

DIE PFLANZEN- JÄGERIN

Ob Effektesgeschäfte, Anleihen, Zertifikate, Optionen, Derivate oder Bonds – das Spektrum der Produkte, mit dem Broker am Finanzmarkt agieren, ist umfangreich und für Außenstehende mitunter schwer verständlich. Ganz handfest sind dagegen Bäume, und mit denen handelt Katharina von Ehren. Sie ist Deutschlands erste Tree Brokerin.

Aber wie sieht das Makeln mit Bäumen genau aus? Am Anfang steht die Anfrage nach besonderen Pflanzen per Mail oder Telefonat. Die Kunden sind vorwiegend Garten- und Landschaftsbau-Unternehmen, aber auch Landschaftsarchitekten. Meistens schicken sie die Ausschreibung gleich mit, so dass Katharina von Ehren die Pflanzenanfragen und das Preisniveau vor Augen hat. Als nächstes erstellt die Tree Brokerin ein Angebot, in dem sie die Pflanzen einzeln aufschlüsselt, nach Herkunftsquellen gliedert und abbildet. Dafür erstellt sie eine Website, zu der ihr Kunde ein individuelles Passwort erhält.

TEXT: MELANIE MÜLLER-BOSCARO

Die Varianten unterscheiden sich in der Pflanzengröße sowie im Habitus, also der Gestalt. Denn die kann etwa aufgrund unterschiedlicher Schnitttechniken der verschiedenen Baumschulen sehr unterschiedlich sein. „Auch schlage ich gerne Alternativen vor – also Gattungen und Arten, die einen ähnlichen Standort verlangen wie die gewünschte Pflanze und auch in ihrem Wuchsverhalten ähnlich sind. Das können besonders schöne Exemplare sein, die mir unterwegs begegnet sind“, erklärt Katharina von Ehren ihre Arbeitsweise.

Ihre grüne Ware kennt die gelernte Gartenbauingenieurin ohne Zweifel sehr gut. Schließlich arbeitet die heute 45-jährige Mutter von drei Kindern seit fast 20 Jahren in der Branche und war bis Anfang 2011 Geschäftsführerin der Baumschule Lorenz von Ehren. Mit der Gründung ihrer Firma „Katharina von Ehren International Tree Broker GmbH“ wagte die gebürtige Hamburgerin dann den Schritt in die Selbstständigkeit.

Die Idee stammt aus den USA: Dass man mit Pflanzen auch als „Broker“ handeln kann, das lernte Katharina von Ehren bereits in den 90er Jahren in Amerika. Damals absolvierte sie dort ein Praxissemester und arbeitete bei den Baumschulen J. Frank Schmidt & Son Co. in Oregon und Princeton Nurseries in New Jersey.

Bei Princeton Nurseries kam sie mit Mary Alice Costich ins Gespräch, die damals schon als Tree Brokerin tätig war. Ein Kontakt, den sie ausbaute: Nach ihrem Studium ging Katharina von Ehren für zweieinhalb Jahre in die USA, wo sie bei Mary Alice Costich arbeitete und das Berufsfeld kennenlernte. Nicht zu verwechseln ist der Beruf mit der Tätigkeit einer Handelsbaumschule. „Als Baum-Makler benötigt man zunächst nicht viel mehr als ein Auto, einen Laptop und ein Handy“, so die Geschäftsfrau.

Durch ihre zahlreichen Baumschulbesuche verfügt sie über einen breiten Fundus. Bilder ihrer „Pflanzen-Entdeckungen“ leitet sie dann an

ihre (potenziellen) Kunden weiter. Stoßen ihre Entdeckungen auf Interesse, dann garantiert sie die persönliche Auswahl vor Ort.

Die Varianten sind auf der Website für den Kunden zum Vergleich freigeschaltet. Kommt es zur Auftragsbestätigung, schließt sich der logistische Teil an: Dann gilt es, das Timing mit den Baumschulen abzusprechen sowie den Transport und die Lieferung zu organisieren. Ein sehr vielfältiger Job also, der von der Auswahl der Pflanze über die Darstellung der Produkte im Internet bis zur Organisation logistischer Abläufe reicht. Fachkenntnisse und Erfahrung sind dafür ein „absolutes Muss“.

Der Vorteil eines Tree Brokers liegen für Katharina von Ehren vor allem darin, dass die Kunden vom umfassenden Marktüberblick des Maklers profitieren können und der Tree Broker den Kunden Zeit, also Transaktionskosten spart. Die Brokerin verfügt über eine neutrale Position und weiß, wo das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zu erwarten ist. Für den Kunden ist das eine Arbeitserleichterung. Er muss sich nur an eine Adresse wenden, spart sich die Arbeit des Preisvergleichens und kann zudem durch die persönliche Auswahl von gesicherter Qualität ausgehen.

Wann sich der Einsatz eines Brokers lohnt, das ist nicht unbedingt eine Frage der Größenordnung. Nach Katharina von Ehren bewegen sich

die Aufträge im Alltag derzeit etwa zwischen 3.000 bis 85.000 Euro. Hauptsächlich handelt es sich um solitäre Großgehölze. Darüber hinaus umfasst der Handel auch Hecken, Bonsai und Stauden, je nach Projekt.

Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt zunächst in Deutschland, sagt Katharina von Ehren. Aber auch in angrenzenden Ländern „jagt“ sie nach Pflanzenschätzen: Etwa in den Niederlanden, Belgien, Dänemark, Italien und der Schweiz. „In der Mehrheit habe ich bisher private Gärten beliefert, beispielsweise in Berlin, Potsdam, Hamburg, München, in Frankfurt oder auf Sylt.“ Aber auch für Außenanlagen von Firmen in München, ein Mahnmahl in Berlin sowie für eine Alleepflanzung in Berlin-Mitte wurde sie tätig. Es ist also ein „großer Mix an Projekten.“

Katharina von Ehren ist mit ihrer Idee offensichtlich erfolgreich: Die GmbH-Gründung erfolgte Mitte 2011. Da das Volumen alleine schon bald nicht mehr zu bewältigen war, hat sie im Januar 2012 Maike Rohde, Landschaftsgärtnerin und Diplom-Ingenieurin Landschaftsarchitektur, als Partnerin aufgenommen. Nun gehen sie also schon zu zweit auf die Pflanzenpirsch. Unterstützt werden sie mittlerweile von zwei Mitarbeitern. Das Ziel ist dabei klar: „Gemeinsam wollen wir noch umfassender für unsere Kunden da sein.“ ■

Für den Kunden auf „Pflanzenpirsch“:
Maike Rohde und
Katharina von Ehren.



FOTOS: ULRIKE SCHACHT



Exklusive Pflanzen sind keine „Produkte von der Stange“. Nur wer das Angebot der Baumschulen genau kennt, kann das Passende für einen realistischen Preis finden. Die Tree Broker helfen dabei.