Think big: Für die Grünflächenbewässerung im Sommer setzt das Lohnunternehmen Nowak auf leistungsfähige Technik.

LU Nowak, Viersen

Erfolgreicher Wandel

Kommunalarbeiten wie der Winterdienst oder die Grünflächenpflege werden von vielen Lohnunternehmen eher zögerlich angenommen. Das Lohnunternehmen Nowak aus Viersen setzt dagegen auf eine **konsequente Professionalisierung** dieses Dienstleistungsbereiches. Und das ausgesprochen erfolgreich.

Der Deutsche Wetterdienst hat für die Region Niederrhein die ersten Nachtfröste des Jahres angekündigt. Noch zeigt das Thermometer knapp über Null Grad an. Lohnunternehmer Ulrich Nowak checkt auf seiner Wetter-App die aktuellen Temperaturen rund um Mönchengladbach. Die Niederschläge des ausklingenden Tages liegen noch als Nässe auf den Straßen. Wenn die überfriert, und davon geht Ulrich Nowak inzwischen aus, wird er den ersten Winterdiensteinsatz dieses Jahres starten. Der erste Streueinsatz wird für ihn zu einer weiteren Premiere führen: Sein Lohnunternehmen arbeitet im Rahmen eines Feldversuches mit Straßen NRW zusammen. In der Praxis getestet wird die umweltschonende Glatteisbekämpfung mit Hilfe von Sole (FS100). Dafür hat er extra in einen Sprühverteiler investiert, der hinter einem seiner Tankanhänger montiert ist. Die Salzlösung tankt er bei einer Straßenmeisterei in der Nähe. Ulrich Nowak wurde von dem landeseigenen Unternehmen ausgewählt, weil er zusammen mit seinen Partnern für große Teile der Region den Winterdienst durchführt und über eine umfassende Expertise in Sachen Winterdienst verfügt. Der Lohnunternehmer aus Viersen hat vor knapp 20 Jahren sein Dienstleistungsportfolio über die landwirtschaftlichen Dienstleistungen hinaus um den Winterdienst sowie kommunale Arbeiten ausgeweitet.

„2005 sprach mich die Stadt Mönchengladbach an, ob wir nicht den Winterdienst übernehmen wollten“, verrät Ulrich Nowak. Nach kurzer Bedenkzeit hat er zugesagt und in die erforderliche Winterdiensttechnik für seine Traktoren investiert. „Für mich ging es damals in erster Linie darum, meine Mitarbeiter ganzjährig auslasten zu können“, erklärt der Lohnunternehmer seine damalige Entscheidung. Auch wenn die Winter am Niederrhein vergleichsweise milde sind, sind auch hier glatte Straßen durch überfrierende Nässe ein häufig auftretendes Problem.

Überzeugende Zuverlässigkeit

Ulrich Nowak und sein Team überzeugten von Beginn an durch ein Höchstmaß an Zu-

Fotos: LU Nowak, Keppler

Entsorgungslogistik im Kraftwerk: Auch hier machen Mitarbeiter, Traktoren und Güllefässer des Lohnunternehmens Nowak einen guten Job.

verlässigkeit. Das sprach sich schnell herum. Weitere Kommunen traten ebenso an ihn heran, wie Discounter und Industrieunternehmen. „Der Geschäftsbereich Winterdienst hat sich in den ersten Jahren so dynamisch entwickelt, dass wir mit eigenen Mitarbeitern den Verpflichtungen durch die Winterdienstverträge nicht mehr abdecken konnten“, betont der Lohnunternehmer. In den Folgejahren hat er mit Hilfe von Subunternehmen ein flächendeckendes Winterdienstnetzwerk aufgebaut. Heute sind insgesamt 51 Subunternehmen mit über 90 Winterdienstfahrzeugen für das Lohnunternehmen Nowak im Einsatz. Gestreut und Schnee geräumt wird von Krefeld bis an den Stadtrand von Köln.

Am Gesamtumsatz machen die landwirtschaftlichen Dienstleistungen nur noch etwa 30 % aus.

Ulrich Nowak, Lohnunternehmer

Gemanagt werden die Einsätze der Winterdienstteams von Viersen aus. „Wir werden vom Deutschen Wetterdienst mit Vorhersagen versorgt, die zugleich die vertragliche Basis für unsere Einsätze bilden“, erklärt der Lohnunternehmer.

Da Straßenglätte bei Temperaturen rund um den Gefrierpunkt sehr ortsbezogen auftritt, macht sich Ulrich Nowak bei Temperaturen nahe dem Gefrierpunkt selbst auf den Weg und fährt die neuralgischen Punkte ab, misst die Fahrbahntemperaturen, prüft den Zustand der Straßenoberfläche und bringt gegebenenfalls die jeweils zuständigen Winterdienstteams auf den Weg. „Wir haben für unser Unternehmen eine App entwickeln lassen, über die die Auftragsvergabe und Einsatzdokumentation läuft. Aber ich lege sehr viel Wert darauf, die jeweiligen Partner persönlich anzurufen, um den Winterdiensteinsatz auf den Weg zu bringen“, sagt er. So sei er sicher, dass die Leute wach sind und sich auf den Weg machen. Seine eigenen Mitarbeiter halten sich dabei überwiegend als schnelle Eingreiftruppe bereit, falls es mal Probleme bei einem der Partner geben sollte. Das könne ein defektes Winterdienstfahrzeug oder ein krankheitsbedingter Ausfall eines Mitarbeiters sein.

UNTERNEHMENSDATEN

LU Nowak	
Ort	Viersen NRW
Gegründet	2001
Mitarbeiter	3 Festangestellte 17 Aushilfen
Dienstleistungen	Winterdienst, Stadtreinigung, Grünflächenpflege und -bewässerung, Flächenreinigung Entsorgungslogistik Transportarbeiten Festmistausbringung
Kundenstamm	Kommunen, Industriebetriebe, Entsorgungsunternehmen, Handelsunternehmen
Schlüsselmaschinen	6 Traktoren von 200–320 PS (Fendt) 3 Quads 6 Tankauflieger Umfangreiche Winterdienst-technik
Besonderheiten	Hochleistungspumpen für die Grünflächenbewässerung

www.lohnunternehmen-nowak.de

Weitere Aufgaben übernommen

Die Kontakte, die der Lohnunternehmer mit seinem Einstieg in den Winterdienst geknüpft hat, brachten ihm weitere Aufträge. „Auch hier war es zunächst die Stadt Mönchengladbach, die mich fragte, ob ich nicht auch Aufgaben in der Grünflächenpflege und Stadtreinigung übernehmen wolle“, so Ulrich Nowak. Er kalkulierte potenzielle Aufträge durch, investierte unter anderem in eine Kompaktkehrmaschine und legte mit seiner Kernmannschaft los. Und auch diesmal blieb es nicht bei einem Auftraggeber. Inzwischen reinigt das Lohnunternehmen Nowak die Parkplätze zahlreicher Supermärkte. Auch mit mehreren großen Industrieunternehmen hat Ulrich Nowak Verträge abgeschlossen, die neben dem Winterdienst auch Reinigungs- und Grünflächenpflegeaufgaben umfassen.

Eines der Erfolgsgeheimnisses des Lohnunternehmers ist die konsequente Professionalisierung der jeweiligen Dienstleistung. Das wird insbesondere im Bereich der Grünflächenbewässerung deutlich, die seit einigen Jahren für die Stadt Mönchengladbach durchführt. Statt, wie die meisten Kommunen, mit einem Traktor samt hydraulischem Bewässerungsarm und überschaubaren Wassermengen auf dem Anhänger in die Parks zu fahren, setzt das Lohnunternehmen Nowak auf leistungsfähige Technik. Er nutzt Gülletanker mit bis zu 30 m³ Volumen als mobilen Wasserspeicher. Das Wasser wird über leistungsfähige

Erfahrene Mitarbeiter: Ulrich Nowak kann auf ein motiviertes Team aus festen Mitarbeitern und Aushilfen zurückgreifen

Start in einen Praxistest: Im Auftrag von Straßen NRW wird Ulrich Nowak in einigen Bereichen die Glatteisbekämpfung mit FS 100 durchführen.

Schnelle Eingreiftruppe: Wo es sich anbietet, wird der Winterdienst mit Hilfe entsprechend ausgestatteter Quads durchgeführt.

Wachsende Nachfrage: Aufgrund der heißen Sommer der letzten Jahre hat das Unternehmen zuletzt stark in Bewässerungstechnik investiert.

Pumpentechnik zu einem Düsenkopf geleitet, mit dem sich das Wasser bis zu 75 m weit werfen lässt. „Die Technik kommt aus der Flächen- und Waldbrandbekämpfung, eignet sich aber auch für die Bewässerung größerer Grünanlagen“, betont Ulrich Nowak. Gegenüber klassischen kommunalen Bewässerungskonzepten ist diese Technik rund zehnmal leistungsfähiger. Drei seiner sechs Fendt-Schlepper lassen sich mit diesen Systemen ausstattet, die gerade vor dem Hintergrund der letzten Dürresommer von seinen Kunden nachgefragt werden. Bei den umliegenden Feuerwehren ist er mit dieser Technik gelistet und wird bei entsprechenden Einsätzen angefordert.

Effiziente Lösungen

Aber auch für kleine Grünflächen hat Ulrich Nowak eine Bewässerungslösung entwickelt, die extrem effizient und produktiv ist. „Wir haben für Winterdiensteinsätze für Unternehmen aber auch das Stadion von Borussia Mönchengladbach in mehrere Quads mit Winterdiensttechnik investiert, die wir im Sommer für Bewässerungsaufgaben umrüsten“, erklärt der Lohnunternehmer. Sie sind dann mit einem Anhänger unterwegs, auf dem ein 1.000 l-ICB sowie eine Pumpe installiert sind. Ausgebracht wird das Wasser mit einer handlichen Lanze, mit der der Fahrer vom Sitz aus einzelne Grünbereich bewässern kann. Das Quad selbst sorgt auch unter beengten Bedingungen für die notwendige Mobilität. „Auch mit diesen Fahrzeugen können wir deutlich mehr kleine Flächen bewässern, als das mit normalen Gießarmen an Kommunaltraktoren möglich ist“, freut sich Ulrich Nowak.

Parallel zum Aufbau des Bereich Kommunalarbeiten hat Ulrich Nowak sich aus vielen landwirtschaftlichen Dienstleistungen zurückgezogen. „Die Wettbewerbssituation hier in der Region ist ohnehin schon sehr intensiv und wird durch niederländische Lohnunternehmen, die in der Grenzregion ebenfalls auf den Markt drängen, zunehmend schwieriger“, bedauert der Lohnunternehmer. Eine der ersten Dienstleistungen, aus denen er sich zurückgezogen hat, war das Maishäckseln, das durch Preisdumping für ihn zunehmend unrentabel geworden sei. Inzwischen bietet der Lohnunternehmer vor allem Transportdienstleistungen in der Getreide-, Mais- und Zuckerrübenernte an, ist in der Güllezubringung aktiv und bringt Festmist aus. „Am Gesamtumsatz machen die landwirtschaftlichen Dienstleistungen nur noch etwa 30 % aus“, so Ulrich Nowak.

Neben dem Bereich Kommunalarbeiten hat sich das Lohnunternehmen auch mit zahlreichen Spezialaufträgen in der Region einen Namen gemacht. Die sind zum Teil auch technisch anspruchsvoll, wenn etwa heiße Kühlwasserreste aus Kraftwerken von

Leistungsfähige Technik: Die Wasserwerfer des Lohnunternehmen können Wasser bis zu 75 m weit ausbringen.

Spezielle Technik: Zum Fuhrpark des Dienstleisters gehört unter anderem eine Kompaktkehrmaschine.

den Kühlwasserbehältern zu Entsorgungsbecken transportiert werden müssten. Eine technische Herausforderung war auch die Toilettenentsorgung der Großbagger im Tagebau der RWE. Die Toiletten befinden sich rund 10 Meter oberhalb des Bodenniveaus. Um die Toilettentanks zu entleeren, ist eine spezielle Verschlauchung erforderlich, die sich natürlich auch schnell montieren lassen muss", erläutert Ulrich Nowak. Gerade im Industriebereich gelten darüber hinaus extrem anspruchsvolle Sicherheitsauflagen, die unter anderem regelmäßige Schulungen für die Mitarbeiter erforderlich machten.

Verlässliche Planungssicherheit

Bereut hat Ulrich Nowak den Wandel vom landtechnischen Lohnunternehmen hin zum Dienstleister für Kommunen und Unternehmen nicht. Anders als in der Landwirtschaft habe er durch langfristige Verträge mit seinen Auftraggebern eine höhere Planungssicherheit. Auch die Preise, die er mit seinen Dienstleistungen erzielen kann, seien insgesamt höher als in der Landwirtschaft. Allerdings erwarteten seine Kunde im Gegenzug maximale Zuverlässigkeit und eine überzeugende Arbeitsqualität. „Der Parkplatz eines Discounters, der am Wochenende nicht gründlich von uns gereinigt wurde, fällt den dortigen Mitarbeitern am Montag natürlich sofort ins Auge. Der Anruf eines verärgerten Kunden wäre dann vorprogrammiert", beschreibt der Lohnunternehmer eine der Herausforderungen. Das gelte auch für den Winterdienst. „In den jeweiligen Verträgen ist klar geregelt, bis wann die Flächen gestreut bzw. der Schnee geräumt sein müssen", so Ulrich Nowak. Solange das funktioniere, müsse er sich in der Regel keinen Kopf um eine Verlängerung der Verträge machen.

Stephan Keppler,
Redaktion LOHNUNTERNEHMEN

KOMMENTAR

Geld verdienen mit der Professionalisierung unscheinbarer Dienstleistungen.

Stephan Keppler,
Redaktion LOHNUNTERNEHMEN

„Winterdienst? Damit ist nicht wirklich Geld zu verdienen", so die landläufige Meinung vieler Lohnunternehmer. Nicht so bei Ulrich Nowak. Als ihm vor knapp 20 Jahren angeboten wurde, den Winterdienst für eine Kommune zu übernehmen, kalkulierte er den Auftrag sorgfältig durch und nahm ihn an. Was er damals nicht wusste: Der Einstieg in den Winterdienst war zugleich der Startschuss zu einem tiefgreifenden Wandel im Dienstleistungsangebot seines Lohnunternehmens. Inzwischen erwirtschaftet er den größten Teil seines Gesamtumsatzes mit Dienstleistungen für Kommunen und große Unternehmen. Ein Selbstläufer war diese Erfolgsstory nicht! Im Gegenteil: Ulrich Nowak setzte auf eine umfassende Professionalisierung selbst unspektakulärer Dienstleistungen wie etwa der Grünflächenbewässerung oder der Reinigung von Parkflächen. Das bedeutete für ihn nicht nur die optimale Technik für eine Aufgabe zu finden und ein Netzwerk aus Partnern aufzubauen, sondern auch die Arbeitsprozesse so zu gestalten, dass sich Geld mit einer Dienstleistung verdienen lässt. Das ist dem Lohnunternehmer vom Niederrhein auf eindrucksvolle Weise gelungen.

Ökologisches Mähen

Der Mähkopf SGG 1200 wird u. a. für das Ausmagern von Grünflächen und Banketten eingesetzt. Das insektenschonende Mähen über ein Doppelmessermähwerk und das Verladen in einen Transportbehälter erfolgt in nur einem Arbeitsgang.

MASCHINENFABRIK DÜCKER
GERHARD DÜCKER GMBH & CO. KG
D-48703 Stadtlohn, Tel. 02563/93 92-0
mail info@duecker.de, www.duecker.de
Kommunal-Landwirtschaft-Umwelt-Technik