Pinus als Pinienform, Höhe fünf bis sechs Meter.

Effektengeschäft in Sachen „Baum“

Erste Tree Brokerin in Deutschland

Ob Effektengeschäfte, 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.

Tilia als Tanzlinde.

Ihre grüne, lebendige Ware kennt die gelernte Gartenbauingenieurin ohne Zweifel sehr gut. Schließlich arbeitete die heute 44-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“ wagt die gebürtige Hamburgerin nun den Schritt in die Selbstständigkeit.

Eine Idee aus den USA: Dass man mit Pflanzen in besonderer Form, eben als Broker, handeln kann, lernte Katharina von Ehren bereits in den 90er Jahren in Amerika kennen. 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, einer Kundin der Baumschule, ins Gespräch, die damals schon als Tree Brokerin tätig war. Nach ihrem Studium ging Katharina von Ehren für zweieinhalb Jahre in die USA, wo sie bei Mary Alice Costich arbeitete und das Berufsfeld kennenlernte.

Der Beruf ist nicht zu verwechseln mit der Tätigkeit einer Handelsbaumschule. Als „Baum-

Makler“ benötige man zunächst nicht viel mehr als ein Auto, einen Laptop und ein Handy, so die Geschäftsfrau.

Aber wie sieht das Makeln mit Bäumen genau aus? Zunächst komme die Anfrage für die Pflanzen per E-Mail oder Telefonat. Die Kunden sind vorwiegend Garten- und Landschaftsbau-Unternehmen, aber auch Landschaftsarchitekten. Meistens schicken sie die Ausschreibung gleich mit, sodass Katharina von Ehren die Pflanzenanfragen und das Preisniveau gleich vor Augen hat. Im darauf folgenden Arbeitsschritt gibt die Tree Brokerin ihre Preise ab. Dabei zeigt sie auch gerne verschiedene Varianten auf, inklusive Preis, Beschreibung zu Form und Qualität der Pflanze sowie einem Foto. Dafür erstellt sie eine Seite auf ihrer Homepage, zu der der Kunde den Link per E-Mail erhält und sich alle Indikatoren direkt dort ansehen kann.

Die Varianten unterscheiden sich in Pflanzengröße sowie im Habitus, etwa als Ergebnis unterschiedlicher Schnitttechniken der verschiedenen Baumschulen. „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.

Durch ihre zahlreichen Baumschulbesuche der vergangenen Monate verfügt sie bereits über viele Bilder ihrer „Pflanzen-Entdeckungen“ und die leitet sie an ihre (potenziellen) Kunden weiter. „Diese Bilder haben in vielen konkreten Fällen bereits Begehrlichkeiten geweckt und zum Pflanzenverkauf geführt. Hier garantiere ich immer die persönliche Auswahl vor Ort.“

Die Varianten sind auf der Website für den Kunden zum Vergleich freigeschaltet. Dann folgt im besten Fall die Auftragsbestätigung. Erst danach sucht die Maklerin den Baum aus. Nun schließt sich der logistische Teil an: Es gilt, das Timing mit den Baumschulen abzusprechen sowie den Transport und die Lieferung zu organisieren. Ein sehr vielfältiger Job also: von der Auswahl der Pflanze, für die Fachkenntnisse und Erfahrung ein absolutes Muss sind, über die Darstellung der Produkte im Internet bis zur Organisation logistischer Abläufe.

Der Vorteil eines Tree Brokers liege, wie Katharina von Ehren erklärt, vor allem darin, dass die Kunden vom umfassenden Marktüberblick des Maklers profitieren könnten. Zum anderen verfüge der Broker über eine neutrale Position und wisse, wo er das beste Preis-Leistungs-Verhältnis erwarten könne. Es sei daher eine Arbeitserleichterung für den Kunden, der sich somit nur an eine Adresse wenden müsse, sich die Arbeit des Preisvergleichens sparen und zudem durch die persönliche Auswahl von gesicherter Qualität ausgehen könne.

Die Größenordnung, ab der es sich lohne, einen Broker einzuschalten, sei nicht die ausschlaggebende Frage, so Katharina von Ehren. Der Alltag zeige jedoch, dass die Aufträge derzeit einen Umfang von etwa 2.000 bis 70.000 Euro aufwiesen und über den Großhandel – also in Verbindung mit einem Gärtner, GaLaBauer oder Landschaftsarchitekten – reinkämen. Hauptsächlich handele es sich um Solitärgehölze. Darüber hinaus umfasse der Handel auch Hecken, Bonsai und Stauden, je nach Projekt.

Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liege zunächst auf Deutschland, sagt Katharina von Ehren. Aber auch in angrenzenden Ländern tue sie Pflanzenschätze auf, etwa in den Niederlanden, Belgien, Dänemark, Italien und der Schweiz. „In der Mehrheit habe ich bisher private Gärten beliefert, beispielsweise in Berlin, Potsdam, Hamburg oder auf Sylt. Weiterhin Außenanlagen von Firmen in München oder Wohnbaugebiete in Unterbiberg. Es ist also ein großer Mix an Projekten.“

Mit der GmbH-Gründung im September 2011 sei die Herbstsaison sehr erfolgreich verlaufen, so das Fazit der Tree Brokerin. Da das Volumen aber nicht mehr allein zu bewältigen ist, hat sie seit Januar 2012 Maike Rohde, Landschaftsgärtnerin und Diplom-Ingenieurin Landschaftsarchitektur, als Partnerin aufgenommen. „Gemeinsam wollen wir noch umfassender für unsere Kunden da sein.“

Melanie Müller-Boscaro | Mailand

Juniperus ‘Mint Julep’, Solitär.

Acer ‘Autumn Blaze’. Fotos: v. Ehren

Fagus sylvatica als flache Scheibe gezogen passt auch in kleine Gärten.

Formenvielfalt: Thuja in Zypressenform und Buxus als Schirm.