



„Ein Messestand mitten in der Stadt“ – ein Ladengeschäft mit Außenflächen sorgt für Interesse „im Vorübergehen“.

Fotos (6): Weinert

HAAKES GARTENLADEN

EIN MESSESTAND MITTEN IN DER STADT

Alles auf einmal geht nicht – und nur wer sich genügend Zeit nimmt, kann im rechten Moment neue Chancen ergreifen. Diesem Motto folgt das Unternehmen Haake (Germering), das uns schon vor einiger Zeit mit seiner kreativen Gartengestaltung und seinen pfiffigen Kommunikationslösungen auffiel. Jetzt konnte das Unternehmerehepaar einen weiteren Geschäftsraum realisieren: Ergänzt wurde das Unternehmen um ein Ladengeschäft mit Freifläche zur Präsentation von Licht- und Wassertechnik. Ein weiterer Baustein in der Unternehmensentwicklung, über den nach nur wenigen Monaten viele gute Aufträge „an Land gezogen“ wurden.

„Es ist wirklich erstaunlich“, wundert sich der Inhaber Ulrich Haake selbst, „aber obwohl wir von den 25 Jahren unseres Bestehens schon seit elf Jahren in Germering aktiv sind, kennt uns nur zirka ein Fünftel der Bürger. Durch den Laden erreichen wir jetzt auch Laufkundschaft und gewinnen selbst aus Germering und dem Umkreis erstaunlich viele neue Kunden. Leute, die zunächst nur als Accessoire-Käufer hereinschneien, können zu Kunden für unseren Landschaftsbau werden.“ Und seine Frau Katrin Schreiber ergänzt: „Eigentlich haben wir hier so was ähnliches wie einen Messestand, aber zwölf Monate im Jahr! Und billiger ist es oben-
drein: Auf der Münchener Messe ‘Heim und

Handwerk’ zahlen wir für zehn Tage mehr Standmiete als hier das ganze Jahr. Wir wollten eine Dauerausstellung mit Büroanschluss, die Möglichkeit für Angebotsgespräche mit Kunden außerhalb unserer Privatwohnung und ganztägig Lichttechnik für den Garten zeigen können.“ Bisher fand letzteres naturgemäß erst ab halbzehn Uhr abends im Sommer statt.

DIE GÜNSTIGE LAGE DES LADENGESCHÄFTS ist das Pfund, mit dem Haake und Schreiber wuchern können, das war beiden bei der langwierigen Suche nach dem idealen Standort klar. Viele mögliche Standorte wurden nach einigem Grübeln doch als nicht ideal verworfen.



WISBO GARTEN
DESIGN
AUTOR

Michael Weinert
ist ausgebildeter und
studierter Gärtner
und mit einer
Spezialgärtnerei für
Gartenorchideen
selbstständig.



Faszination Wasser und Licht – rund 50.000 Euro kostete der Umbau des Geschäfts und der Außenanlagen. Dabei unterstützen Haakes Lieferanten den Aufbau nach Kräften.

Irgendwann fiel ihnen auf, dass ein kleines Matratzengeschäft – nur wenige Minuten zu Fuß von Büro und Wohnung entfernt und direkt an einer Ampel der großen Durchfahrtsstraße gelegen – leer stand und ein neuer Mieter gesucht wurde. Der Erbgemeinschaft des Hauses war die Fima Haake ein Begriff und so fiel die Mietforderung erfreulich günstig aus. Innerhalb von zwei Tagen war klar: „Das ist es!“ Sowohl die Autopendler als auch die S-Bahn-Fahrer auf ihrem Weg nach München oder zum nahen Gewerbegebiet kommen täglich in Scharen direkt an dem Gebäude mit den 250 Quadratmetern gestalteter Freifläche vor der Tür vorbei. „Ich warte fast darauf, dass es einmal auf der Straße rumst“, lacht Ulrich Haake. „Immer wieder hupt ein Hintermann, weil der Vordere vor lauter Schauen die grüne Ampel versäumt.“ Damit das Gelände ja nicht übersehen wird, parkt Haake seinen Firmentransporter zusätzlich werbewirksam längs zur Straße.

Wer zu Fuß kommt, kann sich gleich am Zugang mit reich bebildertem Prospektmaterial eindecken, im Schaubereich die vielen Brunnen, ausgefallenen Sträucher und Bäume, verschiedenen Zäune und Steinbeläge bewundern oder im Laden auf dem gemütlichen Sofa Platz nehmen und in listig bereit gelegten, inspirierenden Gartenbüchern und -magazinen schmökern. „Es gibt Leute, die lesen und blättern dort schweigend stundenlang, und kommen dann plötzlich mit Wünschen für ihren Garten auf mich zu“, berichtet Haake. Das ist für den Leiter eines sechzehnköpfigen Teams, bestehend aus ihm, seiner Frau, drei Meistern, sechs Facharbeitern, vier Lehrlingen und einer Sekretärin, kein zeitliches Problem. Denn ein Büroteil wurde in einen Raum des 90 Quadratmeter großen Ladengeschäfts eingerichtet, mit voller Vernetzung mit dem Büro daheim, derselben Telefonnummer und „sogar die Türklingel zuhause bekomme ich hier signalisiert“, staunt Ulrich Haake selbst über die Möglichkeiten moderner Technik. So

„Licht aus – Spot an“:
Bei Haakes lässt sich der Tag zur Nacht machen, so lassen sich dem Kunden Lichteffekte vorführen.





Entspannte Atmosphäre – zufriedene Kunden. Das gilt auch für die Kleinsten: Während das Mädchen den Boden „unter Wasser setzt“, lassen sich die Eltern beraten.

kann er Angebote erarbeiten und andere Büroarbeiten erledigen, während der potenzielle Neukunde in aller Ruhe im Laden sitzt und sich Ideen holt. In Zukunft sitzt er vielleicht sogar noch länger, denn es ist noch ein Bildschirm geplant, auf dem er mittels Fernbedienung vom Sofa aus in der firmeneigenen Webseite mit zahlreichen Gartenbeispielen surfen kann.

HAAKE HAT SICH KONSEQUENT VOM TAGESGESCHÄFT ABGEKOPPELT und ist mehr oder weniger gar nicht mehr auf Baustellen unterwegs. Er konzentriert sich auf Kundentermine und die admi-

nistrativen Tätigkeiten. Das geht natürlich nur, wenn man sich auf seine Leute blind verlassen kann: „Zwei unserer Meister sind schon um die 25 Jahre bei uns, der dritte hat bei uns seine Lehre gemacht und ist als Meister wiedergekehrt. Auch die restliche Mannschaft besteht nur aus Fachkräften.“ Nur dadurch kann der Laden problemlos von zirka acht bis 18/19 Uhr und samstags von neun bis 14/15 Uhr besetzt sein. Haake legt keine festen Öffnungszeiten fest, seine Bürozeit ist zugleich Ladenöffnung. Wenn ihn ein Interessent einmal nicht antreffen sollte, kann er auf einem liebevoll gestalteten Zettel vor der Ladentür seine Daten mit Bitte um Kontakt hinterlassen. Demonstrationszeit der Brunnen, Wasserspiele und Lichttechnik ist bis 24 Uhr. Computergesteuerte Technik sorgt für abwechselnde und tageszeitgenaue Lichtszenen, sowohl im Laden als auch auf der Freifläche davor.

Wenn ein Interessent die Lichttechnik persönlich in Augenschein nehmen möchte, lässt Ulrich Haake einfach die Rollos vor den Schaufenstern herunter und los geht's! Auf einem berührungsempfindlichen Bildschirm kann er auf Fingerzeig verschiedenste Beleuchtungsprogramme abrufen, aber auch jede Lampe einzeln schalten. Dabei ist alles Leuchtende im Laden freilandtauglich, selbst die Stehlampe neben dem Sofa. Sollte der Kunde darüber hinaus eine individuelle Lichtpräsentation im eigenen Garten wünschen, berechnet Haake 150 Euro, die im Falle eines Auftrags vergütet werden.

Wenn im Ladengeschäft für die Klärung näherer Details ins hinten liegende Besprechungszimmer gebeten wird, erblickt der Interessent durch ein imitiertes Fenstergitter das Bild eines Haake-Gartens auf der Fototapete. Und während sich die Eltern beraten lassen, kommt es schon mal vor, dass die Kinder (noch in den Windeln steckend) vorne im Laden begeistert im

Einfache Rollos genügen – und schon verdunkelt sich der Raum.





Nicht nur im Haus – auch im Garten werden die Licht- und Wasserspiele mittels Computer gesteuert.
Fotos (4): Schreiber

Wasserbecken plantschen. Katrin Schreiber schmunzelt bei der Erinnerung: „Der ganze Laden ist danach geschwommen, aber wir hatten den Auftrag!“

Und die Kosten für den Umbau des Ladens und der Freifläche? „Es waren 50.000 Euro inklusive unserer Eigenleistung, davon alleine ein Viertel für die Lichttechnik. Das ging aber nur dadurch so preiswert, weil wir ausschließlich Handwerker aus unserem langjährigen Netzwerk heranzogen, einiges in Eigenleistung machten und uns unsere ebenso langjährigen Lieferanten kräftig unterstützten.“ So erhielt Haake ein komplettes Materialsponsoring bei den Betonsteinen (Firma Braun/Tübingen-Amstetten, ein für ihn erprobter Partner auch bei Messeauftritten), beim Rollrasen (Schlenzka/München) und das Gartenhaus stiftete ihm die Firma Göttler/Maisach-Prack. Zu Einkaufspreisen ohne Gewinnaufschlag erhielt er das Naturstein-Material, die Brunnen und Wassertechnik, Gehölze und Sträucher, den Hänge-Sonnenschirm, die Holzdecks und Stahlobjekte (Pergola, Wasserbecken, Müllhäuschen). Besonders günstig rechnete auch die Firma ab, die den größten Posten verbuchte: Diepold und Kiefer/Ottobrunn für die Moonlights und die gesamte Elektroinstallation.

Wie man Ulrich Haake und Katrin Schreiber kennt, ist dieser Schritt nicht der letzte in der Entwicklung von „Ulrich Haake Gartenvielfalt“ und „Ulrich Haake Garten & Landschaftsbau“. Erstens warten hinter dem Laden noch 150 Quadratmeter bislang ungenutzte Freifläche



Im Besprechungszimmer schaut der Interessent durch ein imitiertes Fenstergitter auf einen realisierten Haake-Garten.

auf weitere Ideen und die 20 Quadratmeter Keller mit Luke direkt in den Verkaufsraum sind auch noch nicht ideal ausgenutzt. Außerdem wird gerade ein neuer Mitarbeiter gesucht, um den Bereich „Gartenpflege von Privatgärten“ zu forcieren. Wieder hält Haake nach jemand Ausschau, der eigenständig zuverlässig arbeiten kann, gut kommuniziert und Kunden zu begeistern versteht, neben Pflanzen- auch Technikwissen für Licht und Wasser mitbringt. Hohe Anforderungen, die nicht leicht zu erfüllen sind. Auch die Personalentwicklung lässt sich eben nicht übers Knie brechen und auch hier braucht es manches Mal eben einen langen Atem.

Michael Weinert | Dietramszell

i KONTAKT

Ulrich Haake Gartenvielfalt,
Landsberger Str. 24,
82110 Germering,
Tel.: 089-84061166,
E-Mail: Ausstellung@gartenvielfalt.de,
www.gartenvielfalt.de

Anzeige

VectorWorks Landschaft

CAD-Software für den Garten- und Landschaftsbau
Die ideale Lösung für Planung, Kalkulation, Abrechnung

Galabau 2008 Halle 5 / Stand 211

Kürnberg: 17.-20.09.2008 Besuchen Sie uns!



www.computerworks.de/galabau



11752 computerworks.de

T: 07629 40 18 0