

Frank Badenhop (links) und Frank van Riesen im Schaugarten ihrer Gärtnerei

Die beiden Betriebsinhaber wagten 1998 mit der Eröffnung des Garten- und Landschaftsbaubetriebs „Green Company“ den Schritt in die Selbstständigkeit. Als Bauleiter großer regionaler Firmen haben sie vorher den hart umkämpften Markt studiert und eine fundierte Ausbildung durchlaufen. Frank van Riesen studierte Landschaftsarchitektur an der FH Weihenstephan und Frank Badenhop ist Absolvent der Fachschule für Gartenbau in Landshut/Schönbrunn.

Beide spezialisierten sich von Anfang an auf die Planung, den Bau und die Pflege anspruchsvoller Privatgärten. „Wir wollten nicht in direkter Konkurrenz zu unseren ehemaligen Arbeitgebern treten, die sich auf kommunale Projekte konzentrieren.“ Sie versprachen sich mit diesem Ansatz, eine lukrative Nische zu finden – der Erfolg gibt ihnen bis dato Recht.

Arbeitsteilung

In der Planungsphase eines Projekts arbeiten beide eng mit dem Bauherrn zusammen, in der Durchführung hingegen gehen sie arbeitsteilig vor: van Riesen übernimmt die Geländemodellierung und den Grundaufbau. Die Wegeführung ist vornehmlich mit detailverliebtem Natursteinpflaster gestaltet, Bachläufe und Wasserbecken werden angelegt. Auf Kundenwunsch ist der Garten des Nachts beleuchtet, wofür die entsprechenden Medien zu verlegen sind. Baden-



Die Gärtnerei in ihrem Urzustand im Jahr 2001 ...



... und die Stauden-Verkaufsflächen ein Jahr später

Staudengärtnerei „extragrün“ in Attaching

Zukauf oder Eigenproduktion?

Diese Frage beantworteten Frank van Riesen und Frank Badenhop im Jahr 2001 mit der Gründung der eigenwilligen Staudengärtnerei „extragrün“ in Attaching vor den Toren Freisings.

hop übernimmt den vegetabilen Part und hat sich auf exklusive Stauden- und Gehölzpflanzungen spezialisiert. Er zwingt zwar nicht gerade seine Kundschaft, sich seinen hohen ästhetischen Vorstellungen anzuschließen, doch zu seinen Hauptaufgaben gehöre ein gerütteltes Maß an Überzeugungsarbeit, den ungewöhnlichen Konzepten zu vertrauen. „Und dann saß ich in der Falle“, so Badenhop, „ich konnte die Stauden in den gesuchten Sorten und Stückzahlen nur mit großem Aufwand besorgen.“

Eigene Gärtnerei

Bestimmt liegen andere Wege näher, als zur Lösung dieses Problems eine eigene Gärtnerei zu gründen. Doch als sich im Jahre 2001 die Übernahme ei-

ner kleinen Staudengärtnerei in Attaching anbot, griffen die beiden risikofreudigen Jungunternehmer zu.

Laut Konfuzius ist die Erfahrung der bitterste Weg zur Klugheit. Die mittlerweile wohl äußerst klugen Betriebsinhaber beschreiben den Zustand des 4000 m² Geländes lakonisch als „verheerend“. Nahezu 100% des übernommenen Pflanzenbestandes wanderte auf den Kompost, die gesamte Fläche erwies sich als Gierschmonokultur, die Produktionseinrichtungen (Wege, Beete, Wasseranschlüsse, Folientunnel) waren mit „marode“ optimistisch bewertet.

Badenhop hatte aber von Anfang an den eigentlichen Wert des Grundstücks erkannt. Ein alter Baumbestand und die Einbettung in das landwirtschaft-

lich geprägte Umfeld Freisings boten sowohl räumlichen Charme als auch ein wirtschaftlich attraktives Kundenpotenzial, um die anstehenden Pionierarbeiten zu stemmen.

Die Gärtnerei sollte sich von den örtlichen Mitbewerbern (zwei Baumärkte, ein Gartencenter, eine kleine Staudengärtnerei) abheben, indem die Leistungen des GaLaBau-Betriebs und ein extrem breites und tiefes Staudensortiment aus Eigenproduktion in den Vordergrund rücken.

Im Jahr 2001 wurde der Grundstein für den geschmackvollen Schaugarten von 400 m² gelegt, der nun als Demonstrationsobjekt bei Planungsgesprächen mit Kunden dient. Zeitgleich musste die Produktionsabteilung komplett neu gegliedert und aufgebaut werden.

KONTAKT

Staudengärtnerei „extragrün“,
Am Anger 6, 85356 Freising-Attaching
Telefon 08161/81795, Fax -872197
extragruen.staudengärtnerei@gmx.de



Der Gartenmarkt ist eine von mehreren Aktionen von „extragrün“



Ein Ausschnitt des Schaugartens im Frühjahr 2002

Auf Grund der beengten Verhältnisse sollten die Stellflächen von 1 500 m² zusätzlich als Verkaufsflächen dienen.

Exklusives Sortiment

Die Produktion begann im Geschäftsjahr 2003. Vorher kauften die Betreiber die Pflanzen zu 100 % bei Kollegen ein, da die Gärtnerei als Gewerbebetrieb eingetragen ist. Mittlerweile werden circa 1 600 Arten und Sorten in geringen Stückzahlen angeboten. Die Jahresproduktion beläuft sich auf 30 000 Stück, wodurch sich der Anteil der zugekauften Stauden auf 15 % reduzierte.

Badenhop, laut Eigeneinschätzung ein „Pflanzennarr“, betont, dass ihm die ständige

Verfügbarkeit schwer zu beziehender Sorten wichtiger ist als eine immense Produktion. Außerdem könne er nun genau nach Bedarf kultivieren.

Einer der Schwerpunkte liegt auf *Hosta*, von denen sowohl Topf- als auch Teilware in 150 Sorten zur Verfügung stehen. Raritäten wie die seltene Neuzüchtung 'El Nino' sind im Sortiment aufgeführt. Weitere Spezialitäten stellen Alpine, *Iris barbata*, *Sempervivum*, *Ophiopogon* und *Liriope* dar. Zudem arbeitet man an eigenen *Hosta*-Züchtungen.

Der Anteil vegetativ vermehrter Ware beträgt etwa 80 %. Das Material wird von den Verkaufspflanzen, dem Schaugarten und dem 800 m² großen Mutterpflanzenquartier

gewonnen. Die Pflanzen topft „extragrün“ in ein Standardsubstrat der Firma Höfter Erdenerwerk, Volkenschwand, das zu 40 % aus Weißtorf, 50 % Substratkompost und 10 % gebrochenem Blähton besteht. „Für die besonders gute Ausfärbung blauer *Hosta*-Sorten wird dem Substrat noch „Rhodohum“ zugesetzt“, verrät Badenhop. Zur Bewässerung nutzt die Gärtnerei eigenes Brunnenwasser.

Das Sortiment wird durch etwa 200 zugekaufte Container-Rosen und einen Grundbestand ausgewählter Gehölze abgerundet. Weitere Artikel wie Dünger und Erde stehen als Sackware zum Endverkauf bereit.

Die noch primitiven Produktionseinrichtungen in Form von selbst gebauten Topftischen,

kalten Kästen und eines kleinen, unbeheizbaren Folientunnels von 50 m² entschuldigt Badenhop mit der äußerst schwierigen Ausgangssituation, die zu Beginn hohe Investitionen verursachte. Sukzessive soll nun das Unternehmen strukturell weiterentwickelt werden, wobei ein Team von einer Betriebsleiterin, einem Gärtnermeister und zwei Auszubildenden zur Verfügung steht. In Planung befinden sich weitere Folienhäuser und die Pacht zusätzlicher Flächen.

Ausstellungen gut besucht

Der Absatz erfolgt zu 15 % an „Green Company“, 20 % an GaLa-Bauer der Region, 10 % an Staudengärtnerkollegen, 40 % an Privatkunden direkt ab Gärtnerei und 15 % über Gartenmärkte und Messen.

„extragrün“ führt erfolgreich eigene Gartenmärkte und Ausstellungen durch (Herbstmarkt, *Hosta*-Tag), die von 1 500 bis 2 000 Kunden besucht werden. Zur Absatzförderung wurde das firmeneigene Staudenhandbuch überarbeitet, das auf Anfrage bezogen werden kann.

Zur wirtschaftlichen Situation befragt, gibt Badenhop die gar nicht bittere Antwort, dass sein Durchhaltewillen langsam belohnt werde; klugerweise, ohne sich in Zahlen äußern zu wollen.

Thorsten Willmann, Freising-Attaching, Bilder: extragrün

Jiffy

Vertrieb in Deutschland:
Jiffy Products GmbH
 Industriest. 41 · 23879 Mölln
 Tel.: +49 4542/8003-678
 Fax: +49 4542/8003-47
 www.jiffypot.com

Jiffy-7 Pellet Pack
 breite Palette mit idealen Topf-Größen - auch mit Jiffy-7 22 mm

Pots & Strips
 PolyRoll
 Profirma Plug