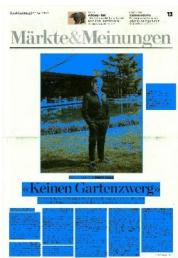


Handelszeitung

Handelszeitung
8021 Zürich
058 269 22 80
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 38'259
Erscheinungsweise: 50x jährlich



Seite: 13
Fläche: 235'677 mm²

Auftrag: 1095521
Themen-Nr.: 558.009

Referenz: 69214218
Ausschnitt Seite: 1/6



LUDWIG MAEDER/3 PHOTO

DAS GESPRÄCH ENZO ENEA

«Keinen Gartenzweig»

Wie der Landschaftsdesigner aus Rapperswil-Jona zu Europas führendem Gartenbauer wurde und weshalb er auf Buchsbäume verzichtet.

Globaler Gärtner

Name: Enzo Enea
Funktion: Gründer und Inhaber Enea Landscape Architecture
Alter: 53
Ausbildung: Lehre Industriedesign in Rapperswil, Landschaftsarchitektur-Studium in London
Niederlassungen: New York und Miami

INTERVIEW: STEFAN BARMETTLER
FOTOS: LUKAS MAEDER

Sie werden als «Picasso der Gärten», als «Baumflüsterer» oder «Mann mit dem goldenen Daumen» bezeichnet. Welche Beschreibung finden Sie am schrecklichsten?

Enzo Enea: Ich anerkenne die Würdigung, kann mich aber mit keiner der Beschreibungen identifizieren. Ich brauche keine Superlative. Ich bin Landschaftsarchitekt und habe eine Firma, die meinen Namen trägt. Ich stehe in der Verantwortung und lege Wert darauf, dass wir die Löhne rechtzeitig zahlen. Die eigene Firma zu führen, ist eine ernste Sache.

Sie tönen wie ein Schweizer Buchhalter.

Ich habe italienische Wurzeln, aber ich fühle mich als Schweizer. Genauigkeit, Hartnäckigkeit und Termintreue sind Qualitäten, die ich gerne vom Schweizer Buchhalter übernehme. Ich bin stolz darauf, dass wir beim Abliefern noch nie einen Tag zu spät waren. Jeder in der Firma strengt sich an, damit wir ein Topprodukt bieten und die Kundschaft zufrieden ist.

Beim Bauen sind Verspätungen, Pfusch und Kostenüberschreitung die Norm. Bei Ihnen nicht?

Nein, allerdings ist Landschaftsarchitektur weniger komplex als ein Hausbau. Mit sorgfältiger Planung vermeiden wir viel Ärger. Da hilft es, dass wir Architekten und Ingenieure mit dreissig Jahren Berufserfahrung im Team haben. Ich kann so vermeiden, dass wir bei einer Terrassensanierung in New York nicht plötzlich merken, dass wir noch einen Helikopter brauchen, um die Ware aufs Dach zu kriegen. Schlechte Planung kann Ärger und Kosten verursachen.

Ihre Erfahrung mit der Zahlungsmoral der Kundschaft weltweit?

Wir haben kein Problem, weil wir nur auf Vorauszahlung arbeiten. Das hat sich bewährt. Wir kaufen schliesslich vorgängig viel Material ein, produzieren und müssen die Ware transportieren. Wir haben also beträchtliche Anfangsinvestitionen.

Fürs Private Banking braucht ein paar Millionen auf dem Konto. Wo ist die Untergrenze, um Enea-Kunde zu werden?
Eine Terrasse sollte schon 30, 40 Quadratmeter messen. Kleine Gewürz- oder Blumengärten auf Kleinstflächen machen wir, sofern sie Teil einer Hotelanlage oder grösserer Überbauungen sind.

Wie gross ist bei Ihnen ein Schweizer Durchschnittsgarten?

400 bis 500 Quadratmeter, wobei die Gärten zwischen 200 und 5000 Quadratmeter variieren. Im Ausland ist es einiges mehr.

Was kostet die Budget-Variante, was die Premium-Linie?

Kommt drauf an. Mit oder ohne Pool, Pavillon und Pergola. Weiter beeinflussen Grösse, Menge und Alter der Pflanzen den

Preis. Wer Geduld hat und einen jungen Baum pflanzen lässt, senkt die Kosten. Ein hundertjähriger Baum ist teurer. Beim Pool spielt es eine Rolle, ob auf Mass oder ab Stange, ob mit Naturstein oder Kunststoff gebaut wird. Preise vorzugeben, ist enorm schwierig. Grundsätzlich macht der Garten ungefähr 10 Prozent eines Bauvorhabens inklusive Haus und Fläche aus – da ist allerdings noch kein Pool und keine Pergola eingerechnet. Schliesslich ist ein Garten eine Investition, die den Wert der Liegenschaft erhöht.

Wie gross ist der Unterhalt für einen 400 Quadratmeter-Garten? 20 000 Franken?

Handelszeitung
8021 Zürich
058 269 22 80
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 38'259
Erscheinungsweise: 50x jährlich



Seite: 13
Fläche: 235'677 mm²

Auftrag: 1095521
Themen-Nr.: 558.009

Referenz: 69214218
Ausschnitt Seite: 3/6

Dieser Aufwand wird von der Bepflanzung beeinflusst. In einer Hanglage am linken Zürichseeufer mit der Sonne im Rücken und Halbschatten braucht es andere Pflanzen als am rechten Ufer. Entsprechend muss anders unterhalten werden. Weiter hängt es davon ab, wie oft wir vorbeikommen müssen. Bei 300 Quadratmeter sind es vier bis fünf Besuche im Jahr, jeweils zwei Gärtner. Der Aufwand variiert auch, wenn der Eigner den Rasen selber mäht, einen Roboter einsetzt oder eben den Gärtner ruft. In unserem Umsatzmix beträgt das Unterhaltsgeschäft 15 Prozent.

Wie teuer war der teuerste Privatgarten, den Sie je bauen durften?

In Italien durften wir für ein paar Millionen Franken einen grossen Garten mit See anlegen. Teil dieses Gartens war ein Olivenhain plus ein Gemüsegarten auf Demeter-Basis – mit Zucchini und dreissig verschiedenen Tomatensorten.

Und dann brauchen Sie für jede Tomatensorte eine amtliche Bewilligung?

Ungefähr so, ich musste sogar beim Bürgermeister antraben. Ein sehr intensiver Prozess. Ich muss leider sagen, dass in Italien wegen der unzähligen Vorschriften das Arbeiten mittlerweile fast unmöglich ist. Das tut weh für jemanden, dessen Familie in der Emilia-Romagna Pfirsiche und Äpfel züchtete. Diese Entwicklung ist für mich unverständlich. Bedenkt man, dass wir derzeit in Europa siebzig und in den USA fünfzig bis sechzig Projekte gleichzeitig betreuen, ist so ein persönlicher Besuch beim Bürgermeister absurd.

Wie ist das Gärtnern in den USA?

In Miami haben wir viele Erfolge erzielt, die Gegend ist für uns enorm wichtig. Dort haben wir mittlerweile zwanzig Leute angestellt. Über unsere Niederlassung in Miami sind wir nach New York und in die Hampdens gekommen. New York ist schwierig wegen der Macht der Gewerkschaften. Dazu kommt das Verkehrschaos. Da muss man für die Anlieferung Zeit einrechnen. Ausserdem ist der New Yorker Markt enorm

umkämpft. Umso mehr erfüllt es uns mit Stolz, dass wir auch in New York diverse Wettbewerbe gewonnen haben, bei denen wir mit Weltkonzernen konkurrenzieren.

Gartenbau in China?

Lokal vernetzt zu sein, macht in China vieles einfacher. In Hongkong haben wir für China Light & Power einen Wettbewerb für einen Park gewonnen, nicht zuletzt dank der Zusammenarbeit mit lokalen Bauanwälten. Das neulich fertiggestellte Projekt in Peking für Bulgari war so interessant wie herausfordernd. Dabei übernahm jedes der drei Architekturbüros eine Aufgabe. KPF gestaltete die zwei Bürohäuser, Antonio Citterio das Bulgari Hotel und Tadao Ando das Kunstmuseum. Enea wurde mit der Planung und dem Bau der Parkanlage beauftragt, die zwischen den drei Architektursprachen vermittelt und zusätzlich private und allgemein zugängliche Räume öffnet. Park und Hotel liegen übrigens gegenüber der Schweizer Botschaft. An diesem Grossprojekt haben wir drei Jahre gearbeitet. Ich selbst war oft vor Ort und habe in umliegenden Wäldern jene 48 Pinien ausge-

«Ein Trampolin im Garten ist nicht mein Fall – nimmt zu viel Platz weg.»

sucht, die wir im Park eingepflanzt haben; einzelne Exemplare wogen 20 Tonnen. Weil wir auch grosse Flächen mit Pflastersteinen auslegten, kamen chinesische Arbeiter nach Luzern, wo sie innert sechs Wochen den Umgang mit Pflastersteinen lernten. So konnten wir mit lokalen Handwerkern arbeiten.

Und wie ist es in der Schweiz?

Mit Abstand am besten. Die Vorschriften

sind vernünftig, die Behörden arbeiten zügig. Als wir zum Beispiel 2010 das Baumuseum am Hauptsitz in Rapperswil-Jona gebaut haben, war dies auch bürokratisch ein Effort, ist es doch das erste Museum dieser Art weltweit. Von Pachtverträgen über Zonenbestimmungen, Baubewilligungen bis hin zu Versicherungsfragen für die Skulpturen internationaler Künstler hat mit den lokalen Behörden alles reibungslos funktioniert.

In Schweizer Gärten wird gewaltig aufgerüstet: hier eine Sitzgruppe, dort ein paar Liegen, dazwischen eine Grillstelle, eine Fontäne, Beleuchtung, Stereoanlage, Pool, Pergola. Eine tolle Sache?

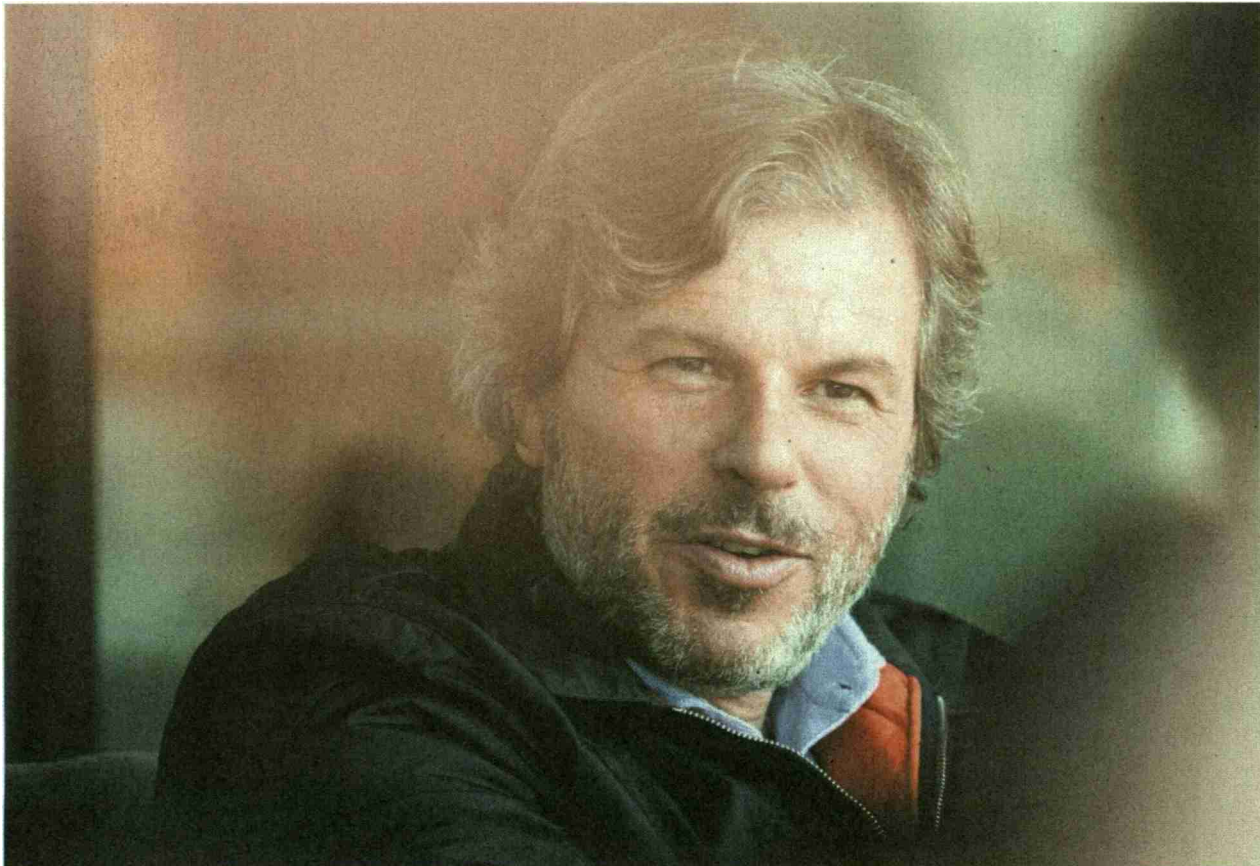
Für mich sind die Architektur des Hauses, die Lage, die Art der Nutzung und die Geologie des Bodens ausschlaggebend. Dann stellt sich die Frage, ob es Sichtschutz braucht, wie gross die Fenster im Haus sind, wo die Sonne reflektiert wird, der Schattenwurf der Bäume. Daraus wird ein optimiertes Konzept abgeleitet. Ich bin in diesem Kontext kein Fan einer übermässigen Möblierung. Wir möchten einen Raum schaffen, in dem das Innen und das Aussen zusammenspielen, entsprechend unserer Gestaltungsphilosophie «Outside In».

Eine funkelnnde Outdoor-Küche mit Bierzapfanlage, Tiefkühler, Dampfgerar?

Es gibt in den USA riesige Chromstahlküchen mit allen Feinheiten; das gehört für mich ins Kapitel Übermöblierung. Wir haben eigene Outdoor-Küchen entwickelt mit grosser Steinplatte, alles diskret und dezent. Der Aussenraum soll Aussenraum bleiben und mit dem Innenraum korrespondieren. Hauptgast im Garten ist nicht der Kühlschrank, sondern der Mensch.

Ihr Erfolgsmodell ist die integrierte Produktion, richtig?

Absolut. Wir bestellen direkt beim Hersteller und haben unsere eigenen Handwerker – Schreiner, Bildhauer, Metallbau-schlosser, Elektriker, Sanitäre. Wir müssen deshalb weniger zukaufen, sind schneller und können Qualität garantieren.



Enzo Enea: «Qualität ist mir wichtiger als Grösse.»

Spüren Sie die Wirtschaftszyklen im Kundenmix: früher mehr Banker, heute mehr IT-Leute?

Nein. Wir hatten immer Unternehmer, auch Banker. Das hat sich seit der Finanzkrise 2008 nicht geändert.

Ihre Auftragsbücher sind auch nicht an den Börsenindex gekoppelt? Legt der SMI zu, sind die Leute investitionsfreudiger und leisten sich einen exklusiven Garten?

Nein. Ich sehe eher eine negative Korrelation. Wenn die Stimmung gedämpft ist, steigt der Wert des eigenen Zuhauses, dann hat man mehr Zeit, um sich um den Garten zu kümmern. Vielleicht sucht man dann eher Momente der Beschaulichkeit.

Sie haben als Drei-Personen-Betrieb begonnen, heute sind es 200 Mitarbeiter. Wann ist genug?

Qualität ist mir viel wichtiger als Grösse. Wir sind stetig gewachsen, weil wir ins Ausland expandiert haben. Heute arbeiten wir in 18 Ländern und realisierten weit über tausend Projekte im Ausland. Und dann haben wir uns differenziert. Wir haben hier einen Campus für eine Universität gemacht, Grünflächen für ein Spital, für Hotels, Wohnkomplexe, Parkanlagen, Golf- und Sportzentren.

Sie wollten gar nicht wachsen?

Nein, nicht per se. Ich wollte verschiedene Gärten bauen an verschiedenen Orten, weil mich die vielfältigen Arten von Gärten fasziniert haben. Dann war auch viel Zufall dabei. Ich habe zuerst Industriedesign in Rapperswil studiert und ging anschliessend fürs Landschaftsarchitektur-Studium nach London. Anschliessend habe ich auf Maui im Hotel Sheraton gearbeitet und half, den Park neu zu gestalten,

mit tropischen Bäumen und Pflanzen und Wasserfällen. Zwischendurch ging ich surfen und machte das Pilotenbrevet.

Sie meinen: Zwischendurch haben Sie im «Sheraton» gearbeitet?

Nein, zuoberst stand die Arbeit. Waren die Wellen gut, standen wir um 5 Uhr in der Früh auf dem Brett, anschliessend gingen wir arbeiten. So habe ich technisches Englisch gelernt und den Umgang mit unterschiedlichsten Kulturen. Als mein Vater nach dreissig Jahren Platten verlegen und Töpfe kreieren Gesundheitsprobleme kriegte, kaufte ich ihm 1990 die Firma ab und zahlte über Jahre die Schulden ab. Anfänglich habe ich aus einem Trailer gearbeitet, dann kaufte ich mir einen Container fürs Büro. Den Cashflow habe ich immer ins Geschäft investiert.

Mit 200 Leuten sind Sie nun am Limit?

Würde ich nicht sagen. Wir haben in der Vergangenheit leicht reduziert, weil wir die Organisation verschlankten. Die Abteilungen sind neu aufgeteilt, die Geschäftsleiter stärker in die Verantwortung eingebunden. Das gibt mir mehr Freiheiten, denn vorher war ich stark im Daily Business eingebunden, jetzt sind die Chefs der Abteilungen gefordert. Dann hat die Digitalisierung in der Planung Produktivitätssprünge gebracht. Das alles führte dazu, dass ich heute wieder stärker kreativ sein kann. Während zwei Tagen pro Woche bin ich nur am Zeichnen. Die übrige Zeit brauche ich für die Mitarbeiter, für Projekte, Präsentationen und Akquisition.

Der Umsatz von Enea liegt ungefähr bei 30 Millionen im Jahr, richtig?

Wir sind eine Privatfirma und publizieren keine Zahlen. Aber es ist so, wir sind mittlerweile das grösste Unternehmen für Landschaftsarchitektur in der Schweiz, vielleicht sogar in ganz Europa.

Was sagen Sie einem Kunden, der einen Gartenzwerg im Garten will?

Kommt eigentlich nie vor. Hingegen habe ich einen Gartenzwerg im Schaufenster in unserem Laden Enea Outside In in Zürich, einen vergoldeten. Aber mehr als Jux.

In der Ikea-Filiale einen Buxus für 14.95 Franken kaufen: Ist das ein Verbrechen an der Botanik, der Akt eines sparsamen Käufers oder der Enea-Kunde von morgen?
Im Moment eher ein Verbrechen (lacht). Der Buxus ist überzüchtet und anfällig. Deshalb kriegt er oft den Pilz und stirbt. Zudem besteht das Risiko, dass eine Raupe in der Pflanze lauert, die einen Busch in einer Nacht wegfrisst. Es gibt mittlerweile in Europa ganze Buchs-Friedhöfe.

Die Natur schlägt zurück?

Was ich in den letzten zwanzig Jahren festgestellt habe, ist eine Verschärfung, etwa

bei der Sonneneinstrahlung. Wenn man einen Baum, der neu gepflanzt wurde, im Sommer nicht einpackt oder dem Stammschutz verpasst, wird die Rinde von der Hitze zerrissen. Dazu tauchen vermehrt Pilzkrankheiten auf, die es früher nicht gab.

Weshalb?

Klimawandel und steigende Feuchtigkeit. Buchs kann man seit Jahren nicht mehr setzen. Deshalb haben wir auf Eibe gewechselt, auf stärkere Baumarten, die weniger anfällig sind.

Dann gibt es im Gartenbau das Problem der Neophyten, Pflanzen, die sich in Gebieten ansiedeln, in denen sie fremd sind.

Diese Importe sind ein nächster Stressfaktor. Wunders muss man sich nicht, denn es wird containerweise Ware aus China importiert. In diesen Hölzern hat es Käfer oder Raupen, die sich ausbreiten und die einheimischen Pflanzen schädigen. Man sieht: Die Welt ist auch in der Botanik längst globalisiert. In der Schweiz sind die Grenzkontrollen immerhin noch gut, doch das gilt für die wenigsten Länder.

Sie plädieren fürs Migros-Motto «Aus der Region. Für die Region.»?

Absolut. Bei der Umsetzung unserer Projekte besuchen wir botanische Gärten, die eine Art Bibliothek für uns darstellen, reden mit Biologen vor Ort und lassen das in unsere Planung einfließen, erarbeiten das konzeptionelle Design und bestimmen die Bäume und Pflanzen, die heimisch und standortgerecht sein sollen.

Versteht das der Kunde? Oder will er nicht einen japanischen Garten mit roter Holzbrücke vor dem Schlafzimmer?

Klar gibt es das, aber einen japanischen Garten, wie man ihn in Japan findet, lässt sich ohnehin nicht eins zu eins übertragen, auch weil die klimatischen Ver-

«Dass Kunden einen Gartenzwerg wollen, kommt bei mir nie vor.»

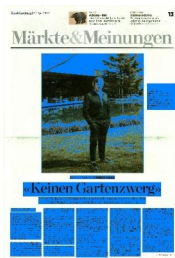
hältnisse anders sind. Grundsätzlich stelle ich fest, dass das Verständnis für Nachhaltigkeit wächst. Ich plädiere für einheimische Bäume und Gräser, natürlich neu interpretiert in Farben, Textur und im Mix.

Enea – Swiss made in der Landschaft?

Die Kunst des Gartens haben Schweizer Söldner im Dienst von Napoleon zurück nach Bern gebracht. So entstanden nach französischem und italienischem Vorbild die gepflegten Buchs-Gärten. Wir waren ursprünglich keine Gartenbaumacht. Unsere Wurzel liegt eher in der Nutzlandwirtschaft.

Eben, wir sind keine Gartennation.

Es braucht in diesem Geschäft neben Erfahrung und Wissen über die Natur auch viel technisches Know-how. Und da haben wir einen Vorteil, weil alle Welt weiss, dass die Schweiz etwas von Ingenieursarbeit versteht. Und die internationale Kundschaft weiss auch, dass ein Schreiner oder Gärtner bei uns eine Fachkraft mit mehrjähriger Ausbildung ist. Diese Kompetenz findet man sonst nur noch in Deutschland. Wir brauchen uns als Schweizer Firma also nicht zu verstecken. Wir haben die Umgebungsgestaltung für die Four-Seasons-Hotels weltweit gewonnen, auch jene der Peninsula-Kette, dafür sind wir derzeit in London und Hongkong beschäftigt. Dann arbeiten wir für den vielfach ausgezeichneten Lanserhof, für die Aman Resorts, für Bulgari Hotels. Da sind wir gerade an einem Projekt in Tokio. Ich kenne keinen Europäer, der dort schon einen Garten gebaut hat. Swiss Quality wird offenbar weltweit geschätzt.



Enzo Enea mit Stefan Barmettler (r.) in der Terracotta-Sammlung.

Familienfirma

Italien Die Familie Enea stammt aus der Emilia-Romagna. Der Vater von Enzo Enea wanderte in die Schweiz ein und baute einen Terracotta-Handel in Schmerikon auf. 1993 kaufte Enzo die Firma seines Vaters und baute sie aus. Heute setzt die Landschaftsgärtnerei mit 200 Mitarbeitern rund um den Globus Gartenprojekte um. Auch seine Frau und seine Schwester sind im Betrieb engagiert.

Hotels Enea ist in den letzten Jahren mit aufwendigen Stadtparks und mit Landschaftsgestaltung für internationale Hotelketten gewachsen. Die Firma arbeitet für Bulgari, Four Seasons und für die Peninsula-Kette.



Genesis Beijing: Bulgari-Hotel-Komplex samt Museum in Peking drei Jahre Arbeit für Enea.



Miami Beach: Privathaus an der North Bay Road – in Miami hat Enea ein Office.