

## Auf Augenhöhe: Azubis als Ausbildungsbotschafter

**Aufmerksame Schüler, hohes Interesse, geringe Hemmschwelle – wenn Auszubildende, anstelle von Lehrern oder Berufsberatern, den landschaftsgärtnerischen Beruf in Schulen präsentieren, hat die besondere „Diplomatie“ der Ausbildungsbotschafter leichtes Spiel.**



Als Ausbildungsbotschafterin steuert Daniela Greiler von Wildigarten auch Schulen an. (Foto: Wildigarten)

„Es macht immer wieder Spaß, vor Schülerinnen und Schüler der Klassen 8 oder 9 meinen Beruf vorzustellen und es ist erstaunlich, welch konkrete Fragen die jungen Menschen haben“, sagt Ausbildungsbotschafterin Daniela Greiler. Die Auszubildende der Firma Wildigarten in Villingen-Schwenningen hat vor Kurzem erfolgreich ihre Ausbildung zur Landschaftsgärtnerin abgeschlossen – und war schnell daran gewöhnt, vor Schülergruppen zu präsentieren und ihnen Rede und Antwort zu stehen. Denn seit Herbst 2011 „tourte“ Daniela Greiler ab und zu als so genannte Ausbildungsbotschafterin durchs Umland.

### Eine baden-württembergische Initiative

Der Ahnungs- und Perspektivlosigkeit der Schulabgänger entgegenwirken und sie für einen Ausbildungsberuf begeistern ... ein Ansatz, der das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft in Baden-Württemberg veranlasste, die landesweite Initiative „Aus-

bildungsbotschafter“ zu unterstützen. Das erfolgreiche Nachwuchsprojekt widmet sich der speziellen Jugendansprache – und eröffnet auch für landschaftsgärtnerische Betriebe neue Wege der Fachkräftegewinnung. Die Leitstelle der Landesinitiative ist beim Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertag angesiedelt ([www.bw.ihk.de](http://www.bw.ihk.de)). 17 regionale Koordinatoren kümmern sich darum, Schulen und Unternehmen zusammenzubringen, sich mit der Berufsberatung der Bundesagentur für Arbeit abzustimmen und die Ausbildungsbotschafter in Trainings auf ihre Aufgabe vorzubereiten.

Das Besondere: Auszubildende werben als Ausbildungsbotschafter in Schulen für ihre Berufsausbildung. Sie können allen geregelten Ausbildungsberufen entstammen (meist 2. oder 3. Lehrjahr bzw. Anerkennungsjahr). Sie sollten persönlich offen und kommunikativ, aber natürlich auch fachlich versiert sein, um glaubwürdig berichten zu können, was an ihrem Beruf Spaß macht – so wie Daniela

Greiler von Wildigarten. „Ich starte bei meinen Besuchen in den Schulen immer mit dem AuGaLa-Film `Der Landschaftsgärtner`, schließe einen kleinen PowerPoint-Vortrag an und berichte dann konkret aus meinem Betrieb“, so die erfahrene Botschafterin, „die Schüler hören von mir sowohl von den schönen Seiten der Ausbildung als auch von den Herausforderungen. Sie sollen wissen, was auf sie zukommt, wenn sie sich für diesen kreativen Beruf entscheiden.“ Nach der Präsentation bittet Daniel Greiler daher immer darum, dass alle anderen Erwachsenen den Raum verlassen – auch die Lehrer – und ist immer wieder erstaunt, welche Fragen die Schüler sich dann trauen zu stellen und welche kritische Antworten sie geben.

### Werber für den Beruf und den Betrieb

Dass ein Ausbildungsbotschafter immer auch eine gute Werbung für das entsendende Unternehmen ist, versteht sich von selbst. „Für uns ist das ein langfristig angelegtes Engagement, für unser Unternehmen, aber auch für die Branche an sich“, betont Claudia Wildi von Wildigarten, „mit den Besuchen in den Schulen bekommen wir die besondere Gelegenheit, unseren potenziellen Mitarbeiter direkt und unverblümt anzusprechen. Daher sind im Februar 2013 bereits zwei junge Auszubildende als neue Ausbildungsbotschafter aus unserem Unternehmen in die Fußstapfen von Daniela Greiler getreten.“

Thomas Wiemer, AuGaLa, Bad Honnef

### In diesem Heft

- Aktive Nachwuchswerbung 2
- Seminar: Facebook & Co. 3
- Vertrag gelöst – Problem geschaffen 4
- Der Bundesentscheid auf der igs 5
- Neues vom Pflanzenschutz 6
- Wassergebundene Wege 7
- Programmübersicht: WdA-Seminare 8

# Aktive Nachwuchswerbung zahlt sich aus

**Dass auf dem Ausbildungsmarkt die Unternehmen die Nase vorn haben, die sich engagiert um qualifizierte Nachwuchskräfte bemühen, ist auch im schleswig-holsteinischen Garten- und Landschaftsbau kein Geheimnis mehr. Immer mehr Betriebe erhöhen mit Unterstützung des Fachverbandes für Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Schleswig-Holstein (FGL) ihre Präsenz auf Berufsmessen und sprechen potenzielle Auszubildende auf ihren Internetseiten direkt an. Mit Erfolg, wie positive Beispiele zeigen.**

„Werde Landschaftsgärtner und gestalte die Welt von morgen!“ Mit diesen vielversprechenden Worten begrüßt der Garten- und Landschaftsbaubetrieb GartenSchön Knut Hansen aus Husum seit einigen Wochen künftige Schulabgänger auf der neu gestalteten Firmenhomepage. Der Handlungsaufforderung folgt ein frisch geschriebenes Anforderungsprofil für potenzielle Auszubildende, das gleichzeitig Werbung für den vielseitigen und perspektivenreichen Beruf des Landschaftsgärtners und für den Ausbildungsbetrieb macht.

## Neue Wege mit der „Nacht der Bewerber“

Bis zum Abend des 8. März verzeichnete die wenige Wochen zuvor online gestellte Ausbildungsseite der Firma GartenSchön knapp 3.500 Klicks. Zwei Tage später hatte sich die Anzahl auf rund 7.000 Klicks verdoppelt. Was war geschehen? Der GaLaBau-Betrieb hatte am 8. März als Aussteller an der ersten Husumer „Nacht der Bewerber“ teilgenommen. Nach dem Motto „How you meet your Job“ hatte die Husumer Volksbank von 18:30 bis 22:30 Uhr SchülerInnen und ihre Eltern in die Hauptstelle eingeladen, um sie über Ausbildungsberufe in Nordfriesland zu informieren. Das Konzept: In lockerer Atmosphäre kommen junge Menschen bei alkoholfreien Cocktails und Musik in Kontakt mit Ausbildungsfirmen aus ihrer Region. Ein Rahmenprogramm bestehend aus „Job-Speed-Dating“, Knigge-Kurs, Training für Vorstellungsgespräche und Berufsberatung runden die Ausbildungsmesse der besonderen Art ab.

Gemeinsam mit 39 weiteren Unternehmen nutzte Knut Hansen die Möglichkeit, hier für den Garten- und Landschaftsbau

im Allgemeinen und sein Unternehmen im Speziellen zu werben. Tatkräftig unterstützt wurde er dabei von Adonis Andresen, der beim schleswig-holsteinischen Fachverband als Ausbilder und Referent für Nachwuchswerbung arbeitet. Als Mitglied des FGL konnte Knut Hansen nicht nur auf Andresens persönliche Mithilfe bei der Standbetreuung zählen, sondern auch das umfangreiche Messeequipment des Fachverbandes nutzen. „Unser Ziel ist es, die qualifizierten GaLaBau-Unternehmen zur Eigenwerbung zu animieren. Hierfür versorge ich alle AuGaLa-Betriebe in Schleswig-Holstein vom Verband aus kostenlos mit allem, was sie für eine gelungene Außendarstellung benötigen“, sagt Andresen. Die Firma GartenSchön bekam für ihren Auftritt bei der „Nacht der Bewerber“ einen komplett ausgestatteten Messestand inklusive Informationsmaterial. Knut Hansen steuerte eine Auswahl typischer Werkzeuge und Materialien bei, mit denen ein Landschaftsgärtner arbeitet –

zum Beispiel eine Motorsäge, Pflastersteine und Abdeckfolie für Schwimmteiche. Die trendige und technische Seite des grünen Berufszweiges wurde durch ein Holzdeck mit eingelassenen Scheinwerfern und ein Moonlight Aktiv Soundsystem repräsentiert.

## Nachwuchswerbung & Kundengewinnung

Das Standkonzept zeigte Erfolg: Nicht nur zahlreiche Schülerinnen und Schüler, sondern auch Eltern und andere Aussteller fühlten sich angezogen und kamen mit Hansen und seinen Mitarbeitern ins Gespräch. Für Fragen der potenziellen Nachwuchskräfte standen ein Auszubildender und ein frisch gebackener Geselle bereit. „Das war sehr gut, denn junge Leute gehen auf Menschen ihres Alters sehr offen und interessiert zu“, so Knut Hansen.

Am Ende des Tages hatte der Ausbilder nicht nur viele gute Gespräche mit künftigen Schulabgängern geführt, sondern seine Visitenkarte auch an einige potenzielle Auftraggeber weitergegeben. „Die Gespräche mit den Schülern hatten den positiven Nebeneffekt, dass auch ihre Eltern erfuhren, was ein Landschaftsgärtner alles kann. Bei einigen sollen wir uns jetzt die Gärten anschauen“, schmunzelt Knut Hansen. Alles in allem habe sich der Messebesuch absolut ausgezahlt. „Das Interesse ist enorm und wir sind guter Hoffnung, dass sich hieraus der eine oder andere Praktikums- und vielleicht sogar Ausbildungsvertrag ergibt.“

Adonis Andresen, FGL Schleswig-Holstein, Ellerhoop



Als Unterstützung hatte Knut Hansen eigene Auszubildende mit auf die Messe gebracht. Sie hatten einen besonders guten Draht zu den künftigen Schulabgängern.

(Foto: FGL Schleswig-Holstein)



Impressionen aus dem WdA-Seminar „Packen wir's an – Facebook & Co.“

(Foto: FGL Hessen-Thüringen)

## Seminar: Facebook & Co. – Packen wir's an

### Einsatz von Social Media in der Nachwuchswerbung

**„Anstupsen“, „Liken“, „Posten“, das ist die Sprache der heutigen Jugend, die ganz selbstverständlich die sozialen Netzwerke nutzt. Qualifizierten Nachwuchs müssen Arbeitgeber dort ansprechen, wo er sich aufhält. Wer als Ausbildungsbetrieb heute nicht auf Facebook & Co. vertreten ist, vergibt eine Möglichkeit der Nachwuchswerbung.**

Beim Thema „Facebook & Co.“ scheiden sich die Geister. Die einen können nicht mehr ohne, die anderen sind skeptisch – nicht zuletzt wegen der Diskussionen um den Datenschutz. Zweifelsohne bietet besonders Facebook ein großes Potenzial für die Nachwuchsgewinnung. Das haben auch die (Fach-)Verbände Baden-Württemberg und Hessen-Thüringen erkannt. Um die Ausbildungsbetriebe für die sozialen Netzwerke fit zu machen, boten sie WdA-Seminare zu diesem Thema an. Das erste Seminar fand bereits im Sommer 2012 in Wiesbaden statt. Als kompetente Referenten waren hier Dr. Klaus M. Bernsau und Christina Möller von KMB, Wiesbaden, aktiv. Die Resonanz seitens der Betriebe war so riesig, dass ein weiteres Seminar im Januar 2013 mit Dr. Bernsau und seiner Mitarbeiterin Lisa Mertens stattfand. Ein drittes Seminar genehmigte das Ausbildungsförderwerk Garten, Landschafts- und Sportplatzbau e. V. kurzfristig. Es wird im Mai 2013 in Wiesbaden stattfinden. Bereits nach kürzester Zeit war es ausgebucht. Auch in Baden-Württemberg,

wo das Thema im Februar 2013 erstmals auf dem Programm stand, wurde das Seminar gut angenommen. Hier referierte Josef Buschbacher aus München. Sowohl die Teilnehmer aus Hessen, Thüringen und Baden-Württemberg waren begeistert.

#### Mit Planung und Effektivität ins soziale Netz

In Baden-Württemberg ging es darum, den Teilnehmern Chancen, aber auch die Risiken der Nachwuchsgewinnung mit Hilfe von sozialen Netzwerken aufzuzeigen. Anhand vieler Beispiele verdeutlichte Josef Buschbacher, wie andere Firmen diese Netzwerke bereits erfolgreich nutzen und ihre Zielgruppen dort erreichen. Erstaunen rief hervor, dass einige Firmen auch ohne ihr Wissen dank der Aktivität der eigenen Mitarbeiter schon bei Facebook angelegt waren. Umso bedeutsamer, Richtlinien mit Mitarbeitern zu vereinbaren, damit sich nicht durch Unwissen negative Effekte einstellen. Wichtige Themen waren auch das planvolle Herangehen bei der Erstellung einer Facebook-Seite und die Verknüpfung mit dem Inter-

netauftritt der Firma. Das Fazit dieses Crash-Kurses: Viele spannende Einblicke in ein für viele Teilnehmer bisher unbekanntes Thema. Selbst wer sich nun erst einmal gegen einen aktiven Facebook-Firmenauftritt entscheidet – um die Beschäftigung mit dem Thema soziale Netzwerke wird man zukünftig nicht herumkommen. Ein Vertiefungsseminar ist bereits in Planung.

#### Facebook-Kritiker positiv überzeugt

In Hessen-Thüringen waren die Seminare so aufgebaut, dass der erste Teil für absolute Facebook-Neulinge einen guten Einstieg in das Thema gab und im zweiten Teil, neben Wissensinput, aktive Phasen mit der Erstellung beispielhafter Firmenseiten folgten. Dazu gab es verschiedene Arbeitsplätze, an denen die Teilnehmer die gestellten Aufgaben meisterten, immer betreut und beraten durch das KMB-Team. Durch die praktische Tätigkeit verloren die Teilnehmer schnell die Scheu und typische Anfängerfehler merzten die Referenten schnell aus. Insgesamt war den Akteuren wichtig, keine Facebook-Werbeveranstaltung durchzuführen. Aus diesem Grund nahmen die Referenten die berechtigten Bedenken der Teilnehmer zu den Themen Datenschutz, rechtliche Fallen oder fehlende Ressourcen sehr ernst und standen hierzu Rede und Antwort. „Die Teilnehmer sind alle sehr engagiert und neugierig“, resümierte Dr. Klaus M. Bernsau. „Und überraschend viele Teilnehmer, gerade auch bei den Skeptikern, stiegen nach dem Seminar gleich in die praktische Facebook-Arbeit ein.“ So auch Ulrike Kunkel, Fa. Kunkel GmbH aus Oetzberg, die als große Facebook-Kritikerin in das Seminar kam aber inspiriert nach Hause fuhr. „Heute haben wir unseren Firmen-Facebook-Auftritt“, teilte sie voller Stolz schon wenige Tage nach dem Seminarbesuch mit.

„Wichtig, wenn man sich auf Facebook einlässt, ist das Durchhaltevermögen“, so Dr. Bernsau. Aber das scheint bei den meisten der jetzt Facebook-Aktiven-Ausbildungsbetriebe kein Problem zu sein. Sie wünschen sich unbedingt ein Aufbau-seminar, weil sie ihren Firmenauftritt noch professioneller und besser machen wollen und freuen sich schon jetzt auf Tipps und Tricks.

Stefanie Rahm, FGL Hessen-Thüringen, Wiesbaden



Der richtige Umgang mit Auszubildenden bindet den Fachkräftenachwuchs langfristig ans Unternehmen.

## Vertrag gelöst – Problem geschaffen

**Ob von Seite des Unternehmers oder des Auszubildenden: Wenn ein Berufsausbildungsvertrag vor Ende der Ausbildungszeit gelöst wird, ist das für beide Beteiligten ärgerlich, denn es kostet Zeit, Geld und natürlich Nerven.**

„Jeder vierte schmeißt die Ausbildung hin. So viele wie nie zuvor seit der Wiedervereinigung“ – so und ähnlich klangen die Negativschlagzeilen Anfang des Jahres in der deutschen Zeitungslandschaft, nachdem einige Medien über die Auswertung des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) für den Berufsbildungsbericht 2013 berichtet hatten. Das war vielleicht überspitzt formuliert, aber die Daten, die die Presse vorlagen, sprachen eine deutliche Sprache. Jeder zweite Kellner und Umzugshelfer soll demnach seine Lehre im Jahr 2011 nicht beendet haben. Ähnliches gelte für Köche (49,4 Prozent), Kosmetiker und Gebäudereiniger (beide gut 45 Prozent) – die traurigen Spitzenreiter unter den Abbrechern. Am anderen Ende fänden sich die Verwaltungsfachangestellten, Elektroniker und Bankkaufleute, mit weit unter zehn Prozent. Ob die einzelne Branche gut oder schlecht wegkommt, der Gesamtschaden ist enorm: Über eine halbe Milliarde Euro geht den betroffenen Firmen durch Ausbildungsabbrüche pro Jahr in Deutschland verloren.

### Entspannter Arbeitsmarkt – steigende Abbrecherquote

Auch bei den Landschaftsgärtnern gibt es Verbesserungsbedarf beim Thema Abbrecherquote – und ein entspannter Ausbildungsmarkt steigert die Bereitschaft zum Wechseln. Denn bei gutem Stellenangebot gehen viele Jugendliche Probleme nicht aktiv an, wenn es in der Ausbildung mal hakt. Sie schmeißen schnell hin und lösen den Vertrag auf, wenn sie merken, dass die Ausbildung oder der Ausbilder nicht richtig zu ihnen passt. Die Heranwachsenden sind in einer relativ komfortablen Lage: Ihnen bieten sich meist Alternativen, sie können wechseln – und immer mehr machen das auch. Das muss zu einem Umdenken auf Seiten der Betriebe führen.

### Ein betriebliches Muss: den Auszubildenden wertschätzen

Eine angemessene Bezahlung ist zwar ein wichtiger Aspekt für die Mitarbeiterbindung. Auch in der Ausbildung hängt die Attraktivität nicht zuletzt vom Verdienst ab – Auszubildende als billige Arbeitskräfte

zu missbrauchen rächt sich schnell. Doch nicht nur das Geld, vor allem auch die Wertschätzung der Person und der Arbeit des Auszubildenden sind wichtig. Denn Unzufriedenheit aufgrund von Defiziten in der Lehre und/oder ausbildungsfremden Tätigkeiten sowie Konflikten mit Ausbildern oder Kollegen werden an vorderer Stelle als Kündigungsgrund genannt – und dem kann ohne großen Aufwand entgegengewirkt werden. Im Kampf um Nachwuchs- und Fachkräfte achten immer mehr Unternehmen auf die Zufriedenheit ihrer Mitarbeiter. Besonders kleine Betriebe messen diesem Aspekt eine überdurchschnittliche Bedeutung bei. Eine aktuelle Analyse von Trends in der Arbeitswelt belegt, dass erneut Themen in den Vordergrund rücken, die den Mitarbeiter im Fokus haben: wie Arbeitszufriedenheit, Arbeitsgestaltung, Gesundheitsmanagement.

### Schulabgängerzahlen: regionale Unterschiede, identischer Abwärtstrend

Vom demografischen Wandel bleiben auch die Landschaftsgärtner nicht verschont, vor allem nicht vor dem Hintergrund ihrer boomenden Branche. In Deutschland gibt es zurzeit mehr als 16.000 Landschaftsgärtner-Fachbetriebe, in denen rund 95.000 Menschen arbeiten und zudem über 10.000 Auszubildende gemeldet sind – und die gilt es zu halten. Dass das Fit-Machen dabei bereits vor der Berufsausbildung beginnen muss (z. B. durch frühzeitige und betriebsnahe Berufsorientierung mittels Praktika) ist hinlänglich bekannt. Und dass es auch während der Ausbildung fortgeführt werden muss (z. B. durch die Entwicklung personaler und sozialer Kompetenzen der Auszubildenden) setzt sich langsam durch.

„Mein Azubi soll bleiben.“ „Azubis und Mitarbeiter finden und binden.“ „Den Azubi erfolgreich ins Team einbinden.“... diverse WdA-Seminare arbeiten schon seit Langem der Abbrecherquote in der Ausbildung sowie der Vertragsauflösung von Fachkräften entgegen. Auf Seite 8 dieser Ausbilder-Info finden Sie das aktuelle Angebot – ihr Landesverband stellt Ihnen gerne weitere Informationen zur Verfügung.

Thomas Wiemer, AuGaLa, Bad Honnef



Das passt: der Landschaftsgärtner-Cup 2013 und die „Welt der Bewegung“ – eine von sieben Welten auf der „internationalen Gartenschau Hamburg – igs 2013“.  
(Foto: igs 2013)



an die jungen Landschaftsgärtner sind. In unmittelbarer Nähe des Hauses der Landschaft direkt am Haupttrundweg werden die Gewerke platziert.

Die ermittelten Siegerteams der Bundesländer erhalten beim bundesweiten Landschaftsgärtner-Cup dort die volle Aufmerksamkeit der Besucher. Im Hintergrund befindet sich in einem kleinen Wäldchen der Hochseilgarten. Über dem Wettbewerb der Landschaftsgärtner fährt die Gartenschaubahn und ermöglicht eine seltene Perspektive auf die entstehenden Wettbewerbs-Gärten.

Die fertigen landschaftsgärtnerischen Gesamtwerke sind eine Woche lang Bestandteil der igs 2013 und Werbefläche für die „Experten für Garten und Landschaft“. Ausbildung, Können und Anforderungen werden gleichermaßen demonstriert, eine gute Grundlage für Gespräche mit Interessierten. Vom 12. bis 15. September haben die Teilnehmer des BGL-Verbandskongresses die Möglichkeit sich die Ergebnisse anschauen.

Termine und Informationen zu den Cups auf Landesebene finden Sie auch unter [www.facebook.com/dielandschaftsgaertner](http://www.facebook.com/dielandschaftsgaertner), alles über die internationale Gartenschau unter [www.igs-hamburg.de](http://www.igs-hamburg.de).

Sylvia Eggers, Fachverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Hamburg

## Landschaftsgärtner präsentieren sich der Welt

### Der Bundesentscheid auf der igs 2013

Die Besten der Bundesländer ermitteln ihre „Meister“. Am 7. und 8. September 2013 treffen sich die Sieger-Teams der Bundesländer auf der „internationalen Gartenschau Hamburg – igs 2013“ zum „Showdown“.

In den Bundesländern geht es um den Sieg. Die Vorbereitungen der Landschaftsgärtner-Cups sind in vollem Gange, die Termine stehen, die Aufgaben sind gestellt. Welche Teams schaffen es ins Finale, fragen sich Firmen, Veranstalter,

Berufsnachwuchs und Fans. Der Landschaftsgärtner-Cup Nord der Bundesländer Schleswig Holstein, Mecklenburg-Vorpommern und Hamburg wird bereits Ende Mai dem Publikum der igs 2013 deutlich machen, wie vielseitig die Anforderungen

### Besucher-Erlebnis Lehrbaustelle

Junge Landschaftsgärtner in Aktion, die Kombination von landschaftsgärtnerischer Kreativität und handwerklichem Können wird an 20 Wochenenden den Besuchern der igs 2013 geboten.

Die Lehrbaustelle bietet an den vielbesuchten Wochenenden eine aktive Bausituation für alle Besucher. Demonstriert wird, welche Vielfalt an Gestaltungsmöglichkeiten sich aus ein und derselben Gartensituation ergeben, wenn unterschiedliche Landschaftsgärtner diese bearbeiten. Zweiertteams planen ihren „Kundengarten“ und setzen den Plan

in zwei Tagen um. Hier bietet sich den Ausbildern in den Betrieben eine gute Gelegenheit Leistung zu fördern und anzuerkennen.

Vorgegebene Baustellengrunddaten, Materialien und Arbeitszeiten begrenzen den Schaffensdrang der jungen Gärtner. Die Anlagen werden fachlich bewertet und bleiben mit Nennung von Firma und Namen eine Woche lang zum Anschauen bestehen.

Besucher der igs haben die Möglichkeit, sich aktiv durch Bewertungsscheine einzubringen. Am Wochenende und in

der Woche besteht die Chance, mit Passanten ins Gespräch über Ausbildung im Besonderen und landschaftsgärtnerische Arbeit generell zu kommen. Die Gewerke der einzelnen Teams werden fotografiert und bilden eine „Wall of Fame“.

Die Sieger werden im Oktober feststehen. Auf das Gewinnerteam und jeweils eine Begleitung wartet eine fachliche Wochenendreise im Frühjahr 2014. Regelmäßige Besucher werden diesen Wettbewerb sicher mit wachsender Faszination betrachten.

# Neues vom Pflanzenschutz

## Die Bekämpfung des Eichenprozessionsspinners



Der BGL setzt sich für die Verfügbarkeit von Mitteln zur Bekämpfung des Eichenprozessionsspinners ein. (Foto: Eiko Leitsch Baumpflege e. K.)

Der Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e. V., BGL, hat das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit, BMU, um eine Bewertung der verfügbaren Mittel zur Bekämpfung des Eichenprozessionsspinners als Biozid gebeten.

Auf der Basis der vorliegenden Dokumente wurde eine Bewertung der Mittel Dipel ES (Wirkstoff: Bacillus thuringiensis var. Kurstaki), Dimilin WG80 (Wirkstoff: Diflubenzuron), NeemAzal T/S (Wirkstoff: Magosa-Extrakt) und Karate Forst (Wirkstoff: lambda-Cyhalothrin) durchgeführt. Die Bewertung, die durch die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin, baua, durchgeführt wurde, hat ergeben, dass es verschiedene Mittel für unterschiedliche Bekämpfungsszenarien gibt.

Es besteht von Seiten der baua die Auffassung, dass mit den Mitteln Dimilin, NeemAzal und Karate, unter Anwendung der gültigen Übergangsregelungen im Biozidverfahren ergänzt durch mechanische und organisatorische Maßnahmen, alle Anwendungsbereiche zur Bekämpfung des Eichenprozessionsspinners abgedeckt werden können. Die unterschiedlich strengen Anwendungsempfehlungen zum Schutz

der Umwelt können zu unterschiedlich aufwändigen Risikominderungsmaßnahmen führen. Eine tatsächliche Bekämpfungslücke besteht nach Ansicht der Bundesanstalt nicht.

### Sachkundenachweis im Pflanzenschutz

Derzeit befindet sich die Sachkundeverordnung in der Ressortabstimmung. Sachkundig muss sein, wer Pflanzenschutzmittel anwendet, Pflanzenschutzmittel gewerbsmäßig in den Verkehr bringt oder außerhalb gewerbsmäßiger Tätigkeiten über das Internet in den Vertrieb bringt. Außerdem sind Personen, die Pflanzenschutzmittel im Rahmen eines Ausbildungsverhältnisses oder im Rahmen einer Hilfstätigkeit anwenden, beaufsichtigen oder anleiten, dazu verpflichtet, ihre Sachkunde nachzuweisen. Sachkundig ist zukünftig derjenige, der einen

von der zuständigen Behörde ausgestellten Sachkundenachweis besitzt. Personen, die am 14. Februar 2012 sachkundig nach den bisherigen Vorschriften waren, sind auch weiterhin sachkundig. Die Zeugnisse und Befähigungsnachweise, aus denen sich bis zum 14. Februar 2012 ihre Sachkunde ergeben hat, gelten bis zum 26. November 2015 als Sachkundenachweis im Sinne des neuen Pflanzenschutzgesetzes. Wer auch nach dem 26. November 2015 im Pflanzenschutz tätig sein will, muss bis spätestens 26. Mai 2015 unter Vorlage seiner bisherigen Zeugnisse und Nachweise die Ausstellung eines Sachkundenachweises bei der zuständigen Behörde beantragen. Eine neue Prüfung muss nicht abgelegt werden.

### Pflanzenschutzgeräteverordnung

Bei der neuen Pflanzenschutzgeräteverordnung gibt es eine neue Regelung beim Einsatz von Pflanzenschutzgeräten. In der Diskussion ist eine Überprüfung der Geräte im Drei-Jahres-Turnus.

Dr. Michael Henze, BGL, Bad Honnef

## WorldSkills Leipzig 2013: die WM der Berufe ist nah!

In wenigen Wochen fällt der Startschuss: Denn vom 2. bis 7. Juli tobt ein Highlight des Jahres, die Weltmeisterschaft der Berufe „WorldSkills Leipzig 2013“.

Nicht nur für Landschaftsgärtner heißt es dann: Auf in die Messestadt Leipzig, wo erstmals seit 40 Jahren wieder die Berufe-WM in Deutschland stattfindet – und die Veranstalter gehen davon aus, dass es der größte Wettbewerb in der Geschichte der WorldSkills wird.

**46 Disziplinen – 1.000 Wettkämpfer – 200.000 Besucher**

Mit rund 100.000 Quadratmetern Innen- und 70.000 Quadratmetern Außenfläche auf dem Gelände der Leipziger Messe sowie der enormen Zahl an Teilnehmern, Supervisoren, Experten und Delegierten erreicht die WM der Berufe in Deutschland neue Dimensionen. Für die

Landschaftsgärtner mit dabei: Mathias Forster (Workshop Supervisor) sowie der Experte, Teambetreuer und internationale

Juror Martin Gaissmaier. Er betreut die „Deutschen Meister“ Reinhold Irßlinger und Manuel Kappler – die derzeit beim Endspurt der Vorbereitung Gas geben. Denn eines ist gewiss, es wird im „Skill 37: Landschaftsgärtner“ unter den 16 Nationen ein spannendes Rennen geben. Seien Sie dabei!

Infos unter: [www.landschaftsgaertner.com](http://www.landschaftsgaertner.com)  
Thomas Wiemer, AuGaLa, Bad Honnef





Wassergebundene Wege: Auch in der Praxis überzeugend.

(Foto: Ulrike Roth)

## Wassergebundene Wege lassen kaum Wünsche offen

Seit Jahrhunderten werden sie gebaut und sind in nahezu allen historischen Garten- und Parkanlagen vorhanden: wassergebundene Wege. Diese alte Bauweise hat eine lange Tradition in der Landschaftsarchitektur sowie im Garten- und Landschaftsbau und erlebt seit einiger Zeit eine wahre Renaissance. Heutzutage werden wassergebundene Wege und Plätze als beliebtes und durchaus modernes Gestaltungselement nicht nur bei vielen Landes- und Bundesgartenschauen eingesetzt, sondern auf städtischen Plätzen aller Art und immer häufiger auch in privaten Gärten.

Gründe für die Beliebtheit wassergebundener Wege gibt es viele, so lassen sich Flächen in allen Formen und in den vielfältigsten Farben und Oberflächenstrukturen realisieren, je nach Bauweise und in Abhängigkeit von der beabsichtigten Nutzung sowie dem verwendeten Deckschichtmaterial. Im

Gegensatz zu Pflaster- und Plattenbelägen weisen die Oberflächen wassergebundener Wege keine störenden und ablenkenden Fugen auf, welche die Blickrichtung des Betrachters vorgeben, sie begeistern und wirken allein aufgrund ihrer Farb- und Oberflächenstruktur als einheitliche Fläche in sich.

### Bauweisen nach dem FLL-Fachbericht

In den Normen und Regelwerken des Straßen- und Sportplatzbaues sowie in der Literatur wird der Bau von wassergebundenen Wegen unterschiedlich beschrieben und folglich in der Praxis auch verschiedenartig ausgeführt. Die Forschungsgesellschaft Landschaftsentwicklung Landschaftsbau e. V. (FLL) hat unter Berücksichtigung der praktischen Erfahrungen aus der Landschaftsarchitektur und dem Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau im Jahr 2007 einen zusammenfassenden „Fachbericht zu Planung, Bau und Instandhaltung von Wassergebundenen Wegen“ veröffentlicht. Dieser soll als Entscheidungshilfe für die Zuordnung bestimmter Nutzungen der Wegeflächen zu den entsprechenden Bauweisen, Nutzungsmöglichkeiten und zum Instandhaltungsaufwand dienen und erleichtert den Bezug zu den entsprechenden Regelwerken. Der FLL-Fachbericht unterscheidet für wassergebundene Wege die folgenden drei gebräuchlichsten Bauweisen:

1. **3-Schichtbauweise**, von oben nach unten bestehend aus
  - Deckschicht
  - Dynamische Schicht
  - Tragschicht
2. **2-Schichtbauweise**, von oben nach unten bestehend aus
  - Tragschicht
  - Deckschicht
3. **1-Schichtbauweise**, bestehend aus Tragschicht mit Abstreuerung auf der Oberfläche

&gt;&gt;&gt;

### Anforderungen an Baugrund/Erdplanum und an die ungebundene Tragschicht:

|                             | Baugrund/Erdplanum                        | Tragschicht ohne Bindemittel   |
|-----------------------------|---|--|
| Körnung                     |   | 0/22 mm, 0/32 mm, 0/45 mm  |
| Verdichtungsgrad $D_{pr}$   | $\geq 0,97$                               | $\geq 0,97$  |
| Verformungsmodul $E_{v2}$   | $\geq 45 \text{ MN/m}^2$                  | $\geq 80 \text{ MN/m}^2$   |
| Schichtdicke                |   | $\geq 12 \text{ cm bis } 32 \text{ mm Größtkorn}$ ,<br>$\geq 15 \text{ cm bis } 45 \text{ mm Größtkorn}$ |
| Wasserdurchlässigkeit $k^*$ | $\geq 5 \times 10^{-4} \text{ cm/s}$      | $\geq 1 \times 10^{-2} \text{ cm/s}$   |
| Gefälle                     | $\geq 1 \% \leq 6 \%$ (empfohlen)         | $\geq 1 \% \leq 6 \%$ (empfohlen)  |
| Toleranz Höhenlage          | $\pm 20 \text{ mm}$                       | $\pm 20 \text{ mm}$  |
| Ebenheitstoleranz           | Spaltweite 4 m-Latte $\leq 30 \text{ mm}$ | Spaltweite 4 m-Latte $\leq 15 \text{ mm}$ ,<br>20 mm bei 3-Schichtbauweise                               |

### Impressum

Herausgeber: AuGaLa | Haus der Landschaft |  
53602 Bad Honnef | Tel.: 02224 7707-0 |  
Fax: 02224 7707-77 | www.augala.de | info@augala.de  
Verantwortlich: Dr. Hermann Kurth

Redaktion: Roger Baumeister | Reiner Bierig |  
Franz-Josef Löhmann | Klaus Fink | Angelika Kaminski |  
Axel Niemetz | Sabine Weller | Thomas Wiemer

Herstellung: signum[kom, Köln  
Druck: SZ-Offsetdruck Verlag, St. Augustin

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder.

Gedruckt auf umweltfreundlichem Papier.  
©2013 Ausbildungsförderwerk Garten-,  
Landschafts- und Sportplatzbau e. V.

&gt;&gt;&gt;

Für alle drei Bauweisen werden vergleichbare Anforderungen an den Baugrund, das Erdplanum und an die ungebundene Tragschicht gestellt. Die Schichtdicke der Tragschicht ohne Bindemittel ist jeweils im Einzelfall und in Abhängigkeit von der beabsichtigten Nutzung nach den Vorgaben der RStO (Richtlinien für die Standardisierung des Oberbaues von Verkehrsflächen) für die Bemessung des gesamten Oberbaues zu ermitteln. Die Mindestschichtdicke gilt für untergeordnete Geh- und Radwege. Ungünstige

klimatische Bedingungen und Wasserverhältnisse, z. B. Schattenlage, Nordhang, Schichtenwasser sowie Lagen außerhalb geschlossener Ortschaften erfordern größere Schichtdicken.

Die Unterschiede der drei Bauweisen betreffen neben der Anzahl der jeweiligen Schichten, insbesondere die damit verbundenen Anforderungen an die beabsichtigte Gestaltung, Funktion und Ebenheit der Oberfläche. Der jeweilige Herstellungsaufwand, das Gestaltungs- und Nutzungsziel sowie die erforderliche Pflege sind bei der

Auswahl der Bauweise gegeneinander abzuwägen.

#### Volle Vielfalt – zunehmende Bedeutung

Alle Details zur „Dynamischen Schicht“ und „Deckschicht“ folgen in einer der kommenden Ausgaben der Ausbilder-Info, denn eines ist sicher: Wassergebundene Wege nehmen bei der Gestaltung von Wegen und Plätzen immer mehr an Bedeutung zu. Weitere Informationen und Bestellmöglichkeiten unter: [www.fll.de](http://www.fll.de)  
Heinz Schomakers, BGL, Bad Honnef

## Meisterschulen – voll im Trend ...

... hieß es in der ersten Ausbilder-Info 2013. Wie sehr das weiterhin gilt, zeigt sich daran, dass die Auflistung hier bereits erweitert wird.

### Ergänzung der Auflistung aktueller Fach- bzw. Meisterschulen

(Ausbilder-Info Ausgabe 1/2013, Seite 3, online unter [www.augala.de/ausbilderinfo.aspx](http://www.augala.de/ausbilderinfo.aspx))

| einjährige Fachschulen im GaLaBau  | vollzeitschulische Kurse | berufsbegleitende Kurse | beide Kursformen |
|--|--------------------------|-------------------------|------------------|
| Staatsschule für Gartenbau und Landwirtschaft Hohenheim<br>Schloss Hohenheim, Westhof-Nord, 70593 Stuttgart-Hohenheim                                  | X                        |                         |                  |
| Heimvolkshochschule am Seddiner See<br>Seeweg 2, 14554 Seddiner See  | X                        |                         |                  |
| Online-Fachschulen im GaLaBau  |                          |                         |                  |
| Internet-Fachschule (Meisterschule)<br>Staatliche Fach- und Technikerschule für Agrarwirtschaft Veitshöchheim<br>An der Steige 15, 97209 Veitshöchheim |                          | online                  |                  |

Roger Baumeister, FGL Hessen-Thüringen, Wiesbaden

## Programmübersicht WdA-Seminare

Informieren Sie sich näher bei Ihrem Landesverband über die Seminare

| Zeitraum                                  | Titel   | Referent            | Ort                     |
|---|---|---------------------|-------------------------|
| <b>Landesverband Baden-Württemberg</b>    |   |                     |                         |
| 15./16.11.2013                            | Wie sag ich's nur? Konflikte in der Ausbildung professionell klären                       | Peter Vondra        | Leinfelden-Echterdingen |
| 29.11.2013                                | Vermittlung von Pflanzenkenntnissen – Erarbeitung von Bestimmungsmerkmalen und Merkhilfen | Ulrich Herzog       | Insel Mainau            |
| <b>Fachverband Hessen-Thüringen</b>       |   |                     |                         |
| 24.07.2013                                | Als Ausbilder rhetorisch überzeugen   | Eberhard Breuninger | Wiesbaden               |
| 12.11.2013                                | Konflikte professionell klären  | José Flume          | Wiesbaden               |
| 27.11.2013                                | Individuell auf Azubis eingehen   | Iris Weiß           | Wiesbaden               |
| <b>Fachverband Mecklenburg-Vorpommern</b> |   |                     |                         |
| 20./21.09.2013                            | Top-Azubis gewinnen   | Albrecht Bühler     | Schwerin                |