

# Wie ein gelernter Bäcker zu Daniel Vasellas Gärtner wurde

Bis zum 25. Lebensjahr schuftete Pius Notter «wie ein Sklave» als Bäcker-Konditor. Zehn Jahre später verdiente er 200 000 Franken und erhielt bei der Rentenanstalt die Prokura – was ihn nicht davon abhielt, den Job zu kündigen und bei einer Baumschule anzuheuern. Heute ist Notter als Bonsai-Experte und Gartengestalter so gefragt, dass die Reichsten seine Kreationen als Statussymbole einsetzen.

Interview: Mathias Morgenthaler  
mathias.morgenthaler@espacemedia.ch

**Herr Notter, Sie haben Bäcker-Konditor gelernt, machten später in der Rentenanstalt Karriere und sind heute einer der gefragtesten Bonsai-Experten und Gartengestalter. Nach systematischer Laufbahnplanung sieht das nicht gerade aus.**

PIUS NOTTER: Da gibt es schon eine innere Logik. Ich war als Kind sehr kreativ und wäre gerne an die Kunstgewerbeschule, aber das kam nicht in Frage – mein Vater hatte als Fabrikarbeiter grösste Mühe, die achtköpfige Familie durchzubringen. Es reichte nicht einmal für ein Fahrrad. Als ich aus der Schule kam, nahm ich die Lehre in der Dorfbäckerei in Angriff, meine Mutter hatte das eingefädelt.

**Waren Sie erfreut über die Berufswahl, die Ihre Mutter für Sie getroffen hatte?**

Ich war nicht abgeneigt, aber rückblickend muss ich sagen, dass ich in der Zeit ein Sklave war. Ich arbeitete 65 Stunden pro Woche, musste immer mitten in der Nacht aus dem Bett und hatte bloss einen Sonntag im Monat frei. Es war eine harte Lebensschule. Mit 25 Jahren musste ich etwas Neues suchen, weil der Mehlstaub mir gesundheitlich zu schaffen machte.

**Und da fädelt wieder Ihre Mutter etwas ein?**

(Lacht) So war es, ja. Sie hörte von einer frei gewordenen Stelle bei der damaligen Rentenanstalt. Ich durchlief eine Kürzestausbildung zum Bezirksinspektor und konnte sofort einsteigen. Es ging nur um Lebensversicherungen, das hatte man schnell begriffen. Ich war von Anfang an sehr erfolgreich. Im ersten Jahr hätte ich 900 000 Franken Umsatz erreichen sollen, am Ende waren es 4,2 Millionen. Zwischen 1976 und 1985 gehörte ich immer zu den fünf besten Aussendienst-Mitarbeitern. So verdiente ich am Ende 200 000 Franken, was vor 25 Jahren eine stolze Summe war.

**Da müssten Sie heute eigentlich ein hohes Tier in der Swiss-Life-Direktion sein.**

Je mehr Druck ich beruflich spürte, desto mehr beschäftigte mich die Frage, wo ich meine Energiespeicher wieder füllen kann. Ich war damals ein passionierter Berggänger, ein Strahler, der in jeder Felspalte nach Mineralien suchte. Ab und zu nahm ich auch kleine Bäumchen aus den Bergen mit, die auf dem Fels kaum wachsen konnten. Und eines Tages schenkte mir meine Mutter dieses Allround-Gartenbuch von Reader's Digest. Als ich die eine Seite über Bonsai-Bäume sah, war ich elektrisiert. Schlagartig wurde mir bewusst, dass ich Bonsais zu sammeln begonnen hatte, ohne den Namen zu kennen.



**Pius Notter: «Für den Japaner ist klar, dass der Garten dem Menschen als Seelennahrung dient.»**

**Was haben die verkrüppelten Bäume aus den Bergen mit japanischen Zuchtbäumen zu tun?**

Sehr viel. Jeder Baum kann als Miniaturversion existieren. Wenn ein Baum in einem Felsspalt aus einer Handvoll Erde entspringt, wird er keine 30 Meter hoch. Sobald die Wurzeln nicht weiterkommen, reduziert der Baum alles aufs Minimum. Ich habe in den Bergen Bäume gefunden mit 1 Zentimeter Stammdurchmesser und über 100 Jahrringen. Mit der Zeit fand ich heraus, wie man die Form des Baums durch Zuschneiden gestalten kann. In den Achtzigerjahren investierte ich fast jede freie Minute in meine Bonsai-Passion. Ich gründete mit Mitarbeitern der örtlichen Baumschule einen Schweizer Bonsai-Club und schrieb, weil es keine deutsche Literatur gab zu diesem Thema, neun Bücher. Ich sog als Autodidakt alles auf, lernte nebst den deutschen auch noch die lateinischen und japanischen Namen von über 60 Bonsai-Arten – heute arbeitet der deutsche Pflanzenschutz an den Flughäfen nach meiner Klassifikation.

**Wann trauten Sie sich, das Hobby zum Beruf zu machen?**

Bereits 1985 wagte ich diesen Schritt. Im Januar hatte ich bei der Rentenanstalt die Prokura bekommen, als Nicht-Akademiker! Im Frühling kündigte ich und begann bei der Baumschule Zulauf. Um die Lohneinbusse in Grenzen zu halten, hatte ich mit dem Direktor der Baumschule einen Deal ausgehandelt: Er zahlte mir fix einen Drittel meines vorherigen Lohnes und beteiligte mich zur Hälfte am Gewinn der Bonsai-Sparte seines Unternehmens. Die Direktoren bei der Rentenanstalt dachten, ich habe völlig den Verstand verloren.

**Warum war Ihnen der Job in der Baumschule wichtiger?**

Ich konnte auf diesem Weg alle Träume realisieren. Als Präsident des Weltverbands war ich zu Gast in den schönsten Gärten dieser Welt. Speziell die tief im Buddhismus verwurzelte japanische Gartentradition hat mich beeindruckt. Für den Japaner ist klar, dass der Garten ein dreidimensionales Bild ist, das dem Menschen als Seelennahrung dient. In Europa

gabs – mit Ausnahme der Schlossanlagen – lange Zeit nur den Gemüsegarten. Nach dem Krieg entdeckten die Gärtner den Rasen als Luxus. Noch heute investiert man hierzulande eine Million Franken in den Bau eines Hauses und wenns hoch kommt 10 000 Franken in den Garten. In Japan ist die Gewichtung gerade umgekehrt.

**Sie wurden mehr und mehr vom Bonsai-Experten zum Gartengestalter.**

Meine Bonsai-Privatsammlung ist unverändert wichtig. Als ich im Jahr 2000 als erster und bis heute einziger Nicht-Asiate die Bonsai-Weltmeisterschaft gewann, wuchs mir der Medienrummel fast über den Kopf. Der Bonsai-Handel wurde aber immer schwieriger und härter. Ich erhielt zunehmend spannende Aufträge im Bereich Gartengestaltung, erst vom Fürst Rainier von Monaco, dann vom Investor, der das Parkhotel Weggis neu gestalten wollte. So gründete ich vor 7 Jahren meine eigene Firma Natural Art Services AG. Das Geschäft läuft enorm gut. Ich kann längst nicht alle Aufträge annehmen. Als kürzlich die neue «Bilanz»-Liste mit den 300 reichsten Schweizern herauskam, musste ich lachen...

**...waren Sie auf der Liste?**

(Lacht) Nein, wo denken Sie hin, aber ein Dutzend der Allerreichsten sind Kunden von mir.

**Der Garten ist also das neue Statussymbol derer, die schon alles haben?**

Es gibt tatsächlich Leute an der Zürcher Goldküste, die sich mit einem Notter-Japangarten brüsten. Aber im Vergleich mit Japan ist die Schweiz immer noch arm an Statussymbolen.

**Zu Ihren Kunden gehört Novartis-Chef Daniel Vasella – wie war der Kontakt mit ihm?**

Mich hat beeindruckt, wie viel Vasella über Asien und die Kunst weiss. Zum ersten Treffen kam er alleine, das zweite Mal nahm er seine Frau und seine Tochter mit. Nun kümmere ich mich um den Garten auf seinem Privatgrundstück und um die Gartengestaltung beim Novartis-Campus. Aber damit hier keine Missverständnisse aufkommen: Ich bin mit gleicher Leidenschaft dabei, wenn die Putzfrau aus der Nachbarschaft mir ihren gelb gewordenen Migros-Bonsai zur Pflege vorbeibringt. Entscheidend ist, dass ich meinen Traum leben kann. Ich gehe jetzt gegen die sechzig zu, aber ich kann mir nicht vorstellen, irgendwann pensioniert zu werden. Für meinen Sohn habe ich eine Servicefirma gegründet. Schöne Gärten anlegen ist das eine, aber wenn man sie anschliessend nicht pflegt, wird das, was als Seelennahrung gedacht war, rasch zum Albtraum.

**Kontakt und Information:**  
[www.swiss-bonsai.ch](http://www.swiss-bonsai.ch)