



Hartmut Fetzer führt den Betrieb in der fünften Generation, seine Söhne Markus (links) und Andreas wollen die Familientradition fortsetzen.

Fotos: Manuel Stark

Die Letzten ihrer Sorte

Botanik Die schwäbische Gemeinde Gönningen war Mitte des 19. Jahrhunderts als Ort des Samenhandels weltweit bekannt. Von 1200 Händlern ist nur der Betrieb der Familie Fetzer übrig geblieben. *Von Gabriel Proedl*

Hartmut Fetzer lässt den Verkaufsschlag seiner Firma durch Finger rieseln. Eine Handvoll dieser Sommerblumenmischung würde reichen, um das Rondell eines Kreisverkehrs erblühen zu lassen. Die Wanne vor Hartmut Fetzer fasst zehn Kilogramm, genug für tausend Kreisverkehre. Die Samen kommen von verschiedenen Züchtern, zusammengestellt hat er sie, der 64-jährige Kreativchef der Samenhandlung. In fünfter Generation führt Hartmut Fetzer den Familienbetrieb, seine beiden Söhne Andreas und Markus werden ihn nun übernehmen. Sie sind die letzten echten Samenhändler des Ortes Gönningen, der einst als „Wiege des Samenhandels“ weltweit bekannt war.

Bereits im 16. Jahrhundert handelten die Bewohner des Dorfs, zehn Kilometer südwestlich von Reutlingen gelegen, mit Saatgut und Blumenzwiebeln. Dieses Metier versprach mehr Ertrag als die Früchte ihrer kleinen Felder. Der Markt in Gönningen und Umgebung war bald gesättigt, alle Bauern waren mit Saatgut versorgt. Die Händler trieb es in die Ferne. Zu Fuß oder mit dem Pferd entlang der Donau nach Wien und Budapest bis ans Schwarze Meer, nach Osten bis St. Petersburg, später sogar bis nach Nordamerika. Das Kapital der Samenhändler waren ihre Beziehungen zu den Lieferanten und den Kunden.

Das ist noch heute so. „Unsere Bezugsquellen sind ein Betriebsgeheimnis“, sagt Andreas Fetzer. „Wir wissen bei jeder Pflanze, wer das beste Saatgut hat.“ Aufbewahrt werden die einzelnen Sorten in einem holzverkleideten Raum, bis zur Decke ragen Schränke, wie man sie nur aus Apotheken kennt. Fetzer nennt den Raum „das Refugium meines Vaters“. Hier tüftelt Hartmut Fetzer. Er hat einen Bleistift hinterm Ohr, schließlich muss er immer bereit sein: Anrufe, Bestellungen, Notizen. „Wir lagern das Saatgut wie früher in Holzregalen“, sagt er. „Im Sommer ist es in diesen Schubladen kühl, im Winter warm. Auch die Luftfeuchtigkeit bleibt konstant.“

Jede Lade ist beschriftet: *Tropaeolum majus*, *Kapuzinerkresse*, *Viola wittrockiana*, das *Garten-Stiefmütterchen*. Sechstausend Samensorten haben die Fetzer im Sortiment. Alles gekennzeichnet, teils mehrfach. „Wir müssen so genau arbeiten wie ein Apotheker“, sagt der Vater. In Zeiten des Internets gewähren die Kunden selten eine zweite Chance, wenn nicht die gewünschte Pflanze im Garten wächst. Günstiges Saatgut wird nach Volumen verkauft, Messlöffel in jeder Größe hängen an einem Holzbrett an der Wand. Teures Saatgut

wird in Stückzahlen verrechnet. Eine giftgrüne Maschine steht in der Mitte des Raumes, ein umgebauter Diamantenzähler. „Samen sind wie Rohdiamanten“, sagt der Sohn, „jede Sorte hat ihre eigene Größe und Struktur, keine gleicht der anderen.“

Drei Spezialkameras erfassen das Saatgut und können so innerhalb weniger Minuten Tausende Körner zählen. Andreas Fetzer zeigt auf die Schubladen, wo sie lagern, die „kleinen Diamanten“, aus denen Großes wachsen wird. Die Waage misst auf ein tausendstel Gramm genau. Tausend Korn Begonien-Samen, fein wie Staub, wiegen zum Beispiel fünf Milligramm. Der wertvolle Samen lagert nicht wie die anderen in eindeutig beschrifteten Laden, nicht einmal Andreas Fetzer weiß, wo er sich befindet. Er muss den Vater um Hilfe bitten: „Könntest du mir die Schublade für den Begonien-Samen zeigen?“ Der Vater bückt sich zu einem Fach, beschriftet mit einem B und öffnet behutsam ein weißes Döschen. Verschickt wird das teure Gut in einer Keimschutzverpackung, vor dem Versand wird eine Versicherung abgeschlossen.

Früher gelangten Händler öfter in die Fänge von Räubern. Noch größere Angst hatten sie vor Krankheiten: Auf der Reise, oder „auf dr Rois“, wie man in Gönningen zu sagen pflegte, führten Infektionen häufig zum Tod. Ein Denkmal der evangelischen Kirche erinnert an 244 Samenhändler, die nicht mehr heimgekehrt sind. Oft übernahm dann die Ehefrau das Handelsgebiet, den sogenannten Samenstich des Mannes. So kam es, dass auch Frauen zu Samenhändlern wurden. Sie führten ganze Unternehmen, meist ohne männlichen Vormund. Eine Seltenheit zur damaligen Zeit. Waren beide Elternteile unterwegs, wuchsen die Kinder bei Pflegemüttern auf.

Der 33-jährige Andreas Fetzer hat noch keine Kinder, und er weiß auch nicht, ob er von ihnen erwarten würde, den Betrieb weiterzuführen: „Jede Generation sollte die Chance bekommen, das Beste aus ihren Möglichkeiten zu machen. Der Samenhandel wird aber immer Potenzial haben.“ Zwar werden die Gärten kleiner und somit die Aufträge, doch das Inte-



Zwei Verkaufsschlag aus dem Hause Fetzer: Bohnensamen (oben) und die Sommerblumenmischung

Bedingungen der Jahresbedarf eines Haushalts heran. Getestet wird das Saatgut erst in einem Keimapparat, danach auf dem hauseigenen Probestfeld. Samen mit geringer Keimkraft werden aussortiert. Auch früher wurde so die Qualität des Samenkorns ermittelt.

Zur Blütezeit Mitte des 19. Jahrhunderts waren rund 1200 Gönninger als anerkannte Händler unterwegs, fast die Hälfte aller Dorfbewohner. „Was gesund ist und was laufen kann, geht dem Handel nach“, stand im Pfarrbericht dieser Zeit. Als alle daran glaubten, dass der Handel dem Dorf langfristigen Wohlstand bringen würde, wurde Ende des 19. Jahrhunderts ein Verbot des Hausierhandels mit Frischwaren im gesamten Deutschen Reich verhängt. Auch Saatgut zählte dazu. Unfreiwillig hatten die Gesetzgeber somit die Samenhändler in ihrer Existenz bedroht. Durch eine Unterschriftensammlung von Händlern und Kunden konnte eine Ausnahmeregelung für den kleinen Ort erreicht werden. Durch die sogenannte Lex Gönningen erlangten die Händler eine Monopolstellung im gesamten Reich, was den Samenhandel aus dem Schwabenland noch erfolgreicher werden ließ. Die Händler schwirrten wieder aus, um Saatgut anzukaufen und es baldmöglichst wieder zu verkaufen.

Auch Andreas Fetzers Urgroßvater war noch von Haus zu Haus gewandert, um Saatgut zu vertreiben. Heute ist der Hausierhandel durch Internet und bebilderte Kataloge überflüssig geworden, treue Großkunden werden aber weiterhin besucht: zweimal jährlich, einmal für das Frühjahrsgeschäft, einmal für jenes im Herbst. Auch die Bezugsquellen sind ähnlich wie damals. „Die Qualität kommt immer noch von den gleichen Züchtern“, sagt Andreas Fetzer. Es gebe im Saatgutgeschäft sehr wenige Start-ups, da die Entwicklungszyklen der Pflanzen lang und kostspielig seien. Um eine neue Sorte Möhren zu entwickeln, braucht es zum Beispiel etwa zwölf Jahre.

Umso wichtiger, sagt Andreas Fetzer, sei es, alte Beziehungen zu pflegen. Seit er und sein Bruder ins Unternehmen eingestiegen sind, lernen sie die Züchter immer besser kennen. An die 40 Bezugsquellen hat das Unternehmen. Als ihnen Vater Hartmut den Betrieb anvertraute, sagte er: „Ich geb euch drei Jahre Zeit, bis ihr wisst, wie das Jahr des Samenhandlers aussieht.“ Jetzt wissen es die Söhne.

resse an Saatgut für den Eigengebrauch ist ungebrochen. Darauf reagieren die Fetzer, passen die Packungsgrößen an, kreieren hippe Sorten. Neu im Sortiment: Cocktail-Minze für den Balkon. Es sei der Mix aus Tradition und Experimentierfreude, der den Betrieb erfolgreich macht, glaubt Andreas Fetzer. Sogar die Sommerblumenmischung wird nicht mehr nur in großen Mengen an Stadtgärtnereien geliefert, sondern auch in Minipäckchen an Privatkunden. Die Packungen kommen aus derselben Druckerei, aus der sie schon sein Großvater bezogen hat. „Es muss eine durchgehende Vertrauenslinie geben.“ Abgepackt wird die Mischung an einer eigens dafür gefertigten Maschine. Päckchen für Päckchen, in der Hochsaison 3000 bis 5000 Stück pro Stunde.

In der Packstube sortieren Mitarbeiter Zwiebeln. Vier Frauen stehen um einen Tisch und wiegen Knolle für Knolle. An dem Fleck, an dem sie täglich stehen, blättert die blaue Farbe des Holzbodens ab. Auch Gemüsesamen lagern hier, pro Päckchen wächst unter guten