



Mitarbeiter von Garten Grandiflora erzählen, was sie antreibt – einfach scannen und zuhören.



O-Ton



Grüne Gewerbegebiete für eine bessere Zukunft!

#WirImGaLaBau

Es könnte alles so einfach sein: Verlässlichkeit und Qualität sind das, was Kunden wirklich wollen und schätzen. Das hat auch Garten Grandiflora für sich entdeckt. Das dynamische Unternehmen aus Bocholt im Westmünsterland hat diese Werte in seinen Leitlinien festgeschrieben – und hat damit großen Erfolg.



Jung, cool und digital

Johannes Telaar, David Zimmermann und Martin Steib führen in unterschiedlicher Zusammensetzung vier Firmen. Die Keimzelle ist ein dynamischer GaLaBau-Betrieb. Und immer wenn es dort ein Problem zu lösen gab, entstand daraus ein digitales Werkzeug; besonderes Highlight: Die cloudbasierte Plantafel. Wie das alles zusammenhängt haben wir bei einem Vor-Ort-Termin in Bocholt ergründet.

Die „Feel Good Managerin“ ist heute etwas unruhig und über-tönt die Aufnahme. Die schwarze Hündin namens „Nala“, laut der plan-bar365-Webseite in dieser Funktion Teil des Teams, bellt auf dem Hof. Ansonsten ist es ruhig über der westmünsterländischen Landschaft am Stadtrand von Bocholt; ungewöhnlich ruhig für einen ganz normalen GaLaBau-Arbeitstag.

„Wir sagen auch, uns ist das egal, wenn wer anders das billiger kann. Wir wollen unser Ding machen und eine qualitativ hochwertige Arbeit abliefern. Was die anderen machen, ist uns egal.“

Wir sind zu Besuch bei Garten Grandiflora und der Ausgründung planbar365. Die Unternehmer haben sich Zeit genommen. Die Baustellen laufen ganz offensichtlich auch ohne sie.

Neugierig geworden waren wir ein Jahr zuvor. Da standen Johannes Telaar, David Zimmermann und Martin Steib zusammen mit anderen Startups an einem Gemeinschaftsstand der Internationalen Pflanzenmesse IPM und stellten ihr Programm vor; eine digitale Plantafel, die die Projektplanung revolutionieren soll. Ausschlag für den Besuch gab aber nicht nur die Funktionalität der Software, sondern nicht zuletzt die Philosophie der Erfinder. Denn „Garten Grandiflora“ – der „großblütige Garten“ wie das

Ganze botanisch zu lesen wäre – ist ein Beispiel für einen GaLaBau-Betrieb der neuen Generation; dynamisch, cool, nachhaltig, mutig, nach außen gerichtet und voller kreativer Energie.

Von 2 auf 35 in zehn Jahren

Gegründet hat Johannes Telaar Garten Grandiflora 2011 zusammen mit Sven van den Berg. Die beiden waren mit der Meisterschule in Essen fertig geworden und wollten etwas Eigenes auf die Beine stellen. Der Mitbegründer stieg 2018 aus und wechselte aus familiären Gründen zur Stadt. Mit David Zimmermann, der schon 2015 als Geschäftsführer eingestiegen war, bildet Telaar seitdem ein Tandem, das um Anja Leiting, Tobias Quartstegn, Benedikt Ostendorf und Benedikt Niermann auf ein 6-köpfiges Führungsteam erweitert wurde. So konnten die Aufgaben auf mehrere Schultern verteilt werden. Die Ingenieurin und die Meister und Techniker führen das dynamische Unternehmen jetzt gleichberechtigt und auf Augenhöhe.

Die Auftragslage in der Branche war die letzten Jahre gut; für praktisch alle. Doch es wäre zu einfach, sich auf diese Tatsache als Erklärung für das schnelle Wachstum zu beschränken. Denn es hat gleich eine ganze Reihe von Gründen, weshalb sich Garten Grandiflora so gut entwickelt hat. Einer davon ist, und der ist nicht ganz unwichtig: Die Unternehmer haben Lust auf Wachstum und sich selbst kein Limit gesetzt. „Wir haben ganz klar gesagt, es gibt kein Ende, wir lassen das alles auf uns zukommen, das können auch 50, 70, 100 Mitarbeiter werden“, sagt Firmengründer Telaar. „So



4

1 Ein junges Team: Der Altersdurchschnitt von Garten Grandiflora liegt etwa bei 30 Jahren.

2 Der Privatgarten liegt im Fokus. Doch die Firma will sich in Zukunft auch dem Gewerbe widmen und die Pflege revolutionieren.

3 David Zimmermann und Johannes Telaar bilden den Kern von Garten Grandiflora. Martin Steib kümmert sich um die Ausgründung planbar365.

4 Gute Ausbildung ist eine Herzensangelegenheit. Die Firma will jedes Jahr fünf jungen Menschen einen Platz bieten.

KONTAKT



Garten Grandiflora GmbH
Philipp-Reis-Straße 4, D-46397 Bocholt
Telefon +49 28 71/274 08 47
info@garten-grandiflora.de
www.garten-grandiflora.de

PARTNER

- ▶ **EinfachMachen**
www.einfachmachen.team
- ▶ **Foster Arbeitssicherheit**
www.foster-arbeitssicherheit.de
- ▶ **Landschaftsbau Vornholt**
www.landschaftsbau-vornholt.de

5



lange, wie uns die Sache Spaß macht und wir gute Arbeit abliefern.“ Damit liefert er gleich zwei weitere Gründe: Telaar und Zimmermann haben Bock auf das, was sie tun. Und so etwas wirkt immer anziehend. Gleichzeitig haben sie Qualität und Verlässlichkeit in ihren Leitlinien

„Wir versuchen, jedem Mitarbeiter seine Träume zu erfüllen.“

festgeschrieben; klingt einfach, ist aber keineswegs selbstverständlich. Wahrscheinlich wäre es für manchen Außenstehenden erstaunlich, welchen Einfluss das Wort „Verlässlichkeit“ auf den Erfolg hat; fast möchte man behaupten, im GaLaBau wie auch im Handwerk ist diese Eigenschaft eine, die mit am höchsten von Kunden wertgeschätzt wird. Denn sie beinhaltet nicht nur das Einhalten von Terminen, sondern auch die Stabilität angebotener Preise; also Sicherheit bei den größten Unsicherheitsfaktoren eines Auftrags. „Wir sind eher dafür bekannt, dass wir am Ende einen Tacken günstiger werden, als dass wir teurer sind, wie angeboten“, erklärt Telaar. Deswegen dürfe man auch zur Pflege wiederkommen. „Erst billig anbieten und nachher doppelt so teuer sein – davon hat man am Ende nichts“, kommentiert der Münsterländer süffisant. „Wir haben uns auf die Fahnen geschrieben, uns selbst treu zu bleiben, verlässliche Aussagen zu tätigen und Qualität als höchsten Anspruch zu sehen.“ Deswegen habe man auch immer sehr viel Wert auf die Planung gelegt. „Wir wollten, dass wir das, was wir versprechen, auch halten können.“

Weitere Gründe für die Anziehungskraft sind cooles Auftreten, ein geringes Durchschnittsalter und ein hoher Grad

6



5 Attraktive Hausgärten: Im Münsterland sind Anlagen mit Pflanzen immer noch sehr angesagt.

6 Grandiflora baut mit hohem Qualitätsanspruch lebendige Wohngärten.

7 Kontrolle ist besser: David Zimmermann checkt auf der von uns besuchten Baustelle die Unterkonstruktion des Decks.

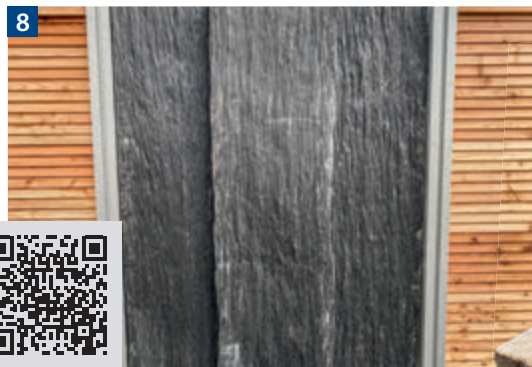
8 Saubere Handarbeit: Ein Zaun aus Schiefertafeln und Lärchenholz bildet den Rahmen für den Garten.

9 So möchte man bewirtet werden: Für gern gesehene Mitarbeiter gibt es Kaffee und Kuchen.

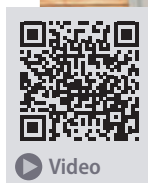
7



8



9



der Selbstorganisation. „Unser Altersdurchschnitt ist so knapp unter 30. Das hat natürlich eine coole Eigendynamik“, ist Telaar überzeugt. Denn das zieht nicht nur junge Leute an, sondern bringt auch immer wieder neue Ideen und Kompetenzen in die Firma. Es ist deshalb nicht überraschend, dass Webseite und Social-Media-Kanäle zu den bevorzugten Kommunikationsinstrumenten gehören; und die werden mit professionellen Botschaften und Bildern bespielt. Auch die zahlreichen Betriebsveranstaltungen vom Frühjahrsfest, über das Sommerfest, den Kirmesbesuch, die Weihnachtsfeier bis zum Grillen am Freitag werden in den sozialen Medien gefeiert. Das spricht sich herum. „Wir haben fünf Azubis eingestellt und hätten auch noch weitere einstellen können“, beschreibt der Unternehmensgründer den Erfolg der Strategie. „Andere klagen, sie bekämen keine.“ 2019 waren ebenfalls fünf Auszubildende hinzugekommen und damit war zum ersten Mal das Ziel erreicht, das sich die Unternehmer gesetzt hatten – jedes Jahr fünf jungen Menschen einen Ausbildungsplatz zu geben, um nie mit Fachkräftemangel konfrontiert zu werden.

Personalentwicklung steht ebenfalls ganz oben auf der Agenda. Statt zu Jahresgesprächen bittet ein Mitglied aus dem 6-er Team zum Quartalsgespräch. Dafür nehmen sich die Führungskräfte viel Zeit. Die Entwicklungsgespräche können auch schon mal drei Stunden dauern. „Dinge, die dort festgehalten werden – Entwicklung, Wünsche – versuchen wir dann umzusetzen und schauen, dass das nicht nur heiße Luft ist“, versichert Telaar. Jeder soll sich dahin entwickeln können, wohin er Lust hat, sich zu entwickeln. „Wie versuchen, jedem seine Träume zu erfüllen, weil wir wissen, wer Bock auf etwas hat, arbeitet mit Herz und Seele“, formuliert der 32-Jährige.

Es gibt viel zu tun bei Grandiflora, aber keinen Leistungsdruck. Das ist der Führung wichtig. „Wir haben unsere Ziele

und wissen was wir wollen, aber wir sind nicht mit der Brechstange unterwegs“, erklärt Telaar. Jeder werde da abgeholt, wo er steht, ergänzt er und beschreibt „ein sehr familiäres Arbeitsumfeld“.

Und natürlich steigert die Chance, sich zu spezialisieren und sich dabei gut aufgehoben zu fühlen auch den Selbstorganisationsgrad des Unternehmens; denn es gibt Verantwortungsübernahme für einzelne Bereiche.

Aber, das was am meisten zu selbstorganisierenden Prozessen führt, sind Transparenz und Systemzugriff.

Ein Programm als Mutter der Struktur

Um vom schnellen Wachstum nicht überrollt zu werden, setzten die Unternehmer schon früh zusätzlich zu ihrem ERP-Programm (DATAflor) auf einen cloud-basierten Planungskalender. Als der durch ein Update unbrauchbar wurde, entwickelten Telaar und Zimmermann 2016 das Konzept einer eigenen digitalen und ebenfalls cloud-basierten Plantafel. Denn alles, was sie bis zu dem Zeitpunkt an Systemen vorgestellt bekommen, war ihnen entweder zu kompliziert oder zu sehr auf die Zeiterfassung ausgelegt und berücksichtigte den Planungshorizont unzureichend. 2018 gründeten sie gemeinsam mit dem ITler Martin Steib und einem eigenen Konzept planbar365. Das lässt sich als einfach zu bedienende und auf jedem Endgerät darstellbare digitale Magnettafel beschreiben, die Auftragsplanung und Zeiterfassung zusammenführt und jedem Unternehmen eine individuelle Darstellung des Planungszeitraums ermöglicht. Ein Unternehmen, das täglich 15 Pflegebaustellen abwickelt, kann seinen Tag ebenso einfach überschauen, wie eines, das eher eine Langzeitbeachtung über acht Wochen wünscht. Jeder Auftrag ist in 15-Minuten-Schritten skalierbar und in jeder zeitlichen



BETRIEBSDATEN

Garten Grandiflora GmbH

- ▶ **Firmengründung:** 9/2011
- ▶ **Gesellschaftsform:** GmbH
- ▶ **Geschäftsführer/Inhaber:** Johannes Telaar, David Zimmermann
- ▶ **Gesellschafter:** Johannes Telaar
- ▶ **Umsatz:** 1.800.000 € (2020)
- ▶ **Gewinn:** 50.000 € (2020)
- ▶ **Materialkostenanteil:** keine Angaben
- ▶ **Betriebsmittellohn:** 46€
- ▶ **Kalkulator. Stundenlohn:** 50 €
- ▶ **durchschn. Verrechnungssatz:** 40 €
- ▶ **Mitarbeiter:** 33, davon 1 Ingenieurin, 1 Techniker, 2 Meister, 5 Gesellen, 7 Azubis, 1 Ungelernter, 1 Fachfremder, 3 Verwaltungsangestellte, Mitarbeiter Büro: 7
- ▶ **Bauleiter:** 2
- ▶ **Baustellenleiter:** 7
- ▶ **Kolonnen:** 7
- ▶ **Fuhrpark/Maschinen:** 4 Pkw, 8 Lkw/Sprinter, 1 Bagger/Minibagger, 1 Radlader, 1 Raupe/Laderaupe
- ▶ **Auftraggeberstruktur:** Privat (80%), Gewerbe (10%), Wohnungswirtschaft (5%), öffentliche Hand/Submission (inkl. Pflege, 5%)
- ▶ **Tätigkeitsfelder:** Landschaftsbau (65%), Hausgarten (20%), Grünflächenpflege (5%), Schwimmteichbau (5%), Baumpflege (2%), Gewerbebegrünung (2%), Dachbegrünung (1%)
- ▶ **Mitgliedschaften:** VGL NRW, TAG (TOP Ausbildung Gartenbau NRW)
- ▶ **EDV-Lösungen:** DATAflor Kalkulation und Rechnungen, DATAflor GRÜNSTUDIO 3D



www.knumox.de

Blickfang - mehr als Sichtschutz

Ansicht übersichtlich darstellbar und mit Arbeitskräften, Fahrzeugen, Baumaschinen und sonstigen Ressourcen zu verknüpfen. Jeder Mitarbeiter weiß, wann er wo und mit wem unterwegs ist und wie lange seine Baustelle geplant ist. Die Baustellenleitung hat ebenfalls den Überblick, kann sich rechtzeitig vorbereiten und die Fahrzeuge entsprechend vorladen lassen. Ein Rollenmanagement erlaubt es, bestimmten Mitarbeitern für jede Handreichung Berechtigungen zuzuweisen. Transparenz ermöglicht Teilhabe und macht Verantwortungsübernahme leichter. Jeder weiß, wer wann für welche Baustelle verantwortlich ist, und wenn man für Informationen zum Bauvorhaben anfragen muss. Hinter jedem Balken auf dem Display steckt ein Auftrag, der mit Kundeninformationen, Plänen und Bildern verknüpft ist. „Im Prinzip steckt dahinter, was man sonst in einer digitalen Baumappte hat“, sagt Telaar.

Mit vier Mausklicks ist ein neuer Auftrag angelegt. Der Kundendatensatz kann dabei entweder direkt in planbar365 angelegt werden, oder er kommt per Schnittstelle aus der ERP. „Das Schöne ist, dass die Mitarbeiter per Smartphone-App direkt auf den Auftrag stempeln“, findet Martin Steib. Es sei total simpel, sich die planbar-App auf das Handy zu laden und zu bedienen – einfach per „Play“ zum Arbeitsstart und „Pause“ bei Arbeitsunterbrechung. Das zeitnahe Buchen erhöhe die Nachvollziehbarkeit und verbessere auch die Wertschöpfung. Schließlich sei es ja im GaLaBau oft so, dass die Leute Ende der Woche sich irgendwie noch zusammenreimten, wann sie wo was gemacht haben, ergänzt Telaar. Auch die Nachkalkulation werde so deutlich leichter. „Ich kann eine Auftragsauswertung machen und sehe auf einen Klick, wie hoch meine kalkula-

torischen Mitarbeiterkosten sind“, erklärt Steib. „Oder: Wie viel Prozent meiner verkauften Zeit sind schon weg oder, wo muss ich noch Zeit nachverkaufen.“

Und das Ganze hat am Ende noch einen weiteren finanziellen Vorteil für das Unternehmen: Das automatische Zusammenstellen der Daten und die Übertragung per Datev-Schnittstelle an den Steuerberater spart letzterem etliche Arbeitsschritte und senkt damit die

„Die älteren Hasen sollen ihre jungen Nachfolger gerne auch mal lassen.“

Steuerberatungskosten. „Man kann den Verwaltungsaufwand auf die Hälfte reduzieren. Da amortisiert sich das schnell“, ist Telaar überzeugt. Dass das Ganze auch DSGVO-gemäß abläuft und damit den unsicheren Whatsapp-Datenverkehr im Unternehmen ersetzt, ist ein weiterer Pluspunkt.

Was jetzt noch fehlt, ist die digitale Erfassung der Baustellenberichte per Handy. Aber auch die ist in Arbeit.

„Wir haben selber nicht damit gerechnet, dass wir ein derart eigenständiges Arbeiten der Mitarbeiter fördern“, sagt der Unternehmer über seine Erfahrungen mit dem Tool. Man fahre ja ohnehin schon eine sehr offene Firmenpolitik. „Aber, dass die Mitarbeiter so viel selbst entscheiden – da bin ich schon echt dankbar.“ Im Prinzip sei planbar365 ein Instrument, um den Betrieb zum Selbstläufer zu entwickeln.

Demnächst auch Systemhaus

Bei zwei Startup-Wettbewerben in NRW haben die Gründer schon bestens abgeschnitten. Aber es ist erst der Anfang. Was als Softwarelösung begann, könnte bald in ein Systemhaus übergehen. Die gründungsfreudigen Unternehmer wollen demnächst eine weitere Firma aufmachen, die als Komplettansprechpartner auftreten soll. Ein Handwerksunternehmen, das sich neu aufstellen möchte, kann sich dort eine bestimmte Zahl an Arbeitsplätzen konfigurieren lassen; inklusive dem Auftrag für die Beschaffung von PCs und Serverstruktur. „Wir

wollen Unternehmen beim Digitalisieren helfen, von der Einrichtung des Computers bis zur Werbung“, beschreibt Telaar seine Vision, die letztlich aus der Erfahrung mit anderen Unternehmen – gerade im Handwerk oder im GaLaBau – entstanden ist. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer fühlen sich mit den Anforderungen digitaler Abläufe überfordert. Da ist Garten Grandiflora ein gutes Stück voraus. Ihre Erfahrungen wollen die Unternehmer weitergeben. Ein Unternehmen weiter mit Excel und Whatsapp zu führen, verschenke nicht nur Potenziale, sondern sei in Bezug auf den Messenger-Dienst sogar gefährlich. Eine Anzeige wegen eines DSGVO-Vergehens könne richtig hohe Strafen nach sich ziehen, weiß Steib. „Das kann einen kleinen GaLaBau-Betrieb an den Rand des Abgrunds bringen.“

Die Gründung des Systemhauses könnte auch der Impuls zu noch etwas Größerem werden.

Volle Kraft im Marketing

2019 hat Garten Grandiflora komplett den Außenauftritt verändert. Zeitgleich wurde eine Marketingfirma mit dem einprägsamen Namen „EinfachMachen“ gegründet, für die eine Mediengestalterin eingestellt worden ist. Die Idee der Gründer – neben Martin Steib, Johannes Telaar, David Zimmermann auch der Unternehmer Christoph Vornholt – folgt ganz ähnlichen Überlegungen, die dem Start von planbar365 zugrunde liegen. Garten Grandiflora wollte stets seine Webseite weiterentwickeln. Als dann ein befreundeter Unternehmer vom Startup „brötchen.taxi“ eine Marketingstrategie benötigte und auf Grandifloras Marketingmanagerin zurückgreifen wollte, war die Idee geboren: Weshalb die Leistung einkaufen, wenn man sie auch selbst entwickeln kann. Zugleich überlegten sich Telaar und Zimmermann, dass sich aus dem eigenen Erfolg in der Mitarbeitergewinnung auch eine Lösung für andere Betriebe ableiten lässt; als ganzheitlicher Ansatz, aus der Branche für die Branche sozusagen. „Viele Betriebe haben ja immer noch keine Internetseite, geschweige denn Social-Media-Accounts“, ist Telaars Beobachtung. Viele hätten einfach Hemmungen, diese Schritte zu gehen. „Diese Angst

KONTAKT

planbar
365.com

planbar GbR
In der Ziegelheide 107, 46397 Bocholt
Telefon: +49 28 71/362 90 80
info@planbar365.com
www.planbar365.com

PLANBAR365

Planen im Abo

Am Anfang war ein einfacher Kalender aus dem im Laufe der Zeit ein cloud-basiertes Planungstool wurde; stark geprägt von den ersten Kunden. Anders als viele Zeiterfassungssysteme ist planbar365 von der Projektplanung aus gedacht. Im Mittelpunkt steht die Projektsteuerung in Beziehung zu den vorhandenen Ressourcen. Dass dabei Zeit und deren Erfassung eine zentrale Rolle spielt, ergibt sich von selbst. Die Software bündelt Zeiterfassung, Auftragsplanung, Personalplanung, Baustellenakte, Urlaubsplanung und Maschinenplanung. Damit ist planbar365 letztlich überall da einsetzbar, wo Dienstleistungen in einem bestimmten Zeitraum abgewickelt werden müssen. Deshalb sind die Begrifflichkeiten weitgehend neutral gehalten und orientieren sich nicht am GaLaBau – obwohl das Programm dort wegen der Vielfältigkeit der Aufträge und der Vertragsbeziehungen besonders punkten kann. Ein 15-Minutenintervall bei der Projektplanung sowie 80 denkbare Konfigurationen für die Zeiterfassung ermöglichen ein hohes Maß an Flexibilität. Im Arbeitsvertrag geregelte Besonderheiten, wie Vertragsverhältnisse mit Überstundenausgleich oder separatem Überstundenausweis können so hinterlegt und automatisch berücksichtigt werden. „Wir haben Betriebe in der Zeiterfassung, da hat jeder Mitarbeiter eine individuelle Zeitvereinbarung mit dem Arbeitgeber“, erklärt Martin Steib die Individualität bei den Möglichkeiten, planbar365 an die Erfordernisse eines Unternehmens anzupassen.

Auch die unterschiedliche Mentalität der Mitarbeiter ist berücksichtigt: Bei Garten Grandiflora gibt es zum Beispiel vier Zugangswege zur Plantafel: über Bildschirm und Minicomputer in der Halle auf dem Betriebsgelände, über Webbrowser auf dem Tablet oder über die App auf dem Smartphone. Für ältere Mitarbeiter oder Digitalverweigerer gibt es den vierten Weg: eine Darstellung als PDF, die sich bequem ausdrucken und ins Fach legen lässt. Ziel des Programms war auch, nicht in stationäre Netze eingreifen zu müssen und so Einfallstore für Eindringlinge zu schaffen. Deswegen gibt es Schnittstellen für ERP-Anbieter. „Ins Netzwerk ist immer schwierig, aus dem Netzwerk geht in der Regel“, sagt Steib. „Wir sprechen jetzt so nach und nach die Hersteller an. Ziel war ja immer, nicht das ERP-System zu ersetzen, sondern zu ergänzen, also Angebote und Rechnungen in der ERP, Projektplanung und Zeiterfassung in planbar.“

Genutzt wird planbar365 als cloudbasiertes Abo. Nach einer 30-tägigen kostenlosen Testphase zahlen Nutzer durchschnittlich 9 Euro/Mitarbeiter/Monate netto.



Video



zum Formular



wollen wir mit „Einfach machen“ nehmen. Der Name ist dabei Programm. Die Agentur liefert nicht nur Unterstützung bei Webseitengestaltung und der Gründung von Social-Media-Kanälen wie Instagram, Facebook oder Youtube, sondern will auch die Inhalte liefern. Ziel sei aber natürlich, dass die Kunden nachher selber Fotos machen. „Ich glaube, die meisten haben am Ende Spaß daran, den neuen Radlader oder Kran zu posten“, zeigt sich Telaar überzeugt.

Vom Privatgarten in die Pflege

Das gesamte Marketing ist bei Grandiflora auf die Gewinnung von Mitarbeitern und Azubis ausgelegt. Denn Aufträge gibt es genug. Dabei liegt die Kernaktivität – der Name verrät es – im Privatgartengeschäft. Und das wird auf hohem Niveau betrieben. Davon überzeugen wir uns vor Ort. Zimmermann begleitet uns auf eine aktuelle Baustelle in eine Siedlung im nahen Rhede. Zwei Teams von Grandiflora liegen dort in den letzten Zügen für die Außenanlagen eines Einfamilienhauses. Der Bauunternehmer als Auftraggeber hat den Pool selbst gegossen. Die Landschaftsgärtner haben rund um den Garten einen Lärchenholzzaun gezogen, der durch Schiefertafeln aufgelockert ist. Betonplatten von Schelvis und ein Kebony-Deck begleiten den Pool. Gerade laufen die Pflanzarbeiten, während Kaffee und Kuchen für die Pause bereit stehen. Man merkt, die Mitarbeiter sind motiviert, gerne gesehen und werden hofiert. „Ein typisches Grandiflora-Projekt von Auftraggebern aus dem Mittelstand“, sagt Zimmermann.

Anzeige

terra S

**Rasenkanten · Wegbegrenzungen
Beeteinfassungen · Pflanzringe**
aus Edelstahl, verzinktem Stahl, Cortenstahl oder Aluminium · einfacher Einbau

www.gartenprofil3000.com

**NEU 2021
kreative
Lichtprofile**

Gerade hat Grandiflora eine 3D-Kamera angeschafft. „Wir denken, die digitale Präsentation ist günstiger als ein Schaugarten und, wenn man sie gut macht, funktioniert sie auch gut“, ist Telaar überzeugt. „3D eröffnet einem viele Möglichkeiten, gerade, wenn die Kunden keine Vorstellungskraft haben.“

Doch Telaar sieht nicht nur im Privatkundengeschäft gute Perspektiven. Er lobt die Stadt Bocholt für den Ansatz, Unternehmen beim Kaufpreis entgegen zu kommen, die ihre Freiflächen nachhaltig gestalten – entsprechend eines Maßnahmenkatalogs. Mit einer Broschüre „Grüne Gewerbegebiete für eine bessere Zukunft!“ wirbt das Unternehmen für naturnah gestaltetes Gewerbe- und Industriegrün sowie Industripflege im Abo. „Wir sind gerade dabei, Pflege zu revolutionieren und Grünflächenpflege im gewerblichen Bereich digitaler zu machen“, verrät der Unternehmer. Privat- und Gewerbekunden sollen demnächst auch sonntags mit der App durch ihre Anlage gehen und Aufträge vergeben können – und zwar direkt über freie Felder in einem offenen Bereich von planbar365.

Im laufenden Jahr werden sich alle Unternehmen vor dem Hintergrund der Vorjahres-Erfahrung digitaler aufstellen wollen, hofft Telaar und sendet zum Abschied einen Appell an die älteren Kollegen in der Branche: „Gebt den Nachfolgern mehr Raum und lasst sie machen!“ Eine der zentralen Erfahrungen der letzten Jahre seien junge Leute gewesen, die frisch von der Meisterschule ihren Betrieb voranbringen wollten und dann von der älteren Generation mit dem guten alten „Hamwa schon immer so gemacht“ ausgebremst wurden. Damit soll endlich Schluss sein, hofft der Unternehmensgründer.

TEXT: Tjards Wendebourg

BILDER: Grandiflora (1, 2, 5, 6, 10),

Wendebourg (3, 7 bis 9), T.A.G. (4)



www.dega-galabau.de

Weitere Informationen zum Porträt finden Sie mit dem Webcode [dega5440](#) (in die Suchmaske eingetippen und das Lupensymbol anklicken).