

DG GARTENBAU IN WEYWERTZ/B

Vom Kochlehrling zum Gartendesigner

er durch das Hohe Venn im südwestlichsten Zipfel Nordrhein-Westfalens Richtung Bundesgrenze fährt, kann schon mal auf den Gedanken kommen, dass die Welt hier zu Ende geht. In der dünn besiedelten Höhenlage wechseln sich Wälder, Moore und Weiden ab. Hecken geben den landwirtschaftlichen Nutzflächen Schutz vor dem Wind, der besonders im Winter über die Hügel streicht. Man ist im Nationalpark Nordeifel. An vielen Stellen erinnert der "Westwall", dieser sinn-

lose Versuch der Nazis, mit Betondreiecken die Panzer der Alliierten aufzuhalten, an die wechselvolle Geschichte der Region.

Umso erstaunlicher ist es, nach Bütgenbach jenseits der Grenze zu kommen. Man ist in Belgien, aber man spricht Deutsch. Zwischen Hergenrath bei Aachen und der luxemburgischen Grenze erstreckt sich Ostbelgien, jener weitgehend deutschsprachige Sprengel mit eigenem Regierungssitz (in Eupen) und eigenem Ministerpräsidenten. Rund 77.000 Menschen werden der DG zu-

gerechnet. Knapp 6.000 von ihnen leben in Bütgenbach am Fuß des Hohen Venns – gut 1.700 Im Ortsteil Weywertz, der Heimat von David Hermann.

DURCH ZUFALL GÄRTNER GEWORDEN

"Also, es war ganz komisch. Im Ursprung wollte ich Koch werden", beginnt Hermann lächelnd seinen Werdegang. Wir sitzen in seinem Wohnzimmer mit Blick auf den gro-



Ben Garten, der gerade kurz vor der Fertigstellung ist, und sprechen darüber, wie er überhaupt Unternehmer geworden ist.

Vor gut 30 Jahren hatte er eine Lehre in der Gastronomie begonnen, aber nachdem sich sein Arbeitgeber keinen Deut an die Regelungen für Arbeitszeiten hielt, schmiss er die Ausbildung hin. Es sei ein Verwandter gewesen, der ihn wegen seiner Leidenschaft für das Gärtnern auf die Möglichkeit einer Gärtnerlehre aufmerksam gemacht und gleich einen Ausbildungsplatz im 30 km entfernten Eupen vorgeschlagen habe, erzählt er. Das sei nur umzusetzen gewesen, weil jemand aus Weywertz auch bei der Firma arbeitete und er dort habe mitfahren können. Zu Ende geführt hat er die Lehre in einem anderen Betrieb. Nicht aus Unzufriedenheit, sondern weil die Mitfahrgelegenheit irgendwann nicht mehr bestand. Auf dem Land kann das entscheidend sein, 30 km sind für einen Teenager eine weite Strecke.

Auch die Selbstständigkeit war anfangs keine Herzensangelegenheit, gibt Hermann zu. Vielmehr sollte er nach der Lehre als Vorarbeiter arbeiten, aber zum Gesellenlohn. Der Gehaltserhöhung wollte sein Arbeitgeber erst mal eine einjährige Probezeit voranstellen. Hermann kündigte.

Zwei Arbeitgeber, denen der Profit wichtiger war als ein engagierter Mitarbeiter, ha-

"Wir sagen hier immer, der Handwerker wird in sehr naher **Zukunft** besseres **Geld** verdienen als mancher Studierter."

ben am Ende also die Gründung seines Betriebes angestoßen und ihm die Erkenntnis mit auf den Weg gegeben, dass es sich lohnt, achtsam mit den Mitarbeitern umzugehen.

DIE ZENTRALE LEHRE VERMITTELTE EIN KUNDE

Er habe ziemlich unbedarft angefangen, blickt Hermann zurück. "Ich war gut 20 und habe am Anfang viel Lehrgeld bezahlt", meint er über den Start in die Selbstständigkeit. "Ich war nie auf Fachmessen. Ich wusste nicht, wo ich Pflanzen einkaufen sollte, ich wusste nicht, wo ich hätte Produkte bekommen sollen." Drei, vier Jahre lief es ganz gut, dann wurde der Jungunternehmer zu einem Kunden ganz in der Nähe gerufen. Der wollte erst mal ein paar Ideen, machte aber schon deutlich, dass er nicht viel erwartet. "Es machen ja doch alle das Gleiche", lautete das Vorurteil des Auftraggebers. Für Hermann war das Ansporn: "Da ist bei mir ein Schalter umgesprungen. Ich habe gesagt, ich muss das anders machen als andere", erzählt er über den Impuls und erklärt damit auch die Entwicklung seiner Designhandschrift, die sich immer streng am Projekt ausrichtet; an der Architektur, der Umgebung und den Kundenwünschen.

Auf dieser Philosophie hat der Ostbelgier sein gesamtes Unternehmen aufgebaut. Er baut in 30, 40 km Umkreis hochwertige Gärten mit einem Schwerpunkt auf gestalterischer Finesse und Pflanzenverwendung. Damit hat er sich in den 26 Jahren seiner Selbstständigkeit einen Namen gemacht,



der sich mittlerweile auch auf andere Bereiche überträgt. "Da kommen jetzt schon Leute, die das Dach und die Fenster neu machen und mich fragen: "Wie würdest du das denn machen?"", freut sich Hermann. Akquise ist Chefsache. Seine Mitarbeiterin Lynn Dell bereitet Hermann in Vektorworks einen Grundriss vor. Bauleiter Julien Boveroux macht am Ende das Angebot.

ARBEITEN OHNE REFERENZBILDER

Weil jedes Projekt individuell ist und eine eigene Antwort verlangt, arbeitet der Gartendesigner nicht mit Referenzbildern oder Broschüren. Er setzt darauf, in manchmal drei Gesprächen und über einen Fragebogen herauszufinden, was die Kunden wollen, und gleicht es dann mit der Vor-Ort-Situation ab. Mit Referenzen sei das ja immer so, dass Leuten Sachen gefielen, die weder zum Haus passen noch zur Situation des Gartens. "Einmal ist diese Situation, einmal jene", erklärt der Designer und darauf wolle er

ONLINE-INHALTE

www.dega-galabau.de | Weitere Informationen zum Betrieb von David Hermann finden Sie, wenn Sie den Webcode dega4933 in die Suchmaske oben rechts auf der Webseite eintippen und das Lupensymbol anklicken. eingehen können, ohne erst festgefügte Bilder auflösen zu müssen. Da aber viele Kunden über Empfehlungen oder die angeschlossene Gärtnerei kämen, sei ein Grundvertrauen dafür da, dass Hermann mit der richtigen Idee kommt. Den Fragebogen erhalten die Leute vorher und werden gebeten, ihn eigenhändig auszufüllen. "Ich sage: "Sie müssen das selbst aufschreiben, damit Sie sich noch eingehendere Gedanken machen", erzählt Hermann lachend.

Seine Gärten haben sich dabei gewandelt, sind reduzierter geworden. Einfach aus der Erkenntnis heraus, dass viele sie gar nicht mehr pflegen können, wenn die Gestaltung zu komplex ist. "Ein erheblicher Teil meiner Planung ist herauszufinden, wie viel Zeit die Menschen im Garten verbringen wollen. Ist es für sie Ausgleich oder ist es nur ein Wohngarten? Ich finde es wichtig, das den Leuten mitzuteilen, welche Art der Nutzung welchen Unterhalt bedeutet", meint er. Gärten würden immer mehr "ready to go", hat der Unternehmer festgestellt. "Ich mache meinen Grill an und ich kann loslegen." Genauso gut könne es ein Hochbeet für Gemüse sein oder ein Swimmingpool, aber es werde immer weniger der reine Garten sein, ist Hermann überzeugt. Dafür baut er das, was er baut, intensiver. "Je kleiner das Grundstück ist, desto mehr können wir GaLaBauer auf engstem Raum verbauen", sagt er grinsend und zeigt dabei über die wassergebundene Decke und das Wasserbecken auf die große, mit einem LED- Lichtband versehene Blausteinbank vor seiner Buchenhecke.

EIN KOMPROMISS AN DIE SPRACHGRENZE

Dass die Firma vor dem Namen des Eigentümers das gleiche Kürzel trägt, wie es die Deutsche Gemeinschaft nutzt, ist dabei ein lustiger Zufall. Schon ein Dorf weiter wird Französisch gesprochen und der Name "Die Gärtnerei", für das das "DG" steht, ist den Frankophonen kaum zuzumuten. Deshalb ist daraus einfach eine Abkürzung geworden. Sich auf die deutsche Gemeinde – so erfolgreich sie auch ist – allein zu verlassen wäre in der dünn besiedelten Region wenig

"Es geht nicht darum, groß zu werden. Es geht darum, Spaß an der Arbeit zu haben."

sinnvoll. Denn für Aufträge in Deutschland steht auf beiden Seiten die Grenze, die zumindest noch in vielen Köpfen präsent ist, auch wenn man sie als solche kaum noch wahrnimmt. Außerdem muss man ziemlich weit fahren, bis man jenseits der Grenze in Regionen kommt, in denen die Auftraggeber dichter gesät sind. Manchmal sind es deutsche Städter, die in der landschaftlich reiz-



- 6 Buchen und Eiben sind fester Bestandteil des Repertoires.
- 7 Pointiert eingesetze Skulpturen (Decorama) sind typisch für Hermanns Arbeit.
- 8 Außerdem finden sich natursteingefasste Wasseranlagen, ...
- 9 ... markante Natursteinbeläge ...
- 10 und Mauern aus regionalen Steinen immer wieder in seinen Gärten.

vollen Gegend ein Ferienhaus erwerben und dann im benachbarten Belgien einen deutschsprachigen Gärtner suchen. Vor zwei Jahren hat Hermann sich mal auf dem Gartenfestival auf Schloss Eicks bei Mechernich einem deutschen Publikum in der Region präsentiert. Eicks ist immerhin 50 km Richtung Rheintal entfernt. "Wir wollten uns auf der deutschen Seite mal ein bisschen bekannt machen", nennt der Unternehmer als Ziel. Und einige Aufträge hat die Firma auch in Deutschland schon ausgeführt.

Auf der belgischen Seite fährt die Firma für Gärten bis in die 60 km entfernte 200.000-Einwohner-Provinzhauptstadt Lüttich. Die ostbelgischen Firmen sind in der Wallonie bekannt für gute Qualität, sind aber durchschnittlich auch teurer. Die 45 Euro, die Hermann für einen Facharbeiter abrechnet, sind in der Provinz Lüttich Oberklasse.

REGIONALITÄT GEWINNT AN BEDEUTUNG

Früher habe die Herkunft der Materialien keine so große Bedeutung gehabt. Das sieht man am Naturstein. Belgien hat eine andere Kolonialgeschichte, andere Handelswege und in Antwerpen einen riesigen Hafen, der ein Tor zur Welt darstellt. Granite aus Südafrika, Blausteine aus Vietnam und viele andere Gesteine werden in Antwerpen gelöscht und über den Albertkanal ins Binnenland transportiert. Doch zuletzt setzt auch

im Nachbarland ein Umdenken ein. Der Blaustein ist ein gutes Beispiel. Eigentlich gibt es südlich von Brüssel namhafte Natursteinproduzenten; wie den Carrières du Hainaut, der auch in Deutschland anbietet. Und noch viel näher sind die Sandstein- und

"Ich finde es fast den **schönsten** Beruf, den man erlernen kann."

Schieferbrüche von Malmedy, aus deren Produkten viele Gebäude in der Region errichtet sind. Die Steinbrüche der Wallonie haben sich vor drei Jahren unter dem Label "Pierre locale" zusammengeschlossen, um die Importware mit Regionalität zu kontern.

Auch bei Hermann soll diese in Zukunft wieder mehr Bedeutung bekommen. Zu seinem Portfolio gehören belgische Klinker (Vande Moortel), 5 cm starke Eichendielen als Terrassenbelag, der besagte Blaustein ebenso wie die Pflanzen des Hohen Venns, die sich in seine Pflanzlisten eingeschlichen haben – etwa Luzula und Molinia, die beide in der Region wachsen. Und natürlich gehören die Buchenhecken zum festen Bestandteil in Hermanns Repertoire. Sie sind Teil der regionalen Tradition und werden manchmal mit Ilex oder Taxus kombiniert, um auch im Winter grüne Aspekte zu haben. "Der Garten kann auch naturnah sein", findet der Gar-

STANDORT



BETRIEBSDATEN

R_Betriebsdaten_Betriebsname

- Firmengründung: 1993
- · Gesellschaftsform: PGmbH
- Geschäftsführender
 Gesellschafter: David Hermann
- Umsatz: 660.000€ (2018)
- Gewinn: 65.000€ (2018)
- Materialkostenanteil: 32%
- Lohnsumme: 233.000€
- Kalkulator. Stundenlohn: 45€
- durchschn. Verrechnungssatz: 43€
- Mitarbeiter: 13, 1 Meister,
 5 Gesellen, 4 Azubis, 1 Verwaltungsanstellte
- Mitarbeiter Büro: 2
- Bauleiter: 1
- Baustellenleiter: 3
- Kolonnen: 3
- Fuhrpark/Maschinen: 4 Pkw,
- 1 Lkw, 2 Bagger/Minibagger,
- 1 Radlader, 5 Spezialmaschinen
- Auftraggeberstruktur: Privat (85%), Gewerbe (15%)
- Tätigkeitsfelder: Hausgarten (15%), Gewerbebegrünung (10%), klassischer Landschaftsbau (60%), Schwimmteichbau (8%), Grünflächenpflege (5%), Baumpflege (2%)
- Mitgliedschaften: BFG FBEP: Belgische Föderation der Landschaftsgärtner
- EDV-Lösungen: Vectorworks, Multidata (Shopware)

+++ KONTAKT

Die Gärtnerei Hermann Zum Brand 33, B-4750 Weywertz Telefon +32 80/445 117 info@dg-hermann.be dg-hermann.be







- 11 Ein junges Team ist für die Umsetzung der Planungen zuständig.
- 12 Mit fünf Auszubildenden hat der ostbelgische Betrieb eine hohe Quote.
- 13 Gute technische Ausstattung ist Philosophie des Unternehmers.



tendesigner. "Er muss aber, selbst wenn er ungepflegt ist, noch so wirken, als wäre er gepflegt. Das ist die Kunst."

BESONDERS STARK IN DER AUSBILDUNG

Mit fünf Auszubildenden hat Hermann eigentlich die erlaubte Quote überschritten. Aber für den fünften gab es im letzten Jahr eine Sondergenehmigung. Schließlich war der Unternehmer zwischen 2016 und 2018 Betreuer der belgischen Teams bei den Euroskills und den Worldskills. Die Überseekiste mit dem Material aus Abu Dhabi steht noch in der Halle in Weywertz.

Obwohl die Region dünn besiedelt ist, gibt es keinen Mangel an Bewerbern. Dieses Jahr wird wieder einer fertig, aber dafür ist auch schon wieder ein neuer Anwärter da. Offensichtlich haben sich das gute Betriebsklima und die abwechslungsreichen Aufgaben herumgesprochen. "Von allein kommen sie natürlich nicht. Man muss schon etwas dafür tun", sagt Hermann und erzählt von einem jungen Mann, der schon fast zwei Jahre Landmechanikerlehre hinter sich hatte und vor Kurzem zum Schnuppern gekommen und vom Betriebsklima begeistert war.

Französischer Werbefilm von DG Hermann ** Film

"Wenn junge Leute das nach außen tragen, dass es ihnen bei uns gefallen hat, dann spricht sich das rum", ist der Designer überzeugt und der Erfolg gibt ihm recht.

Die DG sei außerdem bekannt für das duale Ausbildungssystem. Das helfe, denn während bisher viele Eltern davon abgeraten hätten, einen handwerklichen Beruf zu ergreifen, setze langsam ein Umdenkprozess ein: "Wir sagen hier immer, der Handwerker wird in sehr naher Zukunft besseres Geld verdienen als mancher Studierter", erzählt der Unternehmer.

Übrigens gibt es in Belgien zwei Abschlüsse im Bereich GaLaBau: Landschaftsgärtner/in (R08) und Grünpfleger/in (R04). Allerdings ist das Image für die Grünpflege ähnlich unterentwickelt wie in Deutschland.

SCHUTZ FÜR DIE MITARBEITER

Obwohl er exklusiv baut, hat die Pflege nicht denselben Stellenwert wie bei einem vergleichbaren Unternehmen in Deutschland. Es gebe einfach zu viele Einmannbetriebe, die Plege anbieten – billiger und meist auf niedrigerem Niveau. Billiger geht bei Herman nicht. Er ist gerade dabei, alles auf Batterie umzustellen. Alle verbleibenden Geräte mit Verbrennungsmotor werden mit Aspen-Sprit gefahren, was erheblich teurer ist, aber die Gesundheit der Mitarbeiter schont. "Es geht mir besonders um die Mitarbeiter, die pflegen und den ganzen Tag den Abgasen ausgesetzt sind", sagt Hermann. Auch bei dem Umstieg auf Akku geht es in erster Linie um die Mitarbeiter. "Die Maschine wird leichter, das Gewicht verlagert sich auf den Rücken." Welcher Anbieter das Rennen macht, weiß der Unternehmer noch nicht. Zuletzt waren Geräte von Stihl im Test.

Billiger werden die E-Maschinen dadurch, dass der Kunde den Kraftstoff spendiert.

Im Winter ist Ruhezeit. "Januar/Februar schließen wir einfach. Hier kann der Winter lange sein, sagt der Unternehmer und erinnert sich an den Jahreswechsel 2014/2015. "Da hatten wir mal vom 1. Dezember bis 3. April "Schlechtwetter" und haben keinen Spatenstich gemacht." Das sei hart an der Grenze gewesen. "Da kannst du oben das Geld mit der Schubkarre reinschütten, das fällt genau so durch."

EIN GARTENCENTER ALS TEIL DER GRÜNDUNGSGESCHICHTE

Und wie kam dann das Gartencenter ins Portfolio?, fragen wir den Unternehmer. "Das war auch komisch", meint Hermann lachend und erzählt von dem Beginn der Selbstständigkeit, von den Schwierigkeiten, an Pflanzen zu kommen, von den ersten Bestellungen, die im Garten der Eltern abgestellt wurden, und von den Leuten, die fragten: "Wie, verkaufst du auch Pflanzen?" So wurde aus den Bestellungen für Leute aus der Umgebung schließlich ein richtiger Laden und aus den beiden ersten Auszubildenden die, die den Laden mit aufgebaut haben und ihn heute noch am Laufen halten. Das ungewöhnliche Geschäft ist eine zweischneidige Sache: Es steckt viel Liebe drin und auch viel Potenzial, aber Hermann macht keinen Hehl daraus, dass es sich nur gerade so trägt und er auf Ideensuche ist, wie sich Einzelhandel und GaLaBau noch besser verbinden lassen. Denn bisher halten sich die Synergien in Grenzen. "Wenn man 50 km nimmt - da kommen wir vielleicht auf 75.000 Leute. Das ist nichts", umreißt Hermann das Problem mit der geringen Bevölkerungsdichte im Einzugsgebiet. "Entweder muss ich hier was aufbauen, wo die Leute hinfahren und ein paar Stunden bleiben", meint der Unternehmer oder er müsse mit



den anderen Händlern gemeinsam etwas schaffen, was die Attraktivität der Region steigert. Es habe zum Beispiel schon mal Gedankenspiele gegeben, mit den lokalen Brauereien und Bäckereien Gutscheine für Bier und Kuchen auszugeben, um den Aufenthalt für Besucher aus größerer Entfernung attraktiver zu machen.

Trennen möchte er sich vom Einzelhandel nicht. Erstens gehört der Laden zur Firmen-DNS, zweitens möchte er seinen beiden Mitarbeiterinnen das Geschäft erhalten und drittens kann sich der 47-Jährige vorstellen, mal den GaLaBau an Mitarbeiter abzugeben und sich dann wieder selbst mit dem Einzelhandel zu beschäftigen. "Meine Tochter ist 12. Sie will Floristin werden. Sie könnte natürlich auch den Laden übernehmen", sagt Hermann, wohl wissend, dass bis dahin noch viel passieren kann.

In seinem Alter muss man sich eigentlich noch keine Gedanken um die Nachfolge machen. Hermann tut es trotzdem. "Ich will mich auf jeden Fall jetzt schon mal mit der Nachfolge befassen, dass ich mir nicht vorwerfen muss, ich hätte nicht darüber nachgedacht", erklärt er. Der Unternehmer hat eine ganze Weile gebraucht, um das Loslassen zu erlernen. Dieses Jahr ist er mitten in der Saison zehn Tage weggefahren. "Das hat alles funktioniert. Das hätte ich mich früher niemals getraut", gibt er zu. Und irgendwie kann er sich mittlerweile auch vorstellen, einmal ganz loszulassen, vielleicht sogar noch mal etwas ganz anderes zu machen.

Jetzt hat er sich erst einmal vorgenommen, den eigenen Garten fertigzubekommen. Vor fast zehn Jahren hat er für die Gestaltung einen nationalen Preis erhalten. Das will er jetzt noch einmal versuchen. "Um zu zeigen, dass ich mich geändert habe und meine Gärten sich geändert haben", erklärt Hermann. Zur Einweihung werden dann im

nächsten Jahr die Kunden eingeladen. In dem Vorläufergarten habe die Frage der späteren Pflege noch keine große Rolle gespielt und der Unternehmer ist überzeugt, dass sich die Gärten in den nächsten Jahren noch einmal kräftig wandeln werden schon allein, weil die "Phytoprodukte", also die Pestizide nicht mehr erlaubt sein werden. "Wir haben auch Herbizide eingesetzt. Das wollen wir gar nicht mehr tun, wollen nur noch mit Heißwassertechnik arbeiten", erklärt er. Gleichzeitig würden die Gärten ja auch immer kleiner - und das sei auch dringend zu empfehlen, ist der Ostbelgier überzeugt. Schließlich müssten die meisten zu zweit arbeiten, um überhaupt das Haus bezahlen zu können. Da bliebe kaum Zeit für Pflege. "Ich möchte die Leute darauf aufmerksam machen, dass eine Änderung kommen sollte", meint Hermann. "Muss

"Entweder du **machst** jetzt mal eine Gesellschaft oder du **suchst** dir einen anderen Steuerberater."

man denn noch einen Rasen haben, wenn dafür nur noch 150 m² zur Verfügung stehen?" Rasen sei ja etwas Schönes, aber man könne die Fläche ja auch schön bepflanzen, wenn man ohnehin kaum dazu kommt, ihn zu benutzen, findet der Unternehmer.

TEXT: **Tjards Wendebourg**, DEGA BILDER: **Wendebourg** (1, 3, 5, 13), **DG Hermann** (2, 4, 6 bis 12)

+++ BEZUGSQUELLEN

Deutschsprachige Gemeinschaft www.dg.be

Zentrum für Aus- und Weiterbildung www.zawm.be

Carrières du Hainaut www.carrieresduhainaut.com

Natursteinlabel "Pierre locale" www.pierrelocale.be

Bauma Stone (Naturstein) www.bauma-stone.com/de/

Vande Moortel (Klinker) www.vandemoortel.de/de/home/

Vektorworks www.computerworks.de

PLAZA**DUR** TEG**STAB**



Gestaltung von Parkanlagen und Gehwegen mit wasserdurchlässigen Naturstein-Deckschichten



tegra GmbH

Werningshof 4 · 33719 Bielefeld Tel. (0521) 92473-0 · Fax (0521) 92473-15 info@tegra.de

www.tegra.de

Fordern Sie unverbindlich unser Info-Material an.