



Frank Schröder

GARTENLANDSCHAFTSBAU SCHRÖDER, LAGE-HAGEN

Junge Firma mit viel Erfahrung

„Who kehrt's? Wir sorgen für freie Grundstücke!“ Mit diesem Slogan bietet das Unternehmen GartenLandschaftsbau Schröder seit 2009 seine Winterdienstleistungen an – bei rund 150 Kunden. Die etwa 20 Mitarbeiter bekommen viel Verantwortung übertragen – das zahlt sich aus.

Den Winterdienst hat Frank Schröder schon während seiner Ausbildung zum Landschaftsgärtner kennengelernt. Als er sich nach der Meisterschule 2004 mit einem Garten- und Landschaftsbaubetrieb selbstständig gemacht hat, war klar, dass er diese Dienstleistung anbieten würde. Als er 2009 die Gelegenheit bekam, das Unternehmen eines Winterdienstleisters zu kaufen, griff er zu.

Mittlerweile gibt es zwölf Touren, die von den Mitarbeitern gefahren werden. Alle außer den minderjährigen Azubis und den Verwaltungsangestellten sind im Winterdienst eingeteilt. Wo möglich, wird mit Großgeräten gearbeitet, wo nötig, kommen Handgeräte zum Einsatz. Frank Schröder achtet akribisch darauf, dass die Mitarbeiter, die fahren, ausschließlich das Fahrzeug bedienen. „Wir lassen die Fahrer nicht ständig ein- und aussteigen, weil das die Lebensdauer der Fahrzeuge extrem verkürzt.“ Dass Streusalz in alle Ecken kriecht und dort Schäden anrichtet, die sich später erst bemerkbar machen, hat Schröder in den ersten zwei bis drei Jahren gelernt. „Trotz Reinigung der Maschinen saßen wir im Sommer auf Streuschäden fest.“ Eingerostete Bowdenzüge, kaputte Bremsen – es gab nichts, was Schröders Werkstattmeister damals nicht reparieren musste. „In den ersten Jahren haben wir einiges an Lehrgeld bezahlt“, gibt Schröder offen zu.

»Als Chef muss man seinen Mitarbeitern etwas zutrauen – die Menschen wachsen mit ihren Aufgaben.«

Frank Schröder

Im Kampf gegen das Salz wurde im Unternehmen viel ausprobiert. „Wir haben die Maschinen nach den Einsätzen mit Hochdruck abgedampft. Dabei waren meine Jungs oft zu ordentlich und haben das Salz erst recht in das Maschineninnere gedrückt.“ Also hieß die Devise: vorbeugen. Zunächst einmal wurden die Fahrzeuge eingölt. „Das Öl war nach jeder Wäsche verschwunden und wir konnten von vorne anfangen“, erinnert sich Schröder. Dann griff man zum Wachs. „Wachs schützt sehr gut. Zwar muss man die Fahrzeuge im Sommer häufiger waschen, aber das ist kein Problem.“ Unbedingt aufpassen muss man, dass die Wachsschicht gleichmäßig aufgetragen wird, damit sie ihren Zweck erfüllt.

Mittlerweile gibt es für den Winterdienst eine gut funktionierende Fuhrparkstrategie.

Fahrzeuge, die im Winter und im Sommer eingesetzt werden müssen, werden sorgfältig gewartet und gründlich gewaschen. Nach Möglichkeit soll kein Salz ins Fahrzeuginnere gelangen. Radlader werden

nach einigen teuren Erfahrungen mit Streuschäden nur noch in Ausnahmefällen zum Räumen und keinesfalls zum Streuen eingesetzt. Außerdem gibt es einen speziellen Fuhrpark, der ausschließlich im Winterdienst eingesetzt wird und im Sommer ruht. Für den Ernstfall gibt es immer einen Lkw und einen Radlader in Reserve – so ist sichergestellt, dass es keinerlei Ausfälle gibt.

Die Winterdienstkunden befinden sich in etwa 20 km Umkreis um das Unternehmen und sind zu 70% gewerblich tätig, 20% sind Privatleute und 10% Wohnungsbaugesellschaften. Lange Zeit war Frank Schröder in der Region der Einzige, der Winterdienst professionell anbot. „Mittlerweile sind einige Wettbewerber auf diesen Arbeitsbereich aufmerksam geworden“, sagt er. Trotz der steigenden Konkurrenz bleiben 95% der Winterdienstkunden der Firma Schröder treu. Das hängt vor allem mit ihrer Zuverlässigkeit zusammen. „Ein überzeugendes Argument sind dabei auch unsere Reservefahrzeuge. Ab 5 cm Schnee beginnt in Nordrhein-Westfalen beinahe der Ausnahmezustand. Unsere Kunden wollen und können sich sicher sein, dass unser Winterdienst auch funktioniert, wenn tatsächlich mal ein Maschine nicht anspringen sollte.“

DATENERFASSUNG PER GPS STATT ZETTELWIRTSCHAFT

Seit den ersten Winterdienstseinsätzen 2009 hat sich auch organisatorisch im Unternehmen viel verändert. „Wir haben uns vom Zettelwarrumpel bis zur Datenerfassung via GPS vorgearbeitet“, schmunzelt der Unternehmer. Jedes Fahrzeug ist mit einer GPS-Fahrzeugortung der Firma Mobilzeit ausgestattet. In Google Maps werden die Flächen der einzelnen Kunden mit sogenannten Geofences markiert. Beim Ein- und Ausfahren sowie beim Arbeiten werden die Fahrzeuge geortet. Das Erfassen des Einsatzes von Hand entfällt damit. Exakt und für die Kunden eindeutig nachvollziehbar wird erfasst, wer wie lange auf welcher Fläche gearbeitet hat.



Nach gewissen Erfahrungen wird bei den Fahrzeugen und Geräten besonderer Wert auf Korrosionsschutz und Pflege gelegt.

Bei eindeutiger Wetterlage rücken die Mitarbeiter nicht nur morgens, sondern immer dann aus, wenn es nötig ist. Manchmal machen auch besondere örtliche Gegebenheiten einen Einsatz erforderlich. Das kann beispielsweise ein Parkplatz sein, der bei

» Ständiges Ein- und Aussteigen im Winter verkürzt die Lebensdauer der Fahrzeuge. «

Frank Schröder

sonnigem, kaltem Wetter so früh wieder im Schatten liegt, dass sich nachmittags Reifglätte bildet. „Da wir nicht ständig jede Stelle prüfen können, bitten wir unsere Kunden, uns anzurufen, wenn sie uns brauchen. Wir sind dann innerhalb kürzester Zeit da und streuen.“ Damit diese Art der Kommunikation frustfrei funktioniert, ist im Unternehmen immer jemand erreichbar.

NACHVOLLZIEHBARE ABRECHNUNGEN

2014 hat Frank Schröder einen weiteren Winterdienstleister in der Region übernommen. Eine Herausforderung war es, alle Vertrags- und Abrechnungsmodalitäten der unterschiedlichen Firmen anzugleichen. Schröder legt Wert darauf, dass die Abrechnungen nachvollziehbar und vor allem kal-

kulierbar für den Kunden sind. Wichtig ist ihm auch ein partnerschaftliches Verhältnis mit den Kunden. Gemeinsam kann man auch Extremsituationen wie den Winter 2010/2011 gut meistern. In diesem zweiten Einsatzwinter gab es beim Salzpreis böse Überraschungen für Frank Schröder. „Damals ist der Preis für die Tonne Salz innerhalb weniger Wochen um das Sieben- bis Achtfache gestiegen, weil die Nachfrage so groß war.“ Das Ausweichen auf abstumpfende Mittel wie Splitt war nicht überall möglich. „Wenn man auf Fachmarktzentren Splitt streut, wird er in den Laden getragen und schädigt dort die Automatiktüren. Außerdem blockiert er die Rollen vieler Einkaufswagen“, erklärt Schröder. Gemeinsam lassen sich in solchen Fällen jedoch immer Lösungen finden. „Da Reparaturen von Türen und Wagen deutlich teurer sind als das im Preis gestiegene Streusalz, übernehmen die Kunden in der Regel gerne einen Teil der Mehrkosten.“

Frank Schröder ist ein Chef, der viel davon hält, seinen Beschäftigten Verantwortung zu geben. „Einige Ortsteile im Winterdienst werden beispielsweise von Mitarbeitern, die dort wohnen, eigenständig betreut.“ In Schröders Unternehmen gibt es flache Hierarchien. „Bei uns zählt nicht der Titel, sondern die Befähigung. Auch ein Geselle darf als Bauleiter ein Projekt betreuen.“ Erst kürzlich hat Frank Schröder die Projektabwicklung eines größeren Privatgartens in die Hände eines Mitarbeiters gelegt, der vor zwei Jahren seine Ausbildung beendet hat. „Er hat schon immer sehr selbständig gear-

» KONTAKT

GartenLandschaftsbau Schröder
Sprikerndeide 34
32791 Lage-Hagen
Telefon +49(0) 52 32/30 31
Fax +49(0) 52 32/96 20 44
info@gartenschroeder.de
www.gartenschroeder.de



beitet und sich diese Chance verdient. Es hat hervorragend geklappt. Als Chef muss man seinen Mitarbeitern etwas zutrauen – die Menschen wachsen mit ihren Aufgaben.“ Diese Offenheit macht die Firma auch für den Nachwuchs attraktiv. Aktuell sind sechs Auszubildende bei Schröder beschäftigt, viele davon mit Abitur. „Ich freue mich riesig, dass wir so tolle junge Leute gefunden haben“, begeistert sich Frank Schröder.

TEXT: **Susanne Wannags**, Redaktion FM
BILDER: **Schröder**