

DEGA GALABAU

11

DAS MAGAZIN FÜR DEN GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU



GEHÖLZPFLEGE

Neue Tools und Techniken
für den Baumschnitt

SONDER
DRUCK
DEGA GALABAU

www.dega-galabau.de

ANBAUGERÄTE

Bäume roden mit
dem Bagger

PORTRÄT

Bechstein – Baumpflege in Kriftel/Ts.





1

Frank Bechstein hat einst die Kundendatei eines Pioniers der Baumpflege übernommen, des Amerikaners Robert S. Keller, und hat daraus einen florierenden Betrieb gemacht. 2015 gewann der Hesse mit seinem Unternehmen den neuen Baumpflege-Preis „Goldener Schnitt“.

All das hat uns bewogen, einmal in Kriftel im Taunus vorbeizuschauen.

| Online-Inhalte S.25



3



1 Frank Bechstein hat sein gesamtes Unternehmen rund um den Baum aufgebaut.

2 Mit einem motivierten Team und einem hohen Qualitätsanspruch bedient die Firma Kunden im Rhein-Main-Gebiet.

3 Der Bechstein-Ordner ist eines der Marketinginstrumente: einmal hin, alles drin, inklusive Gutachten und Schriftverkehr.



2

FRANK BECHSTEIN IN KRIFTEL

„Bäume sind mein Leben“

Obstgarten des Vordertaunus“ nennt sich die Gemeinde Kriftel auf halber Strecke zwischen der Landeshauptstadt Wiesbaden und der Mainmetropole Frankfurt. Und tatsächlich, auch wenn die nahe A66 direkten Anschluss an die Großstädte bietet und man im Dunst die Bankentürme sehen kann – hier oben ist es ländlich geblieben. Ein schöner Platz für einen Baumpflegebetrieb. Ein schöner Platz für Frank Bechstein.

Nach etlichen Ortswechsellern hat er jetzt, zusammen mit zwei anderen GaLaBau-Betrieben (Laackmann GmbH, Franz Pfeffer) in einer ehemaligen Rosenschule am Ortsrand den endgültigen Sitz gefunden. Als die Rosengärtner 2004 aufgeben mussten, taten sich die drei Unternehmer zusammen und erwarben den Grund, der ausreichend Platz sowie Gebäude für drei Büroeinheiten und drei Betriebshöfe bietet. Und der Clou: Hier draußen stört sich niemand an Rangierfahrten, Ladearbeiten oder Maschinenlärm.

Für Bechstein ist der Ort ideal. Über die Autobahn erreicht er schnell seine Kunden. Rund 20 Minuten sind es nach Frankfurt oder nach Wiesbaden. Seine 3000m² Fläche hat er so organisiert, dass sie ideal zu nutzen sind. Weil das Baurecht auf dem als gärtnerische Nutzfläche ausgewiesenen Grund eingeschränkt ist, hat Bechstein vieles über Container gelöst. So ist zum Beispiel die Grenze zum Nachbarn als begehrter Werkzeugschrank gestaltet. Hier hat jeder Vorarbeiter seinen Container. Davor hat der Hesse im vergangenen Jahr einen riesigen Stahl-Carport errichtet, die Träger sorgfältig mit Natursteinenpollern vor Anfahrtsschäden geschützt. Unter dem großen Baldachin finden alle Firmenfahrzeuge Schutz und werden vor schneller Verwitterung bewahrt. Auf der anderen Seite des Platzes hat Bechstein gebrauchte Überseecontainer platziert, als zusätzliche Lagerräume. Im Gebäude gegenüber gibt es noch ein Vorratslager mit Sachen, die nicht jeden Tag gebraucht werden. Alles ist gut gesichert und videoüberwacht, nachdem das Unternehmen eine Einbruchserie zu beklagen hatte.

Große Boxen und Container nehmen das Schnittgut auf. Es wird regelmäßig von einer Firma abgeholt, die sich auf die Verwertung von Biomasse spezialisiert hat.

Das Büro selbst ist offen, der Mannschaftsraum direkt davor angeordnet. Und zwischen Sozialraum und Büro hängt der große Bildschirm, auf dem die Excel-Tagesplanung angezeigt wird, unter dem sich

morgens alle zur Tagesbesprechung treffen. Das ist nicht nur eine zufällige räumliche Anordnung. Es ist Teil der Philosophie; Bechstein steht für eine offene, familiäre Firmenführung, für flache Hierarchien und für das „Du“ für alle.

AM ANFANG STAND EIN PIONIER

Als Bechstein in der Ausbildung zum Landschaftsgärtner war, gab es praktisch noch keine Baumpflege. Die ersten Baumpfleger hießen „Baumchirurgen“ und nicht alles, was man seinerzeit gemacht hat, ist heute noch fachlich angesagt. Der Amerikaner Robert S. Keller war einer der Ersten, der die in den USA entwickelte Technik nach Deutschland brachte. Als er 1979 als Einzelkämpfer im Rhein-Main-Gebiet anfang, gehörte er zu den Pionieren der Zunft. Bechstein fand das spannend, heuerte bei dem Amerikaner an, und als dieser Mitte der 80er-Jahre von der deutschen Steuergesetzgebung die Nase voll hatte – wie Bechstein grinsend erzählt – und zurück in die USA

„Man muss dieses Gefühl und die Beziehung zum Baum haben. Das hat man beim **Klettern** eher.“

ging, kaufte der Krifteler dessen Kundendatei, ohne Rücklagen und mithilfe eines günstigen KfW-Darlehens. Das war der Beginn einer erfolgreichen Unternehmung. Heute beschäftigt das präqualifizierte Unternehmen 25 Menschen, hat ein ausgewogenes Kundenportfolio, einen KERplus-geprüften Geschäftsplan und einen guten Ruf.

MARKETING ÜBER LEISTUNG

Dabei ist Bechstein nicht der laute Trommler. Dass er letztes Jahr ein bisschen stärker ins Rampenlicht trat, als das Unternehmen den zum ersten Mal vergebenen Baumpflegepreis „Goldener Schnitt“ bekam, dürfte wohl eher der Tatsache geschuldet sein, dass er die Marketingwirkung der Auszeichnung natürlich nutzen wollte. „Da sind wir ja auch stolz drauf und das sollte man auch ruhig mal zeigen“, meint Bechstein und zitiert das Sprichwort, dass es ja nichts nütze, wenn man gute Brötchen backt und nie-

mand es weiß. Gleichzeitig betont er das „Wir“, schließlich gebühre das Lob nicht zuletzt seiner Mannschaft. Die hatte eine große Platane in Trier um 20% in der Krone eingekürzt, eine Kernholzwunde behandelt und das Ganze in einem Zeitraffervideo (siehe QR-Code S. 25) sowie zahlreichen Bildern festgehalten. Das fand die Jury zu Recht preiswürdig und vergab den ersten „Goldenen Schnitt“ an die Firma.

Was die Auszeichnung – die ja die Qualität von Schnittmaßnahmen auszeichnen und damit fördern will – ebenfalls schön illustriert, sind die Philosophie und die Strategie des Unternehmers. Er ist dafür angetreten, Qualität in der Baumpflege anzubieten und damit auch gegenüber den vielen Billiganbietern zu punkten. Das erklärt der Unternehmer ganz schön auf seiner Webseite unter der Überschrift „Warum Bechstein?“ (**dega3179**). Gleichzeitig verbindet er Engagement für die Qualität auch mit dem Marketing. Denn was gibt es Besseres, als für Leistung ausgezeichnet zu werden und damit auch noch Werbung zu machen. Jetzt klebt das Logo vom Goldenen Schnitt (das grafisch Bezug auf das altbekannte Gestaltungswerkzeug gleichen Namens nimmt) auf allen Kuverts und auf den Autos.

Im Sinne dieser Strategie ist auch der „Bechstein-Ordner“ zu verstehen. Das ist ein weiteres Marketingtool, das die Firma schon seit Längerem für kommunale Auftraggeber und andere Großkunden nutzt. Der in Unternehmenslayout bedruckte Ordner wird dem Kunden mit der Rechnung beim Erstauftrag überreicht und nimmt in der Folge den gesamten Schriftverkehr, mögliche Gutachten sowie Porträts der betreffenden Bäume auf. Besonders interessierte Kunden können sich für eine Art Abo anmelden. Sie bekommen dann in lockeren Abständen Porträts von Baumpilzen oder Bäumen geliefert, die der Aktensammlung hinzugefügt werden können. Beim Kunden steht dann Bechstein in Form des Ordners deutlich sichtbar im Regal.

Eine weitere Maßnahme, die sich ebenfalls gleichzeitig in Richtung Qualität und





4



5



8



6



7



9

- 4 Seit 2004 hat Bechstein den 3000m² großen Betriebshof. Seit letztem Jahr stehen auch die Fahrzeuge geschützt.
- 5 Klamme Handschuhe und Schuhe demotivieren. Ein Trockenständer schafft Abhilfe.
- 6 Gut gepflegte oder neue Sprinter mit attraktivem Aufdruck sorgen für Präsenz und einen guten Eindruck.
- 7 Unter der digitalen Einteilungstafel im Sozialraum beginnt der Arbeitstag bei Bechstein.
- 8 Und bereits am Empfang wird der Besucher mit dem „Goldenen Schnitt“ begrüßt.
- 9 Eine Wand aus Containern ist Grenze und Lagerraum der Kolonnen in Einem.



STANDORT

BETRIEBSDATEN

Bechstein Baumpflege

- Firmengründung: 1979
- Gesellschaftsform: GmbH
- Geschäftsführender Gesellschafter: Frank Bechstein
- Umsatz: ca. 2 Mio. € (2015)
- Gewinn: ca. 0,2 Mio. € (2015)
- Materialkostenanteil: 10%
- Betriebsmittellohn: 14,95 €
- Kalkulator. Stundenlohn: 26,90 €
- durchschn. Verrechnungssatz: 48,60 €
- Mitarbeiter: 25, davon 1 Diplom-Biologe, 1 Staatl. geprüfter Baumpfleger, 2 Fachagrarwirte, 1 Meister, 9 Gesellen, 2 European Treeworker, 5 SKT-A, 7 SKT-B, AS-Baum II, 4 zertifizierte Baumkontrolleure, 2 Ungelernte
- Mitarbeiter Büro: 4
- Bauleiter: 2
- Baustellenleiter: 5
- Kolonnen: 5
- Fuhrpark/Maschinen: 6 Pkw, 8 Lkw (6 MB Sprinter, 1 Hubsteiger MAN 7,5t, 1 Lkw 15t mit Ladekran und 11-t-Anhänger), Spezialmaschinen (2 Hubarbeitsbühnen, 3 Wurzelstockfräsen, 5 Häcksler, 1 Absperranhänger, Motorwinde, MTM-Belüftungslanze)
- Auftraggeberstruktur: Privat (10%), Gewerbe (30%), Wohnungswirtschaft (30%), öffentliche Hand/Submission (30%)
- Tätigkeitsfelder: Baumpflege (100%)
- Mitgliedschaften: FGL Hessen-Thüringen, FLL, QBB, Fachverband geprüfter Baumpfleger
- EDV-Lösungen: Greenware, d.b.g.-Baum, KERplus

BAUMNUMMERN

Lasern als Geschäftszweig

Im vergangenen Jahr hat sich Bechstein für 15000€ ein Lasergerät gekauft, mit dem das Unternehmen individuelle Prägnungen in Kunststoffchips vornehmen kann. Ausgangspunkt war, dass Bechstein nur schwer an die geprägten Baumnummern gekommen ist. Also hat er sich gesagt, wir nehmen das selbst in die Hand. Seit diesem Jahr kommen nicht nur die eigenen Baumnummern aus dem eigenen Hause – Bechstein bietet auch anderen Unternehmern an, geprägte Chips herzustellen, für Baumnummern, Fahrzeugschlüssel oder andere Zwecke.



Bilder: Bechstein, Wendebourg

Marketing richtet, sind die Baumforen (siehe **dega3177**), die Bechstein zusammen mit Eiko Leitsch (siehe **dega3178**) sowie Anke Reuter und Ralf Semmler von der Datenbank-Gesellschaft Falkensee bereits 1999 ins Leben gerufen hat. Eines der sieben Baumforen, das Baumforum Rhein-Main, veranstaltet der „Staatlich geprüfte Baumpfleger“ nach wie vor zusammen mit Leitsch. Damit bleibt die Firma in ihrem Einzugsgebiet immer in Kontakt mit den Kunden, besonders den kommunalen.

Dass Bechsteins Leute in ordentlicher Arbeitskleidung und gepflegten sowie markant beschrifteten Fahrzeugen auf die Baustelle kommen – das ist für Bechstein eine Selbstverständlichkeit. Aber gerade die Präsenz auf der Straße ist ein nicht zu unterschätzender Faktor in Sachen Marketing.

KUNDENBINDUNG IST EIN ERFOLGSREZEPT

Ein ganz besonderer Marketingbaustein ist die enge Kundenbindung. So, wie der Bechstein-Ordner und die Nachlieferungen dafür immer an die Firma aus Kriftel erinnern, so sorgen auch gute Leistung und zuverlässige Abwicklung dafür, dass Bechstein nicht vergessen wird. Gutes Terminmanagement,

schriftliche Angebote und die Ablehnung des Subunternehmertums schaffen Vertrauen. Statt „10 Stück Baum schneiden“ als Angebot gibt es eine detaillierte Leistungsbeschreibung nach ZTV-Baumpflege. Jeder Baum wird angesprochen. „Ich will, dass sich der Kunde in Ruhe entscheiden kann“, sagt der Hesse. „Ich halte nichts davon, das Geschäft an der Haustür abzuschließen.“

Haustür ist dabei im übertragenen Sinn gemeint. Denn Privatkunden machen nur etwa 10% des Umsatzes aus – hier ist die Konkurrenz mit den vielen „Pajero-Gärtnern“ am größten. Den dreifachen Anteil haben dagegen Unternehmen der Wohnungswirtschaft, Bedeutung weiter steigend. Denn für die Immobilienfirmen hat Bechstein ein Modell entwickelt, das für beide Seite Vorteile bringt. Die Immobilienmanager sind oft über Pflegeverträge an das Krifteler Unternehmen gebunden. „Das ist so mein Steckenpferd, und das machen wir schon seit 2000“, erklärt der Unternehmer. Dabei gibt Bechstein den Kunden in der Wohnungswirtschaft die nötige Sicherheit, dass der Baumbestand gepflegt und nachweislich verkehrssicher nach der Baumkontrollrichtlinie ist. Außerdem schafft er für die Vermieter die Basis, dass diese die Kontroll- und Pflegeleistungen leicht umlegen

können; da es sich um Cent-Beträge in der Abrechnung handelt, nehmen die Mieter das kaum wahr.

Für Bechstein wiederum bieten die über fünf Jahre laufenden Verträge Planungssicherheit und Auslastung. Er muss zwar anfangs in den Bestand investieren. Zum Ende der Laufzeit zahlt sich das Geschäft aber

„Wenn meine Frau anfangs nicht mitgemacht hätte, wäre ich heute nicht der, der ich bin.“

aus. Und weshalb sollte der Auftraggeber den Partner wechseln, wenn es fünf Jahre zu beidseitiger Zufriedenheit lief? Zu einem Fixpreis pro Baum pro Jahr macht die Firma die Baumkontrolle und führt auch gleich notwendige Maßnahmen durch. 22000 Bäume hat Bechstein unter Vertrag, teilweise auch auf in Streubesitz befindlichen Flächen weitab vom Rhein-Main-Gebiet. „Das ist vielleicht auch noch eine Stärke von uns, dass wir das in ganz Deutschland machen“, meint der Unternehmer. „Wir können sagen, Leute, wir machen das auch in Berlin, Ham-

burg oder München für euch.“ Unter anderem weil er bei den Unternehmen der Wohnungswirtschaft ein wachsendes Qualitätsbewusstsein ausgemacht hat, will er das Geschäft weiter forcieren. „Wir wollen das mit den Pflegeverträgen weiter ausbauen und noch mehr mit der Wohnungswirtschaft in Kommunikation treten“, sagt Bechstein.

An öffentlichen Ausschreibungen beteiligt sich das Unternehmen dagegen nur noch sporadisch und nur, um die Situation am Markt zu testen und um dann jedes Mal wieder festzustellen, dass die Preise noch einmal schlechter geworden sind. Viele Kleinstanbieter, die sich für Großaufträge auch schon mal zusammenschließen, und Anbieter aus anderen Regionen drücken das ohnehin niedrige Niveau weiter nach unten.

Das alles passt nicht zu einem Betrieb, der sich auf die Fahnen geschrieben hat, dass Qualität vor Quantität geht, der sich auch nicht scheut, dem Kunden die Wahrheit zu sagen, wenn die Pflege nicht lohnt. „Das ist für mich ganz weit oben, den Leuten ehrlich zu sagen, was mit dem Baum los ist“, versichert Bechstein. Notfalls sage ich auch: Pass auf, den Baum fällen wir jetzt lieber, nehmen das Geld, das du sparst, und pflanzen davon einen gescheiterten neuen Baum.“



- 10** Der betriebseigene Hubsteiger Palfinger P 210 BK ermöglicht durch seine kompakte Bauweise arbeiten auf kleinstem Raum.
- 11** Alltagsgeschäft: Die geschnittene Platane wird direkt entsorgt.
- 12** Effektives Arbeiten mit dem neuen Vermeer-Kompaktlader, den Bechstein jüngst angeschafft hat.
- 13** Das war ein Höhepunkt 2015: Goldener Schnitt für eine Baumpflegearbeit in Trier (siehe Video)



+++ KONTAKTE

- Goldener Schnitt**
baumpflegeportal.de/goldener-schnitt/
- Baumforen**
www.baumforen.de
- Datenbankgesellschaft (d.b.g.)**
www.datenbankgesellschaft.de
- greenware**
www.greenware.de
- KERplus (Jens Kullmann)**
www.kerplus.de
- QBB**
www.qbb.de
- NACHBARN**
- Laackmann GmbH**
www.laackmann-galabau.de
- Franz Pfeffer**
www.pfeffer-galabau.de

Und das „Billigsein“ passt auch nicht zu einem Betrieb, der für sich in Anspruch nimmt, seine Leute vernünftig zu bezahlen, fortzubilden, auszurüsten und sich um deren Sicherheit zu sorgen.

FLEXIBILITÄT ALS GROSSE STÄRKE

„Die größte Stärke liegt in unserer Flexibilität“, sagt Bechstein. „Durch unsere Mannschaftsgröße können wir einerseits sehr kleinteilige Kolonnen bilden, aber auch schlagkräftige, wenn es mal um größere Sachen geht. Wir können beides richtig gut“, ist der Unternehmer überzeugt. Und diese Flexibilität bezieht sich auch auf die Aufstiegstechnik: „Da wir aus dem Seilkletterbereich kommen, habe ich zum einen viele Mitarbeiter, die die SKT beherrschen und

die entsprechenden Ausbildungen und Scheine haben.“ Gleichzeitig könne man aber auch auf die Maschinen, sprich Hubsteiger zugreifen. Gerade hat er wieder aufgerüstet und eine 30-m-Bühne auf MAN-7,5-t-Basis mit Palfinger P 300 Hubarbeitsbühne angeschafft und gleich mit dazu noch eine Wurzelstockfräse Vermeer 852.

Je nach Auftrag kann Bechstein also die günstigere Methode beziehungsweise das dafür geeignete Team schicken. Letztlich ist er selbst noch der alte Seilkletterer (er war einer der Ersten in Deutschland und hat das Klettern noch an Hanfseilen gelernt), wenn er sagt: „Man muss auch dieses Gefühl und die Beziehung zum Baum haben. Das habe ich beim Klettern besser, als wenn ich von außen in so einer Plattform stehe und mit einer Stangensäge rumfuchtele.“ Aber wenn der Baum eh gefällt werden muss, müsse



» Video

man ihn auch nicht mehr fühlen und könne auch ruhig ein Loch in die Krone schneiden, damit der Korb reinpasst.

Am Ende ist ihm das Tamtam um die Seilkletterei ohnehin ein bisschen viel. Unter den 7000 akkreditierten Seilkletterern würde es doch ein paar zu viele geben, die glauben, dass sie die tollsten Baumpfleger sind, weil sie so gut klettern können. Dabei sei das ja nicht mehr und nicht weniger als eine Aufstiegstechnik – das Wissen um den Baum hätten sie ja gar nicht gelernt.

Bechstein versucht dagegen die Mannschaft breit auszubilden – und belohnt den Willen zur Fortbildung: Die Entlohnung, die sich grundsätzlich am GaLaBau-Tarif orientiert und auf die Baumpflege übertragen ist, setzt sich aus unterschiedlichen Bausteinen zusammen: Neben der Dauer der Betriebszugehörigkeit erhöhen ein SKT-A-Schein, ein -B-Schein und ein Führerschein das Salär. „Die Qualität bekomme ich nur über die gute Ausbildung der Mitarbeiter. Und wenn ich Mitarbeiter gut ausbilde, dann wollen die auch Geld verdienen. Und das sollen sie ja auch“, ist Bechsteins Plädoyer. „Guten Leuten muss man was bieten. Da versuchen wir, Schritt zu halten.“

PUNKTEN ÜBER GUTE STIMMUNG

Natürlich wird man auch als guter angestellter Baumpfleger nicht reich, da gibt sich Bechstein keiner Illusion hin. Mit dem „Bieten“ meint er dann neben dem Geld auch die Möglichkeit, sich fortzubilden, sowie die Firmenkultur und die Art zu führen, von der der Unternehmer lächelnd sagt: „Ich will sie mal demokratisch nennen.“ Er selbst sieht sich mehr als Teamplayer, versucht die Mitarbeiter auch bei Investitionen oder strategischen Entscheidungen einzubeziehen.

Wer mal ein Fahrzeug oder einen Tag frei braucht, weil es etwas Dringendes zu erledigen gibt, findet beim Chef ein offenes Ohr. „Es ist hier so, dass wirklich immer alle Türen offen sind und meine Mitarbeiter wissen, dass sie jederzeit zu mir kommen können.“ Natürlich sei nicht immer alles eitel Sonnenschein. Die Stimmung im Betrieb und die Fluktuation würden auch immer an der Zusammensetzung der Mannschaft hängen. „Das ist wie in einer Ehe“, meint Bechstein grinsend, „es gibt immer mal Höhen und Tiefen.“ Und mit den „Tiefen“ gibt es dann auch schon mal Fluktuation. Deswegen ist dem

DIE BECHSTEIN-FAMILIE

Ein Name verpflichtet

Zum 20-jährigen Bestehen seiner Firma hat Frank Bechstein einen Chronisten beauftragt, die Familiengeschichte aufzuschreiben. Denn der Familienname steht für einige bekannte Vorfahren, die es zu einem Bekanntheitsgrad geschafft haben. So kennt jeder Klavierspieler den Namen als Inbegriff für guten Klang, denn Ur-Ur-Großvater Carl Bechstein aus Berlin war einer der bekanntesten Flügel- und Klavierbauer. Naturkundler kennen den Namen über die heimische Bechstein-Fledermaus, die nach Johann Matthäus Bechstein (1757 bis 1822) benannt ist, dem Begründer der deutschen Vogelkunde. Der Dichter Ludwig Bechstein (1801 bis 1860) wurde durch die Sammlung der „Bechstein-Märchen“ bekannt. Das letzte Kapitel ist mit dem Zitat „Bäume sind mein Leben“ überschrieben. Es erzählt die Geschichte von Frank Bechstein, seiner unternehmerischen Leistung sowie seiner Arbeit als QBB-Mitglied im Arbeitskreis und im Regelwerksausschuss der FLL (ZTV-Baumpflege, Baumkontrollen/Verkehrssicherung).

ONLINE-INHALTE

www.dega-galabau.de | Übrigens: Wer sich noch für den Baumpflegepreis „Goldener Schnitt 2017“ bewerben möchte, kann noch bis zum 15. Februar 2017 seine Unterlagen einreichen (Anmeldeformular unter [dega3176](#)).

EINFACH GUTE SOFTWARE

für Garten- und Landschaftsbau

www.rita-bosse.de





14

14 Die neu erworbene Wurzelstock-Fräse Vermeer 852 ermöglicht das ausfräsen funkgesteuert bis zu einer Tiefe von über 70 cm.

15 + 16 Das jüngste Mitglied bei Bechstein: Der Hubsteiger Palfinger P 300 KS mit einer Arbeitshöhe von 30m.



15



16

Unternehmer der „Goldene Schnitt“ wichtig; weil er dafür sorgt, dass sich auch neue Mitarbeiter für den Betrieb interessieren.

Auch mit Blick auf die 57, die Bechstein Anfang dieses Monats erreicht hat, hat der Unternehmer den Betrieb schon lange so organisiert, dass es eine hohe Eigenverantwortlichkeit bei den Mitarbeitern gibt und diese vieles selbst entscheiden. Das dürfte für den einen oder anderen auch ein Kriterium für oder gegen einen Arbeitsplatz sein.

Mit dem Diplombiologen Jan Govert hat Bechstein einen Betriebsleiter und mit André Meier-Hopp einen zweiten Bauleiter. Darunter agieren vier Teamleiter. Das ist eine Struktur, die auch jetzt schon mal eine Weile ohne den Chef auskommt.

Der hat deshalb mittlerweile auch wieder den Druck abgeschüttelt, mit aller Macht eine Nachfolgelösung präsentieren zu können. „Das wird ja auch von außen an einen

herangetragen, dass man das lösen muss“, hat Bechstein festgestellt. Sein Szenario sieht dagegen anders aus: die Struktur weiter so optimieren, dass er mehr Zeit für sich bekommt, und dann für jede Option offen sein. Schließlich studiert die 24-jährige Tochter

„Ich verschulde mich ungerne. Aber wenn ich das Geld habe, dann **investiere** ich gerne.“

ter gerade in Geisenheim Landschaftsarchitektur, aus dem Kreise der Mitarbeiterschaft könnte sich auch eine Nachfolgelösung ergeben und schließlich bliebe auch noch ein Verkauf. Gar nicht mehr zu arbeiten, kann sich Bechstein ohnehin nicht vorstellen,

hat er im Zuge der Zukunftsplanung gemerkt. Weshalb also nicht alles ein bisschen ruhiger angehen mit der Nachfolge. „Ich denke, ich werde den Laden mit offenem Ende weiterführen, solange ich Lust dazu habe“, sagt der Unternehmer. „Ich habe hervorragende Mitarbeiter da draußen sitzen, die sind sehr gute Fachleute und können das im Prinzip alles managen.“

Am Ende bleibt vielleicht sogar die Zeit, sich einen alten Wunsch zu erfüllen, nämlich aus einem Bausatz eine „Cobra“ zusammenzubauen. Denn gleich nach den Bäumen hat Bechstein zwei weitere Leidenschaften: Sportwagen und Motorräder. Und beides lässt sich mit einem entschleunigten Ausstieg ganz gut verbinden.

TEXT: **Tjards Wendebourg**

BILDER: **Bechstein** (2, 3, 4, 10, 11, 14–16), **Wendebourg** (1, 3, 5–9, 12)