



1

GARDEN SERVICE RADERMEKER IN KETTENIS/B

# Der Unternehmer, der nie wieder Gärtner sein wollte

Nach der Ausbildung im elterlichen Betrieb hatte sich Hermann Radermeker geschworen, nie wieder im Gartenbau zu arbeiten. Gut, dass er sich das einige Jahre später anders überlegt hat. Denn auf den GaLaBau-Betrieb, den er mit seiner Frau in den letzten fast 24 Jahren aufgebaut hat, kann der Gärtner stolz sein. Weshalb er mit dem Gartenbau aufgehört hat und dann doch wieder Unternehmer geworden ist, hat er uns bei unserem Besuch in Ostbelgien erzählt.

## +++ KONTAKT

Margot & Hermann Radermeker  
Feldweg 2A  
B-4701 Kettenis/Eupen  
Telefon +32 87/55 69 69,  
Fax 55 69 70  
info@garden-service.net  
www.garden-service.net



Belgien, das sind Brüssel, Sprachensstreit, beleuchtete Autobahnen und frittierte Kartoffelprodukte – wenn man einen Deutschen fragen würde. Dass der 11-Millionen-Einwohner-Staat in der Nachbarschaft ganz anders ist, als es in vielen Vorurteilen behauptet wird, beweist unter anderem Ostbelgien. Denn was viele gar nicht wissen: In zwei Gebieten – rund um die Kleinstadt Eupen und die Gemeinde St. Vith – ist Belgien fast ein bisschen deutsch. Dafür sorgen gut 76000 deutschsprachige Belgier mit eigener Regionalverwaltung, eigenem Parlament und eigenem

Ministerpräsidenten (1999 bis 2014: Karl-Heinz Lambertz, seit Juni Oliver Paasch). Und Ostbelgien, wie die Deutschsprachige Gemeinschaft (DG) ihren Sprengel nennt, lebt im Windschatten der flämisch-wallonischen Auseinandersetzungen, ein gut situiertes Leben. Die Ostbelgier gelten als fleißig, qualitätsbewusst und zuverlässig – was sie zu gesuchten Mitarbeitern und Handwerkern macht. So gingen auch die Krisen bisher ziemlich spurlos an der Region vorbei; zumindest am Handwerk.

Das kann auch Hermann Radermeker bestätigen. Der 49-jährige Gärtner hat in der

elterlichen Gärtnerei eine Lehre gemacht, danach aber vom Gartenbau die Nase voll. Nun ist er trotzdem schon etliche Jahre GaLaBau-Unternehmer und hat die Schwierigkeiten des Landes mehr im Fernsehen als in den eigenen Bilanzen wahrgenommen: „Zu Beginn meiner Selbstständigkeit 1991 hatten wir auch eine große Krise in Belgien. Das haben wir hier aber nie gespürt“, erzählt er eingangs unseres Interviews. „Es fällt uns nichts in den Schoß. Aber wir waren immer ausgelastet.“

## VOM GARTENBAU INS SOZIALE UND ZURÜCK

Die Radermekers sind in der Region zu Hause. Die Eltern von Hermann Radermeyer waren Gärtner so, wie man früher eben Gärtner war – mit Produktion, Friedhof, Ein-

Lebens- und Arbeitskonzept eine hohe Priorität.

Radermekers Leidenschaft für die Arbeit an der frischen Luft und den Umgang mit Stein und Grün jedenfalls ist auch in den Jahren in einem anderen Job nicht dauerhaft abgekühlt: Mit 26 machte er sich selbstständig und erklärt das rückblickend auch mit einer Liebeserklärung an seinen Beruf: „Ich habe irgendwann gespürt, dass diese Art des Schaffens, dieses körperliche Arbeiten und dieses jeden Abend Sehen, was ich gemacht habe, dieses draußen Sein, diese Natur – dass das alles schon toll ist“, sagt der Unternehmer; Und dieses Bekenntnis wirkt alles andere als aufgesetzt.

Fast von Beginn an betreiben Hermann und Margot das Unternehmen gemeinsam. Er als verständiger Praktiker mit einem guten Verständnis für die Wünsche der Kun-



**1** Seit über 20 Jahren ein gutes Team: Margot und Hermann Radermeyer vor ihrem Büro in Kettensis

**2** Angebaut an das Privathaus in Kettensis entstand ein attraktives Büro mit dahinterliegendem Betriebshof.

zelhandel, Gemüse, ein bisschen Gartengestaltung und Pflege. Vielleicht war es die mangelnde Zukunftsperspektive des elterlichen Betriebs, weshalb der Unternehmer und seine drei Brüder dem Gartenbau den Rücken gekehrt haben. Statt zu pflanzen und zu pflegen, machte der Gärtnersohn Zivildienst im sozialen Bereich und kümmerte sich acht Jahre um Flüchtlinge und andere, weniger gut situierte Bevölkerungsgruppen. „Das war eine sehr gute Erfahrung“, sagt der Kettensis über die Jahre nach der Ausbildung. „Das war eine gute Zeit. Ich behaupte, dass ich dadurch eine gute Menschenkenntnis gewonnen habe sowie einen guten Umgang mit Menschen erlernt habe und dass mir das auch oft zugutekommt“, fügt er an. „Das ist das, was ich denke, das bei Handwerksbetrieben oft fehlt.“ Ein respektvolles Miteinander – sei es im Betrieb unter Mitarbeitern, mit Kunden und Geschäftspartnern – hat in unserem

den, sie als interne Managerin mit einem selbstironischen Blick von außen, einer wachen Sicht auf die Dinge und einem Händchen für die Unternehmensführung. Die beiden sind ein gutes Team – das merkt man. „Was allerdings meine gärtnerischen Kompetenzen angeht, bin ich irgendwie

„Die **Förderung** in Gebäudedämmung und PV-Anlagen hat den Fluss zu **investieren** aufrecht gehalten.“

talentfrei. Die sind überhaupt nicht gewachsen“, meint Margot Radermeyer mit un-nachahmlicher Selbstironie. „Die Frau vom Gärtner zu sein reicht nicht, um kompetent zu werden“, fügt sie grinsend an. Dabei weiß

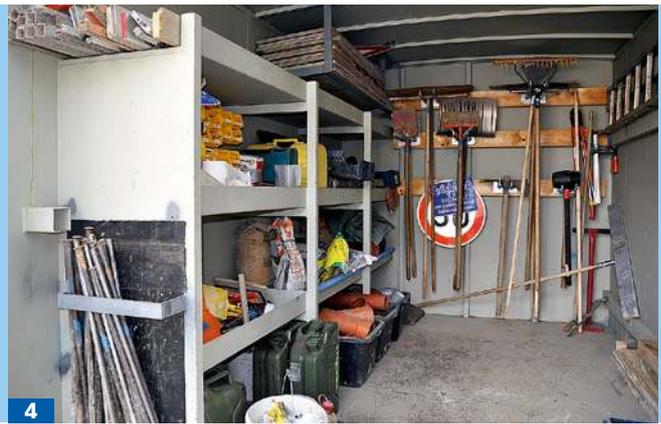
STANDORT
BETRIEBSDATEN
<b>Garden Service Radermeyer</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Firmengründung:</b> 1991</li> <li>• <b>Gesellschaftsform:</b> PGmbH</li> <li>• <b>Geschäftsführende Gesellschafter:</b> Margot &amp; Hermann Radermeyer</li> <li>• <b>Umsatz:</b> 0,706 Mio. € (2013)</li> <li>• <b>Materialkostenanteil:</b> 27%</li> <li>• <b>durchschn. Verrechnungssatz:</b> 35/45 € (Pflege/Bau)</li> <li>• <b>Mitarbeiter:</b> 11, davon 2 Meister, 3 Gesellen, 1 Fachfremder, 3 Azubis, 2 Verwaltungsangestellte</li> <li>• <b>Fuhrpark/Maschinen:</b> 3 Lkw/ Pritschen, 2 Pkw, 3 Minibagger, 1 Radlader, 2 Traktoren mit Anhänger</li> <li>• <b>Auftraggeberstruktur:</b> Privat (65%), Gewerbe (20%), öffentliche Hand/ Submission (inkl. Pflege, 10%) Wohnungswirtschaft (5%)</li> <li>• <b>Tätigkeitsfelder:</b> Hausgarten (35%), Landschaftsbau (30%), Gewerbegrün (10%), Grünflächenpflege, Schwimmteiche, Dachbegrünung (je 5%)</li> <li>• <b>Mitgliedschaften:</b> BFG/FBEP, Innung für Grün- und Gartengestaltung</li> <li>• <b>EDV-Lösungen:</b> DATAflor: Business + Greenexpert</li> </ul>

Sie genau, worum es geht, und da sie sich in erster Linie um die verwaltungs- und finanztechnischen Fragen kümmert, kann sie sich, was die fachliche Kompetenz angeht, voll auf ihren Mann und gut ausgebildete Mitarbeiter verlassen.

Die sind zum Teil schon lange im Betrieb und bis auf Radermekers „rechte Hand“ Peter Hammerschmidt (der kam von einem Kollegen) alle im Betrieb ausgebildet und am ZAWM (Zentrum für Aus- und Weiterbildung des Mittelstands) theoretisch zur Vollendung gekommen. Durch den eigenen Nachwuchs war die Firma zwischenzeitlich sogar mal auf 14 Mitarbeiter gewachsen und drohte den beiden über den Kopf zu wachsen. „Es war unser Ziel, dass die Firma immer nur so groß ist, dass wir das zu zweit gemanagt kriegen“, erklärt Radermeyer. Und das sei eben mit 8 bis 10 Mitarbeitern, so wie es jetzt ist, gerade eben noch gehen.



3



4

## SUBVENTIONEN FÜR PRIVATE INVESTITIONEN

Einen großen Teil ihres Umsatzes erwirtschaften die Radermekers im privaten Sektor. Und da hat ihnen der belgische Staat zu Beginn der 90er-Jahre einen großen Gefallen getan; einen, wie ihn sich auch die deutschen Landschaftsgärtner wünschen würden: Die Regierung subventioniert seitdem Investitionen mit einem Mehrwertsteuernachlass: Arbeiten an privaten Häusern und Wohnanlagen, die älter als fünf Jahre sind, werden mit nur 6 statt 21% Steuer beaufschlagt. Zwar betrifft das in erster Linie Sanierungs- und Renovierungsleistungen, die unmittelbar mit dem Gebäude zusammenhängen. Aber die 6%-Regelung umfasst auch Pflasterungen oder Terrassenbau sowie den Einbau von Regenwasserzisternen. Ganz nebenbei wirkte der Steuererlass wie ein Initialeffekt: Angefeuert durch die Förderung von Dämmung sowie Fotovoltaik und die Investitionen ins Gebäude, sind die Belgier generell auf den Geschmack gekommen, Geld für das eigene Heim auszugeben. Dazu kommt, dass viele Kunden ähnlich argumentieren wie in Deutschland: Wegen niedriger Sparzinsen wird das Geld lieber ins eigene Wohlbefinden und die Wertsteigerung der Immobilie investiert. „Die Regelung zur Förderung der Bauwirtschaft durch Steuererleichterung ist vor ihrer Einführung hier lange diskutiert worden“, erklärt Hermann Rademeker. Ursprünglich sollte sie zeitlich befristet sein, wird seitdem aber Jahr für Jahr verlängert.

Die Kunden der Rademekers sitzen vornehmlich in der deutschsprachigen Region, manchmal geht es aber auch bis Charleroi in Wallonien (zu dem auch der deutschsprachige Teil verwaltungstechnisch gehört) oder Heerlen in den Niederlanden. Für die Radermekers heißt das, zwischen den Spra-

chen und Mentalitäten hin und her zu wechseln; der Unternehmer und seine Frau beherrschen das Französische wie auch das Flämische. Viele Behördengänge sind ohne Französisch ohnehin nicht ratsam. Zwar dürfen die Ostbelgier eine deutschsprachige Abwicklung einfordern; erfahrungsgemäß beschleunigt das die Abwicklung in Lüttich oder Brüssel aber nicht gerade. Die Unternehmer nehmen es mit Gelassenheit: „Wir haben die deutsche Gründlichkeit und das

„Wir haben Gründlichkeit und Wertverständnis der **Deutschen**, die Fröhlichkeit der **Flamen** und die Gelassenheit der **Wallonen**.“

Wertverständnis, die Fröhlichkeit der Flamen und die Gelassenheit der Wallonen“, sagt Margot Radermeker lächelnd.

In Deutschland hat die Firma anfangs auch gearbeitet. „Da hieß es, da kommen die Belgier“, erinnert sich Radermeker grinsend; so als kämen die Nachbarn aus einem Billiglohnland. Doch mittlerweile lohnt sich für die Ostbelgier die Fahrt nach Westen seltener. Die Löhne seien zu niedrig in Deutschland, ihr Unternehmen zu teuer, meint der Unternehmer. Schließlich gibt es in Belgien den in Deutschland viel diskutierten Mindestlohn schon seit 1975. Derzeit liegt er bei 9,10€, im GaLaBau bei 12,03€/h.

## MEHR PLANUNG ANGESTREBT

Weshalb auch in die (nahe) Ferne schweifen, wenn in der unmittelbaren Nähe auch ausreichend Aufträge zu akquirieren sind? Gar-

den Service Radermeker pflastert, pflanzt und pflegt in erster Linie rund um das knapp 20000 Einwohner zählende Eupen. In Zukunft soll die Planung noch ein bisschen stärker herausgearbeitet werden. Dafür hat sich eine weitere familieninterne Lösung gefunden. Radermekers älteste Tochter Ann Meeuwissen soll in Zukunft die eigenen Planungen übernehmen, aber auch Angebote schreiben und Bauleitung machen kann. Denn auch in Belgien ist die Bereitschaft, für Planung vom Gärtner zu bezahlen, noch nicht wirklich ausgeprägt und eine reine Planungskraft nicht zu finanzieren. In der Vergangenheit hat die Firma deshalb mit verschiedenen Landschaftsarchitekten zusammengearbeitet; zum Beispiel mit Heinz Winters aus Eupen oder dem Büro Tuintekenaar, einer Tochterfirma des renommierten GaLaBau-Betriebs Willy Reynders aus Beringen/B. Für Radermeker ist es wichtiger, dass das Projekt spannend ist und dem Kunden gefällt, als dass es von ihm entworfen sein muss. Dabei punktet Garden Service zusätzlich mit dem Angebot, schlüsselfertige Anlagen zu erstellen, und koordiniert dafür auch alle Leistungen, die über das landschaftsgärtnerische Fach hinausgehen.

## ÖFFENTLICHER BEREICH AUSBAUFÄHIG

In den letzten Monaten hat die Firma einige größere Projekte abgewickelt. Am markantesten war dabei sicherlich die Mitarbeit am neuen Parlamentsgebäude der Deutschsprachigen Gemeinschaft in Eupen (siehe S. 42). Aber auch ein großes Wohnungsbauprojekt und die Außenanlagen der Universität Lüttich waren darunter. Prinzipiell könnten sich die Radermekers sogar wieder mehr öffentliche Aufträge vorstellen – wenn die Preise stimmen. „Unsere alleroberste



**3** Auffällig und praktisch zugleich: Der große Baustellencontainer ist Werbefläche, Pausenraum ...

**4** ... und nicht zuletzt ein mobiler Werkzeugschrank. Das macht das Baustellenteam autark.

**5** Die Treppen bei dem Parlament der DG in Eupen war eines der öffentlichen Projekte 2013.

**6** Saubere Handarbeit ist eines der Markenzeichen des ostbelgischen Unternehmens.

Priorität ist – wir liefern gute Qualität. Und wenn uns jemand haben will, kann er uns zu unserem Preis haben“, sagt Hermann Radermeker. In der Anfangszeit hatte das Unternehmen lange als Subunternehmer für größere Baufirmen gearbeitet, sich dann aber wegen der Preise und drohender Abhängigkeitsverhältnisse davon gelöst. „Wir müssen schon ein Mischangebot haben, um leben zu können“, meint Margot Radermeker. Aber es solle eben eine gute Mischung bleiben und nicht in Abhängigkeiten von großen Auftraggebern münden. Die Firma hat eine Zulassung für öffentliche Aufträge. Bei dem Bemühen für eine Zulassung in höhere Klassen (größere Auftragsvolumina) waren sie bisher noch nicht erfolgreich. Wie in Deutschland weiß die Konkurrenz aus der Bauwirtschaft die GaLaBau-Mitbewerber über Lobbyarbeit im Zaum zu halten.

## KEINE NACHWUCHSPROBLEME

In einem geht es den Ostbelgiern jedenfalls mit Sicherheit (noch) besser als den Nachbarn im Westen: Für viele Familien und Ju-

gendliche ist der Gymnasialabschluss ein Muss und der Landschaftsgärtner gilt als In-Beruf. Ein Großteil der Azubis hat das Abitur in der Tasche und geht ist in der Regel motiviert und lernfähig in die Lehrzeit.

Schwieriger ist da schon die zweite große Gruppe, die der „Schulfrustler“, wie Margot Radermeker die Schulabbrecher nennt. Die kommen meist nicht, weil sie Landschaftsgärtner lernen wollen, sondern weil sie keinen Bock mehr auf die Schule haben. „Aber das ist sowieso fatal, weil sie ja weiter in die Schule müssen, nämlich in die Berufsschule“, sagt die Unternehmerin. Dass es trotzdem funktioniert, wenn man Geduld aufbringt und den jungen Menschen ein entsprechendes Umfeld bietet, beweist ein junger Mitarbeiter aus dem Team: Der wollte nach der Ausbildung viel Geld verdienen und ließ sich in die Industrie vermitteln. Nach zwei Jahren am Band war die Leidenschaft für den Gärtnerberuf erwacht; erst da war ihm klar geworden, was er aufgegeben hatte.

Der Grund, weshalb er zurückgekommen ist, könnte derselbe sein, weshalb es auch viele Kunden bei den Radermekers hält: Sie

fühlen sich gut aufgehoben. Denn die Offenheit und Freundlichkeit des Unternehmerpaars wirkt absolut authentisch. Und was gibt es Besseres als einen Arbeitgeber und einen Auftragnehmer, dem man vertraut und bei dem man sich wohlfühlt?

TEXT: **Tjards Wendebourg**, Redaktion DEGA GALABAU

BILDER: **Garden Design** (1), **tw** (5)

## +++ INTERNETTIPPS

**Deutschsprachige Gemeinschaft**  
www.dglive.be

**BFG/FBEP** (GaLaBau-Verband Belgien)  
www.bfg-fbep.be

**Zentrum für Aus- und Weiterbildung**  
www.zawm.be

**IPEA La Reid** (Gartenbauschule La Reid)  
www.ecolehorticulture.be

**Planungsbüro Tuintekenaar**  
www.tuintekenaar.com

**Winters Landschappen**  
www.heinz-winters.com



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

- Direktimport aus Japan
- Freiland eigene Produktion
- 3000 Stück verfügbar
- Einfache Bestellung über Online-Katalog



**www.nippontree.it**

**Neue Anschrift:**

via per Monguzzo, 47 - 22040 Anzano del Parco (COMO - Italy)  
tel. +39.349.4052291 - fax. +36.031.2280469

## Software für Ihren Erfolg









DATAflor AG | August-Spindler-Straße 20  
37079 Göttingen | Tel. +49 (551) 50665-600  
info@dataflor.de | www.DATAflor.de