



Interview mit Bewässerungsspezialist Reiner Götz aus Stuttgart

# Mit Bewässerungsanlagen Gärten verkaufen

„Wenn die Pflanzen schön und vital sind, sind alle glücklich“, sagt Reiner Götz. Eine bedarfsgerechte, zuverlässige Bewässerung ist dafür Voraussetzung. Dass dies keine Hexerei ist, sondern vielmehr ein lukrativer Markt, möchte der Experte Landschaftsgärtnern vermitteln. Wir haben ihn zu den Möglichkeiten der Bewässerung befragt.

## Der Interviewpartner

Reiner Götz



ist gelernter Baumschuler, Meister und Techniker im GaLaBau. Er hat an der FH Stuttgart Architektur (Hochbau) studiert, einen Masterabschluss in Stadtplanung und macht derzeit ein Masterstudium im Fach Wasser- und Umwelttechnik an der Uni Hannover. Der Diplom-Ingenieur ist seit über 20 Jahren selbstständig. Er führte einen mittelgroßen GaLaBau-Betrieb. „Durch negative Erlebnisse bin ich zum Thema Bewässerung gekommen.“

Götz hat sich immer weiter spezialisiert und Profipartner aus der Industrie gefunden. Nach und nach hat er den GaLaBau-Betrieb zugunsten des Arbeitsfelds Bewässerung verkleinert. Inzwischen bietet er auch keine Installationen mehr an, um nicht in Konkurrenz mit seinen GaLaBau-Kunden zu treten. Heute vertreibt er Beregnungsartikel aller Art, bietet Bewässerungsplanungen und Schulungen an. Seine Kunden erhalten die Planung als Service kostenlos. Größere Planungen werden als Ingenieursleistung nach HOAI abgerechnet, kleinere nach Arbeitsstunden.

Kontakt: Kresko-Joinature Vertriebszentrale, Unter dem Birkenkopf 18, 70197 Stuttgart, Telefon +49(0)711/656791-0, Fax -29, www.kresko.de

**campos:** Wie schätzen Sie den Markt für Bewässerungsanlagen ein? Spielt der Klimawandel eine Rolle?

**Götz:** Die Nachfrage steigt – nicht aus klimatischen Gründen, sondern aus demografischen. Das Klima spielt keine Rolle, sondern die Wetter- und Standortbedingungen einer Gartenanlage. Der Ansatz ist: Jeder Garten braucht Wasser, damit das Bodenleben aktiviert wird und so Nährstoffe erst für Pflanzen verfügbar gemacht werden. Wenn die Pflanzen schlecht aussehen, sagen viele Leute doch gleich: Was hat der Gärtner da falsch gemacht? Ich verstehe nicht, warum mancher Kollege Bewässerung noch nicht als Markt sieht.

**campos:** Welche Gründe gibt es noch, dies als Markt sehen?

**Götz:** Es gibt bisher nur einen geringen Anteil von Kollegen, die sich damit beschäftigen. Durch die älter und bequemer werdende Gesellschaft und das Freizeitverhalten haben wir ein großes Potenzial. Über Bewässerung kann man Gärten verkaufen, und zwar aktiv verkaufen. Der Kunde weiß über die Vorgänge in Pflanzen und Boden nicht Bescheid, dafür sind wir da. Und zur Wartung einer Bewässerungsanlage ist man ein- bis zweimal im Jahr beim Kunden, so wie ein Heizungsfachmann. Das erhöht die Chance auf neue Aufträge.

**campos:** Inwieweit sind Kunden bereit, in Bewässerungsanlagen zu investieren?

**Götz:** Den Kunden interessiert: Was kostet die gesamte Lösung? Das muss man als System ansehen, es bedarf einer komplexen Standortbeurteilung und Planung. Der Einbau fällt da kaum noch ins Gewicht. Wenn die Pflanzen schön sind, sind

alle glücklich. Für einen mittelgroßen Garten rechnet man mit 3000 bis 4000 € Grundinvestition.

**campos:** Ist Wassereinsparung nicht auch ein Argument?

**Götz:** Man muss die Beregnung an die Notwendigkeit anpassen. Die Wasserverbräuche gehen eher in die Höhe, weil mit einer Bewässerungsanlage gleichförmig und regelmäßig gegossen wird – anders als beim Gießen mit der Hand. Bei einer Tropfbewässerung größerer Gehölze dagegen kann man tatsächlich Wasser sparen. In Kombination mit einer Regenwasserbewirtschaftung wird die Speichergröße meist

zu klein bemessen. Grundsätzlich ist eine Nachspeisung mit Trinkwasser oder Brunnenwasser (auf Wasserqualität achten!) notwendig. Ich rate dazu, bei der Bewässerungsanlage, bei der Trinkwasser verwendet wird, einen Wasserzähler einzubauen, damit keine Gebühren für das Abwasser anfallen. Ich verweise auf das Gerichtsurteil des VGH Mannheim vom 19.3.2010, Az.: 2 S 2650/08.

**campos:** Wie wichtig sind standortgerechte Pflanzungen bezüglich des Wasserbedarfs?

**Götz:** Sehr wichtig, aber beim Kunden nicht immer beliebt oder vermittelbar. Landschaftsgärtner sollten in jedem Fall Pflanzenkenntnisse haben! Denn es ist besser, sie bauen die Bewässerungsanlage ein statt der Kunde. Der Gärtner muss auch wegen der Anfälligkeit gegen Krankheiten und Schädlinge wissen, welche Pflanzen eine Überkopfbewässerung vertragen und welche eher eine Tropfbewässerung.

**campos:** Kommen wir zur Technik. Was versteht man unter dem Begriff „vollautomatisch“?

**Götz:** Jeder Hersteller versteht etwas anderes darunter. Es gibt verschiedene Stufen der Automati-



„Ich habe immer meine ‚Bodenkunde‘ dabei, um Gärtnern und Kunden zu erklären, wie das mit dem Wasserhaushalt funktioniert“, sagt Reiner Götz. Drei Schwämme mit unterschiedlichem Porenvolumen und Wasser genügen zur Demonstration.

Bilder: von Freyberg



Steuergeräte, die eine Pufferbatterie haben, können ohne Netzstrom programmiert werden und ohne dass der Bauherr über die Schulter schaut.

Bild: Götz

sierung. Deren Grad hängt von den verwendeten Bauteilen ab und davon, welche Möglichkeiten ein Steuergerät bietet. Es ist sinnvoll, den Garten in unterschiedliche Bewässerungszonen nach Standort und Pflanzensorten einzuteilen. Vollautomatisch und bedarfsgerecht kann eine Bewässerungsanlage nur arbeiten, wenn der Bodenwassergehalt mit Sensoren gemessen wird.

**? campos:** Sind die Bauteile verschiedener Anbieter kompatibel oder muss man sich auf einen Hersteller festlegen?

**! Götz:** Es wird empfohlen, dass man bei einem Typ bleibt, aber man muss sich nicht auf einen Hersteller fixieren, man kann mixen. Rohre und Verbindungen sind genormt. Generell gilt: Billiges Material bedeutet höhere Montagekosten.

**? campos:** Können Sie Landschaftsgärtnern einen guten Tipp geben?

**! Götz:** Die Erfahrung zeigt: Die Arbeitsvorbereitung auf der Baustelle ist oft lausig! Deshalb empfehle ich, alle Montagearbeiten, die in der Werkstatt erledigt werden können, nicht auf der Baustelle bei eventuell schwierigen Witterungsbedingungen zu erledigen, wie → Düsen in Getrieberegner einsetzen

→ Anschlusswinkel in Regner und Fittinge einsetzen

→ Steuergeräte, die eine Pufferbatterie haben, können ohne Netzstrom programmiert werden, ohne dass der Bauherr über die Schulter schaut.

→ Steuergeräte in der Werkstatt anschließen und mit Magnetspulen verbinden, um sich mit der Programmierung vertraut machen

→ Ventilboxen fertig montiert zukaufen oder in der Werkstatt vormontieren

→ auf wenige hervorragende Produkte beschränken, die im Betrieb eingesetzt werden

→ nicht auf einen Hersteller fixiert sein, sondern immer das beste Produkt für den jeweiligen Zweck auswählen

→ unbedingt die Anlage planen oder von einem herstellerunabhängigen Planer planen lassen

→ immer die druckabhängige Wassermenge messen!

**? campos:** Sie bieten Seminare in Grünberg oder auf Wunsch auch in Betrieben an. Was vermitteln Sie dort?

**! Götz:** Ich gehe individuell auf die Fragen der Teilnehmer ein, informiere über die Aspekte Wasserverbrauch, Pflegeaufwand (auch bei der Fertigstellungspflege) und über die Produktvielfalt – was gibt's, was benötigt man. Weniger ist mehr! Man sollte das nicht aka-

demisieren. Außerdem lernen die Teilnehmer, Bewässerungspläne zu lesen, zu interpretieren und vom Lageplan oder Grundriss in einfacher Form zu erstellen. Zum Seminar gehören auch hydraulische Berechnungen, die Wassermengenermittlung (dies wird sehr stark behandelt), Pumpenkennlinien und Ähnliches.

**? campos:** Gibt es ein Netzwerk herstellerunabhängiger Berater und Planer für Bewässerung?

**! Götz:** Nein, bisher nicht. Ich könnte mir aber vorstellen, dass auf Basis der neuen FLL-Richtlinie eine Art Zertifikat für Fachleute entwickelt werden kann. Eventuell zusammen mit der Bildungsstätte in Grünberg. Im FLL-Regelwerksausschuss sitzen Fachleute aus unterschiedlichen Bereichen, darunter Golfplatzpflege, aber auch Hersteller von Beregnungsartikeln. (FLL: Forschungsgesellschaft Landschaftsentwicklung Landschaftsbau. Die neue FLL-Richtlinie soll zur Messe GaLa-Bau in Nürnberg erscheinen und heißt „Empfehlungen für die Planung, Installation und Instandhaltung von Bewässerungsanlagen in Vegetationsflächen“, Anm. d. Red.)

Das Gespräch führte Claudia von Freyberg

## „Einfach genial“ zeigt Erfindung

Wie man einen Regenwasserschacht, der auf vielen Grundstücken vorhanden ist, zum preiswerten Wasserreservoir macht, zeigte die MDR-Sendung „Einfach genial“. So können Sie für viele Wochen Wasser zur Gartenbewässerung vorhalten. Tiefbauer Manuel Goerke hat dazu einen Einbausatz entwickelt, den er sich patentieren ließ, außerdem einen Schachtdeckel mit einer Entnahmestation. Details finden Sie auf [www.mdr.de/einfach-genial/6631211.html](http://www.mdr.de/einfach-genial/6631211.html). cvf



**SF-Filter: Alle Filter aus einer Hand. Weitersuchen überflüssig.**

**15'000 Filtertypen – 1 Lieferant: SF!**

Als Filter-Spezialist Nr. 1 verfügen wir über das grösste Filter-Angebot für den Mobil- und Industriesektor. Ein permanentes Lager mit 15'000 Filtertypen. Alle Marken und Systeme. Für Erstausrüstung und Austausch. Kein mühsames Suchen mehr nach passenden Lieferanten. Und keine kostspieligen Stillstandzeiten. Bestellungen ab Katalog, CD oder online:

[www.sf-filter.com](http://www.sf-filter.com)



**SF-FILTER**

SF Filter GmbH  
D-78056 VS-Schwenningen  
Tel. (07720) 95 70 02  
Fax (07720) 95 70 04  
info@sf-filter.de  
[www.sf-filter.com](http://www.sf-filter.com)