

Carsten Iwan

Mit ihren Interviews beleuchtet Anke Schmitz das Thema Garten aus verschiedensten Blickwinkeln. Mit dem Zeichner und Entwerfer Carsten Iwan hat sie jemanden getroffen, der für seine renommierten Kunden bereits hunderte Gartenideen zu Papier gebracht hat. Welchen Blick hat er nach so vielen Gartenräumen, die er mitgedacht hat, auf das Thema Privatgärten und welchen Wert hat die Handzeichnung für einen Planungsprozess?



Lieber Carsten, du bietest neben Zeichen- und Gestaltungskursen in erster Linie die Planung und Visualisierung von Gärten an. Deine Kunden sind Gartenbaubetriebe in ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz. Bevor wir richtig loslegen, ganz kurz: Wie kommst du eigentlich auf deinen Unternehmensnamen nullkommaneun?

Das ist der Druck-Minenbleistift, mit dem ich angefangen habe. Ich fand, das ist ein geheimnisvoller, nebulöser Name.

Wann hast du angefangen, mit dem Zeichnen Geld zu verdienen?

Meine ersten Zeichnungen habe ich an meine Kollegen in der Berufsschule verkauft. 30 Mark für eine Eins, 20 für eine Zwei und 10 für eine Drei. Die Gestaltungspläne zeichneten wir damals noch mit Rapidographen auf dickem Transparentpapier, wir reden von 1994. 1998 habe ich dann einen Zeichenkurs beim Zeichenwerk in Augsburg besucht.

Was spricht heute aus deiner Sicht für die Handzeichnung, vielleicht sogar vor Ort beim Kunden?

Zunächst einmal ist so eine Zeichnung unmittelbar. Ich brauche keinen Strom, keinen Akku, kein Update. Zeichnen macht Spaß und ist etwas sehr Persönliches. Fang einfach an, irgendwann wird dein Strich sicherer und schwungvoller. Es braucht zu Beginn vielleicht etwas Mut, ähnlich wie beim Straßenmusiker, der sich

traut, auf der Straße Gitarre zu spielen. Diese Kunstfertigkeit hebt dich aber von anderen ab. Denn was uns am Handwerk so fasziniert, ist wohl, dass diese Menschen mit ihren Händen spontan etwas entstehen lassen können. Warum soll ich jetzt als Handwerker, der in einem Bereich arbeitet, in dem es um Sehnsucht nach Entschleunigung geht, diese Faszination des Handwerks aufgeben? Meine Kunden bewundern diese handwerkliche Fähigkeit, die ich mir mit Ausdauer und Freude über die Zeit angeeignet habe. Das kann man in einem Kundengespräch gut nutzen.

Was genau ist das entschleunigende Momentum der Zeichnung in der Planung?

Im Kundengespräch sollte es nicht darum gehen, folgsam die gehörten Wünsche zu notieren. Ein aufmerksamer Zuhörer erfragt geschickt die Motive hinter diesen Wünschen!

Derjenige, der eine Kreuzchenliste verwendet, weil er Produktwünsche erfüllt, der kann immer sagen: „Sieht schlecht aus, aber der Kunde wollte es so.“ Das ist ein super Alibi für schlechte Gestaltung. Wenn ich aber eine gestalterische Haltung im Gespräch vertrete, die den Vorstellungen des Kunden womöglich nicht entspricht, muss der Kunde sich entscheiden, ob er meiner fachlichen Expertise eine Chance gibt oder ob er es eilig hat, ein Angebot zu erhalten. Da sage ich: „Eilige soll man nicht aufhalten!“ Das klingt arrogant, ist aber im Gegenteil ein Verantwortungsgefühl, das

Geld seines Kunden möglichst sinnvoll in einem Bauwerk, in einen einprägsamen Ort umzusetzen. Ein Kunde gab mir als Ziel der Gestaltung folgende Vorgabe: „Meine Gäste sollen sagen: Die Party war toll, es ist spät, aber wir wollen noch nicht gehen, es ist zu schön in ihrem Garten, wir bleiben gerne noch ein bisschen.“

Warum, glaubst du, ist Entschleunigung im Planungsprozess sinnvoll?

Der Weg vom Erstgespräch zum Angebot sollte für den Gärtner wie den Kunden möglichst kurz sein, so denken zumindest leider die meisten. Aber seien wir doch mal ehrlich: Wie viel Verlust an Produktivität hat der Gärtner durch den permanenten Zeitdruck und eine daraus resultierende schlechte Planung? 80% vom Erfolg liegen in der Vorbereitung und damit auch in der gestalterischen Planung. Doch für die meisten Gärtner ist die Planung eine lästige Hürde auf dem Weg zum Angebot. Keiner will ein „Nein“ hören. Deshalb sind Kreuzchenlisten so beliebt, weil man einfach die Wünsche des Kunden schnell aufnehmen kann und dabei keine Widerstände erfährt. Die Gesprächsqualität bleibt aber oberflächlich.

Doch in der Planungsphase ist ein „Nein“ keine Zurückweisung, sondern eine Information im Sinne von: „Wenn Ihnen dies nicht entspricht, dann könnte ich mir vorstellen ...“ Gute Planer sind immer auch gute Verkäufer, gute Verkäufer sind gute Zuhörer und kreativ. Die Planung gibt Kunden wie Gärtnern die einzigartige Möglichkeit sich kennenzulernen und gemeinsam die beste Lösung zu finden. Das braucht aber Zeit.

Hast du den Eindruck, dass manche Betriebe erst mal darauf gebracht werden müssen, dass so eine Zeichnung ein gutes Tool für diese Kommunikation ist?

Ja, absolut. Im GaLaBau denken viele, dass Entwerfen und Zeichnen zwei Worte für die gleiche Sache sind. Das ist aber nicht so, denn die Grundlage der Zeichnung ist die Idee. Und die Idee entsteht in der Auseinandersetzung mit Ort und Kunden. Ein guter Zeichner muss kein guter Entwerfer sein und umgekehrt. Vielleicht glauben manche, dass man digital zeichnen muss, weil die Modernität dies so verlangt. Ich gebe nur zu bedenken, dass die Grafik die innere Haltung widerspiegelt. Der Garten wird gern als gerendertes Design dargestellt und damit wird die Erwartung nach einem sauberen pflegeleichten Objekt geweckt. Es ist völlig okay, diese Klientel zu bedienen. Aber es ist eben nur ein Bereich der Gestaltung und wenn Grafik Kommunikation und damit Marketing ist, sollte man sich als Betrieb dazu tiefere Gedanken über dessen Wirkung machen, als nur modern sein zu wollen. Pflanzengestalter und Naturgartenfreunde können mit

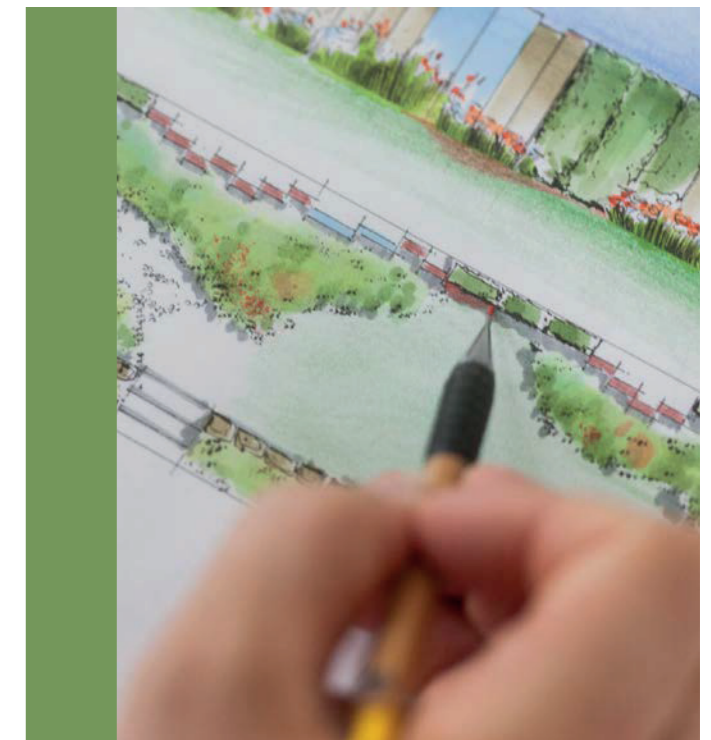
Renderings in der Darstellung nichts anfangen; hier zählt vor allem die persönliche Expertise und Flexibilität.

Aber Naturgartenfreunde holen sich in der Regel eher keinen Landschaftsarchitekten/Gartenplaner, oder?

Ich bin weder Landschaftsarchitekt noch würde ich sagen, dass es eine gute Idee ist, die Sprache der Architekten zu übernehmen. Deswegen sage ich auch in meinen Seminaren immer: „Verwendet bitte kein Architektenvokabular. Wir machen keine Entwürfe! Wir bauen und planen aus einer Hand. Weil wir es können, machen wir es. Wir planen nicht, wir zeichnen es dem Kunden auf, damit er seine Wünsche auf dem Papier wiedererkennt. Der Rest ist Prozess und Vertrauen.“

Was machst du also? Was wäre die korrekte Bezeichnung?

Ich bin ein Ghostwriter. Ich plane und zeichne Gärten für Gärtner, die einen erfahrenen und kreativen Kopf zu nutzen wissen, um die Informationen aus den Kundengesprächen in eine schlüssige, räumliche Komposition zu übertragen. Sie gewinnen Zeit, gutes Feedback und schöne Zeichnungen.



Blindtext BU Blindtext BU Blindtext BU Blindtext BU Blindtext BU Blindtext BU Blindtext BU