

Wie werde ich Beregnungsprofi?


Damit der Einstieg in Beregnung erfolgreich verläuft, ist am Anfang diese Kernfrage zu klären.

VON GEORG VON KOPPEN, ACHBERG

Seit dem trockenen Sommer 2003 steht Gartenberegnung deutlich stärker im Mittelpunkt. Der Markt ist bei weitem nicht ausgeschöpft und so

interessieren sich immer mehr GaLaBau-Unternehmer für Beregnung. Für wen ist Gartenberegnung interessant? Unternehmen, die bereits fest im Privatmarkt Gärten etabliert sind, kommen eigentlich nicht um Beregnung herum. Be-

regnung ist ein entscheidender Baustein für einen funktionierenden Garten. So wie die Klimaanlage beim Auto heute fast immer dabei ist, sollte auch die Gartenberegnung für anspruchsvolle Gärten im Leistungspaket prä-



„Beim Einstieg in die Beregnung sollte der Unternehmer Nägel mit Köpfen machen!“

Georg von Koppen

sent sein. Und es bedarf der klaren Entscheidung: „Ja, wir bieten Gartenberegnung an und haben eine klare Linie, wie wir das dem Kunden verkaufen und einbauen.“ Hier ist strategische Klarheit notwendig. Die andere Frage ist: Wo bekomme ich das Know-how her?

Viele GaLaBauer sind Autodidakten und möchten möglichst alles selber machen. Das kann bei Beregnung teuer werden. Nutzen Sie die Erfahrung eines starken Beregnungspartners. So kommen Sie deutlich schneller und mit weniger Lehrgeld zum Erfolg. Immer müssen Kosten und Nutzen gegenüber gestellt werden: Der Einstieg in Franchising kostet eine gute Summe Geld, bringt unter Umständen aber sofort verfügbares Werbematerial, starke Unterstützung bei Planung und Realisierung und Erfahrungsaustausch mit anderen Beregnungsprofis. Andere Beregnungspartner bieten das Know-how ohne Franchisebindung an. Suchen Sie sich einen kompetenten Partner, der Know-how-Geber und Lieferant in einem ist, zumindest die ersten Anlagen für Sie projektieren kann und Sie bei Bedarf beim Bau unterstützt.

Wem soll Beregnung verkauft werden?

Als Ergänzung zu anspruchsvollen Gärten passt Beregnung hervorragend. Die Ansprüche der Kunden werden immer höher, die Menschen wollen immer mehr Dienstleistung, die das Leben einfacher macht. Genau dazu passt Gartenberegnung! Und entscheiden Sie sich, auf wen Sie Ihr Unternehmen ausrichten: Der Interessent auf Baumarktniveau möchte eine günstige Lösung, holt sich bei Ihnen das Know-how und baut sich die Anlage selber. Für ein professionelles GaLaBau-Unternehmen werden die „High-End-Kunden“ immer interessanter: Sie wollen alles komplett vom Fachbetrieb und sind auch bereit, das zu bezahlen.

Welchen Deckungsbeitrag soll der Leistungsbereich Beregnung erwirtschaften?

Beim Etablieren von Beregnung als Leistungsbereich ist es sinnvoll, sich deutlich zu machen, was der Einstieg in das Spezialsegment kostet, welcher zusätzliche Marketingaufwand notwendig ist und welche Personalkosten diesem Bereich zuzuordnen sind. Nur so kann sauber kalkuliert werden. Bitte nutzen Sie die Chancen der Gartenberegnung voll aus: Als zusätzliches Element des Gartens kann auch ein sehr guter Deckungsbeitrag erwirtschaftet werden! Entscheidend ist dabei, ob die Beregnung im Sinne von „Material, Regner, Lohnstunden“

verkauft wird oder als „Beregnungssystem“. Systeme im Sinne von Problemlösungen erwirtschaften in der Regel einen deutlich höheren Deckungsbeitrag.

Oft folgt auf einen großartigen Einstieg in Beregnung eine grandiose Durststrecke, weil sich keiner richtig darum kümmert. Ein Unternehmen, das sich auf Beregnung konzentriert, braucht eine Person, die die Anlagen projiziert und aktiv verkauft. Im Unternehmen sollte mindestens ein Mitarbeiter fähig sein, die Anlagen zuverlässig einzubauen, in Betrieb zu nehmen und regelmäßig zu warten. Die andere Lösung ist: das Unternehmen akquiriert Gartenberegnung und setzt für den Einbau und die Wartung einen passenden Subunternehmer ein. Das hat den Vorteil, dass man keine „Beregnungskolonie“ aufbauen muss und der kalkulierte Deckungsbeitrag sicher ist.

Die Ausstattung des Beregnungsprofis

Damit Beregnung professionell und wirtschaftlich eingebaut werden kann, ist eine spezielle Ausstattung notwendig. Das übliche Baustellenwerkzeug des Garten- und Landschaftsbaus ist zu ergänzen: Spezialwerkzeuge und das gängige Zubehör für die Beregnung sollte verfügbar sein, damit keine unnötigen Fahrt- und Wartezeiten entstehen. Der zuständige Mitarbeiter kann auf externen Schulungen seine Kenntnisse aufbauen. Wenn die Nachfrage steigt und immer mehr Anlagen eingebaut werden, ist es ratsam, einen zweiten Mann/Frau in den Bau der Beregnungsanlagen auszubilden. Ein speziell für Beregnung eingerichtetes Fahrzeug unterstützt den Beregnungsprofi in der Baustellenabwicklung und der Wirtschaftlichkeit. Das Fahrzeug ist mit dem ausgerüstet, was auf der Baustelle parat sein sollte: Beregnungskomponenten wie gängige Regner, Kleinteile, ein kompletter Werkzeugsatz und ein Kompressor. Sicher ist diese Lösung für den Start nicht notwendig. Wenn die Beregnung „läuft“, kommt man aber um ein Beregnungsfahrzeug nicht herum.

Der prädestinierte Beregnungspartner

Der Landschaftsgärtner kennt die Wachstumsbedürfnisse der Pflanzen am besten und deshalb ist er der richtige Partner für Gartenberegnung. Sinnvoll ist, dass bereits bei der Projektierung der Beregnungsanlage die Standorte und der Wasserbedarf der Pflanz- und Rasenflächen bekannt sind. So können neben den gestalterischen Aspekten die technischen Er-



Beregnung hat viele Vorteile: Stauden wachsen deutlich besser an und entwickeln sich besser. Der Pflegeaufwand wird reduziert.



Durch die regelmäßige Betreuung der Beregnungsanlagen kann eine dauerhafte Bindung des Kunden entstehen. | Fotos: Grimm.

fordernisse einer Beregnungsanlage rechtzeitig mitgeplant werden. Rasen-, Stauden und Gehölzflächen haben einen unterschiedlichen Wasserbedarf und werden über getrennte Beregnungskreise versorgt. Außerdem können Regenschattenbereiche, zum Beispiel unter Bäumen, im Traufbereich des Hauses oder in Innenhöfen mit einer automatischen Beregnung entsprechend hochwertig bepflanzt wer-



Ein perfekt ausgestatteter Beregnungsanhänger erleichtert das wirtschaftliche Arbeiten. Jedes Werkzeug und Material hat seinen festen Platz und ist auf der Baustelle verfügbar.

den. Die automatische Beregnungsanlage garantiert die optimale Wasserversorgung gerade während der Anwachsphase in den ersten zwei Jahren. Sie sorgt für den Werterhalt der Investition „Pflanzen und Rasen“ und gibt dem Kunden Sicherheit.

Die Besonderheit der Kunden beachten

„Jeder Kunde ist anders“. Das macht heute Verkaufen schwieriger. Es hat sich bewährt, wenn bei der Akquisition drei unterschiedliche Lösungen für die Beregnung angeboten werden. Hierfür ist Kreativität notwendig. Will ein Kunde auf keinen Fall eine Beregnung, kann er sich unter Umständen noch für verschiedene Wasserzapfstellen im Garten begeistern, die Sie ihm einbauen. Der Vorteil: Überall im Garten hat er kurze Wege zum Wasserhahn. Die nächste Stufe ist zum Beispiel, nur den Rasen zu beregnen. Manche Gartenbesitzer wollen auch keine automatische Steuerung und wollen selber den Wasserhahn auf- und dann auch hoffentlich wieder zudrehen. Die komplette Lö-

sung ist die abgestimmte Beregnung aller Gartenflächen über verschiedene Beregnungskreise mit kompletter Steuerung und Betreuung übers Jahr.

Ein Landschaftsgärtner berichtet folgendes: „Es gab einen besonderen Fall, in dem sich der Kunde während der Angebotsphase und der Bauphase nicht von den Vorzügen einer Beregnungsanlage überzeugen ließ. Nachdem der Garten fertig gestellt war und im Frühjahr komplett bepflanzt war gab es eine Schönwetterperiode. Als der Kunde nun in seiner Freizeit die Pflanzen per Gartenschlauch mit Wasser versorgen musste, hat er sich nach zwei Wochen für die automatische Beregnungsanlage entschieden. Sie wurde dann von uns nachträglich eingebaut. Zum Glück hatten wir vorgesorgt und in der Bauphase die wichtigsten Leitungen im Garten verlegt, so dass die Beregnung ohne großen Aufwand montiert werden konnte.“

Service als Chance

Wie ein Auto regelmäßige Inspektionen braucht, braucht eine Beregnungsanlage regelmäßige Betreuung, die direkt mit verkauft werden sollte: Im Herbst wird die Anlage winterfest gemacht und im Frühjahr wird sie wieder in Betrieb genommen. Deshalb ist eine Servicevereinbarung mit dem Kunden sinnvoll und notwendig. So bleibt man in Kontakt mit dem Kunden und kann sich optimal um Garten, Beregnungsanlage und vor allem um den Kunden kümmern. Auf Wunsch des Kunden wird während der Vegetationsphase die optimale Einstellung kontrolliert.

Auch lernt man bei diesem Fachgebiet ständig dazu, wie die Aussage eines Beregnungsprofis zeigt: „Am Anfang haben wir das Steuergerät im Keller oder in der Garage montiert. Heute montieren wir es an einer unauffälligen Stelle



Georg von Koppen unterstützt GaLaBau-Unternehmen u.a. bei der Einführung von Gartenberegnung und anderen Schwerpunkten wie Licht und Schwimmteiche. Im Jahr 2003/2004 hat er den Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Baden-Württemberg e.V. beim Projekt „Gartenberegnung“ beraten. Neben Schulungsangeboten entstand der Flyer „Der Regenmacher“ und eine Dokumentation „Gartenberegnung vom Profi“. Info-Tel.: 08380/98246, Internet: www.vonkoppen.de

an der Außenwand des Gebäudes, damit wir Wartungszugriff haben, auch wenn der Kunde nicht da ist. Das spart unnötige Terminabstimmungen mit dem Kunden.“

Beregnungsanlagen sichern die Investition Pflanzung und steigern den Wert des Gartens. Dem Kunden gibt die Beregnung eine größere Freiheit. Spezialist für Beregnung zu sein ist eine Ergänzung des gesamten Leistungsangebotes, damit der Kunde wirklich mit dem Garten zufrieden ist. ■