



1

STEINBERG.GÄRTEN IN HANNOVER

# Von zweien, die sich ergänzen



2

Michael und Viola Steinberg haben „Günter Steinberg Garten- und Landschaftsbau“ in „Steinberg.Gärten“ verwandelt; ein tolles Beispiel, wie man den Strukturwandel innerhalb der Branche managen kann. Wir haben das Unternehmerehepaar in der niedersächsischen Landeshauptstadt besucht.





„In dem Moment, in dem wir uns mit Kooperationsarbeit beschäftigen, beschäftigen wir uns in der Regel mit den Kernaufgaben eines Unternehmers.“

Viola Steinberg

„Wir sitzen ja auch in demselben Büro, haben eine sehr enge Beziehung. Das ist ganz toll, dass das so funktioniert.“

Michael Steinberg



- 1 Der 2005 entstandene Pavillon ist Dreh- und Angelpunkt des Privatkundengeschäfts.
- 2 Versteckt zwischen Wohnhäusern im Stadtteil Waldheim liegt der Betriebshof von Steinberg.Gärten.
- 3 Viola Steinberg managt mit viel Charme besonders die weichen Faktoren des Unternehmens ...
- 4 ... während Ihr Mann Michael für Technik und Akquise zuständig ist.
- 5 Erst von oben erschließt sich die Dimension der Gartenlounge richtig.



Wer einmal Strukturwandel nachvollziehbar erleben möchte, der kann zum Beispiel nach Hannover fahren und die Steinbergs besuchen. Auf dem Betriebshof unterhalb der Bahntrasse im grünen Stadtteil Waldheim begegnet man zuerst dem Geist von „Günter Steinberg Garten- und Landschaftsbau“. Eingekeilt zwischen Bahn, Gärten und Wohnbebauung residiert seit der Gründung 1952 die Firma in den von Michael Steinbergs Vater Günter im Laufe der Jahre errichteten Gebäuden.

Folgt man dem Weg über den Hof und tritt durch das Heckentor – voilà –, erreicht man „Steinberg.Gärten“. Unvermittelt öffnet sich das Gelände und gibt den Blick frei auf einen Garten, der rund um eine riesige Naturpoolanlage gestaltet ist. Auf einer großzügigen Terrasse thronet ein ebensolcher Pavillon. Schluss mit Werkstatt- und Garageambiente – hier wird das Firmenmotto „Jeden Tag ein kleines Fest“ nachvollziehbar. Und dieses Aha-Erlebnis, so unerwartet auf einen großen Traum zu stoßen, dürfte auch einen erheblichen Anteil daran haben, dass die zweite Steinberg-Generation den Strukturwandel erfolgreich vollzogen hat.

Denn der Effekt ist wohl kalkuliert und das Unternehmer-Ehepaar hat ihn sich einiges kosten lassen. Über 10 Jahre führten

Michael und Viola Steinberg den Betrieb im Grunde so weiter, wie sie ihn 1994 übernommen hatten – als Großbetrieb und Auftragnehmer von berühmt-berüchtigten Kunden wie Bilfinger+Berger, Hochtief oder Philipp Holzmann. Große Außenanlagen und Projekte der Weltausstellung Expo wurden von Steinberg umgesetzt. Doch als die Kundenbeziehungen immer abstrakter wurden und die „dritte Stelle hinter dem Komma“ partnerschaftliche Vertragsverhältnisse in ihrer Bedeutung abzulösen begann, entschlossen sich die Steinbergs zum Richtungswechsel. Der prächtige, 2005 auf dem Betriebsgelände eröffnete Naturpool markierte die Wende. Von da an stand der Privatkunde im Fokus der Betrachtung.

## EIN HALBE MILLION FÜR DIE ZUKUNFT

Der Schaugarten – heute: Steinberg.Gartenlounge – war das eine. Ein 60 m langer und 11 m breiter Pool mit insgesamt 330 m<sup>2</sup> Wasserfläche und 660 000 l Wasser, ein großzügiger Gartenpavillon aus Holz und Glas mit 44 m<sup>2</sup> Grundfläche – knapp 450 000 € investierten die Steinbergs in die Visitenkarte für das Geschäftsfeld „Privatkunden“. Allein für die Faserlicht-Beleuchtung gab die Firma 100 000 € aus, von den 100 t Beton, die in

## STANDORT



## BETRIEBSDATEN

## STEINBERG.GÄRTEN

- **Firmengründung:** 1952
- **Gesellschaftsform:** e.K.
- **Inhaber:** Michael Steinberg
- **Umsatz:** 1,825 Mio.€ (2011)
- **Gewinn:** k.A.
- **Materialkostenanteil:** 30%
- **Betriebsmittellohn:** k.A.
- **Kalk. Stundenlohn:** 47€ (2013)
- **durchschn. Verrechnungssatz:** 44,90€ (2013)
- **Mitarbeiter:** 22, davon 2 Ingenieure, 1 Meister, 10 Gesellen, 1 Fachfremder, 4 Azubis, 2 Ungelernte, 2 Verwaltungsangestellte
- **Mitarbeiter im Büro:** 4
- **Bauleiter:** 2
- **Anzahl Kolonnen:** 2
- **Fuhrpark/Maschinen:** 3 Pkw, 6 Transporter, 4 Bagger, 4 Radlader
- **Auftraggeberstruktur:** Privat (75%), Gewerbe (25%)
- **Tätigkeitsfelder:** Hausgarten (60% inklusive Schwimmteich), Gewerbebegrünung (18%), Grünflächenpflege (18%), Dachbegrünung (18%)
- **Mitgliedschaften:** VGL Niedersachsen-Bremen, Initiative für Ausbildung, Optigrün, Pool for Nature
- **EDV-Lösungen:** Greenware, Vectorworks

dem 20 cm starken und armierten Beckenboden des Pools und den Wänden stecken, ganz zu schweigen.

Und damit das Ganze auch unbeleckt vom Stil der partnerschaftlich verbundenen Architektenbüros auf die Welt kommen konnte, lobte die beiden einen Wettbewerb an der Uni Hannover aus, den die Studentinnen Heike Plagmann und Inga Klindworth gewannen. Sie gestalteten eine Anlage, die sich schon dadurch wohlwollend von anderen Schaugärten abhebt, dass gar nicht erst versucht wurde, so viele Bauweisen und Materialien wie möglich zu zeigen. Alles wirkt edel und aus einem Guss. „Wir hatten ein Preisgeld ausgelobt und leichtsinnigerweise gesagt, dass der erste Preis realisiert wird“, erzählt Viola Steinberg. „Hätten wir vorher gewusst, wie hoch die Folgekosten sind und wie viel Arbeit da drinsteckt, hätte wir wahrscheinlich noch dreimal darüber geschlafen.“ Doch nun gut; sie haben es glücklicherweise nicht gewusst und so entstand eine beeindruckende Anlage, die zum Dreh- und Angelpunkt des Steinberg'schen Geschäfts geworden ist.

### MIT NEUER STRUKTUR ZU NEUEN UFRN

Das Zweite war ein kompletter Umbau der Firma. Viele der im Betrieb etablierten Mitarbeiter waren andere Abläufe, Aufgaben und Umgangsformen gewohnt. Das Geschäft ist kleinteiliger, dienstleistungsorientierter geworden. Steinberg wurde auch kleiner: Neue Mitarbeiter kamen. Marketing im Ausschreibungsgeschäft – zumindest damals relativ überflüssig – bekam eine zentrale Stellung. Und um den Überblick über die kleineren Baustellen zu behalten, gewann zudem das Controlling an Bedeutung. Seit vier Jahren arbeitet das Unternehmen mit der KERplus-Methode (siehe [www.dega-galabau.de](http://www.dega-galabau.de), Webcode **dega2305**). Bis zum Mittag sind die Tagesberichte des Vortages eingepflegt, sodass der Chef unter Zuhilfenahme der Vorkalkulation genau sehen kann, wo das Projekt steht.

„Ohne Begleitung von außen hätten wir das nicht so geschafft“, sagt Viola Steinberg mit Blick auf die Firmenzusammenschlüsse, in die Steinberg.Gärten heute partnerschaftlich eingebunden ist, und mit Blick auf die Berater, die geholfen haben. Allen voran Georg von Koppen, der das Unternehmen seit 2006 betreute und die Firma in die zweite Gruppe vom „Netzwerk Gärten“ gebracht



6

hat. Bis Ende 2012 waren die Steinbergs Teil des mittlerweile selbst organisierten Netzwerks. Außerdem sind sie eines von über 50 Unternehmen der 2011 von Albrecht Bühler gegründeten „Initiative für Ausbildung“ und nach Ende der alten Teichmeister-Kooperation auch „Pool for Nature“-Gesellschafter. Ein dauernder Austausch mit anderen Unternehmern ist also gesichert.

### VIEL AUFWAND FÜR DAS MARKETING

Zweifellos war die Hilfe von außen ein Grund, weshalb der Strukturwandel so gut funktioniert hat. Was aber für den Erfolg noch viel wesentlicher sein dürfte, ist ein Faktor mit Kontinuität: Die Tatsache, dass sich Michael und Viola Steinberg auch nach 30 Ehejahren gut verstehen und sich hervorragend ergänzen. Er, der analytische Kundenberater und Techniker, der sowohl den Kfz-Mechanikermeisterbrief in der Tasche hat als auch einen Abschluss als Meister im GaLaBau; sie die empathische Geschäftsfrau, zu deren Ressorts in der Unternehmensführung vor allem die Mitarbeiter, das Marketing und das Feintuning gehören. „Ich sitz immer im Hubschrauber. Schraubchen hier drehen, Schraubchen da drehen. Mitarbeiter mal hier streicheln, Chef da“, sagt die Chefin mit einem unnachahmlich süffisanten Lächeln. Eine starke Frau als Seele des Geschäfts – eine Familientradition übrigens.

## +++ KONTAKT



Ottostr. 22 A, 30519 Hannover  
 Telefon +49 511/8 306 55, Fax 8 37 90 53  
[info@steinberg-gaerten.de](mailto:info@steinberg-gaerten.de)  
[www.steinberg-gaerten.de](http://www.steinberg-gaerten.de)



6 Motivierte Mitarbeiter und Azubis (hier: Bastian Sporleder) sind ein Teil des Steinberg'schen Erfolgsrezepts.

7 Das gehört auch zur Motivation: Der „Aufenthaltsraum“ ist eine „Coffee-Lounge“.

8 Gewandeltes Image: Auf dem Weg ins Privatkundengeschäft hat sich die Mitarbeiterschaft stark verändert.

9 Jetzt sind kommunikative Spezialisten wie Christoph Schulz gefragt.

Viola Steinberg ist die treibende Kraft hinter den Marketingbemühungen des Unternehmens; sie hat den Wechsel vom klassischen GaLaBau-CD zum „Steinberg-Gärten“-Erscheinungsbild moderiert und sie ist auch die Initiatorin der zahlreichen Veranstaltungen in der Gartenlounge, mit deren Hilfe das Unternehmen den Firmennamen unter die Leute bringt. Vom „Schwimm in den Mai“ bis zum „Sommerausklang“, von der Vernissage über Illuminationen zur Weinverkostung – in der Gartenlounge ist immer was los – jeden Tag ein kleines Fest eben. Auch auf der Konsumentenmesse ABF im nahen Messezentrum oder zum Gartenfestival in den Herrenhäuser Gärten als Gartenpate für die Realisierung eines Studentenentwurfs zeigt sich die Firma dem

Publikum. „Ende des Jahres fragen die Leute schon, was eigentlich das Programm fürs nächste Jahr ist“, sagt Viola Steinberg mit berechtigtem Stolz. Und auch dabei geht es tatsächlich nicht immer direkt um Aufträge, sondern darum, den Namen zu streuen. Die Aufträge folgen dann oft sukzessive über Pflegeleistungen oder Umgestaltungen.

Das Instrumentarium des Marketings umfasst mittlerweile eine Reihe von Produkten. Es gibt eine ganze Anzahl unterschiedlicher Flyer mit dem dynamischen Steinberg-Logo in zarten Violettönen; es gibt eine Firmengeschichte, in der die Mitarbeiter ihre Sicht auf die Firma und den Alltag erzählen; und es gibt eine Webseite (von Wendweb), die dieses Jahr aktualisiert wurde und die bei der Freischaltung 2008

### +++ INTERNETTIPPS

**Georg von Koppen**  
www.vonkoppen.de

**Greenware**  
www.greenware-id.de

**Initiative für Ausbildung**  
www.initiative-fuer-ausbildung.de

**Netzwerk Gärten**  
http://netzwerk-gaerten.de

**optigrün**  
www.optigruen.de

Organisationsentwicklung Bau (**KERplus**)  
www.oe-bau.com

**Pool for Nature**  
www.pool-for-nature.com

**Wendweb GmbH**  
www.wendweb.de

Aufmaß  
Visualisieren  
Einfach bedienen

Hausgarten

3D-Planung  
Totalstationen  
Schnittstellen Kalkulationprogramme

CAD Entwurf

Ihre Visionen. Perfekt realisiert.

GaLaBau Landschaftsarchitektur

GaeB Schnittstelle  
Ausführungsplanung

Vectorworks Tolle Grafik

Baumkataster  
Geländemodell  
Pflanzpläne  
Abrechnung

**Vectorworks®**  
Landschaft

Kostenlose Testversion anfordern: [www.computerworks.de/galabau](http://www.computerworks.de/galabau)

**re-natur®**  
EIN STÜCK NATUR ZURÜCKGEHOLT

Bewachsene Dächer  
Teiche und Teichzubehör  
Schwimnteiche  
Wasserpflanzen  
Zäune  
Licht  
biol. Pflanzenschutz  
KräuterPark

re-natur GmbH  
Charles Ross Weg 24  
D-24605 Ruhwinkel  
www.re-natur.de



10

10 Für das beliebte Gartenfestival in den Herrenhäuser Gärten setzte Steinberg 2009 einen Studentenentwurf um.



11

11 Eines der vielen Events in der Gartenlounge ist das „Schwimm in den Mai“ – dann dürfen alle baden.

12 So aufwendig kann es sein: Im Technikraum dieses Naturpools steht auch eine kleine Osmoseanlage.

13 Für die Startbefüllung halten die Steinbergs eine mobile Osmoseanlage vor, die 3 m<sup>3</sup>/h Destillat erzeugen kann.



12



13

mit zu den besten Seiten gehörte, die es zu dieser Zeit im Landschaftsbau gab.

Das „Kleine Fest“ im Claim ist übrigens eine schöne Anspielung auf eine beliebte Veranstaltung gleichen Namens in Hannovers „Großem Garten“: Jedes Jahr an den Augustwochenenden verwandeln sich die barocken Heckenkabinette der berühmten Anlage in eine Bühne für Kleinkünstler und Feuerwerk.

Der Claim, das Logo, die Farben, die Bilder, die Veranstaltungen, die Gartenlounge – all das hat auch die Wahrnehmung der Firma verändert – von außen ebenso wie von innen.

## PLANUNG

### Drei Wege, drei Termine

Kaum ein Betrieb nutzt seinen Schaugarten so eindrücklich für den erfolgreichen Vertragsabschluss wie die Steinbergs. Wenn die Kunden zum Erstgespräch in den großzügigen Beratungspavillon kommen, ist der Überraschungseffekt schon die halbe Miete. In schönster Gartenatmosphäre können Bilder gezeigt, Material angefasst und Eindrücke gesammelt werden. Das zweite Gespräch findet im Kundengarten statt und endet mit der Ankündigung eines Angebots für einen Planungsauftrag. Die drei alternativen Angebote werden dann wieder in der Gartenlounge vorgestellt; die Entwurfsplanungen attraktiv mit Passepartout auf Staffelei präsentiert.

## HOHE QUALITÄT BEI AZUBIS UND MITARBEITERN

Die veränderte Wahrnehmung ist sicherlich auch ein Grund dafür, dass sich die Mitarbeiter verändert haben, die bei Steinberg anheuern. Das sieht man allein bei den Auszubildenden. Viele haben Abitur. „Vielleicht sprechen wir mit unseren Kriterien auch eher Abiturienten an“, meint Viola Steinberg. Und ihr Mann sagt, das Problem sei, dass die Schere immer weiter auseinandergeht. „Es gibt immer wieder Bewerber, die nicht lesen und nicht rechnen können. Das ist schlimm und traurig“, findet der Unternehmer. Schließlich brauchte man eigentlich nicht unbedingt Abiturienten, sondern „lediglich“ Leute, die sich begeistern können. Weiterqualifizieren können sich die Mitarbeiter dann ohnehin im Betrieb. Jeder Mitarbeiter hat ein vertraglich zugesichertes jährliches Budget, das er für seine Weiterbildung einsetzen kann.

Dafür, dass sich kaum jemand nach der Lehre für die Pflege begeistern kann, macht Viola Steinberg auch die Struktur der Ausbildung verantwortlich: „Aus meiner Sicht müssten das zwei getrennte Berufsfelder sein mit zwei getrennten Abschlüssen“, meint sie und erzählt von einem Lehrling, der auch gerne in der Pflege arbeitete, aber das Problem auf Nachfrage auf den Punkt gebracht hat: „Ich habe das gemacht, weil es zur Ausbildung gehörte. Aber ich bin Landschaftsgärtner, ich baue Gärten.“

Jetzt geht die Firma neue Wege und sammelt in der Pflege Erfahrung mit einer Teilkraft.

Seit 2011 das Unternehmen auch endlich eine weibliche Auszubildende; ebenfalls mit gymnasialem Abschluss. Und wenn es nach Viola Steinberg geht, dürfen es gerne weitere Frauen sein, die das Team bereichern. Allein sie zu finden bleibt eine zunehmend schwieriger werdende Aufgabe. Ebenso wie es zunehmend schwieriger wird, männliche Azubis und Fachkräfte zu bekommen – gerade solche, die sich dauerhaft für Garten oder Naturpool-Pflege begeistern können.

## TECHNIK ALS SCHLÜSSELKOMPETENZ

Denn gerade in der Gartenpflege und der Pflege und Wartung der Naturpools sieht das Ehepaar noch eine Menge Potenzial. Allein es fehlt an Manpower: „Die möchten nicht mal den Pool anfahren. Das Wasser reinzulassen ist dann schon meine Sache“, beschreibt Michael Steinberg die Problematik für Pflegeaufgaben. Hier liegt die große Herausforderung oder Chance, Mitarbeiter für einzelne Bereiche zu qualifizieren und so zu Experten für Technik und Pflege aufzubauen, sagt seine Frau. Denn der 55-Jährige ist mit der Kundenberatung, der Teichbetreuung und der Technik voll ausgelastet. „Zu meiner Geringfügig-Beschäftigung als Chef“, sagt Steinberg grinsend.

Akquise, Bauleitung und dann auch noch Technik? So sieht es aus. Letztlich ist die technische Kompetenz das verbindende Element. Sie hilft beim Verkaufen, denn sie stiftet Vertrauen. Sie hilft beim Betreuen der Baustellen, weil sie das Einschätzen von Abläufen und Konstruktionen erleichtert. Und

sie hilft auch betriebswirtschaftlich, weil sie die Anschaffung von Maschinen und Komponenten vereinfacht. Dass der Chef das eine oder andere Gerät vielleicht auch etwas länger laufen lässt, als es die Optik der Maschine hergibt, quittieren die Mitarbeiter mit ironischem Grinsen. Umso kritischer ist Steinberg aber bei Neuerungen. Dafür hatte er schon beim Teichmeister-Verbund einen gewissen Ruf. Denn die Begeisterung, darüber, dass der Hannoveraner jede Neuerung einer extrem kritischen Prüfung unterzog, hielt sich im Vertrieb und in der Chefetage des Komponentenanbieters in Grenzen. Letztlich haben aber am Ende viele von Steinbergs technischem Sachverstand profitiert. Denn er hat dafür gesorgt, dass weniger praktikable Lösungen verändert wurden. Und diese Bereitschaft zur konstruktiven Kritik bringt der Unternehmer jetzt auch bei Pool for Nature ein. „Wir waren viel zu oft Versuchskaninchen für nicht ausgereifte Produkte“, sagt Steinberg rückblickend.

## ERFAHRUNGEN BEIM NATURPOOLBAU GESAMMELT

Obwohl Gartengestaltung den größten Teil des Umsatzes einspielt, ist der Bau von Naturpools ein bedeutendes Geschäftsfeld geworden – kein Wunder bei dem Schaugarten. Über 30 Anlagen hat die Firma in den letzten Jahren gebaut – vom Sauna-Tauchbecken bis zum 4 x 15-m-Naturpool mit Gegenstromanlage, Abdeckung, Heizung und Beleuchtung als Komplettseinheit. Und obwohl die Anlagen voller Technik stecken, war diese meist gar nicht der Grund, wenn es mal Probleme gab. Deren Ursachen waren oft viel profanerer Natur. Reklamationen ließen sich meist auf mangelnde Wartung und Pflege sowie auf Füllwasser problematischer Herkunft zurückführen. Gerade das Füllwasser hat Steinberg einiges an Lehrgeld gekostet – ihn aber auch kreativ werden lassen. Denn hohe Phosphatgehalte im Leitungswasser ebenso wie in bestimmten Grundwasserquellen, führten anfangs zu starkem Algenwachstum. Steinbergs erste Lösung: Die Teiche wurden mit Tankzügen befüllt, die für die Lebensmittelindustrie fahren – mit Wasser aus einem Tiefbrunnen mit Reinwasserqualität. 2009 rüstete die Firma auf: Michael Steinberg ließ sich von Wolfgang Wesner für 25000€ eine Umkehr-osmoseanlage konfigurieren, die 4 m<sup>3</sup>/h Leitungswasser in 3 m<sup>3</sup> Destillat und 1 m<sup>3</sup> Abwasser aufspaltet. „Die ist so gut, dass

sie zwischen 98 und 99,5% aller Schadstoffe rausfiltert“, erklärt er. Die Anlage kann an einen Pkw angehängt und zur Baustelle gefahren werden. Damit der Filter genügend organische Substanz bekommt, wird das Osmosewasser beim Befüllen wieder mit einem kleineren Anteil Stadtwasser gemischt. Kunden, die auch später beim Nachfüllen keinen Ärger mit der Nährstoffeintrag aus dem Stadtwasser haben wollen, können sich von Steinberg eine kleine Haus-Osmoseanlage (1 m<sup>3</sup>/h) installieren lassen.

Dass die meisten Anlagen Naturpools sind, macht Steinberg am Pflegebedarf von Schwimmteichen fest: „Ich erkläre das immer so: Ein Naturpool ist das natürliche Gewässer für einen intelligenten Faulen.“ Schließlich würden die Pools den Einsatz eines Reinigungsroboters ermöglichen. „Das ist immer das Erste, was ich frage: 'Wie viel Zeit wollen Sie denn für die Pflege investieren?' Immerhin seien das in der Saison schon bei einem Naturpool etwa 2 Stunden/Woche. „Danach dann bitte auch noch die richtige Folie aussuchen“, rät Viola Steinberg. Blaue Folie sei nur etwas für Leute, die entweder bereit sind, mit einem Biofilm zu leben oder mehr Zeit für die Reinigungsarbeiten zu investieren. „Alle anderen sollen lieber eine platingraue nehmen, bei der sie sich nicht über Verschmutzungen ärgern.“

Das Kleben der Folien macht Steinberg übrigens fast immer selbst. Als ehemalige Optima-Partner und Dachbegrünungsexperten sind die Mitarbeiter darin geschult.

Naturpools und attraktive Gartenanlagen – wenn es so weiterläuft, wollen die beiden auf jeden Fall noch 10 Jahre mit Steinberg. Gärten und den Kunden jeden Tag ein kleines Fest feiern. Wie es dann weitergeht, steht noch nicht fest. Die drei erwachsenen Kinder haben andere Interessen – und sind von den Eltern auch darin bestärkt worden, ihre Zukunft frei von der Frage gestalten zu dürfen, wie die Firma fortgeführt wird. „Ich meine, da gibt es ja auch schon noch den Leidensteil, wenn's mal nicht so rund läuft“, sagt Michael Steinberg zum Abschluss. „Wenn einer das nicht mit ganzem Herzen macht, dann kommt er da nicht durch.“

Aber von „Leiden“ ist bei dem Unternehmerpaar derzeit gerade ohnehin nichts zu spüren. Sie sind nach wie vor mit Freude bei der Sache. Und das merkt man.

TEXT: **Tjards Wendebourg**, Redaktion DEGA GALABAU

BILDER: **Steinberg (6), Wendebourg (6)**

## »Wie ein Bad im See«

Baden Sie lieber inmitten von Natur oder in einem komfortablen Pool? »blueBase« erfüllt Ihre Vorstellung vom idealen Baden.

5 Schwimmbad-Typen bieten Ihnen den Luxus natürlich-vitalen, hautfreundlichen Wassers, ganz ohne Chemie. Eine raffinierte biologische Wasseraufbereitung schafft die perfekte Symbiose aus Naturnähe und Poolkomfort ganz nach Ihren Wünschen.

[www.bluebase5.com](http://www.bluebase5.com)



Bio-Schwimmbäder