



DEGA

GALABAU

DAS MAGAZIN FÜR DEN GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU



Hallo, ich bin Chatbot,
Dein virtueller Begleiter!
Was kann ich für Dich tun?

Wo bekomme ich meine
Arbeitsklamotten?

Die gibt Dir die Alexandra
in der Materialausgabe.

Und wie finde ich die
Materialausgabe?

Neben dem Pausenraum links,
direkt am Getränkeautomat.

AUSBILDUNG

Per Chatbot im Unternehmen ankommen

MEISTERSCHULEN Digitalisierungsschub durch die Pandemie | 22

RADLADER Kompakt auf die Baustelle | 32

PORTRÄT Freiraum Garten in Bubenreuth | 36



1



2



3

#WirImGaLaBau

„Spezialgartenbau“ nennt Tobias Rumpler sein Angebot, welches das Lösen komplexer technischer Probleme mit einbezieht. Als eine Art Generalunternehmen sieht sich Frei Raum Garten als ein Ansprechpartner für alle Fragen seiner Kunden. Die Mitarbeitenden spielen dabei eine Hauptrolle. Und Rumpler würdigt diese Rolle mit einer besonderen Vorsorge.



4
7



5
6



FREI RAUM GARTEN IN BUBENREUTH

Spielertrainer für große Bühnen

Als gelernter Industriemechaniker und erfahrener Eventmanager versteht Tobias Rumpler etwas von Technik und Inszenierung. Vor rund sieben Jahren hat er daraus eine Tugend gemacht und auf dauerhafte Bühnen umgesattelt; eine Gartengestalter-Erfolgsgeschichte mit einem so ganz anderen Anfang.

Tobias Rumpler empfängt in der stilsicher umgebauten Scheune des Familienbauernhofes am Rand von Bubenreuth; einem Vorort von Erlangen. Hier verschwimmen Showroom und Büro. Offenheit und unprätentiöse Lässigkeit prägen die Atmosphäre. Der Geist des Eventmanagements weht immer noch über den Hof. Dabei ist die Zeit der Veranstaltungen bei Rumpler schon lange Zeit vorbei.

Vor 15 Jahren sattelte der Mittelfranke um. Statt sich bis früh am Morgen auf den eigenen Veranstaltungen rumzutreiben, baute er mit seiner Frau Susanne den Hof der Schwiegereltern zum Familiendomizil um und kam dabei auf die Idee, mit Beton zu gestalten. „Wir haben dann gemerkt, dass es auf dem Markt im individuellen Sichtbetonbau nicht wirklich viel gibt“, erklärt der 46-Jährige, weshalb er mit Tobias Lorenz die Firma tquadrat (Tobias & Tobias) gegründet und sich mit Betonmöbeln und individuellen Bauteilen selbstständig gemacht hat. „Dann kam hinzu, dass wir nie jemanden gefunden haben, der diese Sichtbetonteile gerne einbaut“, erklärt der Unternehmer den Einstieg in die Dienstleistung. Vom Einbau der

Podeste, Stufen, Hangsicherungen und Terrassenplatten zur Gartengestaltung war es dann nur noch ein kleiner Schritt; schon weil drumherum meist auch noch der Garten zu machen war.

Von 3 auf 37 in sieben Jahren

„Wir hatten auch Glück. Ich nenne das Glück“, sagt Rumpler im Rückblick auf die letzten sieben Jahre. „Wir haben relativ schnell gemerkt, dass wir mit unserem Designanspruch ins Schwarze getroffen haben“, fügt er an. Sie seien letztlich mit dem Boom des Landschaftsbaus kräftig mitgeschwommen und hätten zur richtigen Zeit mit der richtigen Idee umgeswitcht.

Doch das Wachstum des Unternehmens nur mit „Glück“ zu erklären, wäre ein bisschen einfach. Vielmehr bringt der Firmengründer einige Prinzipien mit, die den Erfolg vom Zufall abgrenzen. „Ich behandle Leute so, wie ich auch behandelt werden möchte“, beschreibt Rumpler seine Philosophie. Klingt denkbar einfach, ist aber keineswegs selbstverständlich. Dieses einfache Muster, das gegenseitiges Vertrauen, Offenheit und Ehrlichkeit beinhaltet,

funktioniert sowohl im Umgang mit den Mitarbeitenden, als auch bei Kunden und Zulieferern. „Mitarbeiter sind Menschen, wie du und ich. Die wollen gut behandelt und auch mal gut bezahlt werden“, meint Rumpler lachend und erklärt damit, weshalb in der Vergan-

1 Für Tobias und Susanne Rumpler, die am Firmensitz wohnen, gehören die 37 Mitarbeiter zur Familie. Mehr verrät der Imagefilm (QR-Code).

2 Große Baustellenplanen sorgen dafür, dass das Unternehmen in der Region gut sichtbar ist.

3 Regelmäßig schaut der Unternehmer auf den Baustellen vorbei und bespricht den Baufortschritt.

4 Ein Grill-Event nutzt die Firma, um mit den Kunden in Kontakt zu bleiben.

5 Planung spielt eine zunehmend größere Rolle.

6 Einfache, klare Formen kennzeichnen viele der Gartenanlagen.

7 Betonwerkteile wie diese Brunnenschütte kommen vom Partnerbetrieb tquadrat.

Anzeige


www.knumox.de



8 Ein persönlicher Ton und eine gute Prise Humor sind Teil des Erfolgsrezeptes.

9 Bei tqadrat entstehen viele Betonteile, die dem Unternehmen helfen, Situationen technisch und gestalterisch zu lösen.

10 Gerade hat das Unternehmen Kollege Nr. 37 gefunden.

genheit für das Wachstum auch die notwendigen Menschen da waren. Dabei seien die meisten über Empfehlungen der eigenen Leute gekommen. Das Team ist querbeet: Maler, Verputzer, Maurer, Betonbauer, Gärtner. Bis auf größere Metallarbeiten kann das Unternehmen alles aus eigener Hand anbieten und tritt als eine Art GU auf.

„Ich habe einen Maurer, der mit mir vor sieben Jahren angefangen hat, der baut mit die schönsten Gärten. Aber, wenn es um Pflanzen geht, gibt der ab“, erklärt der Unternehmer und wechselt geistig zum Fußball: „Dann wird er ausgewechselt und es kommen eben nochmal zwei Stürmer rein, die dem Ganzen den frischen Wind geben.“ Rumpler ist Clubberer, Fan des 1. FC Nürnberg und damit leidgeprüft. Aber die Art, sein Team als Mannschaft zu führen, bei dem jede Spielerin und jeder Spieler für das ganze Team spielen, jeder seine Rolle hat und kennt, ist extrem erfolgreich. Dieses Jahr hat der Unternehmer alle Spielergehälter einfach mal um 5 % erhöht. Jetzt wissen alle, dass dieser Preis auch wieder eingespielt werden muss.

„Das ist immer ein Geben und ein Nehmen sowie ein Aufeinanderverlassen“, sagt er über sein Team. „Hätte ich sie nicht, hätte ich nichts.“

Spezialgartenbau als Nische

„Spezialgartenbau“ nennt Rumpler manchmal gegenüber den Kunden sein Angebot. Damit beschreibt er die Bereitschaft, bei den Leistungen auch über die Grenze dessen zu gehen, an dem mancher Mitbewerber abwinken würde. Veranstaltungsmanagement ist ein Beruf, der ewiges Improvisieren und großes Organisieren erfordert. Zuletzt

„Die Kunden interessiert nicht, wie viele Bagger du hast, sondern wie ihr Garten fertig aussieht.“

Tobias Rumpler

hatte Rumpler mit Kompagnons in Würzburg mit den Posthallen eine ansehnliche Location geführt. Die Erfahrung von „15 Jahren Beschallung, Beleuchtung und Bühnenbau“ kommt dem Unternehmen jetzt zugute. Wenn es ein besonderes Problem zu lösen gibt, gibt es am Ende auch eine Lösung.

Dazu gehört auch tqadrat, die Betonmanufaktur aus der sich Rumpler weitgehend zurückgezogen hat. Das

1-Mann-Betonwerk fertigt für Freiraum Garten weiterhin ganz viele Werkstücke, mit denen sich besondere Anforderungen erfüllen lassen. Beispiel: Für die Holz-Fertighäuser des Anbieters Luxhaus musste ein Podest entwickelt werden, das die Belüftung der Fassade gewährleistet. Das dafür entwickelte Bauteil kann das Unternehmen jetzt gleich mehrfach einsetzen.

Eng mit den Betonbauteilen hängt auch ein zweites Beispiel zusammen: Seit neuestem hat die Firma einen Spezial-Lkw mit 22-m-Kran und einen Probst-Vakuumheber bis 3,5 t. „Das eröffnet uns neue Möglichkeiten“, meint Rumpler. Es sei auch ein ganz wichtiges Werkzeug, um die Mitarbeiter zu entlasten. Erste Erfahrung: Das Gerät ist bereits so ausgelastet, dass der Unternehmer erwägt, noch ein zweites Fahrzeug anzuschaffen. „Da fragt man sich natürlich – wie ging das eigentlich vorher?“, meint er schmunzelnd.

Nach Corona, Lieferverzögerungen, Preisexplosionen und einem sich täglich verändernden Personalplan kann man sich natürlich trefflich fragen, ob der GaLaBau nicht grundsätzlich zum „Spezialgartenbau“ wird. So nimmt es Rumpler jedenfalls wahr. Die Fähigkeit, flexibel reagieren zu können, werde immer wichtiger. „Man braucht jetzt nicht mehr groß vorausplanen“, meint er. Jetzt heiße es morgens das E-Mailpostfach checken, dann die ersten fünf Telefonate führen, um dann zu wissen, wie die nächsten 5 Tage ablaufen. „Das Organi-

sationsaufkommen ist noch mal 20 bis 30 % größer als letztes Jahr. Und da war es ja schon deutlich mehr als vorher“, meint der Unternehmer.

Streng pragmatisch orientiert

„Dinge, die ich nicht ändern kann – dazu muss ich meine Einstellung ändern“, sagt Rumpler. Noch so eine einfache Erkenntnis, die viel bewirkt, wenn man sie verinnerlicht. Der Unternehmer hadert nicht mit den sich erschwerenden Rahmenbedingungen, sondern fokussiert sich darauf, angemessen zu reagieren. Als während Corona die Kitas zugemacht hatten, hat Susanne Rumpler als

„Die meisten Mitarbeiter bekommen wir darüber, dass Leute aus dem Team Empfehlungen an Freunde aussprechen.“

Tobias Rumpler

Erzieherin für die Angestellten Betreuungszeiten in der Firma angeboten. Den zunehmenden Bedarf an Hilfe bei Wohnungssuche, Anmeldungen, Krankenkasse und Steuersachen will Rumpler mit einer weiteren halben Stelle lösen. „Personal-sozialpädagogische Betreuung“ nennt Rumpler schmunzelnd das Angebot, das ihm vorschwebt und bei Weitem nicht nur auf die ausländischen Mitarbeiter zielt. Das Konzept geht so weit, dass der Unternehmer über einen neuen Bauhof nachdenkt, auf dem auch Mitarbeiterwohnungen gebaut werden könnten. Denn viele Mitarbeiter kommen aus Osteuropa. Auf dem angespannten Wohnungsmarkt in der Studentenstadt Erlangen und in der Metropolregion Nürnberg haben sie es nicht leicht.

Für einen Serben hat er den gesamten Prozess über das Fachkräfteeinwanderungsgesetz durchgezogen. „Das hat zwei Jahre gedauert“, meint er. „Schnell ist da gar nichts.“ Auch für die zwei Ukrainerinnen in der Bubenreuther Flüchtlingsunterkunft, von denen es heißt, sie hätten Gartenbau gelernt, wird er eine passende Rolle finden.

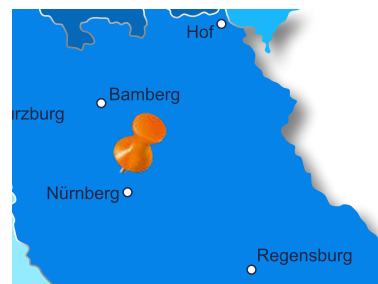
Und noch eine Idee zur Bekämpfung des Fachkräftemangels schwebt ihm vor: Weshalb sollen nicht mal Kolleginnen und Kollegen, die gerade weniger zu tun haben, für Montageeinsätze nach Erlangen kommen? Im Erdenken von Lösungen kennt der Süddeutsche wenige Beschränkungen.

Erfolgreich in die Ausbildung gestartet

Stück für Stück hat Rumpler das Unternehmen auf ein neues Niveau gehoben. Seit 202x ist Freiraum Garten Verbandsmitglied des VGL Bayern. Vor drei Jahren hat er sich über das entsprechende Personal in die Ausbildungsberechtigung eingekauft. Drei Azubis sind bereits an Bord, zwei neue kommen im September – beide direkt aus dem Ort, freut sich der Unternehmer. Einer, der Enkel des Nachbarn, hat fünf Praktika im Handwerk gemacht, bevor im klar geworden ist, dass ihm Natur und frische Luft am meisten liegen. Tim, der erste Azubi, macht gerade seine Prüfung. Er will im Betrieb bleiben und sich auf grüne Themen spezialisieren. Für Rumpler ein Glücksfall, denn der neue Geselle soll Themen wie „Stauden statt Rasen“, Dach- oder Fassadenbegrünung angehen.

Dass jeder das machen darf, was ihm Spaß macht, ist dem Unternehmer wichtig – und wahrscheinlich auch Teil des Erfolges. „Ich zieh den Joker, wo der Mitarbeiter sich am besten entfaltet“, verrät Rumpler. Niemand werde irgendwo reingequetscht und bekomme gesagt: „Das musst du machen.“ Arbeit sei nur dann gut, wenn die Zeit vergeht, ist er überzeugt. „Wenn ich ständig auf die Uhr schaue und in meinen Apfel beiße und denke, wann kann ich endlich mein Mittagsbrot essen – das ist das Schlimmste.“ Das Schöne sei, dass man im Privatgarten alles machen könne. „Da merkt ein Azubi beim zweiten Garten, ob er lieber Natursteine setzt, Mauern baut oder mit Pflanzen arbeitet.“

Es werde immer wichtiger, dass die Menschen an ihrer Arbeit Freude haben. „Die jungen Leute ticken anders. Die sind viel wechselhafter und haben nicht mehr dieses Maß an Zugehörigkeit“, stellt auch Rumpler fest. Deswegen ist das Binden über familiäre Führung, inte-



BETRIEBSDATEN



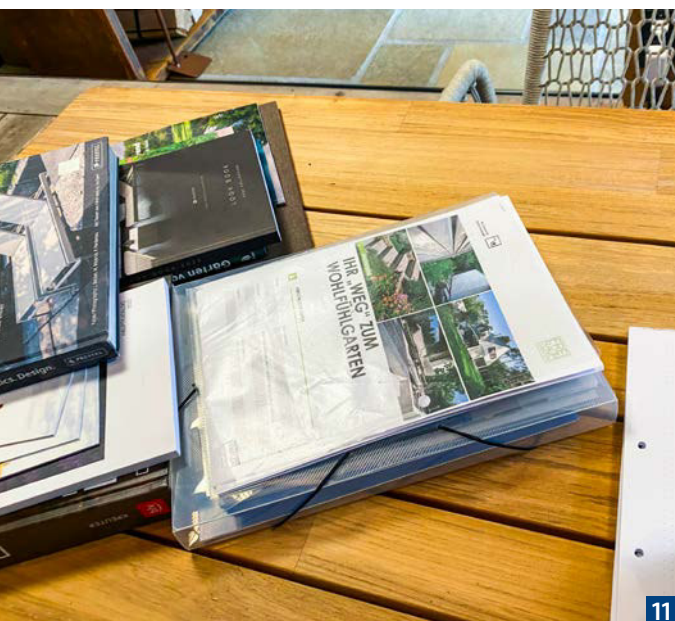
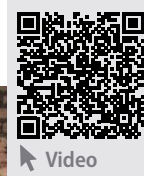
Frei Raum Garten GaLaBau

- Firmengründung: 2013
- Gesellschaftsform: GmbH & Co. KG (seit 2020)
- Geschäftsführer: Tobias Rumpler
- Umsatz: 2,6 Mio. € (2021)
- Materialkostenanteil: 40,9 %
- Kalkulator. Stundenlohn: 50,82 €
- Mitarbeiter: 37, davon 1 Ingenieur, 2 Meister, 6 Gesellen, 13 Fachfremde, 5 Azubis
- Mitarbeiter Büro: 4
- Bauleiter: 1
- Baustellenleiter: 7
- Kolonnen: 7
- Fuhrpark/Maschinen: 8 Pkw (Transporter, Pritschen), 2 Lkw (26 t, 7,5 t), 7 Bagger/Minibagger, 3 Radlader, 3 Raupen
- Auftraggeberstruktur: Privat (100 %)
- Tätigkeitsfelder: Hausgarten (60 %), Grünflächenpflege (10 %), Poolbau (20 %)
- Mitgliedschaften: VGL Bayern
- EDV-Lösungen: Azuro

KONTAKT



Hauptstraße 3,
D-91088 Bubenreuth
Telefon: +49 9131/923 20 25
info@freiraumgarten.de
www.freiraumgarten.de



11 12



11 Der Fragebogen vor dem Erstgespräch spielt eine tragende Rolle im Abwicklungsprozess.

12 Der Showroom wird auch bei den Events (siehe QR-Code) intensiv genutzt.

13 Mehr Pflanzen, mehr Natur – so steht es bei Freiraum auf der Agenda.

ressante Aufgaben sowie die Vereinbarkeit von Beruf und Familie Teil der Philosophie. Samstags wird bei Freiraum schon lange nicht mehr gearbeitet. Vielleicht gibt es in Zukunft sogar zumindest 14-tägig die 4-Tage-Woche. „Wir versuchen, alles in 39 Wochenstunden abzuwickeln, die Regenerationsphasen für die Mitarbeiter, die müssen sein“, ist der Unternehmer überzeugt.

Nachfrage lässt nicht nach

„Gefühlt haben wir uns jedes Jahr verdoppelt“, meint der Firmengründer über die vergangenen Jahre. Ein Nachlassen sei nicht festzustellen. „Heuer hatten wir bei den Architekten und exklusiven Bauträgern noch mal einen Schub.“ Da scheine sich am Markt die Präsenz durch Bauzäune, Beschriftungen und Fahrzeuge auszuzahlen. Einigen Investoren werde wohl auch die Bedeutung der Außenanlagen für das Verkaufsergebnis bewusst. „Ich habe als Newcomer das Gefühl, dass die Wertigkeit für Garten bei den Konsumenten wahnsinnig gestie-

gen ist“, meint Rumpler und stellt aber auch fest, dass die Budgetvorgaben der Architekten, die nicht ganz uneigennützig den Garten auf maximal 30.000 Euro schätzen, immer noch hinderlich sind. Außerdem könnten sich die meisten Kunden weder den Aufwand, noch die bewegten Massen vorstellen. „Manchmal muss ich es in der Anzahl der Lkw erklären“, erzählt er. „Oder, ich sage, wir sind demnächst drei Monate bei euch.“ Dann würden ihn manche mit riesengroßen Augen anschauen und man sehe, dass sie sich denken: „Was wollen die denn jetzt drei Monate im Garten machen?“ Aber man könne den Kunden ja keinen Vorwurf machen. Schließlich würden sie nicht sehen, was da alleine alles in der Tiefe verbaut werde. „Da muss man sie abholen“, ist Rumpler überzeugt.

Eine positive Entwicklung sei, dass immer mehr Kunden das Unternehmen schon heranziehen, wenn das Haus noch gar nicht steht. „Das machen auch unsere ehemaligen Kunden“, freut sich der Unternehmer über die Mundpropaganda.

Einlassen auf den Kunden

Das individuelle Eingehen sorgt auch für die Kundenzufriedenheit. Das macht Rumpler über die unterschiedlichen Charaktere im Unternehmen, die sich um spezielle Stilrichtungen oder Themen kümmern. Außerdem werden die

Kunden intensiv abgeholt. Zuerst gibt es eine schnell auszufüllende Checkliste, die auch der Filterung dient. Dann werden sie in den „Projektraum“ in Bubenreuth eingeladen, bevor es zur kostenpflichtigen Planung kommt. Die noch unschlüssigen Kunden waren Ende Mai zum Grill-Event auf dem Hof eingeladen. Eine schöne Gelegenheit bei Essen und Trinken klärende Fragen zu stellen. Für die, die schon ein Stück wei-

„Meine Aufgabe ist nicht, aus 100 Stauden die passenden rauszusuchen, sondern meine Aufgabe ist, das Schiff zu steuern.“

Tobias Rumpler

ter sind, findet die Bemusterung jeweils zuhause statt. „Wir packen dann einen Transporter voll und bemustern auch Pflastersteine direkt am Haus“, sagt Rumpler.

Um in der für das Privatgartengeschäft großen Firma den Kontakt zu seinen Kunden zu halten, versucht der Unternehmer regelmäßig auf der Baustelle zu erscheinen. „Auch, um die Jungs zu entspannen“, wie er anmerkt. Dann würden gesammelte Fragen geklärt. „Ein Problem ist doch zu zweit viel schneller besprochen als alleine“, findet



er. Da sich das meiste in einem 25-Kilometer-Umkreis abspielt, ist die Präsenz machbar.

Mehr Nachhaltigkeit als Ziel

„Wenn ich die Möglichkeit bekomme, will ich mehr ins Grün gehen“, meint Rumpler. „Mich schockieren immer wieder die Erdmassen, die wir bewegen.“ Das sei nicht nur wenig nachhaltig, sondern mittlerweile auch richtig teuer. „Früher lag ein Kelleraushub mal so bei 10.000 Euro. Jetzt sind wir bei 40.000.“ Je nachdem, wie der Boden eingestuft wird.

Ziel ist es jedenfalls, die Themen weiterzuentwickeln, die helfen, Gärten an die kommenden Herausforderungen anzupassen; Dachbegrünung, Fassadenbegrünung, Hangsicherungen mit Matten, Naturteiche, Schatten im Garten – „um die Temperatur runterzubringen“, wie Rumpler es formuliert. Auch steht die Überlegung im Raum, eine Kolonne dahin zu entwickeln, dass Projekte mit Recyclingmaterialien angeboten werden können. Baustoffreste könnten dann nachhaltig und geldsparend wieder verbaut werden; wenn die richtigen Kunden da sind und ein neuer, dafür optimierter Lagerplatz gefunden ist.

Mehr wirtschaftliche Nachhaltigkeit wird auch ein Umbau der IT-Struktur bringen. Sie soll so aufgestellt werden, dass Baustelle und Büro optimal vernetzt werden können. Mehr Wirtschaft-

lichkeit hat sich Rumpler auch bei den Baugeräten auf die Fahnen geschrieben. Statt zu kaufen oder zu finanzieren, werden die Maschinen bei Volvo für drei Jahre gemietet. „Vorteil ist, dass wir immer top-ausgestattet auf der Baustelle erscheinen“, freut sich Rumpler.

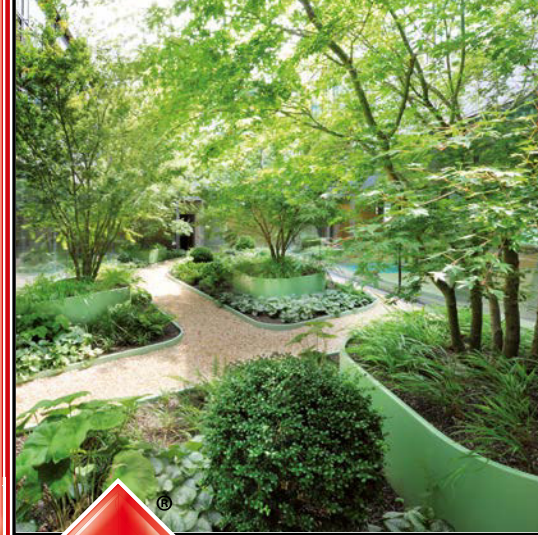
„Gefühlt mache ich das noch 20 Jahre“, sagt der Chef, dem man anmerkt, dass er die Sache mit voller Leidenschaft macht. Zuletzt ist er auf 40, 50 Wochenstunden runter. Wachsen will er nicht mehr. „Aber, wenn jetzt drei Facharbeiter und noch ein Meister kommen würden – da würde ich natürlich nicht nein sagen“, lacht er.

Die ältere der beiden Töchter ist gerade mit der Ausbildung fertig und interessiert sich für Fotografie und Innenausstattung. Vielleicht entsteht da gerade eine neue Idee.

Am Ende sagt der Unternehmer: „Dieses abends in den Spiegel schauen und sagen zu können, ich habe niemanden beschissen, ich habe das nach bestem Wissen und Gewissen gemacht und gehe jetzt in Ruhe ins Bett“, das sei für ihn wichtig. Und das glaubt man ihm aufs Wort.

TEXT: **Tjards Wendebourg**, Redaktion DEGA GALABAU

BILDER: *Freiraum Garten* (1, 5 – 7, 12, 13), **Wendebourg** (2 – 4, 8 – 11)



RICHARD BRINK
GmbH & Co. KG

Urban Jungle

Pflanzsysteme von **Richard Brink**

Maß-
gefertigte
Lösungen



- Dränage & Entwässerung
- Hochbeete & Pflanzkästen
- Beeteinfassungen
- Substratschienen

Unsere Produktübersicht finden Sie auf:

www.richard-brink.de

Richard Brink GmbH & Co. KG

Tel.: 0049 (0)5207 95 04-0

anfragen@richard-brink.de

