



DEUTSCHE
BUNDESGARTENSCHAU
GESELLSCHAFT

Bonn, 14.08.2017

Von der Liebe zu den Gladiolen

Jaroslav Konicek, tschechischer Gladiolenzüchter, im Gespräch mit der Deutschen Bundesgartenschau-Gesellschaft, die ihm anlässlich seiner Präsentation zur 18. Hallenschau die Große Goldmedaille für sein vielseitiges Sortiment und seine exzellente Qualität verlieh.

DBG: Wie wurden Sie zum Gladiolenzüchter?

Jaroslav Konicek: Von Beruf war ich Eisenbahner. Und im Privatleben war ich ein leidenschaftlicher Fußballspieler, als mich eine Verletzung zwang, damit aufzuhören. Da saß ich nun im riesigen Garten meiner Eltern und sinnierte über meine Zukunft nach – die Gladiolen blühten in allerschönsten Farben. Der Vater hat Gladiolen geliebt. Das Land war da, die Eltern verstorben – und ich malte mir aus, wie es wäre, Gladiolen zu züchten. Gedacht und gemacht. Erst habe ich mich in der Tschechei über das Vorhaben informiert, später dann in den USA auch tschechisches Glas gegen Knollen getauscht und begonnen im Garten und zugekauften Land zu züchten. Das Netzwerk wuchs, die Kenntnis auch.

Inzwischen verkauft Lukon Glads auch online ein reiches Angebot von Gladiolen, Lilien, Amaryllis, Cannas, Crocosmia, Dahlien, Hemerocallis, Zantedeschia und anderen Zwiebelpflanzen u. a. nach Deutschland.

DBG: Was bedeutet der Firmenname Lukon Glads?

Er setzt sich aus dem Wort Lukon – Kamerad und Glads – Gladiolen zusammen. Die Firma wurde 1988 von Jiri Lukostic und mir gegründet. Herr Lukostic ist zwar nicht mehr im Unternehmen, aber den Namen Kamerad – in Anlehnung an seinen Nachnamen - haben wir beibehalten.

DBG: Welche Farben, welches Farbspiel ist bei Gladiolen im Augenblick gefragt?

In der Tschechei liebt man klare einfarbige Blüten. Wir verkaufen viel nach Mähren, wo die Leute noch in die Kirche gehen. Die Kirchen sind große Abnehmer von vorwiegend weißen Gladiolen. Zu über 90 Prozent läuft unser Geschäft über der Verkauf von Knollen, viel auch für den privaten Bedarf, lediglich 1- 2 Prozent sind Schnittware. Die Märkte agieren sehr unterschiedlich: Auf dem holländischen Markt liebt man eher alte, großblütige unifarbene blühende Sorten. Keine Experimente – da wird der Massenmarkt bedient. Wir jedoch legen Wert auf Vielfalt und stabile gerade Stiele und experimentieren auch gern mit Farben.

DBG: Wie kamen Sie auf die IGA Berlin 2017?

Die Ausstellungsbevollmächtigte der DBG wollte gern Gladiolen ausstellen und erinnerte sich der Pracht anlässlich der BUGA Havelregion. Um den richtigen Aussteller zu finden (lacht) hat sie Manfred Kleinau von der DDFGG (Deutsche Dahlien,- Fuchsien und Gladiolengesellschaft e. V.) angesprochen. Er empfahl mich und so kam ich hierher. Der Besuch von Messen oder Ausstellungen zeigt unsere Sortenvielfalt und ist eine tolle Werbemöglichkeit. Hier in Berlin sind mindestens 7000 Stengel gesteckt worden, Gladiolen in über 50 verschiedenen Farben.

DBG: Wieviel Zeit benötigt die Zucht einer neuen Sorte?

Von Grund auf 50 Jahre. Wir bauen unsere Zucht auf bestehenden Sorten auf und benötigen nach strenger Selektion, dem Einkreuzen und der vegetativen Vermehrung ungefähr sieben Jahre, bis wir eine Sorte über Jahre sortenrein verkaufen können. Das Selektieren spielt dabei eine große Rolle. Die orangen und die blauen Züchtungen sind am kompliziertesten.

DBG: Gibt es Schädlinge, die Ihrer Zucht besonders zusetzen?

Ja, üblicherweise Thrips und Fusariose, Schlauchpilzarten. Die bekämpfen wir chemisch. In der Tschechei müssen Gärtner dafür sogenannte Giftprüfungen ablegen.

DBG: Wie groß ist ihr Marktanteil in der Tschechei? Und in Deutschland?

Wir gelten auf dem Markt als kleiner Betrieb, aber feine Spezialisten. Hauptsächlich exportieren wir nach Litauen, Estland, Lettland und Russland. Nur ein kleiner Anteil geht nach Deutschland. Der Verkauf läuft von Januar bis Mai. Dazu erscheint auch immer ein mehrsprachiger Katalog, den wir online stellen. In anderen europäischen Ländern vermarkten wir uns über Verbände wie zum Beispiel „Pleasant Valley“ in den U.S.A.. Um übrigens Gladiolen in die russische Föderation zu exportieren ist es aktuell einfacher über den litauer Markt zu gehen. Dort bestehen gute Vertriebswege, die wir mitnutzen können und uns einen Menge Verwaltungsaufwand sparen. Manchmal besuchen uns die russischen Importeure selbst und nehmen die Ware gleich mit – auch das ist preiswerter als der Versand. Die ausgefallensten Sorten verkaufen wir gern nach Moskau – wie die violett-gestreifte Blütenform.