



Petra Hirsch hat sich auf hochwertige Privatgärten spezialisiert.

GÄRTEN ALS GLÜCKSAKTOR

Bauherren, die gerade einen Hausneubau hinter sich haben, sind oft von allerlei Ungemach im Ablauf entnervt. Doch „irgendwie“ benötigen Sie auch noch den gestalteten Freiraum. Aus dem „notwendigen Übel“ heraus kann mit ein bisschen Fingerspitzengefühl des Gartenplaners eine Flamme der Begeisterung entfacht werden. Und wenn die Bauherren am Ende vor lauter Glück über ihr grünes Paradies nicht mehr einschlafen, ist wohl alles richtig gelaufen. Gartenplanerin Petra Hirsch macht seit 17 Jahren Hausbesitzer auch zu glücklichen Gartenbesitzern und pflegt zu allen noch Kontakt bis heute. „Was ist ihr Geheimnis“ wollte TASPO GartenDesign wissen.

Petra Hirsch wurde 1956 in Bad Homburg vor der Höhe, am Rande des Taunus geboren. Nach Schulausbildung und Abitur folgte ein Praktikum bei einer Garten- und Landschaftsbaufirma. Während eines weiteren Praktikums und einer Lehre in der Baumschule Hirsch, Niedernhausen, lernte sie ihren künftigen Mann Dipl.-Ing. Wolf-Dieter Hirsch kennen. Mit der Heirat

1977 war sie dann unmittelbar in den Betrieb eingebunden. Nach der Geburt ihrer beiden Söhne 1979 und 1982 absolvierte sie eine Ausbildung zur Vollkauffrau, 1986 folgte die Baumschul-Meisterprüfung. Mit diesem geballten Wissen übernahm sie die Leitung der eigenen Garten- und Landschaftsbaufirma Hirsch, die neben der Baumschule existierte. Planerische



Nicht am Mittelmeer, sondern in Hessen, liegt dieser Gartenhof, in dem der Traum vom sonnigen Süden perfekt umgesetzt wurde.



Klare Linien und die hellen, pastellartigen, gut aufeinander abgestimmten Farben machen den ruhigen Charakter dieses Gartenhofs aus.



Blaubühendes Geranium, graulaubige Katzenminze und die schlanke Form der Echten Zypresse unterstreichen die mediterrane Anmutung.

Kenntnisse erwarb sich Petra Hirsch anfangs in Zusammenarbeit mit ihrem Mann und ihrem Schwiegervater, dem Landschaftsarchitekten Günter Bertling. Zusätzliche autodidaktische Kenntnisse und „learning by doing“ ließen sie mehr und mehr zur Planerin werden. Nach dem Verkauf des gesamten Betriebes 1994 gründete sie ihr eigenes Planungsbüro, das 1995 an den Start ging. Schwerpunkt: anspruchsvolle Privatgärten. Im Zuge ihres Engagements bei der Deutschen Gesellschaft für Gartenkunst und Landschaftskultur (DGGL) wurde sie 2010 zur ersten Vorsitzenden des Landesverbandes Hessen gewählt.

AKQUISITION UND RENOMMEE: Mit dem Namen „Hirsch“ hatte das neue Büro von Beginn an gute Startbedingungen. Der gleichnamige Garten- und Landschaftsbaubetrieb und die Baumschule hatten einen guten Ruf und so gab es Weiterempfehlungen durch frühere Kunden. Heute, so sagt Petra Hirsch, „fliegen“ ihr die Aufträge zu. Zur Klientel gehören Akademiker, Ärzte, Professoren, Banker, Anwälte, Manager aus der Wirtschaft, Kunden auf Mallorca und in Südfrankreich, Kulturbewusste, jedoch keine Parvenüs. Sogenannte „Geheime Gärten“ entstehen für Kunden etwa aus Sicherheitsdiensten. Hier gilt absolute Verschwiegenheit, Nachfragen nicht erlaubt! Generell arbeitet Petra Hirsch überwiegend für Menschen, die sich zurückziehen, die Haus und Garten als Ruhe- und Gegenpol betrachten, die ein Bedürfnis nach Harmonie und Konfliktferne haben. Sogenannte „schwierige“ Kunden kennt sie deshalb praktisch nicht. Die Homepage spielt für die Akquisition mehr die Rolle als Visitenkarte, um auf Referenzen hinzuweisen. Ihre DGGL-Tätigkeit beeinflusst die planerische Arbeit kaum, in keine Richtung.

DEN KUNDEN IM BLICK: Auf die Frage, wie es gelingt, dem Kunden eine Anlage von Wert zu verkaufen, was in Zeiten der Geldentwertung möglicherweise auch ein Aspekt sei, antwortet Petra Hirsch zustimmend gelassen: „Kunden sind Menschen, die in eine Immobilie investiert haben und nun soll der Garten die Abrundung bringen, die Immobilie vervollkommen.“ Wichtig dabei ist die Einschätzung des Kunden, ein bisschen Psychologie. Es soll – und das ist immer Thema – schön werden, ein individueller Garten entstehen. Jeder Garten ist anders, ganz konkret auf den Nutzer zugeschnitten. Es werden keine vorgegebenen Stile realisiert (Beispiel „Minimalismus“) und zeitgemäße Elemente sind selbstverständlich möglich, wenn der Bauherr dies wünscht. Insofern gibt es keinen „Petra-Hirsch-Stil“, keine wiederkehrenden Details und Elemente. Jeder Garten ist ein Unikat.

BEGEISTERUNG WECKEN: Auch zunächst einmal völlig unbedarft Menschen sind Kunden bei Petra Hirsch. So gehört heutzutage der gestaltete Garten bei einem Teil von ihnen zum Image

oder zum „Must have“, wie die Designerküche, das schicke Badezimmer oder die Automarke. Ohne Bezug zum Garten, Gärtnern, Pflanzen kann es schwierig werden, diese Kunden für das Grün mit seinen speziellen Ansprüchen in der Pflege zu begeistern, überhaupt Interesse zu wecken. Wie geht man mit diesen Kunden um? Schon bei der Frage sortiert Petra Hirsch offenbar im Kopf vor und überlegt, welche ihrer vielen Anekdoten sie vortragen soll. Die angesprochenen Kunden würden über den gesamten Planungszeitraum kontinuierlich eingebunden und „infiziert“. Vor allem über die Thematik der Bepflanzung könnten sie emotional angesprochen werden, manche hätten am Ende „gebrannt“ vor Leidenschaft, so die Planerin wörtlich. Sie würden wissbegierig und wollten selbst gärtnern, wässern, pflegen, einen Bezug zu ihrem neuen Grün entwickeln. Selbst eine IBM-Managerin, die bei den Quadratmeterpreisen etwa in Wiesbaden einen Garten zuerst als „Verschwendung“ bezeichnet hätte, sei später nicht nur hochzufrieden gewesen, sondern fände jetzt Glück und Entspannung bei der „Arbeit“ in ihrem Garten. Und wenn eine Bauherrin, die am Tage der Pflanzenlieferung einen Handbruch erleidet und Tage später abends um 23 Uhr bei der Planerin anruft, erwartet man alles, nur nicht das: Sie konnte nicht schlafen, weil sie auf ihrer Terrasse saß und Angst hatte, in ihrem neuen Garten etwas zu verpassen, so schön sei dieser unter anderem mit der damals aktuellen Rhododendronblüte gewesen. Es gebe demgegenüber aber auch (wenige) Kunden, die mit dem Ergebnis „nichts“ anfangen könnten, was in der Regel aber in deren Persönlichkeit begründet liege.



Die Gartenplanerin hält zu all ihren Kunden Kontakt.

ÜBERZEUGUNGSKRAFT ENTFALTEN: Vor aller Realisierung steht die Planung, der Vorschlag von Ideen, das Überzeugen des Kunden. Dazu gehören gute Pläne, Erläuterungstexte und eine gelungene Präsentation. Doch was darüber hinaus ist das Geheimnis von Petra Hirsch? Sie sagt, sie arbeitet „mit der Erklärung des Systems der Wahrnehmung“, das heißt, sie will ihren Kunden die Vorstellung einer Atmosphäre vermitteln. Dazu gehört eine spezielle Plangrafik für Privatkunden, etwa das Symbol für einen Baum mit seinen Haupteigenschaften (Blattwerk, Früchte) und möglichst dreidimensionaler Darstellung, sowie perspektivische Ansichten (Handzeichnungen), das Erläutern und Bemustern. Gegenwärtig ändert sich die Klientel jedoch, wird jünger, immer technischer aufgrund neuer Medien. Unter anderem deshalb sei jetzt auch die Investition in ein 3-D-Grafik-Programm geplant. Auch hierbei soll die Idee so vermittelt werden, wie die Pflanze an ihrem Platz aussehen wird. Das ganze Bild muss letztendlich stimmen.



Die Aufträge reichen vom kleinen Gartenhof über den Villengarten bis zur parkartigen Gartenanlage.



Privatgarten in Wiesbaden: oben der Eingangsbereich mit Kugel-Steppenkirschen, unten der Blick entlang der Terrasse zur Natursteintreppe.

In den Zusammenhang gehört auch der gemeinsame Besuch einer Baumschule. Kunden gewinnen dabei einen realen Eindruck von Art, Wuchs und Dimension der Solitärgehölze und lassen sich leicht überzeugen, im Zweifelsfall dann auch schon mal größere Qualitäten zu wählen. So ein Besuch ist immer gut vorbereitet mit Fotos, Text, Pflanzliste für einen möglichst sonnigen Termin. Die Planerin macht einige Tage früher eine Vorbesichtigung. Der Baumschulgang dient vor allem der Verdeutlichung des Charakters der Solitärgehölze mit Stammhöhen und -umfängen, den Zweigen und letztendlich ihrer Individualität. Nach so einem zielgerichteten Durchgang soll der Kunde zufrieden und überzeugt sein.

PROJEKTE VON MINI BIS MAXI: Mit Größen von fünfzehn Quadratmetern bis 4,8 Hektar und Bruttobaukosten von 25.000 Euro bis 0,7 Millionen Euro deckt Petra Hirsch die gesamte Bandbreite vom kleinen Gartenhof bis zum parkartigen Großgarten ab. Die Realisierung der Projekte erfolgt mit klassischer Massenermittlung, Positionsbeschreibung und Leistungsverzeichnissen als Grundlage für ein Angebot von ein bis drei Firmen, gefolgt von Gesprächen mit jedem Bieter. Manchmal gibt es nur mit einer Firma Kontakt, einhergehend mit Verhandlungen. Das hängt auch von den Wünschen des Bauherren ab. Ist ein Auftragnehmer gefunden, übernimmt Petra Hirsch die künstlerische Oberbauleitung. Die Bauüberwachung im Sinne der HOAI, Leistungsphase 8 wird anderweitig ver-

geben oder ist bei einem guten Bauleiter des Auftragnehmers nicht erforderlich. Die Kooperation mit bestimmten Firmen hat sich bewährt und ist auch Vertrauenssache.

NACHBETREUUNG, DOKUMENTATION: Ist ein Garten dann fertig, sind Pflege und Unterhaltung zu organisieren. Auch hier setzt Petra Hirsch zunächst auf die Fachfirmen, die die erforderliche Fachpflege im Rahmen des Angebots erledigen. Dies sind vor allem Maschinenleistungen und intensive Arbeiten. Doch Kunden wollen teilweise auch selbst pflegen, von kleineren Schnitarbeiten über Wässern und Rasenmähen bis zum Laubfegen. Und sie wünschen die Betreuung der Planerin zur Pflege vor Ort, je nach Aufwand gegen eine gesonderte Vergütung. Im Rahmen der Beratung fließen auch Erfahrungen mit dem Garten und erforderlichenfalls Korrekturen in der Pflanzung ein. Auch eventuelle Mängel an Belägen, Technik, Ausstattung erfasst sie und veranlasst die Behebung. Diese Betreuung geht weit über den Gewährleistungszeitraum hinaus, bis zu fünfzehn Jahre und mehr. Petra Hirsch hat zu allen Kunden noch Kontakt und betreut auch die notwendigen Schnitarbeiten im Laufe der Jahre. Der Umgang mit dem Kunden ist sehr familiär. Dieser soll im Rahmen von Planung und Realisierung „möglichst viel Angenehmes erleben“ (P. Hirsch). Vielleicht ist dies das Geheimnis für Gärten, die am Ende auch glücklich machen.

Thomas Herrgen | Frankfurt am Main

Um ihre Planung für ihre Kunden anschaulicher zu machen, benutzt Petra Hirsch eine spezielle Plangrafik. Fotos: Hirsch



GARTEN DESIGN AUTOR

Thomas Herrgen studierte bis 1992 Landschaftsarchitektur in Hörter und war danach in verschiedenen Büros im Rhein-Main-Gebiet tätig. 2004 machte er sich mit dem Büro T^HL selbstständig als Freier Landschaftsarchitekt, Fachjournalist und Buchautor.

KONTAKT

Petra Hirsch
Gartenplanung
Ahornstraße 5
65527 Niedernhausen
Tel.: 06127 9054-0
Fax: 06127 9054-54
E-Mail: info@petra-hirsch.de
www.petra-hirsch.de