

«So ökologisch wie möglich»

Seine Lehre zum Landschaftsgärtner machte Roman Moriggl in einem konventionell geführten Betrieb. Eine Ökologiewoche im zweiten Lehrjahr legte den Grundstein für den Weg in die Selbstständigkeit des heute 25-jährigen Gärtnermeisters, der in seinem Naturgarten-Betrieb in Erlinsbach (SO) fünf Mitarbeitende beschäftigt.

Text und Foto: Katharina Nüesch



Roman Moriggl

Roman Moriggl, Sie sind 2018 als Einmannbetrieb gestartet. Ihr Firmenname «Roman Moriggl – Ökologische Gärten» ist Programm. Wie kam es dazu?

Als ich in die Lehre kam, war ich am Anfang an den vielen Möglichkeiten interessiert, welche die konventionelle Gartengestaltung bietet. Ich habe zu Hause viel ausprobiert, besonders in der Gartenpflege. Dazu gehörte auch die Auslotung des Einsatzbereichs von chemischen Mitteln, insbesondere Herbiziden.

Im zweiten Lehrjahr wurde in der Ökologiewoche dann der Grundstein für meine weitere berufliche Entwicklung gelegt. Ich

wollte fortan zu denen gehören, die an der Lösung arbeiten und nicht die Probleme weiter vorantreiben, wie das heute leider immer noch viel zu häufig der Fall ist. Von da an habe ich mich der Naturgartenbewegung verschrieben.

Sie haben eine umfassende Ausbildung gemacht, Fachmann Pflanzenverwendung, Obergärtner FA und Gärtnermeister HFP. Wie kamen Sie zum spezifischen Naturgarten-Wissen?

Meine gärtnerische Ausbildung hat mir genügend Grundlagen geliefert für die Ausübung meines Berufs. Die naturnahen Aspekte und das vertiefte Wissen über Biodiversität habe ich mir hauptsächlich im Selbststudium angeeignet, insbesondere durch das Lesen von Fachliteratur als auch durch das Ablegen des Feldbotanikdiploms «Bellis 200».

Wer sind Ihre Kunden? Sind es «aufgeklärte» Menschen, die bewusst einen naturnahen Garten wünschen und wissen, was auf sie zukommt, oder müssen Sie zuerst Überzeugungsarbeit leisten?

Mittlerweile habe ich mich mit meinem Firmennamen und der Website «ökogarten.ch» wohl deutlich genug positioniert. Trotzdem erhalte ich immer wieder Anfragen aus dem konventionellen Bereich. Mit dem Namen «Ökogarten» will ich den Mut zum

Kompromiss fördern. Es muss nicht unbedingt ein klassischer Naturgarten sein, ich versuche im Gespräch mit dem Kunden aber immer, das Maximum für die Biodiversität herauszuholen. Manchmal ist es mehr und die Kundschaft ist offen – bestenfalls kann ich für die Entbuschung eines Steilhangs sogar Ziegen einsetzen, manchmal halt etwas weniger.

Wie gehen Sie mit Wünschen um, die nicht Ihrer Philosophie entsprechen?

Manchmal kommen Kunden mit dem Wunsch nach Bambus oder nach einer Erweiterung des Rasens zu mir. Dort kann man sehr häufig naturnahe Ansätze einbringen und so eine Optimierung für die Biodiversität erreichen. Viele Kunden sind sich der anderen Varianten gar nicht bewusst. Ich merke immer wieder, dass Kunden eine gute Beratung schätzen. Natürlich ist diese Überzeugungs- und Aufklärungsarbeit nicht einfach. Sie braucht viel Zeit und es gelingt mir nicht immer, die Kundschaft in die ökologische Richtung zu lenken. Das Prinzip meiner Firmenphilosophie sieht denn auch vor, so ökologische Gärten wie möglich zu bauen. Auch ich muss Abstriche machen, trotz Beratung. Hauptsächlich geht es aber darum, möglichst viel Gutes für die Artenvielfalt zu tun.

Manche Kunden wollen fast zu radikal etwas für die Biodiversität tun: Macht es

Sinn, sämtliche über die Schulter entwässerten Betonplattenbeläge zu entsorgen, um zu entsiegeln oder die riesige Roteiche zu fällen, nur weil sie nicht einheimisch ist? Eher nicht.

Gibt es besondere Herausforderungen oder Stolpersteine?

Noch immer bekomme ich Anfragen für konventionelle Anlagen. Dort muss man vorsichtig sein, dass man gegenüber der naturnahen Kundschaft nicht unglaubwürdig wirkt. Trotz Philosophie sind manchmal betriebswirtschaftliche Aspekte wichtiger – entsprechend braucht es Durchhaltewillen und Disziplin, seiner Philosophie und sich selbst treu zu bleiben, auch wenn die Aufträge lukrativ wären. Ebenso trifft die Ablehnung eines Auftrags häufig auf Unverständnis.

Wie geht der heutige Trend «pflegeleichte» Gärten und naturnah zusammen? Schliesst das eine das andere nicht aus?

Eigentlich nicht. Gerade extensive Wiesen, Wildhecken und Ruderalflächen drücken mit dem geringen Schnittaufwand, besonders wenn diese naturnah wirken sollen, deutlich den Pflegeaufwand. Allerdings sorgen auch dort Umweltfaktoren, beispielsweise das Einjährige Berufkraut, dafür, dass die Pflege intensiver wird. Besonders wichtig ist die gute Kommunikation mit der Kund-

schaft. Ich habe auch schon Naturgärten erstellt, welche die Kunden dann möglichst steril und geometrisch pflegen wollten. Daraus entsteht ein Pflegeaufwand, welcher kaum zu stemmen ist. Wenn man in einer Ruderalfläche jede verdorrte Blüte sofort zurückschneiden soll und die Pflanzen nicht dynamisch versamen dürfen, hat man mit dem Gestaltungskonzept den Wunsch des Kunden verfehlt.

Sie bilden Lernende aus. Können Sie die jungen Menschen fürs Naturgärtnern begeistern?

Ich denke, der Wunsch, naturnahe Lebensräume zu schaffen und möglichst nachhaltig zu handeln, prägt die junge Generation. Ein lernender Landschaftsgärtner sollte die Vielfalt vom Gestalten der Gärten über die Planung, den Bau sowie über die Pflege und Weiterentwicklung lieben lernen. Die Maschinen sind dabei ein

angenehmer Bonus, sollten aber nie der Hauptbestandteil des Interesses sein. Wer sich nur für Baggerfahren interessiert, ist in der Grünen Branche langfristig gesehen am falschen Ort.

Sie sind seit letztem Sommer «Bioterra Fachbetrieb» und Mitglied von JardinSuisse. Hätten Sie einen Wunsch an die Branche, wie sähe der aus?

Ich würde mir manchmal etwas radikalere Schritte wünschen. So zum Beispiel, dass man endlich Schluss macht mit den ganzen Arten der Watch-Liste für invasive Neophyten, von denen man schon lange weiss, dass sie Schaden anrichten. Leider muss ich feststellen, dass nach wie vor für jede Kirschlorbeerhecke, die ich entfernen kann, irgendwo anders wieder eine neue gepflanzt wird, leider viel zu oft von einer gärtnerischen Fachperson.