

Wertschöpfung statt Show

Bauträger und Privatgärten –
geht das zusammen?

Auf Sylt schon. Dirk Petersen führt in zweiter Generation den größten GaLaBau-Betrieb auf Deutschlands prominentestem Eiland. Wir haben uns erklären lassen, wer seine Kunden sind und welche Besonderheiten das Geschäft in Insellage mit sich bringt.



1

Für einen GaLaBau-Unternehmer muss es ein Traum sein, da zu arbeiten, wo sich die zahlungskräftigste Kundschaft trifft – so wie für Dirk Petersen. Der 45-Jährige sitzt mit seinem Betrieb am Rande von Sylts Inselhauptstadt Westerland. Aber wer einen Palast aus Glas und Stahl erwartet, einen Schaugarten und repräsentative Empfangsräume, wird enttäuscht. Der Betriebshof des 50-Mann-Betriebs kommt eher bescheiden daher. Nach Privatkundenbetreuung sieht es hier nicht aus. Und das hat einen guten Grund.

Denn das Hauptgeschäft von Petersen ist zwar die Gestaltung von Privatgärten, deren Eigentümer oft bundesweit bekannt sind – Industriebosse, Entertainer und Sportler. Aber das Geschäftsmodell ist eher ein Bauträgersgeschäft: Investoren bauen die klassischen Sylter Villen und verkaufen das schlüsselfertige Objekt an zahlungskräftige Kunden – mit fertigem Garten natürlich. Petersen lernt viele Kunden kennen. Aber sie kommen selten zu ihm in den Betrieb.

60 Jahre bearbeiten die Petersens jetzt schon dieses besondere Geschäftsfeld. Seit

Willi Petersen aus Silberstedt 1954 mit 500DM in der Tasche und der Geschäftsidee vom Festland nach Westerland gekommen ist, bei Privatleuten Rasen zu mähen, besteht das Unternehmen auf Deutschlands beliebtester und betuchtester Insel. Der heute 84-Jährige fing mit der Pflege an, baute dann ein Gartencenter mit Pflanzenverkauf auf und entwickelte parallel den Garten- und Landschaftsbau. Seine Firma ist mit dem Aufstieg der Insel gewachsen, er hat klug investiert und dem Unternehmen eine gute wirtschaftliche Ausstattung gege-



STANDORT



BETRIEBSDATEN

Willi Petersen

- **Firmengründung:** 1954
- **Gesellschaftsform:** GmbH
- **Geschäftsführender Gesellschafter:** Dirk Petersen
- **Umsatz:** ca. 4,4 Mio. € (2013)
- **Gewinn:** k. A.
- **Materialkostenanteil:** k. A.
- **Betriebsmittellohn:** k. A.
- **Kalkulator. Stundenlohn:** k. A.
- **durchschn. Verrechnungssatz:** 41,50 €
- **Mitarbeiter:** 47, davon 1 Ingenieur, 1 Techniker, 3 Meister, 20 Gesellen, 10 Fachfremde, 2 Azubis, 8 Ungelernte, 2 Verwaltungsangestellte
- **Mitarbeiter Büro:** 6
- **Bauleiter:** 1
- **Baustellenleiter:** 16
- **Kolonnen:** 16
- **Fuhrpark/Maschinen:** 21 Pkw und Transporter, 2 Lkw, 2 Mobilbagger, 3 Minibagger, 1 Mikrobagger, 9 Radlader
- **Auftraggeberstruktur:** Bauträger (70%), Privat (inkl. Pflege, 15%), öffentliche Hand/Submission (inkl. Pflege, 10%), Wohnungswirtschaft (5%)
- **Tätigkeitsfelder:** Klassischer Landschaftsbau (58%), Hausgarten (20%), Baumpflege (10%), Gewerbebegrünung (5%), Grünflächenpflege (2%), Dachbegrünung (2%), Sonstige (3%)
- **Mitgliedschaften:** FGL Schleswig-Holstein
- **EDV-Lösungen:** DATAflor Business/Greenxpert

ben. Das sieht man zwar nicht auf den ersten Blick. Das liegt aber eher daran, dass die Petersens die hanseatischen Kaufmannsregeln pflegen: Das Geld arbeitet, aber man sieht es nicht.

Seit letztem Jahr hat Sohn Dirk die Verantwortung und führt die Tradition fort. Er setzt weiter auf gute Kontakte zu den Bauträgern und zeigt sich als verlässlicher und diskreter Dienstleister. „Es gibt acht bis zehn große Auftraggeber, für die wir viel machen und auf die wir uns auch verlassen können. Und die sich auch auf uns“, sagt Petersen.

1 Dirk Petersen baut und pflegt die Gärten vieler Promis auf Sylt – er selbst hält sich gerne im Hintergrund.

2 Friesenwälle und vor neugierigen Besuchern schützende Hecken stehen ganz oben auf der Wunschliste.

3 Auch innen typisch: Rollrasen, geschnittene Gehölze und Terrassen aus Stein – wenn auch hier nicht aus Porphyr.

4 Intimsphäre wird großgeschrieben. Da verschwindet ein Duschplatz schon mal im Boden.

+++ KONTAKT



Friesische Straße 81
25980 Westerland
Telefon 49 46 51/226 06,
Fax 267 06
info@sylt-gartenbau.de
www.sylt-gartenbau.de



5

SPANNENDES INVESTORENGESCHÄFT

Für den Betrieb erweisen sich diese Partnerschaften als gute Symbiosen. Zwar ist die gestalterische Bandbreite relativ eingeschränkt, weil die Bauträger unter dem Markenzeichen „Sylt“ ein ganz bestimmtes Bild verkaufen, das neben Reetdachhäusern auch die berühmten Friesenwälle, Friesenzäune, Katzenkopfwegen und -terrassen, polygonale Porphyrtplatten sowie Heideflächen, Kiefern- und Heckenrosenpflanzungen beinhaltet; neuerdings kommen auch mal großformatige Platten dazu und bei den Bepflanzungen Dünenbeete mit Strandhafer und Strand-Roggen. Einen ganz großen Teil der Arbeit könnte man fast als „Kullissenbau“ bezeichnen: Die Bauträger brauchen den Rahmen für die Vermarktung der Objekte. Das geht so weit, dass Petersen immer häufiger Friesenwälle um Häuser zieht, die abgerissen werden, um neuen Gebäuden Platz zu machen. Noch bevor der Bau beginnt, wird das Objekt mit einem fertig umfriedeten Grundstück und der Visualisierung des zukünftigen Neubaus vermarktet. Bei den Millionenprojekten lohnt es sich für die Investoren eben, auch in die Außenanlagen Geld zu stecken. Petersen kann spannende Geschichten erzählen, welche Blüten das Geschäft treibt – die meisten sind nicht veröffentlichungsfähig. Ganz oft wird die Außenanlage zum „Verkaufslack“ für die Vermarktung der Objekte.

Sylt verwandelt sich. Viele Insulaner bekommen beim Verkauf ihrer Häuser viel Geld und können sich auf dem Festland deutlich größere Objekte leisten. Ein Thema, das auf der Insel sehr intensiv und kontrovers diskutiert wird.

GUTES ARBEITSKLIMA VERHINDERT FLUKTUATION

Für Dirk Petersen, der neben der Baumschullehre auch Landschaftsgärtner gelernt und in Kiel seinen Meister sowie den staat-



6

lich geprüften Wirtschaftler gemacht hat, ist das die Grundlage des Geschäfts, mit dem er sich schon seit gut 23 Jahren auseinandersetzt. Als Insulaner sieht er es durchaus kritisch, als Unternehmer lebt er davon und sorgt mit dafür, dass die Insel für das nahe Festland ein wichtiger Arbeitgeber ist. Über 90% der Mitarbeiter kommen jeden Morgen mit dem Zug über den Hindenburgdamm und fahren abends zurück – und das teilweise schon seit vielen Jahren. „Ich bin mit unseren Leuten sehr zufrieden und ich glaube auch, sie fühlen sich hier wohl“, sagt der Unternehmer. „Es herrscht ein gutes Arbeitsklima, möchte ich behaupten.“

Kein Wunder, dass die Fluktuation gering ist, und wer bei Petersen gelernt hat, bleibt auch gerne dort. In den letzten Jahren ist die Firma stetig gewachsen – auf mittler-

„Ich glaube, dass
der **Standort Sylt**
die Sache für
die **Firmen** hier ein
bisschen einfacher macht.“

weile annähernd 50 Leute. „In den 70er-Jahren hatten wir auch schon mal 70, 75 Leute – da war aber der Maschinenanteil sehr gering“, erzählt der Unternehmer. Danach habe sich die Größe der Belegschaft auf 30 eingependelt. Seit 2000 wächst die Firma wieder. Das ist auch Zeitpunkt, als Dirk Petersen im Büro des Unternehmens angefangen hat.

Das leitet der Unternehmer zusammen mit dem Ingenieur Kai Andresen und seinem Schwager Gerhard Schlumbaum, der die kleineren Baustellen und die fünf Pflegekolonnen betreut. „Mit drei Mann im Büro kann man so pro Person 15 bis 17 Mann im Schnitt betüddeln. Damit sind wir dann aber auch an der Belastungsgrenze“, meint der Unternehmer. Deshalb soll der Meister Kim Hinrichsen von der Baustelle demnächst

ins Büro wechseln. Ingeborg Sigmund und Kristin Wurche kümmern sich um den kaufmännischen Bereich.

NACHTEILE DURCH DEN FERIENBETRIEB

Der Betriebshof hat ebenfalls die Grenzen der Auslastung erreicht. Wenn zum Feierabend alle 23 Fahrzeuge auf dem Hof stehen, ist der mehr als voll. Die in der 60er-Jahren errichteten Hallen, in der einst zwei Fahrzeuge hintereinander geparkt werden konnten, bieten jetzt nur noch Stellplätze für je einen Sprinter – die Fahrzeuge sind von Typ zu Typ gewachsen, das Betriebsgelände kann nicht mehr wachsen. Gut, dass das Gelände der ehemaligen Betriebs-Kiesgrube Raum für das Bodenmanagement bietet (Abkippen, Sieben, Lagern, Kompostieren). Denn verändern kann Petersen in der gewachsenen Struktur kaum etwas. Die Auflagen sind hoch und vieles würde nicht genehmigt. Ohnehin hat die Rolle als Ferieninsel auch ihre Nachteile: Vor 7.30 Uhr geht morgens gar nichts. „Wir würden gerne früher anfangen, aber das hier ist Kurgebiet, und sobald wir hier morgens was anschmeißen, gibt es sofort Bescheid“, erklärt der Unternehmer. Auch zwischen 13 und 15 Uhr müssen sich die Kolonnen auf Arbeiten beschränken, bei denen kein Lärm verursacht wird. Um Zeitverluste zu kompensieren, arbeitet Petersen freitags den ganzen Tag und in Druckphasen auch samstags.

Die Geschichte mit dem Lärm geht Petersen zum Beispiel mit leisen Akku-Geräten an. Denn die Pflege ist für das Unternehmen auch ein großes Thema. Viele der Eigentümer sind Zweitwohnungsbesitzer, die den größten Teil des Jahres nicht da sind und nur in den Ferien kommen. Von denen kommen auch 80 bis 90% der Pflegeaufträge. Je nachdem, ob der Kunde wöchentliche, 14-tägliche oder dreiwöchentliche Durchgänge wünscht, schätzt das Unternehmen den Aufwand und gibt ein Angebot für ein Jahr ab – zum Restgestundensatz von 41,50 €.



Danach wird der Auftrag in der Regel einfach von Jahr zu Jahr verlängert. „Pauschalen sind bei uns die Ausnahme, denn Irgendeiner kommt dabei immer schlecht weg: Entweder zahlt der Kunde zu viel oder ich bekomme zu wenig“, meint Petersen schmunzelnd. Dabei muss er sich natürlich einer

„Man kann sich auch **totorganisieren**. Wenn man alles im Griff hat und es **funktioniert**, dann ist es doch der **Idealzustand**.“

regen Konkurrenz stellen, besonders der über 130 „Hausbetreuer“, die sich auf der Insel für Unterhaltsleistungen anbieten. Und natürlich gibt es auch noch ein paar etablierte Mitbewerber.

Die Konkurrenz vom Festland bleibt dagegen außen vor: „Wir sind ja doch ein bisschen nach außen gekapselt“, meint Petersen. Manchmal tauche zwar der eine oder andere auf, aber doch eher in Phasen, wo die Sylter Firmen es nicht mehr schaffen. „Das ist schon schwer, das Gerät hier rüber-

zubringen. So ein Lkw kostet bis zu 800€ hin und zurück“, weiß der Unternehmer. Klar ließe sich das alles kalkulieren, aber es schreckt auch manchen ab. Und alles in allem sei Sylt natürlich auch kein „Land, in dem Milch und Honig fließen“, betont er. Zwar gebe es kaufkräftige Klientel, aber das sei auch nicht immer einfach und man müsse sich schon voll darauf einstellen – wie alle Sylter Handwerker. „Trotzdem lernt man viele nette und spannende Menschen kennen“, sagt Petersen. Das sei eine echte Bereicherung.

Bis vor Kurzem hat die Firma sogar noch in die andere Richtung gearbeitet und Feriengästen aus Berlin und anderen Städten zu Hause die beliebten Friesenwälle gebaut. Doch das ließe sich bei der Auftragslage am Firmenstandort nicht mehr zeitlich und wirtschaftlich darstellen.

„Wir müssen nicht unbedingt noch größer werden“, meint Petersen. Schließlich sei mehr Umsatz nicht gleichzeitig mehr Gewinn. „Wir wollen gute Arbeit machen und noch Spaß dabei haben“, meint er zum Schluss. „Und natürlich wollen wir zufriedene Kunden.“

TEXT: **Tjards Wendebourg**, Redaktion
DEGA GALABAU
BILDER: **Petersen** (6), **Wendebourg** (3)

5 Firmengründer Willi Petersen (84) genießt seinen Ruhestand; er kam einst mit 500 Mark vom Festland.

6 Zum Sommerfest Mitte Juli kam jeder so, wie es im am liebsten ist – wie sich das in einer Familie gehört.

7 Typisches Geschäft: Mit dem Architekten des Bauträgers und seinem Vorarbeiter klärt Petersen Baustellendetails.

8 Oft werden die Friesenwälle in traditioneller Bauweise errichtet – mit eingelegten Wiesensoden.

9 Da die Autos wenig Strecke zurücklegen und von der salzigen Luft stark beansprucht werden, setzt Petersen bei den Sprintern auf „gute Gebrauchte“.

+++ BAUMSCHULPARTNER

Harms Pflanzenhandel
www.sylter-rose.de

Lorenz von Ehren
www.lve-baumschule.de

Neumann Pflanzen
www.neumann-pflanzen.de

VF-Pflanzen von Falkenhayn
www.vf-pflanzen.de

**KOSTENLOS FINDEN:
PLANUNGSPARTNER IN DER REGION**

**KOSTENLOS EINTRAGEN:
ALS AUSFÜHRUNGSBETRIEB**

Ulmer
www.ulmer-gartengestaltung.de

**Software
für Ihren Erfolg**

DATAflor

DATAflor AG | August-Spindler-Straße 20
37079 Göttingen | Tel. +49 (551) 50665-600
info@dataflor.de | www.DATAflor.de