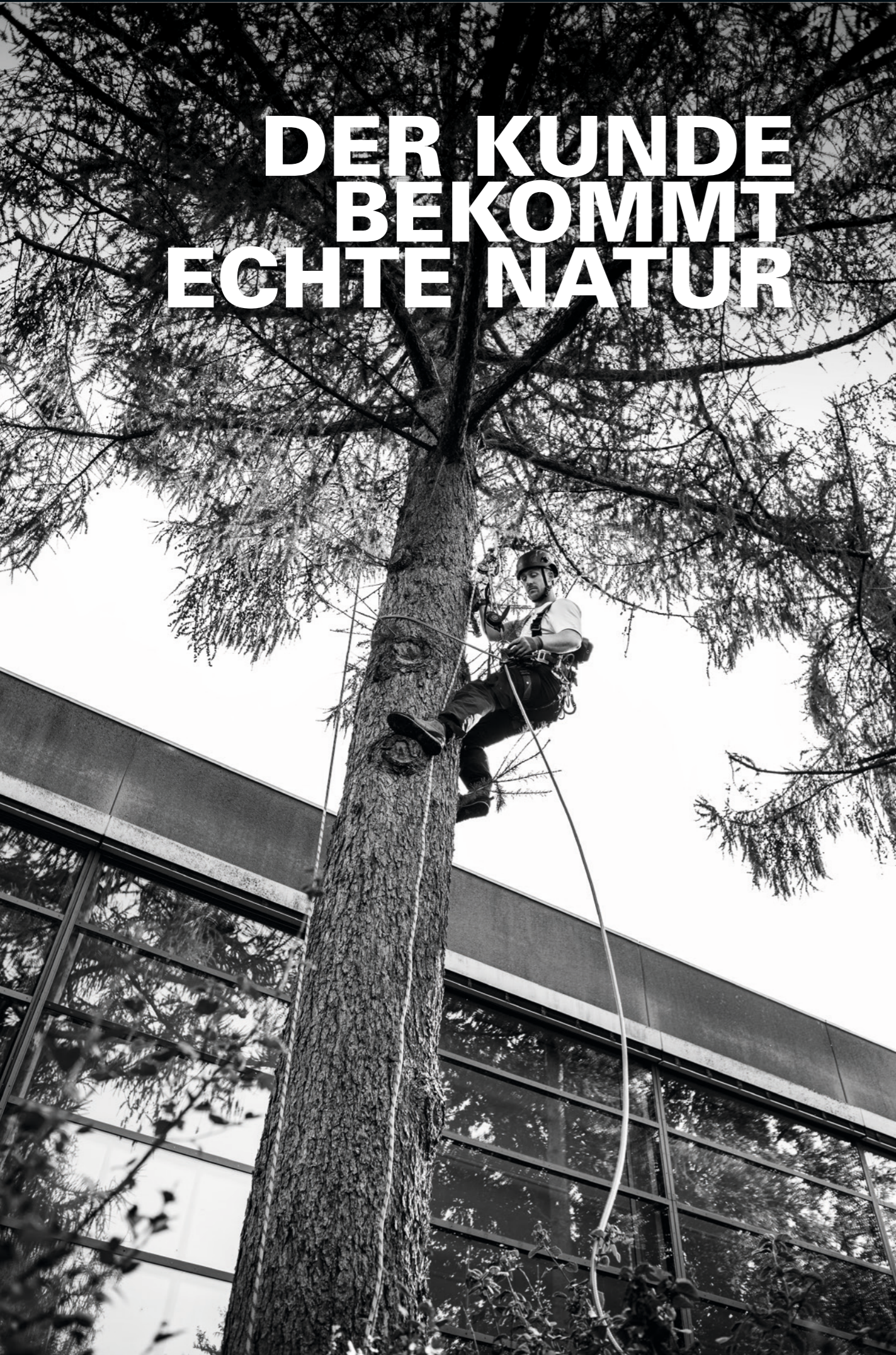


# DER KUNDE BEKOMMT ECHTE NATUR



Text:  
Markus Brenner  
Fotos:  
Andreas Wegelin

**Er ist ein echter Naturbursche. Und er sagt: „Du musst diesen Job voll und ganz leben, sonst hast du nicht das Know-how.“ Benjamin Okupniak hat das Natursteinhandwerk am Lago Maggiore gelernt. Ebenso wie das Klettern, was ihn heute zu einem der wenigen Seilkletterer seiner Zunft macht. Der Garten- und Landschaftsbauer ist immer authentisch. Das mögen seine Kunden. Und, dass er in jedem Menschen ein Individuum sieht, dessen persönliche Wünsche es gilt, herauszufinden. Nur eines will er auf keinen Fall: ein Natur-Fake erschaffen.**



**Garten- und Landschaftsbau**  
**Benjamin Okupniak**  
Heidestraße 29  
73431 Aalen  
Mobil (0152) 08 25 86 31

okupniakben@googlemail.com  
www.benjaminokupniak.com

„Ich habe einen tollen Job“, sagt Benjamin Okupniak. „Ich bin ständig draußen, die Natur umgibt mich. So verstehst du die Natur, bekommst ein Gespür dafür.“ Der Aalener war schon immer naturverbunden, hat in ganz jungen Jahren mit seiner Maurerlehre im Gepäck Urlaub gegen Arbeit in Italien gemacht. Dort, wo ihm das italienische Natursteinhandwerk beigebracht wurde, hilft der 35-Jährige heute noch ehrenamtlich in die Jahre gekommenen Hofbesitzern an vielen Wochenenden, schneidet Bäume, restauriert alte Mauerwerke.

Benjamin Okupniak hat seine Fertigkeiten rund um seine Leidenschaft konsequent ausgebaut. Er wurde Vorarbeiter im Garten- und Landschaftsbau, ist heute auch Ausbilder. Nebenher hat er seinen Fachwirt (HWK) gemacht. Bei einem Architekten übernahm er Planung und Bauleitung. Doch das war ihm zu viel „drinnen“.

Als er sich im Mai 2018 selbständig machte, „hat das eingeschlagen wie eine Bombe“, sagt Benjamin Okupniak. Sein erster Auftrag sprach sich herum. Eine Woche später hatte er bereits zwölf Anrufe. „Daraus wurden zehn Aufträge. Dabei hatte ich nicht mal eine Visitenkarte.“ Heute hat er eine. Die Leute aber kommen immer noch auf Empfehlung auf ihn zu. Nicht nur Privatkunden. Auch Unternehmen und öffentliche Einrichtungen. Wie das Grünflächenamt Aalen, für das er eine 180 Jahre alte, naturgeschützte Eiche retten sollte. Per Seilklettertechnik nahm Benjamin Okupniak eine Baumkronen-Einkürzung in 25 Metern Höhe vor. Die Eiche ist nun wieder vital.

Der spezielle Dienst mit dem Seil kommt vor allem überall dort zum Tragen, wo kein Platz für Hubsteiger oder Hebebühnen ist. Zum Beispiel zwischen Häusern. Für die Baumpflege ist das „die schonendste Variante – für die Natur und den Geldbeutel“. Manchmal so schonend und natürlich, dass er

überraschenden Besuch bekommt. Etwa von einem Eichhörnchen, das ihn einfach als Unterlage zum Weiterspringen benutzte. „Es dachte wohl, dass ich zum Baum gehöre“, sagt er und lacht. Die Seilklettertechnik ist aber auch oft Mittel der Wahl bei schwer zugänglichen Bäumen, die gefällt werden müssen. Dann trägt er den Baum Stück für Stück mit der Motorsäge ab.

Zu Benjamin Okupniaks Leistungen zählen Planung und Umsetzung von Außenanlagen. Das beinhaltet Bepflanzung, Natursteinmauerwerke, Pflasterarbeiten, Sitzecken und vieles mehr. Darüber hinaus übernimmt er die Betreuung und Pflege von Grünflächen und Grundstücken.

Er hat klare Vorstellungen, was seine Arbeit nicht sein soll: „irgendwo einen Baum repflanzen.“ Sobald irgendwelche Maßnahmen nicht mehr dem natürlichen Umfeld entsprechen und nicht mehr der Natur dienen, „wirken sie künstlich und unnatürlich“. Er nennt das „Fake“. Wenn zum Beispiel die Gestaltung und die Umsetzung vom Boden bis hin zur richtigen Bepflanzung nicht genauestens durchdacht werden, wirkt hinterher alles unnatürlich und nichts greift ineinander. „Das kann so weit gehen, bis überhaupt nichts wächst.“ Kunden sagen ihm oft nach getanem Werk, sie hätten das Gefühl, das alles um sie herum wieder lebt und wirkt.

„Unterm Strich geht es immer um das Gefühl“, sagt Benjamin Okupniak. Um das gewünschte Gefühl herbeiführen zu können, gehört es zu seiner Herangehensweise, die Menschen kennenzulernen. „Ich habe immer eine sehr persönliche Bindung zu meinen Kunden.“ Und er legt größten Wert auf gemeinsame Vorplanungen. Dabei hilft seine direkte und dabei in seltener Mischung doch zurückhaltende, geduldige Art. Aus Überzeugung sagt er: „Der Entscheider ist immer der Kunde.“ Denn letztlich soll das Ergebnis ein Spiegelbild des Kunden werden.