www.dega-galabau.de

DEGA GALABAU

DAS MAGAZIN FÜR DEN GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU

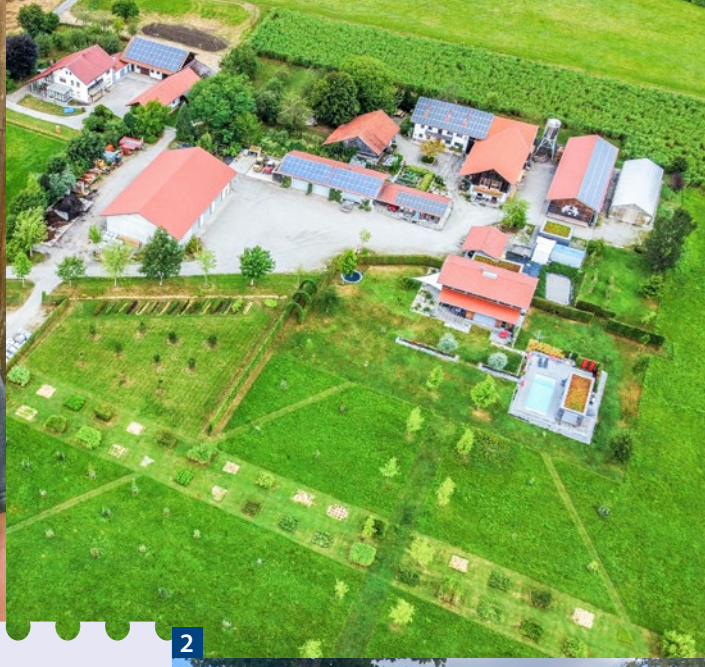
PORTRÄT

Jürgen Widl in Postmünster

ulmer

Sonder-Veröffentlichung aus dem Fachmagazin DEGA GALABAU

1



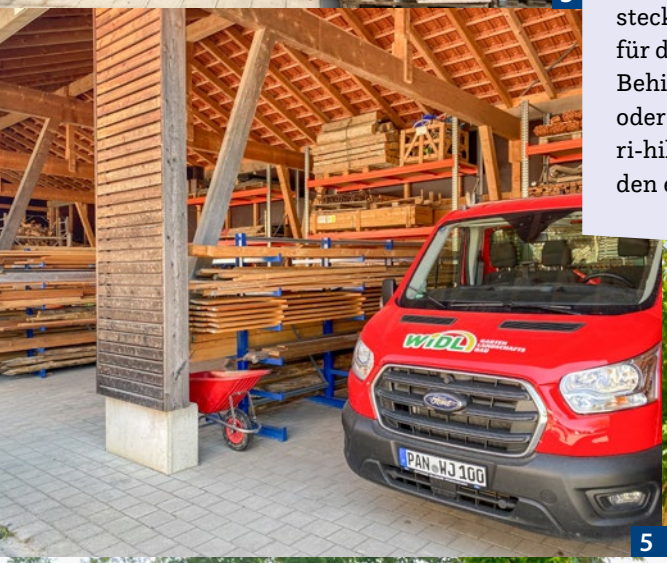
2

3

#WirImGaLaBau

Zwischenmenschlichkeit, Nachhaltigkeit, Regionalität und verkürzte Wertschöpfungsketten sind zentrale Punkte in Jürgen Widls Firmenphilosophie. Der Niederbayer arbeitet mit Menschen für Menschen. Diese Wertschätzung für andere, die Lust, sich mit anderen auseinanderzusetzen, steckt auch hinter dem Engagement für die Integration von Menschen mit Behinderung in den Betriebsalltag oder das Hilfsprojekt Andheri (andheri-hilfe.org), zu dem Widl jeden Kunden einlädt, mitzumachen.

4



5

6

7

8

JÜRGEN WIDL IN POSTMÜNSTER

Mit Herzblut bei der Sache

Selbstständig gemacht hat er sich, weil er nicht mehr so weit fahren wollte: Vor 28 Jahren gründete Jürgen Widl auf dem Hof seiner Eltern einen GaLaBau-Betrieb, der in mehrfacher Hinsicht vorbildlich ist. Wir haben mit dem Niederbayern über den Vorteil der Vier-Tage-Woche, die Erfahrungen aus einer schweren Krankheit, den Wert regionaler Beschränkung und nachhaltigen Materialeinsatzes sowie über die Ausbildung als Herzensangelegenheit gesprochen.

Wer einmal möglichst viele „Öds" an einem Tag durchqueren möchte, reist ins niederbayerische Rottal. Auf dem Weg dorthin tragen viele Dorfnamen den Verweis auf wenig fruchtbare Ackerflächen. Die Gegend rund um die Kreisstadt Pfarrkirchen war nie besonders wohlhabend. „Von 401 Landkreisen in Deutschland sind wir auf Platz 318", sagt Jürgen Widl zur Beschreibung der Rahmenbedingungen. In den Nachbarlandkreisen gibt es jeweils große Industriestandorte, die dem Rottal-Inn-Kreis fehlen. Unter den knapp 80 GaLaBau-Betrieben, die in der Region arbeiten, ist Widl mit seinen 31 Leuten der größte. „Wir machen rund 15 % des GaLaBau-Umsatzes in der Region", freut sich der Unternehmer.

Widl hat aus dem vermeintlichen Nachteil eine Stärke gemacht und sich komplett auf die Region eingelassen. Er bietet für Private und Investoren die ganze Palette von Leistungen an – bis zum Obstbaumschnitt für 80 €.

Für die Mitarbeitenden bringt das einen großen Vorteil mit sich: Niemand muss weiter als eine halbe Stunde fahren. Alles spielt sich im direkten Umkreis um das eigene Zuhause ab. Diesen Vorteil wusste auch der Unternehmer selbst zu schätzen, der nach einer Ausbildung zum Zierpflanzengärtner, der Meisterschule in Veitshöchheim und mehreren Jahren bei der namhaften Landschaftsbaufirma May im rund 120 km entfernten Feldkirchen 1994 den elterlichen Hof zum Ausgangspunkt seiner Selbstständigkeit machte. Von dem heute großzügig ausgebauten Betriebshof in der Streusiedlung Ed bei Postmünster, kann man den gesamten Landkreis bedienen.

Auf 12.525 m² weitgehend extensiv befestigter Fläche ist genügend Platz für großzügige Lager- und Ausstellungsflächen. Gerade hat Widl noch eine alte Hofstelle hinzugekauft – in erster Linie um keine „narrischen Münchner" als Nachbarn zu bekommen, die sich an den Betriebsabläufen stören könnten. Nach dem Umbau der ehemaligen Stallungen soll eine große Holzhackschnitzelheizung mit 150 kWh die Betriebs- und Wohngebäude mit Wärme aus eigenen Roh- und Abfallstoffen versorgen. Auch ein Gebäude für die Mitarbeiter soll neu entstehen. Das dazugehörige Wohnhaus hat der Unternehmer vermietet.

Fast alles auf dem Hof ist in Eigenleistung mithilfe der Mitarbeiter entstanden – auch die Hallen. „Da schimpft der Kullmann immer", sagt Widl lachend über seinen Unternehmensberater. „Aber das

1 *Jürgen Widl mit seinen Bauleitern Michael Riedl (l.) und Norbert Heinecke (r.). Im Interview (QR-Code) beantwortet er drei Fragen zu seinem Unternehmen.*
2 *Im Luftbild ist die Größe des Hofes in Ed zu erkennen.*
3 *Die Ausbildungshalle ermöglicht wetterunabhängiges Arbeiten.*
4 *Eingang zum Betriebshof in Ed*
5 *Rote Fahrzeuge sind das Erkennungsmerkmal von Widl.*
6 *Großzügige Anlage: offene Beläge, viel Grün und Solarenergie vom Dach. Mehr Infos zum Betrieb gibt es über den QR-Code.*
7 *Eine Mannschaft, die zusammensteht: Widl-Team in aktueller Formation*
8 *Fokus auf die Pflanze: Hainbuchengang*

BETRIEBSDATEN

Jürgen Widl GaLaBau

- **Firmengründung:** 11.4.1994
- **Gesellschaftsform:** Einzelfirma
- **Geschäftsführer:** Jürgen Widl
- **Umsatz:** 2,4 Mio. € (2022)
- **Gewinn:** 200.000 € (2022)
- **Materialkostenanteil:** 28 %
- **Betriebsmittellohn:** 17,29 €
- **Kalkulator. Stundenlohn:** 45,15 €
- **durchschn. Verrechnungssatz:** 51,90 €
- **Mitarbeiter:** 31, davon 1 Ingenieur, 4 Meister, 17 Gesellen, 1 Fachfremder, 6 Azubis, 1 Ungelernter, 1 Verwaltungsangestellter
- **Mitarbeiter Büro:** 1
- **Bauleiter:** 3
- **Baustellenleiter:** 8
- **Kolonnen:** 8
- **Fuhrpark/Maschinen:** 3 Ford Pkw, 6 Ford Pritschen und Kastenwagen, 4 MAN Lkw
- **Auftraggeberstruktur:** Privat (71,6 %), Gewerbe (15,8 %), Wohnungswirtschaft (10,9 %), öffentliche Hand/Submission (inkl. Pflege, 1,4 %), Weitere (0,3 %)
- **Tätigkeitsfelder:** Hausgarten (65,9 %), Klassischer Landschaftsbau (20,8 %), Dachbegrünung (6,1 %), Grünflächenpflege (0,9 %), Baumpflege (6,3 %)
- **Mitgliedschaften:** Naturgarten e. V., VGL Bayern, European Landscape Contractors Association
- **Marketingverbünde:** „Bauen mit Werten“
- **Partnerschaften:** Kullmann und Meinen GmbH, Mertensacker Kommunikationsmarketing
- **Zulieferer:** Baumschule Stefan Saliter, Baumschule Alois Stöckl, Baumschule Großbötzl, Zinco Dachbegrünung, Hötzendorfer Granitwerke, Betonwerk Linden, BayWa AG

Geld kann ich ja so oder so ausgeben“, meint er. „Meine Mitarbeiter kosten 45 €/h. Und wenn ich dann erst eine Produktivstunde erarbeiten muss, um sie dann wieder für 80 € einzukaufen, kann ich mir leicht selber ausrechnen, was günstiger ist.“ Er sei in erster Linie Gärtner, versichert der Unternehmer. Aber zweifellos ist er ein Gärtner, der ziemlich gut rechnen kann. In Ed lagern große Mengen regionaler Natursteine, Recyclingbaustoffe und Schüttgüter. Auf einem 1 ha großen Feld gedeiht *Miscanthus*, den die Firma jeweils im März erntet und zu Mulchmaterial häckselt. Eines von Widls Prinzipien ist, möglichst viel Wertschöpfung im eigenen Unternehmen zu halten.

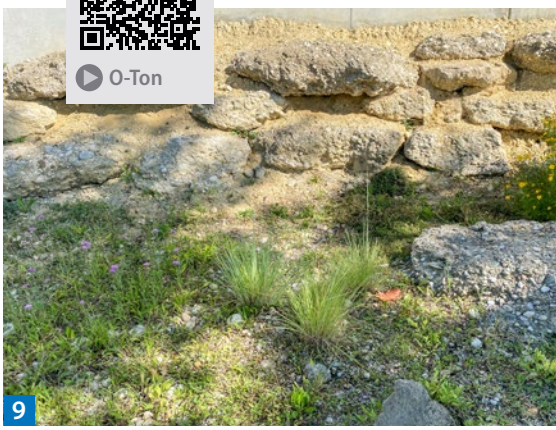
Aus Prinzip naturnah

„Das ist unser Sandarium“, erklärt Widl beim Rundgang über den Betriebshof und zeigt auf eine naturnah gestaltete Fläche. An einer Hallenwand haben die Mitarbeiter Sand aufgeschüttet, mit Natursteinen kombiniert und mit Stauden angepflanzt. Dort zeigt das Unternehmen seinen Kunden, dass viele der heimischen Bienen nicht in Hotels zuhause sind, sondern im Boden leben; in selbst gegrabenen Röhren.

Zusammen mit dem lokalen Sender Radio Trausnitz hat Widl jetzt im dritten Jahr den Preis „Insektenfreundlichster Garten“ ausgelobt. Aus ganz Niederbayern schicken Hörerinnen und Hörer Bilder ihrer Anlagen ein. „Das läuft jeweils über vier Monate und die Gewinner bekommen von uns ein Hochbeet geliefert“, erzählt der Süddeutsche, der so auch auf die naturnahe Ausrichtung seiner Firma hinweisen kann.

Der Betrieb ist seit 2018 Mitglied im Naturgarten e. V. und orientiert sich an dessen Gestaltungsrichtlinien; ohne dabei dogmatisch zu sein. „Wir haben früher aus Versehen naturnahe Gärten gebaut. Da haben wir es nicht besser gewusst. Heute machen wir es bewusst“, sagt Widl lachend. Zwischendurch habe es mal einen Ausflug in die „Designer-Gärten“ gegeben, aber noch vor Corona habe man wieder zurückgefunden. „Wir haben gesagt, das macht uns keinen Spaß mit der ganzen Industrieware, den WPC-Terrassen und dem ganzen Kram“, meint Widl und verweist dabei auch auf

O-Ton

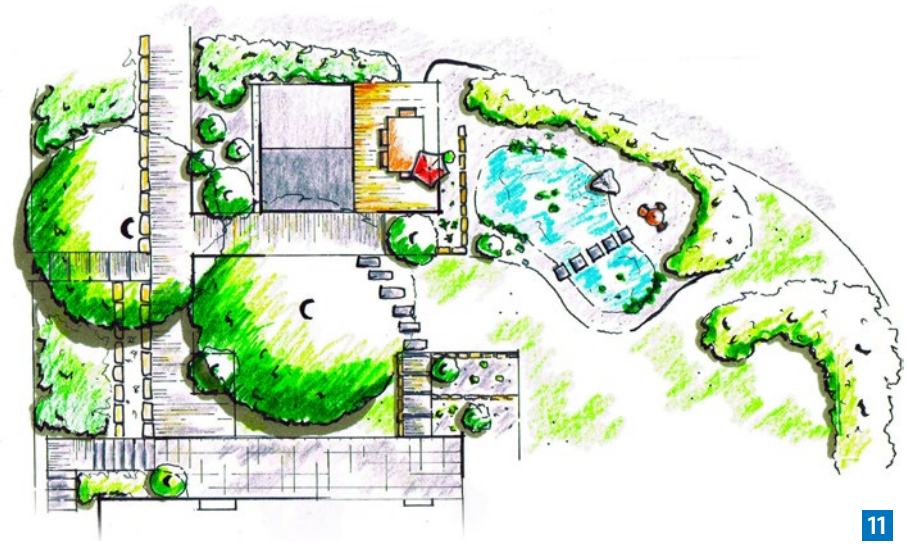

9

10

die höhere Wertschöpfung durch die Verwendung von Produkten mit geringem industriellem Verarbeitungsgrad. Beispiel Katzenkopfpflaster: Die Befestigung mit ungespaltenen Flusskieseln für 25 €/t würde viel mehr Wertschöpfung in den Betrieb bringen als Betonpflaster, das im Einkauf bereits 100 €/m² koste, aber im Verkauf nicht mehr als 130 €/m² bringe. „Für den Kunden ist das gleich. Aber wir wollen die 100 € lieber für uns“, sagt Widl grinsend.

Aus dieser Philosophie ist auch die Liste der „Dinge, die wir nicht tun“ entstanden. Darauf stehen Epoxidharzverfugungen ebenso wie WPC-Terrassen, Keramikflächen oder das Verlegen von Bändchenfolien gegen Unkraut. Auch Lebensbaum-Hecken (Probleme mit *Phytophthora*) oder das Rasen ansäen (Rollrasen ist erfolgversprechender) lehnt Widl ab. Mit fachfremden Leistungen wie Hausabdichtungen will er ebenfalls nichts zu tun haben. Da gebe es doch nun wirklich Spezialfirmen, begründet er seine Ablehnung.

„Was wir garantiert nicht machen, ist ein Garten ohne Bepflanzung“, fügt Michael Riedl an, der mit Norbert Heinecke bei Widl für die Bauleitung zuständig ist. Die Anfragen seien schon da, meint er,



11

12

13

14

und erzählt von einem 100.000-€-Auftrag, den die Firma abgelehnt hatte. Der Baunternehmer wollte die gesamte Anlage unter Matten und Steinschüttungen verschwinden lassen.

Genau das will das Unternehmen nicht. Bauleiter Riedl erklärt die Strategie so: „Wir fahren nicht dahin, wo die Leute einen Naturgarten wollen, sondern wollen mehr Natur bei unseren Kunden." Das sei am Ende schwieriger, aber auch zielführender. Unter dem Motto „Wiese statt Rasen" verkauft die Firma gerne „mähbares Grün", was sich mit „Was wächst, wächst" übersetzen lässt.

Eine besondere Prüfung

Bewusst ging es bei Widl immer schon zu. 2016 gab es eine Zäsur, die vieles noch bewusster hat werden lassen. Nach einer Krebsdiagnose zum Jahresanfang fiel der Unternehmer neun Monate aus. Es gab Momente, in denen nicht klar war, ob er die Krankheit überleben würde. Heute sagt Widl: „Wenn es zehn Jahre vorher gewesen wäre, gäbe es die Firma wahrscheinlich jetzt nicht mehr."

Dass es anders gekommen ist, liegt an mehreren Faktoren. Zum einen hatte der Niederbayer das gemacht, was jede Unternehmerin und jeder Unternehmer tun sollte: Er hatte sich vorbereitet. Ein Notfallordner enthielt alle wichtigen Informationen und Passwörter. Seine Frau Ute hatte schon vorher Generalprokura erhalten, sodass das Unternehmen zu jeder Zeit entscheidungsfähig blieb.

Was aber wahrscheinlich noch viel wichtiger war, waren die Menschen im Unternehmen; ihr Zusammenhalt und ihre Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. Eine besondere Rolle kam dabei den beiden Bauleitern zu. „Die Chefin hat seinerzeit angerufen und gesagt, wie es aussieht und, gefragt, was wir nun machen", blickt Riedl zurück. „Dann haben wir eine Vorarbeiterrunde einberufen und gesagt: Wir machen weiter, seid's Ihr dabei?" Letztlich seien alle froh gewesen, dass es weitergeht, ergänzt Heinecke, der über ein Praktikum die Firma kennengelernt hatte und nach seinem Studium bei Widl anfing.

„Die zwei haben das perfekt geschmissen und die Kunden haben gesagt, sie hätten das nicht einmal gemerkt, dass ich gefehlt habe, freut sich Widl und erzählt von einer Gegebenheit aus dem Krankenhaus, in dem er neben einem Unternehmer lag und der total perplex gewesen sei, dass er das Geschehen auf dem Telefon verfolgen konnte; weil es auch ohne ihn lief.

Am Ende hat das einschneidende Ereignis die Firma noch gestärkt – weil alle

9 *Sandarium für bodenbrütende Wildbienen, Radiospott bei Trausnitz (QR-Code)*

10 *Wertschöpfung im Betrieb: Miscanthus-Mulch aus eigener Produktion*

11 *Gartenarchitekt Norbert Heinecke sorgt für attraktive Gartenpläne.*

12 *Die „Wolkenhecke" aus Buchsbaum auf dem eigenen Betriebshof …*

13 *… wird von einem jungen Mann gepflegt, der mit Lern-Handicap bei Widl seine Chance bekommen hat.*

14 *Widl-Stand bei Weko in Rosenheim*

wussten, dass es auch in der Not gut läuft und viele Dinge eine neue Bedeutung bekamen. „Das war natürlich auch gut, dass Ute uns hat machen lassen“, meint Riedl im Hinblick auf die Chefin. Und ein weiterer Vorteil war, dass die Firma so strukturiert ist, dass jeder seine Projekte von A bis Z betreut.

Und dann auch noch die Flut

Als wäre Widls Krankheit für das Jahr nicht genug gewesen, kam ein weiteres Ereignis hinzu. Am 1. Juni 2016 traten nach heftigen Niederschlägen viele kleine Inn- und Rott-Zuflüsse über die Ufer. In Simbach und Triftern rasten gigantische Schlammströme durch die Ortschaften und richteten erhebliche Schäden an. Sieben Menschen kamen ums Leben und viele Widl-Kunden waren betroffen. „Letztlich hat uns das fünf Jahre beschäftigt“, schätzt der Unternehmer. „Das hätten wir nicht gebraucht.“ Das seien immer dieselben ätzenden Sachen gewesen und die Leute wären mit den Nerven am Ende gewesen.

Dabei ist die Firma auf Kleinaufträge durchaus gut vorbereitet. „Wir subventionieren die kleinen Sachen schon mal, aber wir wollen alles bieten“, erklärt Widl das Konzept. Das habe sich herumgesprochen und schließlich seien ja auch diese Auftraggeber Multiplikatoren. Und am Ende könne man auch mit kleinen Aufträgen Geld verdienen. „Du hast ja bei den Drei-, Vier-Tages-Baustellen auch immer mal Tage, wo Du früher fertig bist“, erklärt er. Diese Leerlaufzeiten würden dann mit Kleinaufträgen aus einer regional sortierten Liste aufgefüllt.

Regionales Arbeiten mit regionalen Baustoffen, soziales Engagement und Fokus auf die Menschen – kein Wunder, dass für Widl auch die Ausbildung eine Herzensangelegenheit ist; und zwar nicht nur als Werkzeug der eigenen Nachwuchssicherung, sondern auch aus Überzeugung, junge Menschen ins Berufsleben zu führen und den Spaß am Erwirtschaften des Lebensunterhaltes zu vermitteln. „Wir wollen junge Menschen voranbringen“, sagt Widl und belegt das mit sechs Azubis, die das Unternehmen gerade ausbildet. Mit Michael Riedl, der sich lange bei der AWO in Waldkraiburg um schwererziehbare und kriminelle Jugendliche gekümmert hat, hat er den richtigen Mann für die Aufgabe. „Wenn jemand etwas kann und Du ihn abholen kannst, kannst Du aus jedem etwas machen“, ist der 45-Jährige überzeugt und erzählt von einem Jugendlichen mit Vorgeschichte, der vom Richter die Ausbildung als letzte Chance bekam und heute selbst Unternehmer ist. „Auch kriminelle Jugendliche, die was in der Birne haben, bringst Du auf den Weg“, hat er festgestellt.

Grundsätzlich hat die Region für das Handwerk einen Vorteil: Durch das Fehlen von Industrie suchen sich viele einen Arbeitsplatz im Mittelstand. Die ländliche Struktur bringt dabei viele praktisch begabte junge Menschen hervor, die gerne etwas Bodenständiges erlernen. „Wir haben hier natürlich nicht diese städtische Szene, die eine GaLaBau-Ausbildung macht, weil sie die Welt retten will. Da bin ich den Betrieben in Stadtnähe ein bisschen neidisch drum“, gibt der Unternehmer zu.

Riedl sitzt im Prüfungsausschuss Bayern. Sein Chef ist Vorsitzender im Meisterprüfungsausschuss Bayern Südost. Für ihre Leistung in der Ausbildung ist die Firma schon mehrfach ausgezeichnet worden. Und sie kann auch noch etwas Besonderes bieten.

Seit einem Jahr Vier-Tage-Woche

„Wir sind wahrscheinlich die Firma in Deutschland, die die wenigste Zeit auf der Baustelle verbringt“, pointiert Widl und beginnt zu erklären: „Wir arbeiten ja drei Monate nicht, nämlich im Januar und Februar sowie zwei Wochen im August und zwei im Dezember. Den Rest der Zeit haben wir eine 4-Tage-Woche“, lacht der Unternehmer. Das sei für ihn das Einzige, was Sinn machen würde. Dabei sei das Konzept nicht nur für die Mitarbeiter interessant, denen drei Tage Zeit für sich bleiben. „Auch für die Firma ist es wirtschaftlicher“, hat Widl gemeinsam mit Kullmann & Meinen ausgerechnet. Schließlich sei der Freitag kaum effektiv und mit der Vier-Tage-Woche werde eine Anfahrt eingespart. Das wirkt sich selbst bei den kurzen Wegen aus, die das Unternehmen zurücklegt. „Ich hab das schon immer vorgehabt – aber durch Corona ist das beschleunigt worden“, verrät der Unternehmer.

> **„Wir sind ja wahrscheinlich die Firma in Deutschland, die die wenigste Zeit auf der Baustelle verbringt.“**
>
> Jürgen Widl, Unternehmer, Postmünster

Für ihn ist die Vier-Tage-Woche auch eine Reaktion auf veränderte Anforderungen an die Arbeitswelt: „Die Jüngeren sind ja nicht mehr wie wir unterwegs, zu leben, um zu arbeiten, sondern die möchten ein bisschen arbeiten, um zu leben“, meint Widl. Und damit hätten sie auch vollkommen recht. Die nach wie vor hohe Besteuerung von Arbeit mache es zudem kaum sinnvoll, mehr zu arbeiten. Dadurch, dass an den vier Tagen jeweils 9,5 statt 9 h gearbeitet werden, verringert sich die Gesamtarbeitszeit ohnehin nur geringfügig. „Wir müssen jetzt in der Stunde 3 € mehr erwirtschaften – also 59 und nicht 56. So viel mehr ist es nicht“, meint der Unternehmer.

„Es ist insgesamt wirtschaftlicher, es bringt mehr Lebensqualität und ich habe auch mehr Zeit“, fasst er zusammen. „Ich sehe keinen einzigen Nachteil. Du schaffst ja auch mehr.“

Dass das Konzept gerade in der Bauwirtschaft Schule machen könnte, belegt Riedl mit einem Beispiel aus der Region. „Ich hab hier ein gewachsenes Bauunternehmen, wo der Unternehmer sagt: „Plötzlich laufen's mir alle weg, werden Bademeister, gehen zur Kommune oder in die Industrie – Hauptsache nicht mehr Bau“, zitiert Riedl. „Er sagt, er weiß schon gar nicht mehr, was er machen soll.“

KONTAKT

WIDL GARTEN LANDSCHAFTS BAU

Ed 4, D-84389 Postmünster
Telefon +49 85 61/7 19 56
info@widl-garten.de
www.widl-garten.de

Ideenwettbewerb zur Wertschöpfung

Für Widl ist die Vier-Tage-Woche aber wie gesagt nicht nur ein Instrument zur Mitarbeiterbindung. Die eingesparten Fahrzeiten und die regionale Ausrichtung spielen dem Unternehmen auch bei einer anderen aktuellen Diskussion in die Karten: Von den hohen Energiepreisen fühlt sich das Unternehmen nur untergeordnet betroffen. Da sind die Preissteigerungen bei Baustoffen, die das Kalkulieren von Angeboten erschweren, schon ein größeres Problem, auf das Widl jeweils mit der Überschrift „Kostenschätzung" bei Privatkunden und einer Preisgleitklausel bei Bauträgern reagiert.

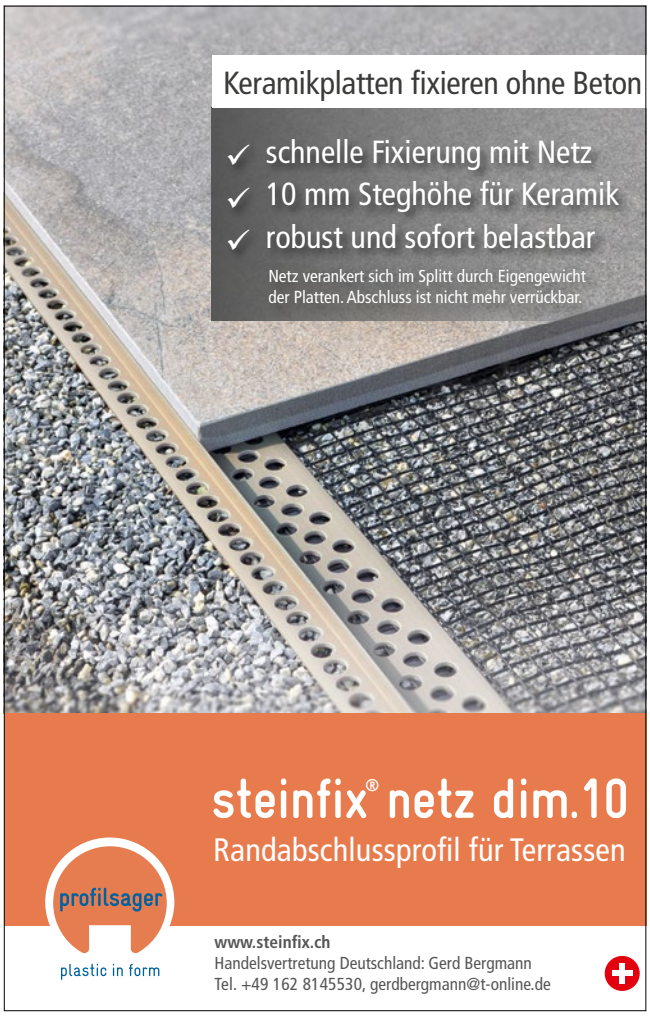
Ein anderer Ansatz, die Wertschöpfung zu sichern, ist der Kampf gegen unproduktive Stunden. Dieses Jahr rief Widl dazu den betriebsinternen Wettbewerb „Gartenidee" ins Leben. 500 € winkten den Gewinnern für eine Idee, wie sich Dinge auf dem Betriebshof in Schlechtwetterstunden vorproduzieren lassen, die dann später draußen verbaut werden konnten. Platz 1 ging an den Vorschlag, aus Restholz Sichtschutzelemente zu bauen. Eine weitere Anregung war, Kiesel zu sägen und aus 25 €/t Material im Wert von 900 €/t zu gewinnen. „Das Ziel ist, dass das Material auf Lager liegt und die Mitarbeiter, wenn sie eher zurückkommen, wissen, ich kann dann einfach arbeiten", beschreibt der Unternehmer den Sinn des Wettbewerbs.

Digitalisierung wird überbewertet

Äußerst kritisch begleitet Widl die Digitalisierung der Branche. „Es gibt viel Diskussion darum. Ich finde aber, echte Digitalisierung gibt es im Gartenbau nicht", meint der Unternehmer und verweist auf viele parallele Ansätze, die nicht miteinander harmonieren. „Echte Digitalisierung gibt es ja nur, wenn die unterschiedlichen Systeme untereinander verknüpft sind. Sonst ist es nur, etwas Analoges anders zu machen." Auch eine Branchensoftware sei letztlich nur eine digitale Übersetzung von Analogem. „Wenn ich höre, das sei alles ausgereift – da lach ich mich krank", kommentiert er süffisant und verweist auf seine jüngste Anschaffung GaLaWork. Auch da seien immer noch einige Fehler enthalten gewesen. Selbst der Austausch zwischen Mexxsoft und GaLaWork würde im Betrieb mitnichten reibungslos laufen, kritisiert der Unternehmer.

„Wenn es etwas gäbe, das optimal wäre, tät das auch mehr Spaß machen", meint Widl und entlastet zugleich die Anbieter: Ein Grund, dass Digitalisierung im Gartenbau bisher so schlecht funktioniere, läge ja in den schlechten Grundlagen begründet. Viele Daten etwa würden falsch zugeordnet. So meint Riedl: „Früher haben wir im Büro die Daten zugeordnet. Jetzt entscheidet der Vorarbeiter, was eine Leistungsposition und was eine Regieposition ist." Ehrlich gesagt möchte ich grundsätzlich nicht auf das angewiesen sein, was die Mitarbeiter da eingeben", ergänzt Heinecke.

„Ich bin gerne Gärtner. Wenn die Gesundheit mitspielt, würde ich auch bis 70 arbeiten", sagt Widl lachend. Das dürfe man zwar heute gar nicht mehr sagen, weil die Leuten meinen: „Weshalb bist Du denn so dumm und arbeitest", hat der Bayer festgestellt. Aber auch, wenn er ruhiger geworden ist, merkt man dem 53-Jährigen die ungebrochene Begeisterung für das Unternehmersein und die Arbeit an. Sohn David ist 17 und lernt gerade Landschaftsgärtner. „Wenn mein Sohn das mal weitermachen möchte, möchte ich da nicht im Wege stehen." Das sei ja eine grundsätzliche Gefahr bei alten Unternehmern, meint er grinsend. „Aber gerade als Gärtner ist man ja am wertvollsten, wenn man alt ist", findet er. „Wenn ich dann also noch gebraucht werde, mache ich das auch noch gerne weiter."

Jetzt muss man erstmal schauen, was die kommenden Wochen bringen. Das Unternehmen ist die nächsten Monate ausgelastet und Anfragen für 2023 liegen auch schon vor. Die seien nur wegen der unsicheren Preisentwicklung schwer zu kalkulieren. „Wir machen uns keine Sorgen. Es wird immer etwas repariert und es wird auch immer Kunden geben, die ausreichend finanzielle Mittel haben", meint Widl entspannt. Wer schon mal eine richtige Krise erlebt hat, lässt sich nicht mehr so leicht ins Bockshorn jagen.

*Text: **Tjards Wendebourg**, Redaktion DEGA GALABAU*
*Bilder: **Wendebourg** (1, 3 bis 6, 8, 12, 13), **Widl** (2, 7, 10, 14)*