

Eine Frage der Ehren

Von Benedikt Baikousis und Johannes Arlt (Fotos)

Katharina von Ehren ist Tree Brokerin, ein Beruf, der aus den USA stammt und in Deutschland kaum bekannt ist. Ihre Hauptaufgabe: Bäume finden

Im Ammerland, zwischen Oldenburg und der Nordseeküste, liegt hinter einem schlichten Zaun ein merkwürdiger Ort. Für Bäume gelten hier scheinbar andere Naturgesetze. Wie verwunschen wachsen sie in geometrischen Figuren, nehmen die Form an von Kugeln, Kegeln und Zylindern. Es gibt Linden, die wie Fliegenklatschen für Riesen aussehen, mit rechteckigen, flachen Baumkronen. Die Wipfel zweier Hainbuchen sind miteinander zu einem mächtigen, meterhohen Torbogen verwachsen. Im Ammerland existieren viele solcher Orte. Es ist eines der größten deutschen Anbaugelände für Bäume, mit vielen Hundert verschiedenen Baumschulen.

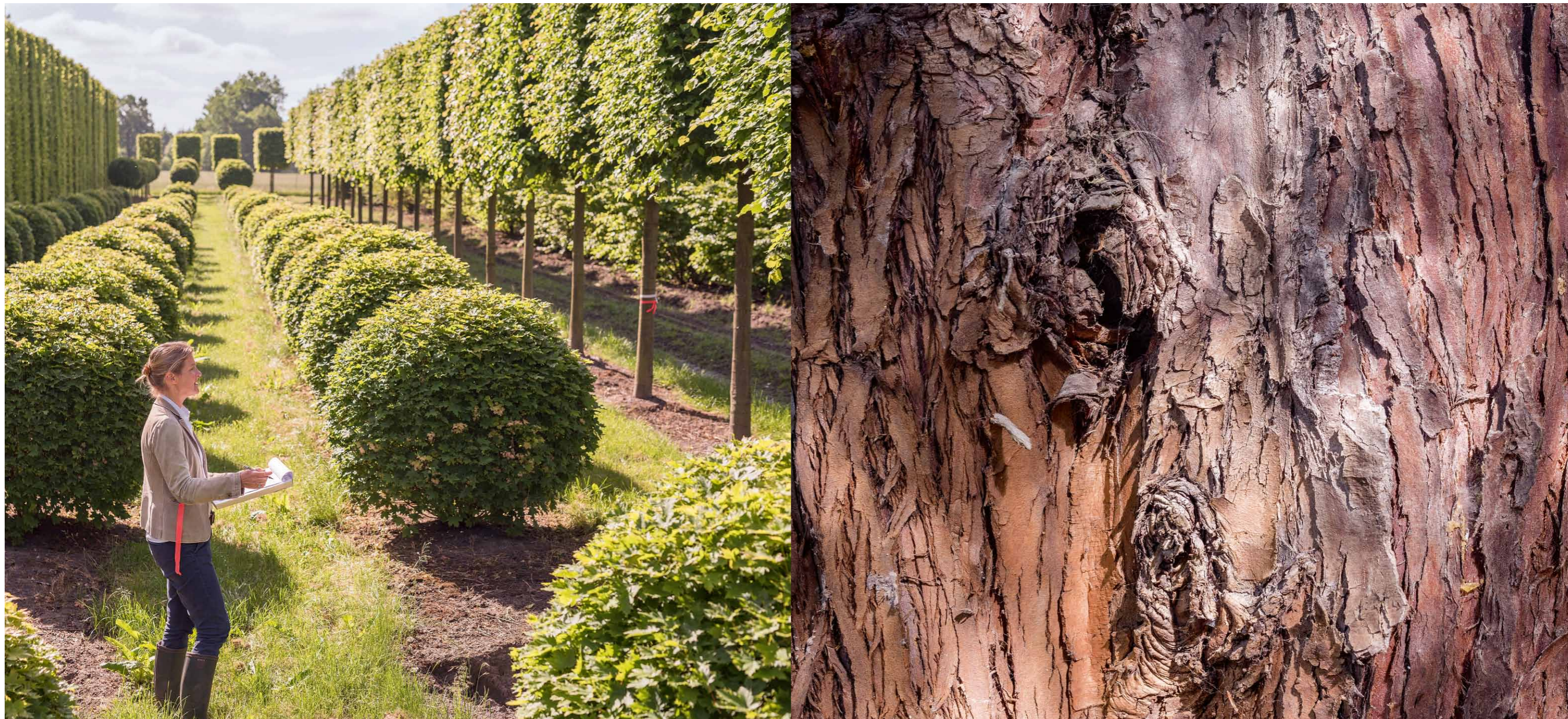
Hier, in dieser märchenhaften Umgebung, geht Katharina von Ehren von Baum zu Baum, in grünen Gummistiefeln und ausgerüstet mit Fotokamera und Maßband. Ihre Geschäftspartnerin Maike Rohde begleitet sie. Es ist ein sonniger, leicht kühler Morgen im Juni. Die Vögel zwitschern, in der Nähe ruft ein Pfau. Doch Katharina von Ehren ist nicht gekommen, um dem Frühlingskonzert der Vögel zu lauschen. Sie sucht nach Schätzen aus Holz, Blatt und Borke.

Vor einer Gruppe Eisenholzbäume bleibt sie stehen. „Die Herbstfärbung dieser Bäume ist fantastisch. Von Spätsommer bis November leuchten die Blätter in Rot, Gelb, Grün, Orange und sogar Violett“, sagt sie. Heimisch ist diese Art, die zur Familie der Zaubernussgewächse gehört, im Kaukasus und in Persien. Katharina von Ehren betrachtet die Exemplare von allen Seiten. Sind sie unversehrt? Sind die Stämme gerade gewachsen? Haben die Baumkronen einen guten Aufbau? Wurden sie regelmäßig verschult, also umpflanzt? Dann misst sie den Umfang der Stämme und schätzt die Höhe der Bäume. Wenn ihr einer gefällt, markiert sie ihn mit einem Band, auf dem ihr Name steht, und macht ein Foto.

Katharina von Ehren ist selbstständige Tree Brokerin. Das heißt, sie sucht, kauft und liefert im Auftrag ihrer Kunden geeignete Bäume. Deshalb besichtigt sie, wie heute, ausgewählte Baumschulen im Ammerland. An anderen Tagen reist sie aber auch weiter, etwa nach Belgien, Holland oder Dänemark. Eine eigene Baumschule besitzt sie nicht. Sie ist Händlerin, keine Pflanzlerin. Und sie berät ihre Kunden, welche Bäume sich etwa für den vorgesehenen Standort eignen. Einige Arten mögen es schattig, andere sonnig. Auch der Wind oder der pH-Wert des Bodens spielen eine Rolle.

Ihre direkten Kunden sind zumeist Landschaftsarchitekten und Gartenbauunternehmen, die Parks, Gärten und Grünanlagen gestalten. Hinter diesen Aufträgen stehen die Bauherren, also die eigentlichen Eigentümer der Grundstücke. Das sind Firmen, die im Wohnungsbau tätig sind und Neubausiedlungen errichten. Es sind große Unternehmen und Hotels, die ihre Außenanlagen planen. Oder es sind Privatpersonen, die ihre Gärten und Parks gestalten wollen. Einige sind bekannte Persönlichkeiten, die auch schon mal mit dem Hubschrauber zu einem Termin angefliegen kommen.

Günstig sind Bäume nicht. Manche haben einen Wert von einigen Tausend Euro, andere von mehreren Zehntausend. Ein Eisenholzbaum, rund 20 Jahre alt und sieben Meter hoch, kann etwa 5.000 Euro kosten. Das Alter bestimmt den Preis. Es ist ein Geschäft, bei dem Geld gegen Zeit getauscht wird. Viele Bauherren wollen heute nicht mehr Jahre oder Jahrzehnte warten, bis die Bäume in ihrem Garten eine ansehnliche Größe erreicht haben. In diesem Markt hat die Baumhändlerin ihre Nische gefunden. Ihr Unternehmen International Tree Broker GmbH, das sie 2011 gemeinsam mit ihrer Geschäftspartnerin Maike Rohde gegründet hat, wächst und gedeiht. Angefangen haben sie zu



zweit, heute sind sie zu fünft. Nach eigenen Angaben sind die beiden Gründerinnen die einzigen Tree Broker in Deutschland. Haben sie einfach Glück gehabt, oder steckt mehr hinter ihrem Erfolg?

„Diese Faserung ist spektakulär, sehr ausdrucksstark“, sagt Katharina von Ehren. Sie steht jetzt vor einem knapp zehn Meter hohen amerikanischen Mammutbaum. Es sind noch junge Bäume. Im Westen der USA, wo diese Art heimisch ist, gibt es

einige uralte Exemplare, die knapp 100 Meter hoch und über 2.000 Jahre alt sind. Staunend streicht sie mit den Fingern über die rötlich braune, zerfurchte Borke, die bis zu 70 Zentimeter dick werden kann und als feuerfest gilt. Bäume und ihre Leistung faszinieren sie: „Sie schaffen es, über ihre Leitungsbahnen mehrere Hundert Liter Wasser am Tag bis in ihre Spitzen zu transportieren.“ Ihre Begeisterung wirkt echt und ansteckend.

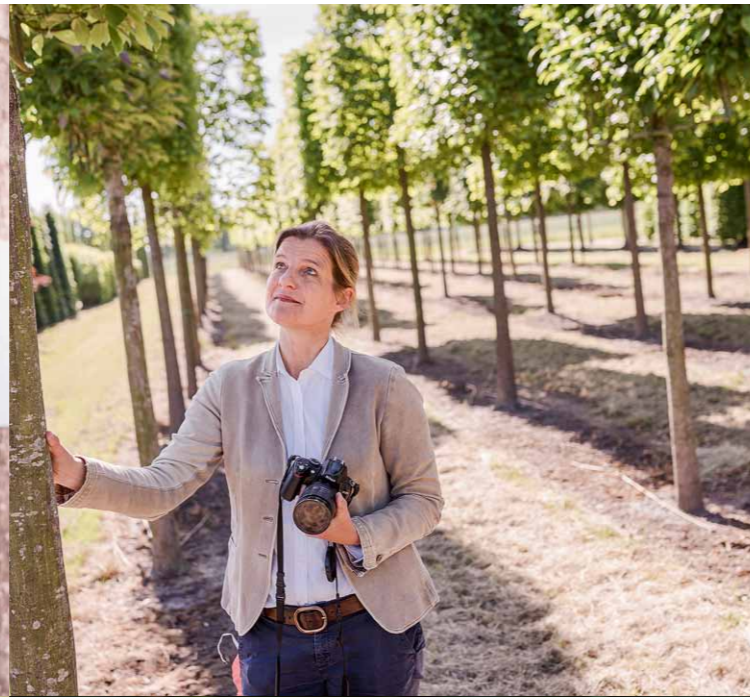
Ganz nah rangehen: Die Hälfte ihrer Arbeitszeit verbringt Katharina von Ehren draußen in den Baumschulen oder bei den Projekten vor Ort, die andere Hälfte im Büro

Die Leidenschaft für die Pflanzenwelt entwickelte sie schon in ihrer Kindheit. Ihrer Familie gehörte die traditionsreiche, 1865 gegründete Baumschule Lorenz von Ehren. Direkt auf dem Gelände des Familienbetriebs stand das Haus, in dem sie aufwuchs. Von ihrem Kinderzimmer aus beobachtete sie, wie die großen Bäume zum Transport verladen wurden. Diese Nähe zum Geschäft prägte sie – und weckte ihr Interesse.

Nach einer Lehre zur Baumschulgärtnerin studierte sie in Berlin Gartenbau. Nach dem Studium ging sie für mehr als zwei Jahre in die USA und arbeitete dort für eine Tree Brokerin, die sie während eines Auslandssemesters kennengelernt hatte.

In den USA ist dieser Beruf schon seit längerer Zeit etabliert. Wegen der großen Entfernungen im Land besuchen die Landschaftsarchitekten und Gartenbauingenieure nicht selbst die verschiedenen Baumschulen, um nach geeigneten Bäumen Ausschau zu halten. Das würde zu viel Zeit kosten. Deshalb engagieren viele einen Tree Broker, der diese Aufgabe übernimmt.

Zurück in Deutschland stieg sie ins Familienunternehmen ein. 14 Jahre lang arbeitete sie im Vertrieb, zuletzt in leitender Position. So lernte sie den deutschen Markt kennen und knüpfte zahlreiche Kontakte. Doch in ihr keimte der Wunsch, noch mal etwas Neues zu machen, etwas Eigenes.



Als Tree Brokerin mit Bäumen handeln ohne eigene Produktion – das war ihre Idee. „Dass man unabhängig und nicht eingeschränkt ist und aus einem viel größeren Pflanzenangebot schöpfen kann, fand ich schon immer super“, sagt sie. 2011 wagte sie den Schritt in die Selbstständigkeit, tauschte Sicherheit gegen Unsicherheit. Bezahlt machten sich jetzt die jahrelange Berufserfahrung und die vielen Kontakte. Hilfreich war auch ihr Familienname, der in der Branche bekannt ist. Das Wichtigste aber: In Deutschland gab es einen Bedarf für die Dienstleistung einer Tree Brokerin, auch wenn der Beruf hierzulande noch unbekannt war. Das hatte sie erkannt.

Die Sonne steht schon etwas höher. Eisenholzbäume, Linden, Thujen und einige andere Bäume tragen das Markierband mit ihrem Namen. Während ihrer Erkundungstouren sucht Katharina von Ehren nicht nur nach Bäumen für bestimmte Aufträge. Sie lässt sich auch inspirieren, entwickelt Ideen und macht Aufnahmen, wann immer sie schöne Exemplare sieht. Dazu gehören etwa außergewöhnliche Bäume wie japanische Riesenkiefer-Bonsais, große Apfelbäume, knorrig und uralt, rotblättrige, sechs Meter hohe Buchenhecken, kastenförmig gezogene Birnen mit silbrig grauen Blättern oder Maiglöckchenbäume mit vielen weißen Blüten,

breitstämmige Sumpfyzypressen, drei Meter hohe Kletterrosen oder auch seltene lebende Fossilien wie *Wollemia nobilis*, eine Art, die als ausgestorben galt und erst 1994 wieder entdeckt wurde.

Von einer Besichtigung wie heute nimmt sie viele Hundert Bilder mit. So ist nach und nach ein großes firmeneigenes Archiv entstanden, mit mehr als 100.000 Fotos von rund 400 europäischen Baumschulen, sortiert nach den botanischen Namen. Aus diesem riesigen Fundus schöpft Katharina von Ehren, wenn sie ihre Kunden berät. „Wenn ein Kunde anruft und nach etwas Bestimmtem sucht, können wir ihm einen ganzen Fächer eröffnen mit 30 Optionen aus 20 Baumschulen. Denn wir arbeiten mit den besten Betrieben zusammen, die in ihrem Bereich hoch spezialisiert sind“, erklärt sie. Für den Kunden ist das praktisch. Statt selbst viele Baumschulen anrufen zu müssen, erhält er hier alles aus einer Hand: Beratung, Informationen und eine persönliche Auswahl.

„Maike, der ist es. Das ist der Schönste“, ruft sie ihrer Geschäftspartnerin zu. Sie lächelt und zeigt auf einen etwa elf Meter hohen Bergahorn. Persönlich gefällt ihr ein anderer noch besser, doch der hier hat einen gleichmäßigen Kronenaufbau und erfüllt genau die vorgegebenen Bedingungen. Ausgesucht haben sie ihn für einen Bauherren, der in Süddeutschland einen Hof besitzt. Der Bergahorn soll als einzelner Baum vor dem Haus stehen. Mehrere Monate kann so eine Suche schon dauern. Wenn Katharina von Ehren dann endlich den richtigen Baum gefunden hat, ist das viel mehr, als nur einen Haken zu setzen. Das ist, sagt sie, ein richtig gutes Gefühl.

IMPRESSUM

Herausgeber: Vorstand DZ PRIVATBANK S.A., 4, rue Thomas Edison, L-1445 Strassen, Luxembourg, Tel. +352 44903-1, info@dz-privatbank.com, www.dz-privatbank.com © 2017 DZ PRIVATBANK S.A., Dr. Stefan Schwab, Ralf Bringmann, Dr. Frank Müller. Koordination: Arsen Novosel, André Nehrig, DZ PRIVATBANK S.A., 4, rue Thomas Edison, L-1445 Strassen, Luxembourg Erscheinungsweise: dreimal jährlich im Frühling, Sommer und Herbst.

Rechtlicher Hinweis: In dieser Publikation vermittelte Informationen über Dienstleistungen und Produkte stellen kein Angebot im rechtlichen Sinne dar. Alle Rechte vorbehalten. Den Inhalt fremder Webseiten, auf die aus VALUA heraus verwiesen wird, macht sich die DZ PRIVATBANK S.A. nicht zu eigen. Sie kann keine Verantwortung für den Inhalt der verlinkten Seiten übernehmen, insbesondere nicht für Änderungen der Seiten nach dem Setzen des Links. Nutzungsrecht an den Inhalten: Alle Inhalte unterliegen urheber-, marken- und wettbewerbsrechtlichen Schutzrechten. Urheberrechtshinweise und Markenbezeichnungen dürfen weder verändert noch beseitigt werden. Eine Vervielfältigung, Verbreitung oder Online-Zugänglichmachung der Inhalte ganz oder teilweise, in veränderter oder unveränderter Form, ist unzulässig. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos übernehmen Verlag und Redaktion keine Haftung.



Leserumfrage

Liebe Leser, vielen Dank für Ihre Teilnahme an der Befragung. Ihr Lob, Ihre Anregungen, aber auch Ihre gelegentlich geäußerte Kritik sind für uns der Ansporn, weitere unterhaltsame und informative Ausgaben zu konzipieren

Mehr als **ein Drittel der Leser** sind Sammler der Ausgaben

Mehr als eine Empfehlung

9 von 10 Lesern würden VALUA weiterempfehlen

Mehr als durchblättern

95% lesen das Magazin, davon **65%** intensiv fast alle Geschichten

Mehr als Durchschnitt

86% aller Leser geben VALUA die Schulnote 1 oder 2

Mehr geht nicht

Für **85%** der Leser ist VALUA die **Nummer eins** unter den Kundenmagazinen

Möchten Sie VALUA abonnieren? Dann schreiben Sie uns eine Postkarte oder eine E-Mail mit Namen und Anschrift an:

DZ PRIVATBANK S.A.
»VALUA« 4, rue Thomas Edison
L-1445 Strassen, Luxembourg

E-Mail: valua@dz-privatbank.com