Presse-Information

„Landschaftsgärtner sind Künstler“

Sechster GALABAU innovativ-Fachkongress der hagebau mit 430 Teilnehmern

Soltau, 23. Februar 2015. 430 Teilnehmer kamen Anfang Februar im Berliner Estrel Hotel zum sechsten GALABAU innovativ-Fachkongress der hagebau zusammen, um in aktuelle, zukunftsweisende Themen des Garten- und Landschaftsbaus einzusteigen und diese kritisch zu diskutieren. Praxisorientierte Vorträge und eine Ausstellung der 19 GALABAU innovativ-Industriepartner führten den teilnehmenden Betrieben und Fachhändlern Trends und künftige Herausforderungen für die eigene Berufspraxis vor Augen. Zudem wurden die Gewinner des Projektwettbewerbs 2014 ausgezeichnet.

Helmut Schingen, Vize-Präsident des Bundesverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V. (BGL), zeigte in seinem Grußwort die aktuelle Branchensituation auf: Die GaLaBau-Betriebe in Deutschland haben 2014 ihren Umsatz um knapp 9 Prozent auf insgesamt 6,88 Milliarden Euro gesteigert. Öffentliches Grün und nachhaltige Stadtentwicklung seien die Zukunftstreiber dieses Wachstums, die von der Verbands-Kampagne „Urbanes Grün“ stark unterstützt werden. „Wir müssen alles daran setzen, das Thema ‚Grün‘ in der Stadtentwicklung und im Städtebau weiter zu verankern“, appellierte Schingen.

„Landschaftsgärtner sind Künstler“, betonte Andreas Rombeck, Abteilungsleiter GaLaBau/Tiefbau des hagebau Fachhandels, in diesem Zuge. Dabei machte er auf die aktuelle Tendenz zu einem Minimalismus in der Gartengestaltung aufmerksam: „Kreativ und lebendig eingesetzte Grün- und Pflanzenbereiche weichen zunehmend puristisch und teils kühl wirkenden Beton- und Kiesflächen.“ Mit einem Augenzwinkern erklärte er „DasWollteDerKundeSo“ zu seinem persönlichen Unwort des Jahres 2014 und hob die beratende und gestalterische Funktion der Landschaftsgärtner hervor, die öffentliche wie private Außenbereiche zu belebenden und belebten Freiräumen machen.

**Praxisrelevante, lebendige Vorträge**

Dr. jur. Tom Giesen, Rechtsanwalt und Referent mit dem Schwerpunkt privates Baurecht, erläuterte in seinem Vortrag „Haftungsfalle Leistungspflichten“ anhand zahlreicher Praxisbeispiele, welche rechtlichen Fallstricke vor allem die sogenannten „Nebenpflichten“ – etwa die fachliche Aufklärung, Prüfung und Beratung – beinhalten können und klärte über Möglichkeiten auf, diese zu umgehen.

Berater und Trainer Oliver Kellner nahm in seinem Vortrag den „Erfolgsfaktor Mensch“ in den Fokus und zeigte, mit welchen Methoden in Verkaufs- und Beratungsgesprächen bestmögliche Erfolge erzielt werden. „Sogar eine nur unbewusst negative Stimmung des Verkäufers wird von Kunden wahrgenommen und kann Aufträge zunichtemachen oder zu einer schlechten Zahlungsmoral führen“, machte Kellner deutlich. Bei Kundengesprächen jederzeit voll im Moment – also jederzeit „ON“ – zu sein, sei heutzutage die „stärkste Währung der Welt“, so der Mental-Coach.

Der Vortrag von Prof. Rainer Sachse behandelte die „Landschaftsarchitektur im Wandel“. Er machte – anhand zahlreicher Projektbeispiele aus seinem Düsseldorfer Landschaftsarchitekturbüro scape – deutlich, wie sich Außenräume im urbanen Umfeld aktuell entwickeln. „Freiräume werden immer mehr zum Vermarktungsinstrument für Gebäude, da umgebendes Grün für Wohn- oder Bürogebäude-Nutzer eine zunehmend größere Rolle spielt“, stellte Sachse heraus. „Freiraum muss heute Mehrwert bieten.“ So bringen Außenanlagen Ästhetik und Funktionalität zusammen – beispielsweise als Grünflächen-Täler, die nach starkem Regen kurzfristig zu Seen werden, die anliegenden Häuser mit Wasser versorgen, um sich anschließend wieder als Grünfläche zu präsentieren. Darüber hinaus entstünden in Städten immer häufiger temporäre Grünanlagen, etwa auf Flächen, die für eine spätere Bebauung freigehalten werden sollen. Als weiteren Trend machte er erzählende Landschaften aus, die anhand von Gestaltungselementen oder Infotafeln Geschichten erzählen und informieren.

Dipl.-Sozialpädagoge und Fachagrarwirt Baumpflege Albrecht Bühler, GaLaBau-Unternehmer und Autor, machte das Publikum mit seinem Vortrag „Frauenförderung ist Unternehmensförderung“ auf das brandaktuelle Thema des Fach- und Nachwuchskräftemangels aufmerksam. „Aktuell liegt der Frauenanteil unter den Auszubildenden im GaLaBau bei nur 12,2 Prozent“, so Bühler. Für ein gutes Betriebsklima und den wertschätzenden Umgang miteinander seien Frauen allerdings wichtige Treiber in jedem Unternehmen. Als besondere Stärken weiblicher Mitarbeiter nannte Bühler darüber hinaus Kreativität, Kundenumgang, Sorgfalt und Pflanzenkunde. „Wir müssen die Tür aufmachen!“, forderte der Unternehmer von seinen Kollegen ein. Er selbst beschäftigt 30 Prozent Frauen und der Anteil weiblicher Azubis liegt in seinem Betrieb bei 60 Prozent.

Kabarettist Chin Meyer präsentierte Auszüge seines aktuellen Tour-Programms „REICHmacher! Reibach sich wer kann!“ und begab sich humorvoll auf die Spuren des Geldes.

„Ziel der Veranstaltung ist es, zur Profilschärfung der GaLaBau-Betriebe beizutragen sowie deren regionale Marktbearbeitung und Positionierung praxisnah zu unterstützen. Die Teilnehmerresonanz zeigt: Unser Ziel haben wir in diesem Jahr wieder klar erreicht“, zieht Johannes Lensges, Bereichsleiter Vertrieb Baustoffe/Fliese des hagebau Fachhandels, Bilanz.

**Projektwettbewerb um Publikumspreis erweitert**

Einer der Höhepunkte des Kongresses war die Preisverleihung zum GALABAU innovativ-Projektwettbewerb 2014. Dazu hatte die hagebau bundesweit alle Garten- und Landschaftsbauunternehmen aufgerufen, ihre besten Arbeiten für Privatkunden einzureichen. Drei von ihnen zeichnete die Fachjury in Berlin aus.

Der erste, mit 1.000 Euro dotierte, Preis ging an Ingo Beran Garten- und Landschaftsbau, Neu Wulmstorf, Kunde des hagebau Fachhandels Delmes Heitmann GmbH & Co. KG, Seevetal. Den mit 500 Euro dotierten zweiten Platz sicherte sich Die Gartengestalter GmbH & Co. KG, Weilheim, ein Kunde des Fachhandels Danhauser GmbH & Co. KG, Schwandorf. Und über Platz drei freute sich GAJDA Garten- und Landschaftsbau in Velbert, ein Kunde des hagebau Gesellschafters Baustoffzentrum Wilhelm Harbecke GmbH, Mülheim an der Ruhr. Der erstmals ausgelobte Publikumspreis ging an Gartenbau Bucher, Cham, mit dessen ebenfalls in Cham ansässigem Fachhändler Max Schierer GmbH.

Die 430 Profikunden, Fachhändler und Industrievertreter aus ganz Deutschland trafen sich bereits am Vorabend des Kongresses zum Get-together im Hotel Estrel. Begleitend zu der Veranstaltung gab eine Ausstellung Einblick in die Produkt- und Leistungspalette der 19 GALABAU innovativ-Industriepartner.

6.551 Zeichen

**Bildunterschriften:**

**Gewinner\_Projektwettbewerb.jpg**

Die Gewinner des GALABAU innovativ-Projektwettbewerbs freuten sich über die branchenweit einmalige Auszeichnung.

**Rombeck\_Plenum.jpg**

Andreas Rombeck, Abteilungsleiter GaLaBau/Tiefbau des hagebau Fachhandels, hob gegenüber den 430 Profikunden, Fachhändlern und Industrievertretern die beratende und gestalterische Funktion der Landschaftsgärtner hervor.

**Prof.\_Rainer\_Sachse.jpg**

Prof. Rainer Sachse vermittelte in seinem lebendigen Vortrag, welchen Anforderungen urbane Freiflächen heute und künftig gerecht werden müssen.

Foto: hagebau (Abdruck honorarfrei)

**hagebau Gruppe**

1964 gegründet ist die hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG eine durch heute über 360 rechtlich selbstständige, mittelständische Unternehmen im Fach- und Einzelhandel getragene Kooperation. Der hagebau Gruppe sind mehr als 1.650 Standorte in Europa (Deutschland, Österreich, Schweiz, Luxemburg, Frankreich, Belgien und Spanien) angeschlossen.

Mit einem zentralfakturierten Nettoumsatz (alle über die hagebau Zentrale bezogenen Waren und Dienstleistungen) von 6,1 Milliarden Euro (2014) nimmt die hagebau Gruppe einen Spitzenplatz in der Branche ein.

Die hagebaumärkte in Deutschland und Österreich erzielten im Geschäftsjahr 2014 einen kumulierten Netto-Verkaufsumsatz von 2,04 Milliarden Euro.

Der Fachhandel bedient unter der (Kann-)Marke hagebau die Bereiche Baustoffe, Fliese/Naturstein und Holz (primär B2B). Der Einzelhandel, dem mittelständische Unternehmen über die 100-prozentige hagebau Tochter ZEUS Zentrale für Einkauf und Service GmbH & Co. KG der Gruppe angeschlossen sind, ist mit den Marken hagebaumarkt, Floraland und Werkers Welt im standortgebundenen B2C-Markt aktiv. Mit dem Joint Venture baumarkt direkt der hagebau mit der Otto Group Hamburg deckt die Verbundgruppe auch den B2C-Onlinehandel ab. Die Zentrale der Kooperation hat ihren Sitz in Soltau. Mit etwa 800 Mitarbeitern erbringt diese zahlreiche Dienstleistungen für die angeschlossenen mittelständischen Handelshäuser, insbesondere in den Bereichen Einkauf, Vertrieb, Systeme, Logistik, Marketing und Finanzberatung. Damit wird das Tagesgeschäft der selbstständigen mittelständischen Handelshäuser umfassend und kostenoptimiert unterstützt.

Pressekontakt:

Dr. Ralph Esper

Bereichsleitung Unternehmenskommunikation

Pressesprecher

hagebau

Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Celler Str. 47

29614 Soltau

Telefon: +49 5191 802-766

Telefax: +49 5191 98664-766

Mobil: +49 172 4538678

E-Mail: ralph.esper@hagebau.com

Internet: www.hagebau.com