

Vertikale Bodenbearbeitung, Minimal-Bodeneingriff, weite Fruchtfolgen oder intensiver Zwischenfruchtanbau? Wie Ackerbauern erfolgreich und nachhaltig in die Zukunft steuern können, war das Thema auf der Bio-Mitmach-Tagung am 26. Februar. Reichlich Praxiswissen, viele Fragen und der Mut, etwas auf dem eigenen Betrieb zu verändern – die 120 Teilnehmer haben all das nach Groß Behnitz bei Nauen in Brandenburg mitgebracht. Treffpunkt war der alte Rinderstall auf dem Landgut Stober – ehemals im Besitz der Berliner Industriellenfamilie Borsig.

Die Organisatoren Conrad Thimm und Bioberater Gustav Alvermann hatten sich ein straffes Programm überlegt. Dann Schlag-auf-Schlag. Sechs geladene Biolandwirte hatten jeweils fünf Minuten Zeit, ihre innovativen Betriebskonzepte vorzustellen. Darunter:

- Jörg Juister vom Gut Wilmersdorf (Brandenburg),
- Peter Stuckert, ehemals vom Gut Klepelshagen (Mecklenburg-Vorpommern),
- Hubertus von Rundstedt vom Rittergut Schönfeld (Sachsen-Anhalt),
- Christian Eiblmaier von der Öko-Agrargesellschaft Wesenberg (Mecklenburg-Vorpommern),
- Dr. Wilhelm Schäkel und sein Betrieb, die Bio Ranch Zempow, aus Brandenburg und
- Jens Petermann von der Produktivgesellschaft Dannenberg/Mark in Brandenburg.

Anhand der Kurzporträts der Betriebe wurden Arbeitskreise gebildet. Hier sollte es dann wirklich zur Sache gehen – und Probleme offen diskutiert werden.

Wie Bodenaufbau im Zuge von Klimaveränderungen realisiert werden kann und wo sich Bodenbearbeitung, Fruchtfolge und Düngung ergänzen, war Thema der Stunde im Arbeitskreis von Jens Petermann aus Dannenberg/Mark. 15 Teilnehmer aus verschiedenen Teilen der Bundesrepublik haben sich in dieser Runde gegenübergestellt. Jeder mit Herausforderungen, die auf dem Betrieb zu bewältigen sind.

Landwirt Jens Petermann war bereits Mitte der 2000er-Jahre Teil der „Freunde der Direktsaat“. Dieses Anbauverfahren schien damals die Lösung vieler ackerbaulicher Probleme zu sein, berichtete er. Doch dabei gibt es ein Problem: Einen schlechten Bodenzustand bekommt man nur durch die Direktsaat auch nicht wieder auf Vordermann. Und vor allem sandige und sehr dicht gelagerte Böden sind hierfür ungeeignet.

In der Diskussion kristallisierten sich drei Kernpunkte deutlich heraus: Die **Bodenaktivität** muss gefördert und aufgebaut werden.



FOTOS: KLAUS MEYER

Für die Zukunft aufgestellt

Auf der **Mitmachtagung Bio2030** in Nauen bei Berlin sollte für jeden gestandenen und zukünftigen Ökolandwirt etwas dabei gewesen sein. Im Fokus standen der Ackerbau und die Vermarktung.

Dafür sind **Mut** und die Bereitschaft für Veränderungen nötig. Zur Realisierung der Kernpunkte sind **fachliche Kompetenz** (z. B. bei der Düngeverordnung) bei Entscheidungsträgern nötig.

Chancen für Regio-Bio

Am Nachmittag machte die Mitmachtagung ihrem Namen alle Ehre. Veranstalter und Moderator Conrad Thimm präsentierte zu Thesen wie „Die Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg ist die große Chance für Bio und Regionales im Nordosten ...“ vier verschiedene Meinungen von

- a) „Mir doch egal“, über
- b) „Ja, es ist die Chance“, und
- c) „Nur für wenige Lieferanten, das meiste wird national/international gehandelt“, bis hin zu
- d) „Niemand will's bezahlen: Bio und Regionales bleiben eine kleine Nische“.

Jeder Meinung war eine Ecke des Tagungsraums zugeordnet. Dadurch, dass die Teilnehmer durch aktives Aufsuchen der entsprechenden Ecke ihre Meinung zur These kundtaten, wurden die Mehrheitsverhältnisse bildlich dargestellt. Es blieb dabei keine Ecke leer, wobei die meisten in den Ecken b und d standen. Wortmeldungen aus den Gruppen unterstrichen deren Meinungen.

Die Aussage der These war auch Hauptthema des Nachmittags. Auf der einen Seite gibt es viele Biobetriebe und Umsteller rund um Berlin, die aber zunehmend, insbesondere aufgrund der aktuellen Preise, vom Biomarkt enttäuscht sind und auf der anderen Seite gibt es die Hauptstadtregion mit großem Absatzpotenzial

für Bioprodukte. Es sollten Antworten gefunden werden auf die Frage: Wie kann dieses Potenzial gehoben werden und welche Chancen bietet der Handel?

Anschließend stellten Vertreter des Handels ihre Unternehmen und das Thema, das sie in den anschließenden Arbeitskreisen mit den Teilnehmern diskutieren wollten, kurz vor.

Öllein als Cash-Crop

Im Arbeitskreis Öllein-Erzeugergemeinschaft berichtete Bioland-Berater Peter Stuckert von seinen Erfahrungen mit Öllein und anderen hochpreisigen Körnerfrüchten als praktischer Landwirt und antwortete auf Fragen zu Anbau, Ernte und Lagerung sowie Vermarktung dieser Ölfrucht. Obwohl Erträge von etwas über 1 t/ha eher die Regel als die Ausnahme sind, machen Erzeugerpreise von 1.400–2.100 €/t für saubere Ware den Anbau lukrativ. Für solche Preise muss das Erntegut „gut riechen“ und die Körner dürfen nicht angeschlagen sein. Da die Untersuchung auf Schwermetalle und Pflanzenschutzmittelrückstände sehr teuer sind, sollte die Mindestfläche 10 ha betragen.

Die Ölmöhlen bevorzugen zunehmend heimische Ware gegenüber osteuropäischen Herkünften. Um die Mengen für eine bessere Vermarktung zu bündeln und zum Erfahrungsaustausch wollte Stuckert mit dem Arbeitskreis die Gründung einer Erzeugergemeinschaft anstoßen. Es wurden gleich eifrig Kontaktdaten ausgetauscht, unter anderem von Dr. Wilhelm Schäkel von der Bio Ranch Zempow, der sich ebenfalls eine Er-

zeugergemeinschaft für Hanf vorstellen könnte. Für ihn ist Hanf seit Jahren ein fester Bestandteil seiner Fruchtfolge. Die Vermarktung der Körner und Blätter für die Herstellung von Öl, Tee und hanfsamenhaltigen Lebensmitteln gestaltet sich vor allem aus rechtlichen Gründen nicht so einfach.

Die Moderatoren der verschiedenen Arbeitskreise stellten kurz deren Ergebnisse vor. Für den Arbeitskreis Einzelhandel berichtete Marcus Wewer von der Rewe Group in Köln. Zu den sicheren Bioprodukten, die im Einzelhandel immer gehen, zählen Milch, Fleisch, Mehl, aber auch zunehmend vegane Produkte. Zum Beispiel sei Hafermilch aus Deutschland „der Renner“. Fleischersatzprodukte seien ebenfalls im Kommen. Regionale Produkte spielen seinen Angaben zufolge für Rewe eine große Rolle.

Geschichten gesucht

„Unser Unternehmen sucht Lieferanten, die Lebensmittel herstellen, die nicht jeder produziert, sozusagen besondere Produkte mit einer interessanten Geschichte drumherum“, erläuterte Brain Frank von Trans Gourmet. Dabei spiele die Größe des Lieferanten keine Rolle. Das Unternehmen beliefert Kunden aus der Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung als Vollsortimenter mit etwa 35.000 Artikeln. Mit der Marke „Ursprung“ möchte Trans Gourmet das nachhaltigste Unternehmen in der Lebensmittelbranche werden. Frank legte dar, wie das Unternehmen schon mit kleineren Lieferanten zusammenarbeitet und welche Chancen sich potenziellen

Lieferanten bieten. Auch das Lübchiner Strohschwein gehört zum Portfolio und eine Fischaktie ist ebenfalls im Angebot. Mit dem Erwerb der Fischaktie verpflichtet sich der Kunde, eine definierte Menge abzunehmen. Diese Art des Crowd-Farmings hat laut Frank folgende Vorteile für den Produzenten:

- bessere Planung der Produktion und des benötigten Personals,
- Abnahmegarantie,
- Trans Gourmet übernimmt die deutschlandweite Lieferung, Vermarktung und den Vertrieb,
- ebenso wird die Werbung vom Unternehmen finanziert und vorangetrieben,
- der Land- bzw. Fischwirt kann sich und das Produkt positiv in den Medien präsentieren,
- dadurch wächst der Stellenwert der Ware.

Luisa von Münchhausen vom Gut Rosenkranz und Moritz Günther von der Marktgesellschaft der Naturland Bauern AG stellten, obwohl sie Konkurrenzunternehmen sind, gemeinsam ihre Ergebnisse vom Arbeitskreis „Konsum- und Futtergetreide, Druschfrüchte“ vor. Deren Quintessenz ist, dass es sehr wichtig ist, dass Vertriebs-



Wilhelm Schäkel
spricht über
Hanf in der
Fruchtfolge.

partner und Landwirt miteinander reden. Für eine gute Vermarktung und konstante Preise brauchen die Unternehmen hohe Qualitäten und sie müssen wissen, welche Mengen über das ganze Jahr hinweg verfügbar sind.

Aus ihrer Sicht könnten die Landwirte durch eigene Lagerung und Aufbereitung mehr Wertschöpfung generieren. Es fehlen leider besonders um Berlin regionale Verarbeitungsunternehmen.

Umstellung war das Hauptthema des Arbeitskreises Milch/Milchprodukte. Laut Michael Müller von der Luisen Hof Milchmanufaktur ist „Bio nicht die Allgemein-

lösung“. Der Landwirt sollte vorher klären, nach welchen Verbandsrichtlinien er erzeugen und an wen er die Milch liefern will.

Landkost-Ei sucht Halter

Richard Geiselhart vom Eierzeuger und -vermarkter Landkost-Ei in Bestensee sucht Biolandwirte, die interessiert sind an Stallprojekten im Bereich Legehennen, an Eierproduktion, an Biojunghennen-Erzeugung, Aufzucht von Biohähnen. Das sind seiner Ansicht nach die Märkte, in denen die Landwirte noch Einkommen generieren können. „Re-

gionale Verbandsware“ ist der absolute Knaller betonte Geiselhart. Leider gibt es keine nennenswerte regionale Bioeierproduktion in Brandenburg. Landkost-Ei bietet an, die zukünftigen Produzenten in allen Bereichen zu unterstützen: Sie bauen die erforderlichen Silos, sie helfen bei der Finanzierung, sie betreiben sogar die Ställe für den Landwirt, wenn er es allein nicht schafft.

„Weil die großen Schlacht- und Verarbeitungskonzerne an den kleinen Mengen der Ökobranche im Bereich Schwein und Rindfleisch nicht interessiert sind, müssen wir an anderer Stelle schlachten und zerlegen“, ist die Aussage von Jürgen Hansen zum Thema Fleisch. Es fehlen regionale Schlachtkapazitäten, denn der Markt für Öko wächst.

Auf der Tagung wurden viel Wissen und Kontakte im Bereich Bodenverbesserung und Vermarktung vermittelt. Davon hätten noch mehr Landwirte profitieren können, wären sie da gewesen.

DAVID BENZIN, KLAUS MEYER

Weitere Informationen auf:
www.bauernzeitung.de

ANZEIGE

Zypar™
Arylex[®] active
HERBIZID

Das Getreideherbizid für alle Winter- und Sommergetreide-Arten*

- **NEUER Wirkstoff Arylex**
Robuste Breitenwirkung und Resistenzmanagement inklusive
- **GENIAL** langer Anwendungszeitraum
Frühjahr (BBCH 13 bis 45) und Herbst (BBCH 11 bis 29)
- **IDEALE** Formulierung
Sehr gut mischbar – kein Netzmitteltzusatz erforderlich

*Auffer Hafer

Hotline: 01802-316320
(0,06 €/Anruf aus dem Festnetz, Mobilfunk max. 0,43 €/Min.)

www.corteva.de

© 2019 Corteva, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Corteva, Arylex, Zypar, Genial, Ideal sind Marken der Corteva, Inc. oder ihrer Tochtergesellschaften oder deren entsprechenden Eigentümern.