

Rekultivierung und Unterbodenlockerung

## Boden wieder fit machen

**D**ie vielfältige Nutzung des Bodens durch Tagebau, Ver- und Entsorgungstrassen, Freizeit und intensive Landwirtschaft macht immer häufiger Bodensanierung, Flächenrecycling und Rekultivierung erforderlich. Lohnunternehmer Heiner Hoogen, aus Alpen am Niederrhein, konzentriert sich ganz auf die Spezialbehandlung von Böden. Kontinuierlich hat er den Betrieb zu einem der führenden Problemlöser rund um das Thema Bodenschutz ausgebaut.

### Boden ist Leben

Den Boden als Produktions- und damit Lebensgrundlage zu erhalten, wiederherzustellen und zu verbessern ist oberste Maxime. Zu Hoogen Bodenschutz gehören die vier Unternehmensbereiche Bodensanierung, Technologie und Service, Pro Soil und Meßsysteme und Ortung. Das Tätigkeitsspektrum

umfaßt Ingenieur-Dienstleistungen mit eigenem Personal und Maschinen, Vermietung von Geräten, aber auch Import und Vertrieb von Neu-Maschinen und Bodenhilfsstoffen sowie intensive Beratung.

### Mit „tiefer Arbeit“ hoch hinaus

Vor allem dort, wo andere mit der Bodenbearbeitung aufhören, legt Hoogen Bodenschutz erst richtig los. Immer dann, wenn tiefer als 50 Zentimeter gefräst, gelockert oder gemischt wird, sind die auffallend gelb lackierten Maschinen und Geräte nicht weit. Begonnen hat alles 1994 mit einem Meliorationsgerät, einem 180 PS-Schlepper und einem gebrauchten Sattel-Tiefflader. Um alle Aufträge zu bewältigen, mußten bald weitere Maschinen zur Unterbodenlockerung angeschafft werden, unter anderem eine schwere Bodenfräse für Arbeiten bis zu 1,20

Meter Tiefe. Außerdem war es notwendig einen ständigen Mitarbeiter einzustellen. Bis heute ist die Mannschaft auf 13 ständig Beschäftigte und etliche Saisonkräfte angewachsen. Zu dem jungen Team gehören ausgebildete Landwirte, Maschinenschlosser und Ingenieure.

Der Maschinenpark zählt mittlerweile zu den größten „seiner Art“ in Europa und umfaßt 12 Großschlepper und Raupen über 200 PS sowie nahezu 60 Geräte für die tiefgründige Bodenbearbeitung. Alles in allem ein Investitionsvolumen von weit über 5 Millionen Mark.

### Boden „kennt keine Grenzen“

Wer den Chef persönlich in Alpen, dem Hauptsitz der Firma, antreffen will, der muß eine große Portion Glück haben. Meistens erreicht man ihn nur am Mobiltelefon, wenn er kreuz und quer in Europa „in Sachen Boden“ unterwegs ist. Das Unternehmen hat neben Alpen vier weitere Niederlassungen mit zeitweiliger oder dauernder Besetzung, drei davon in Deutschland (Leese, Lampertheim, Senftenberg) und eine in den Niederlanden (Reusel). Ferner gehören Polen, Belgien, Frankreich und England zu dem weiträumigen Aktionsradius.

### Schichtbetrieb rund um die Uhr

Jährlich bearbeiten Hoogen und seine Mitarbeiter eine Fläche von rund 3.500 Hektar. Nicht unbedingt viel auf den ersten Blick. Berücksichtigt man aber, daß das meistens tiefer als 60 Zentimeter unter der Oberfläche geschieht, sieht die Sache schon ganz anders aus. Ganz unterschiedliche Systeme wie Stech-Hublockerer, Drainlockerer, Schlitz- und Spatenfräsen sowie Abbruchlockerer sind im Einsatz. Die Geräte werden fast alle über Zapfwelle angetrieben, verfügen über eigene Ölkreisläufe und sind schlepper- oder raupengezogen. Je nach Bodenverhältnissen, Arbeitstiefe, Ausmaß der Verdichtungen oder erforderlicher Mischeffekte schwanken die Arbeitskosten zwischen 500 und 5.000 Mark je Hektar. Da viele der Tätigkeiten nur bei trockenen Bedingungen durchgeführt werden können, muß oft im Schichtbetrieb rund um die Uhr, mit zwei Fahrern pro Gespann ge-



*Schleppergezogener Stech-Hublockerer im Einsatz.*



## **Verdichtungen „auf der Spur“.**

arbeitet werden. Bei größeren Projekten auch 7 Tage in der Woche. Härteste Anforderungen an Fahrer und Maschinen. Allein der jährliche Verbrauch für die Arbeitswerkzeuge beträgt rund 200 Tonnen Eisen.

### **Explosive Aufgaben**

Eine Spezialmaschine, die man nicht alle Tage zu sehen bekommt, ist die selbstfahrende Waldfräse. Das Aggregat mit Raupenlaufwerk und zirka 900 PS Antriebsleistung hat eine Arbeitsbreite von 3 Metern und kann bis zu 1 Meter tief fräsen. Es wird für die Flächenvorbereitung zur Aufforstung oder Bepflanzung nach Brand,

Windwurf und Schädlingsbefall ebenso eingesetzt, wie zur Einrichtung von Schneisen oder Rückegassen. Exklusiv und explosiv wird es bei der Räumung von minen-kontaminiertem Gelände, einer Sonderaufgabe für die Raupe. Derartige Aufträge erledigt Hoogen jedoch nicht selber, sondern beauftragt einen Spezialisten.

### **Diversifizierung kein Fremdwort**

Seine Auftraggeber kommen im wesentlichen aus fünf verschiedenen Bereichen. Als erstes ist der klassische landwirtschaftliche Sektor zu nennen. Die Kunden sind Gemüsebauern, die intensiv auf kleiner Fläche wirtschaften.



**Lohnunternehmer Heiner Hoogen vor einem seiner Gespanne.**

Hauptaufgabe ist dort das tiefe Fräsen mit rotierenden Spatenmaschinen zur Bodenvorbereitung bei der Neuanlage von Spargelkulturen. Weitere Einsatzfelder sind Ackerbaubetriebe mit flächigen Bodenverdichtungen oder Strohmattzen im Untergrund. Vorab müssen Ausmaß und Lage der Problemzonen exakt lokalisiert und aufgezeichnet werden. Dazu bedient man sich modernster Technik wie Bodenradar und GPS.

### **Von Golfplätzen und Deichen...**

Der zweite Sektor ist der Garten- und Landschaftsbau. Überall, wo Flächen großflächig gelockert werden müssen (zum Beispiel Golfplätze), oder wo Bodenhilfsstoffe aller Art (Kalke, Splitt, Schotter) eingearbeitet oder ausgebracht werden müssen, ist Hoogen Bodenschutz tätig.

Ein wachsendes Aufgabengebiet liegt im Deponie- und Deichbau. Hier müssen unter Umständen Baukörper durch Einmischen von Zuschlagstoffen wie Betonite oder Schlacke veredelt werden. Nahezu alle Deiche und Dämme, die zur Zeit am Niederrhein erstellt oder restauriert werden, verdanken ihre Dichtigkeit unter anderem dem Alpener Unternehmen.

### **...bis Pipelinetrassen und Tagebau**

Das vierte Tätigkeitsfeld umfaßt den Pipelinebau. Die Auftraggeber sind Gasnetzbetreiber und Baufirmen, für die Hoogen Trassenverläufe plant und erkundet. Fremdkörper aller Art (Bomben, Steine, Rohrleitungen) müssen mit Hilfe von Bodenradar, aktiver Magnetik und Ortungssensoren aus dem Weg geräumt werden.

Als fünften und wichtigsten Kundentyp nennt der 31-jährige den Tagebau. Dazu zählen Braunkohle-, Steinkohle- und Erztagebau, Kalkminen sowie Kieswerke. „Überall da, wo Baugruben geöffnet und Bodenlöcher verfüllt werden, sind wir im Einsatz“. Hier kommt die ganze Bandbreite der angesprochenen Dienstleistungen und Tätigkeiten zum Tragen.

### **Mobilität ist oberstes Gebot**

Anfragen zur Rekultivierung im Steinkohletagebau, die hauptsächlich aus England kommen, erfordern eine

# Aus der Praxis

schlagkräftige Transportlogistik. Für die weiträumigen Fahrstrecken verfügt das Unternehmen über mehrere Sattel-Tieflader. Mehr als 150.000 Kilometer im Jahr sind die einzelnen Fahrzeuge „auf Achse“ in ganz Europa.

## **Kundenorientierte Allianzen**

Eine komplette, saubere Auftragsabwicklung steht im Vordergrund bei der Kundenbetreuung. „Das Know-how, das man selber nicht hat, muß man zukaufen“. Hierin sieht Hoogen ein großes Manko bei vielen Berufskollegen. „Viele versuchen alles selber zu machen, und das geht oft schief“. Der Maschinenpark sollte klar auf Aufgabenschwerpunkte ausgerichtet sein. „Das heißt Beschränkung bei den eigenen Arbeiten auf Kernkompetenzen“. Für die vor- und nachgelagerten Arbeiten, wie zum Beispiel Mutterbodenauftrag, landschaftspflegerische Begleitplanung oder ähnliches, wird mit

zuverlässigen Partnern kooperiert. „Wir nehmen dann gute Leute mit ins Boot und umgekehrt“, erläutert Hoogen.

## **Umkämpfter Markt**

Gegenwärtig sind rund 50 regional oder überregional tätige Wettbewerber im Sektor „Spezialbodenbehandlung“ aktiv. Um stets die „Nase vorn zu haben“ setzt Hoogen, neben Mobilität und Schlagkraft, verstärkt auf die intensive Aus- und Fortbildung der Mitarbeiter. Hierbei stehen Fächer wie Umweltmanagement und Fahrerschulung genauso auf dem Stundenplan wie Fremdsprachen und Beratungsseminare. Auf diese Weise sollen auch neue Aufgabengebiete erschlossen werden. In Zukunft will man verstärkt Böden biologisch sanieren, Industriebrachen entsiegeln und Ackerflächen steinfrei machen.

**Markus Löbber**

## **Wissen für die Praxis**

Noch sind Plätze frei für die Seminarreihe „Grundlage der speziellen Wirtschaftslehre und der Unternehmensführung in Lohnunternehmen“.

14.12.1998 bis 19.12.1998 (Teil 1)

18.01.1999 bis 20.01.1999 (Teil 2)

01.02.1999 bis 02.02.1999 (Teil 3).

Informationen beim VLB Bad Fredeburg.

## **Eins plus eins gleich eins**

Deutz-Fahr Agrartechnik und Deutz-Fahr Erntesysteme wurden Ende Oktober zu einer Gesamtgesellschaft zusammengefaßt. Geschäftsführer der neuen Deutz-Fahr Agrarsysteme GmbH ist Klaus-Detlef Schenk. Die neue Gesellschaft bleibt Teil der Same Deutz-Fahr Group.