

planwerk GEHLE in Lahr

Ist Fernplanung eine Alternative?



Fernplanung verhindert Fernbeziehung: Christine und Thomas Gehle mit Tochter Lilli

Da möchte man auch Arbeiten. Von Thomas Gehles Schreibtisch schweift der Blick über üppige Wiesen in die Berge des Schwarzwaldes. Die Kunden aber, mit denen es der gelernte Landschaftsgärtner und studierte Planer zu tun hat, wohnen eher auf der anderen Seite des Büros. 200 Meter weiter unten, im Rheintal und von da in die Ballungsräume der Republik erstrecken sich die Geschäftsbeziehungen von Planwerk Gehle. Und viele Kundengärten kennt der Wahlbader nur von Bildern und von

den Beschreibungen seiner Auftraggeber.

Durchbruch brachte Mein schöner Garten

Die Geschichte der Firma ist die vieler Planungsbüros im deutschsprachigen Raum. Christine und Thomas Gehle haben sich im Landschaftsarchitekturstudium kennengelernt und anschließend eine Familie gegründet. Sie, die diplomierte Planerin, hat anschließend als Dienstleisterin für einige Landschaftsbaubetriebe in der Region gearbeitet. Er hat nach dem Studium sein Geld als Bauleiter bei Jakober in Lahr verdient. 1999 schien die Menge der Planungsaufträge ausreichend, um den Sprung in die komplette Selbstständigkeit zu wagen.

Vor zwei Jahren kam dann eine Gelegenheit, aus der sich etwas entwickelt hat, was Planwerk Gehle von vielen anderen Büros unterscheidet und was die Bürostruktur für die nähere Zukunft bestimmen sollte: Im Sommer 2005 schrieb die auf-

Wer im Privatgartensegment Erfolg haben will, braucht Planungskompetenz. Doch ein angestellter Landschaftsarchitekt bleibt für viele kleinere Betriebe unerschwinglich. Christine und Thomas Gehle aus Lahr bieten eine Alternative: die Fernplanung.

lagenstärkste Publikumszeitschrift für den Garten, „Mein schöner Garten“, den Aufgabenbereich für einen externen Dienstleister aus. Die Burda-Leute suchten ein Büro, welches die Leseranfragen nach Gartenplanung bearbeiten konnte. Planwerk Gehle bekam den Zuschlag – wahrscheinlich nicht zuletzt wegen der räumlichen Nähe zum Verlag. Denn von Lahr zur Burdazentrale in Offenburg sind es nur 20 km.

Seitdem bearbeiten Christine und Thomas Gehle neben selbst akquirierten Aufträgen 120 bis 150 Planungen im Jahr für Kunden, die in Köln, Düsseldorf, Hamburg, Berlin oder München wohnen. Selbst aus dem Ausland kommen Anfragen: etwa 10% der Gärten liegen in der Schweiz, in Österreich oder anderen Gebieten im deutschsprachigen Raum.

Mittlerweile sind die Planwerker zu viert. Sechs weitere freie Mitarbeiter – alle mit abgeschlossenem Studium – helfen den Arbeitsanfall in den Spitzenzeiten zu bewältigen.

Meistens reicht der Entwurf

Den meisten Kunden reicht der Entwurf, der zwischen 300 und 700€ kostet – ein Leistungsumfang, der auch mit der Architektenkammer abgestimmt ist (Abrechnung nach §6 der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI)). Das Honorar richtet sich nach der Gartengröße, der jeweils eine bestimmten Summe Arbeitsstunden à 49€ zuzüglich

Mehrwertsteuer zugeordnet ist (siehe Kasten).

In manchen Fällen wird auch eine Werkplanung erforderlich oder aber der Kunde wünscht eine komplette Abwicklung mit Ausschreibung und Baubetreuung durch das Landschaftsarchitektenbüro. Dann verweisen die Gehles auf Kollegen vor Ort. Nur in einem Umkreis von 150 bis 200 km übernimmt Planwerk Gehle auch selbst die weiteren Planungsschritte oder die Baubetreuung. Immerhin werden diese Leistungen ohnehin für die „eigenen Kunden“ aus der Region angeboten.

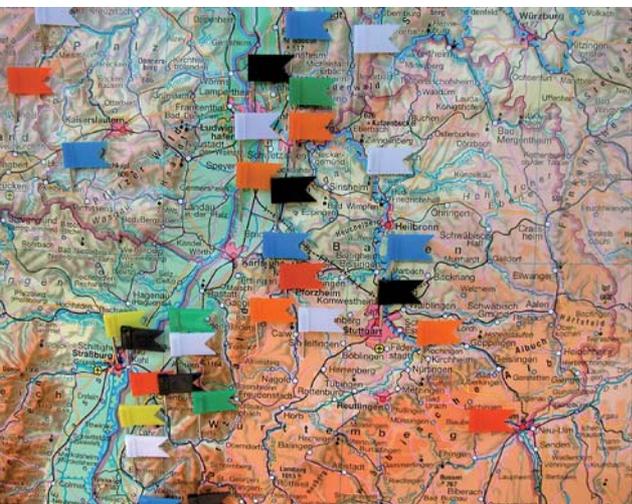
Der Ablauf der Fernplanung ist schnell beschrieben. An Planung interessierte Leser der Gartenzeitschrift erhalten einen Fragebogen, mit dem die wichtigsten Wünsche abgefragt werden. In einem Telefonat wird außerdem das Planungsziel abgeklärt. Das Büro fordert in Fragebogen und Telefonat dazu auf, alle Unterlagen einzusenden, die den Planern das Finden einer schlüssigen Lösung erleichtern. Dazu gehören natürlich Bilder, aber auch Lagepläne und Zeitungsausschnitte.

Die Planer überführen die Vorlagen in das CAD-Programm Vektorworks und fertigen auf dieser Grundlage einen Entwurf an – von Hand, versteht sich. Eine Beschreibung der Planung in Wort und Bild ermöglicht es den Gartenbesitzern, den Plan zu lesen. Ein weiteres Telefongespräch hilft, offen gebliebene Fragen zu klären. Pflanzpläne liefert Planwerk Gehle als CAD-plot mit einer dazugehörigen Pflanzliste.

KONTAKT



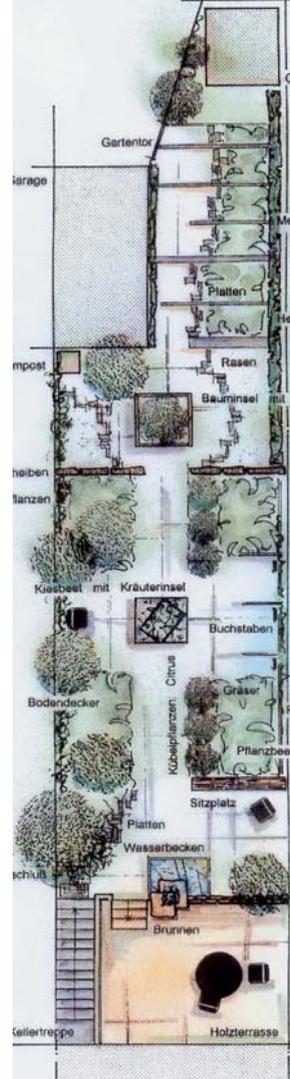
Langenhard 16/1, 77933 Lahr
Telefon 07821/97 89-85, Fax -86
info@fernplaner.de
www.fernplaner.de



Auswertung 2006: Die meisten Kunden wohnen auf der Rheinschiene und in den Ballungsräumen



Idyllischer Standort 200 m über Lahr: Büroeingang von Planwerk Gehle



Ansprechende Verkaufsunterlage: Entwurf von Gehle

Erfahrungen auch für den GaLaBau nutzbar

Die Erfahrungen, die die Gehles mit den Mein-Schöner-Garten-Lesern gemacht haben, lassen sich auch für den Landschaftsbau nutzbar machen. Im vergangenen Jahr hat Thomas Gehle deshalb in Niedersachsen einen Pilotversuch gestartet: 250 Betriebe wurden je viermal angeschrieben, um die Fernplanung als Dienstleistung vorzustellen. „Sie akquirieren, wir planen, Sie bauen“, ist das Motto, unter dem die Badener das Angebot bewerben. Für Gehle stand dabei erstmal nicht

die Akquise im Mittelpunkt. Vielmehr war er gespannt, mit welcher Resonanz das Angebot aufgenommen werden würde. Eine wichtige Erfahrung: die Betriebe im ländlichen Raum zeigten sich deutlich weniger interessiert und führten das Desinteresse in erster Linie auf den vermeintlich mangelnden Bedarf ihrer Kunden zurück. Das Interesse kam eher aus den Ballungsräumen, weswegen Gehle die Aktion in einem zweiten Anlauf auf die Großstädte im deutschsprachigen Raum konzentrieren möchte. „Der Landschaftsgärtner spart Zeit und hat es deutlich leicht-

ter, den Kunden zu überzeugen“, ist sich Thomas Gehle sicher. Und bei Bedarf bleiben die Planer anonym. „Dann kann der Ausführungsbetrieb den Plan als eigene Leistung verkaufen“, erklärt Gehle das Prinzip.

Welche Bedeutung die Planung generell haben kann, beschreibt der Süddeutsche am Beispiel eines Betriebs, in dem er in den 90er-Jahren als Vorarbeiter gearbeitet hat: „Da hat sich der Chef zwischen sieben und acht Uhr abends hingesetzt und schnell noch einen Plan auf Butterbrotpapier gekritzelt, mit dem er sich dann am nächsten Tag beim Kunden vorgestellt hat.“ Erst als der Unternehmer einen Landschaftsarchitekten (anfangs stundenweise) eingestellt habe, sei der Umsatz steil nach oben gegangen, fährt Gehle fort. „Der Betrieb hat sich zu einem Spitzenbetrieb entwickelt und das ist er noch heute.“

Der Planer ist sich sicher, dass sich die Erkenntnis langsam durchzusetzen beginnt, dass man eine gute Planung nicht mal eben nebenbei macht und, dass sich Planungsleistungen auch verkaufen lassen. „Erst jetzt im Skiurlaub haben mir zwei Kommilitonen,

die beide einen Landschaftsbaubetrieb führen, gestanden, dass sie nun beginnen, Planungen nicht mehr in der Ausführungssumme zu verstecken“, erzählt Gehle schmunzelnd.

Und eine Sorge, die viele Landschaftsgärtner von der Partnerschaft mit Landschaftsarchitekten abhält, kann der Lahrer auch lächelnd zerstreuen: Da er selbst aus dem Landschaftsbau kommt, weiß er, wovon er spricht, wenn es an die Umsetzung seiner Ideen geht.

Tjards Wendebourg
Bilder: Gehle (1), Wendebourg (3)

ZUR SACHE

Der Besuch vor Ort ist nicht zu ersetzen

Zu jeder guten Planung gehört ein Besuch vor Ort. Denn nur wer die Stimmung vor Ort aufgenommen hat, kann auch einen zu dem Ort passenden Entwurf vorlegen. Und auch Thomas Gehle würde es nicht in den Sinn kommen, seinen Kunden in der Region eine Fernplanung zu verkaufen. Vielen Ausführungsbetrieben mangelt es aber an der nötigen Zeit oder dem nötigen Personal, sich in Ruhe mit Entwurfsleistungen auseinanderzusetzen. Schließlich ist Planung ein komplexes Fachgebiet, mit dem sich viele Menschen ein Hochschulstudium lang beschäftigen. Wer also den zwischengeschalteten Planer scheut und trotzdem einen – im Rahmen der Möglichkeiten – schlüssigen Vorentwurf abliefern möchte, für den ist die Fernplanung eine schöne Alternative.

Allen anderen sei geraten, ihre Planungskompetenz durch einen angestellten Diplomingenieur oder aber über eine Geschäftsbeziehung zu einem der DEGA-Planungspartner vor Ort zu steigern. Neben Christine und Thomas Gehle sind das mehr als 700 Büros in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die sich auf www.dega.de oder www.dega-landschaftsgaertner.de als Dienstleister zu Verfügung stellen. tw

Abrechnungsraster planwerk GEHLE

Gartengröße	Verrechnungssatz	Kosten (inklusive MwSt.)
bis 200 m ²	5 bis 6 Stunden	circa 300 bis 350 €
200 bis 500 m ²	6 bis 8 Stunden	circa 350 bis 470 €
501 bis 750 m ²	8 bis 10 Stunden	circa 470 bis 585 €
751 bis 1000 m ²	10 bis 12 Stunden	circa 585 bis 700 €
Über 1000 m ²	nach Vereinbarung	nach Vereinbarung

Aufschlag pro weitere Version: 50 %