

5,50 EUR

**DEGA-SONDERBEILAGE 2010**



# GaLaBau 2010

15. bis 18. September  
19. Internationale  
Fachmesse in Nürnberg



# Das ist wie bei der Formel 1: Erfolg beginnt mit einem perfekten Start.

Deshalb helfen Ihnen bei der DOLMAR PS-420 C ein ausgeklügeltes Feder-System und ein optimales Motormanagement. Damit startet die PS-420 C so schnell wie nie zuvor. Erhältlich im ausgewählten Fachhandel.



**Motorsäge PS-420 C** Kraftvolle 2,0 kW (2,7 PS), 42,4 cm<sup>3</sup>, Kurbelgehäuse aus Magnesium.



**DOLMAR**



Tjards Wendebourg und Susanne Wannags

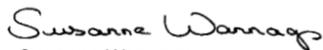
- 04 **Zwischen Hoffnung und Realität**  
Investitionen
- 06 **Wertschöpfung einkaufen**  
Energie und Effizienz
- 09 **Bis zum Limit beladen**  
Anhänger
- 12 **Mit Geräten und Lasten auf Touren kommen**  
Kommunalfahrzeuge
- 14 **Ein Markt im Umbruch**  
Stetiger Wandel
- 16 **Vorsicht Falle!**  
Motorgeräte
- 18 **Mit Einkaufszettel auf die Messe**  
Branchensoftware
- 21 **Qualität kostet Geld**  
Alternativen zu Tropenholz
- 23 **Regionale Vorlieben**  
Trends bei Pflaster und Platten
- 24 **Vandalismus vorbeugen**  
Interessante Räume schaffen
- 26 **Planung ist alles**  
Rasenpflege
- 28 **Meldungen und Produkte**
- 31 **Adressen der Anbieter**

## GaLaBau 2010 – ein Besuch lohnt sich

Von 15. – 18. September heißt es in Nürnberg wieder „Willkommen auf der GaLaBau“. Rund 1000 Aussteller nutzen die Gelegenheit, ihre Produkte und Dienstleistungen den Besuchern aus der grünen Branche zu präsentieren. Die Rahmenbedingungen sind in diesem Jahr völlig andere als 2008. Ende 2008 und 2009 hatte die Baubranche aufgrund der Wirtschaftskrise heftige Einbrüche zu verzeichnen, was vor allem die Hersteller von Maschinen zu spüren bekamen, deren Absatzzahlen merklich zurückgingen. Doch 2010 scheint das schlimmste überstanden.

Auch bei vielen Besuchern stellt sich die Situation anders dar als 2008. Zwar haben viele GaLaBau-Unternehmen die Krise vergleichsweise gut überstanden, manchem machte allerdings der lange, extrem schneereiche Winter einen Strich durch seine eventuell noch gute Bilanz. Bei den Kommunen wird – zeitverzögert – jetzt der Rotstift angesetzt. Doch in Nürnberg ist man sich fast sicher, an das Rekordergebnis von vor zwei Jahren anknüpfen zu können. Und wer sich in Sachen Investitionen bisher zurückgehalten hat, findet auf der GaLaBau viele Möglichkeiten, sein Geld anzulegen: Rund fünfzig Prozent der Aussteller präsentieren Bau- und Pflegemaschinen und -geräte. Etwa ein Viertel bietet Baustoffe und Pflanzen an. Und ein weiteres Viertel der Aussteller deckt Spezialangebote ab. Zu letzterem gehören beispielsweise Spielgeräte. In Halle 1 hat sich der Fachteil Playground mittlerweile fest etabliert. Unter anderem ist dort die Sonderschau „Spielpunkte – modernes Spielen in der City“ zu sehen, die Ideen für Spielplätze für Kinder und Jugendliche ab elf Jahren zeigt, sich also mit einer bisher oft vernachlässigten Gruppe beschäftigt. Auch die Deutschen Golfplatztage sind wieder Bestandteil des Messeangebots, parallel dazu bietet der Golfkongress 2010 am 16. und 17. September ein abwechslungsreiches Programm mit hochkarätigen Referenten. In dieser Sonderbeilage informieren wir Sie darüber, was Sie in den verschiedenen Ausstellungsbereichen erwartet. So können Sie gut gerüstet auf die Messe gehen. Viel Spaß beim Lesen wünschen

  
Tjards Wendebourg

  
Susanne Wannags

### IMPRESSUM

DEGA-Sonderbeilage GaLaBau 2010, beigelegt in DEGA GALABAU 08/2010

**Bildnachweis:** Titel: Wendebourg, Inhalt: Bobcat

**Redaktion:** Tjards Wendebourg (verantwortlich), Telefon 07 11/45 07-218, Susanne Wannags [dega@ulmer.de](mailto:dega@ulmer.de) – [www.dega-galabau.de](http://www.dega-galabau.de)

**Marketing/Anzeigen:** Marc Alber (verantwortlich), Telefon 07 11/45 07-126, [malber@ulmer.de](mailto:malber@ulmer.de)

**Gestaltung/Druckvorbereitung:** Kurt Braunsch, 10115 Berlin, [www.braunsch-communication.de](http://www.braunsch-communication.de)

**Druck:** Druckerei Ungeheuer & Ulmer KG, Körnerstraße 14-18, 71634 Ludwigsburg

**Verlag:** Eugen Ulmer KG, Wollgrasweg 41, 70599 Stuttgart

Investitionen

## Zwischen Hoffnung und Realität

Landschaftsgärtner gehören ebenso zur Zielgruppe der GaLaBau wie Vertreter von Kommunen. DEGA hat sich umgehört, wie es um die Investitionsbereitschaft und die Investitionsfähigkeit der Branche sowie der Städte und Gemeinden bestellt ist.

„Momentan läuft die Konjunktur für die Landschaftsgärtner gut“, sagt Dr. Hermann Kurth, Geschäftsführer des Bundesverbands Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V. (BGL) in Bad Honnef. „Das hängt allerdings auch damit zusammen, dass die Betriebe erst im April mit der Arbeit beginnen konnten und daher noch eine ‚Auftragsbugwelle‘ vor sich herschieben.“ Dass die Aufträge, die sich angesammelt haben, nicht der einzige Grund für eine gute Auslastung ist, zeigt die Konjunkturumfrage des BGL vom 1. Quartal dieses Jahres. Dort geben rund 38 Prozent der befragten Betriebe an, ihre Auftragslage sei besser als im gleichen Zeitraum 2009, bei fast 50 Prozent ist sie gleich, was ebenfalls eine Steigerung um rund 5 Prozent bedeutet.



Bild: MVS Zeppelin

In Jahren mit unsicheren Umsatzerwartungen boomt der Mietmarkt

den Kommunen kommen die negativen Effekte der Wirtschaftskrise zeitversetzt an, wie der Rückgang der Gewerbesteuer bei gleichzeitiger Erhöhung der Sozialausgaben. „Bei städtischem Grün geht es momentan vor allem um die Pflege und Wartung des Bestands“, sagt Düsterdiek. Und natürlich wird bei dieser Pflege und Wartung auch nach Einsparpotenzialen gesucht. Das müssen nicht immer Verschlechterungen von Standards sein. Eine Möglichkeit sind beispielsweise Pflanzungen, die weniger pflegaufwendig sind.

### Hohe Kosten für Kontrolle

Auch bei den Spiel- und Sportplätzen wird optimiert, allerdings nicht zwingend zum Nachteil der Nutzer. Seit Langem plädiert der BGL für mehr Investition der Kommunen in attraktive Sport- und Spielplätze. Manche Kommunen nehmen das Wort „attraktiv“ durchaus ernst. „In Paderborn sollen zwar die Spielplätze um ein Drittel reduziert werden, gleichzeitig will man die verbleibenden zwei Drittel aufwerten“, erklärt Düsterdiek. Zum Schluss schickt er noch eine Bitte an die grüne Branche mit auf den Weg: „In keinem Bereich ist der Betreuung- und Kontrollaufwand der Kommunen so hoch wie bei der Fremdvergabe grüner Dienstleistungen“, sagt er. Ebenso verhält es sich mit der Anzahl entzogener Aufträge. „Die Branche muss doch ein Interesse daran haben, dass die Arbeit qualitativ gut erledigt wird.“



Bild: BGL

„Momentan läuft die Konjunktur für die Landschaftsgärtner gut.“

Dr. Hermann J. Kurth  
Geschäftsführer BGL

Die meisten Landschaftsbaubetriebe haben mittlerweile den Privatkunden im Visier. Der Umsatzanteil, den die Verbandsbetriebe mit öffentlichen Auftraggebern erwirtschaften, liegt bei knappen 18 Prozent. Daran wird sich angesichts der Finanzlage vieler Städte und Gemeinden so schnell nichts ändern. „Die Finanzsituation ist schlecht“, fasst es Bernd Düsterdiek, Referatsleiter Umwelt- und Städtebau beim Deutschen Städte- und Gemeindetag in Bonn in einem Satz zusammen. „Von 2010 bis 2013 gibt es ein geschätztes jährliches Finanzierungsdefizit von 15 Milliarden Euro pro Jahr.“ In

Dass es so viele Schwierigkeiten gibt, wenn von Kommunen Pflegeaufträge vergeben werden, ist für Dr. Kurth vom BGL angesichts der Vergabepaxis kein Wunder. Zwar soll der Auftrag an den Bieter mit dem günstigsten Preis-Leistungs-Verhältnis vergeben werden, „die Kommunen machen sich allerdings nicht die Mühe, sich die Leistungen anzuschauen. Also ist es kein Wunder, wenn öffentliche Parks kaputt gepflegt werden, weil man den billigsten Bieter nimmt.“ Trotz der relativ optimistischen Aussichten für 2010 sind die GaLaBau-Betriebe noch zurückhaltend, was Investitionen in Baumaschinen betrifft. „Die Unsicherheit, wie sich dieses Jahr tatsächlich entwickelt, ist noch groß. Es wird überproportional viel gemietet“, weiß Dr. Kurth.

### Miete macht flexibel

Bei Vermietern wie beispielsweise der MVS-Zeppelin GmbH lässt sich alles mieten, was zur Abwicklung einer Baustelle benötigt wird. Und viele Betriebe wissen die Vorteile der Miete zu schätzen. „Das Mieten von Maschinen und Geräten bedeutet höchste Flexibilität, eine projektbezogene Budgetierung und Kostenkontrolle sowie den Wegfall hoher Neuinvestitionen, was gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wichtiger denn je ist“, sagt Pressereferentin Gaby Mayer. Der hohe Anteil der gemieteten Maschinen lässt darauf hoffen, dass



Bild: Wannags

Bei der Grünpflege müssen die Kommunen mehr und mehr sparen

früher oder später auch wieder gekauft wird. „Der Mietmarkt ist der Vorläufer für die Investitionen“, sagt Dr. Kurth. Insofern könnte die GaLaBau gerade zum richtigen Zeitpunkt kommen. Wenn gekauft wird, geht der Trend übrigens zum Multifunktionsgerät. „Bei Spezialmaschinen stellt sich immer wieder die Frage, ob sie sich amortisiert“, sagt der BGL-Geschäftsführer.

Susanne Wannags

## Pferdestärken aus einem guten Stall!



### Robuste Kraftpakete für jeden Einsatzbereich.

KUBOTA ist einer der führenden Industriekonzerne für Traktoren, Motoren und Baumaschinen weltweit. Wir entwickeln und produzieren qualitativ hochwertige Produkte mit exzellenter Leistung und hoher Lebenserwartung. Ein enges Handels- und Versorgungsnetz bietet Ihnen kompetente technische Beratung und ein umfassendes Servicesystem.

Den KUBOTA-Partner finden Sie ganz in Ihrer Nähe. [www.kubota.de](http://www.kubota.de) · [kommunal@kubota.de](mailto:kommunal@kubota.de)

KUBOTA (DEUTSCHLAND) GMBH  
Senefelder Straße 3-5 · 63110 Rodgau/Nieder-Roden · Telefon 06106 873-0 · Telefax 06106 873-197

GaLaBau2010  
Besuchen Sie uns!  
15. – 18.09.2010 in Nürnberg  
Halle 9, Stand 307



Kubota  
Wir machen schwere Arbeit leichter

Energie und Effizienz

## Wertschöpfung einkaufen

Eine branchentypisch passende Auswahl aktueller Baumaschinen erwartet die Besucher in Nürnberg. Energie und Effizienz sind die aktuellen Hauptthemen der Hersteller und bestimmen die Entwicklung künftiger Mini-, Midi- und Mobilbagger, Radlader, Kompaktlader und Minidumper.

Noch einmal legen sich die Hersteller von Baumaschinen für die Firmen- und Fuhrparkchefs, Macher und Maschinisten aus dem Garten- und Landschaftsbau ganz besonders ins Zeug. Denn Entscheider und Anwender, die im Frühling nicht zur bauma 2010 kommen konnten oder wollten, fahren im September einfach zur Branchenmesse GaLaBau. Dort schneiden die Ausrüster ihre Maschinendemos akkurat auf die geforderten – meistens knappen – Abmessungen zu recht. Und wie wichtig ihnen die grüne Branche ist, zeigt schon ihre Messepräsenz: Rund 50 Prozent aller Aussteller präsentieren Bau- und Pflegegeräte.



Bild: Hitachi

Hitachi hat ein Trio kompakter Radlader herausgebracht, die bei der Konstruktion gemeinsam mit dem deutschen Handelspartner Kiesel auf die sprichwörtlich hohen deutschen Ansprüche abgestimmt wurden

Aus ihren Kompaktsegmenten bringen die Hersteller hauptsächlich dieselben Innovationen in die Frankenmetropole, die schon unter strahlend blauem Münchener Frühlingshimmel zu sehen waren. Vereinzelt Maschinen und Geräte werden sogar erstmals auf den Hallenständen und Freiflächen des Nürnberger Messegeländes gezeigt. Einige Markenflotten haben merklich Zuwachs bekommen, und manche Hersteller bauen sogar vormals weniger bedeutende Produktsegmente aus. Viele Hersteller nutzten die Gelegenheit der Weltleitmesse in München zur Produktpflege an bestehenden Modellen. Aber umfassend verjüngte Kompaktsegmente hat kein Hersteller im April präsentiert, und auch im September auf der GaLaBau rechnen Branchenkenner damit nicht. Eigentlich schade, denn die gegenwärtig hohe Nachfrage nach Mietgeräten in Deutschland könnte zumindest vermuten lassen, dass viele Messebesucher mit guter Kauflaune nach Nürnberg kommen werden. Die Chancen stehen jedenfalls nicht schlecht.

### ■ Es geht aufwärts

Nach dem verheerenden Marktgeschehen im Jahr 2009 geht es am Baumaschinenmarkt endlich wieder aufwärts. Voriges Jahr hatten die Hersteller überhaupt kein Glück. Nach Angaben des Statistiker Sebastian Popp vom Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) mussten sie allein im Bereich Kompaktmaschinen in Deutschland schmerzhafte Umsatzrückgänge von 30 bis 50 % hinnehmen. Und dann kam noch Pech dazu – nämlich der lange, harte Winter. Später allerdings lösten die Anwender angesichts einer verbesserten Auftragslage einen vielfach bereits prekär gewordenen Investitionsstau auf. Im Frühling bescherte die bauma allen Beteiligten auch die zusätzliche, vom VDMA erhoffte Wachstumsspitze, die sogar kurzfristig zu Lieferengpässen führte und sich später erwartungsgemäß wieder abflachte. Insgesamt rechnet man im Sektor

Erdbaumaschinen übers Gesamtjahr gesehen mit einem Plus von 5 bis 15 Prozent und auch mittelfristig mit einer erfreulichen Dynamik, wenn auch weit entfernt von den Verkaufszahlen aus dem Spitzenjahr 2007. Wenn sich das Investitionsverhalten der Anwender von Kompaktmaschinen nunmehr gleichmäßig fortsetzt, können auf Deutschland und Mitteleuropa fokussierende Hersteller also durchaus zufrieden sein. Richtige Volumenmärkte mit riesigen Stückzahlen finden internationale Baumaschinenkonzerne allerdings auch künftig nicht mehr im wirtschaftlich gesättigten, technisch überaus anspruchsvollen alten Europa, sondern vielmehr in den vitalen, aufstrebenden Märkten Chinas und Indiens, wo allein Bewegung zählt.



Bild: Wacker Neuson

Wacker Neuson hat seine leichte Verdichtungstechnik mit zwei Vibrationsplatten im 250-kg-Segment ergänzt. Mit dem bewährten integrierten Radsatz – hier die DPU 3760 – sind sie die einzigen Geräte in dieser Gewichtsklasse, die derart leicht zwischen Einsätzen bewegt werden können

### ■ Schärfere Grenzwerte

Künftig müssen nahezu alle Baumaschinen deutlich schärfere Emissionsgrenzwerte einhalten. Mit den Jahreswechseln 2011/2012 und 2012/2013 senkt die Stufe IIIB der europäischen Richtlinie 97/68/EG den erlaubten Schadstoffgehalt im Abgas kleiner und mittelgroßer Baumaschinen an Partikeln (hauptsächlich Dieselfuß und Ölrückstände) und Stickoxiden (NOX) – im Jahr 2012 mit Dieselmotoren von 56 bis 130 kW, im Jahr 2013 mit Aggregaten von 37 bis 56 kW Motorleistung. Für Maschinen mit weniger als 37 kW Dieselpower jedoch kommen in Europa keine verschärften Emissionsvorgaben.



Bild: Volvo

Volvo hat sein Minibagger-Segment neu geordnet. Die neue Generation von Kompaktbaggern in der Klasse bis 2 Tonnen – hier der EC18C – umfasst vier Maschinen

Hier bleibt es bei der aktuellen Stufe IIIA. Bei den größeren Kompaktmaschinen jedoch werden schon bald geringfügige Anpassungen oder sogar umfangreiche technische Änderungen an der Motortechnik notwendig. Ähnliche Bestimmungen gelten auf dem nordamerikanischen Markt. Entsprechend werden die Hersteller auf die neuen Emissionsvorgaben getrimmte Updates ihrer Maschinen oder ganz neue Typenreihen herausbringen.

Schon heute haben alle Hersteller die Themenfelder Energie und Emissionen ihren Konstrukteuren ins Lastenheft geschrieben – und als griffiges Marketinginstrument entdeckt. Das zeigte bereits die Betonung auf Energie, Emissionen und Effizienz bei zahlreichen bauma-Neuheiten, die allenthalben Zeitgeist und Zuspruch trafen. Elektrisch betriebene Minibagger etwa arbeiten nahezu lautlos und abgasfrei bei Abbrucharbeiten in Gebäuden, sind allerdings keine wirklich neue Erfindung und können fern vom Stromnetz nur mit sehr teuren Hochleistungsbatterien betrieben werden. Bei Minidumpfern dage-

**WALKER MOWERS**  
Der neue Standard für professionelles Mähen.

Umfangreiches Zubehör erhältlich!

Erwiesener Zeitvorteil  
9 Modelle von 18-31 PS  
Benzin- / Dieselmotoren  
Null-Wenderradius

**Herkules**

Fordern Sie unseren Katalog an:  
**Herkules Motorgeräte**  
Dörnbergstr. 27-29 | 34233 Fulda-Ihringshausen  
Telefon (0561) 98186-0  
Freecall Fax: (0800) 98186-26

Video online unter:  
[www.walkermowers.de](http://www.walkermowers.de)

Halle 10.0  
Stand 10.0-216

**GaLaBau 2010**  
Halle 6, Stand 6-113

**Mähen am Hang. Das Limit definieren nur Sie!**

**ISEKI-Maschinen GmbH**  
Rudolf-Diesel-Str. 4  
40670 Meerbusch  
Tel.: 02159 5205-0  
Fax: 02159 5205-12  
[www.iseki.de](http://www.iseki.de)  
info@iseki.de

Ihr Canycom-Fachhändler vor Ort berät Sie gern – Infos und Adressen über:

**Der F1. Exzellent in unwegsamen (Hang)lagen.**

[www.iseki.de/canycom](http://www.iseki.de/canycom)



Bild: JCB

JCB hat mit dem neuen Midibagger 8085 ZTS das frühere Modell abgelöst. Als echter Zero-Turn-Bagger kommt er auf beengtem Raum klar, ohne mit dem Hinterwagen anzustoßen



Bild: Kramer

Kramer hat seine Teleskopen-Baureihe um zwei neue Modelle erweitert. Der 2506, eine Maschine der 2-x-2-Meter-Klasse, erreicht 5,75 m Hubhöhe

gen macht ein Elektroantrieb durchaus Sinn und ist vielfach schon lange gängige Praxis. Aber zweifellos werden Verbrennungsmotoren auch künftig als Primärenergiequelle für Baumaschinen eine Hauptrolle spielen – zumal bei Kompaktgeräten mit ihrem ohnehin geringen Dieseldurst. Noch sparsamer können die Motoren werden, indem man sie auf wenige Betriebspunkte hin optimiert und kleiner macht. Dieses sogenannte Downsizing macht Hybridtechnologien notwendig, bei denen Spitzenlasten durch zusätzliche – elektrische oder hydraulische – Leistungsquellen abgedeckt werden. Zahlreiche Ansätze hierzu gab es auch schon auf der bauma zu sehen. Unter den Innovationen fanden sich leider auch bereits bestens bekannte Entwicklungen, etwa Dauerprototypen von Hybridmaschinen mit kombiniertem Diesel- und Elektroantrieb oder sogar Mogelpackungen mit einem schnöden Dualantrieb aus Verbrennungs- und Elektromotor in einer modischen Hybridverpackung.

■ **Kaum neue Entwicklungen**

Nach den vergangenen katastrophalen Jahren am Baumaschinenmarkt mussten die Hersteller mit kostspieligen neuen Entwicklungen haushalten und werden auch in nächster Zukunft noch etwas sparsam damit umgehen, bis die Emissionsvorgaben umfangreiche Änderungen notwendig machen. Viele in Nürnberg gezeigten Maschinen stellen daher den neuesten Stand moderner Baumaschinentechnik dar und versprechen hohe Wertbeständigkeit. Denn einmal verkaufte Maschinen genießen Bestandsschutz über die Stichtermine der kommenden Emissionsvorschriften hinaus und dürfen später weiter betrieben werden. Messebesucher können sich also getrost in Nürnberg für eine der Maschinen entscheiden, die etablierte Hersteller dort ausstellen.

Joachim Zeitner

**Joachim Zeitner**  
Freier Fachjournalist  
Schumannstraße 2  
76185 Karlsruhe  
joachim.zeitner@t-online.de



**BOKI MOBIL** Kommunalfahrzeug  
Ein Konzept - unzählige Lösungen



Info durch: **KIEFER GMBH** Postfach 1246, 84402 Dorfen  
MASCHINENBAU, FAHRZEUGBAU UND WERTFACH  
Tel.: 08081414-0, Fax: -99  
www.kiefergmbh.de



Bild: Humbaur

Schaufelweise Schüttgut übernimmt der Dreiseitenkipper Garant von Humbaur. Über Auffahrschienen klettern Bau- und Pflegemaschinen hinauf

Anhänger

**Bis zum Limit beladen**

Wie kommen Menschen, Maschinen und Material komplett und elegant auf die Baustelle? Welche Anhänger passen zu meinem Fuhrpark und Fahrerlager? Die Hersteller bieten kluge Konzepte aus Zugfahrzeugen und Anhängern für höchstmögliche Nutzlast innerhalb rechtlicher Rahmen.

Wenn man die Hersteller von Anhängern danach fragt, was ihre Kunden am meisten interessiert, antworten sie häufig: der Kaufpreis. Der Transport von Maschinen und Material, Schüttgut und Schnittgut soll möglichst wenig Geld kosten. Darum denken Sparfüchse zunächst

an billige Anhänger und fragen erst dann nach der Nutzlast. Ziemlich kurzsichtig. Denn Gespanne aus Zugfahrzeug und Anhänger sollten natürlich möglichst viel Nutzlast befördern. Daher ist Leichtbau eine wichtige Konstruktionsvorgabe bei Nutzfahrzeugen und Anhängern. Einige Einflussgrößen aus dem Verkehrs-, Zulassungs- und Führerscheinrecht bestimmen den Rahmen des Möglichen. Gemeinsam mit Gerhard Obermaier vom Hersteller T-AX-O gehen wir einzelne Stufen durch.

■ **Stufe eins: 3,5-Tonnen-Transporter**

Ein klassischer Pritschenwagen oder ein schwerer Geländewagen für Mannschaft, Werkzeug und Material, dahinter ein auflaufgebremster Pkw-Anhänger mit Maschinen oder Schüttgut drauf: So können komplette GaLaBau- und Grünpflegetrupps eine Baustelle anfahren und sofort loslegen. Das Stichwort lautet dabei „auflaufgebremst“.

**JCB Kompaktmaschinen**



- Kompaktbagger mit der Technik der Großen, z.B. elektronisches AMS
- hohe Reichweite, große Grabtiefe
- sehr wendig, sehr servicefreundlich
- höchster Komfort in seiner Klasse

**JCB Midibagger 8085 – In seiner Klasse nicht zu schlagen**

JCB Deutschland GmbH, Graf-Zeppelin-Straße 16, 51147 Köln-Porz, Tel. 0 22 03/92 62-0, info@jcb.com www.jcb.com



Für Anhänger bis einschließlich 3,5 Tonnen zulässiger Gesamtmasse braucht nämlich der schwere Pkw oder leichte Lkw nur eine Kugelkopfkupplung zum Ziehen, aber keine Druckluftanlage zum Bremsen. Das besorgt der Anhänger mit seiner Auflaufbremse. Solch ein 3,5-Tonnen-Anhänger befördert knapp drei Tonnen Nutzlast – etwa einen Minibagger – und heißt deshalb auch Minibagger-Anhänger. Die Klassiker sind Tieflader mit Tandemachse und Auffahrschienen bzw. -rampen. Ihre Nutzlasten lassen sich immerhin auf etwas über drei Tonnen steigern, indem man die Stützlast des Zugfahrzeugs durch kleine, legale Umbauten erhöht. Aber Vorsicht: Hier beginnt eine rechtliche Grauzone, in die eventuell nicht jeder TÜV-Prüfer folgen mag. Alternativ zu Tiefladern bieten die Hersteller auch Hochlader mit Auffahrschienen, Rampen oder absenkbarer Ladefläche. Mit dieser Kippeinrichtung wiegen sie aber mehr und können noch weniger Nutzlast befördern. Dasselbe gilt für Hinter- oder Dreiseitenkipper zum Transport von Schüttgut.

Besonders universell sind aber alle diese Transportkombis, weil Berufseinsteiger und Hilfskräfte hierfür lediglich die EU-Fahrerlaubnis der Klasse BE brauchen. Mit diesem „Anhänger-Führerschein“ dürfen sie nämlich Kraftfahrzeuge bis 3,5 Tonnen und Anhänger über 750 kg zulässigem Gesamtgewicht (Klasse B: nur Anhänger bis 750 kg) fahren. Ältere Mitarbeiter und Gesellen mit dem umgeschriebenen Führerschein Klasse 3 oder höher dürfen das Gespann natürlich auch bewegen.



Bild: Böckmann

Zum Transport von Bau- und Pflegemaschinen dienen Pkw-Tandemanhänger wie dieses Modell von Böckmann mit bequemen Auffahrrampen

### ■ Stufe zwei: die klassischen 7,5-Tonner

Zum Transport größerer Bau- und Pflegemaschinen benötigt man schon kräftigere Gespanne aus Zugfahrzeugen und Anhängern – und Fahrer mit passender Fahrerlaubnis. Inhaber der alten Pkw-Fahrerlaubnis der Klasse 3 können ihren Führerschein problemlos umschreiben lassen und erhalten automatisch die neue Führerscheinklasse C1E. Damit dürfen sie Zugfahrzeuge bis 7,5 Tonnen sowie Anhänger über 750 kg zulässiger Gesamtmasse fahren und daraus Gespanne mit Beschränkung auf 12 Tonnen Zuggesamtmasse kombinieren.

Auch jüngere Verkehrsteilnehmer brauchen für die legendären 7,5-Tonner eine Lkw-Fahrerlaubnis der Klassen C bzw. C1, für passende Anhänger die Erweiterungen C1E (bis 12 Tonnen Gesamtmasse) und CE (über 12 Tonnen). Und mit solchen Kombinationen dürfen sie erst ab dem 21. Lebensjahr am gewerblichen Güterkraftverkehr teilnehmen. Allerdings ist beim CE-Führerschein die Gesamtmasse der Gespanne und Züge nicht wie beim „normal“ auf C1E umgeschriebenen Pkw-Führerschein der Klasse 3 auf 12 Tonnen beschränkt. Weil zahlreiche Betriebe noch 7,5-Tonnen-Lkws im Fuhrpark beschäftigen, können ihre Fuhrparkchefs versuchen, das Maximale an Transportvermögen aus ihnen herauszuholen. Ideale Anhänger sind gleichermaßen für Schüttgut und Bau- oder Pflegemaschinen geeignet, die über Auffahrschienen die Ladefläche erklimmen. Technisch möglich und für Garten- und Landschaftsbaubetriebe bestens geeignet sind daher Tieflader als Dreiseitenkipper, die mit rund 11 Tonnen Gesamtmasse etwa 8,5 Tonnen Nutzlast bieten – also jede Menge Spielraum für Schüttgut und Palettenware bzw. für Mini- oder Midibagger, Rad- oder Kompaktlader.



**Zusätzlich können ältere Transportprofis ihre Dreier-Fahrerlaubnis beim Umschreiben aufwerten, indem sie eine Fahrerlaubnis der Klasse CE mit der Schlüsselziffer 79 beantragen. Dann dürfen sie wie früher Gespanne bis 18,5 Tonnen Zuggesamtmasse führen.**

### ■ Stufe drei: Lastzüge für kleine Führerscheine

Das europaweit harmonisierte Führerscheinrecht bringt es mit sich, dass die über viele Jahre so populär gewesenen 7,5-Tonnen-Lkws nach und nach aus den Fuhrparks verschwinden. Nachfolger sind auf die neuen Führerscheinklassen und deutsches Zulassungsrecht zugeschnittene Zugfahrzeuge und Anhänger. Für Einsteiger und Hilfskräfte im Garten- und Landschaftsbau mit dem BE-Führerschein lässt sich noch mehr herausholen als die beschriebene Kombination aus einem 3,5-Tonnen-Transporter mit auflaufgebremstem Anhänger. Das Führerscheinrecht spricht nämlich von Anhängern mit mehr als 750 kg Gesamtmasse, gibt aber keine Obergrenze. Die definiert erst das Zulassungsrecht genauer. Für sogenannte Gliederzüge beträgt die höchste zulässige Gesamtmasse des Anhängers das 1,5-fache der zulässigen Gesamtmasse des Zugfahrzeugs. Sprich: Ein 3,5-Tonner darf maximal 5,25 Tonnen Anhängelast ziehen. Für den Anhänger kommen dabei rund 4 Tonnen Nutzlast heraus – also rund eine Tonne oder ein Drittel mehr als bei einem auflaufgebremsten Anhänger. Und genau hier wird die Sache hakelig, denn für einen Anhänger über 3,5 Tonnen braucht das Zugfahrzeug eine eigene Bremsanlage, üblicherweise eine Druckluftanlage. Serienmäßig werden solche Transporter nicht angeboten, und das Umrüsten würde ähnlich viel Geld kosten wie ein „richtiger“ großer Lkw. Macht also selten Sinn. Deutlich mehr Nutzlast gewinnen deswegen die Inhaber von BE-Führerscheinen durch einen kompletten Systemwechsel auf einen Minisattelzug. Bestehend aus einem umgerüsteten 3,5-Tonnen-Zugfahrzeug und einem speziellen Auflieger mit rund 10 Tonnen

zulässigem Gesamtgewicht, bietet solch eine Kombination stolze 7,4 Tonnen Nutzlast – also nur geringfügig weniger als der beschriebene 7,5-Tonner mit Anhänger. Auch für junge Inhaber des BE-Führerscheins finden sich also praxisnahe Transportlösungen oberhalb drei Tonnen Nutzlast. Bei der Gartenbau-Berufsgenossenschaft allerdings rät man jungen Grünprofis, lieber gleich den Lkw-Führerschein der Klassen C und CE zu machen, um beizeiten auf allen Fahrzeugen im Fuhrpark aktueller und vielleicht künftiger Arbeitgeber mobil zu sein.

### ■ Stufe vier: ohne Mautgebühr über die Autobahn

Zugegeben, in den meisten Regionen Deutschlands muss man nicht zwangsweise mit seinem Lastzug auf der Autobahn zum nächsten Einsatzort fahren. In manchen schon, etwa im Ruhrgebiet. Aber auch überall sonst will man beim Transport schwerer Schüttgüter und Maschinen nicht immerfort auf Land- oder Kreisstraßen ausweichen. Clevere Fuhrparkchefs wählen deswegen Lastzüge mit weniger als zwölf Tonnen zulässigem Gesamtgewicht. Auf allen Bundesautobahnen und einigen stark beanspruchten Bundesstraßen wird sonst die Autobahnmaut fällig. Die Mautpflicht soll übrigens auf alle vierstreifigen Bundesstraßen ausgeweitet werden, gilt aber allgemein erst für Fahrzeuge und Lastzüge ab 12 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht. Und dabei will der Bund angeblich auch bleiben. Weil mautfreier Autobahntransport eine sehr attraktive Form der Güterbeförderung ist, haben sich die Fahrzeughersteller darauf eingestellt. Sie bieten beispielsweise Kombinationen nach dem klassischen Hängerkonzept, die ganz knapp unter dem Zwölf-Tonnen-Limit bleiben. So gibt es etwa gewichtsoptimierte Geräte-Transport-Anhänger mit Druckluftbremse und 5,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht (inkl. Stützlast).

Als Anhängernutzlast bleiben dann rund 3,5 bis 4,0 Tonnen, bei manchen Anhängern sogar 4,3 Tonnen – genug, um kleine Baumaschinen gebührenfrei über die Autobahn zu transportieren. Zusammen mit einer 7,49 Tonnen schweren Zugmaschine wiegt das Ganze die mautfreien 11,99 Tonnen. Deutlich mehr Nutzlast bieten indessen die ebenfalls mautfreien Minisattelzüge mit rund 7,5 Tonnen Nutzlast auf dem Auflieger.



Bild: TAXI-O

Hinter einem klassischen 7,5-Tonner bewegt der Dreiseitenkipper T-AX-O ECO-Tip 100 bis zu 8500 kg Schüttgut oder Baumaschinen-Masse

Zum Führen dieser Fahrzeuge genügt eigentlich eine Fahrerlaubnis der Klassen C1 (Zugfahrzeug) und C1E (Anhänger) – ein verlockendes Angebot für Sparfüchse. Die Deula weist aber darauf hin, dass Fahranfänger für die „vollständigen“ Führerscheine C und CE auch nur fünf Fahrstunden mehr absolvieren müssen, die theoretischen Grundlagen sind sogar vollständig gleich. Entsprechend sollten Berufsanfänger nicht aus purem Geiz darauf verzichten. Joachim Zeitner



**ALLEN AUFGABEN GEWACHSEN.  
ISUZU BEWEGT.**



#### Maximal belastbar. Maximal zuverlässig. Maximal vielseitig.

Grünes Licht für große Lasten: Der ISUZU D-MAX Pick-up besticht durch Robustheit und hohe Ladekapazität. Modernste Common-Rail-Diesel-Technologie sorgt für einen effizienten und leistungsstarken Antrieb. Für größere Jobs gibt es die leichten Lkws der ISUZU N-Serie – von 3,5 t bis 7,5 t Gesamtgewicht. ISUZU: für alle, die viel bewegen müssen. Informieren Sie sich jetzt über die günstigen Leasing- und Finanzierungsangebote bei Ihrem Händler und vereinbaren Sie einen Termin zur Probefahrt. Mehr Infos und alle ISUZU Vertriebspartner finden Sie unter [www.isuzu-sales.de/bewegt](http://www.isuzu-sales.de/bewegt)

Symbolfoto, D-MAX Verbrauch (kombiniert): 7,4-9,0 l/100km, CO<sub>2</sub>-Emission (kombiniert): 196-237 g/km (je nach Modellvariante).



Kommunalfahrzeuge

## Mit Geräten und Lasten auf Touren kommen

Was fehlt noch im Fuhrpark – ein Transporter für Kommunal- und Friedhofspflege oder ein Geräteträger für Grünflächen- und Landschaftspflege, Straßen- und Winterdienst? Einer für alles geht nicht, aber viele Kommunalfahrzeuge können vieles davon leisten.

Eines mal vorweg: Die Hersteller von kommunalen Fahrzeugen und Geräteträgern werden zur GaLaBau 2010 nicht in gewohnter Vollständigkeit kommen. Denn fast zeitgleich wird in diesem Jahr – ausnahmsweise – in München die Kommunalmesse IFAT Entsorgung ausgetragen. Ab 2012 findet sie wieder im Frühjahr statt. In diesem Jahr gehen jedoch einige Fahrzeughersteller nach München und nicht nach Nürnberg. Die anderen unterstreichen mit ihrem Messeauftritt auf der GaLaBau 2010 ein deutliches Bekenntnis zur grünen Branche.

Eine überschaubare Anzahl an Marken und Typen erleichtert vielleicht auch die Auswahl. Unverändert bleiben einige zentrale Fragen: Worauf lege ich meinen Schwerpunkt – Transportaufgaben in Parks und Friedhöfen oder im Stadtverkehr, über kurze oder weite Strecken? Leichte oder schwere Arbeitseinsätze auf Straßen und Grünflächen? Je nach ihrer Hauptaufgabe verbergen äußerlich sehr ähnliche Fahrzeuge wesentliche Unterschiede unter ihrem Blechkleid.

### ■ Transportgang einschalten

Reine Transporter mit starrer Pritsche, als Hinter- und Dreiseitenkipper oder mit einem leichten Wechselaufbau, können nahezu ihre gesamte Motorleistung auf den Fahrtrieb konzentrieren. Technisch vorteilhaft sind dabei Dieselmotoren und mechanische Fahrtriebe:



Bild: Holder

Mit hydrostatischem Allradantrieb lässt sich der kompakte Knicklenker Holder C 4.74 beim Mähen zentimetergenau manövrieren



Bild: Multicar

Als Transporter mit Geräteträger-Funktion lässt sich der Fumo von Multicar mit wenigen Handgriffen zur mobilen Arbeitsbühne für 6 bis 21 m Einsatzhöhe umrüsten

Sie sprechen schnell auf Gaswechsel an, die Getriebe arbeiten verlustarm (das spart Kraftstoff) und die Fahrzeuge kommen locker auf 60 oder 80 km/h Spitzentempo – manche werden noch schneller. Sie erreichen Aktionsradien von mehreren Hundert Kilometern und erreichen mit einem geringen Leergewicht eine hohe Nutzlast für ihren wesentlichen Daseinszweck – eben den Transport. Reine Friedhofstransporter dagegen müssen nicht solche hohen Geschwindigkeiten und Aktionsradien erreichen. Alternativ bietet sich hierfür der geräusch- und emissionslose Elektroantrieb an, ebenso für Kleintransporter mit Pritschen-, Kipper- oder Sonderaufbauten. Sie erledigen neben reinen Transportaufgaben auch leichte Arbeitseinsätze, etwa in der Stadtreinigung, bei der Müllentsorgung und bei Gießbeisätzen.

### ■ Arbeitshydraulik zuschalten

Viele klassische Kommunalfahrzeuge mit mechanischen Schaltgetrieben können auch anspruchsvolle Anbauwerkzeuge betreiben. Ihre Hydrauliksysteme erzeugen genügend Ölleistung für Mähgeräte im Sommer sowie für Arbeiten mit Kehrbürsten und Streuern im Winter. Kriechgänge und Untersetzungen ermöglichen Langsamfahrten bei hoher Motordrehzahl, wenn die Arbeitshydraulik den hohen Leistungsbedarf eines schwer beanspruchten Anbauwerkzeugs decken muss. Aber spätestens wenn exaktes Manövrieren hinzukommt, schlägt auch die Stunde der Hydrostaten.

Für Arbeitsfahrzeuge im Kommunal- und Grünflächendienst bieten sich hydrostatische Fahrtriebe an. Bei ihnen kann das Fahrtempo von Null aufwärts stufenlos und unabhängig von übrigen Leistungsabnehmern geregelt werden. Das ist vorteilhaft bei Einsätzen leistungsfähiger Anbaugeräte in Langsamfahrt wie etwa Mähgeräte oder Schneefräsen. Die vom Dieselmotor angetriebene Arbeitshydraulik versorgt sie immer mit der passenden Menge Hydrauliköl, denn Motordrehzahl und Pumpenleistung lassen sich immer genau auf die geforderte Mäh- oder Fräseleistung einstellen. Unabhängig davon können Fahrer die passende Fahrgeschwindigkeit wählen, üblicherweise bis etwa 60 km/h. Nur bis 62 km/h dürfen allradgelenkte Fahrzeuge unterwegs sein.

### ■ Fahrzeuge aus dem Baukasten

Manche Hersteller bieten ihre Kommunalfahrzeuge ausschließlich mit einer dieser Antriebsvarianten – entweder mechanisch oder hydrostatisch.

- Bonetti rüstet seinen F100X, erhältlich als 3,5- und 5-Tonner mit einem Sechsganggetriebe aus. Damit kommt der Transporter und Geräteträger auf 9 bzw. 115 km/h sowie im ersten Arbeitsgruppengang auf 2,9 km/h bei Langsamfahrt.
- Leomar bietet seinen vielseitigen Puma in mehreren Pritschengrößen und Radständen sowie mit zahlreichen Aufbauten für verschiedene Einsätze im Kommunal- und Straßendienst an. Seine Iveco-Dieselpower überträgt ein Sechsganggetriebe auf die Antriebsräder.
- HTF bringt seinen Friedhofs- und Kleintransporter (Dreiseitenkipper, 1200 kg Zuladung) Wiesel 4 mit einem Dieselmotor auf Touren. Der Fahrtrieb (bis 20 km/h) erfolgt hydrostatisch über zwei Radmotoren. Die Elektrovariante EVO L (Dreiseitenkipper, 1400 kg Zuladung) kommt auf 25 km/h.
- Holder verwendet bei seinen vielseitigen knickgelenkten Geräteträgern den hydrostatischen Allradantrieb. Unabhängig von der Fahr- und Leistungshydraulik treiben bei einigen Modellen lastschaltbare Motorzapfwellen vorne und hinten die Anbauwerkzeuge an.



Bild: Kiefer

Mit hydrostatischem Antrieb und guter Hydraulikleistung macht der Geräteträger Bokimobil HY 1351 beim kräftezehrenden Wintereinsatz eine gute Figur

Andere Hersteller verwirklichen ihre Fahrzeuge bei gleichem oder ähnlichem Grundaufbau wahlweise mit hydrostatischem oder mechanischem Antrieb.

- Kiefer bringt sein Bokimobil 1151 mit mechanischer Kraftübertragung und einem Schaltgetriebe (wahlweise mit Untersetzungsgetriebe) auf 90 km/h Fahrgeschwindigkeit. Optional gibt es eine Leistungshydraulik für Kehrmaschinen und Mähwerke. Die hydrostatischen Geräteträger Bokimobil HY 1251 und HY 1351 (auch mit Allradantrieb, Untersetzung und als Schmalspur erhältlich) bieten, optional mit Allradlenkung, einen stufenlosen Vortrieb bis 62 km/h und vier Lenkungsarten.
- Multicar bietet seinen Fumo, den Geräteträger mit Transporterfunktion, ebenfalls in verschiedenen Antriebsvarianten an – als Body und Tipper mit mechanischem Getriebe, als Carrier wahlweise mit mechanischer oder hydraulischer Kraftübertragung. Der kleine Schmalspur-Geräteträger Tremo Carrier dagegen bringt seine Leistung bei Kommunaleinsätzen immer über einen stufenlosen hydrostatischen Fahrtrieb auf die Straße. Joachim Zeitner



DZC 550

# NACHSÄEN

## DIE VERJÜNGUNGSKUR FÜR IHREN RASEN

Die **ELIET DZC 550** macht's möglich!

- Preisgünstiger als jede Rasenneuanlage
- Keine Ausfallzeiten, der Rasen bleibt begehbar
- Sichtbares Ergebnis bereits nach 20 Tagen
- 1 Maschine = 2 Anwendungen  
vertikutieren und nachsäen mit Profiresultat.

Weitere Informationen unter [www.eli.eu](http://www.eli.eu)  
Hotline Deutschland 01805 999 373

ELIET CH. tel. +41 (0)44 439 19 93  
ELIET A. tel. +43 (0)1 310 04 08

[www.eli.eu](http://www.eli.eu)

**ELIET**®



Bild: Gardena

Alter Schwede! – Gardena gehört nun zu Husqvarna

Stetiger Wandel

## Ein Markt im Umbruch

In den vergangenen zwölf Monaten hat sich im Bereich Gartentechnik viel getan. Unternehmen wurden aufgekauft oder haben Insolvenz angemeldet. Welche Folgen hat das für die Kunden?

Die Wirtschaftskrise blieb nicht ohne Folgen für die Hersteller von Gartentechnik. Hier eine kleine Auswahl der Unternehmensnachrichten:

- Alko aus Kötz übernimmt die Markenrechte von Brill Gloria Gartengeräte GmbH;
- WOLF-Garten jetzt MTD-Marke;
- Die schwedische Husqvarna-Gruppe übernimmt den Ulmer Gartengerätehersteller Gardena;
- Die Makita-Gruppe, zu der auch Dolmar gehört, schließt die Übernahme von Fuji Robin ab;
- Roth-Motorgeräte stellt Insolvenzantrag
- Robin-Motorgeräte von Makita/Dolmar übernommen
- Ariens übernimmt Aufsitzmäherhersteller Countax

Bei den Firmen, die Insolvenz anmelden mussten oder übernommen wurden, handelt es sich um bedeutende Hersteller mit langer Tradition, hohem Bekanntheitsgrad und gewichtigem Umsatzpo-

tenzial. Auf diesem Marktsegment zu bestehen, wird offensichtlich für alle Beteiligten immer schwieriger. Kein Hersteller scheint davor gefeit zu sein, in eine wirtschaftliche Schiefelage zu geraten. Die Wirtschaftskrise hat im gesamten Bau-, Landwirtschaft-, Forst- und Gartentechnikbereich Risse hinterlassen, die nur äußerst schwer zu kitten sind.

Die Folgen dieser Veränderungen sind nur zum Teil positiv. Einerseits werden Händler und Kunden mit Sonderangeboten überhäuft. Die Lager sind voll und vor allem die deutschen Kunden halten sich beim Neugerätekauf zurück. Das ist andererseits der Grund, dass bei einigen Herstellern die finanziellen Möglichkeiten für Forschung, Entwicklung und notwendige Produktionsanpassungen stark eingeschränkt sind. So wird zum Beispiel die Einhaltung neuer Lautstärke- und Abgasbestimmungen bei Rasenmähern und Rasentraktoren mittels Drehzahlreduzierung vorgenommen, was eine massive Verschlechterung der Mähqualität und des Grasaufnahmevermögens zur Folge hat.

### ■ Selbst fertigen kann Probleme bringen

Einige namhafte Hersteller und Importeure versuchen, die Kosten zu senken, indem sie Geräte selbst fertigen. Das führt oftmals dazu, dass für die „Neuen“ z. B. keine Ersatzmesser erhältlich sind, keine Wartungs- und Reparaturanweisungen existieren und die Vergütungen für Garantiefälle länger dauern als üblich. Das verunsichert Händler und Kunden.



Bild: Musche

Alko hat die Brill-Markenrechte

Das kann sich aber ändern. Die Computer- und Unterhaltungstechnik hat gezeigt, wie schnell die asiatischen Länder dazulernen. Den noch vorhandenen technischen und technologischen Vorsprung wegen kurzfristigen Gewinnerwartungen aus der Hand zu geben, ist kurzsichtig, schädlich für die Existenz des Unternehmens und die Wirtschaftskraft des Landes, zerstört Arbeitsplätze und Kaufkraft.



**Die veränderten Unternehmensstrukturen** im Bereich Gartentechnik erfordern bei einer geplanten Neuananschaffung eine gesunde Portion Skepsis und ein fundiertes Vertrauensverhältnis zum Fachhandel. Messen und Ausstellungen sind sinnvoll, wenn es darum geht, eine Kaufentscheidung zu treffen. Hier findet sich eine Vielzahl an Produkten und Herstellern – auf den Demoflächen kann man die Geräte testen.

### ■ Wichtig für das Tagesgeschäft

Markennamen sind nicht mehr unbedingt eine Garantie für Qualität. Besonders die Hersteller von Vollsortimenten (vom Rasentrimmer bis zum Profi-Rasentraktor) haben neben den Topartikeln mittlerweile auch qualitativ minderwertigere Produkte im Sortiment. Auf Werbung sollte man sich ebenfalls nicht verlassen – besser ist es, mit Anwendern über deren Erfahrungen zu sprechen. Eine vertrauenswürdige Adresse sind nach wie vor die Fachhändler. Allerdings heißt es auch hier: Augen auf. Händler mit Markenbindung müssen diese Marken auch verkaufen. Sind bei den Kernsortimenten im Verkaufsraum mehrere Hersteller vertreten, ist die Wahrscheinlichkeit für ein faires Beratungs-, Verkaufs- und Servicegebaren allerdings immer noch sehr hoch.

Ekkehard Musche

**Ekkehard Musche**  
Handels- und Servicebetrieb Petra Musche  
Hauptstraße 73  
14789 Wusterwitz  
Kontakt: musche@hotmail.com



**ECHO**  
Motorgeräte



Der Rasentraktor für das ganze Jahr



Mehr Informationen:  
[www.echotrak.de](http://www.echotrak.de)

## Laub- und Abfallsauger für Profis



optional mit Seitenbesen

**Wir stellen aus:**

**ECHO-Motorgeräte**  
72555 Metzingen  
Tel.: 07123-96830  
[www.echo-shop.de](http://www.echo-shop.de)

**GaLaBau  
Nürnberg  
Halle 9  
Stand 417**

**Grundstückspflege:  
Unsere Stärke**

Motorgeräte

## Vorsicht Falle!

Auch wenn so manches Angebot verführerisch ist: der Kauf vermeintlicher „Geräteschnäppchen“ am Straßenrand lohnt sich nicht. Denn man bezahlt dreifach: beim Kauf, bei der Verwendung und wenn man dann schließlich doch zum Fachhändler geht, weil die Maschine nach kurzem Gebrauch kaputt ist. Messen wie die GaLaBau bieten eine gute Gelegenheit, sich von der Qualität der Markenware zu überzeugen.

In den letzten Wochen häufen sich Meldungen über Motorsägen und Stromerzeuger, die am Straßenrand oder an der Haustür angeboten werden. Dabei handelt es sich um in Fernost gefertigte Ware, die weder eine CE-Prüfung, geschweige denn eine GS-Prüfung besitzt, auch TÜV-Siegel sind gefälscht. Die Kettensägen der Marke PowerHaus Germany, hinter der ein chinesischer Hersteller steckt, sehen älteren Modellen bekannter Marken-Sägen täuschend ähnlich. Sie werden je nach Geschick des Verkäufers für 100 bis 200 € verkauft, die Stromerzeuger, die leicht mit dem japanischen Original zu verwechseln sind, werden je nach Modell für 200 bis 500 € angeboten. Neben gravierenden Qualitätsmängeln sind diese Maschinen auch mit erheblichen Sicherheitsmängeln behaftet. Die Deutsche Prüfanstalt für land- und forstwirtschaftliche Produkte hat beispielsweise die Benzinmotorsäge PowerHaus KW-6500 den Tests unterzogen, die ein solches Gerät vor der Vermarktung in der EU bestehen muss.



Bild: Musche

### Ein Auszug aus den Ergebnissen:

- Bei der Motorsäge werden die gesetzlichen Abgasgrenzwerte um ein Vielfaches überschritten. Das bedeutet eine erhöhte Umweltbelastung und eine Gefährdung des Anwenders durch gesundheitsschädliche Abgase.
- Die Bremswirkung der Kettenbremse ist nicht ausreichend. Beim Kontakt mit der Kette kann es so zu schwersten Verletzungen kommen. Verschärfend kommt hinzu, dass der Anwender das Versagen dieses Sicherheitssystems nicht erkennen kann.
- Der Pendelschlagtest zeigt, wie haltbar der Handschutz als entscheidende Komponente des Kettenbremsmechanismus ist. Bei der PowerHaus KW-6500 bricht dabei der vordere Handschutz ab. Da dieser Schutz das Auslöseelement für die Kettenbremse ist, funktioniert die Kettenbremse nicht mehr.



Bild: Stihl

Die Marken-Motorsägen von Stihl sind beliebte Vorbilder für Fälschungen

- Bei der Prüfung der Handgriffestigkeit werden die Handgriffe sehr stark verbogen und brechen bei Belastungen. Durch den Abriss des hinteren Griffs reißt das Tankgehäuse auf und der komplette Kraftstoff tritt aus, was hohes Brand- und Verletzungsrisiko für den Anwender bedeutet.
- Die Testergebnisse haben gezeigt, dass die Motorsäge nicht der EU-Maschinenrichtlinie entspricht.



**Lieber gebraucht kaufen:** Was tun, wenn die Umsätze einen Neukauf eines Geräts nicht zulassen, man aber dringend Ersatz oder Erweiterung benötigt? Ehe man zu Billigware greift, lohnt es sich, nach vom Fachhändler geprüften Gebrauchtgeräten Ausschau zu halten. Oder sich bei Engpässen an den örtlichen Vermieter zu wenden.

### ■ Wer haftet bei Schäden?

Bei der Gartenbau-Berufsgenossenschaft war man bisher noch nicht mit Schäden durch Billigschnäppchen oder gar Plagiaten konfrontiert. Allerdings ist man sich des Problems bewusst. Frank Gutheil, Leiter des Technischen Aufsichtsdienstes, erklärt das Vorgehen, wenn es mit einer solchen Maschine zu einem Unfall kommen würde: „Noch ist es Theorie, aber sollte ein Unfall mit einer Maschine passieren, die nicht den gültigen Sicherheitsnormen entspricht, wird geprüft, inwieweit der Hersteller regresspflichtig ist. Wer Waren nach Europa einführt, hat dafür zu sorgen, dass sie die Normen erfüllen.“ Und wer als GaLaBau-Unternehmer wissentlich seinen Mitarbeitern Maschinen zur Verfügung stellt, die nicht den Normen entsprechen, ist mitverantwortlich, wenn der Arbeitnehmer dadurch zu Schaden kommt. Gutheil setzt allerdings bei den Käufern aus dem Profibereich auf den gesunden Menschenverstand: „Wer im Internet eine neue Maschine entdeckt, die extrem billig ist, muss eigentlich wissen, dass damit etwas nicht stimmen kann.“ Also: Finger weg von vermeintlichen Schnäppchen. Beim Fachhandel und auf Messen wie der GaLaBau kann man sich Motorgeräte genau ansehen, sie ausprobieren, vergleichen und Fragen stellen. Und kauft ein Gerät, das in der Anschaffung zwar mehr kostet als Ware aus dem Kofferraum, dafür aber lange hält und sicher ist.

*Ekkehard Musche, Susanne Wannags*



Bild: Stoll

### Nachgefragt

Die Motorsägen von Stihl sind beliebte Vorbilder für Kopien und Fälschungen. Wir haben mit **Günther Stoll** über Plagiate gesprochen. Stoll kümmert sich bei Stihl um Marken- und Produktpiraterie sowie Produkte, die nicht den gesetzlichen Anforderungen entsprechen, aber dennoch angeboten und verkauft werden.

**DEGA:** Ist es für den Käufer möglich eine Fälschung zu erkennen?

**Stoll:** Das hängt von der Art der Fälschung und vom Wissensstand des potenziellen Käufers ab. Einem professionellen Waldarbeiter wird man selbst eine sklavische Fälschung in den allermeisten Fällen nicht verkaufen können. Dieser Anwender weiß in aller Regel auch, dass Stihl-Produkte nicht unter dubiosen Umständen aus dem Kofferraum verkauft, sondern ausschließlich im autorisierten Fachhandel erworben werden können.

**DEGA:** Wirken sich Fälschungen tatsächlich negativ auf das Markenimage von STIHL aus?

**Stoll:** Nicht wirklich. Wenn es sich – wie in aller Regel – um eine qualitativ schlechte Fälschung handelt, wird der Kunde schon

nach ein paar Stunden die ersten Mängel entdecken. Spätestens dann geht er zum Stihl-Fachhändler, der aufklärt, dass er das Gerät nicht reparieren kann, weil es sich hier um eine Fälschung handelt. Wir gehen das Problem aber neben reinen Unternehmensinteressen auch aus grundsätzlichen Erwägungen und nicht zuletzt auch aus einer gelebten gesellschaftspolitischen Verantwortung heraus an.

**DEGA:** Wie ist es um die Arbeitssicherheit bei den „Motorsägenschnäppchen“ bestellt?

**Stoll:** Billig-Motorsägen, die geprüft wurden, haben beispielsweise allesamt die Pendelschlagprüfung nicht bestanden, da der Handschutz abgerissen wurde. Damit ist die Kettenbremsfunktion nicht mehr gegeben. Das käme bei einem KFZ quasi einem abgebrochenen Bremspedal gleich. Und das ist nur eine der Folgen der gravierenden Sicherheitsmängel. In der Summe sind solche Produkte als lebensgefährlich zu bezeichnen.

**DEGA:** Stihl engagiert sich gegen Markenpiraterie. Hans Peter Stihl ist Mitglied der „Aktion Plagiarius“.

**Stoll:** ... und sein Bruder Dr. Rüdiger Stihl ist Vorstandsvorsitzender beim Aktionskreis gegen Produkt- und Markenpiraterie e. V. in Berlin. Dieser Verband hat sich die Verbraucheraufklärung und die Öffentlichkeitsarbeit zur Aufgabe gemacht.



WWW.GRILLOSPA.IT

Via Cervese 1701  
47521 Cesena – Italy  
Tel. +39.0547.633111  
Fax +39.0547.632011  
E-Mail: grillo@grillospa.it

Ihr deutscher  
Ansprechpartner:  
**Frank Werperts**  
tel. 0173 3234464  
fax 0173 3132860

Ihr österreichischer  
Ansprechpartner:  
**Jörg Jelinek**  
tel. 07448 26027  
fax 07448 2602730



...Ein Allrad macht den Unterschied  
GaLaBau 2010 - Halle 9 Stand 302

Branchensoftware

## Mit Einkaufszettel auf die Messe

Wer auf der Suche nach Branchensoftware ist – sei es als EDV-Ein- oder Umsteiger – wird auf der GaLaBau unter einem Dutzend Aussteller sicher fündig. Wie aber findet man das Richtige für seinen Betrieb? Wir haben gemeinsam mit Softwareherstellern einen Einkaufszettel für die Messe erarbeitet.

Ein Branchenprogramm im Berufsalltag zu testen, ist beinahe unmöglich. Wobei es darauf ankommt, was man als Test definiert. In diesem Fall ist damit gemeint, ein Programm für eine längere Zeitspanne (mehrere Wochen oder Monate) im Betrieb auszuprobieren. Tagelang die eigenen Daten einzugeben, um einige Wochen damit zu arbeiten und eventuell festzustellen, dass es doch nicht das Richtige ist – ob sich dieser Aufwand lohnt, muss jeder Betrieb für sich entscheiden. Sich hingegen ein paar Stunden mit der Software vertraut zu machen, ist auf jeden Fall notwendig. Manche Hersteller bieten Testversionen für mehrere Monate an. Wer diesen Aufwand scheut,



Bild: KS21

Gefragt: Programme, die mit dem Betrieb wachsen – bis hin zu Aufmaß, Auswertung im CAD-Programm und Abrechnung in wenigen Schritten

sollte vor der Entscheidung für eine Branchensoftware die richtigen Fragen stellen. Nur wer weiß, worauf er bei der Auswahl von Software und Hersteller achten muss, wird langfristig gut und gerne mit einem Branchenprogramm arbeiten. Dabei geht es gar nicht so sehr um technisches Know-how, sondern viel mehr um die Unterstützung durch den Hersteller, den Aufbau und die Bedienerfreundlichkeit eines Programms und die Möglichkeit, die Branchensoftware an die Bedürfnisse des Unternehmens anzupassen.

### 1) Erkunden Sie sich, ob das Unternehmen Beratung und Analyse kostenfrei anbietet.

Am Anfang des Kaufs sollte eine umfassende Bestandsaufnahme stehen. Wie groß ist das Unternehmen? Welchen Bedarf hat es? Handelt es sich um einen Gründer oder um jemanden, der bereits Erfahrung mit Branchenprogrammen hat? Diese und andere Fragen müssen geklärt werden. Fragen Sie nach, ob der Hersteller diese Beratung als kostenfreie Serviceleistung begreift, die zum Start einer Geschäftsbeziehung dazugehört.

### 2) Prüfen Sie, ob der Anbieter über einen längeren Zeitraum ein geeigneter Partner ist.

„Vom ersten Tag an wird mit einer Branchensoftware ein wertvoller Datenschatz produziert“, sagt Achim Königstein, Geschäftsführer von KS21. Ärgerlich, wenn das Produkt mit den Anforderungen des

Betriebs nicht mitwachsen kann. Hilfreich ist ein modular aufgebautes Programm, das sich ohne großen technischen Aufwand an die Bedürfnisse des Unternehmens anpassen lässt. Gerade Existenzgründer denken oft noch nicht daran, was sie eventuell in ein paar Jahren benötigen könnten. Hier sind die Hersteller gefordert, die Betriebsentwicklung gemeinsam mit dem jungen Unternehmer durchzuspielen.



**EDV-Einsteiger** sollten sich nicht von der anfänglichen Komplexität eines Produkts abschrecken lassen. Erstens muss man nicht alles nutzen, was das Programm kann. Und zweitens können Funktionen, die zu Beginn nicht benötigt werden, schon nach wenigen Monaten wichtig sein. Dann ist es gut, wenn man sie hat.

### 3) Kann die Software alle Anforderungen des Betriebs abdecken?

Wenn man mit einem Branchenprogramm seine Aufträge bearbeiten kann, ist noch lange nicht gesagt, dass sich beispielsweise auch unkompliziert Werbebriefe an bestimmte Kundengruppen verschicken lassen. Ein Hinweis auf eine dauerhafte Arbeitserleichterung ist es beispielsweise, wenn Adressen nur einmal eingegeben werden müssen und anschließend in allen Programmen (auch Outlook und Office) genutzt werden können. Oder wenn Änderungen automatisch in allen Programmteilen aktualisiert werden. Ein Betrieb, der bereits viele Jahre am Markt ist, weiß es zu schätzen, wenn er viele Funktionen nutzen oder viele Programme integrieren kann. Was für ihn perfekt ist, schreckt den Einsteiger eher ab. Vor allem Existenzgründer sind dankbar, wenn ihnen das Branchenprogramm zu Beginn schnell und übersichtlich die wichtigsten Anwendungen zur Verfügung stellt. „Wichtig ist, dass eine Software den Spagat zwischen Kleinbetrieb und Großunternehmen schafft. Sie muss dank eines modularen Aufbaus für beide leicht verständlich und erlernbar sein und schnell zum gewünschten Ziel führen, egal ob es sich dabei um einen kleinen oder äußerst großen Datenbestand der Kunden handelt“, sagt Marc Hornschuh, Vertrieb & Marketing der Greenware ID GmbH.

### 4) Ist das Unternehmen in der Lage, fachgerecht zu schulen?

Was den Umgang mit der hauseigenen Branchensoftware angeht, bieten alle Hersteller Schulungen an. Spannend wird es, wenn es um Programme oder Programmbestandteile geht, die ein Hersteller in Lizenz vertreibt. Manche Hersteller bieten von der Auftragsbearbeitung über die Kalkulation bis zum CAD eigene Module an, andere wiederum integrieren bestimmte Programme in ihre Software. Auch wenn das der Funktionalität keinen Abbruch tut: Ist der Hersteller in der Lage, den Käufer beispielsweise auch in CAD, Lohn- und Finanzbuchhaltung oder dem Umgang mit Totalstationen zu schulen? Was passiert, wenn bei der Bedienung dieser Programme Fragen oder Probleme auftreten? Kann der Anbieter der Branchensoftware hier weiterhelfen? Oder muss man sich an den Hersteller selbst wen-



„Der Betrieb muss wissen, dass sich bei Problemen jemand schnell kümmert.“

Achim Königstein,  
KS21

den? Wichtig ist auf jeden Fall, dass derjenige, der die Schulung oder Beratung durchführt, in diesem Bereich über das notwendige Spezialwissen verfügt. Das kann eine Person im eigenen Haus sein oder aber die Vermittlung eines kompetenten Ansprechpartners. „Gut funktionierende Schnittstellen zu den diversen Programmen mit gut organisierten Partnerschaften, die Hand in Hand arbeiten, sind besser als Support-Mitarbeiter die von allem nur ein bisschen Wissen haben“, sagt Marc Hornschuh.

### 5) Wie einfach ist die Bedienung?

Jeder hat schon einmal mit Word, Excel oder Outlook gearbeitet.

## Heiß GmbH

### ERDBOHRGERÄTE

**Innovative Technik garantiert  
sicheres und effizientes  
Bohren ohne Karusselleffekt.**



**Informationen und Beratung unter  
Telefon (08042) 91 49-0  
www.pflanzfuchs.de**

PFLANZFUCHS

Gefragt: Programme, die mit dem Betrieb wachsen – bis hin zu Aufmaß, Auswertung im CAD-Programm und Abrechnung in wenigen Schritten

sollte vor der Entscheidung für eine Branchensoftware die richtigen Fragen stellen. Nur wer weiß, worauf er bei der Auswahl von Software und Hersteller achten muss, wird langfristig gut und gerne mit einem Branchenprogramm arbeiten. Dabei geht es gar nicht so sehr um technisches Know-how, sondern viel mehr um die Unterstützung durch den Hersteller, den Aufbau und die Bedienerfreundlichkeit eines Programms und die Möglichkeit, die Branchensoftware an die Bedürfnisse des Unternehmens anzupassen.

### 1) Erkunden Sie sich, ob das Unternehmen Beratung und Analyse kostenfrei anbietet.

Am Anfang des Kaufs sollte eine umfassende Bestandsaufnahme stehen. Wie groß ist das Unternehmen? Welchen Bedarf hat es? Handelt es sich um einen Gründer oder um jemanden, der bereits Erfahrung mit Branchenprogrammen hat? Diese und andere Fragen müssen geklärt werden. Fragen Sie nach, ob der Hersteller diese Beratung als kostenfreie Serviceleistung begreift, die zum Start einer Geschäftsbeziehung dazugehört.

### 2) Prüfen Sie, ob der Anbieter über einen längeren Zeitraum ein geeigneter Partner ist.

„Vom ersten Tag an wird mit einer Branchensoftware ein wertvoller Datenschatz produziert“, sagt Achim Königstein, Geschäftsführer von KS21. Ärgerlich, wenn das Produkt mit den Anforderungen des

**agria 3400  
für professionelle  
Ergebnisse**





Umkehrfräse



Wegpflegegerät



Fräse



**NEU!**



**NEU!**

- Patentierte Schnellaushebung, vom Holm aus fernbetätigt, verkürzt die Wendezeit
- Patentierte Öffnungsmechanik für die leichte Reinigung

**GaLaBau 2010**  
15. - 18. 09.2010 in Nürnberg  
Halle 10 Stand 10.0-114  
**Vorführungen auf dem Freigelände!**

**agria-Werke GmbH**  
info@agria.de · www.agria.de

Orientiert sich der Hersteller der Branchensoftware an dieser Benutzeroberfläche? Verfügt die Branchensoftware über die bei Windows gängigen Funktionen wie Mehrfenstertechnik oder Drag & Drop? Je mehr sich die Bedienung des Programms an bereits bekannten Benutzeroberflächen orientiert, desto einfacher ist die Bedienung.

#### 6) Werden Office-Programme integriert?

Lassen sich Angebote mit einem Mausklick über Outlook verschicken? Wie aufwendig ist es, einen Serienbrief zu versenden? Können Daten aus dem Branchenprogramm in Office-Programme übernommen werden und umgekehrt?



Bild: KS21

Komfortabel Arbeiten an zwei großen Monitoren – das geht, wenn ein Programm beliebig größenskalierbar ist

#### 7) Wie komfortabel ist die Bedienung?

Monitore werden immer größer und haben eine immer höhere Auflösung. Beschriftungen von Schaltflächen oder Programmfenstern erscheinen immer kleiner, wenn das Programm nicht beliebig größenskalierbar ist. Wie viele Fenster können parallel geöffnet werden? Lassen sich Daten beispielsweise auch durch Ziehen von einem Fenster in ein anderes übernehmen?

#### 8) Können Sie Ihre Daten bei einem Wechsel zu einem anderen Hersteller übernehmen?

Wenn man von einer Software zu einer anderen wechseln möchte, kann es Überraschungen geben. Lassen sich die eingegebenen Adressdaten, die persönlichen Notizen zu einem Kunden, der aktuelle Auftragsstand etc. in ein anderes Programm übernehmen? Häufig ist der Datenpool, der im Laufe der Jahre vom Anwender eingegeben wird, mit einem Passwort geschützt. Wichtig ist, dass Sie dieses Passwort kennen. Manchmal allerdings werden die Daten auch mit einer Verschlüsselung gespeichert. Das merkt man beim täglichen Arbeiten nicht, sondern erst, wenn die Daten in ein neues Programm übernommen werden sollen. Dann muss der Hersteller der Software, die man als Landschaftsgärtner eigentlich wechseln möchte, zunächst alles entschlüsseln. Abgesehen davon, dass die Geschäftsbeziehung nicht mehr ganz ungetrübt ist, kann das teuer werden. Die Frage lautet daher: „Stellen Sie mir im Falle einer Trennung meine Daten so zur Verfügung, dass sie sich in andere Programme übernehmen lassen?“ Lassen Sie sich das im Zweifelsfall schriftlich bestätigen. Bei einem anstehenden Wechsel lassen Sie sich gegebenenfalls eine Teststellung geben, in die der Softwareanbieter kostenlos eine Datenübernahme durchführt und Ihnen diese demonstriert.

#### 9) Welchen Support bekommen Sie?

Wenn es Probleme mit einem Programm gibt, möchte man es schnell lösen. Dazu ist es wichtig, dass die Hotline zumindest zu den branchenüblichen Arbeitszeiten besetzt ist. Und dass am anderen Ende der Telefonleitung ein Mitarbeiter sitzt, der sich wirklich mit der Software auskennt. „Natürlich kann man nicht immer jedes Problem sofort lösen“, sagt Achim Königstein. „Aber ich muss als Betrieb sicher sein, dass sich jemand so schnell wie möglich darum kümmert.“ Wichtig ist auch, dass man seinen Branchensoftware-Partner direkt erreichen kann. „Keinem GaLaBau-Betrieb hilft es, wenn er seinem Anbieter zunächst eine Nachricht zukommen lassen muss. Wer Terminstress hat, benötigt zeitnahe Hilfe“, ergänzt Marc Hornschuh. Zum Support gehören auch Angebote wie Fernwartung oder Online-Schulungen.



Bild: Greenware ID

Wer Terminstress hat, benötigt zeitnahe Hilfe“

Marc Hornschuh  
Greenware ID GmbH

#### 10) Gibt es für Existenzgründer spezielle Einsteiger-Pakete?

Wer ein Unternehmen gründet, kann in den seltensten Fällen sofort viel Geld für eine komplette Branchensoftware auf den Tisch legen. Was junge Unternehmer brauchen, sind einfache, leistungsstarke und erweiterbare Pakete zu vernünftigen Zahlungsmodalitäten. Wichtig auch: ist das Starterpaket beliebig erweiterbar? Oder muss ich, wenn mein Unternehmen wächst, erst mal eine komplett andere Version der Branchensoftware kaufen?

#### 11) Wie sieht es mit Schnittstellen zu CAD aus?

Der übliche Weg der Datenübernahme von einem CAD-Programm funktioniert so: Sie zeichnen den Plan, ermitteln die Massen, schreiben eine Austauschdatei und laden diese in das Leistungsverzeichnis in Ihrer Branchensoftware. Hat der Kunde Änderungen, beginnt dieser Weg von vorn: Plan zeichnen – Massen ermitteln – Austauschdatei schreiben – LV aktualisieren. Je nachdem, wie viele Wünsche Ihr Kunde hat, muss man aufpassen, dass man mit der Aktualisierung des LV immer auf dem neuesten Stand ist. Dieses Problem lässt sich mit der Integration des CAD-Programms in die Branchensoftware umgehen. Sie können aus dem CAD-Programm heraus Ihr LV aufrufen und im Plan geänderte Positionen direkt per Mausklick aktualisieren. Wer viele Pläne bearbeiten muss, kann so Zeit sparen.

Susanne Wannags

Alternativen zu Tropenholz

## Qualität kostet Geld

Wer sich für Holz im Garten interessiert, hat die Qual der Wahl. Von einheimischen Hölzern über Tropenholz bis hin zu WPC (Wood Polymer Composite) reicht die Palette der Materialien, aus denen Terrassendielen, Zäune, Sichtschutzelemente und Pavillons gefertigt werden. Und jedes dieser Materialien hat seinen Preis, wenn man Wert auf Qualität legt.

Tropenhölzer gehören zu den beliebtesten Gartenhölzern. Dass ihr Preis momentan relativ hoch ist, hat einen Grund. „Die Wirtschaftskrise hat die Nachfrage nach tropischen Hölzern zusammenbrechen lassen. Sägewerke in den Lieferländern stoppten die Produktion – und es wird noch einige Zeit dauern, bis sich alles wieder normalisiert hat“, sagt Klaus Schwarz, der beim Gesamtverband deutscher Holzhandel e. V. für den Außenhandel zuständig ist. Dank gefüllter Lager gibt es noch keine spürbaren Lieferengpässe. Angesichts der Marktsituation ist umso mehr Vorsicht bei „Schnäppchenpreisen“ der Baumärkte geboten. Wenn ein Bangkirai-Stuhl oder eine Terrassendiele für wenige Euro zu haben ist, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass es sich um Holz aus illegalem Einschlag handelt.

#### ■ Buche für draußen

Eine Alternative zu Tropenhölzern sind heimische Hölzer. Dank Thermobehandlung wird beispielsweise aus Buche ein dauerhafter Baustoff für den Außenbereich. Beim Sägewerk Hagensieker hat man sich auf Thermoholz spezialisiert. Mit Wasser und Wärme wird Laubholz wie Buche, Eiche, Esche und Ahorn so in seiner Struktur verändert, dass es dauerhaft und feuchtigkeitsresistent ist. Für den Außenbereich werden Terrassendielen und Fassadenelemente aus Thermobuche angeboten, die nach der Behandlung Resistenzklasse 1 (von vormals 5) erreicht. „Buche ist exzellent geeignet“, sagt Meinhard Borchert, Verkaufsleiter beim Sägewerk Hagensieker. „Sie ist in großen Mengen verfügbar, wartungsfrei und sieht schön aus.“ Ganz billig ist das Produkt nicht, denn die Behandlung ist aufwendig. Was die Energiebilanz in Sachen Transport angeht, ist einheimisches Holz laut Borchert allerdings unschlagbar.

Neben dem Thermoholz gibt es auch sogenannte Holzersatzstoffe wie WPC. Dieser Holzfasern- bzw. Holz-Polymer-Werkstoff wird schon lange in der Automobilindustrie eingesetzt, beispielsweise bei Türinnenverkleidungen. Die NATURinFORM GmbH hat sich auf Terrassendielen aus WPC spezialisiert. Beate Tomann, zuständig für das Marketing, räumt zunächst einmal mit dem Vorurteil auf, in WPC würden Abfallprodukte aus der Holzproduktion verarbeitet. „Es wird reines Holzmehl verwendet, dass wir von Unternehmen kaufen, die Füllstoffe herstellen. Es handelt sich hierbei um Holz aus PEFC-zertifiziertem Anbau.“ PEFC bedeutet „Programm for the Endorsement



Bild: NATURinFORM

Haltbar und pflegeleicht: die WPC-Terrassendielen von NATURin-FORM

## HACIENDA

Ambiente des Südens

Wie auf einer Terrasse am Mittelmeer...

- harmonisch • mediterran
- vielseitig



**FCN**  
BETONELEMENTE

F. C. Nüdling Betonelemente GmbH + Co. KG  
36037 Fulda · Ruprechtstraße 24  
Telefon: (06 61) 83 87-0 · Fax: (06 61) 83 87-2 70  
e-mail: fcn.betonelemente@nuedling.de · www.nuedling.de



Terrassendielen von Hagensieker aus Thermoesholz, links nachgeölt, rechts nicht nachgeölt

of Forest Certification Schemes“, übersetzt „Programm für die Anerkennung von Waldzertifizierungssystemen“. Ziel ist die weltweite Verbesserung der Waldnutzung und Waldpflege. Bei den Kunststoffen, die dem Holzmehl beigemischt werden, handelt es sich bei NATURinFORM um sortenreine Ware, nicht um Recyclingstoffe. In den USA, wo WPC schon länger bekannt ist, werden bis zur Hälfte Kunststoffe beigemischt. „Bei uns beträgt der Holzanteil 75–80%“, erklärt Tomann. „Wenn man die Terrassendielen sägt, riecht es nach Holz.“



Senkrecht stellen statt waagrecht verlegen: aus WPC lassen sich auch Sichtschutzelemente fertigen



**TIPP** Pflegemaßnahme bei WPC: einfach ab und zu saubermachen. Aber nicht mit dem Dampfstrahler, da dieser die Oberfläche der Terrassendielen verletzt.

### Ökobilanzen im Vergleich

Qualitativ hochwertige WPC-Produkte sind kein billiger Ersatz für Holz, sondern haben ihren Preis. Dafür sind die Terrassendielen laut Aussagen der Hersteller rutschfest, formstabil, gut zu verarbeiten, pflegeleicht und lange haltbar. Erfahrungen im Außenbereich gibt es seit etwa 20 Jahren. Wie Holz verändern die WPC-Produkte nach dem Einbau im Außenbereich erst einmal ihre Farbe. „Die enthaltenen Holzfasern reagieren auf die UV-Strahlung“, sagt Tomann. Nach etwa einem halben Jahr ist dieser Prozess abgeschlossen und die Dielen haben ihr endgültiges Aussehen.

Schwierig wird der Vergleich zu Tropenholz, da die Anbau- und Transportbedingungen dort erheblich variieren. Was WPC angeht, gibt es (noch) keine vergleichende Ökobilanz, beispielsweise für Terrassendielen aus Holz und WPC, sondern nur allgemeine Aussagen über die ökologischen Vorteile. Was sicher ist: „Die Entsorgung scheint relativ problemlos zu sein. WPC-Terrassendielen unterliegen der Altholzverordnung und sind der Altholzkategorie A II zuzuordnen“, sagt Huber. Alle Materialien haben Vor- und Nachteile – und letzten Endes wird wohl der Kunde nach Budget und Vorliebe entscheiden, was ihm in den Garten kommt.

Susanne Wannags

**Der neue Standard für professionelles Mähen.**

**GRASS HOPPER**

Erwiesener Zeitvorteil  
10 Modelle von 18-28 PS  
Benzin- / Dieselmotoren  
Null-Wenderadius

Umfangreiches Zubehör erhältlich

**Herkules**

Fordern Sie unseren Katalog an:  
**Herkules Motorgeräte**  
Dörnbergstr. 27-29 | 34233 Fulda-Fähringhausen  
Telefon (0561) 98186-0  
Freecall Fax: (0800) 98186-26

Video online unter:  
[www.grasshopperwelt.de](http://www.grasshopperwelt.de)

GaLaBau 2010  
Halle 10.0  
Stand 10.0-216

Trends bei Pflaster und Platten

## Regionale Vorlieben

Betonsteinhersteller sind immer auf der Suche nach Neuheiten, die sie ihren Kunden anbieten können. Das ist manchmal gar nicht so einfach, denn „den Trend“ gibt es nicht. Was Kunden wollen, ist von momentanen Moden ebenso abhängig wie von der Region, in der sie leben. Manch einer will gar keinen Betonstein, andere wiederum können sich mit Natur- und Betonstein gleichermaßen anfreunden.

Dirk Lauenstein ist Landschaftsarchitekt in Coburg. Auf Trends im Steinbereich angesprochen, betrachtet er zunächst einmal den Garten als Gesamtheit. „Wenn man überhaupt von Gartentrends sprechen kann, gibt es zwei Gestaltungsrichtungen: den reduzierten, minimalistischen, puristischen Garten und den atmosphärischen Garten“. Während bei der ersten Gestaltungsrichtung kühle Töne vorherrschen und auch gerne großformatige Platten eingesetzt werden, ist die Gestaltung beim atmosphärischen Garten vielfältig. Die Farbtöne sind eher warm. Betonstein setzt er allerdings selten ein, meint er. Das liegt allerdings auch daran, dass die Aufträge, die er mit seinem Büro Droll & Lauenstein übernimmt, zu 98 % die Umgestaltung vorhandener Gärten ist mit einer Klientel zwischen 50 und 60 Jahren. „Da ist der minimalistische Garten, in dem Beton durchaus ein Gestaltungselement ist, eher selten.“

Die Produktpaletten der Hersteller orientieren sich im Großen und Ganzen ebenfalls an den beiden Gestaltungsrichtungen „modern“ und „atmosphärisch“. Peter Kieffer, bei der KANN GmbH zuständig für Produktentwicklung und Anwendungstechnik, spricht von zwei Extremen: „Entweder sind es eher kleine Steine in warmen, mediterranen Farben, gerne auch gebrochene Kanten oder genau das Gegenteil mit geraden Linien, großzügigen Formaten und in eher dunklen, grauen Farbtönen.“ Was man in Bendorf noch feststellt: feinkörnige Oberflächen sind gefragt. Was sich verkauft, ist außerdem eine Frage regionaler Vorlieben. „Im nördlichen Rheinland-Pfalz



Stadtbewohner sind für moderne, geradlinige Gestaltung wie hier mit dem Plattensystem Manhattan aufgeschlossener

und in Nordrhein-Westfalen sind beispielsweise Ziegeltöne gefragt, schon aufgrund der dort verwendeten Klinker. Im Süden Bayerns ist das undenkbar“, sagt Kieffer.

### Natur- und Betonstein kombinieren

Ähnliches weiß Silvia Füller von F. C. Nüdling in Fulda zu berichten. „Auf dem Land verkauft sich unser Schlosshopfplaster gut, in der Stadt sind die Leute aufgeschlossener für moderne Gestaltung und wagen sich zum Beispiel auch an unsere geradlinigen Gestaltungsplatten Manhattan.“

Die meisten Hersteller von Betonstein konzentrieren sich auf ihre Kernkompetenz. Bei braun – Ideen aus Stein aus Amstetten hingegen wird das Natursteinsortiment gerade ausgebaut. Angeboten werden Materialien, die sich sehr gut mit Betonstein kombinieren lassen. Damit will man weg vom „entweder Beton- oder Naturstein“ hin zum „sowohl als auch“. Für Geschäftsführer Albrecht Braun sind der Kombinationsfreude keine Grenzen gesetzt. „Das fängt beim Pflaster an und geht bis hin zu Mauern. Oft sind es gerade die Gegensätze, die eine Harmonie ergeben. Die Kombination aus Beton- und Naturstein eröffnet somit viele neue Anwendungsfelder und Gestaltungsmöglichkeiten.“

Susanne Wannags

Der IT-Dienstleister für den GaLaBau



## GaLaOffice 360°

Die professionelle Branchen-Lösung für den Garten- und Landschaftsbau

- umfassendes Basis-Programm
- modularer Aufbau
- etablierte Windows-Lösung

Fordern Sie kostenlos unsere Broschüre an!

## GaLaBau2010

Wir freuen uns über Ihren Besuch:



Halle: 5  
Stand: 331  
15. bis 18.09.2010

### KS21 Software & Beratung GmbH

Otto-von-Guericke Str. 8  
53757 Sankt Augustin

Tel.: (02241) 943 88-0  
Fax: (02241) 943 88-50  
E-Mail: [info@ks21.de](mailto:info@ks21.de)

Web: [www.ks21.de](http://www.ks21.de)

Interessante Räume schaffen

## Vandalismus vorbeugen

„Vandalismussicherheit“ ist eine gängige Anforderung an Spielgeräten in öffentlichen Räumen. Mit der Auswahl haltbarer Materialien blinder Zerstörungswut bestmöglich zu trotzen ist zwar wichtig, viel wichtiger ist es jedoch, attraktive Orte zu schaffen – auch für diejenigen, die aus Frustration Spielplätze verwüsten.

Dirk Schelhorn ist Landschaftsarchitekt in Frankfurt am Main und beschäftigt sich seit mehr als 25 Jahren mit dem Bau von (Spiel-)Plätzen für Kinder und Jugendliche. Vandalismus ist für ihn ein vielschichtiges Thema, das sich nicht in ein paar Sätzen erklären lässt. Es gibt Situationen, die Vandalismus gedeihen lassen. Wobei es eine Frage der Definition ist, wo Vandalismus anfängt. Schon beim Bemalen? Oder erst dann, wenn tatsächlich etwas kaputt gemacht wird?

### Wunsch nach Veränderung

Vandalismus hat auch immer etwas mit dem Wunsch nach Veränderung zu tun. Spielplätze, auf denen man nach einer Viertelstunde alles kennt und Langeweile sich breitmacht, laden geradezu dazu



Es muss nicht immer aufwendig sein, was Kinder und Jugendliche sich wünschen

ein, selbst aktiv zu verändern. „Studien zeigen, dass die durchschnittliche Aufenthaltsdauer an einem Spielgerät 12,5 Minuten beträgt“, sagt Schelhorn. Bei zwei oder drei Spielgeräten, die es auf vielen Standardspielplätzen gibt, ist man da schnell durch. Für den Landschaftsarchitekten haben derartige Spielplätze auch etwas mit Vandalismus zu tun, nämlich mit „Planungsvandalismus“, wie er es nennt. Die häufige Folge: es kommt niemand mehr auf den Spielplatz. Kommunen sehen dies oft als Anzeichen dafür, dass der Spielplatz überflüssig ist – ein gefährlicher Teufelskreis beginnt.

„Die Plätze müssen den Bedürfnissen der Jugendlichen entsprechen.“

Dirk Schelhorn



Viel eher sollte man sich in Städten und Gemeinden Gedanken darüber machen, wie sich Spielplätze in das vernetzte System der Stadtentwicklung integrieren lassen. „Es geht hier um Spielleitplanung“, sagt Schelhorn. Viele Spielplätze sind schlecht erreichbare Inseln innerhalb eines Stadtgefüges. Kinder müssen erst einmal planen, um zu spielen, anstatt sich auf natürliche Art Räume zu erobern. Hauseingänge, Bahndämme, Betonrampen, Wiesen – alles kann zum Spielplatz werden. „Wenn es gelingt, derartige Flächen als Spielflächen in die Stadtentwicklung zu integrieren, wird es weniger Vandalismus geben. Und vielleicht sogar weniger Spielplätze, weil sie tatsächlich nicht mehr benötigt werden.“

### Keine Orte für Jugendliche

„Vandalismus kann aus Langeweile passieren“, sagt Schelhorn. „Viel eher kommt es allerdings dazu, weil die Spielplätze für Jugendliche nicht geeignet sind, sie aber auch keine Alternativen haben. Die Jugend ist die verlorene Generation im Gefüge der Stadtentwicklung.“ Hier hilft nur, Plätze zu schaffen, die den Bedürfnissen der Jugendlichen entsprechen. In Wanne-Eickel macht man beispielsweise gerade das Experiment, eine Bushaltestelle jugendgerecht zu gestalten – an einem interessanten Standort, mit bequemen Sitzmöglichkeiten und einem Dach über dem Kopf.

Was nie passieren sollte: über die Köpfe von Kindern und Jugendlichen hinweg entscheiden, was für sie gut und richtig ist. „Echte“ Beteiligungsprojekte sind für Schelhorn an der Tagesordnung. Echt bedeutet, dass tatsächlich gemeinsam mit Kindern und Jugendlichen „ihr“ Ort geplant wird. Zu den Planungsteams gehören immer auch Pädagogen. Was den Kommunen allerdings klar sein muss: „Es gibt keinen absolut vandalismussicheren Spielplatz. Es gibt immer ein Aggressionspotenzial, das man nicht mit Gestaltung, sondern nur mit Streetworking eindämmen kann.“



Jugend-, Schüler- und Aktivtreffpunkt in der Innenstadt von Neuwied

Vandalismussicherheit ist für Schelhorn, der sehr intensiv mit den führenden, kreativen Herstellern von Spielgeräten zusammenarbeitet, in erster Linie eine Aussage über die Haltbarkeit der Geräte. Wer wirklich etwas kaputt machen möchte, schafft das auch. Trotz der verständlichen Absicht der Kommunen, Zerstörung so weit wie möglich zu vermeiden, darf das nicht in eine Materialschlacht auf Kosten der Gestaltung ausarten. Was einen interessanten Spielplatz auszeichnet ist nicht das punktuelle Aufstellen von Einzelmöbeln. „Es sollte eine Spiellandschaft mit unterschiedlichen Plätzen entstehen, die verschiedenen Altersgruppen etwas bieten“, sagt Schelhorn.

Susanne Wannags

# Unterm Strich Geld gespart ...



- Bessere Narbendichte
- Mehr Nutzungsstunden
- Mehr Zeitgewinn
- Hohe Planungssicherheit
- Alles aus einer Hand
- Geringere Pflegekosten

## ... mit dem neuen, innovativen EuroCareSystem® ECS für alle Fußball-Rasenflächen

Wenn Sie sich jetzt für eines der drei möglichen «all inclusive» Pflegepakete des EuroCareSystem® entscheiden, dann brauchen Sie sich um die Nutzungsqualität Ihrer Sportrasenfläche wirklich nicht mehr zu kümmern. – Wir übernehmen alles für Sie: von der Beratung über den Pflegeservice und Materialeinsatz bis hin zum Rasenschnitt. So erhalten Sie beste Rasenqualität zu exakt kalkulierbaren Kosten.

Ein Angebot, das auch Ihrer Kostenrechnung Stand hält.



EUROGREEN GmbH  
Industriestraße 83-85 • D- 57517 Betzdorf  
Tel.: 02741-281555 • Fax: 02741-281344  
eMail: info@eurogreen.de

www.eurogreen.de



GARTEN-LICHT® ...Romantik pur!

ANSPRUCHSVOLLE GÄRTEN  
BRAUCHEN EINE  
ANSPRUCHSVOLLE INSZENIERUNG.

Besuchen Sie uns auf der GaLaBau in Nürnberg: Halle 4, Stand 4-113.

Seminare (Theorie/Praxis) – Beratung – Planung – Fertigung – Service  
GARTEN-LICHT · Schneiderkruger Str. 12 · 49429 Visbek  
Tel.: 04445/897-207 · E-mail: info@garten-licht.de

www.garten-licht.de

Rasenpflege

## Planung ist alles

Greenkeeper müssen dafür sorgen, dass einerseits der Rasen auf Golfplätzen bespielbar ist und dürfen andererseits den Spielbetrieb so wenig wie möglich stören. Keine leichte Aufgabe, die sich mit richtiger Planung allerdings lösen lässt.

Sowohl der spieltechnische als auch der finanzielle Wert der Rasenflächen auf Golfplätzen müssen durch geeignete Pflegemaßnahmen erhalten oder ausgeweitet werden. Zudem sind die Schäden an der Rasennarbe, die der Spielbetrieb verursacht, ohne größere Störung des Spielablaufs zu beseitigen. Dazu müssen die Pflanzenernährung und alle anderen Pflege- und Regenerationsmaßnahmen zielgerichtet geplant und sorgfältig ausgeführt werden. Deshalb müssen der Spiel- und Turnierbetrieb unbedingt Zeitfenster für die Pflegemaßnahmen berücksichtigen. Die Rasenflächen auf Golfplätzen lassen sich grob in intensiv genutzte Bereiche wie Tees und Greens und in weniger belastete Bereiche wie Fairways und Roughs unterteilen. Die unterschiedliche Benutzung und Belastung dieser Spielelemente stellt verschiedene Anforderungen an die botanische Zusammensetzung der Rasennarbe und an die Pflegemaßnahmen. Die Gräser auf den Greens müssen extrem tiefschnittverträglich und trittfest sein. Auf den Tees sind eine hohe Scher- und Trittfestigkeit oberstes Ziel. Die Gräser der Fairways sollen eine dichte Narbe auch unter schwierigen Standortbedingungen (Klima, Boden) bilden. Die mehr oder weniger ungenutzten Roughs tragen mit ihren artenreichen Beständen zur ökologischen Aufwertung von Golfplätzen bei.

### ■ Pflanzenernährung

Je intensiver ein Rasen belastet wird, desto höher ist auch sein Nährstoffbedarf. Nur ein ausreichend ernährter Rasen kann die Schäden, die das Bespielen verursacht, durch Wachstum ausgleichen und eine dichte und gleichmäßige Rasennarbe bilden. Grundlage für eine be-



Bilder: Nonn

Wer auf einem gepflegten Platz spielen will, muss auch Verständnis für Pflegemaßnahmen haben

darfsgerechte Ernährung sind der Nährstoffgehalt des Bodens, die Nutzung und eine mögliche Nährstoffabfuhr durch Schnittgutaufnahme. Besonders bei den sehr empfindlichen Greens ist ein an das Wachstum angepasster und auf den im Jahresablauf unterschiedlichen Nährstoffbedarf der Gräser abgestimmter Düngeplan erforderlich. Gut gepflegte Golfanlagen erreichen diese Anforderungen durch den Einsatz von Rasenlangzeitdüngern. Diese speziellen Dünger enthalten die notwendigen Nährstoffe im richtigen Verhältnis zueinander. Durch ihren Gehalt an Langzeitstickstoff und Langzeitkalium sorgen sie für gleichmäßiges, gesundes Wachstum. Mögliche Nährstoffverluste durch Auswaschung werden vermieden. Zunehmend enthalten die Dünger Pflanzenstärkungsmittel oder andere Zusatzstoffe, die die Pflanzengesundheit erhalten oder fördern. Die feine Granulierung erlaubt ihren Einsatz wann immer er notwendig ist, ohne den Spielbetrieb zu stören. Die zeitliche Abfolge der Düngungen und die verwendeten Produkte werden, getrennt nach den Spielelementen, in einem Düngeplan festgelegt. Somit ist sichergestellt, dass Greens, Tees und Fairways alle notwendigen Nährstoffe in der richtige Dosis erhalten.

**Rasen- und Kunst-  
rasenpflege,  
alles aus  
einer Hand.**

**Profi-Pflegemaschinen**

Wir bieten alles rund um die Rasenpflege. Fordern Sie Infomaterial an.

**Wiedenmann** [www.wiedenmann.de](http://www.wiedenmann.de)

Wiedenmann GmbH · Am Bahnhof · 89192 Rammingen  
Tel. +49 (0) 73 45 / 9 53 - 0 · Fax +49 (0) 73 45 / 9 53 - 2 33  
info@wiedenmann.de · www.wiedenmann.de

### Schäden und Gegenmaßnahmen auf dem Golfplatz

Symptom:	Kahlstellen	Algen, Moos	Krankheiten	Verdichtungen	Rasenfilz
<b>Maßnahme:</b>					
Nachsäen	X		X		
Besoden	X	(X)	(X)		
Lockern		(X)		X	
Aerifizieren	X			X	X
Besanden	X			X	X
Spiken		X			
Topdressen	X				X
Vertikutieren	X	X			X

### ■ Pflege- und Regenerationsmaßnahmen

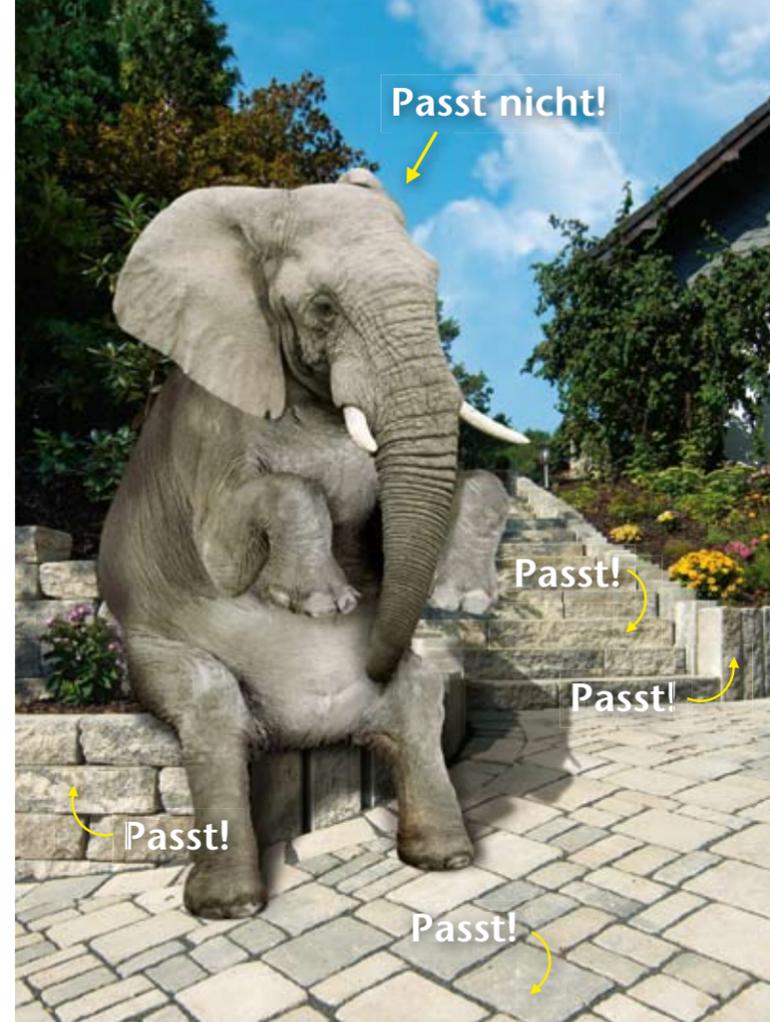
Zu den bekannten und regelmäßig wiederkehrenden Pflegearbeiten gehören Mähen, Wässern und Düngen. Daneben gibt es aber noch eine Vielzahl weiterer Maßnahmen, die je nach Zustand des Platzes durchgeführt werden müssen. Denn durch intensive Bespielung oder durch ungünstige Witterungsverhältnisse kommt es zu Schäden im Boden oder an den Gräsern. Diese Schäden müssen rasch mit geeigneten Maßnahmen angegangen werden, die ein gemeinsames Ziel haben: Erhaltung und Förderung der Grasnarbe für ein besseres Golfspiel. Bei hoher Spielbelastung sind insbesondere die Bearbeitungsmaßnahmen Lockern und Aerifizieren (Belüften) mehrmals im Jahr erforderlich. Für alle Arbeiten müssen – insbesondere auf den Greens und Tees – Spezialmaschinen und spezielle Arbeitswerkzeuge eingesetzt werden.



Das Profil zeigt: bei diesem Green ist alles bestens.

Für den Greenkeeper und seine Mannschaft ist es eine große Herausforderung, die notwendigen Pflegemaßnahmen ohne große Störung des Spielbetriebs durchzuführen. Ob und wie erfolgreich die Maßnahmen sind, hängt aber ganz wesentlich vom Zeitpunkt ab, an dem sie ausgeführt werden. Die meisten Arbeiten sind nur dann effektiv, wenn sie während der Vegetationsperiode stattfinden. Gerade da passiert es in der Praxis allerdings, dass die notwendige Pflege wegen dicht gedrängter Turniertermine verschoben wird – im schlimmsten Fall auf einen zu späten Zeitpunkt. Daher sollten bei der Turnierplanung auf jeden Fall die wichtigsten Pflege- und Regenerationsarbeiten mit berücksichtigt werden. Übrigens: Unterstützende Beratung bei der Platzanalyse, der Aufstellung von Düngeplänen und der Pflegeplanung kann bei renommierten Fachfirmen angefordert werden.

Dr. Harald Nonn



### Lieblingsplätze mit System!

Zum Beispiel das grandiose KANN Via Vecia®-System. Da passt alles perfekt zueinander und Ihre Gestaltung wird zum Kinderspiel. Stufen zum Pflaster? Palisaden zum Plattenbelag? Mauern zur Stufe? Alles ist perfekt aufeinander abgestimmt. Nutzen Sie die Vielfalt der KANN Systeme für Ihre Gestaltung! **Jetzt Beratungsunterlagen bestellen unter 02622 707-136, auf [www.kann.de](http://www.kann.de) oder bei Ihrem KANN Außendienstmitarbeiter.**





Bild: Werkbild

**F.C. Nüdling – Saubere Luft in Nürnberg**

Der Schwerpunkt des Messeauftritts der F.C. Nüdling Betonelemente GmbH + Co. KG aus Fulda liegt in diesem Jahr auf dem Produkt Airclean, einer Lösung für das Problem der Luftverschmutzung durch Stickstoffoxide. Airclean wurde als photokatalytisch wirkender Pflasterstein so konzipiert, dass er speziell in schadstoffbelasteten Stadtgebieten einen erheblichen Beitrag zur Säuberung der Luft leistet. Darüber hinaus stellt FCN mit den Produkten der Skyline-Reihe eine Vielzahl neuer Terrassenplatten vor. Das Modell Seattle Skyline ist durch seine Dicke von 12 Zentimetern für Fußgängerzonen und öffentliche Plätze geeignet, es hält aber auch problemlos der Belastung durch Fahrzeuge stand. Im Rahmen des Hacienda-Programms zeigt FCN vielseitig einsetzbare Terrassenplatten, die Gärten eine gestalterisch anspruchsvolle Befestigung bieten. **Halle 4/4-200**

Ein Besuch auf dem Messestand lohnt sich

Die KANN Baustoffwerke, Bendorf, stellen den Messeauftritt zur diesjährigen GaLaBau unter das Motto „Jeder Platz ein Lieblingsplatz“. Auf dem Messestand präsentiert der Betonsteinspezialist in diesem Jahr insbesondere großformatige Pflaster- und Plattensysteme. Die Ausstellungsfläche gliedert sich in zwei Bereiche für die private Gartengestaltung und Ausführungen im kommunalen bzw. Objektbereich. Entsprechend umfangreich präsentiert sich das Produktsortiment. Fachleute aus dem Garten- und Landschaftsbau, Planer und Verarbeiter sowie Verantwortliche aus Kommunen und Gewerbe finden zahlreiche Anregungen zur Realisierung ihrer Objekte. Zu den in Nürnberg vorgestellten Neuheiten zählt beispielsweise Vianova Maxx, eine Großformatplatte im eleganten Design, die durch eine breite gestalterische Vielfalt überzeugt. Gewählt werden kann unter drei Formaten, drei Oberflächenvarianten und fünf Farbgebungen. Darüber hinaus ergeben sich zahlreiche Entwicklungen in der Bradstone-Familie. Hier präsentiert sich die Betonplatte Bradstone-Serenity mit schwungvollem Fugenverlauf und interessanter Oberflächenstruktur. **Halle 4/4-215**



Bild: Werkbild

Einem Sandstrand nachempfunden: die Terrassenplatte Bradstone-Serenity

**KANN – Moderne Flächengestaltung**

Die KANN Baustoffwerke, Bendorf, stellen den Messeauftritt zur diesjährigen GaLaBau unter das Motto „Jeder Platz ein Lieblingsplatz“. Auf dem Messestand präsentiert der Betonsteinspezialist in diesem Jahr insbesondere großformatige Pflaster- und Plattensysteme. Die Ausstellungsfläche gliedert sich in zwei Bereiche für die private Gartengestaltung und Ausführungen im kommunalen bzw. Objektbereich. Entsprechend umfangreich präsentiert sich das Produktsortiment. Fachleute aus dem Garten- und Landschaftsbau, Planer und Verarbeiter sowie Verantwortliche aus Kommunen und Gewerbe finden zahlreiche Anregungen zur Realisierung ihrer Objekte. Zu den in Nürnberg vorgestellten Neuheiten zählt beispielsweise Vianova Maxx, eine Großformatplatte im eleganten Design, die durch eine breite gestalterische Vielfalt überzeugt. Gewählt werden kann unter drei Formaten, drei Oberflächenvarianten und fünf Farbgebungen. Darüber hinaus ergeben sich zahlreiche Entwicklungen in der Bradstone-Familie. Hier präsentiert sich die Betonplatte Bradstone-Serenity mit schwungvollem Fugenverlauf und interessanter Oberflächenstruktur. **Halle 4/4-215**

**Grillo S. p. A. – leistungsfähiger Mäher**

Grillo S. p. A. hat sein Modell FD1500 noch leistungsfähiger gemacht. Deshalb trägt es nun den Namen „FD1500 PRO“. Im Vergleich zu seinem Vorgänger bietet der Mäher einen anderen Motor. Statt 1498 cm<sup>3</sup> und 34 PS ist er nun 2189 cm<sup>3</sup> und 44 PS stark. Das bedeutet nicht nur 30 % mehr Leistung und ein um 35 % höheres Drehmoment, sondern auch 400 UpM weniger sowie eine Verringerung von Lärm und Vibrationen, da der Motor auf Anti-Vibrations-Halterungen montiert wurde. Die Zapfwelle für das Mähwerk vorne hat jetzt eine Halterung mit zusätzlichem Lager im vorderen Teil des Motors zur Betätigung der neuen Kupplung. Das innovative Motorenkühlsystem sorgt für eine niedrigere Temperatur der Flüssigkeit. Die Kupplung für die Zapfwelle ist nicht

mehr elektromagnetisch, sondern hydraulisch. Die Mehrscheibenkupplung mit integrierter Messerbremse wird elektrisch mit Schalter betätigt. Diese Bauweise der Kupplung ist typisch bei Traktoren von mittlerer und hoher Leistung und garantiert laut Hersteller eine Übertragung bei hohem Drehmoment und geringen Verschleiß. **Halle 9/9-320**



Bild: Werkbild

Der FD1500 von Grillo ist nun rundum leistungsfähiger.



Bild: Werkbild

Bokimobil: Arbeiten auf engstem Raum

**Kiefer GmbH – universell einsetzbar**

Die Hydrostaten Bokimobil Kommunal-Fahrzeug HY 1251 und HY 1351 verbinden kompakte Abmessungen, Wendigkeit und viel Leistung. Das Schmalspurfahrzeug eignet sich besonders für Arbeiten auf engstem Raum wie Reinigung und Instandhaltung von Altstadtbereichen und Fußgängerzonen, aber auch für den Winterdienst und ganz besonders für den Mäheinsatz. Bei diesen

Mulchprofis für die extensive und intensive Pflege.

Alles- & Gestrüppmäher  
Schlegelmäher  
Böschungsmäher

16 Modelle erhältlich

**Herkules**

Fordern Sie unseren Katalog an:  
**Herkules Motorgeräte**  
Dörnbergstr. 27-29 | 34233 Fulda/Hringshausen  
Telefon (0561) 98186-0  
Freecall Fax: (0800) 98186-26

Video online unter:  
[www.herkules-pro.de](http://www.herkules-pro.de)

15.-19.9.2010  
**GaLaBau2010**  
Halle 10.0  
Stand 10.0-216

«Die Qualitätssicherung einer attraktiven Stadt»

ICT 50

Der vielseitige Geräteträger in der 35 kW/50 PS-Klasse für den Ganzjahreseinsatz  
3-Lenkmodi · 250 cm Wendekreis  
5 Anbauräume · max. 40 km/h

Ljubo Sabljic, Stadt Konstanz Deitingen-Wallhausen

Eine von 240 Produktlösungen aus der ISEKI Systemwelt

**ISEKI**  
Der Systemanbieter

**GaLaBau2010**  
Halle 6, Stand 6-113

[www.iseki.de/ICT50](http://www.iseki.de/ICT50)



Ihr ISEKI-Fachhändler vor Ort berät Sie gern – Infos und Adressen über:  
**ISEKI-Maschinen GmbH**  
Rudolf-Diesel-Str. 4 Tel.: 02159 5205-0 [www.iseki.de](http://www.iseki.de)  
40670 Meerbusch Fax: 02159 5205-12 [info@iseki.de](mailto:info@iseki.de)

Geräteträgern legt die Kiefer GmbH Wert auf die Bedienfreundlichkeit. Deshalb sind die Fahrzeuge serienmäßig mit Joy-Stick-Steuerung ausgestattet. Im auf den Fahrer zugeschnittenen Armaturen Brett mit Multifunktionsanzeige sind die Bedienelemente um den Fahrer herum angeordnet. Bei Pedalen und Sitzposition stand besonders die Ergonomie im Vordergrund, die Lenksäule ist ausziehbar und neigungsverstellbar. Die verschiedenen Typen vom HY 1251S bis hin zum HY 1351B gibt es mit einer Außenbreite zwischen 1,20 m und 1,70 m. Allrad-Lenkung und 4 Lenkungsarten (Vorderrad-, Hinterrad, Rundgang- und Hundeganglenkung) sorgen für Wendigkeit beim Kehr- und Mäheinsatz. Das Schnellwechselsystem sorgt dafür, dass eine Reihe von Anbaugeräten schnell zum Einsatz kommen. **Halle 10/10-206**

**HTF/Unkauf Service – flinke Wiesel aus Dänemark**

Das traditionsreiche dänische Unternehmen HTF fertigt Friedhofs- und Kleintransporter mit 500, 1000 und 1400 kg Zuladung. Alle Fahrzeuge werden wahlweise mit Verbrennungs- und Elektromotoren angetrieben. Seit 2008 führt der skandinavische Marktführer HTF, in Deutschland vertreten durch den Vertriebspartner Unkauf Service aus Abstatt, die sogenannte „Green Line“ der baden-



Wieselflink und leise – der Friedhofs- und Kleintransporter EVO L vom dänischen Hersteller HTF

württembergischen Firma Leiber fort und fertigt daher auch den bekannten Friedhofstransporter Wiesel 4. Auf dessen Basis wurde der Elektrotransporter EVO L (25 km/h Geschwindigkeit, bis 100 km Reichweite) für Friedhöfe, Parks und Kurstätten weiterentwickelt. Er nimmt ganze 1400 kg Zuladung auf seinen Dreiseitenkipper-Aufbau – etwa einen Wassertank samt einer leistungsfähigen Pumpe für Gießensätze. Während der Messe in Nürnberg soll nun nach Angaben von Unkauf Service eine Version mit Lithium-Ionen-Batterie vorgestellt werden. **Halle 8/8-314**

Snapper Profmäher für höchste Ansprüche.

Getrennte Hydrostaten  
Kraftvolle Motorisierung  
Komfortable Steuerung

**Herkules**

Fordern Sie unseren Katalog an:  
**Herkules Motorgeräte**  
Dörnbergstr. 27-29 | 34233 Fulda-Fähringhausen  
Telefon (0561) 98186-0  
Freecall Fax: (0800) 98186-26

Finden Sie den Fachhändler in Ihrer Nähe unter:  
[www.herkules-garten.de](http://www.herkules-garten.de)

Halle 10.0  
Stand 10.0-216



Ahlmann AX 1000 Highlift beim Beladen eines Lkw

**Ahlmann – stellt kompakte Radlader vor**

Mecalac Ahlmann stellt auf der GaLaBau eine Auswahl an kompakten Radladern und Baggern vor, die für alle Arbeiten im Garten- und Landschaftsbau und für kommunale Anwendungen geeignet sind. Schwenk- und Frontlader sowie Kompaktlader und -bagger bieten für jede Anwendungsart intelligente Lösungen an. Aus der neuen Serie der knickgelenkten AX-Baureihe von Ahlmann wird der AX 1000 mit einer längeren Armvariante zu sehen sein, dem so genannten „Highlift“. Damit erreicht der AX 1000 eine Ausschütthöhe von 2,80 m und eine Überladehöhe von 3,30 m und kann z. B. auch hochbordige 3- bzw. 4-achsige Lkw beladen. **Halle 7/7-236**

**Folgende Unternehmen haben die Sonderbeilage „GaLaBau 2010“ unterstützt:**

Firma	E-Mail	Internet	Halle-Stand
Adolf Telsnig e. K. Forst- & Gartentechnik	info@herkules-garten.de	www.herkules-garten.de	10-216
agria-Werke GmbH	info@agria.de	www.agria.de	10-114
Dolmar GmbH	service@dolmar.com	www.dolmar.de	10-205
ECHO Motorgeräte Vertrieb Deutschland GmbH	info@echo-shop.de	www.echo-shop.de	9-417
Eliet Europe NV	info@eliet.be	www.eliet.be	10-102
Eurogreen GmbH	info@eurogreen.de	www.eurogreen.de	5-219
F. C. Nüdling Basaltwerke GmbH & Co. KG	fcn.holding@nuedling.de	www.nuedling.de	4-200
Garten-Licht	info@garten-licht.de	www.garten-licht.de	4-113
Grillo spa	grillo@grillospa.it	de.grillospa.it	9-302
Iseki-Maschinen GmbH	info@iseki.de	www.iseki.de	6-113
ISUZU Sales Deutschland GmbH	info@isuzu-sales.de	www.isuzu-sales.de	
J. Heiß GmbH	info@heiss-forst.de	www.pflanzfuchs.de	6-132
JCB	info@jcb.de	www.jcb.de	8-106
Kann GmbH Baustoffwerke	info@kann.de	www.kann.de	4-215
Kiefer GmbH – BOKI Maschinenbau und -vertrieb	verkauf@kiefergmbh.de	www.kiefergmbh.de	10.0-206
KS21 Software und Beratung GmbH	info@ks21.de	www.ks21.de	5-331
Kubota Baumaschinen GmbH	info@kubota-baumaschinen.de	www.kubota-baumaschinen.de	9-307
Sabo-Maschinenfabrik GmbH	post@sabo-online.de	www.sabo-online.com	9-313
Wiedenmann GmbH	info@wiedenmann.de	www.wiedenmann.de	9-429

**FÜR IHRE ZUKUNFT!**

- übersichtlich, lesefreundlich, **kompakt** und unterhaltsam
- unterstützt unternehmerische **Entscheidungen**
- sorgt für Hintergrundwissen und **Marktüberblick**
- entwickelt **Zukunftsstrategien** für Ihren Betrieb
- zusätzliche Praxis-Guides

1 Ausgabe GRATIS unter 0711/4507-121

**Ulmer**

**Verlag Eugen Ulmer**

Wollgrasweg 41 | 70599 Stuttgart | Fax 0711/45 07-120  
www.ulmer.de | www.dega-galabau.de



Besuchen Sie uns auf der  
**GaLaBau 2010**



15.–18.  
September

[www.galabau.info-web.de](http://www.galabau.info-web.de)

**Deutschland mäht. Mit überlegener Technik.**

**Der SABO 52-PRO S K A PLUS**



[www.sabo-online.com](http://www.sabo-online.com)