

PRESSEMITTEILUNG

Finanzgewissen Analyse: So tickt der deutsche Kleingärtner wirklich – Zwischen Gartenzwerg-Tradition und dem Warten auf die Moderne

Eine umfassende interne Auswertung des Versicherungsbestandes von Finanzgewissen zeichnet ein detailliertes Bild der deutschen Kleingartenlandschaft. Die Ergebnisse überraschen: Trotz des Hypes um Urban Gardening und Nachhaltigkeit bleibt die deutsche Gartenlaube eine Bastion der Tradition – überwiegend aus Holz, weitgehend ohne Solartechnik und fest in der Hand der älteren Generation, wobei der große Umbruch erst noch bevorsteht.

Ahlen, den 01.12.2025 – Kleingärten erleben derzeit eine beispiellose Renaissance. In Zeiten von urbaner Verdichtung und dem Wunsch nach regionaler Selbstversorgung sind die Wartelisten der Vereine lang. Doch entspricht das mediale Bild vom hippen, solarbetriebenen "Tiny House" im Grünen der Realität? Der auf Kleingärten spezialisierte Versicherungsmakler *Finanzgewissen* hat tief in seine Daten geblickt und einen signifikanten Teil seines Bestandes analysiert. Die Daten liefern nicht nur nackte Zahlen, sondern erzählen Geschichten über Bauweise, Risikobewusstsein und den schleichenden Generationenwechsel. Das Fazit: Der Kleingarten ist nach wie vor ein Ort der Beständigkeit und Einfachheit, der sich modernen Trends nur zögerlich öffnet.

Die Laube: Holz dominiert vor Stein – Ein Bekenntnis zur Naturverbundenheit

Das romantische Klischee der rustikalen Holzhütte zwischen Obstbäumen und Gemüsebeeten bestätigt sich in der statistischen Auswertung eindrucksvoll. Laut der aktuellen Analyse sind **61,3 %** der versicherten Lauben in klassischer Holzbauweise errichtet. Massivhäuser aus Stein oder Beton machen hingegen nur rund **38,7 %** des Bestandes aus.

Diese Dominanz des Holzes hat vielschichtige Gründe. Zum einen fügt sich der Baustoff Holz ästhetisch nahtlos in das naturnahe Konzept des Schrebergartens ein und ist oft kostengünstiger in der Errichtung. Zum anderen spielen baurechtliche Vorgaben in vielen Kleingartenanlagen eine Rolle, die massive Bauten für Neubauten oft einschränken.

„Dies unterstreicht den traditionellen Charme der deutschen Kleingartenanlagen, hat aber auch handfeste versicherungstechnische Implikationen“, erklärt ein Sprecher von *Finanzgewissen*. „Holzlauben sind zwar atmosphärisch unschlagbar, stellen aber im Vergleich zur Massivbauweise ein höheres Risiko im Bereich Brandschutz und Sturmschäden dar. Das Bewusstsein für diese Gefahren ist in der Versicherungswirtschaft und bei den Pächtern entsprechend geschärft.“

Energiewende im Kleingarten? Ein schlafender Riese.

Während auf den Balkonen der Großstädte die "Balkonkraftwerke" boomen und die Energiewende in aller Munde ist, scheint dieser Trend an den Toren der Kleingartenkolonien bisher weitgehend haltzumachen. Die Analyse der versicherten Zusatzleistungen zeigt ein ernüchterndes, aber auch chancenreiches Bild:

- Satte **91,8 %** der versicherten Lauben besitzen **keine** über die Police abgesicherte Solaranlage. Dies deutet darauf hin, dass die Stromversorgung entweder gar nicht vorhanden ist, über das konventionelle Netz läuft oder Solaranlagen als nicht versicherungswürdiges "Bastelprojekt" betrachtet werden.
- Lediglich ein verschwindend kleiner Teil der Pächter sichert Photovoltaik-Anlagen explizit ab. Wenn dies geschieht, werden meist Deckungssummen von **1.000 € bis 2.000 €** gewählt. Dies entspricht typischen Inselanlagen (Off-Grid-Systemen), die lediglich dazu dienen, einen kleinen Kühlschrank, das Radio oder die LED-Beleuchtung am Abend zu betreiben.

Hier schlummert ein gewaltiges, noch ungehobenes Potenzial für die dezentrale Energiewende. Die Dächer der Lauben bieten Millionen Quadratmeter Fläche, die bisher kaum energetisch genutzt werden – sei es aus bürokratischen Hürden des Bundeskleingartengesetzes oder aus bloßer Zurückhaltung der Pächter.

Ausstattung: Pragmatismus und Einfachheit statt Luxus-Lounge

Wer glaubt, dass der moderne Schrebergarten zur luxuriösen Outdoor-Wohnlandschaft mit teuren Designermöbeln mutiert ist, wird durch die Daten eines Besseren belehrt. Der Kleingarten dient primär der aktiven Erholung, dem Anbau von Obst und Gemüse und der Flucht aus dem Alltag – nicht der Zurschaustellung von Reichtum.

- Über die Hälfte (**56,9 %**) der Versicherten verzichtet komplett auf einen gesonderten finanziellen Schutz für Gartenmöbel im Außenbereich. Das lässt darauf schließen, dass in vielen Gärten einfache, wetterfeste Kunststoff- oder ältere Holzmöbel stehen, deren finanzieller Verlust verschmerzbar wäre.
- Wenn sich Pächter für einen Schutz entscheiden, dann meist sehr bodenständig: Die häufigsten Versicherungssummen liegen zwischen **150 € und 450 €**.

Die "Schickimicki-Laube" mit teurer Rattan-Lounge-Garnitur und Outdoor-Küche ist in der Realität also eher die Ausnahme. Dies ist auch eine rationale Reaktion auf das Risiko: Einbruchdiebstahl und Vandalismus sind in abgelegenen Kolonien, besonders im Winter, ein reales Problem. Wer weniger Werte offen zeigt, schläft ruhiger.

Demografie: Der große Generationswechsel steht erst noch bevor

Ein besonders spannender Aspekt der Analyse ist der Blick auf die Altersstruktur. Die Geburtsjahrgänge der Versicherungsnehmer zeigen deutlich, dass die Kleingartenkultur (noch) von der älteren Generation getragen wird. Viele Verträge werden von Jahrgängen wie **1939, 1941, 1943 oder 1946** gehalten – Menschen, die oft seit Jahrzehnten ihre Parzelle bewirtschaften.

Diese Zahlen sind ein Vorbote für einen massiven soziokulturellen Wandel:

1. **Wissenstransfer vs. Neubeginn:** In vielen Vereinen steht ein großer Generationswechsel unmittelbar bevor. Alteingesessene Pächter müssen aus Altersgründen ihre Parzellen aufgeben.
2. **Kulturwandel:** Wenn diese Parzellen an junge Familien oder die Generation der Millennials übergeben werden, prallen oft Welten aufeinander. Streng geschnittene Buchsbäume weichen Wildblumenwiesen, der Fokus verschiebt sich oft von reiner Ertragsoptimierung hin zu ökologischer Vielfalt und Erholung.

Dieser demografische Wandel wird die Gesichter der Vereine in den nächsten 5 bis 10 Jahren radikal verändern.

Saisonale Trends und hohe Loyalität

Kleingärtner sind keine sprunghaften Kunden. Die Loyalität und Beständigkeit zeigt sich auch im Zahlungsverhalten: **85,2 %** der Kunden zahlen ihren Versicherungsbeitrag jährlich. Die monatliche oder vierteljährliche Zahlweise, die in anderen Branchen üblich ist, spielt hier kaum eine Rolle. Dies spricht für geordnete finanzielle Verhältnisse und eine langfristige Planungssicherheit auf beiden Seiten.

Zudem zeigt die Analyse der Vertragsbeginne ein klares psychologisches Muster: Das Interesse an einer Absicherung – und damit oft korrelierend mit der Übernahme eines Gartens – steigt im **2. Quartal (Frühling)** sprunghaft an. Wenn die ersten Sonnenstrahlen herauskommen und die Natur erwacht, erwacht auch der Wunsch nach Sicherheit für das eigene kleine Paradies.

Über diese Auswertung:

Grundlage der vorliegenden Auswertung ist eine tiefgehende Analyse des Bestandes der Kleingartenversicherungen des Versicherungsmaklers Finanzgewissen (Stichtag: 01.12.2025). Untersucht wurden anonymisierte, aggregierte Daten zu Bauweise, gewählten Zusatzversicherungen, Versicherungssummen und Demografie, um ein repräsentatives Stimmungsbild der Branche zu erzeugen.

Über Finanzgewissen: Finanzgewissen ist Ihr unabhängiger, spezialisierter Versicherungsmakler für Nischenprodukte und individuelle Risikolösungen. Mit einem Fokus auf Transparenz und maßgeschneiderten Schutz begleiten wir Kleingärtner, Camper und Freizeit-Enthusiasten.

Disclaimer: Daten wurden selber analysiert von Versicherungsmakler Dominic Offers (eigener Kleingartenversicherung Bestand von Finanzgewissen 12/2025)

Pressekontakt: Lisa Honsel l.honsel@finanzgewissen.de Telefon: +4925284189797 Web:
www.financeknowledge.de