



MAJUNTKE-GRUPPE IN MAINBURG

Eine große Familie

Die Diversifizierung im GaLaBau lässt sich bei der niederbayerischen Unternehmensgruppe Majuntke sehr schön wie unter einer Lupe studieren: Aus einer Gärtnerei heraus haben sich in der über 75-jährigen Geschichte unterschiedliche Firmen entwickelt, die jeweils ihre Spezialisierungen kultivieren. Das Band, das alles zusammenhält, ist die Familie. Wir haben uns das am Stammsitz in Mainburg angesehen und uns erzählen lassen, wo die Unterschiede und wo die Gemeinsamkeiten liegen.

Es regnet in Mainburg. Es ist Ende April und nicht der beste Termin für einen Ortsbesuch in der Hallertau. Aber die Thiels haben heute Zeit, denn in den beiden zentralen Firmen am Hauptsitz ist „freier Freitag“; wie jeden vierten Freitag im Monat. Da ruht die Arbeit im gesamten Betrieb.

Obwohl der Standort organisch gewachsen ist, wirkt das Gebäudeensemble, das sich wie an einer Perlenkette den Hang hinaufzieht, harmonisch zusammen; erst das Pflanzencenter, dann der Gärtner-von-Eden-Betrieb, dann die 1992 errichtete Verwaltung der Landschaftsbau-Firma, darüber mehrere Ge-

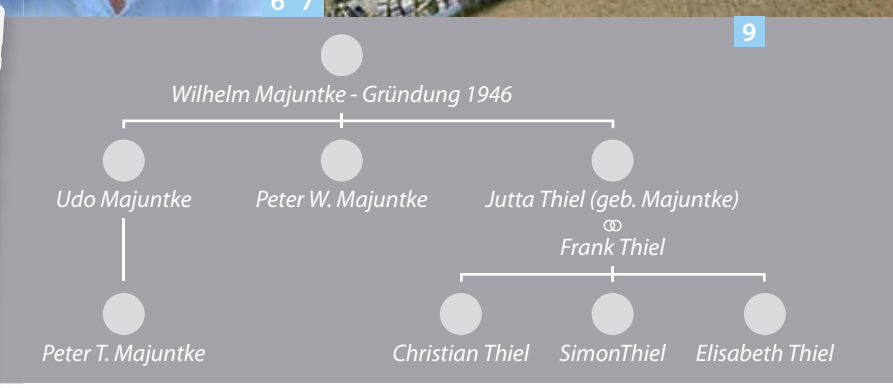
bäude, die zu einem Boardinghouse gehören, in dem die Firmengruppe Mitarbeitern Wohnraum anbieten kann. Die Begrünung dient gleichzeitig als Schaugarten. Große Schilder mit Logos ordnen die Gebäude den Firmen zu.

Zur Talseite auf der anderen Seite der Straße schließen die beiden Betriebshöfe an. Zwei Hackschnitzelheizungen versorgen seit 2008 über ein Nahwärmenetz die Gebäude und Gewächshäuser mit Wärme. „Das ist unsere Hauptverkaufsstraße“, lacht Simon Thiel, Geschäftsführer der Majuntke GmbH Gärtner von Eden, beim Rundgang über das weitläufige Gelände. Er und sein älterer

Bruder Christian, der die mit 90 Mitarbeitenden größere Majuntke GmbH & Co. KG führt, geben am Stammsitz den Ton an. Die Jüngste im Bunde, Elisabeth Thiel, führt für ihren Bruder das Pflanzencenter innerhalb der Majuntke Baumgarten-Floristik als eigenständiges Unternehmen.

Mit der Bundeswehr gewachsen

Als sich die Familie 1945 nach der Flucht aus Schlesien in Niederbayern wiederfand, musste schnell eine Zukunft her. Wilhelm Majuntke, schon vor dem Krieg als Gärtner beschäftigt, setzte auf das



Grün. Er gründete 1946 eine Gärtnerei und war ziemlich früh auch im Landschaftsbau unterwegs: Die junge Republik musste wiederaufgebaut werden. Für die Wiederbewaffnung des Landes wurden gerade in Bayern an vielen Stellen Standorte für die 1955 neu gegründete Bundeswehr geschaffen. Überall wurden Begrünungen notwendig.

Als 1972 die Olympiade nach München kam, war Majuntke schon ein landschaftsgärtnerisches Großunternehmen. Udo Majuntke (83), ältester Sohn des Firmengründers, nutzte die Auftragsflut rund um das Großereignis dazu, in München-Johanneskirchen (Umzug Ende der 80er nach Eching) eine Dependence aufzumachen. So ließen sich nicht nur die Aufträge besser abarbeiten und die Fahrzeiten verkürzen. Für den Nachfolger war es auch die Gelegenheit, seinen eigenen Weg zu gehen und der eigenen Philosophie zu folgen. Als sein Bruder Peter W. und seine Schwester Jutta Majuntke zusammen

den Standort in Mainburg übernehmen, entschloss sich der Älteste, die damalige Grenzlandförderung zu nutzen, und 1974 in Deggendorf, nah am Zuhause seiner Frau und dem Gros seiner Mitarbeiter, einen neuen Standort zu eröffnen. Von dort spezialisierte sich der Ingenieur auf den Bau von Golfplätzen – da war schon der Vater Pionier gewesen – und auf Sportanlagen.

Eine Größe im Golfplatzbau

„Unseren Großvater haben sie immer für verrückt gehalten, wenn er nach Grünbach gefahren ist und mit dem Chef vom Erdinger Weißbier seine Bahnen gezogen hat“, erzählt Christian Thiel schmunzelnd über die Entwicklung des Golfsports in Bayern. „Mein Onkel hat das Geschäft gerochen und dann sehr erfolgreich den Golfplatzbau betrieben.“ Es hätten sich ja nur wenige an das neue Geschäftsfeld herangewagt und so war Majuntke mit einer Hand voll weiterer

1 Majuntke ist eine gut aufgestellte Firmengruppe, die vom Privatgarten bis zum Sportplatz ein breites Spektrum bedient.

2 Die Technik hat sich dabei geändert, das Prinzip nicht.

3 Die Baumschule in Mainburg war einst die Keimzelle der Gruppe.

4 Diversifizierung: In Mainburg lässt sie sich gut nachvollziehen.

5 Udo Majuntke hatte in der Firma und im Bayerischen GaLaBau immer eine besondere Rolle.

6 Dr. Frank Thiel machte das Privatgartengeschäft groß.

7 Die Mainburger Verwaltung aus der Luft

8 Marketing mit Bulli aus den ersten Jahrzehnten

9 Familienstammbaum

DAS RASENGITTER

Schwabengitter®

- Hochelastisches Recyclingmaterial
- Extrem leicht und schnell zu verlegen
- Integrierte Dehnfugen längs und quer
- 10 Jahre Garantie auf Materialbruch
- Lieferung innerhalb von 48 Stunden
- In zwei verschiedenen Ausführungen

schwab
ROLLRASEN

Schwab Rollrasen GmbH
Am Anger 7
85309 Pörrnbach
Tel. +49 (0) 84 46/928 78-0
www.schwab-rollrasen.de



10 11

MAJUNTKE FIRMENGRUPPE



12

10 *Separate Betriebshöfe werden den Anforderungen der unterschiedlichen Felder gerecht.*

11 *Die Betontankstelle gehört zum neuesten Firmenzweig der Gruppe.*

12 *Eine Übersicht zeigt die Firmen, die zur Unternehmensgruppe Majuntke gehören.*

13 *Am Standort Mainburg geben die Thiels den Ton an; Vater Frank Thiel mit den Söhnen Christian und Simon sowie Tochter Elisabeth.*

Akteure ziemlich alleine auf dem Markt. Über Jahrzehnte gehörte das Unternehmen zu den wichtigsten Playern und war mit der entsprechenden Maschinenausrüstung auch im Sportplatzbau ein extrem leistungsfähiger Anbieter. Mit der Marktsättigung im Golfplatzbau hat sich dann der Schwerpunkt zunehmend in den Sport verschoben.

1977 geteilt

„Als unser Vater in die Familie einheiratete, wollte er etwas Eigenes haben und nicht als Vierter neben drei Geschwis-

tern stehen“, erzählt Christian Thiel über die Ausgliederung des Handels. 1977 übernahmen Dr. Frank und Jutta Thiel das heutige Pflanzencenter, Blumenladen und Baumschule als Majuntke GdBR Baum-Garten-Floristik. „Das war bis in die 90er-Jahre noch eine Alleebaumschule mit 20, 25 ha Anbaufläche“, blickt Simon Thiel zurück. Sein Vater, promovierter Agrarwissenschaftler, konzentrierte sich auf das Endkundengeschäft und war auch treibende Kraft, als er gemeinsam mit seiner Frau und den beiden Schwagern die Hausgarten Gesellschaft gründete. Als sein Sohn über-

„Letztlich vereint uns das ja – vom Blumenstrauß bis zum Sportplatz, beim Gärtner bekommst du alles.“

Christian Thiel

nahm, war der Vater konsequent. „Er hat gesagt: Hier, übernimm es alles komplett, ich will die Verantwortung loswerden“, schaut Simon Thiel zurück und beschreibt seinen Vater als „Baumschuler mit Herz und Seele“. Der sei mit seinen 80 Jahren immer noch da und schneide etwa die Bäume und Formgehölze. Das

Golfcar auf dem Hof nennen sie im Haus liebevoll „Papamobil“. Das hatte der Senior sich gewünscht, um mit Kunden in die Quartiere zu fahren. „Am Ende hat er ihnen doch den BMW-Schlüssel in die Hand gedrückt“, sagt Simon Thiel lachend.

Als Nachfolgende groß geworden

Christian, Simon und Elisabeth Thiel sind mit und in der Firma groß geworden. „Wir mussten über 40 werden, um herauszufinden, dass unsere Eltern uns keine Freude damit machen wollten, Lkw zu fahren, sondern, dass der Lkw-Fahrer unser Babysitter war“, erzählt die jüngste der drei Geschwister amüsiert. Christian Thiel, der Älteste, lernte mit 13 Schlepperfahren und beackerte mit 14 dank Sondergenehmigung samstags und in den Ferien die Baumschulreihen. Für alle drei war die Firma weit mehr als nur die Arbeit der Eltern. „Unser Vater hat immer gesagt: Natürlich könnt ihr alles machen. Aber danach kommt ihr nach Hause“, erklärt Christian Thiel die Vorprägung. Dass es am Ende doch alles etwas anders kam, als die drei und ihre Eltern es sich vorgestellt hatten, ergab sich eher zufällig. „Jeder hätte eigentlich was anderes machen sollen, als er jetzt macht“, blickt Simon Thiel zurück. Nachdem Udo Majuntke – der immer eine Leitfigur in der



13

Firma wie auch im bayerischen Landschaftsbau war – seinen Neffen Ausbildungsplätze bei namhaften Betrieben (Simon Thiel bei Seidenspinner in Stuttgart, Christian Thiel bei Saule in Augsburg) besorgt hatte, entwickelten beide eine Leidenschaft für die Großbaustelle. Am Ende bekam der älteste den Zuschlag und der jüngere übernahm den Privatgarten. Die Schwester wiederum entschied sich für die Pflanzen und den Handel. In dieser Rollenverteilung sind am Ende alle aufgegangen.

Eine Gruppe familiärer Akteure

Seit 2018 sind die Beziehungen zwischen den beiden Standorten Mainburg und Deggendorf rechtlich neu geordnet. Zuvor hatten Christian Thiel (siehe auch Porträt S. xx) und Peter T. Majuntke die Anteile ihres Onkels am jeweiligen Standort aufgekauft und sie dann 2018 miteinander getauscht. So sind die beiden Cousins jeweils Eigentümer ihres Standortes geworden. Die familiären Bande bleiben weiter erhalten: Die Firmen geben sich jeweils einen gewissen Gebietsschutz und sprechen sich bei Aufträgen an den Grenzen ihres Aktionsraums ab. Wenn es um Baumaschinenteknik oder Schüttgüter geht, gibt es ebenfalls im Bedarfsfall familiäre Kooperation.

Mit dem Firmentausch tätigte Christian Thiel dann noch einmal eine größere Investition und erfüllte sich einen

Traum: Mit der Firma Majuntke – Logistik & Umwelt ergänzte er sein Angebot um Recyclingdienstleistungen und Schüttgüter aus eigener Produktion. Die 2003 von Peter W. Majuntke erworbene Sand- und Kiesgrube wurde dabei zum Dreh- und Angelpunkt. „Der Umweltgedanke rund um den Landschaftsbau hat irgendwann seinen eigenen Bereich gebraucht“, erklärt Thiel. Der gehöre zum Landschaftsbau wie alles andere, sei aber eben kein Landschaftsbau. „Es ist die logische Ergänzung“, freut sich der Unternehmer.

Jüngst hat er sich zusammen mit seinem Bruder einen weiteren Baustein der Wertschöpfung zugelegt: Mit der 2021 gegründeten Majuntke – Transport & Service sind die beiden in das Geschäft mit Fertigbeton und Betonblocksteinen eingestiegen. Auch samstags können die Betriebe aus der Region bei Majuntke Beton tanken. „Da habe ich das Gefühl, dass die Branche offener geworden ist“, meint Simon Thiel in Bezug auf mögliche Konkurrenzkonflikte. Im letzten Jahr waren es immerhin 1.300 m³ Beton, die die Tochterfirma gemischt hat.

Gleichzeitig betreibt das neue Unternehmen die Betriebstankstelle und bietet die Option, Transport- und Werkstattleistungen zu bündeln und für beide Betriebe vorzuhalten.

Eine weitere gemeinsame Unternehmung hatten die beiden bereits 2014 gegründet. Mit einer Grundstücks-GbR verwalten sie das im Jahr der Gründung

gebaute Boardinghouse, das Mitarbeitenden und Externen günstig Wohnraum zur Verfügung stellt; auch das ein Mosaikstein im Erfolgskonzept.

Simon Thiel (siehe auch Porträt S. xx) wiederum, der seinerzeit vom Vater die Baumschule und das bereits 1986 gegründete und später ausgegliederte Privatgartengeschäft übernahm, führt die unterschiedlichen Leistungen als Abteilungen (Holz- und Stahlbau, Bewässerung) beziehungsweise das Pflanzencenter als e.K. Letzteres bietet seinen Kunden unter anderem den Vorteil, Pflanzen zum vergünstigten Mehrwertsteuersatz einzukaufen zu können. 50 % des Umsatzes im Pflanzencenter wird mit der Gartengestaltungsfirma erwirtschaftet.

„Die Gefahr der vollen Auftragsbücher der letzten Jahre ist auch, dass wir fett und arrogant werden.“

Simon Thiel

Die Firmengruppe hat im Laufe der Jahrzehnte auch die ganze Region beeinflusst und viele weitere Firmengründungen nach sich gezogen. „Von den 20 Firmen in der Region sind sehr viele hieraus hervorgegangen“, erzählt Simon Thiel. Die größte ist Hallertauer Landschaft (siehe dega4848), gegründet von dem ehemaligen Majuntke-Prokuristen Joachim Heller. Aber auch Kiermeier Gärten zum Wohlfühlen (Auerkofen, siehe dega8750) hat seine Wurzeln bei Majuntke.

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

Bilder: **Majuntke**

Rollrasen AUS BAYERN

- | Spitzenqualität
- | Über 300 Rasenvariationen erhältlich
- | Lieferung innerhalb von 48 Stunden
- | Mit flexiblem Verlegeservice
- | Auch als Wildkräuterrasen



schwab
ROLLRASEN

Schwab Rollrasen GmbH
Am Anger 7
85309 Pörrnbach
Tel. +49 (0) 84 46/928 78-0
www.schwab-rollrasen.de



#WirImGaLaBau

Simon Thiel setzt auf Stammkunden. Einen großen Teil seiner Aufträge generiert er aus bestehenden Kundenverhältnissen oder aus den Empfehlungen seiner Kunden. Das geht mit einer intensiven Betreuung und Begleitung einher. Das Unternehmen hat sich so ein gutes Stück aus dem Wettbewerb zurückgezogen.

Die Premiumhausgärtner

Als die Majuntkes zusammen mit Frank Thiel 1985 den Hausgartenbereich gründeten, war noch nicht abzusehen, was für eine Perle einmal daraus werden würde. In der Welt der Großbaustelle waren die „Hausgärtner“ Exoten, der Markt war noch nicht vorhanden. Doch die frühe Entscheidung für das damals noch unbeackerte Geschäftsfeld gab den Majuntkes einen Vorsprung. Simon Thiel, seit 2006 Geschäftsführer, hat diesen Vorsprung genutzt.

Am Anfang hieß es, nimm dir das Material, das von den Großbaustellen übrig ist, und bau das mal bei irgendwelchen Einfahrten ein“, gibt Simon Thiel die Erinnerungen seines Vaters wieder und so dümpelte das Geschäft mit privaten Gärten auch lange vor sich hin. Doch parallel zum Wandel im GaLaBau wuchs die Bedeutung des Hausgartenbereichs und sein Qualitätsanspruch. Relativ bald nach der Gründung der Gärtner von Eden 2002 trat Frank Thiel der Genossenschaft bei. Heute kann das Unternehmen mit rund 60 Mitarbeitern auf mehr als 1.000 realisierte Privatgärten zurückblicken.

Dabei habe sich die Rolle der Gärtner bei den eigenen Kunden gewaltig gewandelt. „Wir sind mittlerweile – leider

oder zum Glück – oft schon auf der grünen Wiese mit dabei“, erklärt Thiel. „Ein Hochbauarchitekt baut für einen guten Kunden ein Haus und schon bist du mit im Boot“, meint er und erzählt von einem Projekt, bei dem der erste Termin vor zwei Jahren war und in diesem Monat der Bau beginnt. Für das Unternehmen bedeutet das zunehmende Planungs- und Abstimmungsleistungen. Schließlich verändere sich so eine Planung im Laufe eines so langen Prozesses immer wieder. Das mache die Projekte auch zunehmend komplexer. „Quick and dirty gibt es kaum noch“, lacht Thiel. Nur noch bei Pflanzbaustellen sei es möglich, unmittelbar zu gestalten. „Da laden wir morgens eine Auswahl auf und schauen dann, wie es am besten passt.“ Aber bei

den Hausgärten der Klasse „200.000 aufwärts“, würden es immer komplexere Bauwerke. In diesem Bereich etablierte sich der GaLaBau-Betrieb als Partner der Architektur. „Die Hochbau-Planer erbringen mittlerweile von vielen Gewerken die Planungsleistungen, aber an den Freiraum trauen sie sich nicht so recht ran und die Landschaftsarchitektur ist am Privatkundengeschäft nicht interessiert“, erklärt sich Thiel den Bedeutungszuwachs für den GaLaBau.

Was auch zu dem Rollenwechsel beigetragen hat, ist das Standing des Unternehmens. Und das wiederum ist durch die Gärtner von Eden sicherlich gewachsen. Thiel lobt den Erfahrungsaustausch in der Genossenschaft, in deren Aufsichtsrat er seit 12 Jahren sitzt. „Du gehst



19



20



21



22

auf Tagungen, du siehst Kollegenbetriebe, du siehst da rein, weil da keiner mit Infos hinter dem Berg hält – das hat mich immer angetrieben“, meint er. „Unsere Gärten, die wir jetzt bauen – die hätten wir nicht so schnell und in dieser Qualität ohne den Austausch hinbekommen.“ Dabei profitiert er auch von der räumlichen Nähe zu den anderen GvE-Kollegen. So unterstützen sich die Betriebe gegenseitig mit Leistungen; Schleitzer (München) und Arndt (Rohrbach) etwa bauen für Majuntke Schwimmteiche und Naturpools; je nachdem welches System der Kunde will. Badeanlagen gehören nämlich zu den wenigen Leistungen, die das Mainburger Unternehmen nicht selbst anbietet.

Stark in Holz und Stahl

Bei anderen Leistungen hat Majuntke dagegen eine besonders starke Position und kann den GvE-Partnern damit auch im Gegenzug helfen. Beide Bereiche entstanden im Unternehmen eher aus Zufall. Der Stahlbau fiel Simon Thiel zu, als ein Kunde ihm von einem Metallbau-Meister erzählte, der sich verändern wollte. Also nutzte der Unternehmer die Chance und richtete in der Gärtner-Halle eine Metallwerkstatt ein. Mittlerweile hat der Bereich zwei Meister, einen Gesellen und eine Auszubildende. Er wickelt alle Metallbau-

leistungen im Unternehmen ab. Im Holzbau hatte sich Thiel auf einen Freund verlassen, der als Subunternehmer für ihn arbeitete. Als der die Ausrichtung seines Unternehmens änderte, übernahm Majuntke die Mitarbeiter und richtete auch eine Holzwerkstatt ein. Zwei bis drei Kolonnen bedienen jetzt dieses Geschäftsfeld – mit einem eigenen Bauleiter. „Letztlich kam beides aus der Not heraus – weil die Subunternehmer nicht

„Wir haben im vergangenen Jahr bei über der Hälfte der Aufträge nur für Bestandskunden gearbeitet.“

Simon Thiel

da sind“, erklärt Thiel. Und die, die es gebe, arbeiteten für alle und seien nie da. „Die waren auch nie da, wenn es Gewährleistungsärger gab“, blickt der Unternehmer zurück.

Als der Holzbau eingezogen war, gab es wieder keinen Platz für die Gärtner. Also hat Simon Thiel 2020 noch mal gebaut. „Das ist meine letzte Halle“, sagt der 47-Jährige. Dort finden jetzt die Crafter aller Kolonnen-Platz und können mit einer Laufkatze an der Decke vorgeladen

14 Exklusive Hausgärten sind die Spezialität von Majuntke Gärtner von Eden.

15 Elisabeth Thiel führt für ihren Bruder Simon das Gartencenter.

16 Simon Thiel leitet das Privatkundengeschäft und ist zugleich im Aufsichtsrat der Gärtner von Eden.

17 Das Gartencenter und der Pflanzenhandel sind für die Thiels eine wertvolle Portfolio-Ergänzung.

18 Erfolgreiche Ausbildung ist ein fester Bestandteil der Unternehmensphilosophie.

19 Der Stahlbau ist ebenso eine Spezialität der Firma ...

20 ... wie die Arbeit mit Holz. Für beides gibt es eigene Werkstätten.

21 Saubere Arbeit trägt zur Vertrauens- und Markenbildung bei.

22 Die letzte Halle: Jetzt haben auch die Gärtner-Trupps ein eigenes Zuhause.

werden; inklusive der Baustellencontainer, die jede Kolonne hat.

Wenig Mitbewerber

Was besonders ist, ist eine gewisse Unabhängigkeit vom Wettbewerb. „Wir leben zu 80 % von Bestandskunden und von der Mundpropaganda. Wenn wir zehn Angebote abgeben, bekommen wir in der Regel für neun einen Auftrag“, erklärt Thiel. Viele der Stammkunden würden öfter bauen oder vermitteln an Freunde und Verwandte. „Die Kunden, die wir haben, die wollen unsere Handschrift“, sagt der Unternehmer. Wo sie herkommen, werde genau ausgewertet. „Wir haben im letzten Jahr über die Hälfte nur für Bestandskunden gearbeitet.“ Das seien nicht immer einfache, weil anspruchsvolle Kunden. Aber wenn Leistung und Betreuung stimme, funktioniere das auch. Dabei hat sich das Unternehmen räumlich zunehmend reduziert; etwa durch einen Rückzug aus Mün-



BETRIEBSDATEN

Majuntke, Gärtner von Eden

- ▶ **Firmengründung:** 1986
- ▶ **Gesellschaftsform:** Gmbh
- ▶ **Geschäftsführer:** Simon Thiel
- ▶ **Umsatz:** 4,67 Mio. € (2022)
- ▶ **Materialkostenanteil:** 1,21 %
- ▶ **Betriebsmittellohn:** 21,34 €
- ▶ **Kalkulator. Stundenlohn:** 35,50 €
- ▶ **durchschn. Verrechnungssatz:** 56,65 €
- ▶ **Mitarbeiter:** 56, davon 3 Ingenieure, 2 Techniker, 9 Meister, 15 Gesellen, 4 Azubis, 13 Ungelernte, 4 Verwaltungsangestellte
- ▶ **Bauleiter:** 9
- ▶ **Kolonnen:** 14
- ▶ **Fuhrpark/Maschinen:** 14 Pkw, 1 Lkw, 9 Bagger, 8 Radlader, 2 Spezialmaschinen: Holmac Ballenschneider, Raupen-Hebebühne
- ▶ **Auftraggeberstruktur:** Privat (63 %), öffentliche Hand/Submission (inkl. Pflege, 37 %)
- ▶ **Tätigkeitsfelder:** Hausgarten (100 %)
- ▶ **Mitgliedschaften:** Gärtner von Eden, VGL
- ▶ **Marketingverbände:** „Bauen mit Werten“
- ▶ **EDV-Lösungen:** Vectorworks, Rita Bosse, DocuWare, Galawork, Davev

chen; um die Fahrzeiten zu reduzieren und die Mitarbeiter zu schonen. „Jetzt haben wir mal wieder zwei Baustellen dort – aber da sagen die Kunden: Wir zahlen euch auch das Heimfahren.“

Die Pflanze im Fokus

Bei vielen Projekten spielt die Pflanze eine bedeutende Rolle. So passt das Pflanzencenter auch gut in das Portfolio: Denn es wickelt zu 50 % den Bedarf des Gärtners-von-Eden-Betriebs ab. Das Gehölzangebot ist stark auf den Bedarf der Gartengestalter ausgerichtet. Chefplaner Christoph Rabl stellt zum Saisonbeginn eine Pflanzenliste auf. „Dann geh ich jagen“, lacht Elisabeth Thiel, die den Einkauf managt. Sie hat selbst ein Jahr bei der Baumschule Vanucci in der Toskana gearbeitet. In Pistoia kauft das Unternehmen das Gros der Pflanzen ein, die dann in der eigenen Baumschule aufgeschult oder im Gartencenter aus-

gestellt werden. Auch die Leidenschaften des Seniors zeichnen sich noch immer im Sortiment ab: Japanische Ahorne und Cornus hat das Pflanzencenter in allen Größen und Sorten auf Lager. „Majuntke hat's“, sagt Elisabeth Thiel stolz. Gleichzeitig lebt das Pflanzencenter auch zu 50 % von Laufkundschaft. „Wir sind hier, glaube ich, der letzte funktionierende Blumenladen in Mainburg. Und das auf einem sehr hohen Niveau“, meint Simon Thiel. Ein attraktives Sortiment, engagierte Mitarbeiter und Parkplätze vor der Tür – diese Mischung macht den Laden für viele Kunden interessant. „Nur als Einzelhandel würde das Ganze nicht funktionieren – da müsste man es ganz anders aufstellen – und es würde auch nicht als reiner Zulieferer der Hausgarten GmbH funktionieren“, ist der Unternehmer überzeugt. „Aber so deckt es beides ab und dann geht es.“

Pflege als starker Zweig

Wer viel mit Pflanzen arbeitet, hat auch einen guten Ansatz für Pflegeleistungen. Gut 20 % des Umsatzes sind es, die die fünf, sechs Trupps bei Stammkunden erwirtschaften. „Die Pflege ist so eine ganz eigene Familie“, lacht Thiel. „Die sind morgens schon alle schrecklich gut gelaut.“

Dabei sei nicht nur die Pflege selbst wirtschaftlich interessant. Die Präsenz vor Ort Sorge auch immer wieder für Folgeaufträge, meint der Unternehmer und erzählt von einer Straße in Regensburg. „Da wundern wir uns immer wieder, wie lang die ist, so viele Aufträge wie von dort kommen“, schmunzelt er. Außerdem gebe es auch immer wieder schöne Anschlussaufträge. „Wenn wir wollten, könnten wir da richtig Gas geben“, meint Thiel. „Gerade jetzt, wo wir ein normales Frühjahr mit feuchter Witterung haben, kann man da schon ein schönes Tagesgeschäft machen, in dem man hier mal ein paar Platten auswechselt und da noch etwas Kleines macht.“

Nachfragerückgang als Segen

Während der Bau von Einfamilienhäusern stark unter der Krise und der Unsicherheit leidet, ist die Nachfrage im Premiumbereich ziemlich gleich geblieben. „Ich will eigentlich gar nicht immer so

lange ausgebucht sein“, meint Thiel. „Ein halbes Jahr Vorlauf würde reichen.“ Denn der Boom während der Pandemie und die zunehmende Komplexität gehen nicht spurlos an der Mitarbeiterschaft vorbei. „Für uns war Corona eigentlich kein Thema. Dachte ich“, meint Thiel. Bis zum Herbst letzten Jahres habe man keine Auswirkungen gesehen. „Aber dann wurden doch alle der Reihe nach krank und wir waren permanent unterbesetzt und unter Dauerstress.“ Man habe gemerkt, dass die Führungsleute ein Stück weit ausbrennen.

Wenn die Nachfrage sich also jetzt wieder ein bisschen auf Normalmaß einpendelt, wäre das mehr Segen als Fluch. „Wir haben immer ein super Betriebsklima gehabt. Aber letztes Jahr hast du dann die Folgen der Überlastung gemerkt“, meint Thiel.

Seit vergangenen Jahr steuert das Unternehmen mit einem erweiterten Kernteam dagegen. Jede Abteilung ist jetzt vertreten und es entwickelt sich nach anfänglicher Zurückhaltung eine rege Beteiligung. Der kollegiale Führungsstil soll damit ein Gesicht bekommen.

Dieses Jahr wird die vermeintlich letzte Baustelle im Betrieb befriedet. „Wenn jetzt die Fläche asphaltiert ist, ist der Hof fertig und dann fang ich ein neues Leben an“, sagt Thiel lachend. Denn um- und angebaut wurde schon so lange, wie er sich erinnern kann. „Es gibt auch noch ein Leben nach der Firma.“ **TW**

KONTAKT



MAJUNTKE
Gärtner von Eden®

Majuntke GmbH Gärtner von Eden
Ebrantshäuser Strasse 4,
D-84048 Mainburg
Telefon +49 +49 87 51/86 47-40
eden@majuntke.de
www.majuntke-gaerten.de



23 24



Video



25 26

#WirImGaLaBau

Christian Thiel lebt von den komplexen Großaufträgen, bei denen es wenig Mitbewerber und viele Nachunternehmerleistungen gibt. Dabei hilft eine Kies- und Sandgrube als Logistikkreuzung und Ressourcenquelle, sowohl die Wertschöpfung zu verbessern als auch nachhaltiger zu wirtschaften.

Der Material- und Leistungsmanager

Aus dem auf Großbaustellen spezialisierten Landschaftsbau-Unternehmen hat Christian Thiel einen agilen Makler von Leistungen und Baustoffen geformt. Majuntke Professionelles Grün arbeitet gerade beim Bau komplexer Außen- und Sportanlagen als Generalunternehmer und managt spezialisierte Subunternehmerleistungen sowie Stoffströme zwischen Abriss, Transport und Einbau. Als ehemaliger Disponent im Familienunternehmen hat Thiel früh die Leidenschaft für die Logistik entdeckt.

Wir sehen uns als die Generalisten und Logistiker auf der Baustelle“, sagt Thiel „Wir bereiten alles vor, damit am Ende die Spezialisten in Form eines Subs kommen und das draußen finalisieren“, erklärt er das Geschäft. Dabei konzentrieren sich die Mainburger zunehmend auf Kunstrasen – ohne diesen selbst zu verlegen. Die meisten Schulsportanlagen hätten mittlerweile keinen Naturrasen mehr. „Das Geschäft ist bis ins Letzte versubt“, meint der Unternehmer. „Da kommt ein Asphaltbauer und die letzten zwei Schichten macht Polytan.“ Gleichzeitig unter-

stützen sich die beiden Majuntke-Standorte. Thiel erklärt das am Beispiel eines Naturrasen-Schulsportplatzes in Freising: „Deggendorf kommt und zieht die Drainageschlitze, dann bringen wir das Substrat ein, dann kommt mein Cousin mit der Laser-Raupe, bevor Schwab den Rollrasen drauflegt.“ Gleichzeitig können die Deggendorfer ihren Aushub zum Aufbereiten ins Erdenwerk bringen oder die Mainburger kommen auf deren Baustellen und bereiten vor Ort auf.

Für Majuntke Professionelles Grün sind Aufträge immer dann interessant, wenn sie ausreichend komplex sind.

23 Hochwertige und komplexe Außenanlagen – etwa an Schulen – sind das Geschäftsfeld von Majuntke – Professionelles Grün.

24 Als Mitglied der Initiative für Ausbildung schreibt der Betrieb die Nachwuchsarbeit groß.

25 Christian Thiel führt das Geschäft mit öffentlichen und gewerblichen Auftraggebern

26 Die Kiesgrube in Attenhofen dient dabei als Logistikkreuzung und Produktionsstandort.



27



28



29



30

27 Die Brech- und Siebtechnik ist Teil der Wertschöpfungsstrategie.

28 Die 1992 errichtete Hauptverwaltung zeigt sich immer noch zeitlos und eindrucksvoll.

29 Mitgliedschaften bei der Initiative für Ausbildung und der Recyclingwirtschaft untermauern die Ansprüche an die Qualität.

30 Der Westpark in München-Sendling gehört zu den Großaufträgen der Firma.

BETRIEBSDATEN

Majuntke, Logistik & Umwelt

- ▶ Firmengründung: 2018
- ▶ Gesellschaftsform: KG
- ▶ Geschäftsführer: Christian Thiel
- ▶ Umsatz: 400.000 € (2022)
- ▶ Mitarbeiter: 6, davon 1 Techniker, 2 Gesellen, 1 Fachfremder, 2 Verwaltungsangestellte
- ▶ Baustellenleiter: 1
- ▶ Kolonnen: 1
- ▶ Fuhrpark/Maschinen: 1 Pkw; 1 Lkw, 1 Transporter, 1 Minibagger, 2 Radlader, 1 Raupe, 6 Spezialmaschinen, darunter: Prallbrecher, Trommelsieb- & Vibrosiebanlage, Haldenband, Grader, Dumper, Raupe
- ▶ Auftraggeberstruktur: Privat (15 %), Gewerbe (80 %), öffentliche Hand/Submission (inkl. Pflege, 5 %)
- ▶ Tätigkeitsfelder: Entsorgungsfachbetrieb/Baustoffrecycling (100 %)
- ▶ Mitgliedschaften: Baustoff-RC Bayern, QuBa
- ▶ EDV-Lösungen: BRZ

„Eine Schulsportanlage oder eine Landesgartenschau – wer kann denn so etwas?“, fragt Thiel und zählt eine Hand voll namhafter Mitbewerber auf, die als Auftragnehmer in Frage kommen. „Alle anderen lassen ja die Finger davon“, meint er. Deswegen hat sich die Firma auch schon früh aus dem Geschäft mit Wohnungsbaugesellschaften und Bauträgern zurückgezogen. Das sei einfach zu vergleichbar und damit mit zu viel Wettbewerb verbunden. Immerhin habe sich der Umgang zwischen Landschaftsbau und Bauträgern verbessert. „Da hat sich in den letzten Jahren sehr viel getan“, hat Thiel beobachtet. Der Sub-Nachunternehmer für die Außenanlagen werde zunehmend als Partner, und nicht mehr als Gegner begriffen. „Da kann man auch mit dem einen oder anderen wieder arbeiten. Und das machen wir auch.“

Gleichzeitig ist Thiel auch stolz auf das Beziehungsmanagement und gute Kontakte zu den Planern, mit denen er immer wieder zusammenarbeitet. „Wenn dich bei einer großen Submission der Architekt anruft und sagt: ‚Bitte machts mit‘, dann ist das auch ein Ritterschlag“, findet er. Der könne das Ergebnis ja nicht beeinflussen und nur hoffen, dass er einen Partner bekommt, mit dem er gut zusammenarbeiten kann. Eine ERFA-Arbeit wiederum mit anderen Kolle-

gen, so wie sie der Bruder pflegt, sei in seinem Bereich nicht so einfach möglich. „Man will sich in der Betriebsgröße 5 offensichtlich wirklich unterhalten“, meint Thiel in Bezug auf die Austauschformate, die der Verband initiiert hat und die rege genutzt würden. „Nur in unserer Größe unterhältst du dich nicht mal schnell.“ Da brauche es räumliche Distanz.

Mitarbeiter überall ein Thema

„Zur Weihnachtsfeier haben wir 27 Ehrungen mit über 600 Jahren Betriebszugehörigkeit vorgenommen“, erzählt Thiel stolz. Doch die Verfügbarkeit von Arbeitskräften ist in der ganzen Gruppe ein Thema. Mit dem Heizungsbauer Wolf und dem im GaLaBau bekannten Schuhfabrikanten Haix, dessen Gründer Xaver Haimerl seine Schusterwerkstatt direkt neben dem Betriebsgelände der Majuntkes hatte, haben die Landschaftsgärtner attraktive Konkurrenten um Arbeitskräfte und Auszubildende. Das neue Boardinghouse ist da ein echter Gewinn, weil es ermöglicht, auch Menschen aus größerer Entfernung anzulocken. Und die brauchte das Unternehmen eigentlich immer. „Wir hatten mal über 20 Schlafplätze in der Niederlassung Eching“, blickt Thiel zurück. Anfangs seien es Italiener und Niederbayern aus dem damals strukturschwachen

Bayerischen Wald gewesen, die die Woche über ein Zuhause brauchten. In den 90ern kamen dann viele Arbeitskräfte aus den neuen Bundesländern und später aus Polen. „Die ersten polnischen Mitarbeiter hat mein Vater beim Hopfenausputzen angesprochen“, erzählt er. Polen und Kosovaren bilden auch heute noch das Rückgrat der Mitarbeiterschaft.

Es läuft gut in seinem Unternehmen. „Bei uns im klassischen Landschaftsbau merkt man ja keine Krise. Da geht es nur nach vorne“, meint Thiel. „Ich habe noch

nie so einen hohen Auftragsvorlauf gehabt wie für 23/24.“ Man müsse natürlich sehen, was mit den Preisen passiert. „Wir haben noch keinen Tarifabschluss. Aber den wahrscheinlichen Tarifabschluss habe ich im Januar schon eingepreist“, meint der Unternehmer. Für die nächsten zwei Jahre sei ihm jedenfalls nicht bange.

Stoffströme als Potenzial

Gleichzeitig hat sich Thiel auf das veränderte Geschäftsfeld eingestellt und sich zunehmend den Stoffströmen zugewandt. Als zertifizierter Entsorgungsbetrieb hat er die Lizenz, anfallende Materialien wieder in Baustoffe umzuwandeln – ganz besonders in Substrate, in Beton und in Wegebaustoffe. Den Schlüssel liefert dazu die Kiesgrube im benachbarten Attenhofen, die von der 2018 gegründeten Majuntke Logistik & Umwelt betrieben wird. Dort ist viel Platz für die Logistik, Lagerung und die Produktion. Für die eigene Betontankstelle etwa verwendet die Firma nur Bruch aus reinem Beton, der vor dem Brechen mit dem Sieblöffel vom Feinanteil getrennt wird. Der Asphaltbruch wandert weitestgehend in Wegebaustoffe und entwickelt dort besondere Bindungsqualität. Ziegelbruch darf auch von Privaten kostenlos abgekippt werden. Die von einem befreundeten Containerdienst-Unternehmer angelieferten Dachziegel gehen ebenfalls gebrochen in die Substratproduktion. Und immer wenn das Unternehmen beim Aushub auf eine Rotlage stößt – so heißt in der Schotterebene der Übergangshorizont zwischen Ober- und Unterboden – kommt das Material als Substratrohstoff nach Attenhofen. Selbst der Kompost ist aus eigener Produktion und, da die Firma – anders als ein Kompostwerk – die Miete einfach auch mal liegen lassen kann, ist das Material gut durchgerottet.

„Wir versuchen sämtliche Erden – auch für die Dachbegrünung – selbst herzustellen“, sagt Thiel. Alle Materialien werden für zertifizierte Produkte vom Prüflabor beprobt und haben so eine verlässliche Qualität.

Die Kiesgrube ist letztlich die Drehscheibe der Logistik. Hier kann Thiel begrenzten Lagerplatz auf der Baustelle

kompensieren und stockenden Materialfluss abpuffern. Da alles vorrätig ist oder selbst hergestellt wird, können die Mainburger auch schnell auf kurzfristige Anforderungen reagieren. Für ein Geschäft, das weitgehend durch das Submissionsergebnis bestimmt wird, ergeben sich so immer wieder neue Wertschöpfungsansätze; durch das Einsparen von Deponiekosten, das Wiederverwerten von Baustoffen und das Eliminieren von Leerfahrten. Auch das Thema Nachhaltigkeit lässt sich so glaubhaft mit Leben füllen.

Auf dem wiederverfüllten Teil der Kiesgrube entsteht ein Solarfeld, das nach Fertigstellung 3,2 MW Strom liefern soll. Der erste Bauabschnitt ist bereits am Netz.

Nach der Technikerschule in Veitshöchheim hat Thiel übrigens anderthalb Jahre bei Immo Herbst in Frankfurt (siehe dega8751) als Bauleiter gearbeitet. Dessen Konzept der Wertschöpfungsketten findet sich bis zu einem gewissen Grad auch hier wieder.

„Ich wusste, das hier ist mein Baby“, sagt der Unternehmer über seine Kiesgrube. Oberhalb der Abbaukante hat er sich eine Bank aufgestellt. Von dort sieht man bei schönem Wetter in die Berge; ein echter „Kraftort“. Und darunter liegt noch ein Schatz von 500.000 bis 600.000 m³ Sand und Kies.

Thiels Hobby ist ein alter Wolf-Geländewagen aus Bundeswehrbeständen. „Meistens trägt mich die Route bei einer Ausfahrt durch die Holledau auch immer irgendwie hierher.“

Die 4. Generation steht in den Startlöchern

Und auch in die fernere Zukunft sieht Thiel optimistisch: „Meine Frau und ich haben immer gesagt, wir lassen unseren Kindern tatsächlich die Wahl“, erzählt er. Erst sah es auch so aus, als würden Sohn und Tochter die Entscheidungsfreiheit nutzen, um etwas anderes zu machen. Doch mittlerweile interessieren sich beide dafür, was der Vater und die Familie machen. Sohn Maximilian studiert mittlerweile in Regensburg Betriebswirtschaft, Tochter Lena absolviert in Freising ein Landschaftsbau- und Management-Studium. „Da kommt also was“, freut sich der Unternehmer. **TW**



BETRIEBSDATEN

Majuntke, Professionelles Grün

- ▶ Firmengründung: 1946
- ▶ Gesellschaftsform: KG
- ▶ Geschäftsführer: Christian Thiel
- ▶ Umsatz: 1,4 Mio. € (2022)
- ▶ Materialkostenanteil: 35 %
- ▶ Mitarbeiter: 85, davon 7 Ingenieure, 3 Techniker, 2 Meister, 12 Gesellen, 6 Azubis, 30 Ungelernte, 10 Fachfremde, 13 Verwaltungsangestellte
- ▶ Bauleiter: 6
- ▶ Baustellenleiter: 11
- ▶ Kolonnen: 11
- ▶ Fuhrpark/Maschinen: 14 Pkw, 5 Lkw, 14 Transporter, 16 Minibagger, 18 Radlader, 2 Raupen, 14 Spezialmaschinen, darunter: Prallbrecher, Trommelsieb- & Vibrosiebanlage, Haldenband, Grader, Dumper, Walzenzüge, Traktoren
- ▶ Auftraggeberstruktur: Privat (5 %), Gewerbe (25 %), Wohnungswirtschaft (15 %), öffentliche Hand/Submission (inkl. Pflege, 50 %)
- ▶ Tätigkeitsfelder: Gewerbebegrünung (30 %), Klassisch. Landschaftsbau (40 %), Grünflächenpflege (10 %), Sportplatzbau (10 %), Dachbegrünung (10 %), Weitere (5 %)
- ▶ Verbände: VGL-Bayern, Baustoff-RC Bayern, QuBa, Initiative für Ausbildung/Gute Arbeit
- ▶ EDV-Lösungen: BRZ, GreenXpert, C2M Baumobil, Leica, Drohne

KONTAKT


Majuntke
Professionelles Grün


Majuntke
Logistik & Umwelt

Ebrantshäuser Straße 4a,
D-84048 Mainburg
Telefon +49 +49 8751/86 47-0
mainburg@majuntke.de
www.majuntke-landschaft.de