



2



3



» Film



4



5

ZINSSER IN UELZEN

# 125 Jahre ortsverbunden

Im vergangenen Jahr konnten die Nachfahren der Zinssers in Uelzen das 125-jährige Bestehen des Familienunternehmens feiern. Aus der ehemaligen Obstbaumschule ist ein GaLaBau-Betrieb mit Schwerpunkt Privatkärgärten geworden. Wir haben uns mit Christine und Stefan Schaller in ihrem Schaugarten über Gartendesign im ländlichen Niedersachsen unterhalten. | Online-Inhalte S. 49

Wer nach Uelzen will, muss Landstraße fahren. Die 35.000 Einwohner zählende Kreisstadt im Nordosten Niedersachsens ist vom Fernverkehr immer noch ziemlich abgeschnitten. In die Großstädte Hamburg, Hannover, Braunschweig oder Wolfsburg

sind es jeweils mindestens 80 km oder anderthalb Stunde Autofahrt. Es gibt sicherlich günstigere Orte, um sich auf gehobenes Gartendesign zu stürzen.

Diese Überlegung bewegte auch Christine und Stefan Schaller. Sie, als geborene Schnewitz-Urenkelin des Firmengründers, hatte zuvor in Erfurt Landschaftsarchitektur studiert. Er hatte vier Jahre die Gartenbauschule auf dem schweizerischen Oeschberg besucht und danach bei unterschiedlichen Firmen in der Schweiz als Bauleiter gearbeitet. In Sankt Gallen haben sich die beiden kennengelernt, und als es darum ging, eine gemeinsame Zukunft zu planen,

stand das Paar vor der Wahl, in der Schweiz neu anzufangen oder die elterliche Baumschule in Uelzen zu übernehmen. Die Schallers entschieden sich für Norddeutschland; auch weil in der Schweiz gerade eine Krise am Bau herrschte.

## AUF DEM WEG ZUM POOL-KOMPETENZZENTRUM

Was geht und was geht nicht? Für die Schallers war der Einstieg in den elterlichen Betrieb immer auch ein Prozess des Austestens, welche Produkte und Dienstleistungen in der Region funktionieren. So trennten sie sich im Lauf der Jahre sowohl von der Baumschule als auch vom gärtnerischen Einzelhandel. „Kurz bevor Obi kam, haben wir uns dazu entschlossen, nur noch den Landschaftsbau zu machen“, erzählt Christine Schaller vom Wandel im regionalen Handel. Auch das Orangeriecafé im alten Gewächshaus war Geschichte, als die Betreiberin aus Altersgründen ausstieg.

1 Christine und Stefan Schaller sind die Köpfe hinter Zinsser Gärten.



Trotzdem haben sie das Konzept der Gärtnerei als Bezugspunkt nicht aufgegeben. 2018 investierten die beiden noch einmal kräftig in das Gelände und gestalteten einen Teil des Schaugartens komplett neu. Dabei entstanden auch drei Wasseranlagen, ein bestehender Schwimmteich wurde stillgelegt. Grund war auch, dass die Nachfrage nach Schwimmteichen nachgelassen hat und die nach Pools gestiegen ist. „Wir haben gemerkt, dass es leichter ist, einen Pool zu verkaufen als einen Schwimmteich“, sagt Christine Schaller. Dieser Tatsache wolle man mit der neuen Anlage gerecht werden.

Den Trend hat auch der langjährige Partner Balena (TeichMeister) mitgemacht. Balena-Chef Dr. Norbert Gäng half den Schallers bei der Umsetzung des neuen Schaugartens und eines Naturpools. Für ihn ist die Anlage in Uelzen ein guter Ort, um norddeutschen Kunden etwas vorzuführen oder eine gute Einbindung zu zeigen. Für Gäng und seine Truppe finden die Schallers nur lobende Worte: „Was Balena sehr gut kann, ist, sich auf den GaLaBau einzulassen und ihnen Produkte vorgefertigt zu liefern. Das machen andere Poolhersteller nicht so gut“, sagt die Unternehmerin. Bei Balena sei alles „mundgerecht“ vorkonfektioniert.

Für die Zinssers könnte die neue Anlage eine ähnliche Bedeutung bekommen wie für Balena. Bei der Neugestaltung ihrer Webseite haben sie gleich eine zweite angeschaltet – nur für den Poolbau. Seitdem hat

„Das Komische ist, dass die Kunden erwarten, dass man ihnen das Honorar zurücküberweist, wenn sie den Auftrag vergeben.“

die Nachfrage nach Serviceleistungen und Ersatzteilen deutlich zugenommen mit dem schönen Nebeneffekt, dass aus solchen Anfragen oft größere Aufträge werden. Viele Poolbauer seien für den Kunden im Web kaum präsent, haben die Schallers festgestellt. Darauf ließen jedenfalls die Rückmeldungen schließen, die ihre Freude darüber zum Ausdruck bringen, endlich jemanden für den Pool gefunden zu haben. Deshalb will das Unternehmen sich zu einem regionalen Poolzentrum weiterentwickeln, auch in größerer Entfernung Kollegen dabei unterstützen, Pools zu verkaufen. „Ich könnte mir vorstellen, dass andere Kollegen auch hier ihre Kunden herschicken und sich hier so etwas entwickelt wie ein kleines Kompetenzzentrum. „Der Pool war im Dezember 2018 noch nicht ganz fertig, da hatten wir schon zwei verkauft“, beschreibt der Unternehmer den Erfolg der Anlage.

## POOLS VERKAUFEN WIE AUTOS

Was die Schallers immer wieder erstaunt, ist die Tatsache, dass sich viele Kunden vor dem ersten Anruf noch überhaupt nicht mit Kosten des Poolbaus auseinandergesetzt haben. „Bei der Gartengestaltung kann ich über das Material- und Pflanzenbudget noch viel variieren, beim Poolbau gibt es viele und fixe Kosten“, sagt die Unternehmerin. Nach Aushub, Materialabfuhr und Fertigstellung der Bodenplatte seien die ersten 10.000 bis 12.000 € bereits verbraucht. „Das ist manchmal schon das zur Verfügung stehende Gesamtbudget“, ist Christine Schallers Erfahrung. Sie hat deshalb eine E-Mail vorbereitet, die alle bekommen, die „nur mal so“ Preise anfragen und nicht nach Uelzen in den Schaugarten kommen. So werden die herausgefiltert, denen der Poolbau ohnehin zu teuer ist. Mit einem ähnlichen Anschreiben

2 Die ehemaligen Verkaufsräume werden zu einem Showroom und bilden das Tor zum Schaugarten.

3 Das Büro haben die Schallers im Privathaus untergebracht. Der Film (QR-Code) zeigt den Bau eines Projekts.

4 Der im Frühjahr 2019 fertiggestellte Schaugarten ermöglicht den strukturierten Verkauf von Pools.

5 Nach der Arbeit kann man einen der drei Pools auch schon mal verwenden, um den Feierabend einzuläuten.

weist Schaller die Planungskunden auch auf die anfallenden Honorare hin.

„Bei den Gartenkunden wird der Entwurf immer hier in den Schaugärten präsentiert, gleichzeitig werden erste Materialien und Pflanzen besprochen“, erklärt sie. „Bei den Poolkunden drehen wir es ein bisschen um.“ Da sei es wichtig, dass man überhaupt erst mal erfährt, welches Budget zur Verfügung steht. „Wir versuchen den Poolverkauf an die Strategie der Autohäuser anzulehnen – unterschiedliche Modelle mit unterschiedlicher Ausstattung, vom Polo bis zum Touareg“, präzisiert ihr Mann. Im Schaugarten arbeitet das Unternehmen an allen drei Pools deshalb mit Preistafeln. Dort sieht der Kunde sofort: Das ist der Basispreis und dieses und jenes kann man bei Bedarf noch dazubuchen.

Ein großer Vorteil beim Poolbau ist, dass die Firma damit nicht nur ihren Kundenkreis in der Region erweitert, der selten über den



**STANDORT**



**BETRIEBSDATEN**

**Zinsser KG**

**Garten- und Landschaftsbau**

- Firmengründung: 1894
- Gesellschaftsform: KG
- Geschäftsführer/Teilhaber: Stefan Schaller
- Umsatz: 1,1 Mio. € (2019)
- Gewinn: k. A.
- Materialkostenanteil: 32%
- Betriebsmittellohn: 19,71€
- Kalkulator. Stundenlohn: 25,13€
- durchschn. Verrechnungssatz: 45,80€
- Mitarbeiter: 14, davon 1 Ingenieur, 1 Techniker, 3 Gesellen, 1 Fachfremde, 1 Azubi, 1 Ungelernter, 0,5 Verwaltungsangestellte
- Mitarbeiter Büro: 2,5
- Baustellenleiter: 4
- Kolonnen: 4
- Fuhrpark/Maschinen: 2 Pkw, 5 Lkw, 2 Bagger/Minibagger, 1 Radlader, Grabenfräse, Terrassenbohlen-Reiniger, Raupentransporter
- Auftraggeberstruktur: Privat (84%), Gewerbe (5%), öffentliche Hand/Submission (inkl. Pflege, 3%), Friedhof/Grabpflege (8%)
- Tätigkeitsfelder: Hausgarten (48%), Gewerbebegrünung (3%), klass. Landschaftsbau (3%), Grünflächenpflege gewerbl. (2%), Friedhof (8%), Schwimmteichbau, Pools (36%)
- Mitgliedschaften: VGL, Landesverband Friedhofsgärtner
- Franchisebeteiligungen: Balena, Rainbird, Treuhandstelle Dauergrabpflege
- EDV-Lösungen: CAD Vector Works, Rita Bosse

Radius von 30 bis 50km hinausreicht. Letztlich besteht für Zinsser auch die Möglichkeit, sich über den Radius hinaus nur auf den Poolbau zu spezialisieren und den Rest Kollegen vor Ort zu überlassen. Das wäre eine Win-Win-Situation für beide Seiten und damit würden die Speckgürtel der Großstädte in Reichweite gelangen.

Grundsätzlich ist das Schöne am Poolbau ja – wer sich ein Schwimmbecken leistet, braucht meistens noch mehr, denn die Umgebung des Pools muss in der Regel auch neu gestaltet werden.

**DER GEIST DER BAUMSCHULE LEBT FORT**

Dass Zinsser eine über 100-jährige Baumschulgeschichte hat, ist nicht nur an dem mehr als 125 Jahre alten Liriodendron abzulesen, der in dem gleich an den Schaugarten angrenzenden Garten der Schallers steht. Pflanzen sind immer noch Teil der Firmen-DNS. „Wir haben keine Schwierigkeiten, Pflanzen zu verkaufen“, sagt die Chefin. „Ich glaube, das kommt immer darauf an, wie man sie präsentiert.“ „Ein, zwei Solitäre und schon sieht der Garten anders aus als beim Nachbarn“, ergänzt Stefan Schaller. Das beweist der Unternehmer auch mit den Platanen in seinem Schaugarten, die jetzt als wichtige Gliederungselemente den Sitzplatz in der Neuanlage beschatten und so aussehen, als seien sie dort schon immer gewesen. „Die standen zwölf Jahre im hinteren Teil des Grundstücks und bei der Umgestaltung haben wir uns überlegt, ob wir sie verpflanzen können“, erzählt er und beschreibt, wie der neue Mitarbeiter, einst bei einer Solitärbaumschule beschäftigt, die Bäume mit gemietetem Ballenstechgerät, großem Radlader und fachgerechtem Rückschnitt problemlos versetzt hat. „Meine Frau hat sehr gezweifelt, ob sich die Arbeit des Umpflanzens lohnt“, freut sich Schaller über die gelungene Umpflanzaktion. Schließlich zeige sie, welche Bedeutung große Pflanzen für eine Anlage haben.

„Wir schauen, dass möglichst immer genug Budget für die Pflanze übrig bleibt. Da wird ja oft zuerst gespart mit der Begründung „wächst doch“, hat er beobachtet. „Meine Argument ist immer: Den Unterbau sieht kein Mensch, aber auf die größeren, raumgreifenden Bäume kann man ab der ersten Minute stolz sein“, assistiert seine Frau. Keiner bekommt Lob ob der versteckten Bautechnik – das verlangt man von einer

Fachfirma ja sowieso! „Und ganz nebenbei ist die Wertschöpfung einfach besser. Besser noch als bei Bewässerung oder Poolbau“, erklärt der Unternehmer.

**EIN PAAR JAHRE GÄRTNER VON EDEN**

Zwischen 2008 und 2014 waren die Schallers Mitglieder der Gärtner von Eden. „Das war eine sehr interessante Zeit. Mir ist es sehr schwergefallen, aus der Genossenschaft auszutreten, weil das Miteinander so nett war“, sagt Christine Schaller über diese Zeit. Auch gestalterisch und betriebswirtschaftlich habe sie das Konzept angesprochen, meint ihr Mann. Am Ende war entscheidend, dass die Firma für ihre Region eine eigene Marketingstrategie brauchte und der GVE-Vorstand da nur wenig Unterstützung bot. „Hier im ländlichen Bereich bekommt man schnell den Stempel aufgedrückt, man sei die Apotheke“, verrät die Unternehmerin. Der Kontakt zu den GVE-

„Am Oeschberg haben sie immer gesagt: Jeder bekommt die **Mitarbeiter**, die er verdient.“

Genossen ist noch nicht abgerissen, etwa zu Cornelia König (Meissner Gartengestaltung), die nicht weit entfernt, nördlich von Hannover einen GVE-Betrieb führt. Und die Tochter der Schallers macht gerade bei Beran in Neu Wulmstorf im Hamburger Süden eine Landschaftsgärtner-Ausbildung.

Jetzt haben die Schallers sich einer ERFA-Gruppe aus namhaften Betrieben angeschlossen (siehe [dega5117](#)), die von Prof. Martin Thieme-Hack und Wolfgang Ziegler betreut wird.

**EINE SCHWIERIGE PHASE GUT ÜBERBRÜCKT**

Die Arbeit ist gut verteilt. Christine Schaller macht Akquise, Planung und Marketing, Stefan Schaller Angebote, Abwicklung und Abrechnung – mit schweizerischer Ruhe und Qualität, wie seine Frau lachend erklärt. Er ist das „Uhrwerk“ der Firma.

Als wir die Schallers besuchen, lag eine schwierige Phase gerade eine Weile zurück. Im Winter 18/19 hatte die Firma praktisch



» Film



**6** Pooleinbau bei Zinsser. In diesem Film (QR-Code) zeigt die Firma, wie es geht. Der Verkauf läuft unter eigenem Logo.

**7** Der Pool im Schaugarten ist das beste Verkaufsinstrument; schon vor der Fertigstellung waren Anlagen verkauft.

durchgearbeitet und den Schaugarten gebaut. Im Frühjahr 2019 hatte es den Unternehmer dann ziemlich aus der Bahn geworfen. Das Uhrwerk stand still. Vier Wochen lang war Stefan Schaller nicht arbeitsfähig und musste sich eine Auszeit nehmen. Glück für die Schallers: Als Verbandsbetrieb konnten sie sich an die Geschäftsstelle in Bremen wenden und um Unterstützung bitten. Die kam prompt in Form des Vorschlags für einen externen Kalkulator, der Schallers Aufgaben übernahm und die zuvor akquirierten Aufträge kalkulierte. „Wir wussten gar nicht, dass es so etwas gibt“, zeigt sich Christine Schaller begeistert und lobt Dr. Reinhard Schrader, ihren Ansprechpartner bei VGL Niedersachsen-Bremen. Auch die Mitarbeiter haben in der Zeit die volle Solidarität zu ihrer Firma bewiesen, haben mitgearbeitet und mitgedacht. Am Ende ist die Sache für den Betrieb gut gegangen und Schaller hat sich vorgenommen, sich in Zukunft im Winter Ruhe zu gönnen.



Letztlich schlägt der Klimawandel in der Branche auch an ganz unerwarteter Stelle zu: Wenn der Winter zum Aufladen der Batterien ausfällt, kann man schnell mal zum Saisonstart an seine Grenzen kommen. Auch die Kunden haben sich verändert. „In den letzten Jahren rufen die ersten zwischen den Jahren an und ab Januar kommen dann die Planungskunden“, erzählt Christine Schaller. „Noch vor ein paar Jahren war das ja so, dass wir im Januar eine ‚richtige‘ Pause hatten. Heute sind die Kunden besser vorbereitet und melden sich viel früher.“

**IMMER NOCH IN DER EXPERIMENTIERPHASE**

Der ländliche Raum sorgt dafür, dass die Experimentierphase nicht zu Ende geht. Immer wieder wird es notwendig, neue Konzepte zu entwickeln. Gerade ist ein sehr stabiles Team zusammen und mit dem neuen Schaugarten ist ein Impuls für weitere Entwicklung gegeben. Aus dem Café ist ein Showroom geworden, für den die Schallers gerade eine Mitarbeiterin gewonnen haben, die aus dem Großhandel kommt. Sie soll den Poolverkauf unterstützen und den Showroom „schmeißen“, der jetzt feste Öffnungszeiten hat. Von Donnerstag bis Samstag können Kunden vorbeikommen und sich hochwertiges Zubehör ansehen. Es soll keinen Einzelhandel mehr geben,

sondern Zinsser soll so eine Art Stützpunkt werden, an dem Hersteller ihre Produkte zeigen können. In Planung ist zum Beispiel ein „Darkroom“ mit der Firma In-Lite, die Leuchten zeigen will. Vielleicht entwickelt sich das Ganze sogar zu einem kleinen gärtnerischen Seminarzentrum weiter. Vorstellen kann es sich die Unternehmerin.

„Ich finde, dass das eine unserer Stärken ist, dass wir wendig genug sind, einen neuen Weg zu nehmen, wenn eine anderer nicht geht“, erklärt Christine Schaller. Damit sind die beiden bisher ganz gut gefahren. Und wenn die Tochter am Ende das Geschäft übernimmt, würde die Geschichte auch in fünften Generation weitergehen.

TEXT: **Tjards Wendebourg**, Redaktion DEGA GALABAU  
BILDER: **Zinsser** (1, 5 bis 7), **tw** (2, 3, 4)

**ONLINE-INHALTE**

[www.dega-galabau.de](http://www.dega-galabau.de) | Weitere Informationen und Links zum Betrieb

finden Sie, wenn Sie den Webcode [dega5117](#) in die Suchmaske oben rechts auf der Webseite eintippen und das Lupensymbol anklicken.



» Website

**+++ KONTAKT**

Zinsser KG  
Ebstorfer Str. 27, 29525 Uelzen  
Telefon +49 581/22 67,  
Fax 14 226  
[info@zinsser-garten.de](mailto:info@zinsser-garten.de),  
[www.zinsser-garten.de](http://www.zinsser-garten.de)  
[info@zinsser-poolbau.de](mailto:info@zinsser-poolbau.de)  
[www.zinsser-poolbau.de](http://www.zinsser-poolbau.de)



**BALENA**  
teich · pool · technik

**SYSTEM + KOMPONENTEN**  
[www.balena-gmbh.de](http://www.balena-gmbh.de)

**TeichMeister.de®**  
**Partnerverbund**

# DEGA GALABAU

3

DAS MAGAZIN FÜR DEN GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU

## TECHNIK

Faunaschonende  
Mähverfahren | 34

## PORTRÄT

Zinsser in Uelzen punktet  
mit Pools | 46

## INSEKTENSCHUTZ

Dinge, die man wirklich  
umsetzen kann | 64

GARTENPFLEGE | 20

Der Servicebedarf  
wächst ständig



ulmer