

## **Landschaftsgärtner als Lifestyle-Berater**

**Nicht nur über den Tellerrand, sondern über die deutsche Grenze blickten 35 Landschaftsbauunternehmerinnen und -unternehmer bei einer Fachexkursion in die Schweiz. Organisiert hatte die Reise der Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Baden-Württemberg. Geleitet wurde sie von Georg von Koppen, der in der GaLaBau-Branche als Unternehmensentwickler in Deutschland und auch bei den Eidgenossen tätig ist.**

Auf dem Programm stand der Besuch bei den Garten- und Landschaftsbauunternehmen Diebold & Zraggen Gartenbau AG in Fislisbach im Aargau und Berger Gartenbau in Kilchberg / Zürich. Beide Unternehmen ließen sich von den deutschen Kollegen gerne in die Karten schauen und rückten dabei auch das in Deutschland verbreitete, etwas verzerrte Bild der Schweiz zurecht. Das Vorurteil, dass in der Schweiz für kleine und mittelständische Unternehmen alles besser sei als in Deutschland, hält sich hartnäckig: Die Schweizer würden mehr Geld in den Garten investieren, zudem seien Verdienst und Lebensstandard höher, lautet die gängige Meinung. Was für das Einzugsgebiet zum Beispiel von Zürich mit seiner so genannten „Goldküste“ gilt, lässt sich nicht auf die gesamte Schweiz übertragen. Natürlich gibt es in der Schweiz Regionen, in denen der Franken mindestens zweimal umgedreht wird, bevor er für den Garten ausgegeben wird. Auch gibt es eine ähnliche Dichte von gärtnerischen Mitbewerbern wie in Deutschland, die den Wettbewerb anheizen.

Von der Historie könnten die beiden besuchten Schweizer Betriebe kaum unterschiedlicher sein. Der Betrieb Diebold & Zraggen wurde 1994 gegründet und zählt damit zu den jungen Unternehmen, Berger Gartenbau gibt es seit 1938. Während sich Diebold & Zraggen mit 40 Mitarbeitern ganz auf private Gärten mit innovativen Lösungen konzentrieren, wickelt das Unternehmen Berger mit ca. 90 Mitarbeitern regelmäßig neben ansehnlichen Privataufträgen Großprojekte in Millionenhöhe ab. Antoine Berger gab den baden-württembergischen Unternehmern folgenden Satz mit auf den Weg: "Als ich Gärtner gelernt habe, haben wir Stiefmütterchen gepflanzt. Heute ist das ganz anders; heute ist der Landschaftsgärtner Lifestyle-Berater". Bei den vorgestellten Projekten beider Unternehmen wurde genau das deutlich: „Wir sind zuständig für Lifestyle!“

Was beide Firmen gemeinsam haben, ist die klare Organisationsstruktur und ein konsequentes Controlling. Die Unternehmer Alain Diebold und Antoine Berger haben das Tagesgeschäft und die Abwicklung von Baustellen an Mitarbeiter delegiert. So bleibt Zeit für die Kernaufgaben eines Unternehmers: Strategie, Visionen und Führung. Diebold und Berger sehen es als ihre Aufgabe an, Ihre Unternehmen interessant zu machen – für Kunden, Mitarbeiter und Partner. Beide haben erkannt, dass der Erfolgsfaktor einer Firma längst nicht

mehr im handwerklichen Können liegt – das wird vorausgesetzt. Viel mehr zählt das Image einer Firma, wichtig sind Kontakte und Netzwerke. Letztere hat jeder der beiden Geschäftsführer auf seine Weise aufgebaut.

Alain Diebold hat die Gemeinschaft LivingAssociation ins Leben gerufen, ein Netzwerk aus sieben Produzenten und Dienstleistern, mit denen er auf der Giardina in Zürich verschiedene Awards errungen hat. Außerdem setzt er auf regionale Kooperationen mit Händlern, die dieselben Zielkunden haben. Als Mitglied von Netzwerk Gärten steht er darüber hinaus in intensivem Austausch mit Kollegen aus der Schweiz und Deutschland. Antoine Berger ist als politischer Mandatsträger, als Präsident des Verbandes Schweizerischer Gärtnermeister (VSG) und der European Landscape Contractors Association (ELCA) zwei Tage in der Woche in Sachen Politik und Berufsverbände unterwegs. Aus dieser Arbeit ist ein breites Netzwerk unterschiedlichster Menschen entstanden.

Was heute zählt, sind Verbindungen zu Menschen. Es muss nicht gleich eine Kooperation wie LivingAssociation, die Präsidentschaft in einem Verband sein, wenn es darum geht, Verbindungen mit Menschen zu knüpfen. Häufig bieten sich in der Region- ob Schweiz oder Deutschland- viele Anknüpfungspunkte für Kontakte und Engagements an, von dem auch das Unternehmen profitiert. Die Exkursionsteilnehmer kamen mit vielen Ideen und Eindrücken in ihre Unternehmen zurück: Bei Diebold + Zraggen begeisterte der erweiterte Schau-garten, ein „optimaler“ Werkzeuganhänger, das ausgefeilte Organigramm und die Kunst „Nein“ zu sagen, bei Berger Gartenbau überzeugte das konsequente Controllingkonzept, ein besuchter Kundengarten und die vorgestellten Großprojekte.

Mehr Infos zu den Unternehmen: [www.dzgartenbau.ch](http://www.dzgartenbau.ch) [www.berger-gartenbau.ch](http://www.berger-gartenbau.ch)



Die Werkzeuganhänger der Diebold+Zraggen Gartenbau AG überzeugten durch die konsequente Konzeption: Dadurch, dass der Vorarbeiter alles dabei hat amortisiert sich die Investition innerhalb von drei Jahren.



Berger Gartenbau stellte den Exkursionsteilnehmern einen Garten in Zürich vor. Gärten mit Lifestyle-Anspruch sind für das Unternehmen ein bedeutendes Marktsegment.

Georg von Koppen  
Unternehmen entwickeln  
Bachweg 6 D-88147 Achberg  
Tel 0 83 80 / 9 82 46  
gvk@vonkoppen.de [www.vonkoppen.de](http://www.vonkoppen.de)

22.06.2007