professionelle Modul System greift dabei auf Elemente verschiedener Markenhersteller zurück und kombiniert sie. Es besteht aus fünf vormontierten Modulen. Herzstück ist ein vollautomatisches

Steuergerät von Hunter.

Um das wichtige Thema Fugenmörtel dreht sich das Angebot der Gesellschaft für technische Kunststoffe (gftk). Ob Natur- oder Betonstein, geringe oder starke Belastung, wasserdurch- oder -undurchlässig, das breite Sortiment bietet eine auf den Bedarf abgestimmte Komponente. Passend zu dem Versickerungsthema des Seminars stellt auch Maxit aus dem MaxitGaLa-

Bau Programm das Dränsystem vor, hinter dem sich ein wasserdurchlässiger Fugenmörtel und Dränbeton verbirgt. Regenwasser kann versickern, die trockenen Fugen bieten zudem Wildkräutern weniger gute Wachstumschancen.

Herbizidfrei rückt Ipros Wildkräutern an Orten auf die Pelle, wo sie nicht wachsen sollen. Das sind beispielsweise Weg und Plätze auf Friedhöfen, in Städten oder Parks. Das System arbeitet mit kochendem Wasser. Um die Wirksamkeit noch zu steigern, wird bei der Behandlung ein Schaumteppich auf die Fläche gelegt, der isolierend wirkt. Im Schaum befindet sich kein Wirkstoff.

Wo Fugen sind, müssen vorher Steine verlegt werden. Stein und Design zeigt einmal mehr auf, wie wichtig die richtige Auswahl für das Gesamtbild ist. Das gilt insbesondere für den besonderen Garten, in dem Maßanfertigungen nach den Wünschen der Bauherren für die Vollendung sorgen. Sie setzen bei Wegen, Brunnen und Wasserläufen oder Stufen unübersehbare Akzente.

Beete oder Pfade lassen sich sauber und dauerhaft mit den Terra S Gartenprofilen einfassen. Die Edelstahlbänder sind so flexibel, dass sie sich auch problemlos zu Bögen verarbeiten lassen. Wer auf Rostoptik steht wählt die Qualität Terra-S-Antikstahl.

Autor: Matthias Donners



Männerträume werden wahr! Die neue MS 260 ist da: MS 261.

Ihre Wurzeln reichen zurück bis zum Modell 024 und kommen direkt von der beliebten und bereits „legendären“ MS 260: Die MS 261 setzt den Stammbaum der Motorsägen-Familie für professionelles Arbeiten in der Forstwirtschaft fort. Eine Reihe von Innovatio-

nen macht die MS 261 zur würdigen Nachfolgerin. Ihre positiven Eigenschaften ergänzt durch modernste Technologie wie dem umweltfreundlichen 2-Mix-Motor mit Spülvorlage, einem neuen Antivibrationssystem sowie einem neuartigen Langzeit-

Luftfiltersystem zeichnen die MS 261 als innovative Profi-Motorsäge aus. Überzeugen Sie sich von dem neuen Erfolgsmodell – jetzt bei Ihrem STIHL Fachhändler. STIHL Produkte erhalten Sie ausschließlich im Fachhandel. Den Fachhändler in Ihrer Nähe finden

Sie unter www.stihl.de oder unter Telefon 0180-3671243 (bundesweit 9 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, max. 42 Cent/Min. bei Anrufen aus dem deutschen Mobilfunknetz).

Nr. 1 weltweit **STIHL**[®]

Landschaftsgärtner wollen verstärkt Potenzial in neuem Tätigkeitsbereich aktivieren



Der Präsident des Bundesverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e. V. (BGL), Hanns-Jürgen Redeker, zeigte jetzt auf:

„Für den Garten- und Landschaftsbau eröffnen sich durch ingenieurbiologische Maßnahmen neue Tätigkeitsbereiche, die vor Jahren nur gelegentlich diskutiert wurden, heute aber auf Grund ihrer Umweltrelevanz kaum noch in Frage gestellt werden.“

Es gilt, vorhandene landschaftsgärtnerische Potenziale zu aktivieren und zu nutzen und im wichtigen Bereich der Umweltsicherung als tragbare Konzeptionen umzusetzen.“

Zukunftsträchtiges Arbeitsfeld

Die Ingenieurbiologie ist aus der Sicht des BGL ein aktuelles Thema. Redeker: „Die Betriebe sind in diesem wichtigen zukunftssträchtigen Arbeitsfeld noch immer recht zurückhaltend. Dagegen sind sowohl der Tiefbau als auch die Wasserwirtschaft hier bereits viel stärker eingebunden als der Garten- und Landschaftsbau. Der BGL wird daher das The-

ma auch bei der Internationalen Fachmesse GaLaBau 2010 in einer eigenen Forumsveranstaltung platzieren.“

Fachliche Umsetzung von Erkenntnissen aus der Ökologie

Die Ingenieurbiologie ist die ingenieurmäßige Umsetzung von Erkenntnissen aus der Ökologie. So werden zum Beispiel durch die Ufer- und Böschungssicherung, durch den Bau von Pflanzenkläranlagen, durch Rekultivierungsarbeiten oder durch die ökologische Regenwasserbehandlung naturnahe Ökosysteme geschaffen. Diese müssen genauso ingenieurmäßig berechnet und konstruiert werden, wie dies für technische Anlagen erforderlich ist.

Die Ingenieurbiologie hat vielfältige Überschneidungen mit anderen Fachgebieten: im Bereich der Landnutzung mit der Landschaftspflege und der Land- und Forstwirtschaft, im Bereich der Regenwassernutzung mit dem Bauingenieurwesen und im Bereich der ökologischen Bauweisen mit der Architektur und dem Städtebau. BGL-Präsident Redeker zeigte auf: „Mit gewachsener Sensibilität für die Ursachen und Auswirkungen

unserer Umweltprobleme und der Suche nach volkswirtschaftlich tragbaren Lösungen gewinnen landschaftsgärtnerische Konzeptionen, sowohl im Berufsstand selbst, als auch bei den für Umweltbelange zuständigen politischen Entscheidungsgremien und Fachbehörden, zunehmende Bedeutung.“

Rekultivierung von Flussufern

Geänderte Sichtweisen, kombiniert mit sich häufenden Hochwasserereignissen, haben dazu geführt, dass zahlreiche Gewässer renaturiert beziehungsweise naturnah umgestaltet wurden. Dabei wurde auf die alten, wiederentdeckten Methoden der ingenieurbiologischen Ufersicherung zurückgegriffen, da die rückgebauten Gewässer in den seltensten Fällen ganz ohne Sicherungen völlig sich selbst überlassen werden. Redeker: „Heute gilt es, neben den althergebrachten, eine Vielzahl neu- und weiterentwickelter Bauweisen zu nutzen, die durch Verwendung landschaftsangepasster Baustoffe naturnahe Bebauungen ermöglichen.“ Generell fordert der Berufsstand eine verstärkte Integra-

tion von Fließgewässern in die Siedlungsbereiche sowie Maßnahmen zum Wasserrückhalt und zur Versickerung von Niederschlägen.

„Anspritzbegrünung“ schützt erosionsgefährdete Extremflächen dauerhaft

Anspritzbegrünung – auch bekannt unter den Synonymen Hydroseeding oder Nassansaat – ist ein Verfahren, mit dem Rohböden, erosionsgefährdete Steilhänge und Böschungen sowie Extrem- und Problemflächen dauerhaft begrünt werden können – mit Gräsern, Kräutern und Gehölzen. Überall dort, wo ein sofortiger Schutz der Bodenoberfläche vor Erosion und eine schnelle Begrünung erforderlich ist, kann dieses Verfahren zur Anwendung kommen. Der Verkehrswegebau (zum Beispiel Straßen, Autobahnen, Bahntrassen), Bergbau (beispielsweise Braunkohlentagebau, Bergehalden), Wasser-, Deponie- und Landschaftsbau, Industriekomplexe, Truppenübungsplätze, Flughäfen und Golfplätze sind typische Einsatzbereiche für die Anspritzbegrünung.

Submissions ANZEIGER

Tageszeitung und Datenbank für Ausschreibungen

Verlag und Druckerei Hintze GmbH
Emilienstr. 14 a · 20259 Hamburg

Neu, mehr, weiterführend:
www.submission.de

Auftrag
sucht
Firma!

Kostenloses Bestell-Telefon (0800) 664 81 60 Zuverlässig und aktuell www.submission.de

KENNWORT: AUSSCHREIBUNGEN

Für höchste Ansprüche! Der Weg zur besten Wasserqualität in Schwimmteichen!

Die Spezialisten von WEITZ-WASSERWELT sind praxisnahe Experten für die Wasseraufbereitung und Ansprechpartner bei Wasserproblemen in Teichen, Badegewässern, Wasserspielen, etc.

Mit Wasserpflegeprodukten höchster Qualität der Produktlinien „biobird®“ und „UNIPOND®“ helfen sie dem Wasser, sich selbst zu helfen.

Die Produkte wurden speziell für den Einsatz in Schwimmteichen und Großteichen entwickelt, um durch mikrobiologische Wasserklämung eine effektive Algenbeseitigung und -vorbeugung zu erreichen. Zusätzlich reduziert UNIPOND® „BRILLIANT“ am Teichboden angesammelten organischen Schlamm, der durch eingetragenes Laub und Pflanzenreste entstanden ist.

Schadstoffe wie Phosphat, Nitrit, usw. werden vermindert bei gleichzeitiger Optimierung des Sauerstoffgehaltes im Wasser. UNIPOND® „BRILLIANT“ hilft die Wasserqualität entscheidend zu verbessern und zu stabilisieren

- klare und gesunde Teiche sind die Folge.

Stechmücken können die Freude am Wassergarten trüben. Wer ist nicht schon von ihnen belästigt und vom Wasser vertrieben worden?

Das Produkt schafft es, eine lästige Stechmückenplage zu verhindern.

Im Laufe eines Jahres kommt es immer wieder zu Nährstoffüberschuss im Wasser, der übermäßiges Algenwachstum verursacht. Bei starkem Algenbefall ist es ratsam mit UNIPOND® „ALGENKILLER Protect“ Abhilfe zu leisten. Das Produkt wirkt effektiv und zuverlässig gegen Algen im gesamten Teichwasser mit Langzeitwirkung, frühzeitig eingesetzt auch vorbeugend.

Die Algen werden durch die im Produkt enthaltenen natürlichen Mikroorganismen biologisch zersetzt und abgebaut. Da diese Algenarten nicht nur den optischen



(Foto: WEITZ WASSERWELT)

Eindruck eines Teiches negativ beeinträchtigen, sondern auch die Oberflächen von Teichfolien, Pumpen, Schläuchen und anderen Kunststoffen angreifen, hilft der Produkteinsatz deren Lebensdauer durch Korrosionsschutz zu verlängern. Die Wasserqualität wird deutlich verbessert. Speziell zur gezielten Anwendung gegen Fadenalgen, zum Beispiel in Flachwasserzonen und Bachläufen wird ergänzend die Produktinnovation FADEN-ALGENKILLER in der praktischen Stredose empfohlen.

Für prächtige Wasserpflanzen empfiehlt WEITZ-WASSERWELT das Produkt biobird® MINERALDÜNGERPERLEN. Es ist ein hochwertiges mineralisches Granulat. Fördert das Wachstum, regt die Wurzelbildung an und stärkt die Widerstandskraft. Es enthält alle wichtigen Substanzen und extra Spurennährstoffe, die die Sumpf- und Wasserpflanzen prächtig gedeihen lassen.

Weitere Informationen erhalten Sie über das Kennwort...

KENNWORT: WASSERWELT

TAKEUCHI

Sie brauchen nur einen - aber den Richtigen!

- Powertilt 174° schwenkbar
- Hydr. Schnellwechsler
- 1.+2. Zusatzkreis
- Komfort Greiferumschaltung – Umschaltung für pendelnde Schachtgreifer
- Lasthaken mit Rohrbruchsicherung, Überlastwarneinrichtung und Lasthalteventile
- Kippbare Komfortkabine mit Sicherheitsstruktur ROPS – FOPS – TOPS

Serienmäßig nur bei der neuen Kompaktbagger-Generation:
TB 228 • TB 235 • TB 250

bauma
Freigelände
F 12-1212/3



SCHAFFER
Generalimporteur

Wilhelm Schäfer GmbH · Rebhuhnstraße 2-4 · 68307 Mannheim
Tel. 06 21/77 07 126 · Fax 06 21/77 07 129 · info@wschaefer.de · www.wschaefer.de

KENNWORT: TAKEUCHI

Erfolgreiche Führungsarbeit im GaLaBau bedeutet: „Kompetenz und Controlling im Alltag umsetzen!“

Ein erfolgreiches GaLaBau-Unternehmen baut grundsätzlich auf starken Führungspersönlichkeiten auf. Dazu wird unternehmerisches Knowhow benötigt, das bei gutem Willen erlernbar ist.

Zu dieser Thematik wurde der Unternehmensberater, Klaus Wolf, von der WCG Wolf Consulting Group (WCG AG) nach Veitshöchheim eingeladen, um vor ca. 80 Studierenden zu berichten, wie er die augenblickliche Lage auf dem GaLaBau-Markt sieht. Betriebswirtschaftliches Wissen und Handeln, so Klaus Wolf, könne man recht anschaulich mit dem Benutzen eines Stadtplanes vergleichen. Wer ohne das rechtzeitige Studium eines Stadtplanes in eine fremde Großstadt reise, der werde sich schlichtweg verirren. Wer den Stadtplan aber richtig auffalten und lesen kann, der wird sich leicht zurechtfinden und sein „business“ erfolgreich erledigen können.

Bevor man sich mit den betriebswirtschaftlichen Kennzahlen aus der monatlichen BWA oder dem Jahresergebnis befasse, müsse man erst die Basisfertigkeiten einer Führungskraft unter die Lupe nehmen. Sie sind die unabdingbare Voraussetzung, den Standort zu optimieren und Verbesserungen einzuleiten. Nur wer als Vorarbeiter, Baustellenleiter, Bauleiter oder Chef seine ihm übertragenen Aufgaben richtig erfasst und aktiv umsetzt, der trägt zu guten Resultaten bei.

Klaus Wolf wies in seinen Ausführungen immer auf konkrete innerbetriebliche Sachverhalte hin, die er als Unternehmensbe-



Betriebswirtschaft im GaLaBau muss keine trockene Sache sein. Klaus Wolf gelang es, die Studierenden in Veitshöchheim zu überzeugen. (Foto: Hans Beischl)

rater in den GaLaBau-Betrieben sehr schnell diagnostizieren könne. Gerade die gut organisierten Unternehmen seien bestrebt, sich um noch weitere Prozentpunkte zu verbessern. Auf der anderen Seite erlebe er Betriebe, die kurz vor einer Insolvenz stünden. Nicht selten bewirke erstaunlicherweise der hohe Leidensdruck oft ein kleines Wunder. Es gehe ein unglaublicher „Ruck“ durch die gesamte Belegschaft. Dabei würden Kräfte frei gesetzt und so der Untergang vermieden. Dies sei aber kein Grund, es soweit kommen zu lassen. „Der Mensch ist leider eine Gewohnheitstier“, so dass er ungern lieb gewonnene Trampelpfade verlassen würde, so Wolf. Führungskräfte dürften sich zu

keiner Zeit erlauben, die Zügel schleifen zu lassen. Sie müssen ein „active leadership“ umsetzen. Das heißt, als „leader“ präsent sein und die Initiative ergreifen! Im weitesten Sinne müssen die Führungskräfte den Mitarbeitern Orientierung geben und Entscheidungen fällen.

Dies beginne mit einer zeitgemäßen Strategie der Eigenorganisation, d.h. dem täglichen, systematischen Bewältigen der Alltagsarbeit: Telefonate, Post, Besprechungen und Einweisungen sowie den Kundenbesuchen, usw.. Richtungsweisend sei immer das Ergebnis. Es könne nämlich ein „Leertischler“ genauso ineffizient arbeiten wie ein „Volltischler“, um das bekannte Bild

der Büroorganisation zu verwenden. Grundsätzlich müssen traditionelle und moderne Managementstrategien (Gesprächsführung, Telefonkonferenz, Auftreten, Information und Kommunikation, Marketing und Internetauftritt usw.) eingesetzt werden, um die eigene Schlagzahl in der Führungsebene zu erhöhen.

Zu einem ergebnisorientierten Controlling gehören auch Kontrolle und Konsequenz, d.h. dass die gesteckten Ziele ständig überprüft und konsequent weiter verfolgt werden müssen. Ganz besonders lag es Klaus Wolf am Herzen, die angehenden Meister und Techniker dahingehend zu „impfen“, dass man im Materialeinkauf noch viel kon-

sequenter verhandeln müsse. Gemäß dem Motto: „Im Einkauf liegt der Gewinn“ reichten schon 3% Preisnachlass bei einer Kostenstruktur 33% für Beschaffung von Baustoffen und Pflanzen aus, um das Jahresergebnis um ein Prozent zu verbessern. Dies sei leicht verdientes Geld, das man nicht so ohne weiteres verschenken dürfe.

Insgesamt gelte es, die Produktivität auf den Baustellen zu er-

höhen. Um sich konkrete Ziele abzustecken, müssten im Rahmen der konsequent durchdachten Arbeitsvorbereitung retrograd ermittelte und auch realisierbare Richtzeiten vorgegeben werden. Nicht selten würden die Mitarbeiter bei einer intensiveren Befragung zu erkennen geben, dass eine „bessere Ausnutzung der Zeit von 10-15% immer drinnen“ sei. Erst wenn all diese Punkte Schritt für Schritt analysiert und umgesetzt wür-

den, könne man sich an die höheren Ziele wagen. Dazu gehören die Deckungsbeitragsrechnung, die Nachkalkulation und kurzfristige Erfolgsrechnung, die Liquiditätsplanung oder die Bilanzanalyse. Klaus Wolf ging dann auch noch auf den Umgang mit Banken ein, den ohne fremdes Geld komme kaum ein Baubetrieb aus. Lobend würdigte der Unternehmensberater, dass man sich in Veitshöchheim mit der Erstellung eines Businessplanes

befasse. Schließlich benötige jeder Existenzgründer schon eine derartige Aufstellung.

Dieses kompakte Seminar mit seiner Bandbreite an Informationen hat allen Beteiligten, seien es Lehrkräfte oder Studierende, einen „praxistauglichen Stadtplan“ vermittelt, der sich hervorragend dazu eignet, sich im „Straßengewirr der GaLaBau-Betriebswirtschaft“ zurecht zu finden und das gesteckte Ziel zu erreichen.

KENNWORT: CITY-BAGGER



**NEW HOLLAND WE170 COMPACT
DER CITY-BAGGER**

Bauma 2010
Hall B5 Stand 108

A HOHES DREHMOMENT BEI NIEDRIGEN EMISSIONEN:
DER TIER 3A MOTOR

B KOMFORTABLE ROPS/FOPS KABINE
AUSGEZEICHNETE RUNDUMSICHT
FEINFÜHLIGE UND PRÄZISE STEUERUNG

NEW HOLLAND WE170 COMPACT
DREHMOMENTSTARKER MOTOR - NOCH MEHR LEISTUNG BEI NIEDRIGEN EMISSIONEN (GEMÄSS TIER 3A) UND GESENKTEM KRAFTSTOFFVERBRAUCH. LEISTUNGSSTARKE HYDRAULIK - DREIPUMPEN-HYDRAULIKSYSTEM FÜR UNABHÄNGIGE SCHWENKBEWEGUNGEN UND SIMULTANE ARBEITSBEWEGUNGEN BEI JEDER LASTSTUFE. KOMPAKT UND KRAFTVOLL - KURZHECKBAUWEISE MIT MAXIMALER STABILITÄT UND HERVORRAGENDER HUBLEISTUNG. ERGONOMISCHE FAHRERKABINE - GERÄUMIGE KABINE MIT NOCH MEHR KOMFORT, HERVORRAGENDE RUNDUMSICHT UND NEUE BEDIENTHEBEL IM JOYSTICK-DESIGN FÜR EINE PERFERKE STEUERUNG ALLER HYDRAULIKFUNKTIONEN.



WWW.NEWHOLLAND.COM



Der neue handgeführte Greensmäher 220 E-Cut Hybrid



(Foto: John Deere Vertrieb Deutschland)

John Deere bietet für die Saison 2010 den ersten Hybrid Hand-Greensmäher mit hervorragender Anpassung an die Bodenkonturen. Bei der Entwicklung sind die Wünsche und Anregungen von Greenkeepern maßgeblich mit eingeflossen.

Bereits mit der C-Serie hat John Deere Maßstäbe gesetzt. In dieser Tradition kommt nun der Hybrid handgeführte Greensmäher auf den Markt. Die Maschine ist mit einem leistungsstarken und laufruhigen Motor mit 2,6 kW (3,6 PS) ausgestattet. Silentblöcke verhindern die Übertragung von Vibrationen und wie bei allen John Deere Maschinen werden die neuen Abgasnormen problemlos erfüllt. Der 220E-Cut Hybrid mit frei pendeln-

der Schnitteinheit QA5 (Quick Adjust) mit 56 cm Schnittbreite passt sich optimal den Bodenkonturen an, meistert alle Bodenbegebenheiten sowie starke Ondulierungen und ermöglicht in Kurven und beim Abschlusschnitt Lenkeinschläge bis zu 12°.

Die neue Schneideinheit „QA5“ mit dem revolutionären Speed Link System ermöglicht eine extrem leichte, schnelle und seitengleiche Schnitthöhenverstellung. Die beiden Enden der Nachlaufrolle sind über eine Verbindungsstange mit einem Schneckenantrieb verbunden und können mit Hilfe eines Akkuschraubers in 0,025 mm Schritten pro Umdrehung gleichzeitig eingestellt werden. Die elektrische Spindelsteuerung regelt die Ansteuerung des Spindelmotors, womit eine

konstante Spindelgeschwindigkeit und Schnittfrequenz sichergestellt sind. Es besteht die Wahl zwischen einer 7 oder 11 Blatt Spindel. Je Spindel besteht die Möglichkeit zwischen 5 unterschiedlichen Schnittfrequenzen zu wählen.

Weiteres Augenmerk wurde auf die Antriebswalze gelegt. Die zweigeteilte Antriebswalze mit außenliegendem Differenzialgetriebe sorgt für optimalen Geradeauslauf. Für bestmögliche Spurtreue und geringen Wendeaufwand sorgt die gleichmäßige Kraftübertragung auf beide Walzsegmente. Der neue handgeführte Greensmäher 220 E-Cut Hybrid erfüllt neue Leistungsmerkmale und überzeugt mit hoher Zuverlässigkeit und Bedienungsfreundlichkeit.

KENNWORT: GREENSMÄHER

2. Deutsche Golfplatztage in Nürnberg

Der Gemeinschaftsstand von DGV, GM-VD, BVGA, PGA und GVD auf der GaLa-Bau 2008. 24.3.2010 - Nach der erfolgreichen Premiere im Jahr 2008 finden in diesem Jahr zum zweiten Mal die Deutschen Golfplatztage statt.



Eingebettet in die internationale Fachmesse „Urbanes Grün und Freiräume“ (GaLa-

 **GaLaBau2010**

Bau) in Nürnberg präsentieren sich der Deutsche Golfverband (DGV), der Golf Management Verband Deutschland (GMVD), der Bundesverband Golfanlagen (BVGA), die Professional Golfers Association of Germany (PGA) und der Greenkeeper Verband Deutschland (GVD) wieder auf einem gemeinsamen Stand.

In Halle 4A bieten die Fachverbände nicht nur am Messestand, sondern auch auf der dazugehörigen Kommunikationsfläche sowie im angrenzenden Fachforum die Gelegenheit zum intensiven fachlichen Austausch. Um den Gemeinschaftsstand gruppieren sich Golf-Aussteller, deren Fokus insbesondere auf Bau, Pflege und Management von Golfplatzanlagen liegt.

Parallel zur Messe findet am 16. und 17. September im Congress Center Nürnberg-Ost der Golfkongress 2010 statt, der zahlreiche etablierte Fach- und Verbandsveranstaltungen der Golfverbände zusammenfasst. Am Vortag, dem 15.09.2010, wird der Golf Business-Cup 2010 auf der Golfanlage des Golfclub Abenberg e.V. gespielt. (www.golfclubabenberg.de)

KENNWORT: COMPO-VITANICA →

COMPO EXPERT



Flüssigdüngung mit Vitanica® Der Vitalitäts-Cocktail



Vitanica® P³

Organisch-mineralischer NK-Flüssigdünger mit Meeresalgen-Extrakt mit phytosanitärer Wirkung zur Vitalisierung der Gräser auf Grüns, Abschlägen und Bahnen.



Vitanica® MC

Organisch-mineralischer NPK-Flüssigdünger mit Meeresalgen-Extrakt und hohem Gehalten an Mangan und Kupfer zur Verbesserung der Wachstumsleistung auf Grüns, Abschlägen und Bahnen.



Vitanica® Si

Organisch-mineralischer NPK-Flüssigdünger mit sehr hohem Silikat-Gehalt.



Vitanica® RZ **NEU**

Organisch-mineralischer NK-Flüssigdünger mit Meeresalgen und *Bacillus amyloliquefaciens* Selektion R6-CDX® zur Förderung des Wurzelwachstums und Steigerung der pflanzeigenen Abwehrkräfte.



Ferro Top® fluid

Konzentrierter Eisen-Flüssigdünger zur intensiven und raschen Grünfärbung.

Anpfiff für die Rasenpflege-Saison

Sportplatzpflege mit System

Bei teils noch eisigen Temperaturen und ausgiebigen Schneefällen hat in diesem Jahr die Bundesliga-Saison begonnen. Mit Einsetzen der ersten warmen Tage werden die Gräser auf den Profiplätzen jetzt schnell nachziehen.

Bereits 10 Grad Celsius reichen aus, um die Gräser zu einem kräftigen Wachstum anzuregen. Die dazu benötigten Nährstoffe sollten deshalb zeitig und in ausreichender Menge gedüngt werden. Nur so entsteht eine dichte Grasnarbe, die den Belastungen der Saison auch gewachsen ist.

Der Rasendünger-Spezialist COMPO EXPERT hat rechtzeitig zum Saisonanpfiff sein Profi-Sortiment durch zwei neue Kombinationsprodukte verstärkt. Das neue Rasen Floranid ist mit Mikroorganismen, dem Bacillus subtilis Selektion E4-CDX, ausgestattet. Hierbei handelt es sich um einen

fein gekörnten Rasen-Volldünger mit Isodur-Langzeit-Stickstoff für Sport- und Zierrasen. Er eignet sich ideal für die kombinierte Start- und Langzeitwirkung über drei Monate und besitzt ein günstiges Nährstoffverhältnis für wertige Rasenflächen. Neu ist auch der Flüssigdünger Vitanica RZ, der mit dem Nutzorganismus Bacillus amyloliquefaciens Selektion R6-CDX ausgestattet ist. Beide Dünger sorgen damit für ein vitales Wurzelwachstum sowie die Steigerung der Widerstandskraft der Gräser.

Düngen und pflegen

Die "Trainingseinheiten" für eine ausgewogene Düngerstrategie hat COMPO EXPERT in einem Düngeplan zusammengestellt. Darin werden die Ansprüche von hochwertigem Stadionrasen, stark belasteten und normal belasteten Sportrasen sowie von belasteten Sportrasen in Wasserschutzgebieten differenziert

aufgelistet. Es werden Produktempfehlungen mit Aufwandmengen und optimalem Ausbringungszeitpunkt genannt. Darüber hinaus rät COMPO EXPERT den verantwortlichen Greenkeepern und Platzwarten, die Düngung mit entsprechenden mechanischen Pflegemaßnahmen wie Aerifizieren, Tiefenlockern, Vertikutieren und Striegeln zu ergänzen.

Wichtig ist dabei, dass die Düngung circa 10 Tage vor den mechanischen Bodenbearbeitungsmaßnahmen durchgeführt wird, damit ein anschließendes Regenerationswachstum erfolgen kann.

Die COMPO EXPERT-Berater stehen als kompetente Ansprechpartner jederzeit zur Verfügung. Auch bietet COMPO EXPERT im Frühjahr spezielle, vom Greenkeeperverband Deutschland (GVD) zertifizierte Rasenseminare an. Als Dünger-Profi ist COMPO EXPERT in vielen nationalen und

internationalen Fachverbänden und -institutionen aktiv vertreten. Dies sind die Deutsche Rasengesellschaft, die ETS European Turf Grass Society, der GVD Greenkeeperverband Deutschland, die IAKS International Association for Sports and Leisure Facilities, die FLL Forschungsgesellschaft Landschaftsentwicklung Landschaftsbau e. V., FLSF Förderkreis Landschafts- und Sportplatzbauliche Forschung e. V. sowie die AGA Austrian Greenkeeper Association.

Bundesliga-Vereine wollen sich in Sachen Rasendüngung nicht auf Experimente einlassen, sondern vertrauen auf bewährte COMPO- Qualität. Der grün gepflegte Rasen ist schließlich das Herzstück eines jeden Stadions. Deshalb ist COMPO EXPERT in dieser Saison in zwölf Bundesliga-Stadien und 11 Zweit-Liga-Stadien mit Rasenpflegeprodukten vertreten.

KENNWORT: COMPO

"play golf? have fun" DGV-Einsteigerinitiative 2010/2011 am Start

Zum Saisonstart 2010 geht es los: Unter dem Motto "play golf - have fun" können interessierte Nichtgolfer ab 1. April 2010 bundesweit auf rund 350 Golfanlagen schnuppergolfen.

Die Einsteigerinitiative des Deutschen Golf Verbandes (DGV) macht's möglich. Über www.playgolf.de sowie die teilnehmenden Golfanlagen können Neugolfer für 19 Euro eine "play-golf-card" erwerben und diese gegen ein zweistündiges Probetraining im Club einlösen.

Somit erhält jedermann die Möglichkeit, Golf einfach einmal unverbindlich und ohne Hemmschwellen auszuprobieren. Die Karte wird in drei Varianten erhältlich sein: als Plastikkarte, als E-Card zum Ausdrucken und als Mobile-Card auf dem Handy.

Eine bundesweite Werbe- und PR-Kampagne in TV, Presse und Internet wirbt ab April flächendeckend für den Vertrieb der "play-golf-card". Die Aktion läuft über zwei Jahre. Starke Unterstützung erhält die Kampagne durch

ihre Partner TUIfly.com, Europcar und ALTHAUS TEA. Diese werden ebenfalls die "play-golf-card" aufmerksamkeitsstark bewerben und vertreiben. Mit "play golf - have fun" unterstützt der DGV alle freiwillig teilnehmenden Golfanlagen bei der Interessenten- und Mitgliedergewinnung. Die Initiative ist ein Angebot an die Clubs, gerade jetzt, in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, ihre Akquisition tatkräftig zu stärken. Der DGV hofft durch die Maßnahme, die von der Vereinigung clubfreier Golfspieler (VcG) finanziell unterstützt wird, mindestens



70.000 Golf-Interessenten zu gewinnen. Letztendlich soll "play golf - have fun" so auch ein weiteres kontinuierliches gesundes Wachstum im Golfsport fördern.

WWW.GOLF.DE/DGV

Fast 600.000 Golfspieler in Deutschland

Der Golfmarkt trotz der Krise und entwickelt sich entgegen der allgemeinen Wirtschaftslage sehr positiv: Im Jahr 2009 traten 24.152 zusätzliche Golfspieler in die insgesamt 792 Mitgliederclubs des Deutschen Golfverbands ein. Das entspricht einem Wachstum von 4,2 Prozent.

Somit sind nun 599.328 Golfspieler in Deutschland organisiert. Schon seit 1990 liegen die jährlichen Zuwächse regelmäßig über der Marke von 20.000. Auch die Neuzugänge bei den Golfanlagen bleibt relativ konstant: mit sieben neuen Plätzen kann nun

auf insgesamt 700 Anlagen Golf gespielt werden. Die Golfanlagen starteten zunächst pessimistisch in das Jahr 2009. Wie das Frühjahrsbarometer zeigte, gingen sie mit zurückhaltenden Erwartungen in die Saison. Aber schon ein halbes Jahr später ließen die Ergebnisse des Herbstbarometers hoffen: 87 Prozent der Befragten zeigten sich zufrieden mit dem Golfjahr. Die nun ermittelten Zuwächse belegen in eindrucksvoller Weise diese Einschätzung vom Herbst. Es zeigt sich: Die Strukturen im deutschen Golf sind ausreichend stabil, um in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gewappnet zu sein. "Wir sind in einer komfortablen Situation, um

die uns andere Sportverbände beneiden", so DGV-Präsident Dr. Wolfgang Scheuer. Mit den neuesten Ergebnissen kann Scheuer, der beim diesjährigen Verbandstag im April nicht wieder kandidiert, seine 16-jährige Amtszeit erfolgreich beenden.

Während dieser Zeit hat sich die Zahl der organisierten Golfspieler in Deutschland mit knapp 600.000 nahezu verdreifacht. Bei den Landesgolfverbänden (LGV) liegt weiterhin Bayern mit 135.299 registrierten Golfspielern vor dem LGV Nordrhein-Westfalen (123.712 Aktive). An



dritter Stelle folgt wieder Baden-Württemberg mit 71.227 Golfbegeisterten. Die Alters- und Geschlechterverteilung hat sich im Vergleich zu den Vorjahren nichts verändert. Nach wie vor sind knapp 40 Prozent der registrierten Golfspieler weiblich. Insgesamt zehn Prozent der Golfbegeisterten sind Jugendliche.

WWW.GOLF.DE

KENNWORT: JOHN DEERE

Machen auch Sie uns zu Ihrem offiziellen Partner für Golfplatzpflegemaschinen

John Deere stellt zuverlässige und komfortabel zu bedienende Golfplatzpflegemaschinen her. Sie möchten das Beste aus Ihrer Golfanlage herausholen? Dann bitten Sie noch heute Ihren John Deere Vertriebspartner um eine Vorführung.

www.JohnDeere.de



 **JOHN DEERE**
GOLF



Leistungen von Rasengräsern unter Winterbelastung

Während der Wintermonate herrschen auf vielen Trainingsplätzen und in Sportstadien ungünstige Wachstumsbedingungen für Rasengräser. Lichtmangel und niedrige Temperaturen führen zu geringen Wachstumsraten, die Gräser befinden sich in einer natürlichen Winterruhe.

Verschiedenste Stressfaktoren wie beispielsweise wechselnde Temperaturen, langanhaltende Feuchtigkeit, eine zu hohe Stickstoffversorgung im Herbst, zu starke mechanische Verletzungen oder auch durch Niederschläge verursachte Staunässe, machen den Pflanzen im Winter mehr zu schaffen als in der Hauptwachstumsperiode und fördern das Auftreten und die Anfälligkeit gegenüber Pilzkrankungen.

Eine unschöne lückige Grasnarbe bis hin zum Totalausfall kann dann die Folge sein. Trotz dieser erschwerten Bedingungen für den Rasen ist jedoch insbesondere im Profisport eine ganzjährige Beispielbarkeit und Belastbarkeit von Sportflächen gefordert. Unerlässlich sollte es daher sein, die Wi-

derstandsfähigkeit der Rasengräser und damit gesundes Pflanzenwachstum während der Hauptvegetationszeit durch optimale Pflegemaßnahmen wie z. B. einer angepassten Düngung oder auch entsprechender Schnitthäufigkeit zu fördern.

Sortenunterschiede bei Belastung

Neben einem auf die Bedürfnisse der Rasengräser abgestimmten Pflegekonzept sollte man jedoch nicht den Blick auf die Pflanze selbst vernachlässigen. So lassen sich in den Rasenversuchen des Bundessortenamtes große Qualitätsunterschiede zwischen Rasengräsersorten unter Belastung während der Wintermonate feststellen.

Bewertet wird hierbei der visuelle Gesamteindruck jeder Parzelle u. a. hinsichtlich Narbendichte, Unkrautbesatz, Krankheitsbefall oder auch der Narbenfarbe in den Monaten Oktober bis März. Die Belastung der Rasenparzellen mit einer Stollenwalze wird dabei analog zur 'Beispielbarkeit' des Platzes, also witterungsabhängig auf frost- und

schneefreiem sowie abgetrocknetem Boden durchgeführt.

Boniturnoten für Gräsersorten

Die Spanne der erreichten Bewertungsnoten bei den bedeutendsten Arten des aktuell zugelassenen Rasengräsersortiments reicht auf einer Bewertungsskala von 1 (sehr schlechter Gesamteindruck) bis 9 (beste, ge-

wünschte Ausprägung) bei Ausdauerndem (Deutschem) Weidelgras von Note 4 bis Note 7 und bei Wiesenrispe von Note 3 bis ebenfalls Note 7. Im Vergleich dazu liegen die Sorten beider Arten für die normale Gebrauchsrasennutzung ohne Belastung vor allem im Bereich von 5-7.

Die beiden Graphiken zeigen eine Übersicht bezüglich der Entwicklung der zugelassenen Sortimente über einen Zeitraum von 20 Jahren. Dargestellt ist die prozentuale Verteilung der zugelassenen Sorten von Ausdauerndem (Deutschem) Weidelgras und Wiesenrispe innerhalb der Bewertungsskala 1-9 im Merkmal „Gesamteindruck/ Aspekt im Winter“ in den Jahren 1988, 1998 und 2008 in der Nutzungsrichtung Gebrauchsrasen (Graphik 1) und unter Belastung (Graphik 2). Die Daten für die Auswertung entstammen der „Beschreibenden Sortenliste Rasengräser“ des Bundessortenamtes der jeweiligen Jahre.



Die Abbildung zeigt belastete (links) und unbelastete Parzellen (rechts) verschiedener Sorten von Wiesenrispe (*Poa pratensis*). Deutlich zu erkennen sind hier die Unterschiede in der Belastbarkeit zwischen den Sorten (s. Parzelle in der Bildmitte und Parzellen im Vordergrund). (Fotos: S. Gürtler)



Im Bildvordergrund sind zwei Sorten von *Lolium perenne* mit deutlich unterschiedlicher Krankheitsanfälligkeit im normalen Gebrauchsrasen zu sehen. Der Einfluss der Krankheitsanfälligkeit auf die Belastbarkeit der Sorte lässt sich an den dahinter liegenden belasteten Parzellen erkennen. Die Narbe der durch Fäulnispilze geschwächten Sorte ist auffällig lückiger.

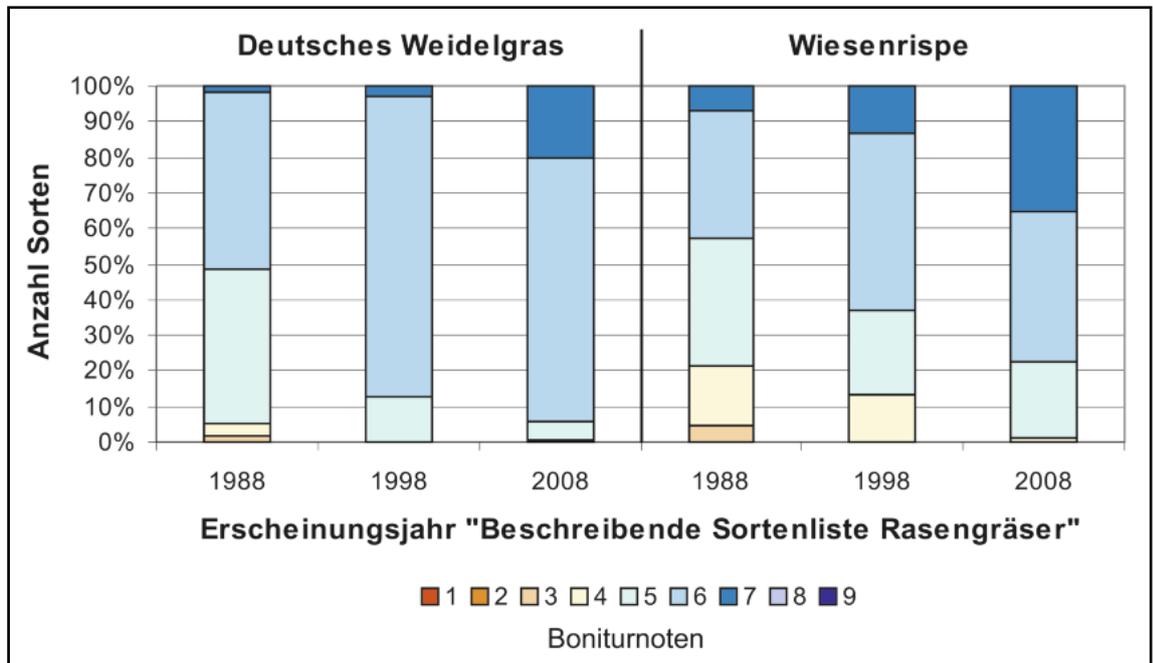
In beiden Nutzungsrichtungen ist über den betrachteten Zeitraum von 20 Jahren eine deutliche Verbesserung der Züchtungsleistung zu erkennen. Der Anteil von Sorten im Wertungsbereich 6 und 7 hat deutlich zugenommen. Dennoch sind vor allem bei der Wiesenrispe große Unterschiede in der Belastungstoleranz zu erkennen. 60% der Sorten bewegen sich im unteren bis mittleren Notenbereich. Um eine auch im Winter qualitativ hochwertige, belastbare Grasnarbe zu halten, empfiehlt sich die Verwendung von Rasenmischungen, die Sorten mit entsprechend hoher Eignungsnote enthalten.

Diese zeichnen sich durch eine dichtere, unempfindlichere sowie auch optisch ansprechendere Narbe aus. Entstandene Lücken können im Frühjahr schneller wieder geschlossen werden und reduzieren die Notwendigkeit von Nachsaatmaßnahmen. Einzelheiten dazu können der jeweiligen aktuellen Ausgabe der 'Beschreibenden Sortenliste Rasengräser' entnommen werden. Die Belastbarkeit von Rasenflächen, vor allem während der

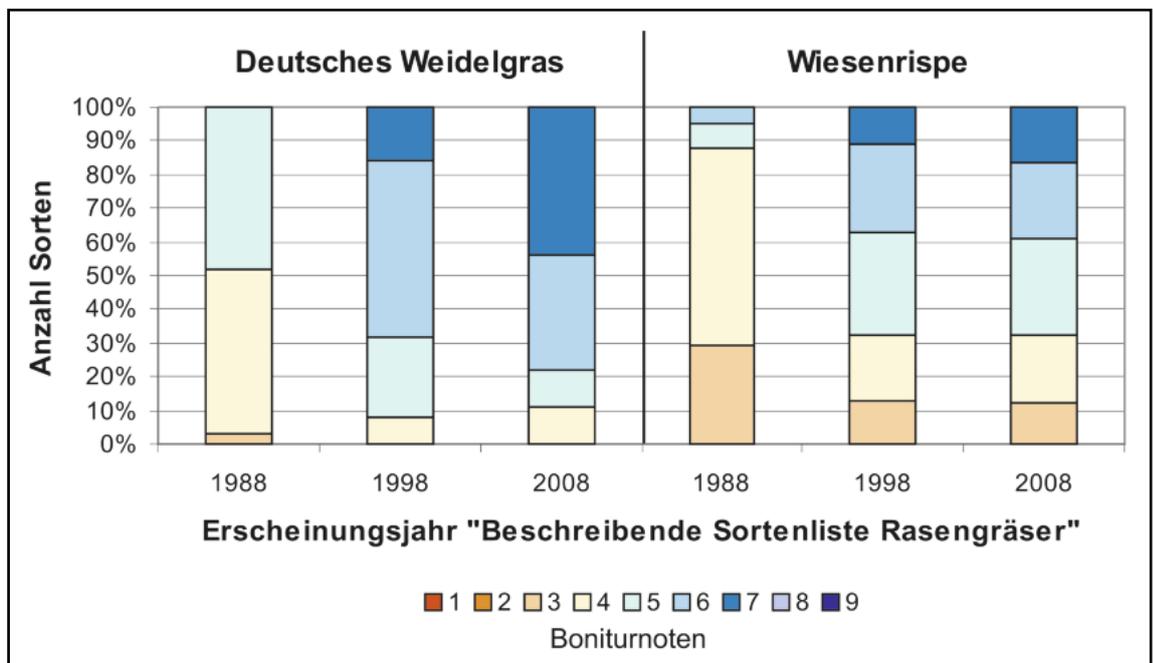
Wintermonate, aber auch die Regenerationsfähigkeit im Frühjahr,

hängen demnach neben möglichst optimierten Pflegemaß-

nahmen auch ganz entscheidend von der Sortenwahl ab.



Graphik 1: Gebrauchsrasen



Graphik 2: Sport-/Strapazierrasen

TEPE SYSTEMHALLEN
FEUERVERZINKTE STAHLKONSTRUKTIONEN

10,08m Breite, 21,00m Länge
Traufe 4,55m, Firsthöhe 5,05m,
Seiten rundum geschlossen
Schiebetor 4,20m x 4,00m

Aktionspreis € 18.900,-

www.tepe-systemhallen.de - info kostenlos - Tel. 02590-600
Ausstellung - Fertigung - Verkauf in 48249 Dülmen-Buldern

RAYCO **Forsttechnik Schültke**

Ihr Spezialist für Forsttechnik und Landschaftsbau

Informieren Sie sich – wir beraten Sie gern!
Forsttechnik Schültke · Telefon (0 23 93) 24 05 49 0 · www.forsttechnikschoeltke.de

KENNWORT: TEPE-SYSTEMHALLEN

KENNWORT: HOLZZERKLEINERER

Großes Interesse an der Pflanzenverwendung

Trotz des deutlich späteren Termins gegenüber den Vorjahren waren die 42. Landespflegetage in Veitshöchheim wieder ein voller Erfolg. Über sechshundert Fachbesucher nutzten die Gelegenheit sich zu informieren und gleichzeitig Freundschaften zu pflegen.

Schließlich sind die Veitshöchheimer Tage auch immer der Treffpunkt für Ehemalige. Besonders groß war in diesem Jahr wieder das Interesse an den Vorträgen, die die Pflanzen in den Mittelpunkt stellten.

Unnachahmlich ist die Art und Weise, mit der Klaus Körber seine Kenntnisse und Erfahrungen weitergibt. „Runterschneiden bis zum Boden“, diesen Tipp bläute er seinen Zuhörern regelrecht für die Pflege von Clematis viticella Hybriden ein. Für Körber sind sie die Sorten, die immer nahezu problemlos in den Hausgärten wachsen, somit diejenigen, die Landschaftsgärtner bevorzugen sollten.

Für Körber gehören Clematis viticella in jeden Garten. Zusammen mit Strauch- oder Kletterrosen bildeten sie ein unschlagbares Duett, das mit Blütenfülle und interessantem Farbspiel Freunde bereitet. „Dazu müssen wir nur ein paar einfache Grundregeln beachten“, mahnte Körber, „denn sonst ist die Freude schnell getrübt.“ Sowohl bei den Rosen als auch bei Clematis gelte es, gesunde Sorten auszuwählen. Beide passten von ihren Ansprüchen, sonniger bis leicht schattiger Standort, gute Nährstoff- und Wasserversorgung sowie keine Staunässe prima zusammen. Idealerweise werde Cle-

matis nicht an die Wand gepflanzt. Es genüge, ihr den Rosenbusch als Rankhilfe anzubieten, alles andere mache sie schon

genüber Welke unempfindlicher, weil in diese Linien das Blut der italienischen Waldrebe, Clematis viticella, eingekreuzt wurde.

von ihm als die Einsteigersorte bezeichnet, `Rubra` (rot), `Romantika` (dunkelviolett) oder `Venosa Violaacea` (violett, innen



(Foto: Matthias Donners)

von allein. Gerade das natürliche Hineinwachsen der Clematis in Büsche, Bäume oder auch Hecken mache den besonderen Reiz aus. „Leider lassen das in unseren Gefilden viel zu wenige Gartenfreunde zu“, bedauerte Körber. „Trotzdem werde ich nicht müde, bei meinen zahlreichen Vorträgen immer wieder darauf hinzuweisen.“

Die Clematis teilte Körber in zwei große Gruppen, die früh vor Juni blühenden Arten und Sorten sowie die Sommerblüher ein. Die frühen Sorten und hier vor allem Hybridsorten haben sich nach den Erfahrungen Körbers als anfälliger gegenüber dem Hauptproblem bei Clematis erwiesen, der Clematiswelke. Deshalb wären Landschaftsgärtner beim Griff zu den Clematis viticella Sorten auf der sichereren Seite. Auch sommerblühende Hybrid-Sorten seien ge-

Viticella-Sorten blühen an den frischen neuen Trieben. Deshalb brauchen sie auch einen rigerosen Rückschnitt im Herbst. Falls sich Landschaftsgärtner bei herbstlichen Pflegearbeiten nicht ganz sicher seien, ob es sich um Viticella handele, helfe der Rückschnitt auch diese Problem zu lösen. „Wenn sie treiben und blühen, haben sie mit großer Wahrscheinlichkeit eine Viticella vor sich.“

Zu erkennen sind diese Sorten an den nickenden Knospen. Die Knospen der Hybrid-Sorten sind größer und stehen aufrecht. Zwar brächten die Viticella nicht ganz so große Blüten, doch stünden sie in der Farbenpracht und -vielfalt den anderen Arten nicht nach. Als besonders welkenempfindlich nannte Körber beispielsweise `Alba Luxerians` (weiß mit grün), `Etoile Violett`,

weiß), die von ihm das Prädikat „super Sorte mit großen Blüten“ bekam. Zu Rosen und Clematis im Duett gibt es zudem ein Falblatt der Veitshöchheimer Lehr- und Versuchsanstalt, in dem die geeigneten Rosen- und Clematisarten aufgeführt sind. Schätze für kleine Gärten

Vergessene Pflanzenschatze hatte Frank Angermüller seinen diesjährigen Beitrag überschrieben. Diese Aussage lässt sich durchaus in mehreren Richtungen interpretieren. Aus pflanzlicher Sicht wollte Angermüller anregen, sich bei der Pflanzenverwendung mehr Gedanken zu machen und nicht immer auf das Standardsortiment zurückzugreifen. Massenware lasse sich vielleicht am schnellsten verkaufen, sie hebe sich aber auch kaum von den Baumarktartikeln ab und sei somit einem starken

Preisvergleich ausgesetzt. Geld verdienen lasse sich mit Pflanzen aber vor allem dann, wenn es sich um ausgefallene Arten oder Sorten handele, die eben nicht an jeder Ecke zu bekommen seien.

Für Angermüller sind das die wahren Schätze, weil es dem Gartenbesitzer erlauben, sich vom Nachbarn abzuheben, weil sie für mehr Artenvielfalt sorgen und weil sie dem Landschaftsgärtner Geld und Kompetenzzuwachs bescherten. Dabei gebe es auch ausreichend Varietäten, die sich für kleinere Gärten eigneten, stellte Angermüller klar. Die Suche nach Alternativen bekomme durch den Klimawandel und neue Krank-

heitserreger noch weitere Brisanz. Allerdings warnte Angermüller davor, den Blick zu voreilig nach Süden zu wenden. „Derzeit müssen wir davon ausgehen, dass wir in unseren Regionen immer noch mit strengen Wintern rechnen können. Mit den Palmen sollten wir wohl noch eine Weile warten“, riet er. Gerade dieses Jahr zeige wieder, wie wichtig Frosthärte sei. Als Beispiel nannte Angermüller den Mittelmeer-Schneeball, der sich in weiten Teilen verabschiedet habe.

Trotzdem gebe es Pflanzenschätze, bei denen es sich lohne, genauer hinzuschauen. Das gelte beispielsweise für *Acer griseum*. Der Zimtahorn stamme

aus China. Das mehrstämmige Gehölz wachse sehr langsam und erreiche seine Endhöhe von sechs bis sieben Meter erst nach etwa vierzig Jahren. Neben der attraktiven Herbstfärbung mache die rötliche Rinde den besonderen Schmuckwert aus.

Von *Exochorda macrantha* nannte Angermüller die Sorte 'The Bride'. Sie überzeuge mit einer sehr üppigen Blüte im Mai. Die weißen Blüten stehen in Trauben. Im Gegensatz zu anderen Radspieren wird diese Sorte nur 1,00 bis 1,50 Meter hoch und passe deshalb mit ihrem überhängenden Wuchs gut in kleine Gärten.

Zu den alten, etwas in Vergessenheit geratenen Arten zählt

Mespilus germanica, die Mispel, die aller Wahrscheinlichkeit nach mit den römischen Legionen nach Deutschland kam. Der Fruchtstrauch wird etwa zwei bis fünf Meter hoch und liebt einen sonnigen warmen Standort. Die Früchte schmecken erst nach dem ersten Frost. Baumschulen bieten sie auch als Hochstamm an. Die Sorte *Macrocarpa* bringt größere Früchte und eignet sich auch als Hausbaum. Mehr zu den Empfehlungen Angermüllers findet sich im Tagungsband, den Veitshöchheimer Berichten 141.

Sichtschutz mit Gehölzen

Die Pflanzenverwendung an Grundstücksgrenzen stand im

FORTSETZUNG AUF SEITE 22 ➔




MP ROTATOR®

Menschen in Laborkitteln arbeiten mit Menschen in verschwitzten T-Shirts, um Ihnen das meistgesuchte Produkt der Bewässerungsentwicklung anzubieten.

Autorisierter Huntervertrieb:



Rainpro Vertrieb-GmbH Hunter Beregnung
Schützenstrasse 5
21407 Deutsch Evern
Tel.: 04131-97990
Fax: 04131-79205
eMail: info@rainpro.de
www.rainpro.de



REBER GmbH
Bewässerungssysteme
Gottlieb-Daimler-Str. 2
D- 67227 Frankenthal
Telefon: 06233 3772-0
Telefax: 06233 3773-22
email: info@reberstahl.de
www.reber-beregnung.de

Hunter®

www.hunterindustries.com
Visit us online to see a video of the MP Rotator in action.

KENNWORT: HUNTER BEWÄSSERUNG

Mittelpunkt der Ausführungen von Prof. Dr. Wolfram Kircher. Der Wunsch nach einem beständigen Sichtschutz und der enge Raum in vielen Privatgärten verleite die Besitzer vielfach dazu, auf schnittfeste Immergrüne zurückzugreifen. Dem Gartenerlebnis tut dies an Ansicht von Kircher Abbruch.

Er plädierte dafür, es auch in kleinen Gärten einer gestaffelten Abpflanzung mit unterschiedlichen Gehölzen den Vorzug zu geben. „Der Gartenbesitzer wird dankbar sein, wenn Sie ihm helfen, eine attraktive Lösung seines Sichtschutzproblems zu finden,“ stimmte er das Plenum ein. Seine Empfehlung ist ein „Galeriewald“ aus einer artenreichen Gehölzmischung. Laubgehölze würden sich dafür im Prinzip wesentlich besser eignen als Nadelgehölze. Das liege an der meist pyramidalen Wuchsform der Koniferen, die einen größeren Platz beanspruche als Büsche und Laubbäume mit Kronen oder trichterförmigen Wuchs.

Der nächste wichtige Hinweis betraf die Staffelung, bei der die höherwachsenden äume zur Gartenmitte hin gepflanzt werden.

Das vermeide zudem Streitigkeit mit dem Nachbarn wegen zu dicht an der Grenze stehender Bäume. Am Zaun bekämen schnellwachsende und früh austreibende Gehölze ihren Platz, in Verbindung mit immergrünen Laubgehölzen, die auch im Winter noch einen gewissen Sichtschutz böten. Dies Abfolgeprinzip lasse sich noch mit niedrig bleibenden Arten ergänzen, die den Raum am Fuß der Sträucher nutzen.

In der Startphase habe sich bei einer solchen Pflanzung in der freien Landschaft bewährt, eine reichliche Auswahl sogenannter dienender Gehölze zu pflanzen. Diese schnellwüchsigen Arten stellten recht schnell die Sichtschutzfunktion sicher, würden später aber von den bestandsbildenden Pflanzen überwachsen und gingen wegen Lichtmangel schließlich ein.

Bei Hausgärten riet Kircher, sich vorher genau zu überlegen, wie die Staffelungen aussehen sol-

len. Das gelte für die Größen, aber auch für Blüten- und Blattschmuck im Jahresverlauf. Da Bäume meistens nur als Einzelexemplare Platz haben, ist es für Kircher selbstverständlich, hier möglichst attraktive Arten auszusuchen. Die blau blühende *Paulownia tomentosa* treibe spät aus und lasse so den übrigen Gehölze unter ihrer Krone zunächst ausreichend Licht für eine gute Entwicklung.

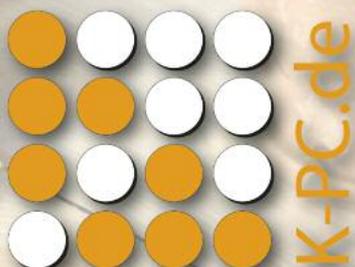
Für die mittlere Etage eigneten sich schattenverträgliche Normal- und Mittelsträucher am besten. Hier sieht Kircher beispielsweise *Lonicera purpusii*, *Ligustrum vulgare*, *Taxus baccata* oder auch *Ribes*. In eine derartige Gestaltung ließen sich auch gut trichterförmig wachsende Großsträucher wie *Laburnum* einbeziehen, wenn sie an der Basis unterpflanzt würden. Bei geschickten Arrangements habe der Betrachter den Eindruck, der Garten ziehe sich in die Weite. Eine Wirkung, auf die viele Gartenliebhaber stolz seien.

Alles für Internet und Print aus einer Hand!

Wir erstellen 3D Filmsequenzen und Einzelbilder zu Ihrem Projekt

Ob zur 3D-Visualisierung Ihrer Bauprojekte, 3D-Präsentation Ihrer Produkte oder 3D-Simulation Ihrer Geschäftsprozesse, mit interaktiven 3D-Techniken machen Sie Ihr Business realistisch erfahrbar.

Weitere Infos unter: www.k-pc.de



AVANT stellt auf der bauma einen gasgetriebenen Multifunktionslader vor

Die AVANT Multifunktionslader waren bisher mit ihren vielfältigen Einsatzmöglichkeiten schon spitze. Zur bauma wird das Arbeitsfeld mit einigen Neuheiten noch einmal erweitert. Vorgestellt wird der AVANT 525 LPG, ein Multifunktionslader, der mit Propangas angetrieben wird. Die 1,2 t schwere Maschine ist somit für den Indoor-Einsatz exzellent ausgerüstet – und

dies mit einer soliden kraftvollen Maschine und Hydraulik, die eine Hubhöhe von bis zu 2,79 m möglich macht. Die maximale Hubkraft beträgt 800 kg. Dieses Paket wird in einem wirklich knapp bemessenen Indoor-Rahmen geliefert. Konkret heißt das, der AVANT 525 LPG ist 2,42 lang, hat eine Breite ab 0,99 m und mit 1,98 m noch nicht einmal 2 m Höhe – ideal geeignet, um in der Bau- oder Industrielogistik tätig zu sein. Dabei entfaltet er seine Leistungskraft ohne Dieselemissionen. Mit einer Motorleistung von 17 kW/23 PS und einer hydraulischen Leistung für den 3.

Steuerkreis für Anbaugeräte von 38 l pro Minute bei 185 bar. Eine sensationelle Neuheit auf dem Multifunktionslader-Markt. Kein Feinstaubausstoß, erhebliche CO₂-Einsparung und Reduzierung der Lärmemission.

Anbau-Personenkorb – geländegängig

Um das Thema Multifunktion noch einmal besonders herauszuheben, bietet AVANT ab sofort für seine Multifunktionslader mit dem LEGUAN 50 einen Personen-Arbeitskorb, der z. B. an einen AVANT 635 angebaut werden

kann und Arbeitshöhen von bis zu 5 m Arbeitshöhe zulässt. Dabei können im Arbeitskorb bis zu 200 kg bewegt werden. Nur ein Maschinist ist nötig, um den LEGUAN 50 zu bewegen. Und da mit den AVANT Multifunktionsladern sowohl auf ebenem Boden als auch im Gelände gefahren und gearbeitet werden kann, ist es also möglich, den LEGUAN 50 Arbeitskorb in Hallen, beim kommunalen Einsatz oder aber für Baumschnittarbeiten im GaLa-Bau-Bereich und bei vielen anderen Einsatzmöglichkeiten zu verwenden.

Hydraulikhammer und mehr
Das Spektrum der Anbaugeräte wird durch weitere AVANT Innovationen erweitert. So werden u.

a. leistungsfähige AVANT Hydraulikhämmer und eine Abbruchschere vorgestellt – beides für den professionellen Einsatzbereich, z. B. bei Altbausanierungen, Entkernung von Gebäuden oder bei Einsätzen im Garten- und Landschaftsbereich, konzipiert.

All dies wird auf der bauma – man darf sagen wieder – auf einem attraktiven Stand präsentiert, zusammen mit den anderen Modellen der großen AVANT Maschinen- und Gerätepalette. Auch der Erfahrungsaustausch und die professionelle Einsatzberatung werden nicht zu kurz kommen.

Sie finden all dies bei AVANT Techno im Freigelände F5 – 502/2.



LEGUAN 50 (Foto: AVANT TECHNO Deutschland GmbH)

KENNWORT: AVANT LEGUAN

TEMPS FORT  Fotos: GETTY IMAGES / Brand X Pictures, ETESIA / H.Parent

Kompaktes Kraftpaket

Der neue Aufsitzmäher Hydro 80-2
Kompakt, leistungsstark, wirtschaftlich.

Ab Frühling in Deutschland in Vorführung.
Weitere Auskünfte erhalten Sie unter www.etesia.com
oder telefonisch unter Telefon 0800 18 28 324 (kostenlos)
oder per Mail an sales-ex@etesia.com

 **ETESIA**

Besser abschneiden



w w w . e t e s i a . c o m

KENNWORT: ETESIA-AUFSITZMÄHER

Gärten bieten Raum für die neue Geselligkeit

Zusammen mit anderen Menschen in kleineren Runden die Freizeit zu verbringen, das sieht Dr. Ulrich Reinhardt von der Stiftung Zukunftsfragen als eine der Haupttendenzen in den kommenden Jahren an.

Diese „Renaissance der Geselligkeit“ sei vor allem ein Ausdruck des Bedürfnisses der Menschen, sich mit anderen auszutauschen und zur Ruhe zu kommen. Das private Umfeld spiele dabei eine wesentliche Rolle. Es biete Rückzugsräume in einer ruhelosen Zeit. Dabei gewinne der fließende Übergang der Lebensräume Drinnen und Draußen weiter an Bedeutung.

Der Begriff „Neue Geselligkeit“ fasst eigentlich verschiedene Strömungen der vergangenen Jahre zusammen. Zu nennen wäre der immer noch spürbare Co-cooning-Trend, der das Rückbesinnen auf die eigenen vier Wände, die Terrasse oder den eigenen Garten beschreibt. „Treffen mit Freunden“ gehört zu den meistgenannten Freizeitbeschäftigungen. Hinzukommt der Wunsch vieler Verbraucher nach kleinen Flucht aus dem hektischen Alltag, die Entschleunigung gepaart mit Genuss.

Als Paradebeispiel dafür gilt das Kochen mit Freunden, das heute nicht mehr nur in der Küche sondern bei schönem Wetter an der mobilen Kochstation im Garten stattfindet. Qualitativ hochwertige Produkte sind gefragt, bei Gartenaustattung, Gartenanlage, Wein und Speisen, wobei der



(Foto: BGL)

echte Genießer zumindest die Kräuter ganz frisch aus dem eigenen Garten schneidet.

Natürlich sind dafür Zeit und Geld notwendig, das vor allem in den älteren Zielgruppen durchaus vorhanden ist. Insofern hätten Wirtschaftszweige mit eher älteren Kunden bessere Zukunftsaussichten. Die Gartenbranche zähle sicher dazu, denn die älteren Bevölkerungsgruppen, Jungsenioren (50-64) und Ruheständler (ab 65) seien überdurchschnittlich häufig im Garten anzutreffen. Zudem verfügten diese Menschen über mehr Freizeit und viele auch über ein hohes frei disponibles Budget.

Als interessante Gruppe kristallisierten sich zunehmend die kinderlosen Ehepaare zwischen 25 und 49 heraus. In der Regel seien sie beruflich sehr stark eingespannt, vielfach der modernen Bürotechnik ausgeliefert, die immer weniger direkte menschliche

Kontakte zulasse, stark anonymisiere. Genau wie bei Singles steigere das den Wunsch nach dem Miteinander mit anderen. Sie entdeckten den Garten oder die Terrasse als Lebensraum und Ausdruck ihres Lebensgefühls.

Negativ mache sich allerdings derzeit die Verunsicherung bemerkbar, die zu einer größeren Sparbereitschaft führe. Die aber betreffe eher die großen Investitionen und weniger die eher kleineren Ausgaben für den Garten. Größere Investitionen würden da schon einmal zurückgestellt, auch die eine oder andere Urlaubsreise gekürzt und dafür lieber in das häusliche Umfeld investiert.

„Wer die ältere Generation nicht als Zielgruppe auf dem Plan hat, der geht an der Zukunft vorbei“, so drastisch formulierte Dr. Ulrich Reinhardt von der Stiftung Zukunftsfragen auf dem IVG-Me-

dientag die Situation, die sich durch die künftige Altersstruktur ergibt. Daran wird sich nach den Aussagen von Reinhardt auch so schnell nichts ändern. „Wir haben die Situation, dass in Deutschland die Frauen im Durchschnitt nur noch 1,32 Kinder bekommen. Wenn sich die Situation deutlich umkehren soll, müssten alle Frauen, die überhaupt Kinder bekommen können, etwa vier Kinder zur Welt bringen.“ Erschwerend komme hinzu, dass die sozial schwächeren Schichten die meisten Kinder bekommen. Am kinderfreundlichsten seien ostdeutsche Frauen ohne Berufsabschluss, während ein Drittel der Abiturientinnen überhaupt keine Kinder mehr bekämen. Für Reinhardt wird daher das große Problem der Zukunft in Deutschland der Streit zwischen kinderlosen Ehepaaren und solchen mit Kindern sein.

Tendenziell stehe seit längerem

fest, dass es zu einer weiteren Polarisierung bei der Bedürfnisbefriedigung kommt. „Bei den Produkten des täglichen Bedarfs wird gespart, um sich auf der anderen Seite etwas gönnen zu können. Als ein Beispiel nannte Reinhardt die Suche nach Billigstflügen in die Metropolen, um dann dort intensiv einzukaufen. Produkte im mittleren Preissegment verlieren weiter an Bedeutung. Das gelte auch für den Garten und die Gartenausstattung, hier aber oft mit einer zeitlichen Komponente. Die Erstausrüstung fällt wegen fehlender Mittel sparsamer aus und die Pflanzen stammen aus dem Baumarkt, während später Grill und Möbel oder die Gestaltung höheren Ansprüchen genügen muss.

Nach wie vor stabil zeige sich der Stellenwert des Gärtners bei den Freizeit- Beschäftigungen. Jeder vierte Deutsche ist im Rahmen seiner Aktivitäten im häuslichen Bereich einmal die Woche im Garten aktiv. Als wichtigste Tätigkeit gelten hier Entspannen, Faulenzen oder etwas mit der Familie unternehmen. Auch wenn es um die Außerhaus-Aktivitäten, also nicht alltägliche Beschäftigungen, geht, zeigt sich der Garten als Konstante. Für etwa 40 Prozent der Menschen steht wenigstens einmal im Monat der Garten im Mittelpunkt des Geschehens. An Spitze dieser Skala die Punkte Freunde treffen und Gesundheit fördern, beides Tätigkeiten, die auch im Garten stattfinden können.

Neben diesen Fakten spiele für die Nutzung des Gartens als Lebenswelt von Morgen die zu beobachtende Renaissance der Geselligkeit eine wichtige Rolle. „Der Wunsch nach Kommunikation und Geselligkeit stirbt auch in einer von elektronischen Medien bestimmten Welt nicht aus,“ ist Reinhardt überzeugt. Diese spiele sich künftig auch häufiger

in einem gepflegten Garten ab. Ältere Menschen legten zudem Wert auf Qualität und Service. Beides müsse stimmen und eröffne Chancen für Marktteilnehmer. Insbesondere die Qualität von Serviceleistungen nehme der anspruchsvolle Kunde immer kritischer unter die Lupe. Er verlange Topleistungen, wenn er gutes Geld ausbebe.

An diese Aussagen schloss das Referat von Landschaftsgärtner Frank Dahl an. Es sei eindeutig feststellbar, dass immer mehr Gartenbesitzer ganz bewusst den Garten als Lebensraum nutzten. Deutlich stärker als früher findet dieses Leben in Ziergärten statt, die Raum und Ambiente dafür bieten. Dahl zitierte aus einer weiteren Umfrage, nach der die größten Gartenfans unter den 50 bis 64 Jährigen zu finden. Rund 9,5 Millionen von ihnen besitzen einen Garten und 85 Prozent können sich ein Leben ohne Garten nicht so richtig vorstellen, möchten nicht mehr darauf verzichten.

80 Prozent dieser Gruppe seien stolz auf ihre Gärten und engagierten sich entsprechend. Das zeige sich dann auch in der Ausgabebereitschaft für den Garten. Sie halten es für wichtig, in den Garten zu investieren. Bei der Zielgruppe 50 bis 64 steht der Garten auf Rang 3 der Bereiche mit hoher Ausgabebereitschaft, bei den 35 bis 49 Jährigen nur auf Rang 6. Jeder vierte Gartenbesitzer zwischen 50 und 64 besitzt beispielsweise hochwertige Gartenmöbel. Jeder fünfte von ihnen gibt mehr als 250 Euro im Jahr für den Garten aus. Weitere 47 Prozent investieren zwischen 100 und 250 Euro.

Zunehmend, so Dahl weiter, zeige sich die Wertschätzung einer gepflegten Gartenanlage auch beim Verkauf von Immobilien. Dahl verwies auf den aus den USA kommenden Trend des „Ho-

me-Staging“, dem Inszenieren des Eigenheims vor dem Verkauf. Ursprünglich waren es die Innenräume, die so auf Vordermann gebracht wurden, heute gehört auch die Gartenanlage mit dazu. Ziel des Unterfangens ist es natürlich, einen höheren Preis zu erzielen oder das Objekt in einem immer größer werdenden Angebot überhaupt schmackhaft zu machen und schneller zu verkaufen. Bis zu 15 Prozent Wertsteigerung sind nach Aussagen von Dahl zu erzielen. Nach den USA habe Home Staging den britischen und jetzt den skandinavischen Markt erobert. Um Stockholm herum würden bereits 70 Prozent der Häuser aufgepeppt, um besser und schneller einen

Käufer zu finden. In Deutschland ist diese Bewegung noch jung. Im Januar 2010 hat sich aber bereits die Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign gegründet, um im Sinne der Qualitätssicherung und Ausbildung tätig zu werden.

Der Garten- und Landschaftsbau erwartet hier einen neuen Ansatz für die Gartenrenovierung. Qualitativ hochwertige und gepflegte Gartenanlagen steigern den Immobilienwert. Insofern kann es sich durchaus rechnen, vor dem Verkauf, den Garten durch einen Fachbetrieb auf Vordermann zu bringen und dabei eventuell fehlende Trendelemente wie Wasser oder Licht zu ergänzen.

FORTSETZUNG AUF SEITE 26 →

Multifunktionsradlader



MULTI ONE

Technology in the future

Eigengewicht von
390kg - 2.600kg
5 Serien / 15 Modelle

Einer für Alles!
1.000 und Eine Einsatzmöglichkeit





CSF srl
36040 Grumolo (VI) Italien
Office Deutschland
89415 Lauingen
tel. 09072/702858

office.deutschland@multione-csf.com
www.multione-csf.com

KENNWORT: CSF

Mit Freude im eigenen Garten zuhause

Von je 100 Befragten beschäftigen sich mindestens einmal pro Woche im Garten:



Quelle: BAT-Stiftung für Zukunftsfragen

© IVG Medientag Garten



weise der Garten für den Designfreund. Klare Linien und edle Formen passen zu einem geometrischen Garten, der repräsentativ und elegant die Nutzer begrüßt. Klare Strukturen dominieren, ausgesuchte, aufeinander abgestimmte Materialien und Pflanzen prägen das Bild. Auf üppiges Wachstum und opulente Fülle setzt hingegen der Garten für den Genießer. Seine Grundaussage ist farbenfroh und heiter mit einem bunten Gemisch von Farben und Formen. Ein Garten zum Leben und Wohlfühlen.

Der Ästhet hingegen inszeniert seinen Garten mit ausgesuchten Einzelstücken. Er setzt Licht und Wasser ein, um besondere Highlights herauszuarbeiten. Garten und Wohnung bilden eine Einheit mit intimen Räumen. Überall spielt die emotionale Ebene eine große Rolle.

Fehlt noch der Garten für den Naturmenschen, der eine naturnahe Gestaltung liebt. Für ihn eröffnet das Naturerlebnis die Tür zu spannenden und beruhigenden Beobachtungen. Er ist fasziniert von der natürlichen Idylle. Vögel, Insekten, die Stimmen der Natur sind für diese Menschen Gartenlebnis pur.

Zu den unterschiedlichen Gartentypen muss es die passende Ausstattung geben. Dabei steht fest, dass unter allen Typen Besitzer zu finden sind, die Wert auf gute Qualität und besten Service legen. In die-

Gepflegte Gärten – wertvolle Immobilien



• „Home Staging“ als Wahrnehmungshilfe individueller Bedürfnisse

führt Gartentyp und Lebensstil zusammen

verkürzt Verkaufszeit um bis zu 50 %

• Häuser mit gepflegtem Garten ermöglichen Verkaufspreissteigerungen bis zu 15 %

© IVG Medientag Garten



Bei der Renovierung und bei Neuanlagen zeige sich, so Dahl weiter, oft eine große Unsicherheit beim Kunden, in welche Richtung er seinen Garten gestalten möch-

te. Die Gärtner von Eden wollen dieser mit vier Gartentypen entgegenwirken. Die Gartentypen sollen Sicherheit bieten und vor allem Begrifflichkeiten eindeuti-

ger klären und strukturieren. „Oft reden wir aneinander vorbei, weil unter „reduziert“ jeder etwas anderes versteht.“ Auf wenige Elemente reduziert ist beispiels-

ser Hinsicht sind sich Designfreunde und Naturmenschen durchaus ähnlich.

Der Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau (BGL) bestätigte im Rahmen seiner Jahrespressekonferenz in Bonn den Trend zu Investitionen in die eigene grüne „Wohlfühloase“. Für BGL-Präsident Hannsjürgen Redeker ist zudem klar ablesbar, dass sich immer mehr Gartenfreunde ihren Privatgarten von Experten für Garten und Landschaft professionell gestalten und dann auch fachgerecht pflegen lassen, statt selbst Hand

anzulegen. Der Privatgarten-Bereich sei weiterhin das stärkste Marktsegment mit einem seit Jahren kontinuierlichen Aufwärtstrend. Der Marktanteil liegt jetzt über 51 Prozent.

Die Hinwendung zum Garten haben auch verschiedene Meinungsforschungsinstitute bei Umfragen ermittelt. So zitiert der BGL beispielsweise das Zukunftsinstitut in Kelkheim, für das der Garten „zu einem wichtigen Offline-Trend geworden“ ist. Im zunehmend durch die Vielzahl der Kommunikationskanäle beschleunigten Alltag wachse

der Wunsch nach Offline-Zeiten. „Slow living“ nennt es das Zukunftsinstitut und spricht von Balance und dem Bedürfnis der Menschen, sich zu finden. Dabei steige die Bedeutung des Gartens als „Ort der Betätigung, aber auch der Entspannung durch Tun und Lassen, als Ort der Stille und Ruhe, aber auch der Geselligkeit sowie der Kreativität und Gestaltung und schließlich der Natur“.

Eine repräsentative Umfrage des Meinungsforschungsinstitutes TNS Emnid von Ende Januar 2010 bestätigte zudem, dass der Gar-

ten als grünes Wohnzimmer bei der Krise außen vor geblieben ist. Die Menschen investierten weiter in ein grünes Umfeld. Auf die Frage „Suchen Sie in der Krise vermehrt Entspannung zuhause und verbringen Ihre Freizeit in Heim und Garten?“ antworteten 88 Prozent der 1.000 vom Institut TNS Emnid Befragten mit „Ja“. Zu Gunsten der eigenen Wohlfühloase, so ermittelten die Meinungsforscher, sparten knapp die Hälfte der Deutschen hingegen bei Besuchen in Restaurants oder von kulturellen und Sportveranstaltungen sowie Urlaubsreisen.

KENNWORT: PROFI-RASENMÄHER

GUTER SCHNITT FÜR PROFIS

Die Serie **7**

Arbeiten ohne Ermüdung:
Antivibrations-Elemente zwischen Motor und Gehäuse.

Robustes Fahrwerk für lange Lebensdauer:
Starke Achsen, stabile Achsbolzen, Räder mit Alu-Felgen.

Holm höhenverstellbar und schwenkbar:
Für komfortables Mähen entlang von Zäunen und Hindernissen.

Stahlhart im Nehmen – Kurbelwellenschutz:
Kurbelwellenabstützung, Alu-Gehäuse innen mit Stahlblechring.

Robust, zuverlässig und professionell ausgestattet: Die Profi-Rasenmäher der Serie 7 sind die richtigen Partner für gewerbliche Rasenpflege. Mit 48 und 53 cm Schnittbreite, Messer-Brems-Kupplung sowie mit zentraler Schnitthöhenverstellung. Jetzt exklusiv Probe fahren beim VIKING Fachhändler. Den VIKING Fachhändler in Ihrer Nähe nennen wir Ihnen gerne telefonisch unter 0180-3671243 (bundesweit 9 Cent/Minute aus dem deutschen Festnetz, max. 42 Cent/Minute bei Anrufen aus dem deutschen Mobilfunknetz) oder im Internet-Händler-Verzeichnis unter www.stihl.de

VIKING ist ein Unternehmen der STIHL Gruppe.

VIKING®

Jetzt erhältlich – der STIHL Katalog 2010:

Wegweisende Neuheiten und bewährte Technik

Innovation trifft Erfahrung: Im Katalog für 2010 wartet STIHL wieder mit wegweisenden Neuheiten für Land- und Forstwirtschaft, Bau, Grünpflege und Reinigung auf.

Ein Highlight ist die neue Motorsäge STIHL MS 441 C-M, die dank vollelektronischem Motormanagement für immer optimale Leistung sorgt. Ebenfalls neue Maßstäbe setzen die Motorsägen STIHL MS 311 und MS 391, die Akku-Heckenscheren STIHL HSA 65 und HSA 85, die Profi-Spritzeinrichtung für Hochdruckreiniger, die Sprühgeräte STIHL SR 430 und SR 450 sowie die Handspritzgeräte STIHL SG 10 und SG 20.



Informativ und übersichtlich: Der Katalog 2010 präsentiert auf 260 Seiten das gesamte STIHL Sortiment. Er ist ab sofort im Fachhandel erhältlich. (Foto: STIHL)

Mit dem Waldarbeitsanzug STIHL ECONOMY PLUS und vielen weiteren Funktionstextilien wurde zudem das Sortiment an persönlicher Schutzausstattung weiter ausgebaut.

Der Name STIHL steht seit Jahrzehnten für Leistung, Qualität

und zukunfts-gewandte Technologie. Ein Anspruch, den der wiederum um 16 Seiten erweiterte, nunmehr 260 Seiten starke Produktkatalog für das Jahr 2010 widerspiegelt. Der Leser erhält einen Überblick über das umfassende Motorsägenprogramm sowie das stetig wachsende Produktsortiment für Land- und Forstwirtschaft, Garten- und Landschaftsbau, Bau-gewerbe, Reinigungsarbeiten und private Arbeiten rund um Haus und Garten.

kommt, hat STIHL seinen Anspruch als Innovationsführer im Motorsägenbereich erneut unter Beweis gestellt.

Das vollelektronische Motormanagement regelt in jedem Betriebszustand den Zündzeitpunkt und die Kraftstoffdosierung. Immer optimale Motorleistung, konstante Höchstdrehzahl und bestes Beschleunigungsverhalten sind dadurch sichergestellt. Durchzugsstark und kraftvoll dank eines hohen Drehmoments über einen weiten Drehzahlbereich sind auch die Motorsägen STIHL MS 311 und MS 391. Sie sind speziell für den Einsatz bei Bestandspflege, Handwerksarbeiten, dem Brennholzsägen und der Holzernte in mittelstarkem Holz konzipiert.

Dass Mobilität und elektrischer Antrieb zusammenpassen, zeigen die neuen Akku-Heckenscheren STIHL HSA 65 und HSA 85. Sie bringen volle Leistung ohne Kabel und eignen sich be-

sonders für den Einsatz in lärm-sensiblen Bereichen.

Für die stetige Weiterentwicklung der STIHL Produkte steht die neue Profi-Spritzeinrichtung, mit denen ab sofort alle Hochdruckreiniger für den professionellen Einsatz ausgestattet werden. Sie ermöglicht ein noch kräfteschonenderes Arbeiten. Weitere Neuheiten sind die Sprühgeräte STIHL SR 430 und SR 450, die mit 14,5 Metern Reichweite einen neuen Weitenrekord aufstellen.

Gut strukturierter Überblick

Der Katalog 2010 überzeugt durch seinen klar strukturierten Aufbau. Die tabellarische Darstellung der technischen Daten mit Preisangaben erlaubt einen guten Überblick und macht das Vergleichen der Geräte untereinander leicht. Der STIHL Katalog 2010 ist ab sofort im Fachhandel erhältlich.

KERSTEN

Frühjahrsedition

Gratis dazu: Elektrostart für B&S Motor HF 700



KERSTEN Vollhydraulische Bodenfräse HF 700 mit 11,8 kW (16 PS) B&S Motor

Aktion bis Ende April
€ 7917,- inkl. MwSt. u. Fracht

- Arbeitsbreite 70 cm
- Bereifung 16x6,5-8 Stollenprofil
- höhenverstellbarer Führungsholm
- links- und rechtsdrehende Fräswelle
- Überlastsicherung für Fräse und Fahrtrieb

KERSTEN Maschinen GmbH
Empeler Straße 95 · D-46459 Rees
Telefon (0 28 51) 92 34-10 · Fax 92 34-44
www.kersten-maschinen.de · verkauf@kersten-maschinen.de

KENNWORT: BODENFRÄSE HF 700

KENNWORT: STIHL-KATALOG

Humbaur Baumaschinentransporter (HS 303016) – belastbar und reparaturfreundlich

Mit dem neuen HS hat Humbaur sein breites Anhänger-sortiment um einen durch seine selbsttragende Rahmen-/Bordwand-Konstruktion extrem belastbaren und im Tauchbad feuerverzinkten Transporter für leichte Baumaschinen erweitert.

Den neuen HS gibt es in drei verschiedenen Tonnagen, von 2,5 t bis 3,5 t zulässigem Gesamtgewicht, und mit je zwei unterschiedlichen Innenmaßen, 3000 x 1600 x 350 mm oder 3750 x 1850 x 350 mm. Der auf der Bauma ausstellte Baumaschinentransporter HS 303016 hat ein Innenmaß von 3000 x 1600 x 350 mm und ein zulässiges Gesamtgewicht von 3 t. Die Nutzlast beträgt rund 2,36 t. Der Tandem-Anhänger mit einer niedrigen Ladehöhe von lediglich 460 mm ist mit 14-Zoll-Qualitätsrädern bereift. Die massive, selbsttragende Bordwand-Konstruktion besteht aus im Tauchbad feuerverzinktem 4 mm starkem Stahl und hält somit höchsten Beanspruchungen stand.

Darüber hinaus sind die verstärkten Blechkotflügel begehbar. Maximale Sicherheit bei der Verladung gewährleisten die extrem belastbaren und rutschsicheren Auffahrampen mit integrierten verstellbaren Stützen. Damit sich die Ladung für den Transport bestmöglich sichern lässt, befinden sich im Boden-Rahmenprofil serienmäßig acht (3000 mm L) bzw. 10 (3750 mm L) Zurringe. Auch bei der Beleuchtung wurde Wert auf höchste Qualität und Langlebigkeit gelegt. So sind die hochwertigen Rückleuchten zum Beispiel geschützt im Metallgehäuse integriert. Ein weiterer großer Vorteil des neuen Baumaschinentransporters HS ist der gebolzte Fahrzeugaufbau. Im Falle einer Beschädigung lassen sich die einzelnen, ausschließlich

im Tauchbad feuerverzinkten Komponenten von einander lösen und im Bedarfsfall kostengünstig austauschen. Einfach und bequem können die Kunden den Anhänger auch über die Seiten besteigen. Die begehbaren verstärkten Blechkotflügel bieten ihm hierfür den notwendigen Boden.

Atrium zwischen den Hallen A1 und B1

Im Atrium zeigt Humbaur eine weitere Variante des HS mit 3,5 t zulässigem Gesamtgewicht, bei einer Nutzlastkapazität von rund 2,36 t. Der HS 353718 hat allerdings eine größere Ladefläche als die Variante auf dem Stand. Das Innenmaß beträgt 3750 mm x 1850 mm. Die Bordwände haben eine Höhe von 350 mm. Die Gesamtmaße liegen bei 5884 mm x 2390 mm x 2138 mm. Die Ladehöhe beläuft sich auf gerade mal 470 mm und der Auffahrwinkel beträgt 15°. Hier wird das Beladen zum Kinderspiel. Im Übrigen weist der HS 353718 die gleichen Produktvorteile auf, wie die gesamte Humbaur Tandem Tieflader Familie HS.



(Foto: Humbaur)



ALL IN ONE!

bauma
 Freigelände
 F5-502/2

NUTZEN SIE IHRE VORTEILE

Über **100 Anbaugeräte** für unsere Multifunktionslader bieten Ihnen die ideale Maschine für den professionellen Ganzjahreseinsatz.

6 Serien / 12 Modelle
 Eigengewicht von 590 kg–1.750 kg
 Hubkraft: 350 kg–1.400 kg
 Zusatzhydraulik: 23–70 l/min

AVANT TECNO Deutschland GmbH
 Max-Planck-Straße 3
 64859 Eppertshausen
 Tel. 06071/980655

www.avanttechno.de

MADE IN FINLAND

da geht immer was!

bauma 2010 erwartet historischen Höchststand

Zur 29. bauma, Internationale Fachmesse für Baumaschinen, Baustoffmaschinen, Bergbaumaschinen, Baufahrzeuge und Baugeräte, wird eine neue Rekordmarke bei der Ausstellerzahl erreicht werden. 3.150 Aussteller aus 53 Ländern bauen derzeit auf der 555.000 Quadratmeter großen Ausstellungsfläche ihre Stände und Exponate auf.

Zur Vorveranstaltung 2007, die bislang in der mehr als 50-jährigen Historie der Messe als Rekordbauma galt, waren auf einer komplett ausgebuchten Fläche von 540.000 Quadratmetern insgesamt 3.002 Aussteller aus 49 Ländern gezählt worden. Somit werden in der Bilanz der bauma 2010

vier Ausstellerländer und 148 Aussteller mehr stehen als bei der letzten Messeausgabe.

Exzellenter Buchungsstand bereits im globalen Krisenjahr 2009 – Hoffnung der Branche auf Stimmungswende nach der bauma

Dieses hohe Interesse an einer Beteiligung bei der Weltleitmesse für die Baumaschinenbranche hatte sich bereits im März 2009, dem offiziellen Anmeldeschluss, abgezeichnet. Mit einer Flächenerweiterung im Freigelände und dem Bau von zwei temporären Hallen hatte die Messe München als Veranstalter der bauma bereits damals auf die hohe Nachfrage reagiert. „Besonders aus asiatischen Märkten und der Türkei, aber auch aus Indien, dem Partnerland der

bauma 2010, waren die Anfragen so hoch wie nie zuvor. Damit spiegelt die bauma die globalen, konjunkturellen Entwicklungen in der Branche im Jahr 2009 und 2010 wider“, sagte Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe München.

Nach Angaben des VDMA, Verband deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V., der langjähriger, ideeller Träger der Veranstaltung ist, setzt die Branche neben ihren Stammmärkten in Europa vor allem auf die Wachstumsregion Ferner Osten, allen voran China und Indien. „Wir sind überzeugt, dass auch die bauma die Stimmungswende forcieren wird“, so Dr. Christof Kemmann, Vorsitzender des



Fachverbandes Baumaschinen- und Baustoffmaschinen im VDMA, wörtlich. Aufgrund der langen Frostperiode im Winter wurde die Aufbauphase zur bauma 2010, die für einzelne Aussteller schon im Herbst 2009 auf dem Freigelände begonnen hatte, erschwert. Daher nutzten viele Aussteller auch die vergangenen Osterfeiertage zum Aufbau.

Die bauma findet alle drei Jahre statt und öffnet vom 19. bis 25. April 2010 in München zum 29. Mal ihre Pforten. www.bauma.de



- Baugeräte und -werkzeuge, Baustelleneinrichtungen, Schalungen, Gerüste, Schalungszubehör
- Maschinen und Anlagen zur Herstellung zement-, kalk- und gipsgebundener Bauelemente und zur Bearbeitung von Naturwerkstein, Betonaufbereitung, Baustoffprüfsysteme
- Erd-, Straßen-, Stollen- und Tunnelbaumaschinen, Baufahrzeuge, Hebezeuge
- MINING mit bauma Forum
- Maschinen und Anlagen für die Betonstahlbearbeitung
- Maschinen und Anlagen für die Zement-, Kalk-, Gips-, Sand-, Ton-, Kies- und Schotterindustrie, Baustoffrecycling
- Antriebstechnik, Fluidtechnik, Ausrüstungen und Verschleißteile für Baumaschinen und -fahrzeuge, Baupumpen
- Freigelände

Niedersächsische Landesforsten beenden Wertholzsaision 2010

Die Wertholzsaision in den niedersächsischen Wäldern ist mit der letzten Versteigerung „Eiche zwischen Ems und Elbe“ zu Ende gegangen.

Rund 3000 Kubikmeter Wertholz aus dem Niedersächsischen Landeswald wurden auf mehreren zentralen Lagerplätzen in Niedersachsen versteigert, dabei erzielten die Niedersächsischen Landesforsten einen Umsatz von rund 950.000 EURO.

„Das Ergebnis unserer Submissionen wertvoller Laub- und Nadelhölzer 2010 kann sich sehen lassen“, betonte Klaus Jänich, Vi-



(Foto: Niedersächsische Landesforsten)

zepräsident der Niedersächsischen Landesforsten und zuständiger Abteilungsleiter für den Bereich Produktion und Markt.

„Wir freuen uns natürlich über die sehr guten Preise und die damit verbundene Wertschätzung der Spitzenqualitäten aus unseren Wäldern. Durch ein knapperes Angebot von Eichenholz, stieg der Preis für diese Baumart zum Ende der Saison noch einmal kräftig an und sorgte mit einem Durchschnittspreis von 378€ je Kubikmeter beim letzten Versteigerungstermin für gute Ergebnisse.“

Besonders erfreulich sind die deutlichen Preissteigerungen bei der Baumart Esche. Neben der bekannten Verwendung im Säge- und Furnierbereich findet diese Baumart, neben der Buche, immer häufiger Verwendung als so genanntes Thermoholz. Um Holz widerstandsfähig gegen Feuchtigkeit zu machen, wird es mittels Spezialwärmebehandlung für etwa 3 Tage auf bis zu 210 °C er-

wärmt. Durch diese "Thermobehandlung" werden die physikalischen Eigenschaften und die innere Struktur des Holzes nachhaltig verändert, so dass es so-

gar als Ersatz für Tropenholz Verwendung finden kann z.B. als Terrassendiele, Fassaden- oder Fensterholz oder im Sauna- oder Sanitärbereich.

Die Versteigerungen sind, obwohl hier nur etwa ein Prozent der gesamten Holzernntemenge in den Landesforsten angeboten wird, ein sehr wichtiges Barometer für die Entwicklungen an den Holzmärkten und eine Richtschnur für die Preisfindung beim Freihandverkauf. Die jetzt erzielten Ergebnisse lassen für die im Herbst 2010 wieder beginnende Erntesaision stabile Preise und im Laubholzbereich auch weiter steigende Preise erwarten.

Ihr Ausrüster
www.freeworker.de
Online-Shop
free worker
BAUMPFLAGE-FACHHANDEL
Gründerkollaboration 09105 - 27 27 27

KENNWORT: BAUMPFLAGE

ATLAS Teamwork
SEHEN, WO'S LANGGEHT.
SEHEN SIE TECHNIK, DIE ETWAS BEWEGT. Auf schwierigem Terrain ebenso wie in schwierigen Zeiten. Erleben Sie das aktuelle Programm der ATLAS Radlader und ATLAS Walzenzüge.
ATLAS Teamwork live
Bauma 2010
F8 802/1
ATLAS WEYHAUSEN
F. Weyhausen GmbH & Co. KG · Visbeker Straße 35
27793 Wildeshausen · www.radlader.com

KENNWORT: ATLAS WEYHAUSEN

multicarKompakte Geräteträger
und Transporter

Multistark

**Straße oder Gelände.
Ihr Multicar ist bereit.**

- ✓ Kompakt und wendig und ideal für enge Baustellen und Wohngebiete
- ✓ Hohe Nutzlast für Stückgut und Anbaugeräte
- ✓ Geländefähig durch torsionsfähigen Stahlrahmen
- ✓ Gute Traktion durch Allrad

Ein Multicar ist an 365 Tagen im Jahr für Sie im Einsatz. Auch in ausgewiesenen Umweltzonen. Entdecken Sie **Multiflexibilität**.

Multicar, Zweigwerk der Hako-Werke GmbH
D-99880 Waltershausen
☎+49 (0)3622-640-0
info@multicar.de
www.multicar.de

New Holland-Serviceleistungen: Sicherheit für den Kunden

Mit seinem umfassenden Serviceangebot möchte New Holland seinen Kunden ein Maximum an Sicherheit bieten und dazu beitragen, dass der Kunde den größtmöglichen Nutzen aus seinen Maschinen ziehen kann. Vom Augenblick der Kaufentscheidung an steht New Holland dem Kunden zur Seite und berät ihn, um sicherzustellen, dass der Kunde die für ihn optimale Investition tätigt.

Diese Unterstützung setzt sich während der gesamten Lebensdauer der Maschine fort: Mit der Hilfe von New Holland kann der Kunde seinen Maschinenbestand besser verwalten, seine Betriebskosten senken, seine Produktivität steigern und seinen Maschinen einen möglichst hohen Wiederverkaufswert sichern. Das Servicekonzept von New Holland beginnt bereits bei den finanziellen Aspekten des Maschinenkaufs und -betriebs und umfasst maßgeschneiderte Finanzierungspakete ebenso wie eine erweiterte Garantie.

Die Finanzierungspakete, entwickelt von CNH Capital, lassen sich genau auf den Bedarf des Kunden abstimmen. Nach über 50 Jahren fachlicher Erfahrung in der Finanzierung von Maschinen kennt CNH Capital die Branche und die geschäftlichen Gegebenheiten beim Kunden und kann sicherstellen, dass eine so bedeutende Investition wie die in eine neue Maschine zum Cashflow- und Bilanzmanagement des Kunden passt. Bei Service Plus, unserer erweiterten Garantie, lassen sich die Garantiekosten im Voraus festlegen, so dass der Kunde seine Betriebskosten genau planen und auf seine finanzielle Situati-

*(Foto: New Holland Construction GmbH)*

on abstimmen kann. Die erweiterte Garantie wird in zwei Formen angeboten: Service Plus und Service Plus Powertrain. So kann der Kunde auswählen, welcher Leistungsumfang am besten zu seinem betrieblichen und geschäftlichen Bedarf passt.

Das Servicekonzept von New Holland findet seine Fortsetzung im operativen Bereich: Der Kunde soll seine Maschinen bestmöglich nutzen können und es sollen ihm dabei möglichst geringe Betriebskosten entstehen.

Während der kommenden internationalen Fachmesse Bauma 2010 bietet New Holland seinen Kunden Serviceverträge zu besonders günstigen Konditionen an. Dazu kommen Sonderaktionen zur erweiterten Garantie Service Plus und den Programmen für geplante Wartungen - alles Möglichkeiten für den Kunden, den Wert seiner Investitionen in New Holland-Maschinen noch weiter zu steigern.

KENNWORT: NEW HOLLAND

← KENNWORT: MULTICAR-FUMO

BGL: Kommunen sollen öffentliches Grün, Sport- und Spielplätze nicht vernachlässigen

Trotz Konjunkturpaket II wenig Aussicht auf mehr öffentliche Aufträge

Auf Länderebene und in vielen Kommunen regiert nicht erst seit der Finanzkrise der Rotstift. „Sparmaßnahmen sind zwar notwendig, aber wir wissen auch: Sparen am falschen Platz kommt einen oft erst recht teuer zu stehen – das gilt nicht zuletzt im Bereich des öffentlichen Grüns“, so Hanns-Jürgen Redeker.

Der Präsident des Bundesverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e. V. (BGL) blickt aus GaLaBau-Sicht keineswegs euphorisch, sondern eher abwartend auf die weitere Entwicklung im Marktsegment der öffentlichen Auftraggeber. Redeker: „Der Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau konnte vom Konjunkturpaket II im vergangenen Jahr nicht maßgeblich profitieren. Wir erwarten davon auch für 2010 keine Wunder.“

Der BGL-Präsident erklärte: „Allgemein wird damit gerechnet, dass die Abwicklung von Projekten aus den Konjunkturprogrammen in diesem Jahr ihren Höhepunkt erreichen

wird. Von den Konjunkturpaketen I und II ging zwar für die gesamte Bauwirtschaft eine stimulierende Wirkung auf den Umsatz aus, wovon der Bereich ‚Öffentlicher Bau‘ mit rund fünf Milliarden Euro profitieren konnte. Doch der Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau konnte daraus längst nicht in diesem Maße Vorteile ziehen.“

Redeker wies darauf hin, bei den öffentlichen Auftraggebern sei der Umsatzanteil von 18,74 Prozent in 2008 auf 17,61 Prozent in 2009 gesunken. „Auch wenn es den Bundesländern und Kommunen möglich ist, mit dem ihnen zur Verfügung gestellten Geld auch in Außenanlagen sowie grüne Spiel- und Sportplätze zu investieren, haben die Verantwortlichen offenbar vor allem andere Prioritäten gesetzt“, so der BGL-Präsident. Dabei seien attraktive Sport- und Spielplätze aber gerade für die Entwicklung der jungen Generation von großer Bedeutung.

Mit Blick auf die Zukunft zeigte Redeker auf: „Aus dem Konjunkturpaket II stehen Ländern

und Kommunen insgesamt 13,3 Milliarden Euro für Investitionen in den Jahren 2009 bis 2011 zur Verfügung. Die Summe der Investi-

tionen von Ländern und Kommunen muss im Zeitraum von 2009 bis 2011 um den beanspruchten Förderbetrag größer sein als die Investitionen der Jahre 2006 bis 2008. Wenn das Zusätzlichkeitskriterium der Investitionsmittel wie vom Bundesrat am 12. Februar 2010 beschlossen (vom Bundestag noch nicht entschieden) aber aufgeweicht werden sollte, werden höchstwahrscheinlich ohnehin vorgesehene Investitionsvorhaben als zusätzliche Projekte deklariert. Dies würde das Ziel der Konjunkturpakete konterkarieren.“ Sein Appell: „Hier ist der Bundestag gefordert, verantwortungsvoll zu handeln und dem Bundesratsbeschluss nicht zu folgen.“



QUALITÄT UND VIELFALT

HUMBAUR

Competence in Trailers

...überzeugen Sie sich auf der Bauma 2010 von unserer umfangreichen Produktpalette – auch im PKW-Anhängerbereich bis 3,5t haben wir einiges zu bieten!

Neugierig? Dann seien Sie vom 19.04.10 – 25.04.10 live mit dabei!



BESUCHEN SIE UNS!

bauma 2010 19.04.10 – 25.04.10
MESSE MÜNCHEN

FREIGELÄNDE NORD,
STAND N 825/5

UND ATRIUM EINGANG WEST
ZWISCHEN A1/B1

Abbildungen ähnlich/
können Sonderausstattung enthalten

Humbaur GmbH • Mercedesring 1 • 86368 Gersthofen • GERMANY • www.humbaur.com

KENNWORT: HUMBAUR

Kompaktbagger mit Mehrwert

Der Generalimporteur W. Schäfer, Mannheim fährt nicht auf der Billigschiene, sondern bietet mit seinen Takeuchi Kompaktbaggern Maschinen auf einer hohen Qualitätsstufe an.

Die Modelle TB 108 bis TB 1140 in den Klassen von 0,8 bis 14 t sind nicht nur hervorragende Konstruktionen, die mit wirklich bemerkenswert guter Qualität gefertigt sind. Um die Einsatzvielfalt dieser Kompaktbaggerreihen zu erhöhen, sind sie dafür vorbereitet, dass sie ohne bemerkenswerten Aufwand mit dem Drehmotor Powertilt und einem hydraulischen Schnellwechselsystem ausgerüstet und somit perfektioniert werden können.

Serienmäßig Drehmotor und Schnellwechsler und Zusatzkreisläufe

Serienmäßig sind diese sogar schon in den Modellen der 200-Serie, 228, 235 und 250, eingebaut. Dadurch sind viele Einsatzmöglichkeiten vorhanden, die ansonsten nicht nutzbar wären. Der Powertilt macht das Anbaugerät beweglich. Er kann den Tieflöffel, einen Abbruchhammer oder ein anderes An-

baugerät um 2 x 87° horizontal und vertikal (3D) schwenken. Man kann, ein wenig übertrieben ausgedrückt, um die Ecke arbeiten. Um die Effektivität noch zu steigern, sind die Takeuchi Kompaktbagger mit einem hydraulischen Schnellwechselsystem für Anbaugeräte ausgerüstet. Nur der richtige Löffel, Hammer usw. passend zur anstehenden Aufgabe bringt auch effektiven Einsatznutzen. Deshalb bietet der Takeuchi Generalimporteur Schäfer, Mannheim diese effektive Verbindung von Drehmotor und Schnellwechselsystem durchgängig an.

Obwohl mit Powertilt und hydraulischem Schnellwechsler bereits drei Hydraulikleitungen belegt sind, hat Schäfer an seinen Takeuchi Baggern noch zwei doppelt wirkende Zusatzkreisläufe zur freien Belegung. Es ist also möglich, einen Mehrzweck- oder Sortiergreifer oder Pendelgreifer zusätzlich anzuschließen. Ein weiterer Vorteil ist, dass diese Zusatzkreisläufe proportional angesteuert werden. Das hat den wirklich spürbaren Effekt, dass zum einen eine sanfte, zum anderen eine außerordentlich präzise Steuerung der Anbauwerkzeuge ermöglicht wird.

Taklock Schnellkupplungssystem

Ein weiteres Problem lösen die Experten von Schäfer mit dem Taklock. Dieses Schnellkupplungssystem



Das Taklock Schnellkupplungssystem macht das Verbinden der Hydraulikleitungen leicht. (Foto: Wilhelm Schäfer GmbH)

für Hydraulikverbindungen macht es möglich, Abbruchhammer, Schachtgreifer, Grabenräumwanne, Verdichterplatte, Erdbohrgerät oder anderes sofort, innerhalb von Sekunden, mit dem Hydrauliksystem der Maschine zu verbinden. In der Praxis hat man häufig das Problem, dass die Hydraulikleitungen in den Anbaugeräten noch so stark unter Druck stehen, dass ein Kuppeln nicht möglich ist. Oftmals wird dann mit brachialer Gewalt versucht, hier entweder den Druck abzulassen oder aber zu kuppeln. Beschädigungen oder Ölverschmutzungen sind die Folge. Mit dem Taklock System ist es möglich, innerhalb von ganz wenigen Se-

kunden auch unter Druck stehende Anbaugeräte mit der Maschine zu verbinden, ohne großen Kraftaufwand. Der

Durchfluss geht von 0 bis 90 l/min pro Sektion – also geeignet für Takeuchi Bagger von 1,5 bis 8 t. Auf der bauma kann man die beschriebenen Techniken, die wirklich Mehrwert für Ihren Kompaktbagger bieten, in der Praxis erleben.

Takeuchi Neuheiten bei Schäfer - 16 t Mobilbagger - Elektrobagger

Schäfer stellt auch zwei komplette Neuheiten von Takeuchi vor. So wird u. a. der kompakte Mobilbagger TB 1160W, eine Maschine in der 16 t Klasse, gezeigt. Hochinteressant ist der Takeuchi Elektrobagger TB 117E, eine Maschine mit Akkubetrieb.

KENNWORT: KOMPAKTBAGGER

Zisternen - Fässer Streugutbehälter
SPEIDEL

Jetzt Angebot/Prospekt anfordern!

Speidel Tank- und Behälterbau GmbH
Tel.: 07473 9462-0 · Fax: 07473 9462-99
www.speidel-behaelter.de
verkauf@speidel-behaelter.de

KENNWORT: SPEIDEL-ZISTERNEN

Aussieben von Tennenflächen?
Kein Problem mit dem **STONEX** SRG 2...

Stonex GmbH • Sperlichstrasse 73
48151 Münster
Tel.: 0 251 / 6209267
Fax: 0 251 / 6209269
mobil: 0179 / 3263319

KENNWORT: AUSSIEBEN

Der schmalste Knickloader seiner Größe!
Wendig und mit 16 Zubehörs erleichtert der „Fiori“ Miniknickloader die Arbeit!

24,8 PS Kubota Diesel Motor! ML700 Schaufel 76/96 cm. ML1200 Schaufel 100cm trägt bis zu 700KG! ML 700 Messegerät VK 15.000,- EUR NUR 11900,- EUR +19% MWST. ML1200 Messegerät VK 20.000,- EUR NUR 14500,- EUR + 19% MWST. BAUMA 19-25.04.2010

HALLE B5 ST205 Anthöfer Generalagentur für Nordeuropa und Mitarbeiter im Fiori Konzern 0251/1334873-0 Fax-19 winfried.anthoefert@t-online.de - www.wianta.de

KENNWORT: ANTHÖFER

Multicar FUMO Carrier beseitigt Schlaglöcher

Der Schnee geht. Die Schlaglöcher sind da.

Der harte Winter hinterlässt seine Spuren auf Deutschlands Straßen. Zahlreiche Schlaglöcher und Risse sind eine akute Gefahr für Autofahrer, Radfahrer und auch Fußgänger. Bauhöfe und Straßenmeister müssen hier schnell Abhilfe schaffen.

Der kompakte Geräteträger Multicar FUMO mit aufgesatteltem Asphaltpatcher bietet hier eine schnelle und saubere Lösung.

Es rumst, es kracht, es poltert. Wer Schlaglöchern ausweichen will, der muss Slalom fahren. Schnee und Eis schmelzen und offenbaren Stück um Stück die großen Schäden, die der harte Winter auf den Straßen und Radwegen im ganzen Land hinterlassen hat. Während Autofahrer nach dem Kontakt mit einem Schlagloch über eine kaputte Felge oder eine gebrochene Achse klagen, besteht für Radfahrer eine große Verletzungsgefahr. Krankenkassen holen sich die Behandlungskosten dabei gerne von den Grundstückseigentümern oder beauftragten Winterdiensten zurück.

Gut, wer einen Multicar FUMO besitzt. Auf den kompakten Geräteträger kann man innerhalb weniger Minuten einen Asphaltpatcher aufsatteln. Durch die Fahrzeugbreite von nur 162 cm ist er auch auf Rad- und Fußwegen ideal einsetzbar. Seine schlanke Bauweise kommt ihm dabei auch auf Landstraßen zugute, da der

Verkehr gut an dem Arbeitsfahrzeug vorbeifließen kann. Dank seiner Höchstgeschwindigkeit von 90 km/h reiht er sich auch auf Schnellstraßen gut in den fließenden Verkehr ein und überbrückt so auch größere Entfernungen zur nächsten Einsatzstelle innerhalb kurzer Zeit.

Durch die hohe Zahl an akuten Straßenschäden ist schweißtreibende Handarbeit, bei der man den kalten Asphalt von der Fahrzeugpritsche schaufelt, nicht mehr wirtschaftlich. Hinzu kommt, dass sich durch das feuchte Wetter der Kaltasphalt nur schlecht mit dem Boden verbindet. Gerade auf stark befahrenen Straßen brechen die so gefüllten Schlaglöcher innerhalb weniger Tage wieder auf.

Mit dem Asphaltpatcher geht diese Arbeit viel leichter und schneller von statten und bietet daneben auch eine längere Haltbarkeit. Die Schadensstelle wird mit Druckluft gesäubert, zuerst Bitumenemulsion und dann ein Bitumen-Splittgemisch aufgebracht. Zum Schluss wird mit Splitt abgedeckt. Alle Reparaturstoffe werden dabei über eine Düse am Heckausleger ausgebracht. Dadurch verdichtet sich das Material ideal, ohne dass die Nachbearbeitung mit einem Vibrationsgerät notwendig ist. Da sich die Steuerelemente am Ausleger befinden, kann die Reparatur punktgenau

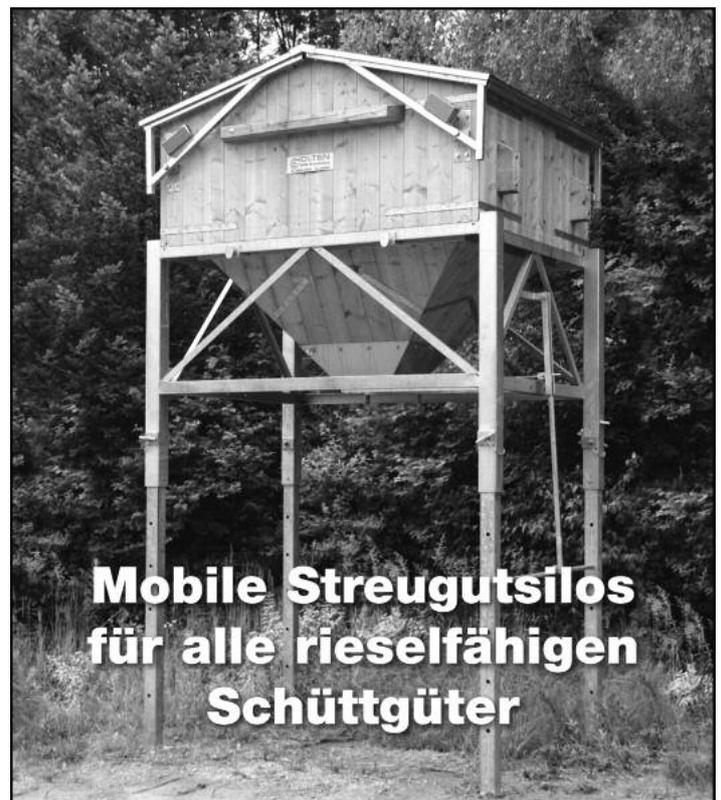


(Foto: Multicar - Zweigwerk der Hako-Werke GmbH)

ausgeführt werden. Der FUMO Carrier ist serienmäßig mit einem EURO 5-Motor ausgestattet. Er

darf die grüne Plakette tragen und hat so auch in ausgewiesenen Umweltzonen stets freie Fahrt.

KENNWORT: MULTICAR FUMO CARRIER



**Mobile Streugutsilos
für alle rieselfähigen
Schüttgüter**

Beratung · Planung · Ausführung

HOLTEN
Streugut – Lagertechnik

D-83094 BRANNENBURG · POSTFACH 52
TEL: 0 80 34 / 30 56-0 · FAX: 0 80 34 / 30 56-56
E-MAIL: kontakt@holten-gmbh.de
INTERNET: www.holten-gmbh.de

Unser Internet-Auftritt:
www.soll-galabau.de

KENNWORT: STREUGUTSILOS

Zeit sparen mit System

Angebote erstellen, kalkulieren, ändern, Bestellungen aufgeben, Rechnungen schreiben - auch in der „grünen Branche“ wird viel am Schreibtisch gearbeitet. Dirk und Christel Mosch, Inhaber des Gartenbau-Betriebs E. Möller in Mölln, investierten in die Branchensoftware Versa.

Kunden wollen immer schneller bedient werden. Der Zeitraum vom ersten Kundengespräch bis zur Angebotserstellung und Auftragserteilung verkürzt sich zunehmend. „Mit Word gestaltete sich die Auftragsverwaltung auf Dauer sehr unübersichtlich und zeitaufwändig“, erinnert sich Christel Mosch. Als am 1. Mai 2009 Gärtnermeister Dirk Mosch den Garten- und Landschaftsbaubetrieb von seinem langjährigen Chef Peter Möller übernahm, war die Zeit für eine professionelle Softwarelösung reif. „Versa hat uns auf Anhieb begeistert“, erzählt Christel Mosch. „Anfangs wollten wir es kaum glauben, doch mit dem Programm klappt die Auftragsbearbeitung tatsächlich doppelt so schnell wie vorher!“ Die gesparte Zeit kommt der Familie zugute – die Moschs haben zwei Kinder im Alter von fünf und acht Jahren – und natürlich den Kunden. Diese sind der 1986 gegründeten Firma oft schon über viele Jahre hinweg treu. Neukunden werden daher häufig über Empfehlungen gewonnen, außerdem schaltet der Betrieb regelmäßig Anzeigen.

Verkehrsgünstig am Rand der Till-Eulenspiegel-Stadt gelegen, übernimmt die Firma landschaftsgärtnerische Arbeiten zwischen Hamburg, Lübeck und Schwerin. In erster Linie handelt es sich dabei die Gestaltung, Neuanlage, Instandsetzung und



(Foto: E. Möller Garten- und Landschaftsbau)

Pflege von Privatgärten und öffentlichen Grünanlagen. Zum Portfolio zählt außerdem das Anlegen von Teichen und Bachläufen, die Installation von Be- und Entwässerungsanlagen sowie Pflasterarbeiten und Zaunbau. Dirk Mosch ist seit zwölf Jahren im Betrieb als Meister tätig und dies nicht nur als Fachmann für Garten- und Landschaftsbau, sondern auch als FLL-zertifizierter Baumkontrolleur. Zu seinem Team gehören sieben Facharbeiter und drei Auszubildende.

Mit Versa verwaltet der Betrieb seine Kundendaten und erstellt sämtliche Auftragsdokumente wie Angebote, Auftragsbestätigungen und Rechnungen. Fragt ein Kunde ein Angebot an, übernimmt der Gärtnermeister die Kalkulation. Dazu wählt er in Versa den Menüpunkt „Angebot“ aus und hat sofort sein Geschäftspapier auf dem Bildschirm, die Software ergänzt au-

tomatisch den gewählten Kunden mit Anschrift und laufender Nummer. In Versa arbeitet Dirk Mosch in der Layoutansicht und weiß daher genau, wie das gedruckte Dokument aussehen wird.

Im Lieferumfang von Versa ist ein Leistungsverzeichnis enthalten, in dem wichtige Komplett-Leistungen des Garten- und Landschaftsbaus aufgeführt sind. Die so genannten Kalkulationsbausteine hat Dirk Mosch manuell ergänzt und an die Bedürfnisse des Betriebs angepasst. Zur Angebotserstellung wählt er aus diesem Verzeichnis per Filtersuche die Bausteine aus, die er aktuell benötigt. In wenigen Minuten entsteht ein komplettes Angebot mit mehreren Positionen. Wünscht der Kunde noch eine Änderung, zum Beispiel andere Terrassenplatten oder eine andere Pflanzenart, ist auch das kein Problem: Er tauscht einfach

den jeweiligen Artikel aus, Versa kalkuliert das Angebot automatisch neu. Die Detailkalkulation liefert ihm zudem einen genauen Überblick über Kosten und Gewinnmarge der einzelnen Angebotselemente. Damit kontrolliert er die Werte nicht nur, sondern verändert sie auch gezielt, indem er beispielsweise eine bestimmte Gewinnsumme eingibt. So hat er die Sicherheit, dass sich ein Auftrag für den Betrieb lohnt. Zur Veranschaulichung kann er außerdem Bilder in das Angebot einfügen und eine Pflanzenliste anhängen. Sofern vom Kunden gewünscht, versendet er das Angebot anschließend ganz einfach aus Versa heraus per E-Mail.

Erhält die Firma den Auftrag, beginnt der Part von Christel Mosch. Aus dem Angebot leitet sie die Auftragsbestätigung, Arbeitsanweisung und Rechnung ab. „Das Prinzip des Ableitens ist sehr

praktisch. Die Daten werden automatisch aus den Vorgängerdokumenten übernommen. Im Kundenstamm und in der Projektverwaltung findet man anschließend alle Dokumente übersichtlich angeordnet.“ Für große Projekte, die sich über mehrere Monate hinziehen, werden auch Abschlagsrechnungen für die erbrachten Leistungen fällig. So vermeidet die Firma, mit hohen Summen in Vorleistung treten zu müssen.

Mit jeder Rechnung legt das Programm automatisch auch eine entsprechende Forderung über den Betrag an. Die Forderungen können anhand der Offene-Po-

sten-Liste überwacht werden, so dass schnell auf säumige Zahler reagiert werden kann. Dazu steht ein dreistufiges Mahnsystem zur Verfügung.

Da regelmäßige Pflegeaufträge einen großen Teil der Arbeit zwischen April und Oktober ausmachen, ist ein Mitarbeiter des Betriebs ausschließlich mit deren Ausführung betraut. Um die Organisation dieser vergleichsweise kleinen Aufträge zu erleichtern, ist in Versa eine spezielle Pflegeverwaltung integriert. In ihr können für jeden Kunden beliebig viele Pflegeverträge für unterschiedliche Pflegeobjekte mit den jeweils auszuführenden Ar-

beiten gespeichert werden. Im Programm hinterlegte Dokumentvorlagen für die Erinnerung und Ansprache der Kunden, für Terminbestätigungen und Rechnungen, beschleunigen die anfallenden Routinetätigkeiten. Einmalige Pflegeschnitte rechnet Christel Mosch nach Aufwand ab.

Zu jedem Auftrag erzeugt Christel Mosch auch eine Arbeitsanweisung für die Mitarbeiter. Sie wird aus dem Angebot oder der Auftragsbestätigung abgeleitet. Versa übernimmt dafür automatisch die Positionen aus dem Ursprungsdokument, entfernt aber unter anderem die Preise. Zusätzlich kann Frau Mosch die ver-

anschlagte Arbeitszeit ausweisen, so dass ihre Mitarbeiter nicht nur genau wissen, was vor Ort zu tun ist, sondern auch, wie viel Zeit dafür zur Verfügung steht.

Die Moschs nutzen Versa seit 2009. Nach einer Einführung durch einen Mitarbeiter des Herstellers Sander & Doll kamen sie schnell mit der Software zurecht. „Uns hat von Anfang an gefallen, dass man kein Computerexperte sein muss, um mit Versa zu arbeiten“, begründet Christl Mosch die Entscheidung für Versa. „Tauchen doch mal Fragen auf, wenden wir uns einfach an die Hotline.“

KENNWORT: VERSA

Gärtner von Eden schärfen ihr Profil

Die Premiumgartengestalter verabschieden Marketingaktivitäten in Köln

Auf ihrer Mitgliedertagung Anfang März in Köln bestätigen die Gärtner von Eden erneut ihren Kurs und legen konkrete Maßnahmen zur Stärkung der Premiummarke fest.

Im Vordergrund aller Aktivitäten

seit Jahresbeginn steht die Stärkung der Marke Gärtner von Eden unter der die 70 Mitgliederbetriebe in Deutschland und dem deutschsprachigen Ausland agieren.

Sie ist Erkennungsmerkmal und Qualitätssiegel, von dem jeder

einzelne Gärtner von Eden profitiert. Vorstand Anja König erhielt auf der Genossenschaftstagung Anfang März in Köln deshalb für ihre Vorschläge, die vor allem auch auf die neue und konsequentere Ausgestaltung des Corporate Designs abzielten, großen Zuspruch.

Gespannt sein darf man auf den neuen Internetauftritt der Gärtner von Eden, der in Kürze online gehen wird.

Im Laufe der nächsten Monate werden die einzelnen Mitgliedsbetriebe ebenfalls ihre individuellen Webseiten umstellen.

ALTEC
 Altec GmbH, Rudolf-Diesel-Str. 7
 D-78224 Singen, Tel 0 77 31/87 11-0
 Fax 0 77 31/87 11-11
 Internet: <http://www.altec-singen.de>
 E-Mail: altec-singen@t-online.de

ALU-RAMPEN

KENNWORT: ALU-RAMPEN

Abtragen von Altrassen
 leicht gemacht
 ...schnell
 ...sauber
 ...rationell
 ...bis zu 500m²/h

RS 3040 – der preiswerte
 RasenSodenschneider
www.KommTek.de
 Telefon 06291 / 415959-0

KENNWORT: KOMMTEK RS 3040

Die neue Anhänger-Welt
WÖRMANN
 world of trailers

ca. **2000** Anhänger*
 Jetzt auf über 50.000 qm
 und ca. **500** Gebrauchte
 * für alle Einsatzbereiche

08131-292780
www.woermann.eu
 85241 Hebertshausen b. DAH • Grubmühlstr. 4-16

KENNWORT: WÖRMANN-ANHÄNGER

Kunden finden, Kunden binden

Das Internet als Akquiseinstrument im GaLaBau

Die klassische Werbung stößt immer mehr an ihre Grenzen. In unserer von Medien geprägten Welt erleben wir täglich eine Flut von Reizen, die kaum mehr zu verarbeiten sind.

Bezogen auf Werbeangebote kann man feststellen, dass die unzähligen Anzeigen einfach ausgeblendet werden, wenn der Kunde keinen aktuellen Bedarf an der Leistung hat. Mit dem Internet verhält sich das anders. Der Suchende kann in aller Ruhe „stöbern“ und sich die interessantesten Angebote eingehend ansehen und so seine Kaufentscheidung vorbereiten. Mit der Thematik „Internet und GaLaBau“ befasste sich das Gesprächsforum Betriebswirtschaft im GaLaBau an der Bayerischen Landesanstalt für Weinbau und Gartenbau in Veitshöchheim. Für Führungskräfte steht die zentrale Frage im Raum:

Wie finden wir Kunden und wie können wir Kunden an uns binden? Das Internet ist als Akquiseinstrument und Kommunikationsmittel nicht mehr wegzudenken. Deshalb ist es wichtig, dieses Medium aus verschiedenen Blickwinkeln kennenzulernen.

Zum einen geht es um das Wissen, wie ich mit meiner Homepage am schnellsten gefunden werde. Hierbei spielt die Suchmaschinenoptimierung der Homepage eine wichtige Rolle. Zum anderen ist es sehr wichtig, den eigenen Auftritt optimal und kreativ zu gestalten, damit der Betrachter möglichst lange „das Schaufenster“ betrachtet. Aus diesem Grunde referierte zunächst der Fachexperte, Markus Krauß zur Grundsatzfrage, welche Bedeutung die Internetnutzung noch nehmen wird. Bei seinen Recherchen kam er innerhalb kürzester Zeit auf belastbare Zahlen, was die Altersgruppe der Internetnutzer, die Zahl an potenziellen Privatkunden in Franken und die Entwicklung der klassischen Werbeträger angeht.

„51 % der Internetnutzer bereiten ihren Offline-Kauf im Internet vor. D. h. dass das Internet vom Kunden verstärkt als Entscheidungshilfe herangezogen wird“, so Markus Krauß. Und davon seien z.B. 50 % Haus- und Grundstückseigentümer, habe er recherchiert. Aus diesem Grunde dürfe man bei dieser „Schaufenstergestaltung“ keine elementaren Fehler begehen. Je länger der

Besucher auf der Internetseite verweile, umso intensiver beschäftige er sich mit dem Produkt oder der Dienstleistung. Das bedeutet, dass man relativ zielgerichtet auf eine Personengruppe zugehen könne, um sie mit dem eigenen Angebot anzusprechen. Ein professioneller Internetauftritt bietet sehr vielschichtigen Nutzen. Zum einen sei es sehr leicht, Neukundenakquise zu betreiben. Ohne Preisdruck und Platzprobleme könne man mit den Kunden ausführlich kommunizieren. Neben der Kundenbindung durch Newsletter mit Gartentipps, Terminen und Aktivitäten bietet die Homepage einen sichtbaren Imagegewinn für das GaLaBau-Unternehmen. Markus Krauß erläuterte an eigenen und fremden Beispielen, wie ein attraktiver Web-Auftritt auszuweisen habe. Freilich gab es bei den Teilnehmern hierzu recht unterschiedliche Auffassungen. Denn neben einigen Grundregeln, wie z.B. ein gutes „content management system“ (CMS) zum Einstellen neuer Informationen oder ein logischer Seitenaufbau



Markus Krauß (www.brainwarp-werbeagentur.de) zeigte den Teilnehmern an verschiedenen Auftritten von GaLaBau-Fachfirmen, worauf man bei seiner Internetpräsentation achten sollte. (Foto: E. Hauth)

mit einfacher Navigation, seien für den Nutzer noch viele individuelle Noten möglich. Herr Krauß ging abschließend noch auf die Kostenfrage ein. Im Vergleich zu Anzeigen in Tageszeitungen, seien die Grundpreise und die monatlichen laufenden Kosten vergleichsweise niedrig. Darin waren sich alle einig, dass der GaLaBau, als gestaltender Dienstleister, die besten Voraussetzungen erfüllt, mit dem Internet Kunden zu finden und sie auch zu binden.

*„Das Internet bringt Menschen so zusammen, dass sie bleiben können, wo sie wollen.“ Klaus Klages (*1938), deutscher Gebrauchsphilosoph und Abreißkalenderverleger*

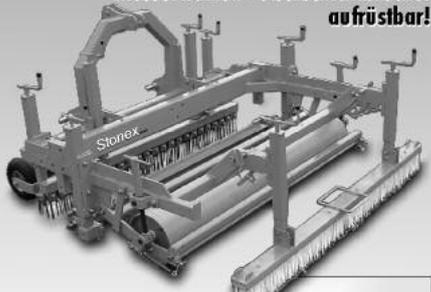


Biologisches Bindemittel zur Verfestigung wassergebundener Wegedecken.

Consagros GmbH | Eugenstraße 21 | 72622 Nürtingen
Tel.: 07022/253669 | Fax: 07022/216996 | E-Mail: consagros-gmbh@t-online.de | Internet: www.consagros.de

KENNWORT: BINDEMittel

New **Stonex TPG 161**
Das Dauerpflegegerät für die Tennisplatzpflege!
... mit Ergänzungs-Bausätzen zum Messerwalzen- Oberschichtbrecher aufrüstbar!



www.stonex-gmbh.de
Tel.: 0251 / 6209267
Fax: 0251 / 6209269
mobil: 0179 / 3263319
email: info@stonex-gmbh.de

Stonex GmbH
Sperlichstraße 73
48151 Münster

Informieren Sie sich!

KENNWORT: DAUERPFLEGEGERÄT

Mit Licht ins Gartenglück

Gärten sind zu jeder Jahreszeit herrlich: Ein Blütenmeer im Frühling und Sommer, buntes Laub im Herbst und Winter – ein liebevoll gestalteter Garten ist einfach eine Augenweide.

Außerdem macht Gartenarbeit Spaß und entspannt. Gerade im Sommer hat die Gartenlust Hochsaison. Stimmungsvolles Licht verlängert dann die Abende.

So kommt Spannung in den Garten

Beleuchtung rund ums Haus markiert Treppen und Wege. Sie erleichtert die Orientierung und verringert die Stolpergefahr. Außerdem bringt sie Spannung in den nächtlichen Garten. Mit Licht werden besondere Gehölze, Aststrukturen, Blumen oder Plastiken zum reizvollen Blickfang. Auch der Sicherheitsaspekt ist nicht zu unterschätzen: Auf potenzielle Einbrecher wirkt Licht abschreckend.



(Foto: licht.de - Fördergemeinschaft Gutes Licht)

Ideal für die Beleuchtung von Haus und Garten ist eine Kombination aus ortsfesten und mobilen Leuchten: Wandleuchten erhellen den Eingangsbereich mit Haustür und Terrasse, Sockel-

und Pollerleuchten markieren Treppen und Wege. Für Beete und Büsche eignen sich ortsveränderliche Strahler mit Erdspeiß oder Schraubklemme. Sie sind flexibel und ermöglichen immer neue Ins-

erzeugen wirtschaftliches Dauerlicht, für vorübergehende Beleuchtungsaufgaben eignen sich Hochvolt-Halogenlampen oder Energiesparlampen für kurze Schaltzyklen.

zenierungen.

Leuchten für den Außenbereich

Wichtig: Es dürfen nur Leuchten eingesetzt werden, die für die Verwendung im Freien ausgewiesen sind. Am besten gegen Witterungseinflüsse geschützt sind Qualitätsleuchten mit hoher Schutzart. Bei der Auswahl der Lampen ist der Einsatzzweck maßgebend:

Kompaktleuchtstofflampen mit Stecksockel, Energiesparlampen oder Halogen-Metaldampflampen mit geringer bis mittlerer Leistung (Watt)

WWW.LICHT.DE

Qualität zu fairen Preisen!

B 54 · Hammer 28
D-48317 Rinkerode
Tel.: +49(0)25 38/93 09-0
Fax: +49(0)25 38/93 09 40
www.eschweiler.com · info@eschweiler.com

Eschweiler
DIE BAUMSCHULE IM MÜNSTERLAND

Partner des Verbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau NRW e.V.

DEUTSCHE MARKEN BAUMSCHULEN

100 Jahre 1908-2008

Algenfreie Garten- und Schwimmteiche mit bester Wasserqualität!

ALGENKILLER Produkt

NEU! In der praktischen Sprühdose geeignet zur gezielten Anwendung gegen Fadenalgen in Teichen, Bachläufen und Fließrinnen.

BRILLIANT

Speziell für Schwimmteiche entwickelt, denn das Wasser in Schwimmteichen sollte höchsten Qualitätsanforderungen entsprechen.

Unsere Nr. 1 im Säckchen gegen Algen im gesamten Teich - Schutz Oberflächen von z. B. Teichfolien, Pumpen, etc.

Unterstützung der Naturbiologie des Wassers
Infos unter: www.weitz-wasserwelt.de

WEITZ WASSERWELT
An der Mühlberger Str. 6 Nr. D-63239 Kirschwaldetal
Tel. +49 (0) 60 22 - 2 12 10
Fax: +49 (0) 60 22 - 2 19 60

KENNWORT: ESCHWEILER

KENNWORT: ALGENKILLER

Neuer Aufsitzmäher Hydro 80-2 ist ein kompaktes Kraftpaket

Die neuen Aufsitzmäher Hydro 80-2 von ETESIA können Gras perfekt mähen und auf-sammeln, ganz ohne Verstopfungsgefahr. Sie passen sich jedem Gelände an und beherrschen vieles mehr: Mulchen, Gestrüpp mähen, Schwaden legen, Laub sammeln und Schnee räumen.

Zudem sind sie extrem kompakt, benutzerfreundlich und verfü- gen über ein verstärk- tes und wartungsfreies Hy- drostatgetriebe. Damit werden sie zu einem kompakten Kraft- paket. Mit einer Schnittbreite von 80 cm und einer Gesamtbreite von 82 cm passt der Hydro 80-2



(Foto: ETESIA)

überall durch. Er sichert perfek- tes Mähen mit Auffangen, Mul- chen oder Schwaden legen. Der extrem kleine Wendekreis er- möglicht ein präzises Manövrieren. Mit seinem minimalen Platz-

anspruch und seinen schnellen Arbeitsgängen ist der Hydro 80-2 äußerst wirtschaftlich.

Der V-Zweizylindermotor von KA- WASAKI mit 15 PS, das war-

tungsfreie Hydrostat- getriebe mit Hinter- radantrieb, die ver- stärkte

Lenkung und der Mes- serantrieb über elek- tromagnetische Mes- serkupplung und Keil- riemen mit konstanter Spannung macht den neuen Hydro 80-2 zu einem langlebigen und zuverlässigen Be- gleiter.

Der neue Aufsitz- mäher Hydro 80-2 wurde mit modernsten CADTools entwickelt und integriert die jüngsten technologi- schen Innovationen.

Das verwendete Material ist be- ständig und umweltfreundlich. Den neuen Hydro 80-2 gibt es ab 5.948,81 mit MwSt. Erhältlich ab März 2010 bei allen ETESIAVer- tragshändlern in Deutschland.

KENNWORT: ETESIA HYDRO 80-2

AMMANN YANMAR V4-6

Ammann-Yanmar erneuert seine Palette an Radladern mit der neuen Generation V4-6 in der 3,5 bis 4 t Klasse.

Der neue V4-6 zeichnet sich durch seine stabile Fahrspur und die hohe Mobilität aus, mit der er sich auf der Baustelle bewegt. Er ist sehr wendig in engen Be- reichen, und absorbiert dank sei- ner Hinterachsenschwinge auch stark unebene Böden. Mit einer Traglast von 1.170 Kg, und einer Kipplast von 2.710 - 2.335 Kgf (gerade bei voller Umdrehung) und einer Zugkraft von 2.760 Kgf, ist der V4-6 bestens geeignet für

das Beladen und Bewegen, so- wie weitere grundlegende Auf- gaben einer Baustelle.

Die sauberen und leisen TNV-Mo- toren erzeugen weniger Abgase bei niedrigerem Kraftstoffver- brauch und einem reduzierten Lärmpegel. Die neue Generation der Ammann-Yanmar Radlader, ist sowohl für die Arbeit als auch auf den Komfort ausgelegt. Seri- enmäßig ausgestattet mit einer Dual-Mode-Speedcontrol, welche ein reibungsloses Beschleunigen und ändern der Fahrgeschwin- digkeit ermöglicht. Die Auto-Le- ver-Funktion sorgt für eine ein-

fache Bedienung und deduziert die Ermüdung des Bedieners. Die "de luxe" ROPS Kabine ist geräumig und leicht zugänglich. Das Cockpit ist ergonomisch geformt, und profitieren von ei- ner klar angeordneten Instru- mententafel. Darüber hinaus ver- fügt der V4-6 über einen gefe- derter Sitz und viele andere Aus- stattungsmerkmale (Heizung, Innenspiegel, Innenbeleuch- tung, Getränkehalter, Heck- scheinbe- leuchtung, usw.). Ein direkter Zu- griff auf die Versorgungs-

leitungen vom Motor zum Getrie- be des HST, erleichtert die War- tung im täglichen Betrieb. Servi- ce-Zeiten und Kosten sind daher konsequent reduziert worden.



(Foto: AMMANN YANMAR)

KENNWORT: AMMANN YANMAR V4-6

NATURSTAB - Biologisches Bindemittel zur Verfestigung wassergebundener Wegedecken

NaturStab, ein pflanzliches Produkt, wird aus *Psyllium* spp gewonnen. Die sehr trockenheitsresistenten Pflanzen werden hauptsächlich für die Pharmaindustrie produziert. NaturStab findet auch in anderen Bereichen seine Anwendung.

Als biologisches pflanzliches Produkt wird es im Gala-Bau Bereich als Stabilisierungszusatz für wassergebundene Decken; Pflasterverfugungen und als Kleber zur Anspritzbegrünung eingesetzt. NaturStab bindet die Feinteile der Mineralgemische bei wassergebundene Decken und macht sie widerstandsfähiger bei Nieder-



(Foto: Consagros)

schlägen. Die Mineralgemische müssen eine genau definierte Sieblinie erfüllen um die Wirkungsweise von NaturStab richtig entfalten zu können. NaturStab ist farblos und verändert die Farbe des Mineralstoffgemisches nicht.

NaturStab- Mischungen werden als Fertigprodukt auf die Baustelle geliefert, sodass sofort mit dem Einbau (maschinell oder von Hand) begonnen werden kann. Die Wasserdurchlässigkeit der Decken ist höher als bei normalen Decken.

NaturStab-Produkte sind in bestimmten Situationen eine ökologische Alternative zu Beton und Asphalt

Bei Pflasterverfugungen (ungebundene Bauweise) werden die oberen 3-4 cm mit NaturStab-Fugensand verschlossen. Nach Austrocknung wird das Material hart und fixiert die Pflastersteine in hohem Mass. Die möglichen Schwund-Risse werden durch Wasser wieder ausgeglichen.

Bei Spritzbegrünungen oder bei steilen Trocken-Ansaaten wirkt NaturStab als Klebemittel und hält die Feinteile des Bodens sowie das Saatgut fest.

KENNWORT: BINDEMittel

NABU
Die Naturschutzmacher.

Fast weg: der Laubfrosch.
Mit Ihrer Hilfe bleibt er hier. Konto-Nr.: 100 100, BLZ: 370 205 00, www.NABU.de

Der Frühling kann kommen mit einer Auswahl an Gehölzen die sich jetzt gut in Szene setzen!

Zum Frühlingsauftakt halten die Baumschulen eine breite Sortimentspalette an Gehölzen bereit, die sich jetzt besonders gut in Szene setzen.

Vom Frühlingsklassiker der Forsythie bis zum Gartenjuwel der Magnolie ist für jeden Kunden etwas dabei.

Der Blütenstar ...

im Frühlingsgarten ist die Magnolie oder auch Tulpenbaum genannt, denn sie bereichert, mit großen, stern- oder tulpenförmigen Blüten, Gärten und Parkanlagen. Die Pflanzhöhe variiert und so lassen sich auch Magnolien für kleine Gärten finden. Die extravagant anmutenden Blüten sind oft sehr groß und nicht zu übersehen, leuchten in reinem Weiß wie bei der Sternmagnolie *Magnolia stellata* oder in erfrischenden Rosatönen wie bei der Sorte „Susan“. Für kleine Gärten eignet sich besonders die Sternmagnolie, da sie langsam und dicht verzweigt wächst und bereits ab März ihre sternförmigen, duftenden Blüten öffnet. Das Laub bietet im Herbst eine leuch-



Der immergrüne Kirschlorbeer (Foto: BdB)

tend gelbe Färbung. In voller Sonne, in gut humus- und nährstoffreichen Boden entfaltet sie ihre ganze Pracht.

Ihre Entstehung reicht über 100 Millionen Jahre zurück. Die Eiszeiten führten dazu, dass Magnolien in Mitteleuropa ausstarben, doch sie überlebten südlich der Alpen sowie in Ostasien und Amerika. Während andere von den eiszeitlichen Gletschern verdrängte Pflanzen in Europa wieder Richtung Norden vordringen konnten, war das den Magnolien nicht möglich. Sie gelangten erst durch Pflanzensammler vor einigen Jahrhunderten aus Asien und Amerika nach Europa zurück.

Mediterranes Flair ...

versprüht *Viburnum tinus*, der Mittelmeerschneeball, welcher in vielen Größen, Formen und Sorten, wie zum Beispiel „Purpurea“ oder „Eve Price“ im Fachhandel erhältlich ist. Der Mittelmeer- oder Lorbeer-Schneeball stammt aus Südeuropa und ist wegen der immergrünen, schönen Blätter auch eine ganzjährig dekorative Kübelpflanze. Bei Frostperioden ist ein Kälteschutz erforderlich. Die Knospen sind auffallend karminrot und im März bis April erscheinen die leicht duftenden, im Aufblühen hellrosafarbenen, dann weißen Blüten, die einen schönen Kontrast zu den leicht glänzenden dunkelgrünen Blättern bilden. Nach der Blüte bilden sich tiefblaue bis schwarze Früchte, welche bis in Herbst anhalten.

Für ausdrucksstarke Gärten ...

sind die so genannten Kontrastgehölze wichtige Gestaltungselemente. Diese Pflanzen zeichnen sich beispielsweise durch attraktive Ast-Strukturen oder –Farben aus, wie bei den Sorten des Hartriegels *Cornus alba* „Sibirica“ mit roter Rinde oder *Cornus stolonifera* „Flaviramea“ mit gelbgrüner Rinde.

Mit interessanter Rindenfarbe können auch die verschiedenen Sorten der Fächerahorne (*Acer palmatum*) aufwarten. Das Sortiment an Fächerahornen ist sehr umfangreich. Für jede Garten- und Kübelgröße bietet der Fachhandel die passende Sorte. Es gibt einige, die eine Höhe von 4 bis 6 m erreichen, während andere nur 1,5 bis 2 m hoch werden.

Für echte Fans des japanischen Gartens bietet die Sorte „Sangokaku“ mit seinen leuchtend korallenroten Trieben auch im Winter Freude. Das auch als Korallenrinden-Ahorn genannte Gehölz, ist ein Verwandlungskünstler, der in jeder Jahreszeit ein anderes „Gesicht“ zeigt: Im Frühjahr der frischgrüne Austrieb, im Sommer der Kontrast zwischen der roten Rinde und den schönen, fünf- bis siebenlappigen, tief eingeschnittenen hellgrünen Blättern, im Herbst färbt sich das Laub goldgelb bis rötlich und im Winter beeindruckt die auffallende Rinde. Aufrecht bis zu vier Meter wachsend ge-



(Foto: PdM)



(Foto: PdM)

deht der Korallenrinden-Ahorn am besten auf leicht saurem Boden ohne Staunässe in geschützter, absonniger Lage.

Immergrüne und buntlaubige Gehölze gehören ebenso zu den Kontrastgehölzen. Die Glanzmispel, *Photinia fraseri* „Red Robin“, wertet den winterlichen Garten mit seinem grün-rotem Laub leuchtend auf. Im Frühjahr strahlt der neue Blattaustrieb besonders rot. Weiße Blütendolden blühen von Mai bis Juni. Sehr vielfältig in der Gestaltung kann die Glanzmispel als Einzelpflanze im Garten bzw. Kübel, in der Gruppe zum Beispiel als Heckenelement gepflanzt werden.

Der immergrüne Kirschlorbeer wird gern als Heckenpflanze verwendet und ist in seiner Verwendung sehr vielseitig, denn das Sortenspektrum erstreckt sich von flach bis hoch, schnell und langsam wachsend. Auch



(Foto: BdB)

auf die Frosthärte legen heute die Züchter ein besonderes Augenmerk legen die Produzenten heute auf die Frosthärte. Das sind zum Beispiel Sorten wie „Etna“, „Mano“, „Herbergii“. So kann die Gestaltung mit mehreren Sorten für Abwechslung im Frühlingsgarten sorgen. Zudem strahlen die festen, dunkelgrünen Blätter Ruhe aus und bieten zahlreichen Frühlingsblühern wie Narzisse, Krokus und Co einen ausdrucksstarken Hintergrund. Immergrüne Ilex-Sorten, mit weißgrünem oder gelb-grünem Laub können dabei den Kontrast noch verstärken.

Klassiker – ganz schön blühend...

Zu den beliebtesten Ziergehölzen im Frühjahr zählen schon seit Jahrzehnten die Forsythie, die Blutjohannisbeere und die Kätzchenweide. Diese Klassiker sind besonders pflegeleicht in der Verwendung und nicht mehr aus den Gärten wegzudenken. Jedes Jahr aufs Neue sorgen sie



(Foto: PdM)

im Frühjahr für üppige Blütenpracht an den unterschiedlichsten Standorten. Mit der Farbe Gelb kommt Sonne in den Garten und aus diesem Grund

gehört das Goldglöckchen oder die Forsythie in jeden Garten. Im Fachhandel gibt es mannshohe und klein bleibende Sorten die gut in Pflanzgefäßen wachsen können.

Mit Forsythia „Week-End“ findet der Kunde eine dicht verzeigte und kompakte Sorte. Die goldgelben Blütengöckchen können schon ab März sehr reichhaltig blühen.

Gern auch als Heckenpflanze verwendet, wird die Blutjohannisbeere, Ribes sanguineum, die es in verschiedenen Sorten gibt. Die bis in den Mai anhaltenden Blüten sind dunkelrot und traubenähnlich woraus sich im Herbst ungiftige blauschwarze Beeren bilden. Aufrecht bis circa zwei Meter wachsend, von langsam bis schnell kommt die Blutjohannisbeere auch gut in einer gemischten Ziergehölzgemeinschaft zur Geltung.

Die Kätzchenweide Salix caprea „Pendula“ ist gerade für kleine Grundstücke oder im Kübel für Terrassen / Balkone eine dekorative Gestaltung. Auf einem Stämmchen sitzend, befindet sich die Krone, mit bogig herabhängenden Zweigen an denen von März bis April silbrig-gelb glänzenden Kätzchen erscheinen. Je nach Stämmchen-Höhe kann die Zierweide mit saisonalen Blütenpflanzen unterpflanzt werden. So kann ganzjährig eine blühende Augenweide entstehen.

ABO-BESTELLSCHEIN



Kompakte Informationen für den Bereich "Garten- und Landschaftsbau"

BESCHAFFUNGSDIENST GALABAU

zum regelmäßigen Bezug (9 Ausgaben jährlich). Der jährliche Bezugspreis beträgt 30,-- EUR inkl. Porto und Versandkosten plus der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Die Nutzung des Kennwortsystems ist inbegriffen.

KENN-
WORT-
SYSTEM

Ich/Wir bestelle/n ab sofort:

Abonnement "BD Galabau" (9 Ausgaben) = EUR 30,-- + MwSt.

AUFTRAG per FAX: 040/606882-88

Anschrift:

Datum/Unterschrift



Städter brauchen mehr als grüne Ampeln

Endlich Frühling! Doch so mancher Einwohner einer größeren Ansiedlung hat nicht viel vom Grünen und Blühen – auf den größtenteils versiegelten Flächen haben Pflanzen Seltenheitswert. Konkrete Beispiele, wie der öffentliche Raum durch mehr Grün aufgewertet werden kann, präsentiert die public10 am 18. und 19. Mai in Stuttgart.

Neben einem komplett eingerichteten public park im Zentrum des Geschehens erwartet die Besucher der zweiten internationalen Fachmesse für Stadtplanung und öffentliche Raumgestaltung Deutschlands größte Ausstellung an Stadtmöbeln und Public Design. Hinzu kommt das Forum Stadtmöblierung und urbane Begrünung mit Beiträgen vom Bund Deutscher Landschaftsarchitekten (bdla) und des Verbandes der Begrünungs-System Hersteller e.V. (VBSH).

Grüne Erholungsräume werden nicht nur zum Gassi-Gehen oder Joggen benötigt, sondern heben generell die städtische Umwelt- und Lebensqualität. Die Integration von natürlichen Elementen vitalisiert die urbane Umgebung und zahlt sich somit für alle Anlieger aus. Eine attraktive Umge-

bung kurbelt darüber hinaus den Fremdenverkehr an. Auf diesen Punkt verweist Dipl.-Ing. (FH) Ralph Wölffing-Seelig, Freier Landschaftsarchitekt bdla, Stuttgart, in seinem Forumsbeitrag mit dem Titel „Touristischer Hinzugewinn durch Landschaftsarchitektur und Ortsgestaltung“. Über die „Grüne Identität einer Stadt“ spricht Peter Bott, Vizepräsident des Verbandes der Begrünungs-System Hersteller. Der VBSH beschäftigt sich mit dem gesamten Umfang von Maßnahmen, Systemen und Produkten zur Begrünung – von der Dachabdichtung über die Fassadenbegrünung bis zur Teicheinfassung.

Der Qualitätssicherung für die Grüne Branche hat sich die Forschungsgesellschaft Landschaftsentwicklung Landschaftsbau e.V. (FLL) verschrieben, die bereits seit 35 Jahren als Regelwerksgeber und Diskussionsforum dient. Ende April 2009 veröffentlichte die Gesellschaft neue „Empfehlungen für die Planung, Vergabe und Durchführung von Leistungen für das Management von Freianlagen“, die für die Gesamtheit aller Leistungen zum Bewirtschaften von Freianlagen und Grünflächen gelten. Was diese Richtlinien beinhalten, erklärt Dipl.-Ing. Ulrich Stief, freier Landschaftsarchitekt bdla,

Konstanz, in seinem Beitrag „Professionelles Freiflächenmanagement - Ein Überblick über die FLL-Empfehlungen 2009“.

Auch Fließgewässer haben große Bedeutung für eine intakte Umwelt. Neben ökologischen Gesichtspunkten müssen verantwortliche Planer den Hochwasserschutz im Auge behalten, um eine Überflutung von Siedlungsräumen zu verhindern. Das Büro Geitz & Partner unternimmt mit den Messebesuchern einen „Aufbruch zu neuen Ufern“ mit naturnahen Elementen. Die freien Landschaftsarchitekten vom bdla, Stuttgart, sind Spezialisten für diese Art der Gewässerentwicklung. Einen Beitrag zur sinnvollen Nutzung und Behandlung von Niederschlägen leistet Dipl.-Ing. Wolfgang A. Losert. Der freie Landschaftsarchitekt bdla, Freiburg, beschreibt die „Regenwasserbewirtschaftung als Gestaltungsaufgabe“.

Eng mit dem Thema Natur- und Erholungsräume verknüpft ist das Angebot an Sportstätten und Freizeitanlagen. Im Zuge der alternden Gesellschaft verändern sich die Bedürfnisse der Bürger und damit auch die Anforderungen an das Sportangebot. Der

public 10
2. internationale Fachmesse für Stadtplanung
und öffentliche Raumgestaltung

Württembergische Landessportbund (WLSB) begegnet dem gesellschaftlichen Wandel seit einigen Jahren erfolgreich mit dem Konzept der Sportvereinszentren. Demzufolge entwickeln sich Vereine zu sozialen Begegnungsorten, die sich durch einen hohen Wohlfühlfaktor auszeichnen. Wie dies gelingt, erläutert Dipl.-Ing. (FH) Jürgen Hanke, Leiter des WLSB-Geschäftsbereichs Sportstätten, in seinem Beitrag „Von A bis Z - Bausteine für ein erfolgreiches Sportvereinszentrum!“. Einen vertiefenden Einblick in den „Sportstättenbau für die Zukunft“ gewähren Cathrin Dietz und Thorismuth Gaiser den Messebesuchern. Die Geschäftsführer von SpOrt concept richten den Fokus auf bedarfsgerechte, flexible und wirtschaftliche Lösungen, die günstig zu finanzieren und effizient zu betreiben sind.

Detaillierte Informationen zu den Ausstellern und zum umfassenden Programm der zweiten internationalen Fachmesse für Stadtplanung und öffentliche Raumgestaltung sind im Internet zu finden.

WWW.PUBLIC10.DE

BEILAGENHINWEIS

Messezeitung „public 10“

Der gesamten Auflage liegt die Messezeitung „public 10“ bei. Die 2. internationale Fachmesse für Stadtplanung und öffentliche Raumgestaltung bietet Ihnen die Möglichkeit, einen Überblick über das aktuelle Marktangebot zu bekommen. Bitte beachten Sie auch die Vorzugskarte für den Besuch der Fachmesse (gilt für bis zu 5 Personen).

Weitere Informationen erhalten Sie auch über das folgende Kennwort...

Kennwort: PUBLIC 10

Das Beschaffungs-Verzeichnis von A-Z ist ein kostenpflichtiger Bezugsquellennachweis, der keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt. Ergänzungen werden kontinuierlich vorgenommen. Nach Stichwörtern sortiert.

Ob s/w, 2c, 3c oder 4c - der Preis ist derselbe!

Zusätzlich tragen wir Ihre Adresse kostenlos ins Internet ein unter

<http://www.soll-galabau.de>

STICHWÖRTER:

- ➔ **Abfallbehälter**
- ➔ **Absperrpfosten**
- ➔ **Aluminium - Auffahrschienen**
- ➔ **Anhänger**
- ➔ **Außenmöblierung**
- ➔ **Bänke**
- ➔ **Beleuchtung**
- ➔ **Bodenbefestigungen**
- ➔ **Bodensanierungsgeräte**
- ➔ **Fahnen / Fahnenstangen**
- ➔ **Fahrrad- und Überdachungssysteme**
- ➔ **Pfosten und Pfähle**
- ➔ **Rasenkanten**
- ➔ **Spielplatzgeräte**
- ➔ **Wartehallen**
- ➔ **Webseiten**

Abfallbehälter



Außenmöblierung



JWS Nusser GmbH & Co. KG
Postfach 340, 71351 Winnenden
Tel. 07195/693-113 Fax: -123
www.gartenbank.de

Absperrpfosten

siehe auch Fa. Georg Langer unter Abfallbehälter



URBANUS GmbH

Rönkhauser Str. 9
59757 Arnsberg
Fon: 0049 (0)2932-477-900
Fax: 0049 (0)2932-477-104
info@urbanus-design.de
www.urbanus-design.de

Bänke



Beleuchtung



Aluminium-Auffahrschienen



Anhänger



Bodenbefestigungen

**naturnahe
Bodenbefestigungen**

DOLDterra

Kömerstr. 14
D-79639 Lörrach
Tel.: +49 (0) 78 21 - 42 55 750
Fax: +49 (0) 78 21 - 42 55 750
info@doldterra.de
www.doldterra.de

Fahrrad- und Überdachungssysteme

LANGER
☎ 05126 / 502-0

Fahrradständer

38685 Langelsheim • www.georg-langer.de
Ein Gesellschafter der ELANCIA-AG

Spielplatzgeräte

KOMPAN
Playful Living

KOMPAN GmbH
Kraftsauerstraße 11
24941 Flensburg
Tel.: +49 461 77306-0
Fax: +49 461 77306-35
E-Mail: kompan.gmbh@kompan.com
www.KOMPAN.com

Spiel- und Sportanlagen für einzigartige Momente!

Fahnen / Fahnenstangen

alfa
MASTEN.
MADE IN
GERMANY.

SPITZENWEITER
25
JAHRE
in Qualität & Vielfalt

Fahnen- und Lichtmasten
– schnell und günstig

alfa-GmbH
Daimlerstraße 7
86368 Gersthofen
Tel. (0821) 47 10 38
www.alfa-masten.de

Pfosten und Pfähle

urbanus

URBANUS GmbH
Rönkhauser Str. 9
59757 Arnsberg
Fon: 0049 (0)2932-477-900
Fax: 0049 (0)2932-477-104
info@urbanus-design.de
www.urbanus-design.de

Wartehallen

LANGER
☎ 05126 / 502-0

Wartehallen

38685 Langelsheim • www.langer-georg.de
Ein Gesellschafter der ELANCIA-AG

Fahnen / Fahnenstangen

FRANK BRÄUER GmbH & Co. KG
Kaiserstraße 53
72764 Reutlingen
Tel. 07121 / 44 001
Fax 07121 / 44 110
www.braeuer.de • eMail: info@braeuer.de

**ALUMINIUM-
FAHNENMASTE** in
perfektem Design
WERBEFAHNEN
in bester Tuchqualität
LICHTMASTE
pulverbeschichtet in
Stahl oder ALU in
allen RAL-Farben

Rasenkanten

terra S
Die flexible
Rasenkante!

Gartenprofil 3000

Einrichtungen in Edelstahl, Aluminium,
Inox, verzinkt und terra S Antikorn

www.gartenprofil3000.com
Tel. +49 30 909 00 00 Fax +49 30 909 00 00
www.gartenprofil3000.com

Hier könnte Ihre
Anzeige stehen

Hier könnte Ihre
Anzeige stehen

Hier könnte Ihre
Anzeige stehen

Webseiten



Kasulke-ProjektConsulting
Karsten Soll
Kahden 17 c
22393 Hamburg
Tel.: 040 / 500 198 65
Fax: 040 / 513 281 37

THEMEN IN DER... ...MAI-AUSGABE 2010:



- Stadtbegrünung
- Bewässerung
- Gehwegreinigung/Flächenreinigung
- Bodenbearbeitung
- Nachberichterstattung bauma 2010

Aktuelle Meldungen aus verschiedenen Bereichen!

Anzeigenschlusstermin: 03.05.10
 Druckunterlagenchluss: 06.05.10
 Erscheinungstermin: 14.05.10

www.soll.de & www.soll-galabau.de

IMPRESSUM

**ROLF SOLL
VERLAG GMBH**

■ green ■ public ■ build
 Fachmagazine | Online-Dienste

Kahden 17 b
 22393 Hamburg
 Telefon: +49 (0)40 /606 88 2-0
 Telefax: +49 (0)40 /606 88 2-88
 E-Mail: info@soll.de
 Internet: www.soll.de

Geschäftsführer:
 Claudia-Regine Soll
 Ursula-Maria Soll
 Handelsregister Hamburg B 35 255



Mitglied der Informationsgemeinschaft
 zur Feststellung der Verbreitung von
 Werbeträgern e.V. (IVW)



Anhand von Leseranfragen können
 Sie mit unserem Kennwortsystem
 zusätzlich die Resonanz auf Ihr Pro-
 dukt bzw. Dienstleistung ermitteln.



Der CO₂-neutrale Versand
 mit der Deutschen Post

Herausgeber:

Rolf Soll

Redaktion / Anzeigen:

Claudia-Regine Soll

Online-Beratung:

Karsten Soll

Bildredaktion:

Ursula-Maria Soll

Druckerei-Anschrift:

PRINTEC OFFSET
 Ochshäuser Str. 45
 34123 Kassel
 Telefon: 0561/57015-0
 Telefax: 0561/57015-555
 E-Mail: sm@printec-offset.de
 Internet: www.printec-offset.de

BESCHAFFUNGSDIENST GALABAU -

Fachmagazin für den Garten- und Landschaftsbau
 erscheint 9 Mal jährlich – inkl. Portokosten
 und Nutzung des Kennwortsystems.
 Der Preis beträgt für ein

Jahresabonnement: EUR 30,- + MwSt.
 Einzelpreis: EUR 6,- + MwSt.

Bitte per Fax, per Post oder per E-Mail an uns einsenden. Ihre Anfragen werden von uns **kostenlos** und ohne Verpflichtung weitergeleitet.

Rolf Soll Verlag GmbH • Kahden 17 b • 22393 Hamburg
Pressesendung DP AG C 19234 E Entgelt bezahlt

ROLF SOLL VERLAG GmbH
BESCHAFFUNGSDIENST Galabau
Kahden 17 b
22393 Hamburg

Zuständig ist:

Telefon:

E-Mail:

BESCHAFFUNGSDIENST GALABAU - APRIL 2010

Weitere Informationen sind kostenlos erhältlich von (bitte ankreuzen):

Anfragen, die nach dem 31. Juli 2010 bei uns eintreffen, können nicht mehr bearbeitet werden!

- | | |
|--|---|
| aa <input type="checkbox"/> ALGENKILLER | hb <input type="checkbox"/> HUMBAUR |
| ab <input type="checkbox"/> ALU-RAMPEN | hc <input type="checkbox"/> HUNTER BEWÄSSERUNG |
| ac <input type="checkbox"/> AMMANN YANMAR V4-6 | ja <input type="checkbox"/> JCB-MIDIBAGGER 8085 |
| ad <input type="checkbox"/> ANTHÖFER | jb <input type="checkbox"/> JOHN DEERE |
| ae <input type="checkbox"/> ATLAS WEYHAUSEN | ka <input type="checkbox"/> KOMMTEK RS 3040 |
| af <input type="checkbox"/> AUSSCHREIBUNGEN | kb <input type="checkbox"/> KOMPAKT-BAGGER |
| ag <input type="checkbox"/> AUSSIEBEN | ma <input type="checkbox"/> MULTICAR FUMO CARRIER |
| ah <input type="checkbox"/> AVANT LEGUAN | mb <input type="checkbox"/> MULTICAR-FUMO |
| ba <input type="checkbox"/> BAUMASCHINENTRANSPORTER HS | mc <input type="checkbox"/> MULTIFUNKTIONSLADER |
| bb <input type="checkbox"/> BAUMPFLEGE | na <input type="checkbox"/> NEW HOLLAND |
| bc <input type="checkbox"/> BINDEMITTEL | pa <input type="checkbox"/> PROFI-RASENMÄHER |
| bd <input type="checkbox"/> BODENFRÄSE HF 700 | pb <input type="checkbox"/> PUBLIC 10 |
| ca <input type="checkbox"/> CITY-BAGGER | sa <input type="checkbox"/> SPEIDEL-ZISTERNEN |
| cb <input type="checkbox"/> COMPO | sb <input type="checkbox"/> STIHL-KATALOG |
| cc <input type="checkbox"/> COMPO-VITANICA | sc <input type="checkbox"/> STIHL-MS 261 |
| cd <input type="checkbox"/> CRONENBERG | sd <input type="checkbox"/> STREUGUTSILOS |
| ce <input type="checkbox"/> CSF | ta <input type="checkbox"/> TAKEUCHI |
| da <input type="checkbox"/> DAUERPFLEGEGERÄT | tb <input type="checkbox"/> TEPE-SYSTEMHALLEN |
| ea <input type="checkbox"/> ESCHWEILER | va <input type="checkbox"/> VERSA |
| eb <input type="checkbox"/> ETESIA HYDRO 80-2 | vb <input type="checkbox"/> VW-HANDWERKSFAMILIE |
| ec <input type="checkbox"/> ETESIA-AUFSITZMÄHER | wa <input type="checkbox"/> WASSERWELT |
| ga <input type="checkbox"/> GREENSMÄHER | wb <input type="checkbox"/> WEBSEITEN |
| ha <input type="checkbox"/> HOLZZERKLEINERER | wc <input type="checkbox"/> WÖRMANN-ANHÄNGER |