

Christoph Feldmann hat beim TaspoAward 2015 den Preis „Gartendesigner des Jahres“ gewonnen – und das, obwohl es den Betrieb erst seit ein paar Jahren gibt. Das war Grund genug, den 40-jährigen Gärtnermeister in Pfungstadt zu besuchen und festzustellen, dass sein Erfolg nicht zuletzt auf einer einzigartigen Konstellation beruht. | Online-Inhalte S.52

## FELDMANN IN PFUNGSTADT

# Wohnen und Garten aus einem Guss

1

Wenn man gerade mal sechs Jahre im Geschäft ist und einem der Preis „Gartendesigner des Jahres“ zugesprochen wird, kann man nicht alles falsch gemacht haben. Christoph Feldmann, Handballspieler, Schreiner, Landschaftsgärtnermeister, sitzt im Befreiungsbereich der Feldmanns und erklärt, wie es dazu kam; wie er Gärtner wurde, Unternehmer und am Ende Designer. Er ist gerade 40 geworden und hat schon ein paar Dinge auf seiner Agenda erreicht.

Feldmann hat spät angefangen. Nachdem er seine Profisportlerkarriere wegen einer Verletzung beenden musste, fand er zurück zu den Wurzeln. Denn Gestaltung, Lebensart, Wohnen sind genetisch veranlagt: „Meine Mutter ist wohnverrückt, für die gibt es nichts anderes“, sagt Feldmann schmunzelnd. Sie betreibt schon seit Langem eine kleine, feine Galerie für Wohnaccessoires, Schwester Katja ist Innenarchitektin. Das Anwesen in Pfungstadt hat in seinem Zentrum eine riesige Gartenanlage, die immer schon etwas Besonderes war. In diesem

Umfeld ist Feldmann aufgewachsen. Wohnraum und Garten gehörten immer zusammen – und dieses Selbstverständnis spiegelt sich auch in Feldmanns Arbeit wider.

### ERST SCHREINER, DANN GÄRTNER

Nach dem frühen Ende der Sportlerkarriere hat Feldmann eine Schreinerlehre absolviert und dann bei dem Gärtner-von-Eden-Betrieb Grothe im nahen Schwetzingen den Landschaftsgärtner draufgesattelt. Der erste Auftrag bedeutete den Sprung in die Selbstständigkeit; ein Kunde der Schwester suchte jemanden, der die Gartenplanung umsetzt. Das Projekt war zu groß, um es nebenbei zu machen. Und dann folgten Schlag auf Schlag weitere Projekte. Es lief alles wie von selbst. Sein Vorteil: Über das Geschäft der Mutter und das Büro der Schwester kamen ohnehin viele Kunden mit hohen Gestaltungsansprüchen und der nötigen Investitionsbereitschaft ins Haus. Da ergaben sich die Synergien automatisch. Das

durchgestylte Innere des Gebäudes, in dem sich Wohnen und Arbeiten auf unaufdringliche Weise vermischen, bot von Beginn an eine hervorragende Plattform, um auch Gartenleistungen zu einem angemessenen Preis zu verkaufen. Der große Garten, der im vergangenen Jahr komplett umgestaltet wurde und ebenfalls zugleich privater Wohn- garten sowie betrieblicher Schaugarten ist,

„Meine Mutter ist wohnverrückt, für die gibt es nichts anderes.“

eignet sich bestens als Referenzobjekt, denn er zeigt Stärken und Schwerpunkte des Unternehmens. In diesem Jahr wird wieder einmal umgestaltet. Dann wird die Wand zur Küche herausgerissen und der Kochbereich bis in den Garten erweitert – Wohnen und Garten sollen miteinander verschmelzen. Das gehört zur Philosophie.





2

4



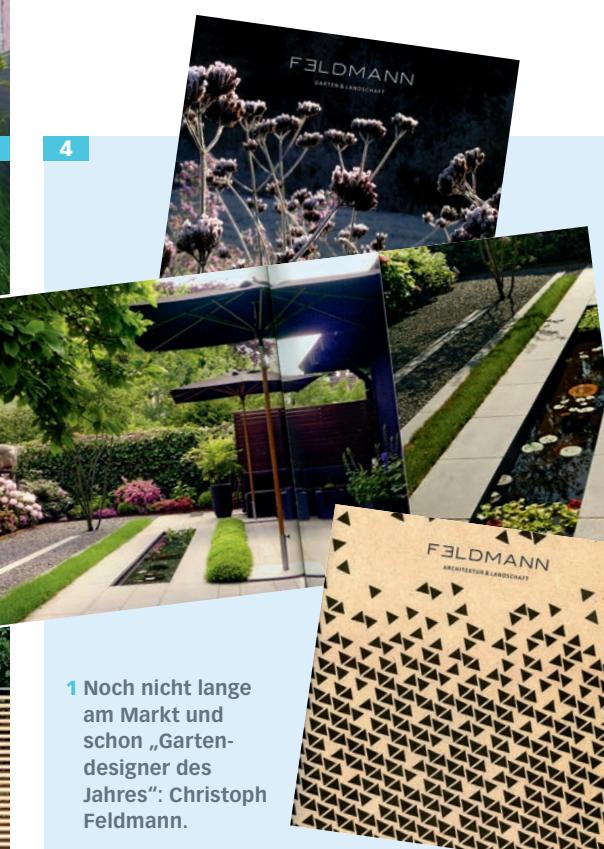
3

1 Noch nicht lange am Markt und schon „Garten- designer des Jahres“: Christoph Feldmann.

2 Schicke Anlagen: Gehölze, Holzbau und Accessoires zeichnen die Gärten aus.

3 Die entsprechende Möblierung ist schon Teil der Planung.

4 Professionelle Broschüren sind Feldmanns Überzeugungs-Werkzeuge, auch im ersten Gespräch.



## NICHT GÄRTNER, SONDERN DESIGNER

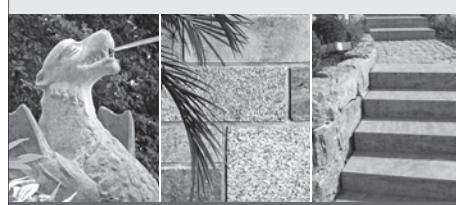
Vielleicht liegt es an der persönlichen Sozialisation, dass Feldmann sich mehr als Designer mit Pflanzenkompetenz versteht, denn als Gärtner; vielleicht liegt es aber auch daran, wie seine Sicht auf den GaLaBau ist. Auf der Webseite gibt es nicht die typischen Leistungsbereiche, die viele Betriebe auszeichnen. Er will keine Fahnen vor der Tür, keine auffällige Arbeitskleidung und keine bunt bedruckten Autos. Der ganze Auftritt soll dezent daherkommen. Der Unternehmer orientiert sich an Architekten und Designern und im grünen Bereich an

Branchengrößen wie Enzo Enea und Luciano Giubbilei. Er will nicht die einzelnen Dienstleistungen in den Vordergrund stellen, sondern Raumkonzepte und Design – die Planung, die Symbiose aus Gebäude und Garten. „Mein Ziel ist: Ich will ganz klar eine eigene Handschrift haben und ich will das Know-how nutzen, dass wir Innen und Außen verbinden können.“ Dazu gehöre auch, die Übergänge von drinnen und draußen aufzulösen und Außenräume mit viel Atmosphäre, viel Wohnlichkeit zu erschaffen. „Deswegen haben wir die Themen Möbel und Accessoires schon bei der Planung drin.“

Die Entwürfe sind fester Bestandteil des Angebots. Das ist Familientradition. Denn

auch Katja Feldmann verkauft ihre Leistungen über Pläne. So war für den Bruder von Beginn an klar, dass sich seine Gärten nur mit Planung verkaufen lassen.

Gerade hat er begonnen, die Plandarstellung zu verändern von bunten, ausdetaillierten Perspektiven zu deutlich weniger determinierten Raumskizzen. Die Wirkung soll herausgearbeitet werden, die Wirkung der Raumkanten und der verwendeten Gehölze. „Man ist ja oft auf Materialien fokussiert – aber in einem richtig schönen Garten interessiert das gar nicht“, ist der Gestalter überzeugt. Das Material rutscht bei ihm in den Hintergrund. Nicht nur um die Gestaltung im Gegenzug deutlicher in den Vorder-



## MUSCHELKALK Einfach schöner Naturstein!

Unser umfassendes Angebot für den GaLaBau bietet Lösungen für alle Ansprüche – aus eigenen Steinbrüchen und mit umfangreicher Lagerhaltung!



97268 Kirchheim · Egenburgstraße 15 · Tel.: 09366 9066-0 · Fax: 09366 9066-66 · info@muschelkalk-franken.de · www.muschelkalk-franken.de

**STANDORT**

**BETRIEBSDATEN**

**Feldmann Garten & Landschaft**

- Firmengründung: 2009
- Gesellschaftsform: Einzelunternehmen
- Inhaber: Christoph Feldmann
- Umsatz: 0,71 Mio. € (2009)
- Gewinn: k.A.
- Materialkostenanteil: 38 %
- Betriebsmittelohn: k.A.
- Kalkulator. Stundenlohn: k.A.
- durchschn. Verrechnungssatz: 44,90 €
- Mitarbeiter: 6,5, davon 1 Ingenieur, 2 Meister, 2 Gesellen, 1 Azubis, 0,5 Verwaltungsaangestellte
- Mitarbeiter Büro: 1,5
- Baustellenleiter: 2
- Kolonnen: 2
- Fuhrpark/Maschinen: 2 Lkw, 1 Pkw, 1 Minibagger, 1 Radlader
- Auftraggeberstruktur: Privat (100 %)
- Tätigkeitsfelder: Hausgarten (95 %), Schwimmteichbau (5 %)
- EDV-Lösungen: DATAflor Business+Greenexpert

### +++ KONTAKT

## FELDMANN

GARTEN & LANDSCHAFT

Bergstraße 70, 64319 Pfungstadt  
Telefon +49 6157/81291, Fax 86062  
info@feldmann-galabau.de  
www.feldmann-feldmann.de



grund zu rücken, sondern auch, um bei der Angebotsgestaltung flexibel zu bleiben; denn einmal geweckte Erwartungen an eine bestimmte Ausstattung lassen sich schwer zurückdrehen, hat er festgestellt. Auch farblich wirken die Pläne deshalb neuerdings zurückhaltender. Nur noch zarte Blau- und Grüntöne betonen Wasser und Vegetation. Der Rest ist schwarz-weiß.

1500 € kostet eine Planung im Schnitt, je nach Aufwand wird bei Auftragsvergabe ein Teil angerechnet. Anfangs hat er alles selbst gemacht, hat nach einem Zeichenkurs bei Daniel Nies auch die Entwürfe selbst gezeichnet. Seit drei Jahren lässt Feldmann zeichnen: Die Entwürfe gehen zu

„Das ist schon das **Ziel**,  
dass wir – drei Feld-  
manns – als **eins** wahr-  
genommen werden.“

Carsten Iwan nach Leipzig und der entwickelt daraus perspektivische Visualisierungen. In der Regel gibt es dazu noch ein „Moodboard“, eine Collage, die die Stimmung noch einmal unterstreicht. Vieles bleibt zu diesem Zeitpunkt allerdings noch offen. „Ich versuche auch in der Bauphase, dem Kunden das Gefühl zu geben, dass er immer noch dran teilhaben kann“, erklärt der Unternehmer. Gerade in der Anfangsphase, wenn es um Proportionen und das Abstecken gehe, sei das für den Auftraggeber ein gutes Gefühl, wenn er abends noch einmal drübergucken kann. Auch viele Materialentscheidungen ergeben sich nicht aus dem Entwurf, sondern aus dem Angebot.

### GEHÖLZE, GEHÖLZE, GEHÖLZE

Dafür nehmen die Formen der Gehölze entscheidenden Raum im Entwurf ein. „Ich habe immer gerne einen starken Kontrast zwischen Gebaut und Gewachsen. Ich

möchte, dass sich Garten und Architektur gegenseitig bestärken“, meint der Unternehmer. Dazu hat er für sich die Möglichkeiten entdeckt, mit besonderen Formen aus der Vergleichbarkeit herauszukommen, besondere Akzente zu setzen und zugleich auch gutes Geld zu verdienen. „Ich habe lieber mehrere tolle Bäume und Solitärsträucher als einen Pool“, sagt der Gestalter. „Deswegen sind wir viel in Baumschulen unterwegs und schauen, dass wir besondere Pflanzen finden, die einen Kontrast zum Haus bilden.“ Es sei doch wirklich spannend, durch die Baumschulen zu fahren und sich die Quartiere anzusehen, meint Feldmann. Es könnte ja extrem individuell werden, weil selbst unter derselben Sorte, vom Wuchs noch ganz unterschiedliche Dinge zu finden sind. Mal sind es alte Obstspaliere, wie im eigenen Schaugarten, mal Schirmformen, mal malerisch gewachsene Kiefern: Über die Individualität der Gehölze verkauft Feldmann Gärten. Um an Raritäten zu kommen, arbeitet der Unternehmer seit einiger Zeit mit der Baumbrokerin Katharina von Ehren zusammen, die wie eine Art Metasuchmaschine die Schläge europäischer Baumschulen durchforstet, um Bestände malerisch gewachsener Gehölze oder seltener Arten zu inventarisieren. Auf diese Erfahrung greift Feldmann zurück. Zuletzt hat er für ein Projekt schirmförmig gezogene *Mespilus germanica* gesucht und über die Agentur auch gefunden. Mit solchen Zutaten komponiert die Firma Wohnräume im Freien.

### STÄRKE IM HOLZBAU

Die dritte große Stärke ist der Holzbau. Als gelernter Schreiner kann Feldmann praktisch alles selbst bauen. Dank gut ausgerüsteter Werkstatt und guter Kenntnis der Eigenschaften unterschiedlicher Hölzer ist die Firma in diesem Bereich sehr konkurrenzfähig. „Unsere Fähigkeiten im Umgang mit dem Baustoff Holz geben uns die Möglichkeit, Lebensbereiche zu gestalten, wie es mit anderen Materialien nur schwer möglich ist“, erklärt er. „Wir können Räume zum Lesen, Kochen, Entspannen konzipieren, offene Pergolen, Holzrahmen mit Faltmarkisen oder Räume mit geschlossenem Dach bauen“, fährt der Designer fort, dazu Wände, Sichtschutzelemente, Pflanzgefäß, Kletterhilfen und Terrassen.

Ein Sägewerk aus dem Schwarzwald liefert im Riftschnitt verarbeitete Douglasie, die das Unternehmen oft verarbeitet. Das

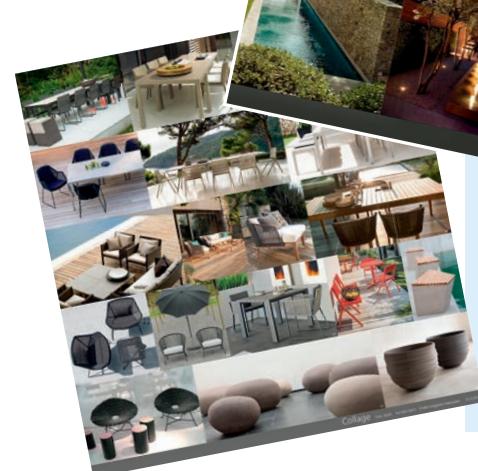


Holz zeigt kaum Astansätze, weil es so geschnitten ist, dass die Jahresringe stehen. Das sorgt für ein besonders ruhiges Bild. „Und dann haben wir Cumaru. Da ist ein Unterschied, ob es auch Nordbrasiliens oder aus Peru kommt“, ergänzt der Unternehmer.

Auch für die Holzbaukompetenz hat Feldmann im Schaugarten ein schönes Beispiel. Dort ist im vergangenen Jahr die attraktive Lounge (s. Bild 2) aus dem Hartholz

„Ich will nicht als Dienstleister **wahrgenommen** werden, sondern als ein Architekt oder Designer.“

entstanden, passend möbliert, beleuchtet und mit angrenzendem Naturpool. „Ich mag Holz, weil es vergraut und eine gewisse Patina bekommt“, gesteht der Designer. Zum Holz kombiniert er gerne Naturstein. Am liebsten fränkischen Muschelkalk, den er wegen der vielen Variationen, Oberflächen und Farben schätzt – vom Bläulichen über



Grau bis Beigegrau. Dazu kommen noch Basaltlava aus Mendig und rheinische Grauwacke. „Wir arbeiten nicht mit zehn verschiedenen Natursteinen“, sagt der Südhesse, „sondern mit diesen drei heimischen Arten.“ Und auch bei diesen schätzt er die Patina: „Der Vorteil ist, dass der Naturstein über die Jahre seine Wertigkeit behält.“

### SINN FÜR DAS MARKETING

Schöne Gärten zu bauen ist das eine. Seine Leistung zu vermarkten das andere. Dass Feldmann es schon nach so kurzer Zeit des Bestehens geschafft hat, ausgezeichnet zu

5 Lediglich diese Plakate weisen am Firmensitz in Pfungstadt auf die Arbeit der drei Feldmanns hin.

6 Moodboards und Perspektiven (S. 50, l. u.) machen die Entwürfe für den Kunden greifbar.

werden, hat nicht nur mit der eigenen Philosophie und der großartigen Infrastruktur zu tun, die ihm von Beginn an spannende Projekte beschert hat. Der Unternehmer hat auch verstanden, wie man sich adäquat verkauft. Für die Vermarktung des Awards hat Feldmann die Grafikagentur RosaVision und den Texter Daniel Raths beauftragt, ein professionelles „Pressekitt“ zu entwickeln. Die beiden haben auch den eleganten Schriftzug gestaltet, in dem das „E“ von Feldmann umgedreht ist und dadurch zur 3 wird – für Mutter, Tochter und Sohn beziehungsweise für Wohnaccessoires, Innenarchitektur und Gartendesign.

## Gartenprofil 3000

Rasenkante - Beeteinfassung - Wegbegrenzung



- einfacher Einbau
- stabil & langlebig

terra-S GmbH, 94081 Fürstenzell, tel. +49-8502-91630  
fax +49-8502-916320, info@gartenprofil3000.com

[www.gartenprofil3000.com](http://www.gartenprofil3000.com)

### Materialien:

- Edelstahl
- verzinkter Stahl
- Cortenstahl
- Aluminium

**terra** S



[www.nippontree.it](http://www.nippontree.it)

Seit 15 Jahren Ihr Spezialist in Europa für qualitativ hochwertige japanische Garten- Bonsais!

NIPPON TREE

- Direktimport aus Japan
- Eigene Freilandproduktion
- 3000 Stück verfügbar
- Einfache Bestellung über Online- Katalog



Via per Monguzzo, 47 - 22040 Anzano del Parco (COMO - Italy)  
Tel: +39 349 4052291 - [info@nippontree.it](mailto:info@nippontree.it)

7 Dezente Beschriftung, dezentes Schwarz: Auch auf der Baustelle geht es distinguiert zu.

8 Egal, ob es um Solitärgehölze oder den Bau von Pools geht: Feldmann hat eine hohe Baustellenqualität.

9 Und das Team versteht sich als Familie.



7



8

Neben einer Broschüre „Garten & Landschaft“ ist gerade ein neues Druckwerk „Architektur & Landschaft“ entstanden mit Innenarchitekturprojekten, Bildern aus den zwei großen Ausstellungen mit Wohnaccessoires (Sommerausstellung/Weihnachtsausstellung), zu dem alle Stammkunden eingeladen werden, und attraktiven Gärten.

Auch die Webseite wirkt frisch. Hinzu kommen demnächst eine Landingpage für alle drei Bereiche sowie je eine Seite für Schwester und Mutter. Die bereits fertige Website orientiert sich mit den ganzseitigen Bildern eher an modernen Architekturseiten als am GaLaBau. Die Projekte werden mit der schönen Überschrift „Reden ist Silber, Zeigen ist Gold“ anmoderiert.

„Ich will gar nicht so marketinglastig werden“, sagt der Unternehmer. Aber, nachdem es am Anfang alles wie von selbst lief, muss er nun schon mehr tun, um die Auslastung gleich hoch zu halten.

## DIE UNTERNEHMERROLLE ANNEHMEN

Das Feldmann sich jetzt die Zeit für das Marketing nimmt, hat auch etwas mit einem Bewusstseinswandel zu tun. Vielleicht ging es am Anfang alles ein bisschen zu schnell. „Da hatte ich dann das Gefühl, man könnte alle Entscheidungen so aus dem Bauch raus treffen“, sagt er rückblickend. Irgendwann war klar, dass ab einer gewissen Größe nicht mehr alles von allein läuft. Plötzlich waren Löcher im Auftragsbuch und die Wertschöp-

fung ließ zu wünschen übrig. 2013/2014 hat sich der Gartendesigner noch die Meisterschule in Heidelberg geleistet. Danach war Zeit, die Strukturen zu überdenken. „Wir sind erst seit etwa anderthalb Jahren so ein bisschen aus dem Hamsterrad raus“, gesteht er. Soweit man in bestimmten Berei-

„Ich glaube, das ist wichtig, dass man nicht nur den **Blick** auf den Garten hat, sondern auch rechts **und** links guckt.“

chen sei, so viel Nachholbedarf habe man in anderen Dingen, fügt er an. Es ging darum, die Produktivität zu steigern, die Abläufe zu verbessern und Standards einzuführen. Da hat er mit Britta Weiß eine gute Stütze gefunden. Die öbv-Sachverständige arbeitet als Planerin und Bauleiterin für andere GaLaBau-Betriebe, liefert aber auch Unterstützung als Coach bei Ausbildung und Teamentwicklung. Sie hat einen Blick auf Feldmanns Strukturen geworfen, die Umgestaltung von Abläufen vorgeschlagen und dem Unternehmer bei der Annahme seiner Rolle als Firmenchef geholfen.

Auch diesen Januar war Weiß wieder im Unternehmen und hat die Mitarbeiter geschult. Für Feldmann, der keinem Zusammenschluss beitreten will, ist das eine große Unterstützung – hält ihm die resolute Kollegin doch auch den Spiegel vor und bringt ihm das Delegieren bei. „Das hat mir total geholfen, dass da jemand, der von draußen kommt, auf das Unternehmen schaut. Das war in meiner Situation ein echter Glücksgriff“, meint Feldmann.

Zusammen mit Jens Kullmann macht der Unternehmer seit drei Jahren eine Plankostenrechnung (KERplus) und hat damit deutlich mehr Überblick über die Finanzen. „Ich hätte nicht gedacht, dass mir auch das Un-

ternehmersein so einen Spaß macht“, meint er schmunzelnd.

„Ich würde ja am liebsten alles selbst machen. Aber ich habe gelernt, dass das nicht funktioniert“, kommentiert Feldmann grinsend die Entwicklung vom Baustellenleiter zum Unternehmenslenker. Und schließlich hat er ja auch ein Team, auf das er stolz ist: „Auf der Baustelle haben wir eine extrem hohe Qualität“, ist er überzeugt. Und das liegt vielleicht auch ein bisschen an der Philosophie. Der Designer liest viel. Und eines seiner Lieblingsbücher ist die Lebensgeschichte des Dedon-Gründers Bobby Dekeyser (siehe Tipp links unten). Der hatte die Schule verlassen, wurde Bayern-Torhüter und gründete nach einer Sportverletzung die Firma Dedon. Was den 40-Jährigen an der Geschichte reizt, ist nicht nur das Image, das Dekeyser um seine Freiraummöbel geschaffen hat, sondern auch die Unternehmenskultur, die Ethik und das Miteinander. „Wir haben auch ein total freundschaftliches Verhältnis. Das ist das, was mir liegt“, sagt Feldmann, der sein Team als Firma, als Familie sieht, in der die Zusammensetzung und die Stimmung passen müssen. Zwar legt er Wert auf das Erscheinungsbild; aber es wird niemand in eine bestimmte Rolle gezwängt. Der Rock-‘n’-Roller darf sein Motiv-T-Shirt tragen, der Gärtner mit anthroposophischem Schulabschluss auch barfuß klettern. Die Kunden lieben diese Authentizität, hat Feldmann beobachtet – selbst solche, die es normalerweise etwas giediger mögen. Und gut für die Qualität ist es eben auch, wenn die Chemie stimmt.

Schon vor Baubeginn stellt der Unternehmer den Capo, der die Baustelle begleitet, mit Vornamen vor. „Ich mag das, wenn Bauherr und Vorarbeiter ein gutes Verhältnis haben, wenn er Ansprechpartner ist“, erklärt er. Das sei auch ein Stück Kundenbindung. Der Baustellenleiter begleitet dann in der Regel das gesamte Vorhaben und übernimmt – wenn gewünscht – auch die Pflege.

## BUCHTIPP

[www.dega-galabau.de](http://www.dega-galabau.de) | Das Leben von Dedon-Gründer Bobby Dekeyser als Buch, können Sie mithilfe des Webcodes **dega2939** direkt über unsere Webseite beim Verlag Ankerherz beziehen.





Die Pflege ist dabei ein Bereich, den der Gartendesigner noch ausbauen will. Am Anfang war das Unternehmen noch sehr auf das Bauen fixiert. Aber in Zukunft soll der Unterhalt eine größere Rolle spielen. Dafür soll ein weiterer Facharbeiter kommen – und im September noch ein Azubi. Dann wären drei Kolonnen und eine Pflegekolonne vollzählig. „Wir begleiten 60, 70% der Gärten in der Pflege, aber aktuell sind das nur zwei, drei Termine im Jahr, meist Frühjahr und Herbst.“ Das will er mithilfe

**Potenzial** liegt darin, dass man mit Pflanzen ganz tolle **Stimmungen** erzeugen kann.“

von Britta Weiß nun entzerren; so dass die Pflege besser in den Terminkalender passt und auch mehr zur Wertschöpfung beiträgt. „Wir haben ja immer auch Akquise, die über den Vorarbeiter läuft“, beschreibt er einen der Vorteile des Unterhalts.

Wie gesagt, wer nach sechs Jahren schon so viel erreicht hat, kann nicht alles falsch gemacht haben. „Ich muss mich oft in meinem Optimismus ein zügeln, aber der Umgang mit den Kunden fällt mir leicht“, sagt Feldmann. Das dürfte noch ein Grund für den Erfolg sein. Wenn der Gestalter jedenfalls seine Ziele weiter so zielstrebig verfolgt und auch weiter aufmerksam gegensteuert, wenn etwas schiefläuft, wird man sicherlich noch einiges von ihm hören. Sein nächstes Ziel: ein gemeinsames Buch, das Schnittstellen zwischen Innen und Außen präsentiert.

TEXT: **Tjards Wendebourg**, Redaktion  
DEGA GALABAU  
BILDER: **Feldmann** (16), **Wendebourg** (1)

#### +++ KONTAKTE

##### UNTERSTÜTZUNG

**Britta Weiß** (Coaching)  
[www.britta-weiss.de](http://www.britta-weiss.de)

**Jens Kullmann** (KERplus)  
[www.kullmann-meinen.de/](http://www.kullmann-meinen.de/)

**Carsten Iwan** (Zeichenbüro)  
[www.nullkommaneun.de](http://www.nullkommaneun.de)

**Daniel Nies**  
[www.zeichenwerk.de](http://www.zeichenwerk.de)

**HOLZ**  
**Kay Pannier**  
[www.kay-pannier.com](http://www.kay-pannier.com)

**Pur Natur** (Rift-Schnitt)  
<http://purnatur.com>

**NATURSTEIN**  
**Kirchheimer Kalksteinwerke**  
[www.muschelkalk-franken.de](http://www.muschelkalk-franken.de)

**Krauss der Stein**  
[www.krauss-der-stein.de](http://www.krauss-der-stein.de)

**Mendiger Basallava**  
[www.mendiger-basalt.de](http://www.mendiger-basalt.de)

**Quirrenbach Grauwacke**  
[www.quirrenbach.de](http://www.quirrenbach.de)

**GEHÖLZE**  
**Brunns**  
[www.brunns.de](http://www.brunns.de)

**Pflanzen von Falkenhayn**  
[www.vf-pflanzen.de](http://www.vf-pflanzen.de)

**Baumschule Lappen**  
[www.lappen.de](http://www.lappen.de)

**Katharina von Ehren/Maike Rohde**  
<http://international-tree-broker.de>

**VORBILDER**  
**Enzo Enea** (Enea GmbH)  
[www.enea.ch](http://www.enea.ch)

**Luciano Giubbilei**  
[www.lucianogiubbilei.com](http://www.lucianogiubbilei.com)



- **Flexible & gerade Beeteinfassungen**
- **Hochbeete und Pflanzkästen**
- **Dränage- & Entwässerungssysteme**

Weitere Produkte und Infos finden Sie unter: [www.richard-brink.de](http://www.richard-brink.de)

Richard Brink GmbH & Co. KG  
Görlitzer Straße 1  
33758 Schloß Holte-Stukenbrock  
Tel: 0049 (0)52 07 95 04-0  
Fax: 0049 (0)52 07 95 04-20