



DEGA

GALABAU

DAS MAGAZIN FÜR DEN GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU

TRENDS

Der Pool ist im
GaLaBau weiter auf
dem Vormarsch



BAUMASCHINEN Die Mobilbagger kommen | 32

PORTRÄTS Geld verdienen mit der Natur | 48

PFLANZENVERWENDUNG Schönheit trotz Hitze | 58

INTERVIEW MIT FRANK TIMMERMANN, VORSTAND POOL FOR NATURE

Ungebremste Nachfrage und vorgefertigte Komponenten im Trend

Frank Timmermann ist seit über 25 Jahren im GaLaBau tätig. Als selbstständiger Berater und Experte unterstützt er ausführende Betriebe, Planungsbüros und Projektentwickler bei der erfolgreichen Umsetzung anspruchsvoller Projekte. Er ist Vorstandsmitglied der Genossenschaft Pool for Nature – Die Schwimmteichbauer e.G. Dort betreut er die österreichischen Mitglieder sowie die Ressorts Öffentlichkeitsarbeit und Marketing in allen Mitgliedsländern.

Die Genossenschaft Pool for Nature mit 84 Mitgliedsbetrieben kauft gemeinschaftlich und herstellerunabhängig ein. Vorstand Frank Timmermann kennt deshalb die Branche sehr gut. Wir haben ihn zum Marktgeschehen im Bereich Pools und Schwimmteiche befragt.

Auch in volatilen Zeiten träumen Immobilienbesitzer vom Baden und Schwimmen im eigenen Garten. Die Mitglieder von „Pool for Nature – Die Schwimmteichbauer eG“ (kurz „P4N“) lassen diesen Traum wahr werden. Sie bieten ihren Kunden die breit gefächerte Palette von Schwimmteich bis Naturpool sowie Biopool. Zur Genossenschaft gehören 84 Garten- und Landschaftsbau-Unternehmen aus Deutschland, Österreich, Luxemburg, Italien und der Schweiz. Sie realisieren in der Summe pro Jahr über 500 individuell geplante Anlagen.

Dieser Erfolg schlägt sich nach eigenen Angaben in einem jährlichen Umsatzzuwachs nieder, der über die Gesamtheit der Genossenschaft im stabilen zweistelligen Bereich liegt. Im Boom der Pandemiejahre steigerte sich dieser sogar auf einen dreistelligen Zuwachs, der nur durch den starken Zusammenhalt in der Gruppe zu stemmen war. Das Wachstum stellt Herausforderungen an die Vertriebs- und Kapazitätsplanung. Auch das erste Halbjahr 2025 zeigte sich sehr stark, wie Frank Timmermann, Vorstand Pool for Nature, berichtet.

DEGA:: Welche Trends leiten Sie aus den Bezugszahlen der bestellten Produkte ab?

Frank Timmermann:

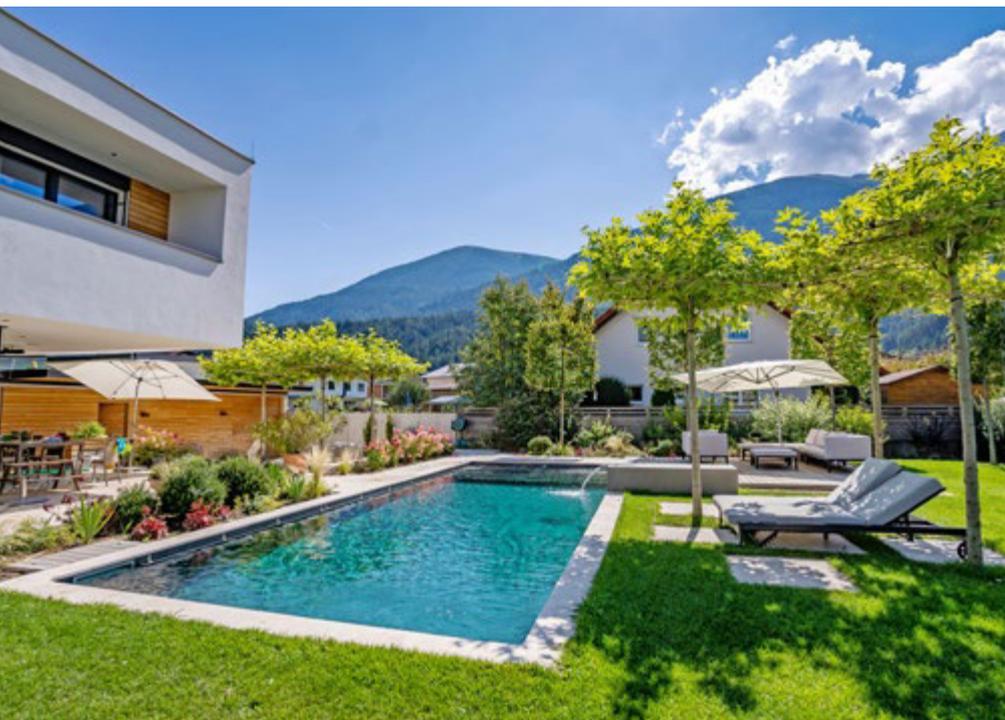
- ▶ Kompakte Anlagen, auch für kleinere Grundstücke
- ▶ sehr exklusive Anlage mit Infinity-Becken oder Naturstein-Becken
- ▶ Planung mit bestmöglichem Eindruck vor der Kaufentscheidung
- ▶ schnelle, professionelle Bauabwicklung
- ▶ geringer Zeitaufwand für Pflege, hoher Pflegekomfort
- ▶ hoher Nutzungskomfort wie Wassererwärmung, Saisonverlängerung, Beach-Zonen, Gegenstromanlagen für sportliches Schwimmen
- ▶ komplementäre Ausstattung wie Outdoorsauna, Whirlpool und ähnliches

DEGA: Dazu eine Rückfrage: Wie erreichen Sie den von Ihnen angeführten „bestmöglichen Eindruck“ vor der Kaufentscheidung?

Das Match von Kunde und Produkt muss passgenau sein und ist im Vorfeld gut abzuklären. Dabei hilft bereits beim Einstieg der Konfigurator auf unserer Website sehr gut, der anhand von entscheidenden Fragen und visuellen Beispielen den Unterschied zwischen Schwimmteich, Naturpool und Biopool deutlich macht. Bei Entwurf und Planung begegnen wir den Erwartungen der Kunden in



BILDER: Pool for Nature



Naturpools und Schwimmteiche werden weiter gut nachgefragt.

der sogenannten „Customer Journey“, wie es im Vertrieb von Autos und Küchen mithilfe von 3D-Visualisierungen längst Standard ist. Die Menschen sind heute diesbezüglich verwöhnt und erwarten eine möglichst realistische, detailgenaue Visualisierung ihres künftigen Badebereiches. Um unsere Mitgliedsbetriebe dabei zu unterstützen, bieten wir in unserer P4N-Academy Kurse für 3D-Planung und fotorealistische Visualisierung an. Denn wer diesen Trend bespielen kann, hat einen deutlichen Vorteil auf dem Markt.

DEGA: Und noch ein Detail aus Ihrer Trendliste interessiert uns: Was verstehen Sie unter einem „hohen Pflegekomfort“?

Die meisten Anlagen werden heute gefiltert, was den Unterhalt grundsätzlich vereinfacht. Bei der Pflege richten wir uns nach der Regel: Was komfortabel gemacht werden kann, wird auch gemacht. Was hingegen anstrengend und schwierig zu pflegen ist, wird auch nicht gern von den Kunden im Alltag umgesetzt. Daher wollen wir Pflegekomfort mit den entsprechenden Produkten ermöglichen, die Verschmutzungen verhindern (wie Abdeckungen) oder diese komfortabel beseitigen (wie Roboter für die Bo-

denreinigung). Das führt zu gepflegten Anlagen und zufriedenen Kunden.

DEGA: Welche Produkte werden aktuell besonders stark nachgefragt?

Alles was die anfangs genannten Trends ermöglicht, zum Beispiel

- ▶ Fertigbecken (dazu gehören auch Kompaktbecken)
- ▶ Überlaufbecken
- ▶ Wärmepumpen, Wärmetauscher
- ▶ Abdeckungen in jeder Form (Unterflur, Oberflur, Schiebedecks etc.)
- ▶ Gegenstromanlagen
- ▶ Gartensaunas, Poolhäuser.

DEGA: Inwiefern ermöglichen Fertigbecken die neuen Trends? Was genau sind Kompaktbecken?

Fertigbecken verschlanken insgesamt die Prozesse auf der Baustelle, verringern die Bauzeit und erhöhen die Kundenzufriedenheit. Viele Arbeiten können mit vorgefertigten Bauelementen von der Baustelle und damit der „Werkstatt unter freiem Himmel“ mit all ihren Wetterisiken in die geschützte Produktionshalle verlegt werden. Die Bauzeit vor Ort kann verringert werden, was Kunden sehr schätzen, und die serielle Produktion sichert gleichbleibende Qualitätsstandards. Auch die angespannte Fach-

BADEGEWÄSSER

Wasser sparen im Fokus

Wasser sparen ist inzwischen weniger Trend als vielmehr dringliche Anforderung. Bei Pool for Nature bestehen zu diesem Thema unterschiedliche Ansätze und Produkte. „Bei der Einwinterung kein Wasser abzulassen, schont Ressourcen und spart Zeit und Kosten. Schwimmteiche, Naturpools und Biopools sind deshalb von den mancherorts vorgeschriebenen Befüllungsverboten nicht betroffen“, berichtet P4N-Vorstand Frank Timmermann. Wassersparen lässt sich grundsätzlich durch:

- ▶ Abdeckung der Wasseroberfläche (Beckenabdeckungen)
- ▶ Skimmer, die Wasserspiegelschwankungen zulassen
- ▶ Wasser sparende effiziente Systeme zur Filterrückspülung
- ▶ neue professionelle Speichersysteme, die das Überlaufwasser des Beckens „recyclen“.

Ein Schwimmbecken ist gegen den Untergrund abgedichtet, und überschüssiges Regenwasser geht letztlich aus dem Becken in den Überlauf. Dieses saubere Wasser wird nun stattdessen in einem Speicher gesammelt, aus dem Verdunstungsverluste im Becken wieder mit qualitativ hochwertigem Wasser nachgespeist werden. „Pool for Nature bietet dafür eigens entwickelte, vollständig wasserdichte Speichersysteme an, die den Eintrag von Umgebungseinflüssen zuverlässig verhindern“, so Timmermann. „Diese technisch ausgereiften, geschlossenen Speichersysteme sind vor allem auch bei schlechten regionalen Füllwasserwerten sehr vorteilhaft.“ Anstatt Frischwasser aus der Leitung nachzuspeisen, wird das Becken damit nachgefüllt. **CW**

kräftesituation in der Gartengestaltung kann hierdurch entschärft werden.

Wir entwickeln die Fertigbecken in unserer eigenen Forschungsabteilung und lassen sie nach Maß in der Kunststoffindustrie anfertigen. Kompaktbecken sind eine Sonderform der Fertigbecken. Bei ihnen sind alle Module in einer Einheit mit integrierten Filtern, Leitun-



BILDER: Pool for Nature

Kompakte Anlagen auch für kleinere Gärten können mit dem Kranwagen auf dem Grundstück platziert werden.

gen und Pumpen. Als ein kompaktes Element werden sie angeliefert, das mit einem einzigen Kranhub auf der Baustelle versetzt wird.

DEGA: Wie entwickelt sich der Verkauf von Fertigbecken im Verhältnis zu gebauten Becken?

Bezogen auf die Gesamtzahl der von P4N gebauten Anlagen machen Fertigbecken etwa ein Fünftel der Becken aus. Bei den Biopools, das heißt den Schwimmanlagen, die biologisch gefiltert sind, aber keine Pflanzenzonen haben, sogar rund die Hälfte. Vorherrschend ist also noch immer eine individualisierte Gestaltung.

Dort, wo biologische Anlagen poolartig wirken sollen und auch alle Ausstattungsmerkmale eines herkömmlichen Pools wie Abdeckung, Erwärmung, Gegenstromanlage, Massagedüsen et cetera möglich sind, setzen sich Fertigbecken durch. Allerdings sind wir der Meinung, dass ein Betrieb nach wie vor fähig sein sollte, ein Becken selbst zu bauen, um eine völlige Abhängigkeit von einer Lieferkette zu vermeiden. Zudem sind bestimmte Abmessungen (zum Beispiel größere Becken in L-Form) als Liefergut schwierig zu handhaben.

DEGA: Welche Trends sind bei der Wasserreinigung zu verzeichnen?

Auch bei den Biofiltern setzen sich die Fertigfilter durch. Hier gelten die bereits bei den Fertigbecken aufgezeigten Vorteile der Vorfertigung. Der Trend geht außerdem hin zu Filtern mit sehr hohem Wirkungsgrad und einem sehr energiesparenden Betrieb. Die Zeiten, in denen kubikmeterweise Filterkies in den Anlagen verbaut wurde, sind bei uns schon lange vorbei. Mit einer Filter-Grundflä-

„Ein Betrieb sollte nach wie vor fähig sein, ein Becken selbst zu bauen, um eine Abhängigkeit von einer Lieferkette zu vermeiden.“

Frank Timmermann

che von nur 2 m² können wir große Schwimmbecken (zum Beispiel 4 x 11 m) zuverlässig biologisch aufbereiten.

DEGA: Wie entwickelt sich das Verhältnis von Schwimmteich/Naturpool/Biopool?

Als Gartengestalter schlägt unser Herz natürlich für die bepflanzten Anlagen,

und diese werden auch nach wie vor stabil nachgefragt. Der größte Umsatzanteil und das größte Umsatzwachstum finden sich aber bei den unbepflanzten Biopools. Hier gewinnen wir zunehmend Marktanteile aus dem konventionellen Poolbau. Es gibt kaum Kunden, die die Wahl zwischen natürlich biologischem Wasser und chemisch aufbereitetem Wasser haben und sich gegen die natürliche Variante entscheiden.

Beim Anblick unserer Biopools hören wir ständig: „Das ist biologisch? Das schaut ja aus wie ein Pool und kann alles, was ich von einem Pool erwarte.“ Hier liegt noch extrem viel Marktpotenzial, das wir abholen und als Experten für biologische Zusammenhänge anbieten können. Zur Erklärung und Abgrenzung der Begriffe Schwimmteich, Naturpool und Biopool möchte ich an dieser Stelle gern auf unsere Website verweisen: www.pool-for-nature.com.

DEGA: Wie steht es um die Kenntnis, Akzeptanz und Nachfrage nachhaltiger, biologischer Produkte?

Trotz steigender Nachfrage nach nachhaltigen Produkten bleibt der Preis ein entscheidender Faktor. Biologische Systeme sind in der Regel in der Errichtung teurer, im Betrieb und in den Vollkosten aber günstiger. Um das Kostenargument zu entschärfen, ist es wichtig, den Kun-

den die langfristigen Vorteile nachhaltiger biologischer Schwimmlösungen zu verdeutlichen. Dazu zählen unter anderem geringere Betriebskosten durch Verzicht auf Chemie, energiesparende Filter, kein Wasserwechsel sowie positive Auswirkungen auf die Umwelt. Durch transparente Kommunikation dieser Vorteile kann die Akzeptanz für nachhaltige Schwimmanlagen erhöht werden.

DEGA: Welche Marktentwicklungen erkennen Sie bei den Mitbewerbern?

Wir erkennen am Markt leider auch Anbieter, die vom Trend der Naturpools und Biopools profitieren wollen, dabei aber mit nicht-biologischen Methoden arbeiten, die im dauerhaften Einsatz normativ nicht zulässig sind. Hier ist die ausführliche Endkundenaufklärung ein zentrales Thema, damit Verbraucher nicht mit billiger konventioneller Technik getäuscht werden und der Marktpreis für tatsächlich biologische Aufbereitung nicht einem unfairen Wettbewerb ausgesetzt ist.

DEGA: Wie wollen Sie bislang ungenutzte Marktpotenziale erschließen?

Mehr Sichtbarkeit über groß angelegte und vor allem gezielte Kampagnen mit professionellem Marketing würde unserer gesamten Branche ganz neue Marktanteile sichern. Der Markt ist da und um ein Vielfaches größer, als wir derzeit abschöpfen.

DEGA: Vielen Dank für die spannenden Einblicke!

Die Fragen stellte Christa Weiß, Ansbach.



Christa Weiß ...
... hat in Weihenstephan Landschaftsarchitektur

studiert und ein journalistisches Fernstudium aufgesattelt. Sie bietet als freischaffende Gartenberaterin Bepflanzungskonzepte an und schreibt für grüne Fachmedien.

Kontakt: textundgarten@gmx.de