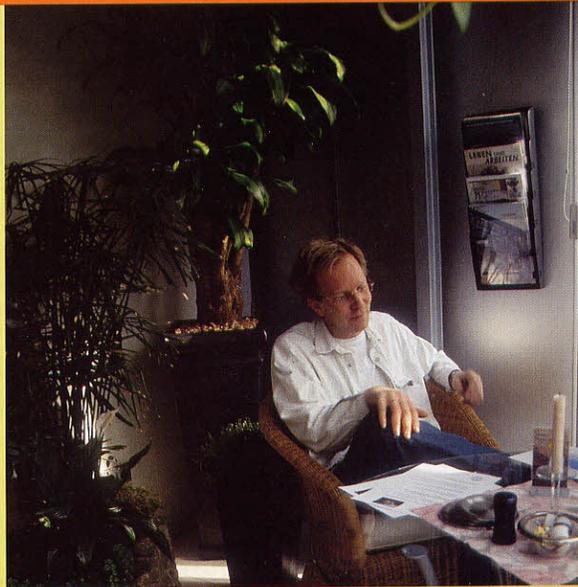


Ein strahlender Frühlingvormittag. Jürgen Herrmannsdörfer begrüßt uns am Eingang zu seinem neuen Wintergarten. Sofort fällt unser Blick auf einen über vier Meter hohen *Ficus binnendijkii* am Treppenaufgang zu einer Galerie. Unter diesem Baum steht ein Schreibtisch mit PC, rechts plätschert sanft ein Wandbrunnen. Von der Galerie ranken interessante Blickfänge herunter. Das ist echte Wohlfühl-Atmosphäre in Deutschlands erstem Musterwintergarten im mainfränkischen Würzburg.



Jürgen Herrmannsdörfer ist überzeugt von Hydrokultur für die Wintergartenbegrünung

Ein Musterwintergarten

Jürgen Herrmannsdörfer, Inhaber von Decker Raumbegrünung, ist schon seit mehr als 15 Jahren in der Raumbegrünung engagiert und war der erste Hydrobetrieb in der Region. Darauf sind natürlich auch seine reichhaltigen Erfahrungen in der Hydrokultur zurückzuführen. Der junge Würzburger erkannte recht bald, dass das Marktsegment Wintergartenbegrünung zukunftsträchtig ist. „Im letzten Jahr wurden 500 000 Anträge zur Genehmigung von Wintergärten gestellt. Das ist ein riesiges Potenzial, das wir nutzen sollten“, meint er. Sein Unternehmen begrünt und pflegt jährlich 40 bis 50 Wintergärten. Die „erweiterten Wohnzimmer“ sprechen ganz bestimmte Kunden an. Diese Menschen verzichten häufig auf Fernreisen und möchten ihre grüne Oase zu Hause haben, hat Herrmannsdörfer beobachtet. Er hat vor allem die jungen und häufig gestressten Manager als Zielgruppe im Auge. Menschen, die schnell relaxen möchten und Pflanzen und lebendiges Grün als einen Ausgleich zur Computerarbeit sehen. Nach seinen Erfahrungen verfügen Wintergarten-Kunden über

eine überdurchschnittliche Kaufkraft mit Einkommen ab 40 000 Euro. Das Haus ist häufig bezahlt und die Gruppe der 35- bis 45-jährigen überproportional vertreten. Aber auch die Senioren zwischen 55 und 65 gewinnen als Wintergartenbesitzer an Bedeutung. „Diese Kunden legen sehr viel Wert auf Individualität, haben besondere Wünsche und schätzen eine qualifizierte Beratung“, weiß der engagierte Gärtnermeister. Sehr viele Wintergärten weisen fachliche Mängel auf. Herrmannsdörfer baute deshalb an seinem Wohnhaus und mit direkter Verbindung zum Gebäude einen Musterwintergarten, bei dem die technischen Voraussetzungen stimmen und der zudem mit einer entsprechenden Musterbepflanzung bestückt ist. Da für ihn Bau und Begrünung ein Gesamtkonzept darstellen, entschied er sich, eine kompetente Gewächshausbaufirma hinzuzuziehen. Mit dem Unternehmen Siedenburg (Rahten) gewann er einen Partner, der nicht nur den Wintergarten baute, sondern der auch vermittelt wird, wenn ein Kunde am Bau eines Wintergartens interessiert ist.

Das Unternehmen des Innenraumbegrüners versteht sich somit als Schnittstelle zwischen Architekt und Gewächshausbauer und koordiniert das Gesamtkonzept. Nach einjähriger Planungsphase konnte im Oktober 2001 ein Wintergarten mit 31 Quadratmeter Grundfläche und 40 Quadratmeter Nutzfläche (durch den Einbau einer Galerie) und einer Firsthöhe von 5,75 Meter fertig gestellt werden. Die Klimasteuerung erfolgt über einen Klimacomputer. Hier geht es Jürgen Herrmannsdörfer darum, in Testreihen herauszufinden, welche Ansprüche die Pflanzen haben und wo die „Schmerzgrenze“ der Pflanzen liegt. So ist vorgehen, im Sommer die Höchstgrenzen und im Winter die Untergrenzen für die verschiedenen Pflanzen zu ermitteln und ein Optimum zwischen einem für Menschen angenehmen Klima und den Ansprüchen der Pflanzen herauszufinden. Diese Erfahrungen will Herrmannsdörfer auch an die Kunden weitergeben. Über Medien (Tagespresse, Regionalfernsehen) ist der Wintergarten inzwischen sehr bekannt geworden. Anfragen kamen aus ganz Deutschland –

Vorteile der Hydrokultur:

- weniger Gießintervalle (wichtig für gestresste Menschen, die wenig Zeit haben und/oder bequem sind),
 - geringeres Krankheitsrisiko gegenüber Erdkultur und besseres Klima im Wintergarten,
 - außerdem löst Hydrokultur keine Allergien aus.
- Nicht nur für Büros, sondern auch für Praxen von Psychologen, Psychotherapeuten oder soziale Beratungsstellen ist Hydrokultur nach Meinung von Herrmannsdörfer ideal, weil sie beruhigend auf die Patienten wirkt. Und natürlich passt Hydrokultur als Raumbegrünung voll in den derzeitigen Wellness-Trend.



Die Nephrolepis-Ampel im Edelstahlgefäß lässt sich mit einer Winde zum Gießen auf die Galerie ziehen



Der Wandbrunnen sorgt für ein angenehmes Klima im Wintergarten



aber am wichtigsten waren die Kunden aus dem Kerneinzugsgebiet von 250 bis 300 Kilometer im süddeutschen Raum. „Hydrokultur ist das Beste, was der Chef für seine Mitarbeiter tun kann“. Da Jürgen Herrmannsdörfer als Innenraumbegrüner voll auf Hydrokultur setzt, ist es nur konsequent, dass die Wintergartenbegrünung auch vollständig in Hydrokultur ausgeführt ist. Der in die Anlage integrierte und mit Regenwasser gespeiste Brunnen sorgt zudem für ein angenehmes Klima und ist das belebende Element in der Gestaltung des Wintergartens. Der Brunnen mit Wasserwand ist ein optischer Blickfang und nicht nur schön anzuschauen, sondern das sanfte Plätschern (Wasserfluß regelbar) unterstreicht die Wohlfühl-Atmosphäre. Erst die richtigen Pflanzen erfüllen den Wintergarten mit Leben. Bei der Pflanzenauswahl standen für Herrmannsdörfer einerseits gängige, am Markt verfügbare Pflanzen im Vordergrund, darüber hinaus wurden aber auch einige ausgefalleneren Arten integriert. Berücksichtigt wurden neben den verschiedenen Lichtbereichen auch interessante Wuchsformen und blühende Pflanzen.

Knut Steffen



Der Wintergarten ist an ein bestehendes Wohn- und Geschäftshaus angebaut und liegt mitten in der Stadt

Fotos:
Rosemarie
Wagler

Ein Ruheplatz in der grünen Oase auf der Galerie

Rechnet sich der Wintergarten?

„Diese Investition rechnet sich nur langfristig und wir sehen es als Schaulanlage für unsere Kunden – vor allem aus der Region“, betont Jürgen Herrmannsdörfer, der den Wintergarten für sich als Planungsbüro nutzt, dort Kunden empfängt und den Sonnenplatz auf der Galerie auch mal zum Ausspannen nutzt. Der wesentliche Vorteil des Wintergartens liegt darin, Pflanzen in einem Wohn- und Arbeitsumfeld zu zeigen, was mit einer Computeranimation niemals so gelingt. Dadurch bekommen die gewerblichen Kunden aus dem Objektgeschäft genauso Anregungen wie die privaten Kun-

den. Da wird dann schon mal ganz spontan auch eine repräsentative Pflanze geordert, weil sie in diesem Ambiente ganz anders zur Wirkung kommt als im Gewächshaus auf Grundbeeten oder Tischen. Bestehende Kundenkreise und Stammkunden lädt Herrmannsdörfer persönlich zu Besichtigungen ein, wobei das Gespräch schnell auf die „Sanierung“ bestehender Wintergärten und Büro-begrünungen kommt und häufig zu Aufträgen führt. Die Installation einer Webcam mit wechselnder Liferpräsentation auf der Homepage brachte überdurchschnittlich viele Zugriffe auf die Internetseiten (www.decker-hydro.de).