1

BENKERT DACHBEGRÜNUNG IN KÖNIGSBERG

Wie die Zahnräder einer Uhr

Eigentlich wollte er die Baumschule seines Vaters übernehmen. Doch für Volker Benkert kam es anders. Vor 25 Jahren spezialisierte sich der Baumschulmeister auf Dachbegrünung und fand einen Weg, trotz enger Margen gutes Geld zu verdienen. Wir haben das Organisationstalent in der fränkischen Provinz besucht. | Online-Inhalte S. 29

Zufällig kommen wohl die wenigsten nach Königsberg. Zumeist sind es Touristen, die wegen des komplett erhaltenen Kerns aus Fachwerkhäusern aus dem 17. und 18. Jahrhundert die Stadt im unterfränkischen Landkreis Haßberge besuchen. Zufällig würde man auch keine der beiden Firmen mit dem Namen Benkert finden – weder den Dachbegrüner, der auf einer der ältesten Hofstellen außerhalb der Stadt seinen Betriebshof hat, noch den Stadtmöbelhersteller, der am Rande eines Ortsteils von Königsberg eines der markantesten Gebäude der Region hat errichten lassen. Die Benkerts, das sind der Vater Gerhard, der einst eine Baumschule in Königsberg betrieb und dann Anfang der 90er-Jahre auf Stadtmöbel umgesattelt hat, sowie seine Söhne Jochen und Volker – der eine designierter Nachfolger der Möbelfirma, der andere Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Benkert Dachbegrünung GmbH & Co KG. Die kleine Vorgeschichte ist wichtig, um die Entstehung der Dachbegrünungsfirma zu verstehen.

Denn eigentlich hatte sich Volker Benkert entschieden, die väterliche Baumschule zu übernehmen. Der Ältere der beiden Brüder ging zur Ausbildung ins Ammerland, arbeitete anschließend in namhaften Baumschulen im Rheinland, in der Schweiz und in Württemberg, bevor er sich entschloss, in Ludwigsburg seinen Baumschulmeister zu machen und mit dem Meisterbrief in der Tasche den elterlichen Betrieb zu übernehmen. Doch just als Benkert fertig war, sperrte der Vater die Baumschule zu. Er hatte schon vorher Möbel gebaut und versprach sich davon deutlich mehr Zukunft, als im trockenen Unterfranken mit seinen schweren Böden Gehölze aufzuschulen. Eine richtungsweisende Entscheidung.

Benkert hätte trotzdem bei seinem Vater anfangen können, aber er entschied sich für

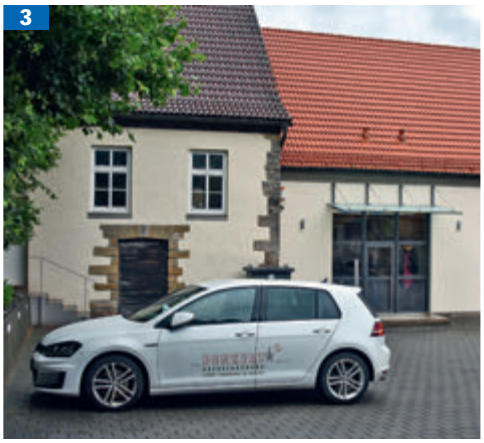
einen eigenen Weg. Während des Meisterkurses hatte er beim Systemanbieter ZinCo in Unterensingen ein Seminar besucht und fand das Geschäft mit der Dachbegrünung so spannend, dass er sich am 1. Januar 1992 damit selbstständig zusammen mit einem Mitarbeiter der Baumschule und einem Mitschüler aus dem Berufsgrundschuljahr machte. „Da waren wir am Anfang gleich mal drei Meister", erzählt Benkert von den Anfängen, die gar nicht so einfach waren. Denn als Existenzgründer von der Dachbegrünung zu leben war schon vor 25 Jahren schwierig. Fast zehn Jahre arbeitete die Firma mehr oder weniger als Gemischtwarenladen, begrünte überregional Gebäude und baute in der Region Gärten und Grünanlagen, bis Benkert 2001, einem schwierigen Jahr für die Firma, den Schlussstrich zog und entschied: „Ich will keinen GaLaBau mehr machen, ich mache nur noch Dachbegrünung." Seitdem ist die Firma auf das Geschäft spezialisiert.

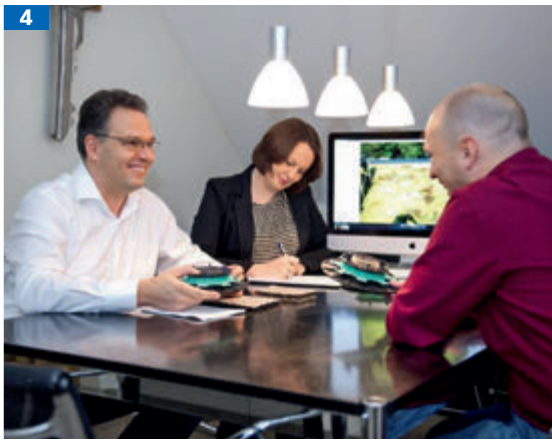
ERFOLGSFAKTOR 1: EIN MEISTER DER ORGA

Wer heute auf dem Betriebshof von Benkert Dachbegrünung steht, kann sich immer noch nicht vorstellen, wie jemand darauf kommen konnte, hier eine Dachbegrünungsfirma zu eröffnen. Die Gegend ist dünn besiedelt, der Anschluss zur nächsten Autobahn 15 km entfernt. Doch Benkert hat sich darauf eingerichtet und die Organisation auf den Standort abgestellt. Denn einen Vorteil hat der Ort unzweifelhaft: Platz ist ohne Ende vorhanden. Platz zum Beispiel, um eine vortreffliche Logistik aufzubauen. Und genau das hat der Unternehmer in den letzten 25 Jahren gemacht: „Wir sind eigentlich ein Logistikunternehmen mit angeschlossener Dachbegrünungsabteilung", sagt Benkert lachend und meint zu der Bedeutung der ineinandergreifenden Prozesse: „Es ist wie ein Uhrwerk – da ist auch jedes einzelne Zahnrad wichtig."

> „Wir sind eigentlich ein **Logistikunternehmen** mit angeschlossener Dachbegrünungsabteilung."

Und das ist genau sein Ding. Irgendwie ist Benkert zwar als Baumschulmeister auch Gärtner. Aber Pflanzen und Gestaltung sind eher Priorität Nummer zwei. Der Unternehmer ist ein Organisationstalent. Er liebt die Tüftelei an den Abläufen, das Eliminieren von Fehlern. Benkert ist ein Mann der Prozesse. Und das ist gleich der zweite Eindruck, den man als Besucher mitnimmt: Ja, es drängt sich vielleicht nicht auf, von hier aus Gründächer zu verkaufen, aber der Standort ist perfekt durchorganisiert. Das merkt man schon in dem hellen Büro, in dem für einen 45-Mann-Betrieb mit 14 Menschen im Verhältnis deutlich mehr Leute arbeiten als in einem durchschnittlichen GaLaBau-Betrieb. Es geht extrem aufgeräumt zu. Das Herz der Orga hängt aber an der Wand. Eine riesige Stecktafel ermöglicht die Zuordnung der Mitarbeiter, Kolonnen und Maschinen zu den Bauvorhaben. Jedem Bauleiter ist eine Farbe zugeordnet. „Das Grau bin ich", sagt Benkert und erzählt lachend den Witz von dem Graupapagei in der Zoohandlung, von dem keiner weiß, was er kann, der aber am teuersten ist, weil die anderen ihn „Chef" nennen. Seine Baustellen sind vornehmlich die Intensiv-Begrünungsbaustellen, die zwar gerade im





1 Die große Plantafel, die eine ganze Wand einnimmt, ist das Herz der Organisation bei Benkert.

2 Auch das schön sanierte Anwesen – rechts das älteste Gebäude von Königsberg – lässt nicht darauf schließen, ...

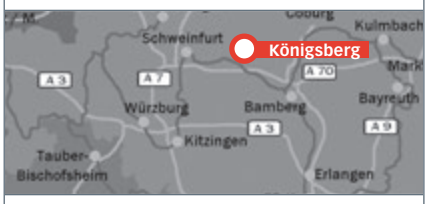
3, 4 ... dass sich hinter den Mauern ein modernes, überregional agierendes Unternehmen verbirgt.

IHR PARTNER FÜR DACH- UND FASSADENBEGRÜNUNG

NEUE AUFLAGE 2017!
Planungsunterlage kostenlos anfordern: info@optigruen.de

OPTIGRÜN®
DIE DACHBEGRÜNER

STANDORT



BETRIEBSDATEN

Benkert Dachbegrünung

- **Firmengründung:** Januar 1992
- **Gesellschaftsform:** GmbH & Co KG
- **Geschäftsführer:** Volker Benkert
- **Umsatz:** 5,613 Mio.€ (2016)
- **Gewinn:** k. A.
- **Materialkostenanteil:** k. A.
- **Betriebsmittellohn:** k. A.
- **Kalkulator. Stundenlohn:** k. A.
- **durchschn. Verrechnungssatz:** k.A.
- **Mitarbeiter:** 45, davon 1 Ingenieur, 1 Techniker, 3 Meister, 8 Gesellen, 14 Fachfremde, 8 Ungelernte, 10 Verwaltungsangestellte
- **Mitarbeiter Büro:** 14
- **Bauleiter:** 3
- **Baustellenleiter:** 8
- **Kolonnen:** 8
- **Fuhrpark/Maschinen:** 8 Pkw, 13 Lkw, 4 Radlader, 10 Spezialmaschinen, darunter Schrägaufzüge
- **Auftraggeberstruktur:** Privat (3 %), Gewerbe (90 %), Wohnungswirtschaft (5 %), öffentliche Hand/Submission (inkl. Pflege, 2 %)
- **Tätigkeitsfeld:** Dachbegrünung (100 %)
- **Mitgliedschaften:** Fachvereinigung Bauwerksbegrünung (FBB), Deutsche Dachgärtner Vereinigung (DDV), VGL Bayern
- **Zulieferer:** Bauder, Optigün, ZinCo
- **EDV-Lösungen:** KS 21 Gala Office 360°, Vectorworks, Datev

Trend sind, aber trotzdem nur einen Bruchteil der Aufträge ausmachen. „Unser Schwerpunkt sind die Extensivbegrünungen. Also ganz klassisch 8 bis 10 cm Substrat mit Sedumansaat, in jeder Größe", erklärt der Unternehmer. „Auch Dächer mit 10 000 m² oder 20 000 m² sind kein Problem." Die den Bauleitern zugeordneten Farben der Stecktafel findet man auch in den Ordnern und Auftragsheftern wieder, die für jedes Projekt angelegt werden. Diese stehen säuberlich geordnet hinter den jeweiligen Bauleitern. Jeder von ihnen hat außerdem einen Mitarbeiter als Partner, der die Logistik organisiert. Spätestens bei der Auftragsanlage wird die Bonität des Kunden überprüft. Dadurch gibt es praktisch keine Forderungsausfälle.

ERFOLGSFAKTOR 2: DAS EIGENE LAGER

Perfekt durchorganisiert ist auch die Freifläche. Gerade hat Benkert noch einmal 100 000 € in den Betriebshof gesteckt. Im August ist die um 1 250 m² erweiterte Fläche frisch asphaltiert und beschriftet worden. „Solche Investitionen scheuen viele Unternehmer", hat Benkert beobachtet. „Aber, ich sage mal, der Gewinn wird bei vielen im Kleinklein kaputtgemacht", ist er überzeugt und hofft, die eigene Logistik durch die Erweiterung noch ein bisschen verbessern zu können.

Der Platz enthält durchnummerierte Bahnen, auf denen für jedes Bauvorhaben die vorkonfektionierte Ware bereitsteht. Auch im übrigen Lager hat alles einen festgelegten Stellplatz – sowohl auf der Freifläche, wo Bautenschutzmatten und Drainplatten der drei führenden Hersteller (Bauder, Optigrün, ZinCo) stehen, als auch in den firmeneigenen Gebäuden. Eines davon ist das älteste Gebäude Königsbergs und steht unter Denkmalschutz. Dort lagern witterungsgeschützt Roste und Rinnen – alles, was für die Entwässerung, die Sicherung des Kiesstreifens und die Plattenverlegung benötigt wird. 50 bis 60 % des Materialumsatzes werden über das eigene Lager abgewickelt.

> „Geld verdienen in der Dachbegrünung geht nur mit **guter** Organisation, Schnelligkeit und **wenig** Materialverlust."

Wenn man für das Geld Zinsen zahlen müsste, wäre es sicherlich nicht optimal alles auf Lager zu legen, gibt Benkert zu. Man müsse sich auch immer wieder disziplinieren, nicht zu viel Material vorzuhalten. Aber dafür verhandelt der Unternehmer im Rahmen von Jahresverträgen gute Preise und der Vorteil der dauernden Verfügbarkeit ist ohnehin unbestreitbar. Außerdem sei das Lager Stück für Stück in den letzten Jahren auf seine heutige Größe gewachsen.

5 Reihennummern helfen, die Waren den Baustellen zuzuordnen und die Lagerhaltung zu organisieren.

+++ KONTAKT

BENKERT DACHBEGRÜNUNG ...natürlich gut drauf

Schafhof 1, 97486 Königsberg
Tel +49 9525/9227-0, Fax -40
mail@benkert-dachbegruenung.de
www.benkert-dachbegruenung.de

6 Ein weiteres Erfolgsgeheimnis sind der große Betriebshof und die moderne Fahrzeugflotte, ...

7 ... mit der das Unternehmen die zahlreichen Montagebaustellen in ganz Deutschland anfährt.

Benkert kann in der eigenen Absackanlage Big Bags befüllen, die dann per Stapler direkt auf die sechs firmeneigenen Lkw geladen werden – oder, wenn es zu viel für eine Baustelle ist, auf einen Lkw einer Zulieferspedition.

Er kultiviert auch Vegetationsmatten für den Eigenbedarf. „Ich will nicht diese 2-cm-Vegetationsmatte, weil die so schnell vertrocknet", erklärt er. „Wir nehmen dickere mit 5 cm – die produzieren wir selber." Das seien aber nur 1 500 m² im Jahr.

Vier „Logistiker" unter Leitung von Thomas Preßel sorgen auf dem Betriebshof dafür, dass die Waren in der richtigen Ordnung platziert sind und das Material für die Baustellen vorkonfektioniert wird. „Wenn wir etwas vergessen, muss vielleicht der Kran wieder hin, dann hast du lange Anfahrten – da wird es sehr schnell sehr unwirtschaftlich, wenn das nicht alles gut vorbereitet ist", beschreibt Benkert den Hintergrund der personalaufwendigen Lager- und Lieferwirtschaft. „Wir müssen das anders machen als im GaLaBau, wo die meisten Sachen auf die Baustelle geliefert werden, sonst bekommen wir das mit der Logistik nicht in den Griff."

Baustellenreste gibt es praktisch nicht. Kommen bei Plattenbelägen besondere Produkte zum Einsatz, steht eine Restposition ein Jahr auf der entsprechenden Bahn – falls es Reklamationen gibt. Nach Ablauf dieser Zeit kommt alles in den Container. „Wir haben letztlich eine permanente Lagerführung und permanente Inventur", sagt Benkert. Alles, was im Lager ist, werde tagesaktuell auf die jeweiligen Baustellen gebucht; was zurückkommt, wird zurückgebucht. „Das ist alles in KS21 mit einem Ampelsystem Maximumbestand, Minimumbestand, Meldebestand hinterlegt. Nur zum Winter lässt die Firma den Lagerbestand abschmelzen, um dann rechtzeitig zum März wieder auf den Höchstbestand zu gehen.

ERFOLGSFAKTOR 3: GENAUIGKEIT

Benkert ist nicht nur ein Organisationstalent, sondern auch ein Freund von Genauigkeit und Gründlichkeit. Wenn der Unternehmer sich von jemandem getrennt hat, dann war es in der Regel deshalb, weil Arbeitsmoral oder -qualität nicht stimmten. Denn auch die Genauigkeit ist Teil dessen, was der Unterfranke als Uhrwerk beschreibt. So verlässt sich das Unternehmen auch nicht auf die Architektenpläne, sondern misst jedes Dach vor Baubeginn noch einmal auf und erstellt aus den Daten per CAD eine eigene Werkplanung als Ausführungs- und Abrechnungsgrundlage. Die ist so genau, dass oft auch die Dachdecker sich auf das Planwerk der Dachbegrüner verlassen und es für ihre eigene Abrechnung verwenden. Kommt es mal zu Ansprüchen auf Nachträge, ist das eigene Aufmaß eine gute Argumentationsgrundlage. Allerdings sind Nachträge eher selten. „Der Untergrund ist ja da. Das ist die Dachabdichtung und bei 10 cm Aufbau und ein paar Platten obendrauf, da hast du nicht viel Potenzial, um Nachträge zu stellen", meint der Unternehmer. „Wir müssen es schon von Anfang an richtig kalkulieren."

Alle Baustellen, die bis zu einem gewissen Stichtag abgewickelt und schlussgerechnet sind, sind nachkalkuliert und werden mit Kolonne, Bauleiter oder Subunternehmer erfasst. Kleinere Baustellen, bei denen das Material vom Betriebshof kommt, sind bereits zwei Tage später nachkalkuliert, weil einfach alles gebucht wird. „So wissen wir immer genau Bescheid", sagt Benkert.

> „Wir haben uns darauf **eingestellt**, es den Dachdeckern so leicht wie möglich zu machen."

PFLEGE FUNKTIONIERT AUCH NUR ÜBER ORGANISATION

Über 500 Projekte hat die Firma mittlerweile in der Pflege. Reichtümer sind bei den einzelnen Projekte nicht zu erzielen. Nur

Saatgut für Dachbegrünung
Standard und individuelle Spezialmischungen
www.jelitto.com
Jelitto
3700 Arten und Sorten
STAUDENSAMEN · PERENNIAL SEEDS · GRAINES DE PLANTES VIVACES
Produktion · Züchtung · Samentechnologie
Jelitto Staudensamen GmbH · Postfach 1264 · 29685 Schwarmstedt
Telefon 0 50 71/98 29-0 · Telefax 0 50 71/98 29-27 · www.jelitto.com

KS21 gratuliert dem Unternehmen Benkert zum 25. Firmenjubiläum
GaLaOffice 360° – Software für den GaLaBau
Kontakt: 02241 943880 info@ks21.de www.ks21.de

8 Benkert macht alles, was auf dem Dach stattfindet: Das können Holzbeläge genauso sein ...

9 ... wie Intensivbegrünungen mithilfe von Stauden, ...

10 ... klassische Extensivbegrünungen, die die Mehrzahl der Aufträge ausmachen ...

11 ... oder großflächige Plattenbeläge.

durch die inzwischen große Anzahl an Projekten sowie Vorbereitung und Gründlichkeit wurde die Pflege in den letzten Jahren zu einem lukrativen Teilbereich. Das beschreibt der Unternehmer am Beispiel von Baustellen, wo er vor einigen Jahren Lehrgeld bezahlt hat, weil am Anfang schlampig gearbeitet wurde. „Wir hatten Baustellen, da haben wir 600€ im Jahr bekommen und haben an der einen Baustelle bestimmt 150 Stunden gepflegt, damit man das wieder in Griff bekommen hat", erzählt er. Bei einer Baustelle in der bayerischen Landeshauptstadt hat der Auftraggeber damals einfach die Abnahme verweigert. „Da haben wir anderthalb Jahre kostenlos gepflegt, um das Ganze in einen abnahmefähigen Zustand zu bekommen. „Wenn du es gleich und vernünftig machst, dann sind zwar keine Reichtümer damit verdient, aber es ist okay. „Fehler kann man nicht immer vermeiden. Aber, man muss irgendwann mal daraus lernen."

ALLES AUF DIE RAHMENBEDINGUNGEN OPTIMIERT

Alles im Unternehmen ist auf die schwierigen Marktbedingungen optimiert. Bei 90% der Aufträge ist Benkert Subunternehmer von Dachdeckern. Denn wegen der Gewährleistung knüpft der Auftraggeber die Begrünung in der Regel an die Dachabdichtung. Für Benkert heißt das: Die eigene Kalkulation muss in das Angebot hineinpassen, mit dem der Dachdecker die Ausschreibung gewinnen will. Allerdings profitiert die Firma davon, dass die Dachdecker sich darauf verlassen, mit dem Grün keinen Stress zu haben – und das zum Teil schon seit 25 Jahren.

Dabei muss die Firma ihren Preis kalkulieren, ohne die Baustellensituation genau zu kennen. Denn die Leistung wird zum Teil zwei Jahre vor Baubeginn mit den Rohbaugewerken ausgeschrieben. Das beinhaltet nicht nur die Gefahr von Preisschwankungen bei den Materialien, sondern kann auch erhebliche Risiken bei der Zugänglichkeit der Baustellen enthalten. Da heißt es, Gefahren für den Gewinn vorauszuahnen. Und das klappt ganz gut – manchmal kommen auf Hunderte Stunden nur Abweichungen von 5 oder 10 Stunden. „In 80% der Fälle läuft es so, wie es soll, bei 10% der Baustellen brauchst du mehr Zeit und bei 10% läuft es schneller", lautet Benkerts Resümee. Diese Quote ist nur durch die geballte Expertise zu erreichen, die mittlerweile im Unternehmen vorhanden ist – sowohl durch den Unternehmensgründer als auch in Wissen und Erfahrung der Mitarbeiter.

Ein Problem ist das kleine Zeitfenster, das für die Ausführung zur Verfügung steht, sprich: Das Gerüst muss noch stehen, aber die übrigen Gewerke sollten ihre Arbeiten beendet haben. Dabei möchten die Architekten am liebsten alles geschützt haben und sehen den Plattenbelag und die Begrünung als Schutz der Dachabdichtung. „Dass hinterher unser Gewerk zertreten und kaputt ist – das interessiert die erstmal nicht", hat Benkert festgestellt. „Deswegen schauen wir immer, dass wir möglichst spät kommen, wenn wirklich alle fertig sind."

> „Ich habe die Firma in den letzten Jahren ja auch so **aufgestellt**, dass ich auch als Chef nicht mehr so wichtig bin."

Und dann sind da noch die weiten Anfahrten. Zu den Tagesbaustellen im Radius von 150 km kommen Montagebaustellen etwa in Frankfurt, München, Leipzig oder Regensburg. Auch der Transport als Kostentreiber muss in der Kalkulation berücksichtigt werden. So sind alle Firmenfahrzeuge maximal fünf bis acht Jahre alt. Denn Pannen und daraus resultierende Standzeiten können den Gewinn einer kleinen Baustelle ganz schnell auffressen.

Kann man denn unter diesen Bedingungen überhaupt Geld verdienen? Dass es geht, sieht man auf den ersten Blick. Aber wo wird es dann verdient? „Wir lesen die Fünferle überall zusammen", zitiert Benkert grinsend eine fränkische Redensart. Man könne nicht sagen, da oder da wird das Geld verdient. „Es wird in jedem Bereich verdient", fasst der Unternehmer zusammen und beschreibt die fünf Kernfelder, auf die es in dem Geschäft ankommt:

- dass die Baustelle richtig vorkalkuliert ist,
- dass die Einkaufspreise passen,
- dass das Bauvorhaben sauber vorbereitet ist,
- dass die Leute draußen sauber arbeiten,
- dass es hinterher sauber gepflegt wird.

Wenn irgendwo ein Patzer ist, sei der Gewinn weg, weiß der Unternehmer.

Als Benkert 2001 den GaLaBau aufgab und sich auf die Dachbegrünung speziali-

sierte, fiel auch die Möglichkeit weg, Landschaftsgärtner auszubilden. Aber weder das noch der abgelegene Standort haben Personalnot verursacht. Etliche der ersten Auszubildenden arbeiten noch in der Firma und vieles hat der Unternehmer über Flexibilität wettgemacht und Leuten eine Chance gegeben. Sein Vorteil: Die meisten der in der Dachbegrünung benötigten Fähigkeiten lassen sich durch Anlernen vermitteln. „Ich habe Leute hier, die haben als Hilfsarbeiter angefangen und sind jetzt Vorarbeiter", sagt der Chef. „Dadurch, dass wir immer etwas expandieren, ist da auch immer etwas frei."

Voraussetzung ist die Bereitschaft, sich in die Firmenphilosophie einzufügen, die Abläufe zu verinnerlichen und den Qualitätsansprüchen gerecht zu werden. Alles andere findet sich. Auf der Baustelle und im Büro arbeiten deshalb viele Quereinsteiger. Allein drei leitende Mitarbeiter kommen aus dem Holzbau, ein weiterer war bei einer Fassadenbaufirma. Da war die vom Chef gefordert Genauigkeit selbstverständlich.

Jeder der leitenden Mitarbeiter hat seinen Bereich. „Ich habe die Firma in den letzten Jahren so aufgestellt, dass ich auch als Chef nicht mehr so wichtig bin", beschreibt Benkert die Philosophie. Der Geschäftsführer hat mit Kalkulator Matthias Glos, der für die Finanzen zuständigen Nicole Doster sowie den beiden Bauleitern Rainer Just und Daniel Pengler vier Prokuristen an seiner Seite. Zusammen mit Thomas Kirchner, der unter anderem die EDV betreut, und die für Pflege und das Personal zuständige Nadja Tenner steht ihm ein breit aufgestelltes Gremium zur Verfügung. „Ich mache die Einstellungsgespräche, vieles andere läuft ohne mich", sagt der Unternehmer. Da sei auch mal Zeit, sich um ein paar andere Sachen jenseits des Tagesgeschäfts zu kümmern.

Gute Voraussetzungen also, die Firma langfristig aufzustellen. Ganz nebenbei: Benkerts Sohn lernt gerade im benachbarten Eltmann Landschaftsgärtner und seine Tochter hat ein duales Studium im Bereich Logistik in Bad Neustadt an der Saale begonnen. Seit sie ihrem Vater mit 11 erklärt hat, wie er am schnellsten zum Reitturnier kommt und der verwundert ausgerufen hat: „Du bist ja eine Logistikerin!", ist sie überzeugt, daraus einen Beruf zu machen. Organisationstalent scheint also vererbbar zu sein.

Ob die Kinder in der Firma eine Aufgabe übernehmen, wird sich zeigen. Das Unternehmen habe ja die Größe, dass man sich ausprobieren und nach ein paar Jahren Berufserfahrung einsteigen könnte, meint der Vater. „Beide Ausbildungen bieten ja die Chance, hier eine Aufgabe zu übernehmen. Aber zwingen will ich da niemanden."

TEXT: **Tjards Wendebourg**, Redaktion DEGA GALABAU
BILDER: **Wendebourg** (1–3), **Benkert** (4, 6–11), **Colourbox.de** (Zahnräder)

ONLINE-INHALTE

www.dega-galabau.de | Mehr zu dem Unternehmen und weitere DEGA-Beiträge können Sie lesen, wenn Sie den Webcode **dega3633** in die Suchmaske oben rechts eintippen und das Lupensymbol anklicken.

GRÜNDÄCHER UND STADTMÖBEL INFO

Die Benkerts: eine echte Unternehmerfamilie

Während Volker Benkert die alten Gebäude, die einst Basis der elterlichen Baumschule waren, in eine moderne Unternehmenszentrale verwandelt hat, haben Gerhard und Jochen Benkert von Mario Botta im Ortsteil Altershausen ein Ausrufezeichen setzen lassen. Hier hat der schweizerische Architekt für Benkert Bänke (benkert.info) ein markantes Klinkergebäude geplant, das von vorne auf die Kirche des Ortes ausgerichtet ist, sich vom Ort aus aber in die Landschaft zu ducken scheint. *tw*

Bild: Wendebourg

Wie ein Stadttor wirkt die von Mario Botta geschaffene Firmenzentrale von Benkert Bänke in Altershausen.