

Leistungsprofil für Gartenberater/Gartenberaterinnen

An einen Gartenberater/eine Gartenberaterin werden sehr hohe Anforderungen gestellt. Branchenwissen alleine ist nicht ausreichend. Wer die Leistung befriedigend ausführen möchte, muss über zahlreiche Fertigkeiten und ein umfangreiches Know-how verfügen. Manche Menschen behaupten sogar, dass man erst am Ende eines Berufslebens über die nötige Qualifikation und den nötigen Erfahrungsschatz verfügt, anspruchsvolle Gartenberatung leisten zu können. Aber wer kann so lange schon warten? Es ist deshalb sinnvoll, sich im Vorfeld mit dem Anforderungsprofil zu befassen und mögliche Schwächen kompensieren zu lernen.

Folgende Fähigkeiten werden in der Praxis verlangt:

1. Branchenwissen

Die Kunst jeder guten Beratung/Planung ist es, eine Freifläche und deren Umgebung richtig einzuschätzen und (eventuell in kurzer Zeit) einen mit den Vorstellungen der Nutzer, in diesem Fall der Gartenbesitzer, übereinstimmenden Vorschlag für die optimale Gestaltung des Gartens zu machen. Wobei optimale Gestaltung in diesem Fall heißt, Qualitäten zu nutzen und Schwächen zu eliminieren, um durch das ideale Zusammenwirken von Raum, Architektur und Umgebung eine hohe Aufenthaltsqualität zu erzielen.

Dazu gehört:

- Erkennen der Potentiale und der Schwachpunkte eines Raums
- Einschätzen der Standortbedingungen unter Berücksichtigung der Veränderungen durch Jahreszeitenwechsel und Tagesverlauf
- Einordnen der Kundenwünsche hinsichtlich Funktionalität und Formensprache

1.1 Gestalterischer Sinn/gestalterisches Grundwissen

Wie in der Architektur reicht es auch in der Landschaftsarchitektur nicht, das Gegenüber mit einer auffälligen Plangraphik zu überzeugen. Der „Genius loci“ erschließt sich nur vor Ort und kann auch nur dort eingefangen werden.

„Gartenberatung“ ohne Besichtigung der Örtlichkeiten ist allenfalls zur Beantwortung von Detailfragen ohne Bezug zum betreffenden Garten sinnvoll. Gefragt ist also der Sinn für Räume und Bezüge sowie das Handwerkzeug, diese auszugestalten oder zu erschaffen. Ein schönes Nachschlagewerk zum Vertiefen dieses Wissens stellen „Die Grundlagen der Freiraumplanung“ von Günter Mader (DVA) dar.

1.2 Bautechnisches Wissen

Zwar wird vertieftes bautechnisches Wissen in der Landschaftsarchitektur erst in der Ausführungsplanung verlangt, aber in Beratungsgesprächen werden oft schon ganz am Anfang bautechnisch durchdachte Lösungen gefordert. Ganz abgesehen davon verlangt das überschlägige Kalkulieren von Kosten für eine bestimmte Art der Gestaltung auch die Kenntnis des Einbaus der sie bestimmenden Elemente.

Ein Gartenberater sollte alle gängigen Bautechniken kennen, etwa den Pflasterbau, Rasenbau, Teichbau, den Bau von Mauern und vieles mehr. Ganz besonders betrifft das jene Bautechniken, die in der Region häufiger zur Anwendung kommen. Besondere schwierig ist das Abschätzen der handwerklichen Fähigkeiten der Gartenbesitzer im Fall der Selbstumsetzung durch den Kunden. Hier ist erhöhte Flexibilität im Hinblick auf die Modifizierung der Bautechniken und die Auswahl der Baustoffe gefordert. Auch müssen mögliche Folgen abgespekter Bauweisen kommuniziert werden können.

1.3 Materialkenntnis und -verwendung

Einen besonderen Stellenwert hat die Materialkenntnis. Welche Baustoffe und welche Produkte für einen bestimmten Einsatz zur Verfügung stehen, interessiert Kunden bereits von Beginn der Planungsphase an. Angefangen von Belagsmaterialien, stehen Produkte für den Sichtschutz, zum Abfangen von Gefälle, zum Einfassen von Grundstücken, zum Beschatten und zum Abdichten ganz oben auf der Wunschliste.

Hier reicht es nicht, Materialgruppen zu kennen. Kenntnisse über die Vor- und Nachteile bestimmter gängiger Produkte sowohl lokaler als auch überregionaler und eventuell sogar ausländischer Hersteller werden vorausgesetzt.

Ebenso ist es sinnvoll, sich über aktuelle Gestaltungstrends und Neuheiten zu informieren – und zwar auch auf dem Niveau der Publikumspresse (Wohn- und Lifestylemagazine, Frauen- und Gartenzeitschriften). Gerade potentielle Auftraggeberinnen holen sich hier ihre Anregungen.

1.4 Pflanzenkenntnis und -verwendung

Das, was für die Baustoffe gilt, gilt in fast gleichem Maße auch für Pflanzen, besonders für Gehölze. Dabei stoßen viele Planer spätestens bei den Stauden und den Novitäten an ihre Grenzen. Da das ständig wachsende Pflanzensortiment ungleich größer ist, als das Materialsortiment, Pflanzen außerdem je nach Standortbedingung ein anderes Verhalten an den Tag legen, kommt der Pflanzenkenntnis ungleich größere Bedeutung zu und verlangt dem Berater ein großes Maß an Bereitschaft ab, Pflanzen in ihrer ganzen Vielfältigkeit kennenzulernen. Hier ist auch praktische Erfahrung gefragt, die das Einschätzen der Konkurrenzkraft und der Anpassungsfähigkeit einzelner Arten in einer Pflanzengesellschaft ermöglicht.

Dabei kommt der Pflanzenkenntnis bei Umgestaltungen eine noch größere Bedeutung zu, weil der Berater in die Verlegenheit kommt, Aussagen zu bereits vorhandenen Pflanzen machen zu müssen – und zwar sowohl in Hinblick auf deren Bestimmung, als auch auf den Gesundheitszustand. Außerdem kommt der Bedarf nach Beratung bei Umgestaltungen oft über problematische Standorte und gescheiterte Pflanzexperimente zustande. Hier werden vom Berater dezidierte Aussagen erwartet, die das Begründen des Scheiterns und eine nachvollziehbare Problemlösung beinhalten.

Ein weiteres Problem ist, dass sich Kunden mittlerweile zum Teil gut informiert gegenüber einzelnen Pflanzengruppen und Pflanzenneuheiten zeigen. Besonders gegenüber solchen, die von den Publikumsmedien beworben werden.

1.5 Kenntnis von Pflegebedarf und –abläufen

Wer eine Empfehlung in Richtung einer bestimmten Gestaltung abgibt, muss nicht nur einschätzen können, ob das Gegenüber den Zustand über einen gewissen Zeitraum in der von ihm erwünschten Weise aufrecht erhalten kann, sondern er muss ihm auch sagen können, wie diese Unterhaltungspflege zu leisten ist und welcher Pflegeaufwand ihn dabei erwartet.

Gerade bei Staudenpflanzung wird oft unterschätzt, in welcher Geschwindigkeit die Eigendynamik einer solchen Anlage das Gefüge verändern, ja zerstören kann. Hier sind genaue Anleitungen für den Unterhalt dieser Pflanzungen zu erwarten.

Außerdem erwarten Kunden bereits im Beratungsgespräch oft detailliertes Wissen zu optimalen Pflegemaßnahmen von Rasenflächen und Gehölzpflanzungen (z.B. Obstbaumschnitt).

1.6 Kalkulatorische Übersicht

Wer gut berät, kommt vielleicht gar nicht in die Verlegenheit, dass die Frage nach den Kosten das Beratungsgespräch einleitet oder gar dominiert. Denn wenn es gelingt, die Bedürfnisse zu erkennen und zu befriedigen, werden die Kosten nebensächlich. Trotzdem bestimmt der Wunsch, den Preis für eine bestimmte Lösung zu wissen, in aller Regel zumindest am Anfang das Gespräch. Deshalb ist es wichtig, die Kosten eines bestimmten Gestaltungsvorschlags überschlägig im Kopf abschätzen zu können. Dazu bedarf es der Kenntnis ungefährender Material- und Pflanzenpreise sowie der Fähigkeit, Aufwand kalkulieren zu können. Während sich ersteres mit mitgebrachten Preislisten lösen lässt, verlangt die Überschlagsrechnung der Leistungen, Arbeitsprozesse und deren Dauer zu kennen.

2. Psychologische Schlüsselqualifikationen

2.1 Psychologisches Geschick

Wer in den fremden Kosmos einer Kundenfamilie eindringt, muss Menschen in kürzester Zeit verstehen lernen und ihr Vertrauen gewinnen. Nur so öffnet sie sich den eigenen Vorschlägen. Dazu gehört, den Kunden dort abzuholen, wo er steht. Also sein Wissen und seine Spielräume einzuschätzen und darauf reagieren zu können. Aufgaben, die psychologisches Geschick verlangen, sind beispielsweise:

- Aufspüren und übersetzen verborgener Wunschvorstellungen
- Erkennen und ggf. überwinden von Vorurteilen und gewachsenen Grenzen
- Mediation zwischen Ehepartnern und weiteren Familienangehörigen

2.2 Kommunikationsvermögen

Es reicht nicht, gute Ideen zu haben. Sie müssen von dem Gegenüber auch verstanden werden. Wer schon einmal Gebrauchsanweisungen technischer Geräte verflucht hat, weiß was es bedeutet, wenn ein Fachmann bei seinen Zuhörern Dinge voraussetzt, die für ihn selbst selbstverständlich sind. Das gilt in der Gartenberatung sowohl für die Gespräche als auch für Skizzen und Planwerke. Gerade das Lesen von Aufsichtsplänen überfordert die meisten Laien. Diese können die Aufsichten kaum in dreidimensionale Gartenbilder umwandeln.

Verlangt wird also das

- verständliches Darstellen eigener Ideen
- Begründen bestimmter Lösungsansätze oder Lösungsvorschläge
- Schaffen verständlicher Skizzen
- Erklären der bautechnischen Abläufe

Ein Gewisses narratives Geschick hilft dabei, die Erklärungen spannend zu halten und die Gegenüber in die Geschichte der Entstehung eines neuen Gartenbestanteils mit einzubinden.

2.3 Gutes Vorstellungsvermögen, Fähigkeit zur Improvisation

Beratung ist keine Einbahnstraße. Oft werden von Seiten der Gartenbesitzer Vorschläge eingebracht, die vom Berater eventuell in kurzer Zeit abgewogen und kommentiert werden müssen. Dazu gehört, den Vorschlag in den Kontext der bereits vorliegenden Ideen und die Gartensituation integrieren zu können und daraus ein geistiges Bild zu erzeugen, welches sich kurzfristig bewerten lässt. Erfahrung hilft, diese Bilder durch Kombination von Erfahrungswerten zu erzeugen.

Aber auch die eigenen Vorschläge wollen gut durchdacht und im Raum verortet sein. Das gilt besonders für das Wachstum von Gehölzen, aber auch für die Dynamik von

Staudenpflanzungen, die Raumwirkung und Ausstrahlung bestimmter Gestaltungselemente und Oberflächen.

2.4 Fähigkeit zu verkaufen

Obwohl der Berater eine dem Kunden verpflichtete Dienstleistung ausführt, muss er von der Beratungs- und Planungstätigkeit leben können. Es ist deshalb nicht sinnvoll, möglichst wenig Leistung anzubieten, sondern genauso viel, wie der Gegenüber braucht, um den Garten entsprechend seinen Vorstellungen und der Ideen des Beraters zu verwirklichen. Viele Landschaftsarchitekten und Gartenplaner haben Hemmungen, sich ihre Leistungen ausreichend vergüten zu lassen, obwohl die Menschen auf der Auftraggeberseite oft mit deutlich höheren Stundensätzen kalkulieren. Neben einer Vorplanung sind Material- und Pflanzenlisten, Ausschreibungen, Vergabe- und Betreuungsleistungen, sowie bestimmte Werkplanungen sinnvolle Dienstleistungen, die entsprechend vermarktet werden sollten. Bei kleinen Projekten kann sich der Leistungsumfang in Gartenberatung erschöpfen. In der Regel sollte die Beratung aber nur den Einstieg in eine weitere Zusammenarbeit zwischen Kunden und Berater/Planer darstellen.

3. Ergänzende Fähigkeiten

3.1 Fähigkeit der bildlichen Darstellung

Die Fähigkeit mit dem Zeichenstift umgehen zu können, hilft Ideen zu vermitteln, Beratung und weitergehende Produkte zu verkaufen, sowie den Gartenbesitzern bleibende Werte zu vermitteln. Denn jede Skizze ist Beleg für den Erfolg des Beratungsgesprächs.

Wichtig ist für den Berater, mit wenigen Bleistiftstrichen nachvollziehbare Situationen skizzieren zu können, z.B. Ansichten, Perspektiven, Details etc. Zeichnen hilft Vorurteile abzubauen und in eine interaktive Phase zwischen Berater und Kunde überzuwechseln.

Als besonderer Tipp für all diejenigen, die sich in der Skizzendarstellung noch etwas unsicher fühlen, sei ein Kurs beim „Zeichenwerk“ von Daniel Nies in Augsburg zu empfehlen.

3.2 Grundverständnis von Bodenkunde, Pflanzenphysiologie, Phytopathologie

Obwohl es nicht zur Ausbildung eines Landschaftsarchitekten gehört, sich mit der Physiologie der Pflanzen und mit Phytopathologie (Pflanzengesundheit) zu beschäftigen, tun Gartenberater gut daran, sich wenigstens Grundwissen in diesen Bereichen anzueignen. Viele Kunden setzen voraus, dass Menschen, die sich mit Gärten beschäftigen, auch Ahnung von den Pflanzen und ihren Krankheiten und Schädlingen haben. Da ist der Architekt dann eben doch der „Gärtner“. Im Übrigen gehört zur Pflanzenverwendung, wie bereits in einem vorherigen Abschnitt besprochen, natürlich auch, die Ansprüche der zur Auswahl stehenden Pflanzen zu kennen – und deren Schäden, wenn sie mal nicht optimal stehen.

Bodenkunde ist ohnehin eine wichtige Lehre, um den Standort richtig einzuschätzen. Ein Gartenberater sollte den vorliegenden Boden bereits bei der Standortbegehung richtig ansprechen und daraus Konsequenzen für die Gestaltung ziehen können.

3.3 Rechtskenntnis

Die meisten Streitigkeiten unter Nachbarn drehen sich um grenzüberschreitende Probleme. Um Kunden vor solchen Auseinandersetzungen (zumindest vor den vermeidbaren) zu bewahren, sollte der Gartenberater das Nachbarschaftsrecht des

jeweiligen Bundeslandes zumindest in den für die Gestaltung relevanten Bereichen zu kennen.

Weitere Rechtsfragen können sich bei der Vergabe von Dienstleistungen ergeben. Auch Haftungsfragen können an den Gartenberater herangetragen werden (z.B. Gartenteiche, Bäume etc.)

3.4 Ökologisches Grundverständnis

Auch wenn bei jemandem, der sich professionell mit Gärten beschäftigt, ein ökologisches Grundverständnis vorausgesetzt werden darf, soll es an dieser Stelle erwähnt werden. Gerade die Fragen von Pflanzengemeinschaften und deren Beziehung zu bestimmten Tieren lassen viel Raum für spannende Geschichten, die das Verkaufen erleichtern. Besonders bei Familiengärten, wo das Erleben von Natur zentrale Bedeutung hat, geht es nicht nur um die Flora, sondern auch um die Fauna. Ökologische Kenntnisse helfen, diese Wünsche zu realisieren.

Wichtig ist das ökologische Grundverständnis auch für die Pflanzenverwendung. Das Verstehen natürlicher Pflanzengesellschaften und die sie bedingenden Konkurrenzverhältnisse helfen, auch im Garten dauerhaft funktionierende Gemeinschaften (auch nach natürlichen Vorbildern) zu etablieren.

Tjards Wendebourg, Claus Krompfholz

für www.gartenberatung.info/www.dega.de, 17. August 2006

Mit Korrekturen von Claus Krompfholz und Bettina Hickel.