

# Lösungen auch für übermorgen

Eigentlich wollte Rabensteiner-Geschäftsführer Karl Georg Bärnin der **diy**-Redaktion aktuelle Projekte des Gewächshausbauers live präsentieren. Wegen Corona wurde daraus – vorerst – nur ein Telefoninterview.

**Herr Bärnin, Rabensteiner hat mehrere Projekte für Verkaufsgewächshäuser und Gartencenter vor Start der Saison bereits abgeschlossen. Welche sind das?**

**Karl Bärnin:** Wenn man sich ansieht, welche Projekte wir realisiert haben, die in letzter Zeit eröffnet wurden, erkennt man, in welcher Bandbreite wir tätig sind. Vom kleinen Verkaufsgewächshaus wie der Baumschule in Freiberg bei Dresden bis hin zu einem Kremer-Gartencenter in Lennestadt mit 5.500 m<sup>2</sup> ist alles dabei.

Ein schönes Projekt, das im März eröffnet wurde, ist das Gar-

tencenter Kind in Saarburg. Herr Kind hat sein Gartencenter jahrelang auf einem Pachtgrundstück betrieben, und als jetzt ein Grundstückserwerb möglich war, hat er alles daran gesetzt, den Neubau zu realisieren.

Auch für den „grün erleben“-Partner Rosengut Langerwisch bei Potsdam haben wir zwischen Produktions- und Verkaufsreich ein Cabrio-Gewächshaus mit 1.500 m<sup>2</sup> gebaut, das beispielsweise als Staudenverkaufsfläche genutzt wird. Der Eindruck beim Kunden: Die Verkaufsfläche ist gewachsen.

**Welche weiteren Projekte folgen in diesem Jahr?**

Ende Mai wollen wir mit der Montage des neuen Intratuin-Gartencenters von Ostmann in Oldenburg beginnen. Hier haben wir schon in der Planungsphase unsere Erfahrung mit einbringen können und freuen uns nun auf die Umsetzung.

Bei Bazle in Göppingen haben wir über die vergangenen Jahre den Betrieb baulich mit entwickelt, und jetzt geht es um die letzte Stufe: vorne zur Straße hin bekommt das Gartencenter ein neues Gesicht und im hinteren Bereich ein Cabrio-Gewächshaus mit 1.500 m<sup>2</sup> als temporären Witterungsschutz für die Baumschule. Natürlich gibt es noch weitere Projekte, lassen Sie sich überraschen...

**Gibt es Besonderheiten, die Sie dabei realisiert haben?**

Für uns ist es immer wichtig, gemeinsam mit dem Kunden herauszufinden, was sein Bedarf ist. Was kann ihn nicht nur heute und morgen, sondern auch übermorgen am Markt halten? Wir sind dabei oftmals diejenigen, die ein bisschen größer denken, um dem Kunden aufzuzeigen, welche Entwicklungschancen er hat, um dann in einzelnen Schritten darauf hinzuarbeiten und nicht heute irgendwo 500 m<sup>2</sup> anzubauen, die ihm vielleicht in

zwei Jahren im Weg stehen. Das ist das Know-how, das wir aufgrund unserer jahrzentelangen Erfahrung in die Betriebe hineinbringen können.

Beim Gartencenter Kremer beispielsweise haben wir in einem Planungsteam mit anderen Beteiligten gemeinsam eine Lösung entwickelt, die jetzt mit Holzelementen im Eingangsbereich und einer speziellen Wegeführung besticht.

**Natürlich müssen wir auch über Corona sprechen. Wie ist Rabensteiner davon betroffen?**

Aufgrund der Tatsache, dass wir den Betrieb in Brixen vorübergehend schließen mussten, arbeiten wir mit leicht angezogener Handbremse. Die aktuellen Baustellen laufen weiter, da wir mit der Fertigung im Vorlauf waren, und wir sind zuversichtlich, dass die Unterbrechung sich auf die Projekte im Moment noch nicht groß auswirken wird. Aber wir werden in Einzelfällen damit konfrontiert, dass Bauherren zugesagte Projekte vorerst auf Eis legen.

Wenn es dann wieder zu einem einigermaßen geregelten Verkauf kommt, dann, glaube ich, bekommt die grüne Branche sogar Aufwind. Das habe ich in den 30 Jahren, die ich diesen Markt begleite, immer wieder erlebt: Wenn es eine Krise gab, dann sagen viele: „Dieses Jahr gehen wir nicht in Urlaub“ – und machen es sich zu Hause und eben auch im Garten schön. ■



Im März hat das neue Gartencenter Kind in Saarburg eröffnet.

Karl Bärnin ist Geschäftsführer von Rabensteiner in Deutschland.

