



**Kerti Rémmesék
avagy
Hogyan válasszon megbízható kertészt?**



9 0123456789



Kedves Olvasó, Kerttulajdonos, Jövendőbeli Kerttulajdonos !

A **Kerti Rémmesék** e-könyv a **GardeNetwork Csoport** kizárólagos szellemi tulajdona, szerzője **Smal Balázs** öntözéstechnikai mérnök és kertépítő.

A könyv szabadon terjeszthető, e-mailben, körlevelekben továbbküldhető, saját vagy céges weboldalra feltölthető és ott megjelentethető. sokszorosítható, akár digitális akár nyomtatott formában az **alábbi feltételek betartásával**:

1. A könyv és annak részletei, oldalai vagy kivonatának egyetlen betűje és ábrája **SEM MÓDOSÍTHATÓ** (sem külalakban, sem tartalmát tekintve)
2. **Nem kérhet érte pénzt semmilyen formában** (így fizetős infotermék vagy szolgáltatás részét sem képezheti)
3. **Nem állítható be úgy, mintha Ön írta volna** vagy nem tulajdonítható más forrásnak.

Jó olvasást, kellemes kertészkedést!



***Copyright ©2012 by Smal Balázs
Minden jog fenntartva***

Kerti Rémmesék

avagy

Hogyan válasszon megbízható kertészt?

Most következő mesék valós történetek, a szereplők nem kitalált személyek, ilyen megrendelők és szolgáltatók valóban léteznek. A kárösszegek valós számításokon és esettörténeteken alapulnak.

Azt szeretnénk, ha Önnel ezek az esetek NEM fordulhatnának elő.

Célunk, hogy a kertépítő és öntözős szakma területén a bizalmat helyreállítsuk és összekössük a valóban megízható kivitelezőket a megrendelőkkel.

www.kerttervezes.biz/megbizhato_kivitelezok



Kerti Rémmesék

Tartalom

Bevezető	5. oldal
1. számú rémmese	
A tönkrement szivattyú rejtélye - nettó 70 000 Ft bukta	6. oldal
2. számú rémmese	
A lyukas barkasz visszavág - nettó 115 000 Ft bukta	9. oldal
3. számú rémmese	
Intergalaktikus vakondtúrások és harmadik típusú találkozások az eltűnt kivitelezővel - nettó 350 000 Ft bukta	12. oldal
4. számú rémmese	
A füstbe ment házavató party esete - nettó 50 000 Ft bukta	14. oldal
5. számú rémmese	
Mekk Elekkel nem versenyezhetek - nettó 480 000 Ft bukta	17. oldal



Bevezető

Nyilván Ön is eltűnődött már azon, minek köszönhető, hogy egyes emberek olyan jó, megbízható kivitelezőket fognak ki és kiváló munkát kapnak korrekt csereáron, másoknak meg valahogy ez sosem jön össze. Helyette problémák, garanciális javítások, idegesség és aggodás jut nekik osztályrészül. Olybá tűnik, mintha kevés befolyásunk lenne a dologra, mintha a véletlen műve lenne mindez. Lehet, hogy csupán a szerencse határozza meg, melyiket kapjuk meg végül.

Nos, ezek egyike sem a valódi ok. Igazság szerint nagyon is egzaktul meghatározható okok húzódnak meg a háttérben, és az elmúlt másfél évtizedes időszak alatt volt módom kitapasztalni, hogy melyek is ezek.

Jómagam is alkalmazottként kezdtem a kertépítés világában, kezdőként egy egyéni vállalkozónál dolgoztam 3 évig. Majd gondolván, hogy most már elegendő tudással rendelkezem a területen, saját vállalkozást nyitottam. És ekkor kaptam az első nagy pofonokat. Nem is annyira a szakmai ismeretekkel volt gond, de egy sikeres vállalkozás működtetéséhez vajmi kevés a szakmai háttér megléte. Az ahhoz elég, ha jó szakemberek akarunk lenni.

Miután világossá vált számomra, hogy üzletvezetési tudás is szükséges, elkezdtem ennek is utánajárni. Hát, nem mondom, dolgoztam vele egy keveset, és persze ennek a folyamatnak sosincs vége "jó pap holtig tanul" mondják...

Mindazonáltal több száz megépített kert után mostanra több különálló kivitelező is állandó együttműködő partnerként dolgozik velünk és így független kivitelező csoportként tudunk működni.



Ezért semmi sem vakítja el a látásomat amikor velük foglalkozom és nem vagyok részrehajló, amikor a kivitelező szakember-ügyfél párosról van szó. Mindkettővel dolgozom és igyekszem csökkenteni a súrlódásokat, ésszerű módokat találni a problémamentes együttműködésre közöttük, hiszen ez mindannyiunk érdeke. Ebből a célból íródott tehát a mostani könyv és kezdésként íme néhány mese, mely tanulsággal szolgálhat azokból az időkből, amikor főleg saját magam intéztem az összes közvetlen ügyet az ügyfelekkel.

1. számú rémmese

A tönkrement a szivattyú rejtélye

(NETTO BUKTA – 70 000 Ft)

Szép kora tavaszi nap, indul a kertészeti szezon. Csörög a céges telefon, ismeretlen szám.

Egy hölgy szeretné, ha kimennék hozzá házhoz, mert valami gond van a szivattyúval, nem megy az öntözőrendszerük. Kerreg a szivattyú, de nem szívja fel a vizet.

Megérkezem a helyszínre, majd a szivattyút nézve észreveszem, hogy a középső részén körben gyakorlatilag el van repedve a háza, emellett nem igazán ideillő szivattyú van beépítve. Kérdezem a tulajdonost, hogy mi történt ezzel. Hát, ő nem tudja, tavaly még jól ment, de most tavasszal már nem akart elindulni. Hívták a szakembert, aki az elmúlt



évben építette ezt be nekik, de az felszívódott, nyoma sincs, nem tudják elérni.

A szivattyú az udvaron van a fúrt kút mellé letéve, egy OSB lappal letakarva, ami csak akkor véd, ha épp függőlegesen esik az eső, de az oldalról beverő víz ellen a szivattyú semmilyen szinten nincs megvédve. Az elektromos vezetékek és a vízbekötés botrányosan hanyag kéz nyomait viseli magán.

Kérdezem a hölgytől, hogy télen hol volt a szivattyú. Az mondja ott ahol most van. És legalább le volt engedve belőle a víz? Hát, nekik azt senki sem mondta, hogy le kell...?

Rendben, értem, akkor hát cseréljük ki a szivattyút és az elektronikát, mert mindkettő leégett. Munka némi alkudozás után elvégezve, mert sikerült valahogy kialkudnom, hogy legalább annyit megcsinálhassunk, ami ahhoz kell, hogy normálisan és megbízhatóan működjön a rendszer. Kicserélem a szívócsövet és az idomokat a megfelelőkre, beépítem az új szivattyút, az elektronikát és megcsinálom rendesen a fedelet, hogy a szivattyú szellőzzön, de ne ázzon be.

Ezután a szivattyú és öntözőrendszer egész évben kiválóan működik.

Tanulság: olyan szakemberrel dolgoztassunk, aki igényes a munkájára nézve, Ne a lyukas barkaszos, eldobható SIM-kártyával rendelkező vállalkozót válasszuk, aki addig vállal garanciát, amíg kiér a kapun. Ellenőrizzük le a szakembert és vállalkozását körültekintően, használjuk ki a megfigyelés gyümölcseit.

A munka elvégzését követően mindig kérjünk, illetve követeleljünk használati utasítást és információkat a karbantartásra vonatkozóan, valamint papírokat a garanciára.

Nem árt megvizsgálni a vállalkozó hátterét, például a forgalmazónál,



ahonnan az anyagokat beszerzi. A forgalmazók mindig komoly cégek és általában meg tudják ítélni, hogy ki a jó szakember és ki nem az.

<u>Ráfordított összeg az építéskor:</u>	150.000 Ft
<u>Javítási költség:</u>	100.000 Ft
<u>Költségek összesen:</u>	250.000 Ft

**Eredetileg szükséges
ráfordítás lett volna:** **180.000 Ft**

Mindemellett a legsajnálatosabb tény az egészben, hogy abban az évben ősszel, amikor jött az október és hívtam a hölgyet, hogy vízteleníteni kell az öntözőrendszert és a szivattyút el kellene tenni télire száraz, páramentes helyre, akkor ő ezért még nem akart külön fizetni. Könyörögtem, hogy legalább engedjék le a szivattyúból a vizet, de nem kell, jó lesz úgy.

Már várom a hölgy tavaszi jelentkezését, amikor is valószínűleg így vagy úgy, de újabb csere lesz.



2. számú rémmese

A lyukas barkasz visszavág

(NETTO BUKTA – 115 000 Ft)

Az elmúlt évben történt, hogy a kollégám – egyik kivitelezőnk – keresett fel telefonon, hogy adnunk kellene egy ajánlatot egy úrnak, akinek két éve építettek egy öntözőrendszert, viszont valami nem stimmel, mert amikor igazán bejön a nyári meleg és eltűnik a csapadék, akkor sajnos tele van száraz foltokkal a fű.

Nos, mondtam magamban, ez mindennapos eset, elég sok ilyenrel találkozunk a munkánk során, adjunk hát egy ajánlatot a munka korrigálására. Kollégám elmondása alapján kiderült számomra, hogy ezt az öntözőrendszert gyakorlatilag újra kell építeni, mert átalakítani nem lehet, egyszerűen annyira szűken tervezték meg műszaki szempontból, hogy akármit is csinálnánk vele, nem működne kielégítően. Tudják, ez tipikusan az az eset, amikor az ujjaink között folyik ki az összeszorított kezünkből a dolog. Minél jobban szorítjuk, annál több folyik ki.

Oké, ez van. Nincs mese, a rendszer elemeit nagyrészt ki kell dobni és újakat rakni a helyükre. Adtunk is egy ajánlatot. Az úr elfogadta, a munka el lett végezve és ki lett fizetve, minden szépen működött is. Gondoltam, ilyen volt már sokszor, nincs ebben a jelenségben semmi furcsa, nagyon sok ilyen rendszert kellett már újjáépíteni tulajdonképpen a nulláról.

Vizont valahogy mégis furcsának éreztem valamit a dologban. Ismerős volt az utca, a hely, az adatok alapján mintha már jártam volna ott. Elő is kotortam a korábbi ügyféladatokat és rákerestem (nyilvántartásokat vezetünk minden egyes ajánlatról, amit kiküldtünk, akár összejött a munka, akár nem).



Megtaláltam. Két éve adtunk egy ajánlatot erre a munkára, akkor én személyesen jártam kinn a kertben és találkoztam az is ügyféllel, most viszont nem volt személyes részvételem a dologban, ezért is nem emlékeztem rá azonnal.

Tanulság: Sajnos a tapasztalatom azt mutatja, hogy sok ügyfelünk az ajánlatokat csak ár viszonylatában veti össze egymással és a műszaki tartalmat nem nézi. Tudom, hogy a laikus ember számára nehéz lehet megítélni, mert a szakmai szöveg és az alkatrészek listája nem sokat árul el.

Azért adnék pár tanácsot, hogy mi alapján lehet mégis megítélni a dolgot. Nos, egyrészt még mindig használhatjuk a szemünket és nézzük meg a kivitelezőt, figyeljünk az árulkodó jelekre, melyek alapján gyanakodhatunk, hogy kontárral van dolgunk:

- nincs számítógépe (ő nem ért a számítógépekhez ő inkább dolgozni szeret) és egy sajtupapíron adja le az ajánlatot, amit fejben adott össze (ami aztán pénzügyi elszámoláskor nézeteltéréseket okoz közöttük)
- Az autója majd szétesik, nem költ rá (ha a saját autóját nem tartja rendben, miért figyelne oda jobban az elvégzett munkájára az Ön kertjében?)
- nincsenek rendes szerszámai a felméréskor (sok esetben láttam már, hogy az ügyél szerszámaint kéri kölcsön)
- megígéri, hogy ekkor vagy akkor jelentkezik, és nem teszi vagy más módon nem tartja be a szavát és hiteget (ekkor el is lehet felejtetni és mást keresni helyette)



Ezen kívül lehet kérni fényképeket, referenciákat, adatokat tőle, mióta van a szakmában, stb.

Érdekes, hogy a legtöbb kivitelező, aki tényleg jó munkát végez, szereti ezt elmondani, ismertté tenni, de ha túlságosan is fényezi magát, és másról sem beszél, csak hogy ő mennyire csodálatos, a többieket meg esetleg szidalmazza, az sem jó jel, mert akkor valószínűleg csak a felszínességét próbálja ez alá a hírverés alá elrejteni.

Végül nézzük a statisztikát ez iménti esetre:

<u>Konkurencia munkájának költsége:</u>	290.000 Ft
<u>Átépítés költsége:</u>	175.000 Ft
<u>Költségek összesen:</u>	465.000 Ft

Eredeti, általunk adott ajánlat összege: 350.000 Ft
(olyan módon megépítve, ahogyan végül is meg kellett)



3. számú rémmese

Intergalaktikus vakondtúrások és harmadik típusú találkozás az eltűnt kivitelezővel

(NETTO BUKTA – 350 000 Ft)

Nemrégiben egy kert átépítését végeztük, egyszerűen már megint azon okból, hogy az eredeti kertépítő nem megfelelően telepítette az öntözőrendszert. A növények megnőttek és kitakarták a szórófejek elől a gyepet, így az foltokban kiszáradt a nyári melegben.

A növények persze megnőnek, ez idáig rendben is van, de azért a kivitelezőnek ezzel számolnia kell és a rendszert olyan módon kell megterveznie és kiépítenie, hogy amikor ez bekövetkezik, akkor viszonylag egyszerűen és a lehető legkevesebb munkával és költséggel módosítani lehessen a szórófejek helyét.

Hát, itt ez nem így volt. Gyakorlatilag a teljes kertet fel kellett túrni keresztbe-kasul, és még hozzá kellett építeni a meglévő rendszerhez, hogy az kielégítően működjön.

A vezérlést le kellett cserélni egy nagyobbra, mert a meglévő változat nem volt bővíthető. Mindezt úgy, hogy a gyep gyönyörű volt (a tulajdonos látva, hogy az öntözés foltos, kézzel utánalocsolt, hogy ne



menjen tönkre a gyepek a kritikus helyeken), tehát a felszedést szakszerűen kellett megoldani és a felszedett gyepeket tárolni, hogy ne száradjon ki és vissza lehessen rakni a felületre a munka végén.

Az öntözőrendszer csövei úgy lettek vezetve, hogy egyáltalán nem számoltak a későbbi szükséges átalakítás valószínűségével, például a sövény sor gyökere alatt vezettek végig egy fő csövet.

Ez egyértelmű rövidlátásra utal – nem lett volna nagyobb költség vagy több bonyolultság abban, ha mellette vezetik.

Végül a tulajdonosnak közel **400.000 Ft-ot** kellett fizetnie nekünk a beépített anyagokért és a munka elvégzéséért, aminek igazából 50.000 Ft-ból ki kellett volna jönnie. És ebbe mindent beleszámoltam.

Tehát létfontosságú, hogy kérjük vagy akár szorítsuk rá a kivitelezőt, hogy kellőképpen előrelátó legyen vagy legyünk mi magunk azok és már jó előre beszéljük meg vele, hogy olyan módon dolgozzon, hogy később se kelljen nagy költségekkel átépíteni a kertet és az öntözőrendszert. Jómagam is nem egyszer találkozom olyan ügyekkel, akik megkérnek erre még a munka megkezdése előtt.

Egy józan mesteremberrel meg lehet beszélni az ilyesmit. Legyen Ön is okos és gondolkodjon előre, spóroljon pénzt magának a későbbiekben is!



4. számú rémmese

A füstbe ment házavató party esete

(NETTO BUKTA – 50 000 Ft)

Régi szabály, hogy az ügyfélnek mindig igaza van. Vagy mégsem? És mi van a szakmai eredetű kérdésekkel? Azokban kinek a szava számít?

A közelmúltban ajánlatot adtunk egy elég kicsi, de jó elrendezésű kert újjáépítésére. Az ajánlatot úgy kérte az úr, hogy több változat legyen benne a füvesítésre vonatkozóan.

Háromféle lehetőséget vázoltam fel a legdrágábbtól a legolcsóbbig a következő sorrendben:

- **gyepszőnyeg**et fektetünk (legalább 1 éves gyeppel, amit géppel felszednek, feltekernek, kiszállítanak és csak le kell fektetni a kertben, így azonnal kész gyeppel van)
- **hidrovetés** (egy kékes színű biológiai oldat, melyet előre bekevernek és egy speciális géppel kifröcskölnek a talajra – ebben benne van a fűmag és a tápanyagok, így az előbbieknél elég gyorsan és biztosan kikelnek, mialatt az utóbbi folyamatosan felhasználódik)
- **kézi fűvetés** (a tápanyagokat előre bedolgozzuk a talajba és beleszórjuk a fűmagokat, amik így kikelnek – ez a legolcsóbb és egyben a leglassabb folyamat is, mert a fűmagok és a tápanyagok kijuttatása és elosztása nem lehet olyan egyenletes, mint az első)



és második esetben)

Mivel nyár közepe volt, én egyértelműen kinyilatkoztam az ügyfélnek, hogy a legolcsóbb megoldás ilyenkor veszélyes, mert a gyomok valószínűleg előbb kelnek ki a talajból és erősödnek meg, mint a fűmagok, és így esetleg korrigálni lesz szükséges a felületet vagy akár teljesen újra el kell végezni a műveletet. Erre ilyenkor mindig megvan az esély, de nem feltétlenül van így.

Gondolom ezen a ponton már világos, mi volt az úr döntése: nincs elegendő pénze, ezért a legolcsóbbat választja. Kértem, hogy oldja meg valahogy másképp, csináljuk meg később, amikor már lesz elegendő pénze vagy szerezzen még egy kis pénzt. Nem tudtam meggyőzni.

A füvesítés után ráadásul elutaztak a családdal nyaralni két hétre, és persze mire visszajöttek, a fű nem kelt ki rendesen és több volt benne a gyom, mint a fűszál. Természetesen az egészet újra kellett csinálni, ráadásul az ügyfél azt szeretne volna, hogy augusztus végére már szép zöld gyeppel legyen, mert akkor volt a házavató party. Sajnos addigra pont úgy nézett ki a fű, mint a felújítás előtt, így csak következő év tavaszára lett elfogadható gyeppel.

Nos, ez esetben az ügyfélnek nem volt igaza és rossz döntést hozott. Ha viszont Ön meg van győződve véleménye helyességéről, a szakember azonban mást állít és nem tudják megbeszélni a dolgot, akkor a felelősség kérdése döntsön: ha Ön mindenképpen a saját elgondolása szerint szeretne valamit, akkor vállalnia kell a felelősséget és nem hibáztathatja a mesterembert.

Azonban ha az ő véleménye van elfogadva, akkor Ön ragaszkodjon hozzá (és ezt jó előre tisztázni kell), hogy az ő felelőssége a dolog, és nincs elfogadva a mentegetőzése, ha mégis balul üt ki valami.



Tehát a költségek a következőképpen alakultak:

<u>Füvesítési költség:</u>	140.000 Ft
<u>Újrafüvesítési költség:</u>	100.000 Ft
<u>Költségek összesen:</u>	240.000 Ft

Hidrovetés lett volna: **190.000 Ft**

(ezzel épp csak úgy ahogy elfogadható erősségű, teherbírású és sűrűségű gyep lett volna a partyra)

Gyepszőnyegezés lett volna: **300.000 Ft**

(ezzel az építés után egy héttel már olyan erős lett volna a gyep, hogy a partyn táncparkettnek is megfelel)



5. számú rémmese

Mekk Elekkel nem versenyezhetek

(NETTO BUKTA – 480 000 Ft)

A gazdaság felépítése és törvényszerűségei nem engedik meg, hogy valaki nagyon olcsón jó minőségű szolgáltatáshoz vagy termékhez jusson hozzá. Próbáljunk csak meg csúcsmínőségű autót venni olcsón. Mennyibe kerül egy Mercedes, Audi vagy Jaguar?

Egy munkáját kiválóan végző szakember nem adja oda olcsón a tudását. Ha egy szakember mégis ezt teszi akkor kérdés, hogy mennyire tartja a saját munkáját? És mint ilyen mennyire lesz igényes, türelmes, gondos és megbízható? Másokon és régebben saját magamon is tapasztaltak szerint elmondhatom, hogy aki nagyon ár alatt dolgozik, az:

- egyik munkáról a másikra rohan,
- sajnálja a saját idejét arra, hogy megtudja az ügyfél pontos igényeit, türelmes legyen vele és így mást fog csinálni, mint ami kívánatos, ez pedig végül nemtetszést vált majd ki,
- nem szán időt rá, hogy elvégezze azokat a simításokat, amiktől egy munka olyan elégedett ügyfeleket hagy maga után.

Fentiek ugyanúgy igazak az anyagok minőségére, mint a munka elvégzésének ellenértékére.



Nem arról van szó, hogy a jobb feltétlenül drágább. Badarság lenne egy munka elvégzésére többet költeni, amint ami feltétlenül szükséges. Inkább úgy fogalmaznék, hogy ami nagyon olcsó, az egyszerűen nem lehet elegendő minőséggel megáldva, ennek a józan ész ellentmond.

Millió példa van rá a jelenlegi gazdasági helyzetben. Például a mostani televíziókat a következőképpen forgalmazzák: egy hajó elindul Kínából a fedélzetén rengeteg alkatrészsel. A nyílt vízen megalakítanak egy céget (nemzetközi vizek révén nincs származási ország és hely, nincs nyomon követhetőség), a hajón összeszerelik a készülékeket és mire a hajó kiköt az óceán másik felén, már eladásra kész a paletta. A készletet átveszi egy cég és kimennek a piacra.

Műszaki hiba esetén nincs alkatrészellátás, nincs felelős és nincs javításra lehetőség. Ezért a hibás terméket ki kell dobni és újat venni helyette. Így viszont annyira olcsón lehet televíziókat árulni, hogy ez és az ilyen módszerek gyakorlatilag megölik a versenytársakat. Ki jár ezzel jól? A vásárló? Nem hinném.

Íme egy példa arra, hogy hogyan néz ez ki a kertépítés területén:

Öntözőrendszert építettünk egy építési vállalkozónak, amire bekértek több árajánlatot és végül a miénket fogadták el. Komplet kert is épült, de a talajmunkákat már elvégezték, a növényeket a saját embereikkel kívánták beültettetni, a gyepszőnyegezésre pedig egy "olcsó" cég nyerte el a jogot.

Erre az utolsó műveletre is adtunk ajánlatot, csak túl drágának találták. Az ajánlatunkban 1600 Ft szerepelt a gyepszőnyegre és 500 Ft annak lerakására négyzetméterenként. A konkurens cég 800 Ft-os áron hozott gyepszőnyeget, a lerakásra adott ajánlatuk 400 Ft-ról szólt.

Próbáltam elmagyarázni a tulajdonosnak, hogy a hazai piacon a három komoly gyepszőnyegyártó cég közül egyik sem adja ilyen áron a portékáját, ez egyszerűen nem lehet elsőosztályú minőség.



Mindazonáltal ő csupán versengési szándéknak tartotta a véleményemet. Így hát meg kellett hajolnom döntése előtt. Leraktuk az öntözőrendszert, majd meghozták a gyepszőnyeget. Sejtésem beigazolódott.

Nemcsak hogy borzalmas minőségű áru volt, de a "szakemberek" hozzám fordultak tanácsért a lerakás technológiáját illetően is. A vége az lett, hogy az egész kert szörnyen nézett ki:

- nem egyengették el a felületet rendesen, így a hepehupás talajra rakták a gyepszőnyeget és a dombok már messziről látszottak,
- nem fektették rendesen egymás mellé a szőnyegdarabokat, és amikor azok összehúzódtak a meleg miatt, egy keskeny rés maradt minden egyes darab és az előtte lévő között,
- tévesen számolták ki a mennyiséget, és 50 négyzetméterrel többet rendeltek, így ez ablakon kidobott pénz volt.

Tanulság: Tudom, hogy ez közhelynek számít, de akkor is igaz, és manapság egyre többször látom ezt figyelmen kívül hagyni: amit rövid távon nyerünk az ilyennel, azt (nem hosszútávon, hanem inkább) középtávon elveszítjük.

<u>Konkurens ajánlat összege:</u>	480.000 Ft
<u>Valószínűsíthető javítási költség:</u>	840.000 Ft
<u>Összköltség:</u>	1.320.000 Ft
<u>Eredeti, általunk adott ajánlat összege:</u>	840.000 Ft



Az ügyélnek két választása volt: vagy körülbelül az általunk adott ajánlatban szereplő összeget kellett még ráköltetni vagy úgy hagyta az egészet ahogy van és amennyire én tudom, az utóbbi történt.

*** ***vége*** ***



Köszönöm, hogy velem tartott, talán helyenként bosszankodott, néha pedig jót mulatott a meséken. Bízom benne, hogy ezek az esettanulmányok inkább meg hozzák a kedvét kertjének felújításához vagy megépítéséhez. Örömmel fogadunk minden visszajelzést info@kerttervezes.biz .

További ingyenes kiadványaink az öntözőtelepítésről, a kivitelezői kódexekről és nagyker áron beszerezhető anyagokról folyamatosan frissülő weboldalunkról ingyenesen letölthetőek. www.kerttervezes.biz



Szép KERT-elést kívánok,

Smal Balázs