



## „Wenn man gründet, ist man sehr beschäftigt und hat nicht die Zeit, sich um alles zu kümmern.“

**Frau Grätz, Sie sind Biologin und haben sich mit der Begrünung von Flächen selbstständig gemacht. Dabei handelt es sich um eine vollkommen neuartige Geschäftsidee.**

Ja, ich begrüne Flächen in der offenen Landschaft, also außerhalb von Land- und Forstwirtschaft und besiedelten Gebieten, mit so genanntem gebietsheimischen Materialien. Das schreibt das neue Naturschutzgesetz vor. Hintergrund ist, das Saatgut aus anderen Regionen, beispielsweise aus Norddeutschland, nicht an die hiesigen Standorte angepasst ist und dadurch die biologische Vielfalt gefährden kann. Nehmen wir das Beispiel der Pechnelke: Die wächst sowohl in der Lausitz als auch in Mecklenburg. Die Pflanzen der beiden Standorte sind genetisch aber nicht identisch. Wenn man das Saatgut aus Mecklenburg hier aussät, kommt es zu einer Vermischung des pflanzlichen Erbguts, so dass die Identität der Lausitzer Pechnelke verändert und zerstört wird. Ziel des Naturschutzes ist es daher, die biologische und regionaltypische Vielfalt an Wildpflanzen zu erhalten. Zum einen, indem artenreiche Trockenrasen, Feuchtwiesen oder Heiden regelmäßig gemäht werden – was der ehrenamtliche Naturschutz allerdings nicht mehr leisten kann. Zum anderen, indem auf Brachflächen und so genannten Ausgleichsflächen gebietsnahes Saatgut ausgebracht wird, um die Artenvielfalt zu erhöhen.

**Und mit Ihrer Idee gelingt Ihnen beides?**

In dem Bereich wurde bereits sehr viel geforscht und vor dem Hintergrund der aktuellen wissenschaftlichen Diskussion habe ich mich gefragt, ob man nicht aus der Begrünung selbst einen wirtschaftlichen Nutzen ziehen kann. Zuvor war es so, dass die eine oder andere artenreiche Fläche zwar gemäht, die Mahd aber kostenpflichtig entsorgt wurde. Ich gehe dagegen so vor, dass ich verschiedene Flächen hier in der Lausitz gepachtet habe, die sich in einem klar definierten Naturraum befinden. Die Flächen haben einen bestimmten Bewuchs an Wildpflanzen, die ich in der Regel einmal im Jahr mähe. Die Mahd bringe ich dann mit ihren Samen in demselben Naturraum, aber an einem anderen Standort aus. Das können zum Beispiel Brachflächen, Renaturierungsflächen oder auch so genannte Ausgleichsflächen sein. Auf diese Weise bleiben die genetische Zusammensetzung und die Pflanzengesellschaften, die für bestimmte Gebiete typisch sind, erhalten.

**Und wie verdienen Sie damit Geld?**

Beim Straßenbau, Kohletagebau, Deichbau oder anderen Baumaßnahmen werden landschaftliche Flächen zerstört, zugleich entstehen neue Flächen. Und zu deren Begrünung sind Kommunen, das Land Branden-



burg oder auch Unternehmen verpflichtet. Die Nachfrage ist also vorhanden. Bei der Akquisition profitiere ich von den vielen Kontakten meiner jahrelangen ehrenamtlichen Tätigkeit und meiner zurückliegenden Berufstätigkeit. Zum Beispiel hat mich ein großer Stromversorger beauftragt, die Renaturierungsflächen zu begrünen, die auf den Kippen der Tagebaue entstehen. Also insgesamt ist die Nachfrage sehr gut und natürlich würde ich auch gerne expandieren. Aber letztlich möchte ich, dass wir regional und lokal arbeiten. Ich bin keine Expertin für gebietsheimische Pflanzen in Bayern oder Hessen. Aber ich würde mich freuen, wenn andere Biologen oder Landschaftsgärtner meine Idee dort umsetzen würden.

**Wie wurden Sie bei Ihrer Gründung unterstützt?**

Der Lotsendienst des Landkreises Spree-Neiße hat mir damals empfohlen, an dem Programm „Innovationen brauchen Mut“, lbM, teilzunehmen und mich an die Zu-

kunftsagentur Brandenburg verwiesen. lbM verfügt über einen Pool von ausgewählten Beratern, die insbesondere Erfahrungen im Coaching von innovativen Gründungsideen besitzen. Das ist wichtig, denn das Risiko, dass eine Gründung scheitert, ist bei innovativen Ideen wesentlich größer. Die Mitarbeiter des lbM-Teams der ZAB GmbH haben mich sehr gut unterstützt und mir beispielsweise einen Coach vermittelt, der mich auf die Idee brachte, aus der bestehenden Gründung heraus noch weitere Gründungsideen zu entwickeln, die folgerichtig sind und das gesamte Geschäftsvorhaben bereichern. Wenn es so weit ist, werde ich sicher wieder die Hilfe von lbM in Anspruch nehmen. Was mir wirklich geholfen hat, war, die Geschäftsidee zu formulieren, also das, was ich im Kopf hatte, einmal richtig aufzuschreiben. Das haben wir gemeinsam gemacht. Der Businessplan ist inzwischen über 50 Seiten lang.

**Was empfehlen Sie anderen Gründerinnen und Gründern?**

Sie sollten an ihrer Geschäftsidee festhalten, aber auch Hilfe in Anspruch nehmen, die viele Aspekte abdeckt, von den Finanzen über die Marktsituation bis zu der Frage, wo es welche Fördermittel gibt. Wenn man gründet, ist man sehr beschäftigt und hat nicht die Zeit, sich um alles zu kümmern. Schön bei lbM ist, dass man einen eigenen Coach hat und nicht in einem Seminar mit vielen verschiedenen Menschen sitzen muss, die alle eine andere Geschäftsidee haben. Die Begleitung durch diesen Coach ist tatsächlich an meine individuellen Bedürfnisse angepasst.



### Christina Grätz

Nagola RE GmbH

Jänschwalde

[www.nagolare.de](http://www.nagolare.de)

Gründung: 2011

Beraten durch: Innovationen brauchen Mut (lbM)

Träger: ZAB ZukunftsAgentur Brandenburg GmbH