

1



KREITL IN RAASDORF/A

# Ein Mann, zwei Rollen



2

Marcel Kreitl ist nicht nur ein umtriebiger Unternehmer, sondern auch Präsident des österreichischen GaLaBau-Verbands und stark engagiert für die Weiterbildung; gerade in der Baumpflege. Wir haben ihn in seiner Zentrale in Raasdorf bei Wien besucht, wo alle Aktivitäten zusammenlaufen.

| Online-Inhalte S.28

Das Marchfeld empfängt uns mit Nebel und Nieselregen. Die riesige Ebene östlich von Wien gehört zum größten Bundesland Niederösterreich und ist Gemüseanbaugbiet, Ölförderregion sowie eine von Österreichs ausgedehntesten Windkraft-Produktionsflächen. Die Ausläufer der Landschaft reichen weit in die benachbarte Slowakei sowie nach Tschechien hinein. Unser Ziel aber ist Raasdorf im Bezirk Gänserndorf.

Dort steht, am Rande des 680-Seelen-Ortes, das Betriebsgebäude der Firma Kreitl. Das Familienunternehmen hat 2009 an der Stelle neu gebaut, nachdem die Gemeinde direkt am Bahnhof ein Gewerbegebiet aus-

gewiesen hatte. Heute sorgt am Eingang der Ansiedlung ein in Firmenfarbe lackierter Überseecontainer dafür, dass man den Betrieb selbst im Nieselregen nicht verfehlt.

Auch das Gebäude selber fällt auf: Ein 15 m hoher Strommast ragt in den grauen Himmel und auf dem Gebäude mit vorgelagertem Wintergarten sind ehemalige Lagercontainer platziert, die zu Seminarräumen ausgebaut wurden. Denn Kreitls Verwaltungsgebäude ist zugleich Schulungsort für rund 600 Kursteilnehmer, die auch im kommenden Jahr wieder zu Weiterbildungszwecken in Raasdorf erwartet werden.

Marcel Kreitl ist bekannt in der Branche. Als Präsident des österreichischen GaLa-

Bau-Verbands ist er in der Bundesinnung und der Wirtschaftskammer aktiv und beteiligt sich als Prüfer an Lehr- und Meisterprüfungen. Das steigert die Bekanntheit und damit die Nachfrage nach Schulungen.

## 2007 NEU GEGRÜNDET

Eigentlich ist das Unternehmen schon über 45 Jahre am Markt. Kreitls Vater hat es 1974 als reinen Gartengestaltungsbetrieb gegründet und bis zu seinem frühen Tod in überschaubarer Größe geführt. Für die zweite Generation kam eine einfache Übernahme nicht infrage. Marcel Kreitl gründete das Unternehmen neu, wandelte es 2012 in eine e.U.



3

5



6



4



(eingetragener Unternehmer) um, und machte daraus einen echten Familienbetrieb. Neben dem Unternehmer arbeiten seine Frau Heide, seine Schwester Johanna, sein Schwager Johannes Müllner und die beiden Kinder der Kreitls mit in der Firma. Marcel Kreitl, der sich lachend einen „Kontrollfreak“ nennt und nach eigenem Bekunden auf 90 bis 110 Wochenstunden Arbeitszeit kommt, übernimmt die zentrale Schnittstelle zwischen den Bereichen. Seine Frau Heide organisiert als Bereichsleiterin das Backoffice und das Marketing, unterstützt die Gartenwerkstatt bei der Planung und hat neuerdings auch das „GaLaBau-Journal“, die Verbandszeitschrift, unter ihre Fittiche genommen. Johanna Kreitl, die auf den Abschluss als Gärtnermeisterin in Krems noch den berufsbegleitenden Master of Science „Ökologisches Garten- und Grünraummanagement“ aufgesattelt hat, leitet die „Gartenwerkstatt“, den Privatgartenbereich. Schwager Johannes Müllner ist für den

Poolbau zuständig. Kreitls Tochter Viktoria macht die Buchhaltung und hat das Verbandssekretariat übernommen. Sohn Julian arbeitet als Gärtner – und wird zusammen mit Teamkollegen Felix Janisch das Team Österreich bei den Euroskills und möglicherweise bei den Worldskills in Shanghai vertreten. Die beiden wären eigentlich bei den Euroskills in Graz angetreten, die coronabedingt auf unbestimmt verschoben wurden.

Außer dem Handel, den Kreitl einst zusammen mit Freeworker-Chef Johannes Bilharz gründete und der jetzt wieder alleine Kreitl gehört, besteht die Firma aus sieben Abteilungen, die alle für einzelne Leistungsbereiche stehen und deutlich durch eine jeweils eigene Logofarbe voneinander zu unterscheiden sind. Das stilisierte „K“ das geschickt Räume, Flächen und Höhen symbolisiert, changiert in verschiedenen Grüntönen, braun, rot oder blau und steht für Baumpflege, Baumkontrolle, Baumrodung, die Gartenwerkstatt, Grünanlagenbetreu-

- 1 Ein echter Familienbetrieb: Marcel Kreitl (Mitte) mit Frau Heide (2. v. r.) Schwester Johanna (2. v. l.), Schwager Johannes Müllner (r.) und den Kindern Julian und Viktoria.
- 2 Neben dem Logo hängen an der Fassade in Raasdorf die Schilder des Shops, des Instituts und der Initiative „Natur im Garten“.
- 3 Flaches Land: Ein Container weist auf die Firma am Rande des Ortes hin.
- 4 Schon seit 20 Jahren handelt die Firma mit Baumpflegerausrüstung.
- 5 Schön hell: Kreitls Büro
- 6 Das Team vor markanter Architektur; im Hintergrund der 15 m hohe Kletterturm

ung, Seilarbeiten und Wasserformen – was den Poolbau einschließt. Dazu kommt der Handel und das „Arbor Technical Institute Kreitl“ – über das die Schulungen – weitestgehend Kurse in der Baumpflege (ETT, ETW, SKT) – abgewickelt werden.

STANDORT



BETRIEBSDATEN

Kreidl e. U.

- Firmengründung: 2007 (1974)
- Gesellschaftsform: e. U.
- Geschäftsführer: Marcel Kreidl
- Umsatz: 2,50 Mio. € (2019)
- Gewinn: k. A.
- Materialkostenanteil: 20%
- Kalkulator. Stundenlohn: 55 €
- Mitarbeiter: 38, davon 3 Ingenieure, 3 Techniker, 1 Meister, 10 Gesellen, 5 Fachfremde, 2 Azubis, 4 Ungelernte, 5 Verwaltungsangestellte
- Mitarbeiter Büro: 9
- Bauleiter: 5
- Baustellenleiter: 10
- Kolonnen: 10
- Fuhrpark/Maschinen: 3 Pkw, 17 Lkw, 2 Bagger/Minibagger, 2 Radlader, 1 Raupen/Laderaupen, 15 Spezialmaschinen (Raupenschlepper für Böschungsarbeiten, Heißwassersgerät für Unkrautbekämpfung, Bodenlüftungsgesetz, Wildkrautgeräte, Sprühgeräte, Wurzelstockfräsen)
- Auftraggeberstruktur: Privat (40%), Gewerbe (10%), Wohnungswirtschaft (50%)
- Tätigkeitsfelder: Hausgarten (25%), Baumpflege (50%), Gewerbegrün (5%), Grünflächenpflege (10%), Poolbau (10%)
- Mitgliedschaften: GaLaBau-Verband, Grün statt Grau, ISA Arborist, Wirtschaftskammer, ÖHRV – österreich. Höhenarbeiter und Rigger Verband
- Marketingverbände: ABC Market
- Franchisebeteiligung: Biodesignpool
- EDV-Lösungen: Dataflor, R3trees, BMD (Buchhaltung, Warenwirtschaft)

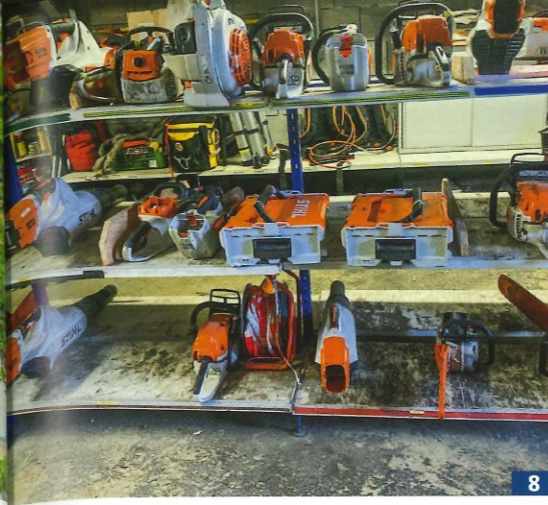
7 Baumpflege gehört zu den Kernarbeitsgebieten des Unternehmens. 15 Kletterer arbeiten für Kreidl.

8 Ein großer Teil des Werkzeugbestands wurde mittlerweile auf Akku-Geräte umgerüstet.

9 Teambuilding (hier mit Johanna Kreidl) gehört zur Unternehmensentwicklung dazu.



7



8



9

FAMILIÄR UND KOLLEGIAL

„Wir machen es persönlich – das ist unser Motto“, antwortet Marcel Kreidl auf die Frage nach der Firmenphilosophie. „Man kann bei 40 Mitarbeitern nimmer zu allen gut Freund sein“, meint er. Aber trotzdem ist die familiäre Unternehmensführung das zentrale Leitmotiv. Das sei auch manchmal eine Schwäche, gibt der Unternehmer lächeln zu, etwa wenn man zu großzügig zu

„Es gibt natürlich auch immer welche, die meinen, sich mit **Dumpingpreisen** profilieren zu müssen.“

den Mitarbeitern und zu nachlässig sei, wenn es eigentlich darum ginge, sofort einzuschreiten. „Wir sagen oft, schauen wir mal, wie es sich entwickelt und wie sie es lösen, wenn etwas nicht so passt“, sagt er. Grundsätzlich sieht er das Familiäre aber als große Stärke, sowohl im Hinblick auf die Mitarbeiter als auch auf die Kunden. „Weil wir ja sehr stark auf den Familienbetrieb setzen und auch selbst hinfahren, haben die Leute von vornherein mal eine ganz andere Vertrauensbasis, als wenn da ein Verkäufer kommt“, meint etwa Johanna Kreidl mit Blick auf ihre Privatkunden.

PRIVATE UND VERWALTUNGEN IM FOKUS

Die Privaten bilden mit den Haus- und Grundstückverwaltungen die beiden größten Kundengruppen. „Wir machen alles vom 300.000-Euro-Wohnblockprojekt bis zum 50 Euro Obstbaumschnitt“, beschreibt Marcel Kreidl die Bandbreite. Größter Vorteil sei dabei die Flexibilität. „Das ist zwar auch eine

starke Nummer zum Organisieren, Delegieren und für das Leben im Alltag“, aber so gelänge es, alle Mitarbeiter zu beschäftigen und keine Leerläufe zu haben. „Wir haben zum Beispiel sehr viele Baumpfleger, die dank einer Tischlerausbildung in der Lage sind, eine Holzterrasse zu bauen oder Gärtner, die auch viele andere Aufgaben übernehmen können“, erklärt der Geschäftsführer. Und diese Gaben würden nicht nur gefördert, sondern ganz gezielt für die Planung der Baustellen und die Zusammensetzung der Partien, wie die Kolonnen in Österreich heißen, genutzt. Kreidl setzt deshalb auf flexible Teams, deren Zusammensetzung sich je nach Bauaufgabe ändert. Auch in der Baumpflege erfolgt die Partienzusammensetzung in Abhängigkeit von der Aufgabe. Fixe Kolonnen gebe es hauptsächlich im Unterhalt, meint Johanna Kreidl.

DAS VERSTÄNDNIS FÜR BAUMERHALT IST GEWACHSEN

In die Baumpflege war Kreidl schon mit der väterlichen Firma eingestiegen. Als der Landschaftsgärtnermeister und ISA-Arborist das Unternehmen neu gründete, machte die Baumpflege einen großen Teil des Umsatzes aus; direkt als Dienstleistung und indirekt über die bereits 2000 gestartete Kurstätigkeit und den Handel von Ausrüstung. „Mit Baumkatastern, Baumschnitt, Baumrodungen und allem was dazugehört sind wir groß geworden“, sagt Kreidl. Dabei war das Unternehmen lange auf die nahe Hauptstadt fokussiert. Doch auch in Wiens Umland gibt es ein Umdenken, was der Firma hilft, sich räumlich umzuorientieren und darüber auch die Fahrzeiten zu verkürzen. „Wir haben glücklicherweise in den letzten drei, vier Jahren hier in den Ortschaften sehr stark dazugewonnen“, freut sich der Unternehmer. Weil die Gemeinden vermehrt Baumschnittarbeiten sowie die Anlage und Pflege von Baumkatastern auslagern, habe sich die

Auftragslage vor Ort verbessert. Überall steige die Wertschätzung für Bäume. „Auch die Hausverwaltungen legen mittlerweile großen Wert drauf, dass nicht einfach nur geschnitten wird, sondern es auch wirklich passt, die Verkehrssicherheit da ist und die Bäume langfristig erhalten bleiben“, hat er festgestellt. Und wenn der Kunde wirklich Facharbeit wolle, würde er dafür auch zahlen. Selbst Mieter seien mittlerweile stärker bereit, für den schönen Innenhof und die Bäume Geld auszugeben.

Kreidl und Baumpflege, das waren lange Synonyme. Doch die gestiegene Nachfrage nach Leistungen im Privatgarten hat auch das Portfolio des Betriebs verändert.

BOOMTHEMEN HAUSGARTEN UND POOL

Vor zwei Jahren ist Kreidl in ein boomendes Feld eingestiegen: Den Bau von Pools. Die Österreicher haben sich als Partner bei dem italienischen Anbieter Biodesignpools eingekauft (siehe [dega5367](#)). Das System ermöglicht den Bau frei formbarer Poolanlagen, die den Gestaltungsspielraum deutlich erhöhen. Zehn Anlagen hat die Firma in diesem Jahr verkauft und gebaut – und damit auch ihren Warenumsatz deutlich gesteigert. „Unsere Materialwerte sind im letzten Jahr von durchschnittlich 10 bis 20Tsd. Euro auf bis zu 180Tsd. Euro/Monat in die Höhe geschwollen“, erklärt der Unternehmer. Der Poolbau habe da einiges in der Struktur verändert. „Früher waren wir ein echter Dienstleister. Da haben wir stark von der Arbeits-

kraft der Mitarbeiter profitiert“, meint er. Nun gehe es stärker in Richtung Handel.

Das Unternehmen hat deshalb letztes Jahr mit BMD Lagerverwaltung in ein Warenwirtschaftssystem investiert, um bei den vielen Produkten – neben den Poolbauelementen auch das Zubehör für Bewässerungsanlagen und die Baumpflege – den Überblick zu behalten.

Der Hausgartenbereich wächst ohnehin beständig – mit einer ähnlichen Entwicklung wie in der Baumpflege: Wien wächst ins Umland, Städter ziehen in den Speckgürtel und fragen Gestaltung nach; der Markt kommt der Firma räumlich entgegen. Diese Entwicklung kommt Johanna Kreidl gelegen und sie versucht sie zu forcieren; etwa durch kostenlose Erstgespräche in unmittelbarer Umgebung und höhere Beratungs- und Planungspauschalen, je weiter die Neukunden entfernt wohnen. Das filtert. Denn lange Fahrten durch den Wiener Stadtverkehr kosten Zeit, Nerven und Geld.

Der Nachfrage haben weder Anfahrts- pauschalen noch Planungskosten geschadet. Kreidl hat sich in dem Feld gut etabliert und lebt hauptsächlich von Mundpropaganda. Für zufriedene Kunden sorgt die Firma einerseits durch Zuverlässigkeit und andererseits durch Kostensicherheit. „Bei 95% der Baustellen haben wir Pauschalen – einfach, dass dieses Regiedenken wegfällt und der Mitarbeiter nicht genau auf die Minute aufschreiben muss, um nachher vom Kunden auch die Arbeit bezahlt zu bekommen“, erklärt der Unternehmer. Die Pauschalen werden auf Basis einer guten Arbeitsvor-



10 Marcel Kreidl, Heide Kreidl und Johanna Kreidl im DEGA-Gespräch; ein Wohnzimmer für Workaholiker.

GALABAU-VERBAND ÖSTERREICH

Für das Image unterwegs

Marcel Kreidl ist seit letztem Jahr Präsident der österreichischen Landschaftsgärtner. Der mittlerweile auf 170 Mitglieder angewachsene Verband ist, anders als in Deutschland, keine Arbeitgeber-Vereinigung. Diese Rolle übernimmt in Österreich die Bundesinnung in der Wirtschaftskammer (WKÖ). Vielmehr dient der Verband als Marketingvereinigung und Netzwerk der Gartengestalter, das sich zum Ziel gesetzt hat, die Aus- und Weiterbildung zu fördern, Qualitätskriterien zu erarbeiten und die Zusammenarbeit mit der Zulieferindustrie zu unterstützen.

GaLaBau-Verband Österreich galabau-verband.at



+++ KONTAKT



Die Marchfelder Straße 13, A-2281 Raasdorf bei Wien  
Telefon 00 43 664/886 20 930,  
Fax 0043 1/253 303 395 70  
office@kreidl.at  
www.kreidl.at



Wir bilden deutschlandweit aus!



11 12

11 Mit dem Biodesign-Pool (siehe auch QR-Code) bedient Kreitl ein Boomthema.

» Film

12 Auch Dachbegrünungen wie dieses Biodiversitätsdach in Wien gehören zum Portfolio.

reitung entwickelt. Auch die Ware wird für die Baustellen vorkonfektioniert.

Mehr Geld verdient das Unternehmen im Privatgarten übrigens auch durch Pflanzen. Seit letztem Jahr ist Kreitl offizielle Abladestelle für die Baumschule Lorenz von Ehren. Das hat nicht nur den Pflanzenverkauf gesteigert, weil mehr Solitärpflanzen durch die Bücher gehen. Kreitl ist gleichzeitig Dienstleister für die Baumschule, die davon profitiert, dass andere B2B-Kunden ihre Pflanzen in Raasdorf abholen können und der Lkw nur eine Anlaufstelle hat.

## AUF DEM WEG INS DIGITALE

„Wir haben viel in Technik und Software investiert die letzten Jahre“, verrät Heide Kreitl. Zuletzt wurden das Warenwirtschaftssystem und ein CAD-Programm (DATAflor) für die Planung besonders im Poolbereich angeschafft. In nächster Zeit sollen die Partien mit Tablets ausgerüstet werden, um den Informationsfluss zu verbessern. Kreitl will von der Zettelwirtschaft weg hin zum papierlosen Büro.

Gerade für die Hausverwaltungen ist außerdem eine Fotodokumentation erforderlich. Die Bilder werden zentral unter dem Namen der Liegenschaft abgespeichert. Sie

## ONLINE-INHALTE

www.dega-galabau.de | Weitere Infos zum Unternehmen finden Sie, wenn Sie den Webcode [dega5372](#) in die Suchmaske oben rechts auf der Webseite eintippen und das Lupen-Symbol anklicken.

erleichtern die Abrechnung und beugen Reklamationen vor.

Digitale Fotos helfen auch den Vorarbeitern, sich auf der Baustelle zu orientieren, wenn zwischen Ersttermin und Baustart Monate liegen, die Vegetation sich derweilen verändert hat – schließlich geht es im Privatbereich meistens um Umgestaltungen.

Für die Baumaschinen und Fahrzeuge gilt: Es wird gekauft und dann lieber länger abgeschrieben, wenn die Vollaustattung nicht gewährleistet werden kann. „Männliches Bauchgefühl und der weibliche Druck, nicht alles zu kaufen, was einem gefällt“ sei das Motto der Maschinenbeschaffung, antwortet Kreitl lachend. „Wir haben aber nichts, was es nicht gibt“, ergänzt seine Frau.

## SCHWIERIGE FACHKRÄFTESITUATION

Auch wenn die Auftragslage gut ist – einen Wermutstropfen gibt es auf jeden Fall: In der Gesellschaft scheint der Beruf des Landschaftsgärtners in Österreich noch keinen so guten Ruf zu haben. Das zeigt sich am mangelnden Interesse der Schüler an der Ausbildung und der Qualität der Bewerber, aber auch an der Quote der Absolventen, die in der Branche bleiben. „Wir waren 32, die Gartengestalter gemacht haben – da sind 10 übergeblieben; wenn überhaupt“, blickt Kreitl zurück. Daran scheint sich nicht viel geändert zu haben. „Ich bin für die WKÖ auf Lehrlingsmessen unterwegs – das Interesse am Beruf ist gar nicht da“, muss er immer wieder feststellen. Auch an den Schulen vor Ort sei es kaum vorhanden.

Der Beruf verspreche zu wenig Reputation, ist Heide Kreitl überzeugt und daran werde auch die Tatsache nichts ändern, dass man in Zukunft den Meister in Österreich als Titel führen kann. Und was den akademischen Nachwuchs für die Branche anbelange: Die von der einzig relevanten Hochschule für den Bereich, der Boku in Wien, kommenden Absolventen seien in der Praxis kaum einsetzbar. Da gäbe es in Ös-

terreich noch viel zu tun meint Kreitl auch in Hinblick auf das Berufsschulsystem. Sein Wunsch wäre etwa, die Lehrer durch Praktika auf einen aktuellen Stand zu bringen.

Für die Firma heißt das alles, viel Arbeit in die Ausbildung zu stecken, nachzuschulen und Defizite in der Erziehung auszugleichen. Denn oft kommen zum Beispiel die Auszubildenden mittlerweile aus schwierigeren familiären Verhältnissen. Dieses Jahr hätten sie aber Glück gehabt: „Das sind total nette Burschen, die bei den Kunden gut ankommen. Die haben jetzt auch wieder einen ganz frischen Wind reingebracht“, findet Johanna Kreitl. „Rotzfrech sind’s“, fügt sie lachend an. „Die Ausbildung ist auch ein bisschen ein Steckpferd von uns; egal in welcher Lebenslage“, meint ihr Bruder.

Generell sei das System in Österreich eher schwierig für die handwerklichen Berufe. „Trotz der relativ hohen Arbeitslosenquote gibt es kein Fachpersonal. Jeder sucht händelnd“, stellt der Unternehmer ernüchtert fest. Es gebe für alles und jeden eine Auffangstation, die verhindere, dass die Menschen sich um einen Job bemühen. „Statt den Leuten zu sagen: ‚Such dir mal

„Wenn alle die gleiche Preisschiene fahren, kann der Kunde das auch viel besser zuordnen.“

einen Job und versuch dein eigenes Geld zu verdienen, schiebt man die Leute durch Praktika und Maßnahmen“, kritisiert er. Die Betriebe müssten deshalb kreativ werden, um ihren Fachkräftebedarf zu decken. Auch bei Kreitl sind viele Mitarbeiter zwar Fachleute, aber nicht unbedingt Gärtner. Und die Quote von Mitarbeitern aus den nahen Nachbarländern Ungarn, Tschechien und Slowakei war zumindest bis vor kurzem hoch. Mittlerweile herrscht dort allerdings auch zum Teil nahezu Vollbeschäftigung. Das Lohnniveau

ist gestiegen und das Pendeln unattraktiver geworden. Während Corona mussten viele eh zu Hause bleiben und fehlten dem Unternehmen. Jetzt sind also wieder neue Lösungen gefragt. „Wenn ich vor 20 Jahren gewusst hätte, dass es meine Hauptaufgabe wird, Personalgeschichten zu thematisieren und Management zu machen, hätte ich eine andere Ausbildung gemacht. Da wäre ich nicht Gärtner geworden“, sagt Kreitl lächelnd.

Eine gute Nachricht gibt es für die Kreitls: Raasdorf bekommt demnächst einen S-Bahn-Anschluss. Das ist nicht nur für potenzielle Mitarbeiter und Azubis eine gute Nachricht, sondern auch für die Kursteilnehmer.

## GEMEINSINN NIMMT ZU

Eine Veränderung ganz anderer Art nimmt Kreitl in seiner Branche wahr: „Früher musstest du groß sein und viel ging über Ellenbogentechnik“, sagt er und ist dabei ganz Verbandspräsident. Jetzt gebe es viel mehr miteinander. „Dieses Austausch, dieses Vernetzen, diese Kommunikation ... das ist ganz, ganz wichtig um dazuzulernen“, meint der Niederösterreicher. So sei er früher immer wieder mit der Aussage konfrontiert worden: „Du bildest seit 20 Jahren deine eigene Konkurrenz aus.“ Aber das sei ja immer Unsinn gewesen. „Die Marktsituation ist so, dass für alle Arbeit da ist und wenn alle die gleiche Startvoraussetzung haben und alle vergleichbare Preise machen, dann gibt es auch keine Probleme.“ Vielmehr würden die vielen Kontakte auch Chancen eröffnen – auf neue Mitarbeiter und Aufträge, die man als Nachunternehmer oder Partner ausführt. So arbeite eines von Kreitls Baumpflege-Teams umgerechnet das ganze Jahr über nur für andere Betriebe.

Und in noch einer Hinsicht vertritt Kreitl eine andere Ansicht als viele seiner Kollegen: „Mit wem ich gar keine Probleme habe, sind diese ganzen Facility-Firmen“, meint er. „Das ist sogar gut, wenn ich dem Kunden sagen kann, wenn du so jemanden suchst, der alle Woche deinen Rasen mäht oder die Hecke schneidet, dass es die gibt“, erklärt der Unternehmer. „Wichtig ist, dass der Kunde weiß, wenn er eine Facharbeit braucht, dass er dann auch zum Fachmann geht.“

## GUTE ENTWICKLUNG

Allgemein sieht Kreitl eine gute Entwicklung für die Branche: „Ich denke schon, dass die Leute im nächsten Jahr a bisserl auf die

Bremse steigen, aber doch weiter bereit sind, zu investieren.“ So sei auch die Sicht der Kollegen. Bei den Kommunen sieht er ebenfalls keinen Nachfragerückgang.

Das Bewusstsein für den Wert von Grün nehme zu, das Interesse für Gartengestaltung steige. Das Unternehmen wirbt deshalb auch mit dem „Natur im Garten“-Logo für nachhaltige Gestaltung. Die in Niederösterreich vom derzeitigen Nationalratspräsidenten Wolfgang Sobotka 1999 gegründete und über fast 20 Jahre protegierte Initiative setzt sich für mehr Gartenkultur ein und hat sich bis nach Deutschland hinein einen Namen gemacht. „Das zieht natürlich auch so ein bisschen die Leute an“, sagt Johanna Kreitl. Und schließlich sei es ja auch über die Kletterschule möglich, einiges zu dieser Entwicklung beizutragen, ist ihr Bruder überzeugt.

Grund zu Klagen gäbe es jedenfalls kaum, findet der Unternehmer. Man könne natürlich immer jammern, wie es ja viele in der Branche ganz gut könnten. „Aber wenn etwas nicht so läuft, wie ich mir das vorstellen, dann muss ich das halt selber in die Hand nehmen.“ Und jetzt gilt es natürlich auch in

Österreich, wo die Fallzahlen deutlich höher liegen, erstmal abzuwarten, wie die zweite Coronawelle verläuft und welche Auswirkungen die Pandemie auf die Nachfrage hat.

TEXT: Tjards Wendebourg, Redaktion DEGA GALABAU

BILDER: Kreitl (1, 6, 7, 9), Wendebourg (2, 3 bis 5, 8, 10 bis 12)

## +++ KONTAKTE

Arbor Technical Institute Kreitl  
kletterkurs.kreitl.at

Biodesignpool  
piscinebiodesign.it

BMD Lagerverwaltung  
www.bmd.com

Freeworker  
www.freeworker.de

ISA Chapter Austria  
www.isa-austria.at

Lorenz von Ehren  
www.lve-baumschule.de

Natur im Garten  
www.naturimgarten.at

seit 1798

# LUPRIFLEX®

www.sicherheitsschuhe.de

## SPORTIVE HUNTER

DER SPORTLICHE FORSTSTIEFEL

Schnittschutzklasse 1 S3 STAHL STAHL Kf ORTHO 360° waterproof

Größen: 37 - 50

L. Priebis GmbH & Co. KG · August-Stieren-Str. 20  
45721 Haltern am See · Tel. 02364-9267-0 · info@lupriflex.de  
Weitere Schnittschutzstiefel unter: [www.forststiefel.de](#)