

## Platz für Vermehrung und Produktion

Als nächstes benötigt ein Staudengärtner Gewächshäuser und Produktionsflächen sowie Mutterpflanzenquartiere. Alles wurde nach und nach realisiert. Zunächst errichtete ich ein Gewächshaus, das ich dringend für meine Vermehrung benötigte. Ein zweites folgte fünf Jahre später. Ich brauchte es für eine möglichst frühzeitige Produktion, denn es lässt sich ja sehr viel an Mutterpflanzen in der kalten Jahreszeit vermehren und topfen. Auf flache Kästen mit einer Glasabdeckung möchte ich übrigens auch heute niemals gänzlich verzichten – wenn dies auch in den Augen mancher Kollegen eine eher umständliche Methode ist. Gerade nässeempfindliche Kulturen, wie auch viele empfindliche hochalpine Stauden in Töpfen können so hervorragend überwintert werden. Und zugleich ist es eine recht preiswerte Art und Weise.

Die eigentliche Staudenanzucht geschieht auf sogenannten Stellflächen, wo die Stauden aufgereiht werden, nachdem sie getopft wurden. Hier bleiben sie dann so lange stehen, bis sie verkauft werden. Der größte Teil des gesamten gängigen Sortimentes gelangt auf diese schmalen Beete, und bis auf wenige Ausnahmen werden die Stauden auch dort überwintert, indem man meist einfach nur ein dünnes Vlies darüberzieht. Im Grunde genommen sind diese Stellflächen nichts anderes als Beete – darunter befindet sich eine Kiesschicht als Drainage, über die eine schwarze Folie gezogen wird, damit nur wenig Unkraut zwischen den Töpfen aufkommt. Die ersten drei Jahre arbeitete ich mutterseelenallein, dann stellte ich Angela als meine erste Halbtagskraft ein, ein Jahr später folgte Gerlinde, eine Gehilfin aus früherer Zeit, die ich als Lehrling in meinem alten Betrieb ausbildete. Eine Topfmaschine besaßen wir damals wie heute nicht, denn diese rentiert sich nur bei wesentlich höheren Einheiten und Stückzahlen.

## Erste Arbeiten für die Gärtnerei

Zunächst vermehrten wir Stauden für den Garten- und Landschaftsbau. Storchschnabel (*Geranium*) und Elfenblumen (*Epimedium*) in Hülle und Fülle! Für die Gattung *Geranium* habe ich seit einigen Englandreisen sehr viel übrig – sehe ich in ihnen



Storchschnäbel wie *Geranium* × *magnificum* 'Wisley Blue' sind vielseitig für Rabatten oder als Bodendecker einsetzbar.

doch eine willkommene und abwechslungsreiche Möglichkeit, sich die Arbeit im Garten zu erleichtern, da sie einen schnellen Bodenschluss ermöglichen. Außerdem nahm ich zu Beginn jeden Auftrag an, sei es einen Pflegeauftrag, kleinere Neuanlagen oder den Bau einer Trockenmauer samt entsprechender Bepflanzung. Dies alles machte zudem Spaß und es war notwendig, denn woher sollte sonst zu Beginn das Geld kommen? Und trotzdem waren solche Tätigkeiten eher die Ausnahmen, denn ich wollte mich ja auf mein Sortiment und dessen Produktion konzentrieren.

## Ein Steingarten nimmt Gestalt an

In dieser Zeit errichtete ich wahrscheinlich mein größtes Projekt außerhalb meiner zukünftigen Gärtnerei, es war ein Alpinum am Niederrhein, nahe der holländischen Grenze. Klaus, ein befreundeter Staudengärtner, bekam auf einmal Lust auf einen Steingarten. Er wusste aber nicht, wie er diesen realisieren sollte, denn er hatte weder das spezielle Fachwissen noch entsprechende Leute an der Hand. Seine Gärtnerei produzierte unter anderem mehr als eine halbe Million Pampasgräser im Jahr – zudem hatte er ein Logistikzentrum allerersten Ranges aufgebaut und wurde mit den Jahren zu einer Art „Globalplayer“ in Sachen Stauden für Gartencenter und Versandgärtnereien in ganz Deutschland und darüber hinaus. Bei ihm liefen alle Fäden zusammen – eine gänzlich andere Nummer und Größenordnung, mit der ich mich niemals messen wollte. Ich bewunderte ihn und sah mich als das krasse Gegenteil an, aber wir hatten trotz allen Gegensätzen die richtige Chemie zueinander. Doch eines konnte Klaus nicht: einen Steingarten bauen. Da wir uns schon länger kannten, sagte ich ihm zu und fuhr für eine Woche an den Niederrhein. Im Laufe der Jahre hatte ich mir bezüglich



Der Steingarten ist ein unendliches Refugium, die Leidenschaft kann mit *Sempervivum* beginnen.

Steingärten einiges an Routine angesammelt und freute mich auf diese Herausforderung. Der sehr flach gehaltene Steingarten entstand direkt vor seinem Büro, war in wenigen Tagen gebaut und anschließend mit vielerlei Raritäten bepflanzt. Wir trennten uns und hörten ein Jahr nichts mehr voneinander. An einem trüben Novemberabend schellte dann das Telefon und Klaus war wieder dran. Er erzählte mir, dass er mit seinem Steingarten eine riesige Freude hätte und dass dieser von jedermann bewundert werde. Daher wollte er nun gerne seinen gesamten Vorgarten in einen einzigen großen Steingarten umgestalten. Ich fragte ihn nach der Größe des Vorhabens. Er sprach von mehr als 700 m<sup>2</sup>, ausschließlich Steingarten. Der Vorgarten war bereits „gerodet“ und stand für neue Ideen bereit. Zu Hause im Innviertel ging die Staudensaison sowieso schon ihrem Ende entgegen – und ich sagte spontan zu. Ich reiste also wieder an den Niederrhein, diesmal für 14 Tage, um dieses Megaprojekt zu verwirklichen. Leider war das Wetter ausgesprochen kalt und nass, und die Steinschlepperei war reine Schwerstarbeit. Als Hilfe standen mir zwei Asylbewerber zur Verfügung, ein Kosovo-Albaner und ein Nepalese, beides Leute aus hohen Bergregionen, die überraschend schnell viel Gefühl für die Verlegung der Steine aufbrachten. Unser Projekt nahm mit den Tagen Gestalt an und wir waren ein denkbar harmonisches Team. Während wir arbeiteten, erfuhr ich zu meiner großen Überraschung, dass mein Mitarbeiter aus Nepal direkt aus der unmittelbaren Nachbarschaft jenes Zimmervermieters in Pokhara stammte, von dem aus ich meine Trekkingtour durch das Kali-Gandaki-Tal in Nepal startete. Wie ist die Welt doch so unglaublich klein ...

Dann fuhren wir an den Rhein und suchten einige überdimensioniert große Felsen aus Grauwacke aus, diese wurden auf riesigen Flusskähnen aus Belgien herangeschippert. Ich musste diese ganz großen Solitärsteine sinnvoll platzieren lassen und das Gelände darum herum entsprechend modellieren. Ein Wasserlauf kam obendrein dazu. Jeder Stein, und sei er noch so klein, musste mit seiner Breitseite nach unten verlegt werden, um das Gesamtbild möglichst natürlich zu halten. Anschließend fuhr ich die nahe gelegenen Baumschulen ab und suchte einige ausgesprochene Zwergkoniferen aus. Der Feinschliff zum Schluss bestand dann in der Bepflanzung mit polsterbildenden Stauden der vielgestaltigsten Arten – darunter



Ein Trio, das über Jahre bestehen bleibt: Leinkraut (*Linaria pallida*) und Kriechende Fetthenne (*Sedum reflexum* var. *refractum*), dahinter der Kurzstängelige Enzian (*Gentiana* 'Krumrey', Acaulis-Gruppe).

selbstverständlich auch hochalpine Steinbrech und dergleichen. Da ich früher immer schon viel in den Bergen unterwegs war, hatte ich mit der Zeit den notwendigen „natürlichen“ Blick gewonnen, wie Steine und Poster zueinander harmonieren sollten. Und ganz wichtig: Nichts wäre schlimmer und unnatürlicher, wie wenn in einem Steingarten Stauden zu finden wären, die nicht aus Bergregionen stammen.

## Eine Gärtnerei zum Wohlfühlen

Mein Fernziel war es, eine Staudengärtnerei mit einem breiten Sortiment für ein pflanzeninteressiertes Publikum aufzustellen. In erster Linie habe ich mich dabei von Gärten und Gärtnereien in England und Frankreich inspirieren lassen, denn dort zeigte man damals schon wesentlich mehr Gefühl für Ambiente und Harmonie. Und nichts wurde mir mit den Jahren fremder und abweisender als Buntbildetiketten und Alutische, sogenannte Verkaufshilfen, die mir von einigen Betriebsberatern suggeriert wurden. Ich sagte mir, dass man mit

solchen Dingen heutzutage keinen Liebhaber mehr anlocken könne, denn dies könnte jedes Gartencenter und jeder Baumarkt mit einem Standardsortiment wesentlich besser bewerkstelligen.

Mein Motto ist noch heute: Lass die Pflanze sich in ihrer Schönheit offenbaren! Und ein Sortiment mit mehr als 2000 Arten und Sorten kann man nicht in Augenhöhe auf Tischen platzieren, denn dies würde einen enormen Aufwand an Personal und Handling bedeuten.

Ich kann es auch nach wie vor nicht verstehen, dass es immer noch Kollegen gibt, die ihre Privatkundschaft nur in abgezirkelte, anonyme Verkaufsecken lassen, und der Rest der Gärtnerei bleibt eine nebulose, scheinbar geheimnisumwobene Tabuzone. Wovor haben sie denn Angst oder was soll verborgen bleiben? Bei mir sollen die Kunden Staudengärtnerei pur erleben, den Angestellten bei der Arbeit zusehen, ihnen quasi über die Schulter schauen können und die Stauden gleichzeitig in Schaubeeten verwendungsbezogen erleben dürfen. Kurzum, ich wollte eine Gärtnerei mit Ambiente und Charme schaffen, eine Gärtnerei zum Wohlfühlen, sozusagen als Gesamtkunstwerk. War dies ein zu hochgestecktes Ziel?



Sehr arten- und sortenreich: die Gruppe der *Porphyria*-Saxifragen.

## Sammeln ist eine Leidenschaft

Als leidenschaftlicher Staudengärtner sammelt man zwangsläufig drauflos – zugegeben, zu Beginn vielleicht auch etwas planlos. Man bekommt von allen Seiten Staudenneuheiten zum Ausprobieren geschenkt – und so wächst das Sortiment mit den Jahren wie von selbst. In den Anfangsjahren übernahm ich in einem Anflug von Enthusiasmus eine riesige Steinbrech-Sammlung eines steirischen Alpenpflanzensammlers sowie eine weitere, kleinere Sammlung an Alpinen. Mit einem Schlag hatte ich über 300 Sorten der polsterbildenden *Porphyria*-Saxifragen zum Vermehren – ohne mir im Klaren zu sein, wie ich diese Flut an den Käufer bringen könnte. Damals hatte ich noch keinen Webshop, außerdem blühen diese wunderhübschen Juwelen schon sehr früh im Jahr: Man

musste Glück haben, denn nach einem milden Winter Ende Februar kam noch kaum ein Kunde in die Gärtnerei. Zog ein kalter Winter ins Land, der bis Ende März andauerte, liefen die blühenden Pösterchen prima – ein Glücksfall. Die meisten Alpinen der zweiten Sammlung konnte ich mit den Jahren jedoch sehr gut verwerten, während ich die Saxifragen-Sammlung jahrelang unterhielt, um sie schließlich an Hans Martin Schmidt, einen bekannten Alpenpflanzengärtner in Deutschland, im Tausch abzugeben.

Aber zu einem Staudensortiment gehören schließlich nicht nur Alpine. Doch wir leben in einer Zeit, in der Spezialisierung das Zauberwort zu sein scheint. So sehr eine Spezialisierung dem Staudengärtner auch Vorteile verschafft, mir war diese auf Dauer viel zu einseitig. Wenn ich mir vorstelle, ein Leben lang nur Funkien (*Hosta*) zu vermehren, mich ausschließlich mit Polsterstauden zu beschäftigen oder gar eine reine Kräutergärtnerei zu besitzen, ich würde den Spaß am Beruf verlieren. Denn man möchte doch immer auch noch andere Stauden ausprobieren – und zu groß ist das Betätigungsfeld. Es ist aber natürlich eine riesige Herausforderung, auf verschiedenen Ebenen immer up to date sein zu wollen, und alle paar Jahre beispielsweise das *Sempervivum*-Sortiment oder die *Hosta*-Sammlung mit Neuheiten aufzupeppen.

Dazu kommt, dass jedes Jahr Unmengen an Neuheiten auf den Markt gelangen, sei es via Jungpflanzenfirmen oder im Tausch unter Kollegen.

## Alt versus neu – wer muss gehen?

Früher galt es geradezu als Ehrensache, Neuheiten erst einmal unter der Hand an befreundete Gärtner weiterzugeben, diese zu vermehren und auszuprobieren. Die Neuheiten wurden außerdem an Staudensichtungsgärten gesandt und dort parallel auf Herz und Nieren über einige Jahre geprüft. Heute leben wir in einer äußerst schnelllebigen Zeit, jeder will der erste sein, Neuheiten kommen und gehen teilweise auch wieder von selbst, ohne dass ihr Wert je ausprobiert oder hinterfragt wurde. Ich habe mir immer zum Ziel gesetzt, offen und kritisch gegenüber Neuheiten zu sein, jedoch auch alte, bewährte Sorten zu behalten. Für einen Staudengärtner bedeutet das auch, über seinen eigenen Schatten zu springen und alte, überholte

Sorten gnadenlos zu verwerfen und aus dem Sortiment zu streichen. Denn sonst würde das Sortiment mit der Zeit ins Unermessliche wachsen. Es genügen zehn gute, blaublühende Storchschnäbel im Sortiment – man braucht keine 40 Sorten, es sei denn, man ist *Geranium*-Spezialist und sammelt diese. Aber auch dann sollte man Prioritäten setzen und nur jene Sorten in größeren Stückzahlen unter die Leute bringen, die auch den Kundenansprüchen gerecht werden.

## Offen für die Welt

Hat man bereits Verbindungen in alle Welt, so soll man diese Kontakte als Staudengärtner auch ausnutzen. Unser Sortiment bereicherte ich mit den Jahren durch vielerlei Tauschaktionen mit privaten Züchtern und Kollegen, nicht nur über den Weg einer Jungpflanzenfirma. Ich denke beispielsweise an Franz Erbler, den österreichischen Taglilienzüchter, der uns seine bodenständigen, robusten „Haller-Sorten“ zur Vermehrung und zur Einführung überließ. Aber auch an begnadete Pflanzensammlerinnen wie Doris Höllinger oder Anny Bartl, die uns manchen ihrer besonderen Findlinge gaben. Diesem pflanzlichen Austausch kann gar nicht genug Bedeutung beigemessen werden! Durch Briefkontakte, heute leicht über die neuen Medien wie Facebook herzustellen, aber auch durch Gartenforen gelangt man an Gleichgesinnte aus nah und fern, mit denen man immer wieder Seltenheiten tauschen kann. Einige professionelle Samensammler in Übersee verkaufen auch nach Europa, so gelangt man zu weiteren wertvollen Raritäten. Und schließlich konnte ich im Laufe der Zeit mancherlei Kontakte zu botanischen Gärten knüpfen, die bereit waren, mir ihre Samenlisten zur Durchsicht zu überlassen oder mir so manchen Steckling zur Vermehrung abzugeben.

## Sortiment nach Geschmack

Das Sortiment richtet sich auch erheblich nach dem Geschmack der jeweiligen überregionalen Kundschaft. Beispielsweise sind Gräser bei den Hobbygärtnern Österreichs nach wie vor kein allzu tief gehendes Thema, keinerlei Vergleich zu Westeuropa oder gar den USA. Hier ein ausgefallenes Sortiment ausschließlich für die Laufkundschaft

bereitzuhalten, wäre schlichtweg purer Luxus. Dabei stehen bei uns jede Menge Gräser in den Schaugärten, gut integriert und interessant kombiniert. Über den Webshop allerdings sieht die Sache wieder ganz anders aus, hier werden durchaus eine Menge Gräser bestellt. Und die Zeiten könnten sich auch in Österreichs Privatgärten ändern, wenn die Gartengestalter auch weiterhin Gräser verwenden wie bisher.

In den 1980er-Jahren sammelte ich in meiner alten Firma wie versessen alles an panaschierten Stauden, was mir unterkam, und machte mir große Hoffnungen, dass diese vielleicht auch bei unseren Kunden Gefallen finden könnten. Weit gefehlt! Bei uns haben weiß gerandete Funkien in einigen Sorten nach Jahrzehnten der Sortimentspflege den Einzug in die Akzeptanz gerade geschafft, bei silbrigen Lungenkräutern wird es schon wesentlich schwieriger und eine gelb-grau panaschiert-gesprenkelte Weinraute wird zum Noseller – ganz zu schweigen von anderen Kuriositäten, die in Japan und den USA mit der Zeit vielleicht zur gesuchten und teuren Rarität wurden. Auch in den großen Vermehrungsbetrieben in Europa kann ein von vielen erhofftes Highlight durchaus auch einmal zum Flop werden – es gibt genügend Beispiele.

Taglilien zählen zu den anspruchslosen und langlebigen Stauden.

