

UMFRAGE SCHWIMMTEICHE

Die Kunden legen Wert aufs Umfeld

1

Wir haben Unternehmen gefragt, wie die aktuelle Marktlage ist. Die Landschaftsgärtner sind sich einig, dass der Naturpool- und Schwimmteichmarkt stärker boomt als zuvor. Ein Grund: Die Anlagen funktionieren immer zuverlässiger. Ein anderer: Der Landschaftsgärtner kann im Gegensatz zum Poolbauer eine schlüssige Gesamtgestaltung anbieten.

Der Chemiepool ist eine aussterbende Spezies. Davon ist Michael Meßner, Geschäftsführer der Teichitekten, überzeugt. „Naturpools und Schwimmteiche werden ihn mit ihrer Symbiose aus Technik und Natur verdrängen“, meint er. Natürliche Filterkonzepte punkten bei den Kunden mit geringeren Betriebskosten.

Der Gartenbesitzer 2019 habe eine klare Vorstellung von den Produkten Schwimmteich und Naturpool. Er kenne die Unterschiede und Abgrenzungen in Bau, Pflege und Wartung. „Es formieren sich zunehmend zwei Fangemeinden: Es gibt ein Publikum für den naturnahen, pflegearmen Schwimmteich. Und einen noch größeren Kundenkreis für den formal geformten und pflegeoptimierten Naturpool“, erklärt Meßner.

Bei Ludwig Kiermeier, dem Geschäftsführer von Kiermeier Gärten zum Wohlfühlen, sieht die Situation anders aus. Jedes Jahr baut seine Firma acht bis zehn Pools – die Nachfrage ist ungebrochen hoch. Davon sind jedoch nur 30 bis 40% Naturpools und der Rest Schwimmteiche. „Wir haben uns Nachhaltigkeit und eine biologische Lebensweise auf die Fahnen geschrieben. Da passt ein natürlicher Schwimmteich bes-

ser zum Gesamtprogramm“, sagt er. Für seine Pools verwendet er Produkte aus regionaler Erzeugung: heimisches Lärchenholz und Steine aus dem Bayerischen Wald oder dem Jura. Für die Reinigung setzt er nur noch stromsparende und wartungsfreie Niedervoltpumpen ein.

Die Landschaftsbauer sind sich einig: Der Naturpool- und Schwimmteichmarkt boomt stärker als zuvor. Und das liegt auch an der gestiegenen Leistungsfähigkeit der Anlagen, die inzwischen zuverlässig funktionierende

Konzepte bieten. „Der Markt für naturnahe Badegewässer ist entgegen so mancher Prognose noch da“, freut sich Josef Becker von Teich & Garten. Neben Naturpools fragten die Kunden aber auch häufig Typ-III-Schwimmteiche nach. Zunehmender Beliebtheit erfreute sich auch die Kombination aus Naturpool und Schwimmteich, bei der ein üppiger Pflanzbereich – getrennt vom Schwimmbereich – in das Gewässer integriert wird, so Frank Timmermann, der Inhaber von Pool for Nature.



2



3

AUF KUNDEN EINGEHEN

Die Landschaftsbauer haben zunehmend mit „mündigen“ und anspruchsvollen Kunden zu tun, die sich bereits im Vorfeld informieren. „Daran haben sich die ausführenden Gewerke angepasst“, sagt Meßner, „sie überzeugen mit definierten Leistungsversprechen und zahlreichen Referenzen bereits vor der Planung einer neuen Anlage.“

Um Gartenbesitzer bei ihrer Online-Jagd nach Information einzufangen, bedarf es natürlich eines ansprechenden, modernen Webauftritts. „Der gehobene Anspruch des Kunden erfordert eine größere Nähe zwischen Kunden und Herstellern“, erklärt Meßner. Seine Firma bietet auf das Projekt zugeschnittene Checklisten, Technikpläne und Vor-Ort-Termine. Dafür braucht es qualifizierte Arbeiter, hochwertige Produkte und klare Ansagen zu Herstellungs- und Betriebskosten, die infolge der besseren Qualität steigen. „Eine Spezialisierung auf den Bereich Wassergarten ist unerlässlich“, betont Meßner. Die Gesellschaft für naturnahe Badegewässer (DGfNB), die Deulas und auch viele Systemanbieter bieten entsprechende Schulungen an.

Mit guter Kundenbetreuung, Pflegeservice und Wartung sorgt Kiermeier für zufriedene Auftraggeber. Er versucht, insbesondere Kunden anzusprechen, die zur Philosophie des Unternehmens passen. Schwimmteichkunden machen ihm weniger Probleme als solche mit formalen Naturpools. „Zu unserer Firma passen unkompliziertere Menschen mit Sinn für Gärten mit Pflanzen und Natur ohnehin eher als die Schotterbeetfans“, ist Kiermeier überzeugt. Er will Badevergnügen auch für kleinere Geldbeutel und immer im Einklang mit der Natur ermöglichen.

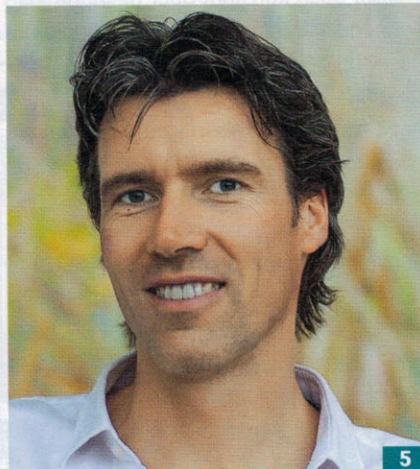


Neben der Neuanlage ist vor allem die Pflege naturnaher Badegewässer ein großes Thema. Bei Becker ist ein Mitarbeiter fast das ganze Jahr damit beschäftigt, die circa 170 Teichanlagen zu betreuen. Die Anfahrt zum Kunden beträgt dann auch mal 650 km. Für Anlagen, die acht Jahre oder älter sind, bietet die Firma ein „Anti-Aging“ Programm an. Oftmals säubern sie die Folie, pflanzen nach und schneiden zurück.

WOHIN GEHT DIE REISE?

Die Arbeiten werden zunehmend rationalisiert, was auch die Bauzeiten verkürze, so Meßner. Die Systeme sind inzwischen standardisiert. Es gibt fertig vorinstallierte Technischächte in Baukastenbauweise mit bereits bei und mit Planung feststehenden Abmessungen von Primärfiltern und Platzierung von Einströmdüsen, die auf der Baustelle nur noch angeschlossen werden müssen. Handwerker brauchen Set-Lösungen für Wasserfälle oder Teichfilter nur noch einzubauen. Der Baufortschritt werde so erheblich abhängig von der Projektvorbereitung und Baugruppenvorfertigung. „Erfolgreicher und profitabler Naturpool-Bau wird sich mehr über die Vorbereitung definieren, weil die Systemanbieter heute über entsprechende Projektierungs- und Beratungserfahrung verfügen“, sagt der Teichitekt.

Die Hersteller bemühen sich derzeit um effektivere, betriebskostenoptimierte Filtertechnik. Pool For Nature hat das erkannt und ein eigenes Filtersubstrat entwickelt. Aktuell forschen sie an einem verbesserten Nährstoffmanagement, mit dem Ziel, die Leistungsfähigkeit der Filter zu erhöhen. „Interessant wäre es, (anaerobe) Pflanzenzonen in Naturpools zu integrieren. Ein Teil der Kunden würde diese Kombination aus



SCHWIMMTEICHWÄNDE

Betongießen leicht gemacht

Bisher kamen beim Bau von Becken in erster Linie Schalsteine zur Anwendung. Das könnte sich demnächst ändern. Auf der Messe BAU in München haben wir ein günstiges System entdeckt, mit dem sich kinderleicht schalen lässt. Die Elemente Duo von Perri sind aus Hartkunststoff und werden durch Kunststoffverbinder gehalten und können schnell zusammengesetzt werden. Wenn die Baustelle zugänglich ist, dürfte sich die Bauzeit für Becken damit verkürzen lassen.

www.duo.perri.de



» Video



Naturpool und Schwimmteich bevorzugen. Das hat großes Marktpotenzial“, sagt Timmermann. Den Kunden sei auch das Umfeld des Pools mit Holzdecks, Sonnen- und Sichtschutz zunehmend wichtig. „Da sind wir in der Branche die Experten für die gestalterische Integration in die Gesamtsituation von Garten und Haus und für die handwerkliche Umsetzung“, hebt Timmermann hervor. Eine gute Chance für Landschaftsbauer, sich klar von der Poolbranche abzusetzen.

TEXT: **Theresa Petsch**, Stuttgart

BILDER: **Teich & Garten** (1), **privat** (2-5)

- 1 Naturpools stehen nicht für sich. Auch eine ansprechende Umgebung wie hier ist den Kunden wichtig.
- 2 Michael Meßner von Teichitekten vermutet, dass der Chemiepool verdrängt wird.
- 3 Ludwig Kiermeier bevorzugt Kunden mit Sinn für Pflanzen und Natur.
- 4 Josef Becker von Teich & Garten bietet für ältere Anlagen ein Anti-Aging-Pflegeprogramm an.
- 5 Frank Timmermanns Kunden ist das Umfeld des Pools zunehmend wichtig.