

Ökologischer Landbau in NRW

Erfolgreiche Betriebskonzepte für die Zukunft



Vorwort

„Es lohnt sich, die Umstellung auf Ökolandbau zu prüfen. So lernt man die Chancen und Risiken kennen.“



Liebe Leserinnen und Leser,

Deutschland verfügt über den mit Abstand größten Bio-Absatzmarkt Europas und dieser Markt wächst seit Jahren teilweise zweistellig. Weil die deutschen Erzeuger von Bioprodukten die Absatzmengen zum Teil nicht im erforderlichen Umfang liefern können, wird zunehmend mehr Bioware importiert. Aber: Handel und Verarbeitung suchen immer dringender deutsche Bioware. Eine Studie für NRW zeigt, dass zur Versorgung des heimischen Marktes etwa 36 000 ha Bioanbaufläche fehlen.

Der Biomarkt bietet den Erzeugern in NRW insofern beste unternehmerische Chancen. Es gilt, für den eigenen Betrieb zu prüfen, ob der Weg zur ökologischen Wirtschaftsweise eine sinnvolle und erfolgreiche Perspektive darstellen kann. Zahlreiche Umsteller der vergangenen Jahre haben den Schritt gemacht und für die betriebliche Entwicklung von der Entscheidung profitiert. Die betriebswirtschaftlichen Auswertungen zeigen, dass Biobetriebe durchaus mit ihren konventionellen Kollegen mithalten können.

Aber eine Betriebsumstellung birgt natürlich auch unternehmerische Risiken. Sie erfordert im Vorfeld eine umfassende Betrachtung aller Aspekte. Da spielen betriebliche und bauliche Voraussetzungen ebenso eine Rolle, wie familiäre Verhältnisse und persönliche Einstellungen. In der vorliegenden Broschüre verdeutlichen acht Betriebsbeispiele das breite Spektrum eines unternehmerisch erfolgreichen Wirtschaftens im Ökolandbau. Die Vorstellung von acht Marktpartnern zeigt die Vielfalt

des Biomarktes. Die Beispiele mögen Ihnen Anregung und Motivation geben, sich mit dem Thema ökologischer Landbau als ernstzunehmende Unternehmensperspektive auseinanderzusetzen.

Mein besonderer Dank gilt den Unternehmerfamilien und Marktpartnern für ihre Bereitschaft, die betrieblichen Verhältnisse offen darzulegen und Tipps zur Umstellung zu geben.

Im zweiten Teil der Broschüre erfahren Sie alles Wichtige für die Betriebsumstellung. Sie ist eine weitreichende unternehmerische Entscheidung, die betriebsindividuell und sorgfältig geplant werden muss. Dafür und für alle weiteren Fragen stehen Ihnen die Beraterinnen und Berater des Ökoteams der Landwirtschaftskammer NRW gerne zur Seite. Das Beratungsteam verfügt über eine langjährige Erfahrung zu allen Themen des Ökolandbaus. Die umfangreichen Versuche und zahlreichen Aktivitäten der Landwirtschaftskammer bilden die wertvolle Grundlage für die Beratung. Die Landwirtschaftskammer sichert den ganzheitlichen Blick auf Ihren Betrieb und begleitet Sie gerne auf Ihrem Weg zum erfolgreichen Biobetriebsleiter.

Johannes Frizen
Präsident der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen



Betriebe & Marktpartner



Informationen zur Umstellung



Anhang

Inhalt

Betriebe & Marktpartner	6 - 39
Kornkammer Haus Holte GbR & Weiling GmbH	8
Hubertus Hartmann und Jutta Sträter & Biofleisch NRW e.G.	12
Gärtnerhof Röllingsen & Abo-Kisten Kundin	16
Marlene und Ludwig Eickmanns & Bio-Rhein-Maas	20
Margret und Wilhelm Bollmann & BioTropic GmbH	24
Schanzenhof & Molkerei Söbbeke GmbH	28
Stautenhof & Esprit Europe GmbH	32
Ulrike und Berthold Grütter & Thönes Natur-Verbund e. K.	36
Informationen zur Umstellung	40 - 65
Umstellung – wie geht das?	42
Förderung	46
Grundsätze im ökologischen Landbau	48
Die Wirtschaftlichkeit im Ökolandbau	54
Der Biomarkt – Eigeninitiative ist gefragt	62
Checkliste – Vorgehensweise bei der Umstellung	65
Anhang	66 - 75
Wichtige Ansprechpartner	67
Fachschule für Ökologischen Landbau NRW (Ökoschule)	72
Ökolandbau im Internet	73

Betriebe & Marktpartner

Betriebe & Marktpartner



Kornkammer Haus Holte GbR & Weiling GmbH 8



Hubertus Hartmann und Jutta Sträter & Biofleisch NRW e.G. 12



Gärtnerhof Röllingsen & Abo-Kisten Kundin 16



Marlene und Ludwig Eickmanns & Bio-Rhein-Maas 20



Margret und Wilhelm Bollmann & BioTropic GmbH 24



Schanzenhof & Molkerei Söbbeke GmbH 28



Stautenhof & Esprit Europe GmbH 32



Ulrike und Berthold Grütter & Thönes Natur-Verbund e. K. 36



Betriebsspiegel | Unternehmensporträt

Gesamtanbaufläche: 200 ha, verteilt im Ruhrgebiet (Essen, Witten, Dortmund der Norden, Bochum)

Fruchtfolge: (fünfgliedrig) Rotkleevermehrung, Backweizen, Ackerbohnen, Kartoffeln/Hafer, Dinkel

Betriebsbereiche: Anbau und Aufbereitung von Bio-Kartoffeln, Getreideanbau für Bäckereien

Arbeitskräfte: 2 Eigen-AK, 2 Fremd-AK, Minijob und studentische Aushilfen während der Kartoffelernte

Biobetrieb seit: 1987

Verbandszugehörigkeit: Bioland

Bio-Kartoffeln mitten aus dem Ruhrgebiet

Dirk Liedmann und Bernhard Pawliczek, Kornkammer Haus Holte GbR, Witten

Der leuchtend rote Klatschmohn ist im Feld unterhalb des Fensters gut zu sehen. Bernhard Pawliczek verzieht das Gesicht. „Manchmal merkt man dann doch noch, dass er ursprünglich aus dem konventionellen Bereich kommt“, sagt sein Partner Dirk Liedmann und lacht. Beide sind Geschäftspartner in der Kornkammer Haus Holte GbR. Die Wurzeln des Unternehmens reichen weit zurück in die Pionierzeit des ökologischen Landbaus.

Quereinstieg in den Bio-Bereich

1987 hat sich Dirk Liedmann einen Kindheitstraum erfüllt. Er tauschte seine Anstellung als Modell-Schreiner gegen die Selbständigkeit als Landwirt – und das ohne entsprechende Ausbildung. Mit 1,5 ha und Bio-Kartoffeln fing er an. „Es war ein learning by doing ...“, sagt der 48-Jährige heute über die doch naiven Anfänge und ergänzt: „...und eine andere Zeit.“ Mit der wachsenden Erfahrung wuchs dann aber auch der Bioland-Betrieb. Bald waren es 40 ha, allerdings auf schlechten steinigten Böden, und ein typischer kleiner Gemischtbetrieb mit Rindermast, Kartoffeln, Getreide und Gemüse. 1993 folgte der große Schritt. Dirk Liedmann hatte die Möglichkeit, bei Dortmund einen Gutshof mit Gebäuden dazuzupachten. Mit einem Schlag hatte sich die Fläche mehr als verdoppelt, auf 90 ha. Dirk Liedmann trennte sich von den Rindern und dem Gemüsebau und konzentrierte sich auf den Ackerbau. Er legte damit den Grundstein für den heutigen Betrieb. 1996 stieg Bernhard Pawliczek in die GbR ein. Er

war ursprünglich Industriekaufmann, hatte dann aber noch eine Landwirtschaftslehre absolviert und einen Hof mit Ferkelerzeugung und Bullenmast aufgebaut. Als sich die beiden Männer trafen, war Pawliczek an einem Punkt der Neuorientierung, so beschreibt es der 60-Jährige heute. Obwohl die etwa 100 ha seines Betriebes extrem weit verteilt lagen, wurden sie in den gemeinschaftlichen Betrieb integriert. Für andere mag dies ein Albtraum sein: die beiden Partner haben sich zwischenzeitlich an die Zersplitterung der Flächen quer durch das Ruhrgebiet gewöhnt. 30 km Fahrtstrecke zu einer Fläche sind keine Ausnahme.

Aufbereitung in Eigenregie

Bis ins Jahr 2000 bauten beide noch erfolgreich und in großem Umfang Bio-Möhren an, dann fällten sie eine

grundlegende Entscheidung und trennten sich von diesem Bereich. Sie wollten die Lagerung, Aufbereitung und Vermarktung stärker in die eigenen Hände nehmen und entschieden sich für Getreide sowie Kartoffeln und deren eigene Aufbereitung/Verpackung. Ein Jahr später errichteten sie am Dortmunder Standort mit Einverständnis des Pächters eine Kühlhalle. Weitere Erweiterungen waren dort aber nicht möglich. Als sie dann das Angebot für die Übernahme der ehemaligen Stadtgärtnerei in Witten bekamen, schlugen die Partner zu. Der zweite Standort wurde Hauptsitz des Unternehmens. „Hier ist alles nicht so beengt wie in Dortmund“, sagt Dirk Liedmann. Die Geschäftspartner bauten eine große Halle zur Aufbereitung, Abpackung und ein Kühlhaus für die Lagerung. Bis zu 700 t Kartoffeln laufen jährlich über die Aufbereitung. Die Männer sind jetzt in der Lage, schnell auf Bestellungen zu reagieren und das abzupacken, was gewünscht ist und zwar in dem entsprechenden Verpackungsmaterial. Verpackt wird in den Einheiten 2 kg, 5 kg und 12,5 kg, wobei es für die kleine Größe fünf unterschiedliche Verpackungen gibt. „Das ist ein enormer organisatorischer Aufwand“, erklärt Bernhard Pawliczek. Kornkammer Haus Holte

baut für ihre Eigenmarke, aber auch für andere Abnehmer, wie den Naturkostgroßhandel Weiling, zehn verschiedene Kartoffelsorten mit drei Kocheigenschaften an. Außerdem geht Ware an verschiedene Biomärkte, zum Teil bis in den Bonner

Raum und an Abo-Kisten-Verteiler. Bis vor einigen Jahren haben die beiden ihre Kartoffeln sogar bis nach Portugal vermarktet.

Richtige Entscheidung

Mit diesem Schritt haben die Geschäftspartner ihre heutige Verpackungsform manifestiert, sagen sie. Trotzdem hatte Dirk Liedmann nicht nur eine schlaflose Nacht. Selbst zwei Jahre nach dem Hallenbau blieben ihm Zweifel, ob es der richtige Schritt war. Inzwischen ist man sich jedoch sicher: „Wir haben eine vielschichtige Vermarktung aufgebaut und uns durch unsere jetzige Professionalität auch einen festen Platz im Markt erkämpft.“ Rückblickend auf die vergangenen 26 Jahre bereut Dirk Liedmann die Betriebsentwicklung nicht.

„Wir haben eine vielschichtige Vermarktung aufgebaut und uns durch Professionalität auch einen festen Platz im Markt erkämpft.“

Der Bio-Anbau ist bei weitem vielfältiger und interessanter als der konventionelle Landbau.

Allerdings waren viele Entscheidungsprozesse in der Vergangenheit nicht geplant und es gab auch Fehlinvestitionen und Rückschläge, die ihn zweifeln ließen. Aber jetzt ist das Unternehmen ziemlich stabil. Inzwischen ist auch Bernhard Pawliczek's Sohn mit eingestiegen. Gemeinsam mit ihm betreiben sie die Kornkammer Haus Holte OHG. Die Handelsgesellschaft mussten sie für den Verpackungsbereich gründen. Was weitere Ausbaupläne und neue Bereiche angeht, sind die beiden Partner nun vorsichtiger geworden. „Früher hätten wir es einfach gemacht und ausprobiert, jetzt nicht mehr“, sagt Dirk Liedmann ernst. Im Hinterkopf haben sie immer noch die Idee von einem Gemüse-Ernteprogramm. Das wäre eine schöne Werbung und eine tolle Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen. Ein eigener Hofladen ist in naher Zukunft keine Option, sagen sie: Allenfalls dann, wenn es die Ehefrauen machen möchten.

Weil Dirk Liedmann inzwischen so lange im Bio-Geschäft ist, überblickt er auch die Entwicklung der vergangenen 26 Jahre. „Der Preis ist immer weiter gesunken“, sagt er. Dafür seien die Ansprüche an die Ware und die Logistik

gestiegen. Dirk Liedmann und Bernhard Pawliczek haben auf die Veränderungen reagiert. Sie wissen, dass sie für die Vermarktung und Kundenpflege viel Zeit investieren müssen. Zu Beginn hatte Dirk Liedmann noch gedacht, dass ihm die Bioware quasi aus der Hand gerissen wird. Und die beiden geben einen Rat gerne weiter: Nicht verzetteln und zu viel machen. „Man kann nicht alles gut machen“, so Pawliczek. Die Partner bedauern etwas, dass es keinen anderen Bio-Betrieb in ihrer Nähe gibt. Gerne würden sie die Synergie-Effekte nutzen, zum Beispiel bei der gemeinsamen Nutzung von Spezialmaschinen.

Tipps für Umsteller:

- Vermarktung abchecken: Welche Partner kommen in Frage, wie ist die Zusammenarbeit mit den Landwirten?
- andere Betriebe besichtigen
- sich nicht verzetteln, lieber auf einige wenige Produkte konzentrieren

Das ist uns wichtig:

- energierelevanter, nachhaltiger Landbau; Humusgehalt nicht nur erhalten, sondern vermehren
- eine Landwirtschaft, die von Agrochemie und Agrovermarktung unabhängig ist

delsbeziehung wichtig. Die Erwartungshaltung des Endverbrauchers ist, dass alles, was es im Bioladen gibt und was dort passiert, „heile Welt“ ist. Und dort, wo es möglich ist, sollte auch noch ein regionaler Bezug da sein.

Wenn ich an Zitrusfrüchte denke, wird es mit der Regionalität schwierig.

Hinkes: Sie ist trotzdem wichtig für uns, auch wenn 60 Prozent unserer Ware aus dem Ausland kommt. Wer Bio konsequent denkt, der ist immer regional, natürlich nur da, wo es ökologisch und ökonomisch sinnvoll ist.

Dr. Meyer: Das Vertrauen der Verbraucher in deutsche Ware ist sehr hoch, auch weil alle unsere deutschen Lieferanten einem der Anbauverbände angeschlossen sind.

Hinkes: Im Ausland gibt es das nur zum Teil, darum stellt



Dr. Peter Meyer

Weiling seine ausländischen Partner sukzessive auf Verbandszertifizierungen um. Wir kennen unsere Lieferanten in den Produktionsländern persönlich. Entsprechend groß und vielsprachig ist unsere Einkaufsabteilung.

Die Verbandszugehörigkeit ist also ein wichtiger Punkt, um mit Ihnen ins Geschäft zu kommen?

Dr. Meyer: In Deutschland ist sie Voraussetzung. EU-Bio ist uns nicht genug. Damit können wir uns von der Konkurrenz nicht abheben.

Hinkes: Wir möchten, dass die Lieferanten, die aus Überzeugung Bio produzieren, auch aktiv über Qualitäten und Veränderungen mitdiskutieren. Und das wird im Verband vorangetrieben. Bio ist eben noch nicht überall „heile Welt“.

Was erwarten Sie sonst noch von Ihren Lieferanten?

Dr. Meyer: Wir erwarten Leidenschaft für Bio und Professionalität. Wenn ein Lieferant diese Dinge mitbringt, dann kommt auch ein Produkt heraus, das wir gut vermarkten können, nämlich von der hohen Qualität, die wir erwarten. Das, was vor einigen Jahren noch zu verkaufen war, das geht heute nicht mehr. Geschmack, Aussehen und Preis müssen stimmen.

Wie eng ist die Zusammenarbeit mit Ihren Lieferanten?

Dr. Meyer: Wir wollen eine enge Partnerschaft. Und wir gehen dabei auch weiter als andere. Wir machen seit rund zehn Jahren Anbauplanungen. Der Landwirt hat dadurch eine Absatzsicherheit und wir bekommen die Mengen, die

auch tatsächlich gebraucht werden. Unsere regionalen Lieferanten bezahlen wir dann auch sofort, denn wir wissen ja, dass sie über viele Monate hinweg in Vorleistung getreten sind. Was wir ausweiten ist das Thema „Exklusivität“, also Landwirte, die nur für uns produzieren. Damit werben wir dann auch. So wissen unsere Kunden genau, woher die Ware kommt und können diese dem Endverbraucher mit großer Transparenz empfehlen.

Hinkes: Es ist quasi eine Personalisierung der Ware. Nur so haben wir eine Chance. Für jeden Produzenten und für jedes Produkt gibt es eine eigene Artikelnummer. Unsere Kunden können also ganz gezielt bestellen. Daraus analysieren wir auch für unsere Anbauplanungen und der gute Landwirt wird belohnt. Es gibt eben auch Bio-Tomaten, die nicht schmecken.

Wie sieht der Bedarf an neuen Lieferanten aus?

Dr. Meyer: In erster Linie arbeiten wir mit bestehenden Partnern zusammen. Aber der Markt wächst und wir auch.

Hinkes: Wir sind immer auf der Suche nach Produzenten aus Deutschland, wenn es Sinn macht. So kommt unser Feldsalat inzwischen von hier und nicht mehr aus Frankreich. Das bedeutet dann auch kürzere Transportwege. Und gerade auch durch den jetzt anstehenden Generationswechsel auf vielen Höfen gibt es Veränderungen. Da stellt sich die Frage, mit wem arbeiten wir die nächsten 30 Jahre zusammen?

Dr. Meyer: Für gute transparente Produkte wird es immer einen Markt geben. Die Frage ist, ob wir gut genug sind, den Markt zu beliefern. Haben wir das attraktivste Gesamtpaket für den Bioladen?



Sascha Hinkes



Marktpartner: Weiling GmbH Naturkostgroßhandel, Coesfeld

Personalisierung der Ware

Dr. Peter Meyer, Geschäftsführer, und Sascha Hinkes, Einkauf Obst & Gemüse, Weiling GmbH

Weiling ist eines der Pionierunternehmen im Biobereich. Seit 1975 ist die Firma im Naturkosthandel aktiv, erst im Versandhandel, ab 1980 dann am heutigen Standort in Coesfeld. Vom Bioladen und Versorgungszentrum für das Münsterland, erst noch mit Mühlenprodukten und Büchern, wuchs das Unternehmen langsam zum Vollsortimenter mit Schwerpunkt Frischware. Anfang 2010 eröffnete Weiling ein zweites Logistikzentrum in Lonsee, nahe Ulm.

Sie liefern Ihre Produkte nicht an große Konzerne und Supermarktketten. Ihre Kunden sind die klassischen, traditionellen Biomärkte. Was erwarten Ihre Kunden und die Verbraucher von Ihren Produkten?

Dr. Meyer: Neben einer Top-Qualität sind Punkte wie Glaubwürdigkeit, Transparenz und Fairness in der Han-

Unternehmensdaten Weiling GmbH

Unternehmensform: GmbH (Anteile komplett im Besitz der Familie Weiling)

Jahresumsatz: 150 Mio. Euro für 2013 erwartet (davon ein Drittel Obst und Gemüse)

Lieferanten: 270 Produzenten bei Obst und Gemüse, davon 156 aus Deutschland (Schwerpunkt West- und Norddeutschland)

Handelsstruktur: 1 000 Kunden, nur inhabergeführter Bio-fachhandel, kein eigenes Filialsystem, kein Franchise

Sortiment/Produkte: Vollsortimenter mit 11 000 Produkten

Mitarbeiter: 500



Betriebsspiegel | Unternehmensporträt

Gesamtanbaufläche: 60 ha, davon 20 ha Grünland

Fruchtfolge: zweimal Klee gras, Weizen, Triticale/Roggen, Hafer/ Ackerbohnen/Kartoffeln, Weizen, Dinkel

Tierhaltung: 60 Mast rinder, 140 Mast schweine, 100 Legehennen, Kälber und Ferkel werden zugekauft

Betriebsbereiche: Schweinemast, Rindermast, Direktvermarktung, Saatgut vermehrung, Photovoltaik, Beteiligung an Windkraftanlage

Kooperationsbetrieb: Jacobi in Körbecke

Arbeitskräfte: Landwirtschaftlicher Betrieb: 1,5 AK, Bio Bauer Erzeuger GbR (Verkaufswagen): 2 AK

Biobetrieb seit: 1995

Verbandszugehörigkeit: Bioland

„Für mich gab es nur biologischen Landbau oder gar nichts.“

Jutta Sträter und Hubertus Hartmann, Beverungen

Hubertus Hartmanns Augen leuchten, wenn er Besuchern seinen neuen Mastschweine stall zeigt. Er ist mit Recht stolz auf den modernen Außen klimastall mit Stroheinstreu. Viel Auslauf für die 20 Tiere pro Box, Nippeltränken und eine automatische Fütterung. Die Schweine erleben die Jahreszeiten hautnah mit, da gibt es im Winter auch mal Schnee im Stall oder im Sommer Sonnenbrand. „Probleme mit Krankheiten habe ich kaum“, erklärt der staatlich geprüfte Landwirt und studierte Landschaftsplaner. Moderne Landwirtschaft, artgerechte Tierhaltung und Verbraucher, denen es nicht egal ist, wo ihr Fleisch herkommt, das ist das, was Hubertus Hartmann will.

Unsichere Anfangsjahre

Bereits gemeinsam mit seinem Vater hat er 1989 mit artgerechter Schweinehaltung begonnen, damals noch im „Neuland-Programm“. Auch erste Erfahrungen mit einem Verkaufswagen gibt es aus dieser Zeit. Als Hubertus Hartmann und seine Frau 1995 den Betrieb pachteten, stellten sie direkt um und schlossen sich dem Bioland-Verband an, als erste in dem 600-Einwohner-Ort Beverungen-Haarbrück. „Für mich gab es nur biologischen Landbau oder gar nichts“, sagt Ehefrau Jutta Sträter, sie hat in Bonn und Göttingen Agrarwissenschaften mit Fachrichtung Tierproduktion studiert. Auch ihr Mann sah im Biobereich eine Chance für einen Betrieb ihrer Größenordnung. Außerdem wollte er weg von der

„Nicht nur Geschmack, auch das Aussehen und andere Qualitätsmerkmale müssen stimmen.“

Agrochemie, lieber eine gewisse Unabhängigkeit haben und eine bessere Welt schaffen. Allerdings ist im Laufe der Jahre auch Realismus dazu gekommen, gibt Hubertus Hartmann zu: „Es muss sich am Ende auch rechnen.“ Und gerechnet hat es sich nicht immer. „Gerade zu Anfang gab es Tage, da haben wir auf dem Markt nur sehr wenig verkauft“, erinnert sich Jutta Sträter, „und das obwohl wir die Einzigen mit Bio-Fleisch und Wurst dort waren.“ Damals den Einstieg bei der Vermarktung ihres Bio-Fleisches zu finden, war schwierig. Für Hubertus Hartmann waren zwei Dinge aber immer klar: Wenn man das Fleisch verkauft bekommt, dann läuft es. Außerdem sollte ein Teil selbst vermarktet werden, wegen

des höheren Betriebsgewinnes. Inzwischen werden zwei Drittel der Schweine und Rinder über den Hauptmarktpartner, den Erzeugerzusammenschluss „Biofleisch NRW e.G.“, abgesetzt, deren Vorstandsvorsitzender Hubertus Hartmann auch ist. Darüber bezieht der Hof auch die Wurstprodukte für die Direktvermarktung. Der übrige Teil der Tiere wird dann noch direkt vermarktet.

Kundenwünschen angepasst

In den vergangenen 18 Jahren haben die beiden Betriebsleiter dem Hof eine neue Ausrichtung gegeben. Die Milchkuhe im Anbindestall sind verschwunden, für die Mast rinder wurde 1999 im Außenbereich ein Tretmiststall neu gebaut. 2012 kam der neue Schweinemaststall dazu. Auch die Legehennen wurden auf 100 Tiere aufgestockt. Der Betrieb produziert nun sein Futter weitgehend selbst. Von 1999 bis 2012 wurde die Vermarktung professionalisiert. In den Altgebäuden entstanden Kühlräume, Räume für Verpackung, Etikettierung und Lagerung. Alle diese Investitionen in einer Größenordnung von rund 300 000 Euro waren auch möglich, weil die Vermarktung mit dem Verkaufswagen in den vergangenen Jahren gut lief. Das ist der Bereich von Jutta Sträter. Sie hat die

Direktvermarktung übernommen und sich den Gegebenheiten angepasst. Sie ist auf die Kundschaft zugegangen, denn diese ist vor allem in den größeren Orten der Umgebung zu finden und weniger im eigenen Dorf.

Der Verkaufswagen ist inzwischen auf den Märkten in Höxter, Warburg, Brakel und Beverungen etabliert. Es sind Fahrtstrecken von bis zu 30 km zurückzulegen. Etwa 400 Kunden erreicht sie so pro Woche. Jutta Sträter ist es auch, die bei den Produkten auf eine besondere Qualität achtet. „Nicht nur Geschmack, auch das Aussehen und andere Qualitätsmerkmale müssen stimmen“, beschreibt sie die Anforderungen ihrer wählerischen Kundschaft. Damit alles für den Kunden perfekt ist, bearbeitet sie das zerlegte Tier oft auch noch nach. Gemeinsam mit einer Mitarbeiterin bestückt sie den Wagen und fährt selbst die fünf Märkte in der Region an. Auch beim Sortiment im Verkaufswagen haben sich Jutta Sträter und Hubertus



Hartmann angepasst. Sie bieten zwar kein Vollsortiment, aber neben Fleisch, Wurstwaren, Eiern und eigenen Kartoffeln verkaufen sie auch noch Käse und Milchprodukte. Man kooperiert deshalb mit dem Betrieb der Familie Jacobi aus dem etwa 10 km entfernten Körbecke. Deren Betrieb ist auf Käse spezialisiert und stellt auch eigene Käsesorten her. „Unsere Kunden essen eher wenig Fleisch, deshalb haben wir unser Sortiment erweitert und entwickeln uns mehr in Richtung Feinkost“, erklärt Hubertus Hartmann den Schritt. Sie haben aber auch Lehrgeld bezahlt. Der Verkaufswagen läuft nicht, wenn nicht auch der Bauer oder die Bäuerin darin steht. „Der

Kunde will ein Gespräch führen“, so die Erfahrung der beiden Betriebsleiter.

Für Hubertus Hartmann und seine Frau war es rückblickend, trotz der großen Unsicherheit der ersten Jahre, der richtige Schritt. „Ich bin zufrieden“, sagt er. Kritisch sieht Hubertus Hartmann allerdings den Trend zum Wachstum, auch im Bio-Bereich. „Will der Kunde das wirklich?“ fragt er und fügt gleich hinzu: „Ich möchte nicht, dass im Dorf nur noch ein landwirtschaftlicher Betrieb übrig bleibt.“

Tipps für Umsteller:

- Betriebe besichtigen und sich zum Beispiel deren Lösungen im Stallbau anschauen
- nicht zu blauäugig oder euphorisch an die Sache herangehen
- aus Überzeugung umstellen

Das ist uns wichtig:

- artgerechte Tierhaltung in überschaubaren Beständen
- den bäuerlichen Bio-Betrieb und damit das Dorfleben erhalten

wirtschaften, aber höchste Gewinne stehen bei uns nicht an erster Stelle.

Sondern?

Gödde: Uns ist es wichtig, dass wir nachhaltig und langfristig mit den Landwirten zusammenarbeiten. Wir sind eine Gemeinschaft und ich würde es schon als moderne Form der Zusammenarbeit bezeichnen.

Wie sieht denn diese Zusammenarbeit mit den Landwirten aus?

Gödde: Jeder Betrieb muss einem der Anbauverbände angeschlossen sein. Damit sind wir gerade auch bei Skandalen gut gefahren. Wir schauen uns aber trotzdem jeden einzelnen Betrieb zusätzlich noch einmal an. Denn ich will ja, dass sich jeder Kunde jeden Hof unserer Lieferanten ansehen kann. Auch unser Vorstand will, dass man einen Hof sieht, der unseren Vorstellungen von artgerechter Tierhaltung entspricht und dass nicht nur die Mindestanforderungen der EU-Bio-Richtlinien erfüllt



sind. Deshalb kann es auch vorkommen, dass wir mal einen Betrieb ablehnen. Wir werben ja auch stark mit der Herkunft und stellen unsere Bauern und die Betriebe in Zeitschriften oder auf Veranstaltungen vor. Und was mich anbelangt, so bemühe ich mich um ein persönliches Verhältnis zu jedem einzelnen Betrieb.

Das heißt, Regionalität ist auch ein Grundsatz?

Gödde: Das ist für uns sehr wichtig. Wir stehen für „Aus der Region, für die Region“. Alle Tiere werden in NRW gemästet. Außerdem haben wir eine interne zwei Stunden-Regel. Länger sollten die Tiere nicht zum Schlachthof unterwegs sein.

Erwarten das die Kunden?

Gödde: Ja, für viele ist es wichtig, dass sie Produkte kaufen, die von Tieren aus der Region stammen und dass man das auch überprüfen kann. Ich finde, es ist ein gutes Zeichen, wenn sich Kunden darüber Gedanken machen. Besonders steht aber die artgerechte Tierhaltung im Vordergrund. Und auch die Genussqualität ist ein wichtiger Punkt.

Wenn jetzt ein Landwirt umstellen will, was raten sie ihm?

Gödde: Der soll frühzeitig Kontakt zu uns aufnehmen. Dann können wir planen. Und wenn es zum Beispiel ein Ferkelerzeuger ist, dann kann ich helfen, einen Mäster zu finden. Gute Mutterkuhhalter suchen wir auch. Das ist ja auch ein Grundsatz von uns. Wir wollen im Grunde ein geschlossenes System. Ferkel und Kälber sollen auch aus NRW kommen. Wir unterstützen das, indem wir die Kontakte herstellen. Das verringert schließlich auch die Tiertransporte und stärkt unseren Gemeinschaftsgedanken.

Unternehmensdaten Biofleisch NRW e.G.

Unternehmensform:	Genossenschaft	Mitarbeiter:	22
Verarbeitungsmenge:	150 Schweine pro Woche	Abnehmer:	Metzgereien, Naturkostläden, Großküchen, Direktvermarkter
Lieferanten:	100 landwirtschaftliche Betriebe aus NRW (Schwerpunkt Westfalen)		
Sortiment:	Rind-, Schweine-, Lamm- und Geflügelfleisch in unterschiedlichen Verarbeitungsstufen, 100 Wurst- und Schinkensorten		



Marktpartner: Biofleisch NRW, Bergkamen

„Wir sind eine Gemeinschaft.“

Hugo Gödde, Geschäftsführer Biofleisch NRW

Entstanden aus dem Qualitätsfleischprogramm Neuland heraus, besteht die Erzeugergemeinschaft Biofleisch NRW seit dem Jahr 2000. Weil Biofleischvermarkter fehlten, füllte sie diese Lücke. Mit der zunehmenden Nachfrage nach Biofleisch-Produkten in Metzgereien und Biomärkten ist auch Biofleisch NRW gewachsen. Aus einem wirtschaftlichen Verein wurde eine Genossenschaft, die sich auch als solche versteht. Die Landwirte sind nicht nur Lieferanten, sondern Genossen. Getreu dem Motto: „Einer für alle – alle für einen.“

Herr Gödde, wie sieht es im Augenblick mit dem Wachstum im Biofleisch-Markt aus?

Gödde: Auch wenn Bioschweine nur 1 Prozent und

Rinder etwa 2 bis 3 Prozent am Gesamtmarkt ausmachen, wir haben jährliche Wachstumsraten im zweistelligen Bereich. Das hat sich also sehr positiv entwickelt. Und ich rechne auch damit, dass es in den kommenden Jahren Zuwächse geben wird. Vielleicht nicht immer in dieser Höhe.

Das heißt, Sie brauchen auch mehr Betriebe?

Gödde: Richtig. Uns beliefern zwar schon 100 Landwirte, aber bei Rindfleisch hätten wir sogar sofort Bedarf. Beim Schweinefleisch stagniert es derzeit, aber auch da brauchen wir zumindest mittelfristig neue Partner. Und bisher ist es auch so, dass wir alles vermarktet bekommen haben. Natürlich müssen wir ökonomisch



Betriebsspiegel | Unternehmensporträt

Gesamtanbaufläche:	20 ha, davon 2 500 m ² Gewächshäuser	Vermarktung:	Gemüse-Abo-Kisten, Wochenmärkte, Großküchen, Einzelhandel, Hofläden und Ab-Hof-Verkauf
Fruchtfolge:	Kleegrass, Kleegrass-Buchweizen, Winterkohl, Porree/Mais/Sellerie, Blühweide-Herbstsalate, Ackerbohne-Landsberger Gemenge, Landsberger Gemenge, Frühgemüse I–Spätgemüse, Zwiebeln/Möhren/Rote Beete, Frühgemüse II–Kleegrass, Kleegrass, Kleegrass–Buchweizen, Herbstkohl, Kürbis/Zucchini/Kartoffeln, Ackerbohne-Kleegrass	Kooperationsbetrieb:	Eschenhof (Mutterkühe, Möhren, Kartoffeln, Hühner)
Betriebsbereiche:	Gemüseanbau, Saatgutvermehrung (Tierhaltung über Kooperationsbetrieb)	Tierhaltung:	7 Mutterkühe (Limousin), 1 Bulle, 14 Jungvieh
		Arbeitskräfte:	1,5 Familien-AK, 6 Fremd-AK (GärtnerInnen), 3 Auszubildende, 8 Teilzeitkräfte
		Biobetrieb seit:	1993
		Verbandszugehörigkeit:	Demeter

„Das Vertrauen in unseren Hof müssen wir pflegen.“

Burkhard Tillmanns, Gärtnerhof Röllingsen, Soest-Röllingsen

Einen ganzen Tag brauchen Burkhard Tillmanns und seine Mitarbeiter, um die 700 Abo-Kisten mit frisch geernteten Gemüsesorten und Salaten zu befüllen. Der Gärtnerhof Röllingsen bei Soest ist für diesen „kurzen Weg vom Acker in die Küche“ bekannt. Zusätzlich wird über Ab-Hof-Verkauf und Wochenmärkte vermarktet. Der Demeter-Betrieb beliefert auch noch Naturkostläden, Großküchen und Kindergärten. Bis auf wenige Ausnahmen, meist im Winter, finden sich im Sortiment hauptsächlich eigene Produkte. Auch deshalb genießt der Betrieb bei seinen Kunden ein sehr hohes Vertrauen. „Das starke Vertrauen in unseren Hof müssen wir aber auch pflegen“, sagt Burkhard Tillmanns. Der Betriebsleiter setzt auf hohe Transparenz, beispielsweise dadurch, dass alle Kunden vier- bis fünfmal im Jahr auf den Hof eingeladen werden. In der Zwischenzeit bekommen die Abo-Kunden durch den „Hofbrief“ regelmäßig mit, was sich im Hintergrund auf dem Betrieb tut. Wichtig ist Burkhard Tillmanns auch eine gute Qualität seiner Produkte. Bei der Vielzahl der Kulturen ist das eine enorme Leistung. „Aber“, so sagt Tillmanns, und das ist seine Erfahrung aus 20 Jahren biologisch-dynamischer Landwirtschaft, „der Ökolandbau ist professioneller geworden. Die Laus im Salatkopf oder schrumpelige Äpfel, das geht heute nicht mehr und das muss auch nicht mehr sein. Wir haben inzwischen ein ganz anderes Know-how.“

„Der Ökolandbau ist professioneller geworden.“

Alternative zur Großfamilie

Der Gärtnerhof Röllingsen steht für Vielseitigkeit: 45 Kulturen auf 5 ha Fläche, davon 2 500 m² unter Glas und Folie. Auch wenn die Handarbeit weniger geworden ist, diese Vielfalt lässt sich nur mit entsprechend vielen Menschen bewältigen. Obwohl Burkhard Tillmanns als Betriebsleiter agiert und es der ehemalige Hof seiner Eltern ist, wird der Gärtnerhof als Hofgemeinschaft bewirtschaftet, die aus etwa 15 Personen besteht. Gärtner, Teilzeitkräfte und Auszubildende sind dort angestellt. Die Röllingsen sehen diese zeitgemäße Sozialstruktur als eine Alternative zur aussterbenden Großfamilie. Das alles macht den Hof zu etwas Besonderem. Burkhard Tillmanns hatte von Anfang an aber noch eine weitere Vision: Er wollte einen geschlossenen Betriebskreislauf. „Das spornt mich auch heute noch an“, sagt er und lächelt. Und das ist es auch,

was das Wachstum des Betriebes begrenzt. „Nur weil unser Fleisch nachgefragt wird, können wir nicht mehr schlachten. Auch 1 000 Abo-Kisten gehen von der Fläche her nicht“, erklärt er.

1993 gründeten die Familien Tillmanns-Fraune und Kurz die Betriebsgemeinschaft Gärtnerhof Röllingsen. Eigentlich aus zwei Gründen: zum einen wollte die Betriebsgemeinschaft eine perspektivische nachhaltige Landwirtschaft aufbauen, denn so wie die konventionelle Landwirtschaft sich entwickelte, wollte der gelernte Gärtnermeister nicht

weitermachen. Zum anderen sollte die Hofstelle so genutzt werden, wie es einmal gedacht war - landwirtschaftlich. Damals war der Betrieb von Burkhard Tillmanns

Eltern schon rund zwei Jahrzehnte stillgelegt und ein Großteil der Fläche durch den nahen Autobahnbau verloren gegangen.

Intensive Vorarbeit

Zwei Jahre lang ließen sich die Familien Zeit für die Vorbereitung. Sie schauten sich um, wie man vermarkten kann und wo Bedarf ist. Außerdem wurde das Sortiment in den Naturkostläden begutachtet und der Kontakt zu anderen ökologischen Betrieben gesucht. Schnell war für die beiden Gründerfamilien klar, dass für sie nur eine biologisch-dynamische Wirtschaftsweise in Frage kommt und dass sie eine reine Direktvermarktung aufbauen wollen. Deshalb begannen sie mit dem Anbau von Salat, Kohlrabi, Spinat und mit einem Abo-Kisten-System. Die ersten Jahre waren trotzdem hart, beschreibt Burkhard Tillmanns die Zeit rückblickend. Auch wenn sie durch ihre langjährige Erfahrung im ökologischen Gemüsebau nicht so viele grundlegende Fehler gemacht haben, das Wirtschaften war schwierig. Die innerbetrieblichen Verkehrsflächen waren nicht befestigt, es gab noch kein Kühlhaus und auch die Vermarktung musste aufgebaut werden. Begonnen hat der Gärtnerhof mit etwa 120 Gemüsekisten pro Woche. Das Ziel war es, innerhalb von zwei Jahren auf 400 Abo-Kisten zu kommen. „Ein enormer Druck und eine hohe Arbeitsbelastung“, sagt der 55-Jährige heute. 1996 wurde der Kuhstall umgebaut und die Mutterkuhherde zog ein. Damit wurde auch die Grundlage eines geschlossenen Be-

triebskreislaufes mit Landbewirtschaftung und Tierhaltung geschaffen. Mit den Jahren ist der Gärtnerhof langsam, aber stetig gewachsen. An der Betriebsausrichtung hat sich seit den Anfängen aber kaum etwas geändert.

Engagiert in der Lehrlingsausbildung

Burkhard Tillmanns und Christoph Iser, der in früheren Jahren schon mal bei den Röllingserns gearbeitet hat und seit 2007 als Gärtnermeister wieder auf dem Gärtnerhof tätig ist, legen großen Wert auf die Ausbildung und haben diese mit ökologischer Ausrichtung auch maßgeblich mitinitiiert. Die Betriebsleiter ermöglichen ihren drei Lehrlingen einen freien halben Tag pro Woche als Lernnachmittag und sie unterrichten sie an zwei Abenden im Monat in den theoretischen Grundlagen des ökologischen Landbaus. Im Betriebsalltag bekommen sie möglichst schnell Verantwortung und feste Zuständigkeiten im Betrieb. Inzwischen gibt es zwei Kooperationsbetriebe in der näheren Umgebung, auf denen auch ehemalige Lehrlinge arbeiten. Auf dem Eschenhof wirtschaftet inzwischen die Familie Kurz, dort steht ein Teil der Mutterkühe und dort wurde auch eine Hühnerhaltung aufgebaut. Diese Hofstelle hatte keinen Hofnachfolger, konnte aber so weiter landwirtschaftlich genutzt werden. Seit diesem Jahr gibt es endlich auch einen Milchviehbetrieb, darüber ist Tillmanns besonders froh. Die Besitzer aus Köln wollten, dass auf dem Hof in Welver-Nateln biologisch-dynamisch gewirtschaftet wird.

Um die Zukunft macht sich Burkhard Tillmanns eigentlich keine Sorgen. Pläne für ein neues Folienhaus für die Tomaten gibt es genauso, wie für ein neues Energiekonzept: Der Strom für die Kühlung soll zukünftig über

Photovoltaik und ein Holzhäcksel-Kleinkraftwerk erzeugt werden. Von Beginn an hat sich Burkhard Tillmanns auch in der Saatgutvermehrung und der Sichtung alter Sorten engagiert. „Wir benötigen im ökologischen Anbau mehr samenfeste Sorten (keine Hybriden), die sich für den ökologischen Erwerbsgemüsebau eignen. Das könnte in Zukunft sogar ein wirtschaftlicher Betriebszweig werden“, ist er zuversichtlich. Eine Herausforderung wird die Betriebsübergabe sein. In den nächsten zehn Jahren muss er eine außerfamiliäre Übergabe regeln, wenn dieser biologisch-dynamisch geführte Gemüsebaubetrieb mit 18 Angestellten in die Zukunft geführt werden soll. Burkhard Tillmanns möchte trotzdem, so wie seine Eltern es konnten, auf dem Gärtnerhof alt werden.

Tipps für Umsteller:

- gute Vorbereitung der Vermarktung
- Gespräch mit anderen ökologischen Betrieben suchen
- konzeptionelle Arbeit den eigenen Fähigkeiten entsprechend

Das ist uns wichtig:

- hochwertige Lebensmittel erzeugen
- vielseitiger Anbau zur Verbesserung des Ökosystems und Pflege der Tiergruppen: Regenwurm, Kuh, Biene
- keine Spezialisierung auf großflächigen, eher einseitigen Anbau (Gefahr der Konventionalisierung des Ökolandbaus)
- zeitgemäße Sozialstruktur entwickeln
- Pflege des Saatgutes als Kulturgut
- Ausbildung junger Menschen zu verantwortungsvollen GärtnerInnen

auf den Gärtnerhof in Röllingsen gestoßen. Er ist ja nicht weit weg. Das Gemüse und die Salate schmeckten einfach richtig gut. Zuerst fuhr ich immer an den Hoftagen hin, um mein Gemüse zu kaufen oder zum Marktstand auf dem Neheimer Wochenmarkt. Als unsere zweite Tochter dann im Sommer 1996 geboren wurde, entschlossen wir uns, eine komplette wöchentliche „Saisongemüsebox“ zu nehmen.

Worin lag für Sie der Vorteil einer Abo-Kiste?

Schnieder Mimberg: Damals war es einfach praktisch, für einen großen Teil der Woche schon das Gemüse im Haus zu haben. Und ehrlich, bei zwei kleinen Kindern blieb kaum Zeit, entspannt Gemüse auf dem Wochenmarkt einzukaufen. Wir haben uns auch bewusst für die Saisonkiste entschieden, weil wir das Gemüse essen wollen, das gerade Saison hat und auch um unbekanntere Gemüsearten, wie Stielmus oder Mangold, kennenzulernen. Und wenn es mal zwei Wochen hintereinander Grünkohl gibt, kann man den wunderbar einfrieren. Da ich mittlerweile ganztätig wieder arbeite, ist die Gemüsebox weiterhin gut handhabbar für mich. Das Gemüse kann ich gut am Vortag zubereiten. Wenn noch etwas fehlt, fahre ich entweder freitags zum Hof oder wir besuchen den Wochenmarkt in Neheim.

Kleine Kinder und Gemüse ist ja nicht immer die große Liebe. Mal ehrlich, da wurde doch sicher auch gemeckert?

Schnieder Mimberg: Ja klar, es wurde immer mal gemeckert, wenn es zum Beispiel Rosenkohl gab, aber es wurde auch immer probiert. Ich habe, gerade am Anfang, auch ab und zu geflucht, wenn der Grünkohl in großen Strünken kam. Aber das war dann schnell vergessen, wenn ich das Gemüse in der Küche verarbeitet und etwas Leckeres daraus gekocht hatte. Ich bin stolz darauf, dass unsere Kinder im Laufe der Zeit alle Gemüse- und Salatsorten kannten und auch sehr gut aßen. Eine große Hilfe waren dabei die Rezepte in der Kiste und das nette Rezeptbuch vom Gärtnerhof. Durch die Gemüsebox haben wir inzwischen unseren Fleischkonsum stark reduziert. Es gibt bei uns nur noch einen Fleischtag in der Woche.

Was erwarten Sie und Ihre Familie von den Produkten in der Abo-Kiste?

Schnieder Mimberg: Da ist einmal die Frische und dann ist uns wichtig, dass das Gemüse hier aus der Region stammt. Darauf achte ich auch, wenn ich etwas zukaufen muss. Die Produkte in der Kiste sind immer sehr abwechslungsreich und wir freuen uns jedes Mal auf die Vielfalt im Frühjahr. Gemüse und Salate schmecken und die Qualität stimmt. Unsere Hündin Socke liebt übrigens die Möhren aus der Kiste.

Und wie sehen Ihre Erwartungen an den Gärtnerhof Röllingsen aus?

Schnieder Mimberg: Wir werden regelmäßig in den „Hofbriefen“ über den Anbau informiert und auch über die Menschen, die dort arbeiten. So hat man immer das Gefühl, über alles aktuell auf dem Laufenden zu sein. Die Hofbegehungen und Hoffeste sind richtig gut und werden auch immer angekündigt. Auch die Preisgestaltung ist in Ordnung. Es ist aus meiner Sicht ein vorbildlicher Hof, ein

tolles Einkaufserlebnis und es sind sehr nette Menschen - da übertreibe ich nicht.

Sie sind inzwischen selbst Abholstelle für andere Abo-Kisten-Bezieher. In den vergangenen 17 Jahren hat sich schon eine persönliche Beziehung zum Gärtnerhof entwickelt, oder?

Schnieder Mimberg: Ja, das stimmt. Ich bin immer mal mit Herrn Tillmanns in Kontakt, wenn zum Beispiel eine Abo-Kiste nicht abgeholt wird. Unsere Tochter hat durch die Abo-Kiste ihre Leidenschaft zum Ökolandbau entdeckt. Sie hat bereits mehrfach in den Ferien auf dem Gärtnerhof gearbeitet. Sie liebt die Gemeinschaft dort und erzählt dann, wie aufwendig beispielsweise das Ziehen der Möhren auf dem Feld ist. Vor ihrem Abi hat sie eine Facharbeit über den Ökologischen Landbau geschrieben und im Rahmen dessen Herrn Tillmanns interviewt. Auch auf dem Kooperationsbetrieb, dem Eschenhof der Familie Kurz, hat sie schon eine Woche gearbeitet. Und inzwischen hat sie, inspiriert durch den Gärtnerhof, einen eigenen kleinen Garten zu Hause



Abo-Kisten-Kundin, Ense-Niederense

Susanne Schnieder Mimberg

- verheiratet, 2 erwachsene Töchter, 50 Jahre alt
- überzeugte Abo-Kisten-Kundin seit 1995/96
- bezieht eine große Saisonkiste für einen 4-Personen-Haushalt
- ist selbst Abholstelle für weitere Abo-Kisten-Kunden in Ense
- Entfernung zum Gärtnerhof Röllingsen: ca. 8 km

Abo-Kisten-Kundin Susanne Schnieder Mimberg

„Selbst unser Hund liebt die Abo-Kiste.“

Susanne Schnieder Mimberg, Ense-Niederense

Susanne Schnieder Mimberg ist Abo-Kisten-Kundin der ersten Stunde. Sie bezieht die Gemüsebox für sich und ihre Familie vom Gärtnerhof Röllingsen seit 1996.

Wie war das damals? Wie sind Sie zur Abo-Kiste gekommen?

Schnieder Mimberg: Nach der Geburt unserer ersten Tochter bin ich auf der Suche nach gesundem Gemüse



„Vertrauen muss man sich über viele Jahre erarbeiten.“

Marlene und Ludwig Eickmanns, Kerken

Es war ein Schlüsselerlebnis, das bei Ludwig Eickmanns zum Umdenken geführt hat. Nach einer Mesurool-Anwendung fand er auf einer seiner Porree-Flächen, auf der einige Jahre Grünbrache praktiziert wurde, 70 tote Regenwürmer pro Quadratmeter. Das hat ihn nicht mehr losgelassen. „Ich war plötzlich nicht mehr davon überzeugt, dass ich das Richtige tue“, sagt er heute. Die biologische Vielfalt im Boden war immer sein Steckenpferd gewesen, das schien alles scheinbar abhandeln gekommen zu sein. Schließlich entschied er sich für den Bioanbau von Porree. Nicht weil er unbedingt „Bio“ machen wollte, sondern weil er weg von der Spritze wollte. Und tatsächlich steht sie seitdem, seit Sommer 2007, in der Ecke. Bis dahin hatte der staatlich geprüfte Landwirt auf seinen knapp 40 ha Fläche nur Porree angebaut und das sehr intensiv mit bis zu 14 Pflanzenschutzbehandlungen vom Aufwuchs bis zur Ernte. 1994 hatte er den Betrieb von seinen Eltern übernommen und direkt Milchvieh und Sauen abgeschafft. „Mir fehlte das Händchen für Tiere. Und wenn man etwas nicht gerne macht, dann macht man es auch nicht gut“, erklärt er den damaligen Schritt. Ein Grundsatz, an dem Ludwig Eickmanns auch heute noch festhält.

Alles selbst erarbeitet

Das Know-how für den Bio-Porree-Anbau musste sich Ludwig Eickmanns selbst aneignen. Denn andere Biobauern gab es in seiner Nachbarschaft nicht, auch Fachliteratur fehlte. Selbst der Berater der Landwirtschaftskammer konnte damals noch nicht weiterhelfen, denn es fehlten zu der Zeit Erfahrungswerte für den großflächigen Bio-Porree-Anbau. Profitiert hat er von den Erfahrungen seiner Berufskollegen in den Niederlanden. Der Prozess ist auch heute noch nicht abgeschlossen: „Ich bin auch nach sechs Jahren Bio-Porree noch nicht da, wo ich meine, hinzukönnen“, ist sich Ludwig Eickmanns sicher. Immer noch testet er zum Beispiel neue Kombinationen für die mechanische Unkrautbekämpfung. „Mein Anspruch ist, dass jemand, der an der Fläche vorbeikommt, nicht sieht, dass es Bio ist“, sagt er. Ein Ziel ist auch ein höherer Ertrag. Eickmanns hofft, bald

zumindest 80 Prozent seines alten Ertragsniveaus wieder zu erreichen. Rückschläge gab es in den vergangenen Jahren zusätzlich durch zahlreiche Wetterextreme: strenger Frost oder Schneesturm im Winter sowie Hagelschäden im Sommer führten zu Ausfällen.

Vermarktung: Bei Null angefangen

„Er hat einen großen Ehrgeiz“, sagt die 44-jährige Marlene Eickmanns über ihren Mann. Die Ehepartner haben ihre Aufgaben im Betrieb klar verteilt: Ludwig Eickmanns ist für Landwirtschaft und Vermarktung zuständig, seine Frau holt die Jungpflanzen ab. Auch Lieferungen übernimmt die gelernte Bäckereifachverkäuferin selbst mit dem LKW. Die Vermarktung hat sich als mindestens genauso schwierig herausgestellt wie der Anbau. „Biogemüse verkauft man nicht nur über Qualität und Preis, sondern über Vertrauen und das muss man sich über viele Jahre hinweg erarbeiten“, beschreibt das Ehepaar die Situation bei der Umstellung. Der Bioland-Berater hatte ihnen zwar gesagt, dass es bestimmt fünf Jahre dauern wird, bis alles gut läuft. „Ich hatte aber gehofft, dass es schneller geht. Leider war das nicht so“, bedauert Ludwig Eickmanns. Rückblickend war es für die Familie eine harte Zeit, denn Investitionen wurden zurückgefahren und die Familie musste sich

„Biogemüse verkauft man nicht nur über Qualität und Preis, sondern über Vertrauen und das muss man sich über viele Jahre hinweg erarbeiten.“

einschränken. „Und auch bei der Bank war die Argumentation schwierig, denn wir hatten ja ein Unternehmen, das gut lief und das ich „platt“ gemacht habe“, erinnert sich Ludwig Eickmanns. „Meine Frau hat oft gezweifelt und gefragt, ob es Sinn hat, weiterzumachen. Für mich war das keine Frage, aber es war auch eine schwere Zeit. Beim Ackerbau geht alles schneller, auch die Umstellungsware lässt sich dort besser vermarkten.“ Ohne den Lebensmittel-Einzelhandel, der ihn schon als konventionellen Lieferanten kannte und wusste, dass er gute Ware liefert, wären sie nicht durchgekommen, sagen beide übereinstimmend. „Er hat sogar unsere Umstellungsware genommen. Auch wenn manche Bioland-Kollegen die Nase rümpfen.“ Ludwig Eickmanns und

Betriebsspiegel | Unternehmensporträt

Gesamtanbaufläche:	36 ha	Arbeitskräfte:	2 Familien-AK, 7 Fremd-AK (Saisonarbeitskräfte)
Fruchtfolge:	Porree und Kohl im Wechsel mit Porree und Gründüngung (Phacelia, Ölrettich oder Senf) oder Grünbrache (Luzerne-Klee-gras-Gemisch)	Biobetrieb seit:	2007
Betriebsbereiche:	Porree, verschiedene Kohlar-ten (Blumenkohl, Kohlrabi, Broccoli, Wirsing, Grünkohl)	Verbandszugehörigkeit:	Bioland

seine Frau ernten fast zwölf Monate im Jahr Bio-Porree – aus betriebsorganisatorischen Gründen, aber auch um ihre Kunden durchgehend beliefern zu können. Die Vermarktung ist inzwischen breit aufgestellt. Die Eickmanns bedienen Naturkosthändler genauso wie regionale Einzelhändler, aber auch den Lebensmittel-Einzelhandel in anderen Bundesländern.

Richtige Entscheidung

Um die Fruchtfolge aufzulockern und sich ein weiteres Betriebsstandbein aufzubauen, haben die Eickmanns auch andere Kulturen ausprobiert. Viel Auswahl hatten sie nicht, denn Porree ist sehr arbeits- und maschinenintensiv. Ganz gut klappt es parallel mit dem Anbau von Kohllarten, wie Blumenkohl, Kohlrabi, Broccoli, Wirsing und Grünkohl. Ludwig Eickmanns bedauert etwas, dass andere Bioland-Kollegen mit Gemüseanbau sehr weit entfernt sind. Er steht in der Region eher alleine da. Das ist vielleicht auch ein Grund, warum er sich mit konventionellen Kollegen austauscht. „Das ist gerade auch bei den Sorten und wie sie sich verhalten wichtig“, sagt er. In den nächsten zwei bis drei Jahren will er so weitermachen und sich dann erst neue Geschäftsfelder erschließen. Möglich wären eine Direktvermarktung oder auch eine Hühnerhaltung.

Trotz des langen Atems, der nötig war, sind die Eickmanns mit ihrer Entscheidung zufrieden. „Unser Ziel war es ja nicht, durch die Umstellung einen höheren Gewinn zu erzielen, wir wollten etwas anders machen und dadurch nur nicht schlechter dastehen“, sagen sie. Dass die Eickmanns alles richtig gemacht haben, bestätigt auch ihr Marktpartner Peter van Leendert vom Naturkostgroßhandel Bio-Rhein-Maas: „Die Produkte passen sehr gut in ihren Betrieb und dadurch liefern Eickmanns immer eine tolle Qualität.“ Für Ludwig Eickmanns ist aber neben dem inzwischen kleinen wirtschaftlichen Erfolg noch etwas anderes wichtig: die Regenwurmlöcher sind wieder da!

Tipps für Umsteller:

- Wichtig ist, sich sehr gut zu informieren und auch alles betriebswirtschaftlich rechnen zu lassen.
- Die Vermarktung sollte stehen. Man darf nicht nur den Absichtserklärungen der Abnehmer glauben, denn gerade im Gemüsebau sagen viele, dass sie die Ware brauchen, aber nachher stimmt der Preis nicht.

Das ist uns wichtig:

- Die Bodengesundheit erhalten und die biologische Vielfalt erhöhen.



Marktpartner: Bio-Rhein-Maas

Von hier für hier

Unternehmer Peter van Leendert, Naturkostgroßhandel, Kerken-Nieukerk

Peter van Leendert ist seit knapp 40 Jahren im Ökogeschäft. Als junger Mann schloss er sich einer Verbrauchergenossenschaft aus 30 Familien an, die ökologisch produzierte Lebensmittel suchten. Jahre später bewirtschaftete er dann in Schwalmatal selbst eine Demeter-Gärtnerei. Damals begann er, die Vermarktung für seine Produkte und die anderer Betriebe privat zu organisieren. Es waren die Ursprünge seines heutigen Unternehmens.

Herr van Leendert, Sie arbeiten wenig mit Lagerhaltung, sondern nach dem Just-in-Time-Prinzip. Warum?

van Leendert: Unser Grundsatz ist Frische und Qualität. Und das kann ich nur gewährleisten, wenn die Ware schnell bei uns ist und wir sie direkt weitertransportie-

ren können. Denn nicht nur das Aussehen leidet bei der Lagerung, auch die innere Qualität. Ich bestelle bei den Landwirten erst dann, wenn die Kunden bei mir geordert haben. Dann wird unter Umständen erst geerntet. Wir holen die Produkte ab und meist werden sie noch innerhalb eines Tages ausgeliefert. Es bedeutet mehr Vorbereitung auf meiner Seite und die Kunden haben dadurch etwas längere Vorbestellungszeiten, aber das ist kein Problem.

Das heißt, Regionalität ist in Ihrem Unternehmen entscheidend?

van Leendert: Das stimmt. Nur so kann ich die Frische bis zum Endkunden garantieren. Aber es gibt noch einen

anderen Grund, die Transparenz. Ich will den persönlichen Kontakt zu den Erzeugern nicht verlieren. Ich kenne jeden einzelnen Erzeuger und jeden Betrieb persönlich. Da besteht ein großes Vertrauen.

Wie läuft denn die Zusammenarbeit mit den Landwirten?

van Leendert: Ich werbe nicht um Neukunden. In der Regel kommen die Erzeuger auf mich zu. So war es bei Ludwig Eickmanns mit seinem Porree auch. Das ist auf Kundenseite übrigens ähnlich. Das liegt auch daran, dass ich nicht unbedingt mitbekomme, wenn jemand auf Bio umgestellt hat. Die Zusammenarbeit mit den Landwirten ist meistens sehr langfristig – wenn die Qualität stimmt! Und manchmal hat sich aus einer Geschäftsbeziehung auch eine persönliche Beziehung entwickelt. Mir ist es auch ein großes Anliegen, dass der Erzeuger angemessen bezahlt wird und er sich auf seine Arbeit konzentrieren können und nicht noch rumtelefonieren. Das machen wir. Aber: Abnahmegarantien geben wir keine.

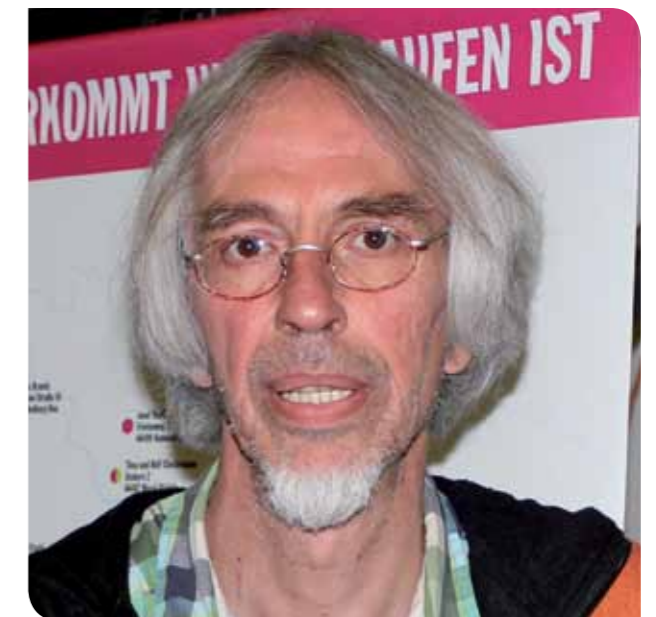
Sie haben bereits knapp 60 Lieferanten am Niederrhein und auch darüber hinaus. Haben Sie überhaupt noch Bedarf?

van Leendert: Unsere Kundenseite ist gewachsen, sodass der Bedarf an einzelnen regionalen Produkten auch heute noch nicht gedeckt ist. Wenn ein Erzeuger zu uns kommt, dann kann ich ihm einen Hinweis geben, wo etwas in der Vergangenheit gefehlt hat. Aber es muss auch arbeitswirtschaftlich in seinen Betrieb passen, nur so werden die nötigen Qualitäten erreicht. Busch- und Stangenbohnen wären ein Beispiel. Dort haben wir zur-

zeit Bedarf. Es sind aber auch zeitintensive Kulturen, bei denen der Preis am Ende nicht immer stimmt. Wir veranstalten übrigens jährlich Treffen mit unseren Erzeugern und sprechen dabei über die Produkte und darüber, wo Bedarf besteht.

Wie sehen Sie die Entwicklung in Ihrem Bereich?

van Leendert: Positiv. Wir wachsen langsam, damit fahren wir ganz gut. Wir stehen solide da. Unsere Kunden werden mehr, also werden wir größer werden. Aber ich will nicht endlos wachsen. Wie ich eben schon sagte, mir ist es wichtig, Kontakte zu pflegen und die Erzeuger persönlich zu kennen.



Unternehmensdaten Bio-Rhein-Maas

Rechtsform:	Einzelunternehmer	Mitarbeiter:	13
Entwicklung:	Mitte 1980er Jahre: erste Anfänge mit privater organisierter Vermarktung eigener und fremder Bio-Produkte Seit 1998: Großhändler für Bio-Frischprodukte in Straelen Seit 2003: neuer Name: Bio-Rhein-Maas Seit 2012: neuer Standort in Kerken-Nieukerk	Lieferanten/Erzeuger:	57
Produkte:	Obst und Gemüse, regionale Milchprodukte, Käse, Eier, regionale verarbeitete Produkte (Säfte, Zuckerrübenkraut, Apfelkraut, Apfelperlwein)	Einzugsgebiet Erzeuger:	Niederrhein mit Niederlanden und Belgien, teils südliches Rheinland und Mosel
		Importware aus:	Spanien, Südfrankreich, Italien, Israel, teilweise Übersee
		Kunden:	63 (Bioläden, Naturkostläden, Supermärkte, Direktvermarkter, Erzeugergemeinschaften/Abokiste)
		Einzugsgebiet Kunden:	Niederrhein, auch Düsseldorf, Wuppertal, Köln und Aachen



Betriebsspiegel | Unternehmensporträt

Gesamtanbaufläche:	100 ha, davon ca. 15 ha Grünland	Betriebsbereiche:	Gemüseanbau, Legehennenhaltung, Mutterkühe, einige Schafe und Damwild
Fruchtfolge 1:	Weizen, Möhren, Kartoffeln, Broccoli, Kürbis/Porree, Weizen	Arbeitskräfte:	2 Familien-AK, 1 Fremd-AK, 1 Auszubildender, 15 Saisonarbeitskräfte
Fruchtfolge 2:	Körnermais, Klee gras, Kürbis (teilweise Spinat als Vorfrucht vor Broccoli oder Kürbis)	Biobetrieb seit:	1999
Tierhaltung:	5 000 Legehennen, 30 Mutterkühe (bisher Limousin, in Zukunft Fleckvieh)	Verbandszugehörigkeit:	Bioland

„Etwas anderes könnten wir uns gar nicht mehr vorstellen.“

Margret und Wilhelm Bollmann, Hamminkeln

Begonnen hat alles mit einem Hautausschlag und Atemwegsproblemen. Eine Tierhaar-Allergie ist das, was der Betriebsleiter eines Milchviehbetriebes so gar nicht gebrauchen kann. Über Generationen bestand der Hof in Hamminkeln aus Milchkühen - damit war plötzlich Schluss. Nicht aber mit der Landwirtschaft. Wilhelm Bollmann ist Landwirt aus Überzeugung. Er wollte weitermachen, auch um den Generationenvertrag mit seinen Eltern einzuhalten. „Es gab viele Ideen, wie die eines Reiterhofes“, beschreibt er die damaligen Überlegungen für einen Neuanfang. Vom Berater der Landwirtschaftskammer kam der Vorschlag, Biohof zu werden. „Ich ein Biobauer? Ich habe erst einmal gelacht“, sagt der staatlich geprüfte Landwirt und lächelt verschmitzt. Dann hat er sich doch einen Bio-Betrieb angeschaut und bekam alle Vorurteile bestätigt: „Man hat die Kartoffeln vor lauter Unkraut nicht gesehen.“ Trotzdem stellte Familie Bollmann 1999 ihren 80-ha-Betrieb um. Weil sie alle vorhandenen Gebäude nutzen wollten, haben sie sich für Mutterkühe, 1 000 Legehennen und 250 Mastschweine entschieden. „Unser Ziel war es aber immer, Gemüse anzubauen“, sagt Wilhelm Bollmann. Zwei Jahre mussten sie warten, bis sie damit starten konnten. Immer wieder haben sie mit kleinen Einheiten experimentiert, um herauszufinden, welche Sorten ihnen liegen und was am besten in den Betriebsablauf passt. Geblieben sind Kürbisse, Möhren, aber auch Kartoffeln, Broccoli, Porree und Spinat.

„Man muss schon selbst aktiv werden und den Telefonhörer zur Hand nehmen.“

ist seit sechs bis sieben Jahren stabil und eingespielt. „Mit den Saisonkräften sind wir alles, ohne sie sind wir nichts“, sagt Wilhelm Bollmann ernst. Und man merkt, dass es ihm ein Anliegen ist, dass sich die Männer und Frauen bei ihm wohlfühlen und als Teil des Teams sehen.

Aktive Vermarktung betreiben

Ein wenig Glück hatte der Betrieb mit dem Einstieg bei der Vermarktung des Gemüses, weil ein Berufskollege seine Gemüseproduktion einstellte und Wilhelm Bollmann dessen Abnehmer übernehmen konnte. Er weiß, dass die richtige Vermarktung das A und O ist. „Die Abnehmer warten nicht auf uns“, sagt er. „Man muss schon selbst aktiv werden, den Telefonhörer in die Hand nehmen oder rumfahren“, ist seine Devise. „Ich habe auch immer versucht, die Qualitäten zu produzieren, die gewünscht waren.“ Seiner Überzeugung nach findet man als Erzeuger immer dann gute Marktpartner, wenn man Qualität produziert und verlässlich ist. Weil Wilhelm Bollmann hohe Qualitäten für den Lebensmittel-Einzelhandel produzieren muss, setzt er auf schlagkräftige Spezialmaschinen. Beim

Kauf von Maschinen kooperiert er inzwischen mit anderen Landwirten, das macht Investitionen etwas einfacher als früher, als er noch alleine gewirtschaftet hat. „Das Wichtigste ist jedoch, diese

zum richtigen Zeitpunkt auf dem Acker einzusetzen“, erklärt der Betriebsleiter.

Weil im Gemüseanbau die höhere Rendite zu erwirtschaften ist, wurden die Mastschweine im Betrieb abgeschafft und die Mutterkühe abgestockt. Der Legehennenbereich ist das zweite große Standbein des Betriebes geworden, mit inzwischen 5 000 Hennen, teils in Mobilställen. Das ist der Aufgabenbereich von Ehefrau Margret Bollmann. „Die Zahl der Abnehmer ist stetig gewachsen, sodass alle zwei Jahre zu wenig Eier da waren“, begründen die Bollmanns den Schritt. Sie entschieden sich gegen einen Zukauf von Eiern, sondern investierten in weitere Ställe. Wilhelm Bollmann unterstützt seine Frau bei der Vermarktung der Eier. Einmal in der Woche fährt er eine Verkaufstour quer durchs Rheinland, nach Köln, Bonn, Aachen, Mönchen-



gladbach, Willich und Krefeld. Abnehmer sind Biomärkte, Metzgereien oder Abokisten-Service.

Zukunftsfähiger Betrieb

Wilhelm Bollmann hofft, dass sein 100-ha-Familienbetrieb auch in die nächste Generation geht. Eine seiner drei Töchter macht derzeit die landwirtschaftliche Lehre und will danach Agrarwissenschaften studieren. „Die Vorarbeiten sind gemacht“, sagt er und ergänzt: „Der Betrieb steht beim Kürbis für die nächsten fünf bis sechs Jahre gut da,

auch ohne Investitionen. Das ist genug Zeit, um zu schauen, wie es weiter geht.“

Für Familie Bollmann war die Entscheidung umzustellen, goldrichtig und sie haben diese nie bereut. Die Entwicklung auf dem Milchmarkt gibt ihnen Recht. Ein bisschen wehmütig ist Wilhelm Bollmann manchmal dennoch. „Ich mag immer noch Kühe und hatte meinen Spaß daran, aber ich bin froh, dass es jetzt anders ist.“ Er ist inzwischen ein überzeugter Bio-Landwirt, der sich nichts anderes mehr vorstellen kann. Und er hat Respekt vor der biologischen Landwirtschaft: „Sie ist viel komplexer als die konventionelle. Sie macht mir viel mehr Spaß, weil man sich mehr mit der Bodengesundheit beschäftigen muss“, erklärt der 51-Jährige.

Tipps für Umsteller:

- Kontakt zu einem Anbauverband knüpfen, Gruppentreffen besuchen und so von den Erfahrungen der Berufskollegen profitieren
- im Vorfeld abklopfen, wo noch ein Markt ist

Das ist uns wichtig:

- Nachhaltigkeit in der Landwirtschaft, auch im Hinblick auf nachfolgende Generationen
- die Zukunftsfähigkeit unseres Betriebes zu sichern



Marktpartner: BioTropic GmbH, Duisburg

„Bio funktioniert nur durch Offenheit und Vertrauen.“

Sascha Suler, Betriebsleiter, BioTropic GmbH, Duisburg

1997 haben sich vier regionale Naturkostgroßhändler zusammengeschlossen. Ihr Ziel: der Import von Bio-Bananen. Das war die Geburtsstunde von BioTropic. Was damals mit einem Container Bio-Bananen aus der Dominikanischen Republik begann, entwickelte sich in den kommenden Jahren zu einem Spezialisten, der weltweit biologisch produziertes Obst und Gemüse importiert und vertreibt. Import, Reifung und Distribution von Bio-

Bananen ist aber immer noch ein Aufgabenschwerpunkt des Duisburger Büros.

Herr Suler, wie wichtig ist für Sie - als weltweit agierender Importeur - Regionalität?

Suler: Für den Bio-Gedanken ist Regionalität sehr wichtig. Wir hingegen übernehmen die Aufgabe der Nicht-Regionalität. Wenn es in Berlin keinen Bio-Kürbis aus

der Region gibt, dann bringen wir ihn da hin. Ansonsten bedient sich der regionale Großhandel, den BioTropic ja beliefert, größtenteils regional.

Ist die Zusammenarbeit mit einem Landwirt aus Deutschland eine andere als beispielsweise mit einem aus Übersee?

Suler: Der Handel ist überall der gleiche. Dauerhaft klappt es nur durch klare Partnerschaften und Absprachen. Und deshalb sind wir auch nur an langfristigen Lieferantenbeziehungen interessiert. Denn „Bio“ funktioniert nur dann gut, wenn Offenheit und Vertrauen bestehen.

Was sollte ein Landwirt idealerweise mitbringen?

Suler: Für uns ist wichtig, dass der Landwirt weiß, was er tut. Und wenn er es gut macht, dann können wir seine Produkte auch gut verkaufen. Das heißt, er muss das anbauen, was auf seinen Flächen gut funktioniert, aber natürlich auch schauen, ob es einen Markt dafür gibt. Mit unseren Lieferanten überlegen wir dann schon gemeinsam: was machst du, was kannst du und können wir das vermarkten? Am Ende muss ja auch der Kunde im Laden den Preis noch akzeptieren, damit es sich für alle Parteien finanziell lohnt. Der Landwirt sollte also auch verstehen, was wir wollen.

Das heißt, sie machen Anbauplanungen mit Ihren Lieferanten?

Suler: Richtig. Wir bereiten die Saison vor und sprechen mit den Produzenten die Mengen ab. Durch unsere Anbauplanung wollen wir Menge und Bedarf anpassen. Das klappt nie ganz exakt. Dafür gibt es zu viele Unbekannte, wie Wetterextreme oder Ernteausfälle. Auch von Kundenseite bekommen wir nicht immer feste Aussagen über den tatsächlichen Bedarf, was die Planung schwierig macht. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass es meist sinnvoller ist, konservativer zu planen.

Was erwarten Sie und Ihre Kunden, also der Naturkost-Großhandel, von den Produkten?

Suler: Sichere Bio-Ware, in guten Qualitäten zu passenden Preisen. Wir sind angetreten mit der Devise: Bio soll



für alle erreichbar sein. Um die Sicherheit zu gewährleisten, haben wir eine eigene Qualitätssicherung und sind mit unseren Lieferanten in ständigem Kontakt. Auch in den anderen Ländern sind immer Mitarbeiter vor Ort, die kontrollieren und Ansprechpartner bei Problemen sind. Wichtig ist, dass Probleme offen angesprochen werden. Wir versuchen das dann gemeinsam zu lösen.

Der Biobereich wächst. Auch Ihr Unternehmen ist stetig gewachsen. Können Sie den Bedarf mit den jetzigen Lieferanten decken?

Suler: Der Biobereich ist tatsächlich steigend. Wir versuchen, das erst einmal mit den bestehenden Lieferanten umzusetzen. Aber darüber hinaus kommen auch immer mal Neue hinzu. Tatsächlich werden wir eher als Übersee-Importeure wahrgenommen, obwohl wir auch mit Obst und Gemüse aus Deutschland handeln. In Kooperation mit unserem Tochterunternehmen Naturkost werden wir die regionale Beschaffung künftig vertiefen und ausbauen.

Unternehmensdaten BioTropic GmbH

Unternehmensform: GmbH

Jahresumsatz: 55 Mio. Euro (2012)

Handelsstruktur: Naturkost-Großhandel und Supermärkte

Mitarbeiter: 30

Sortiment/Produkte: frische und konservierte Obst- und Gemüsesorten, Rohwaren und Tiefkühlprodukte, sowie Eigenmarke „greenorganics“ (150 Trockenprodukte, wie Reis, Nudeln, Mehl)



Betriebsspiegel | Unternehmensporträt

Gesamtanbaufläche:	129 ha, davon 46 ha Grünland	Milchleistung:	rund 8 000 kg/pro Jahr, Doppel-6er-Fischgräten-Melkstand
Fruchtfolge:	zweimal Kleegras, Zuckerrüben/Mais, Getreide (Sommerung oder Winterung), Kartoffeln/Feldgemüse, Getreide mit Untersaat	Arbeitskräfte:	2 Familien-AK (Betriebsleiter), 2 Fremd-AK, 1 Auszubildender, 1 Praktikant, Saison-AK nach Bedarf
Betriebsbereiche:	Milchvieh mit Aufzucht, Schweinemast, Marktfrüchte, Feldgemüse	Biobetrieb seit:	1995
Tierhaltung:	98 Milchkühe (hauptsächlich Schwarzbunte), 65 Rinder/Kälber, 2 Bullen, 55 Mastschweine	Verbandszugehörigkeit:	Demeter

Gegen alle Widerstände zum Erfolg

Ruth Laakmann und Ludger Schreiber, Schanzenhof, Alpen-Veen

Die Zeit, als Ruth Laakmann und Ludger Schreiber ihre ersten Erfahrungen mit dem biologischen Anbau gemacht haben, liegt lange zurück. Bereits 1990 haben sie auf einem kleinen Betriebsteil begonnen und 1995 dann den elterlichen Betrieb von Ludger Schreiber komplett auf biologisch-dynamische Wirtschaftsweise umgestellt. Beide erinnern sich noch gut daran. Nicht nur seine Eltern waren damals dagegen, auch die Beratung der Landwirtschaftskammer war skeptisch. Der Betrieb hatte zu dem Zeitpunkt eine Milchleistung von 8 300 kg pro Jahr und dazu ein ordentliches Zuckerrüben-Kontingent. „Es war eine psychologisch schwierige Situation“, erinnern sich beide: das aufzugeben, was sich die Eltern aufgebaut hatten. „Warum macht ihr eine Blümchenwiese aus einem bestehenden Betrieb?“, Ludger Schreibers Vater konnte den Schritt nicht nachvollziehen. Eine wirtschaftliche Notwendigkeit, sich eine Alternative zu suchen, bestand tatsächlich nicht. Aber für Ruth Laakmann und den Landwirtschaftsmeister Ludger Schreiber war es eine innere Überzeugung, dass es auch anders geht. Diese innere Stimme hat ihnen über viele Jahre Kraft gegeben. Für den ökologischen Landbau hatten sich beide schon Jahre vorher interessiert und nur auf den richtigen Zeitpunkt gewartet.

„Warum macht ihr eine Blümchenwiese aus einem bestehenden Betrieb?“

Langer Prozess

Die beiden sind mit viel Pioniergeist an die Sache herangegangen. Beratung gab es damals kaum. Vieles war Neuland. So lief dann etliches über den Austausch mit Berufskollegen. Beim Zuckerrübenanbau orientierten sich beide beispielsweise daran, wie es früher einmal gemacht wurde. „Da gibt es heute ganz andere Grundlagen und Hilfen“, beschreiben die beiden Betriebsleiter den augenblicklichen Zustand.

Der Umbau der Milchviehherde war der langwierigste Teil der Umstellung. Durch die veränderte Fütterung gab es Fruchtbarkeitsprobleme und es setzte ein Selektionsprozess in der Herde ein. Dazu wurden auch bauliche Veränderungen nötig. Für die behornen Tiere waren beispielsweise die Gänge im Milchviehstall zu schmal, es wurden Wände herausgenommen, ein Auslauf gebaut, das Fressgitter ausgetauscht und der alte Stall in Sachen Tierkomfort verbessert. Seit der Umstellung hat ein ruhiger Umgang

mit den Tieren einen besonderen Stellenwert bekommen. Inzwischen – nach 18 Jahren – sind sie bei der Milchleistung wieder da, wo sie vor der Umstellung waren, bei etwa 8 000 kg pro Jahr. Das ist auch mit ein Verdienst der Agraringenieurin Ruth Laakmann, die unter anderem für das Weiden- und Herdenmanagement zuständig ist. Durch eine optimierte Milchleistung ist es ihr gelungen, 4 500 bis 5 000 kg pro Jahr über das Grundfutter zu erzeugen. Der Mastschweinebereich auf dem Schanzenhof wurde von 500 auf 50 Tiere abgestockt. Ganz optimal ist es immer noch nicht, aber Ruth Laakmann und Ludger Schreiber haben sich mit den Altgebäuden des Betriebes arrangiert.

Breite Vermarktung

Mehr Zuspruch und ein Aha-Erlebnis, das kam erst mit der BSE-Krise. Da gab es aus ihrem Umfeld dann Äußerungen wie „Das habt Ihr jetzt wohl doch richtig gemacht.“ Da kam ein Wandel auch bei der älteren Generation, erinnern sich die beiden Betriebsleiter. Und es kamen neue Kunden dazu. Der Schanzenhof ist

seitdem vielfältiger geworden und hat sich im Markt etabliert. Bei der Vermarktung genießt die Regionalität oberste Priorität. Kurz gefasst sind es drei Wege: Naturkost-Großhandel, Verarbeiter beziehungsweise Abpackbetriebe und Ab-Hof-Verkauf. Ihre Milch liefern sie seit 1996 an die Bio-Molkerei Söbbeke. Rinder und Schweine werden teils über Demeter-Erzeugergemeinschaften und Thönes oder direkt an Kunden verkauft. Feldgemüse und Kartoffeln werden ab Hof oder über den Naturkost-Fachhandel und Abpackbetriebe vermarktet. Dem Anbauverband Demeter haben sie sich aus Überzeugung angeschlossen. „Wir fühlen uns inhaltlich dort aufgehoben“, sagen beide. Und der praktische Zugang kam auch über die Homöopathie. Sich einem Verband anzuschließen, bietet aber auch Vorteile in der Vermarktung. „Wir wurden durch die Kollegen und in der Vermarktung unterstützt und waren in bestehende Strukturen eingebettet. Das gab Sicherheit.“ Und sie sind durch den Verband an Vermarktungswege gekommen, die sie sonst nicht hätten, sind sich Ruth Laakmann und Ludger Schreiber sicher. Inzwischen vermarkten sie mehr als früher selbst, mit entsprechend höherer Wertschöpfung, zum Beispiel durch ihren Zuckerrübensirup, eigenen Schinken oder die Kartoffeln. Die Aufgabengebiete der beiden Betriebsleiter sind klar voneinander abgegrenzt.



Jeder weiß aber auch über den Bereich des anderen Bescheid. Insgesamt kommt der Betrieb mit Mitarbeitern auf etwa 12 000 Akh im Jahr. „Die Ansprüche an Betriebsorganisation und Mitarbeiterführung werden von Jahr zu Jahr höher und brauchen viel Kraft“, so die Erfahrung von Ruth Laakmann. Und es ist der 48-Jährigen ein besonderes Anliegen, das zu optimieren.

Seit 2003 engagiert sich der Betrieb außerdem in der Weiterentwicklung des ökologischen Landbaues. So ist der Schanzenhof ökologischer Leitbetrieb in NRW und an Projekten zur Klimarelevanz von Milchviehbetrieben und Weidegenetik (Neuseeländer HF-Kühe) beteiligt. Ruth Laakmann macht außerdem Verbandsberatung. Ihre Entscheidung zur Umstellung bereuen Ruth Laakmann und Ludger Schreiber nicht, auch wenn ihr Betrieb,

konventionell weitergeführt, vermutlich heute weniger Arbeit bedeuten und einen höheren Gewinn abwerfen würde. Im Nachhinein würden die beiden aber strukturell anders planen und sich auch mehr Zeit für die Familie nehmen - sie ist oft zu kurz gekommen. Ludger Schreiber und Ruth Laakmann wünschen sich, dass der Schanzenhof einmal fortgeführt wird. Wie das einmal aussehen könnte, eventuell durch einen Einstieg in die Milchverarbeitung (Käse) oder Investitionen in GPS-Systeme, um die alte Gerätetechnik zu ersetzen, das ist noch unklar. Sie sehen ein viel größeres Problem: „Für einen Betriebsleiter allein ist es arbeitsmäßig nicht zu schaffen.“

Tipps für Umsteller:

- eine betriebswirtschaftliche Begleitung und Beratung in Anspruch nehmen (Betriebsentwicklungsplan)
- Austausch mit Berufskollegen sowie andere Betriebe besichtigen
- sich einem Anbauverband anschließen (Vernetzung, Lobbyarbeit und Vermarktung)
- Betriebsorganisation und Mitarbeiterführung beachten

Das ist uns wichtig:

- offen sein für Neues
- sich den Bedürfnissen des Marktes anpassen, aber die Authentizität behalten, also ein ehrliches Produkt machen

dann auch unsere Joghurtserie „deutsche Obstbauern“ mit regionalen Rohstoffen. So etwas, das nicht im „Mainstream“ liegt, das weiß der Verbraucher zu schätzen.

Wenn nun ein Landwirt zu Ihnen kommt, der eine Umstellung überlegt, was sagen Sie ihm?

Söbbeke: Er muss sich gedanklich auf etwas ganz anderes einlassen. Bio ist eine andere Welt und eine besondere Aufgabe. Ein bisschen umstellen geht nicht, er muss es verinnerlichen. Wenn er dann noch das entsprechende Land hat, dann kann er sogar auf Erträge wie ein konventioneller Milchbauer kommen. Und meiner Ansicht nach, kann einer, der es richtig macht, auch mit 60 Kühen im Biobereich gut leben, wo andere im konventionellen Bereich mindestens 200 Kühe brauchen.

Wie war das bei Ihren letzten Umstellern?

Söbbeke: Die letzten Umsteller sind gut zufrieden. Sie waren aber auch betriebswirtschaftlich vorbereitet und haben gewusst, was auf sie zukommt. Was wir nicht beeinflussen können, sind die Marktschwankungen. Aber, wir fallen im Preis auch nicht so brutal ab.

Sie werden von 160 Milchbauern beliefert. Wie sieht so eine Geschäftsbeziehung üblicherweise aus?

Söbbeke: Wir arbeiten nur mit Landwirten zusammen, die einem Anbauverband angeschlossen sind, also Bioland, Demeter oder Naturland. Denn wir turnen nicht auf den Betrieben herum und schauen nach. Wir bemühen uns um klare Verhältnisse zu den Bauern. Wir sagen aber auch ganz offen, wenn wir nicht mehr bezahlen können, weil das sonst unser Unternehmen gefährden würde. Ansonsten setzen wir auf langfristige und partnerschaftliche Beziehungen zu unseren Landwirten.

Haben Sie überhaupt noch Bedarf an neuen Lieferanten?

Söbbeke: Gerade jetzt? Nein (lacht). Aber in zwei Jahren, und so lange dauert eine Umstellung, bestimmt ja. Wenn

jemand Interesse hat, soll er sich vertrauensvoll an uns wenden und wir überlegen und rechnen gemeinsam. Voraussetzung ist natürlich auch, dass es mit unseren Touren passt und dass der Markt mitwächst.

Wie schätzen Sie die zukünftige Entwicklung ein? Sind konventionelle Molkereien mit ihren Bio-Linien nicht ein Problem?

Söbbeke: Ich sehe das als positiven Wettbewerb. Die großen Molkereien heben den Gesamtabsatz. Das ist wichtig. Ansonsten sind wir, gerade im Bereich Joghurt und Käse, Spezialisten. Wir haben authentische Produkte. Da sind die großen Molkereien keine Konkurrenz. Wir wachsen kontinuierlich etwa 3 bis 5 Prozent pro Jahr. Das ist in Ordnung. Unsere Zielgruppe sind einmal die jungen Eltern, die nur das Beste für ihr Kind wollen. Bei denen spielt der Preis kaum eine Rolle. Und zum anderen sind es die „Älteren“, die sogenannten „Best Ager“. Sie setzen sich verstärkt mit der Ernährung auseinander. Sie wollen beste Qualität und landen damit automatisch bei Bio und bei uns.



Marktpartner: Molkerei Söbbeke GmbH, Gronau

„Bio ist eine besondere Aufgabe.“

Paul Söbbeke, Geschäftsführer und Gründer der Molkerei Söbbeke GmbH, Gronau

1988 sprachen ihn einige Biobauern aus der Nachbarschaft an, ob er nicht auch ihre Milch zu Bioprodukten verarbeiten kann. Paul Söbbeke nahm die Idee auf. Während andere Molkereien fusionierten, suchte er sich einen Nischenmarkt und gründete die Bio-Molkerei Söbbeke. Erst fuhr die Molkerei zweigleisig, ab 2003 verarbeitete sie dann nur noch Biomilch. Durch ihre vielfältigen, qualitativ und geschmacklich hochwertigen Produkte hat sich die Molkerei einen festen Platz im Markt erobert.

Herr Söbbeke, wie wichtig ist Regionalität für Sie?

Söbbeke: Wir sind eine Regional-Molkerei, aber mit einem relativ großen Umkreis. Uns beliefern Biobauern aus NRW und Niedersachsen und unser Hauptabsatzgebiet ist Norddeutschland. Joghurt und Käse geht sogar bis nach Süddeutschland. Unsere Käse haben aber einen Münsterländer Bezug, das sieht man auch an den Namen, wie „Wilder Bernd“ oder „Griekenschmied“. Und sie schmecken auch anders als Käse aus anderen Regionen. Seit 2011 gibt es

Unternehmensdaten Molkerei Söbbeke GmbH

Unternehmensform:	GmbH	Handelsstruktur:	Naturkostfachmärkte, Selbständige / Inhabergeführter LEH
Verarbeitungsmenge:	55 Mio. kg pro Jahr	Entwicklung:	1988 Bio-Molkerei gegründet 1996 Errichtung Dorfkäserei 2003 Verarbeitung konventioneller Milch eingestellt 2005 Verzicht auf Aromastoffe in Joghurts 2011 Einführung Joghurtserie „deutsche Obstbauern“ – nur regionale Rohstoffe
Lieferanten:	160 Milchbauern aus NRW und Niedersachsen		
Sortiment:	130 Artikel, Schwerpunkt: Joghurt und Käse		
Mitarbeiter:	140		
Jahresumsatz:	70 Mio. Euro		



Betriebsspiegel | Unternehmensporträt

Gesamtanbaufläche:	40 ha Ackerbau, 3 ha Dauergrünland	Tierhaltung:	60 Muttersauen (Deutsche Landrasse), 400 Schweinemastplätze, 1 350 Legehennen und 2 200 Masthähnchen in mobilen Ställen, Schafe und Gänse
Fruchtfolge:	Ackerbohnen, Wintergetreide, Speisekartoffeln, Gemüse/ Kleegrass, Körnermais	Kooperationsbetriebe:	2 (Ackerbau und Gemüse)
Betriebsbereiche:	Landwirtschaft, Bioladen, eigene Metzgerei/Schlachtung, Bäckerei, Käsetheke, Bistro mit Mittagstisch	Arbeitskräfte:	3 Familien-AK, 20 Fremd-AK, 6 Auszubildende, 1 Praktikant
		Biobetrieb seit:	1997, Demonstrationsbetrieb Ökologischer Landbau (seit 2002)
		Verbandszugehörigkeit:	Bioland und Naturland

„Es ist schön zu wissen, wo jedes Tier herkommt.“

Beate und Christoph Leiders, Stautenhof, Willich-Anrath

„Sind die Eier auch wirklich von Ihrem Hof?“ Beate Leiders muss schmunzeln, als sie die Kundin hört. Diese Frage kommt nicht zum ersten Mal. Der Stautenhof in Willich-Anrath verkauft wirklich nur eigene Eier. Man merkt es daran, dass sie öfters ausverkauft sind – gern auch freitagnachmittags oder samstags. „Manche Kunden kommen tatsächlich nur wegen der frischen Eier“, erklärt die Betriebsleiterin. Sie haben einen hohen Stellenwert. Eine Kundenbefragung ergab dann auch, dass – trotz mehrmonatiger Knappheit – keine Eier von anderswo zugekauft werden sollen. Aus dem Grund steht im Betrieb inzwischen das sechste Hühnermobil. Der Stautenhof bietet allerdings deutlich mehr, er steht für ein sehr vielseitiges Direktvermarktungskonzept.

Vermarktung: Bei Null angefangen

1987 übernahm Christoph Leiders den Betrieb mit zehn Milchkühen von seinem Vater. Er stieg direkt aus der Milchviehhaltung aus und stellte auf 80 Muttersauen um. Bereits damals hatte er ein Faible für artgerechte Tierhaltung. Und wurde für seinen neuen Stall auf Stroh sogar ausgezeichnet. In den darauf folgenden Jahren kamen bis zu 500 Mastschweine dazu. „Zu wenig, wenn man davon leben will“, erklärt der Landwirtschaftsmeister seine damaligen Überlegungen. „Wir hätten die Tierhaltung intensivieren müssen und das wollten wir nicht“, bestätigt seine Frau. 1997 wagten sie den Schritt und stellten um – mit 80 Muttersauen und 200 bis 300 Mastschweinen. Ein Jahr später schlossen sie sich dem Anbauverband Naturland an. 2004 kam dann Bioland dazu. „Darüber ist die Vermarktung einfacher, weil Bioland bekannter ist“, begründet Christoph Leiders den zusätzlichen Verband. Die Vermarktung ist das A und O und war für den Betrieb in den Anfangsjahren das größte Problem. „Das kann man mit heute überhaupt nicht mehr vergleichen“, erinnern sich die Eheleute. „Wir waren der einzige spezialisierte Öko-Schweinebetrieb in ganz Deutschland.“ Einen Großhandel für Biofleisch gab es nicht. Sie führen quer durch die Republik, um ihre Ferkel zu verkaufen. Weil sie auch ihre Mastschweine nicht verkauft bekamen, begannen sie „aus der Not heraus“, selbst

zu schlachten und zu vermarkten. Auch um eine höhere Wertschöpfung zu erzielen. NRW-weit belieferten sie anfangs fünf Metzgereien mit Schweinehälften. 400 km hatte die Tour nach Aachen, über Köln, Bonn und dann nach Dortmund – nur um 15 Schweine zu verkaufen. Für die beiden Betriebsleiter war Bio aber zu jeder Zeit der richtige Schritt.

Profitables Standbein

Inzwischen hat sich im Betrieb der Leiders vieles komplett gewandelt. Das denkmalgeschützte Wohnhaus und der ehemaliger Kuhstall wurden 1999 zu einem Hofladen und einem Festsaal umgebaut. 2001 kamen Schlachthaus und Wurstküche hinzu. Seit 2010 halten sie 1 350 Legehennen und 2 200 Masthähnchen in mobilen Ställen. Mit dem Umbau des ehemaligen Festsaales zu einem Bistro mit Bäckerei, der Vergrößerung des Bioladens und der Metzgerei 2011 nahm die Direktvermarktung auf dem Stautenhof dann richtig Fahrt auf. Sie hat sich zum Hauptstandbein des Betriebes entwickelt und wird von Beate Leiders geführt. Die ehemalige Justizangestellte ist für die Organisation zuständig, während ihr Mann den

landwirtschaftlichen Teil übernimmt. Besonders stolz sind sie auf ihren geschlossenen Kreislauf in der Schweinehaltung und der Fleisch- und Wurstproduktion.

Futteranbau, Ferkelaufzucht, Mast, Schlachtung, Verarbeitung und Verkauf der Produkte erfolgen auf dem Stautenhof aus einer Hand. Das ist für Nordrhein-Westfalen bisher einmalig und kommt auch bei den Kunden sehr gut an. „Es ist schön, dass man bei jedem Tier weiß, wo es herkommt“, sagt Beate Leiders und lächelt. Derzeit wird die Hofbackstube neu gebaut. Ein Berater der Landwirtschaftskammer gab den Tipp, die Finanzierung in Form von Genussrechten durch Stautenhof-Kunden zu finanzieren. Die Kunden geben dem Unternehmen Geld und die Zinsen werden als Warengutscheine ausgezahlt. Die Resonanz ist überwältigend. „Schön wäre es auch, wenn in der Bäckerei hofeigenes Getreide verbacken werden könnte“, wünscht sich Christoph Leiders. Das scheitert derzeit noch an der fehlenden Betriebsfläche. Der Pachtmarkt ist auch in Willich hart umkämpft.

„Manche Kunden kommen tatsächlich nur wegen der frischen Eier.“



Transparenz wichtig

Der Stautenhof will seine Vermarktung in Zukunft zwar stärker auf den Hofladen ausrichten, allein auf die Direktvermarktung setzen die Leiders aber nicht. Sie vermarkten beispielsweise Kartoffeln auch über andere Direktvermarkter. Ein wichtiger Großkunde, und das schon seit Jahren, ist die Großküche des Esprit-Konzerns in Ratingen. „Das ist eine gute Ergänzung“, bestätigt Betriebsleiter Christoph Leiders. „Unser Metzger und der Küchenchef dort sprechen sich täglich ab, was gebraucht wird und was wir anbieten können.“ Durch den hofeigenen Metzger kann der Stautenhof auf den Wunsch nach Vorverarbeitung reagieren. Die Kantine braucht küchenfertig vorbereitetes Fleisch, wie Schnitzel, Frikadellen oder Grillbratwürstchen. Der Kontakt ist sehr eng und die Transparenz steht im Vordergrund. Die Kantinegäste besuchen den Stautenhof regelmäßig bei Führungen und

Hoffesten. Das nutzen auch die übrigen Hof-Kunden. Beate und Christoph Leiders bieten mehrfach im Jahr Stautenhof-Info-Tage an. Dort gibt es je nach Jahreszeit für die Kunden Einblicke in die Wurstproduktion, den Kartoffelanbau oder die Tierhaltung. Man kann sich parallel auch per E-Mail über Neues, Angebote und die Bistrokarte informieren lassen.

Andere landwirtschaftliche Betriebe spezialisieren sich immer weiter. Auf dem Stautenhof wird die Vielfältigkeit des Betriebes weiter ausgedehnt, um den Kunden möglichst viele selbst erzeugte Produkte anbieten zu können. Da sind sich Beate und Christoph Leiders einig. „Bei uns ist Vielfältigkeit wichtig und sichert das Geschäft.“

Tipps für Umsteller:

- mit anderen Biobetrieben Kontakt aufnehmen
- die Vermarktung gut überlegen; Direktvermarktung ist keine Lizenz zum Gelddrucken
- Produkte im Hofladen nicht zu billig anbieten; Kunde muss erkennen, dass hofeigene Produkte ihren Preis haben

Das ist uns wichtig:

- ein gesunder Betrieb ohne finanzielle Sorgen
- die Mitarbeiter wertschätzen; wir verstehen uns als Team
- dem Kunden gegenüber in allen Bereichen ehrlich sein

Bioprodukte. Und noch was: Die Lebensmittelskandale der letzten Zeit haben uns nicht betroffen. Wir wissen ja, wo unsere Lebensmittel herkommen.

Biolebensmittel kosten aber auch mehr. Ist das kein Problem?

Friedrich: Das stimmt. Aber es ist auch so, dass ich den Einkaufspreis „bio“ nicht mit dem Einkaufspreis „konventionell“ vergleichen kann. Ich muss schauen, was ich nachher auf dem Teller habe. Bei Bio-Fleisch ist der Bratverlust geringer und die Bio-Gewürze sind viel intensiver, also brauche ich dann auch weniger. Und die deutlich bessere Qualität rechtfertigt natürlich auch den höheren Preis!

Was erwarten Sie von den Produkten Ihrer Lieferanten?

Friedrich: Ich bin durch die Sternküche geprägt. Für mich



sind Frische und Qualität der Produkte entscheidend. Aus schlechten Grundprodukten kann selbst der beste Koch nichts Gutes machen. Meine Gäste erwarten einen abwechslungsreichen und attraktiven Speiseplan, gerade im vegetarischen Bereich. Und: Wir bekommen immer ein schnelles Feedback durch die Esprit-Mitarbeiter.

Wie sieht der optimale Lieferant aus? Was erwarten Sie?

Friedrich: Zuverlässigkeit, Qualität der Produkte und Transparenz in der Produktion sind von Bedeutung. Für uns ist es wichtig, dass die Produkte vorverarbeitet werden, also Kartoffeln zum Beispiel geschält sind. Der Stautenhof liefert nach Absprache an uns küchenfertig vorbereitetes Fleisch, wie etwa Schnitzel oder Frikadellen. In der Regel haben wir auch langfristige Beziehungen zu unseren Lieferanten. Mit dem Stautenhof arbeiten wir jetzt acht Jahre zusammen, mit dem Möllenhof in Kevelaer, von dem wir Eier beziehen, bestimmt schon 15 Jahre.

30 Prozent der Bioprodukte, die Sie verarbeiten, kommen aus der Region. Wie wichtig ist Regionalität für Sie?

Friedrich: Sehr wichtig. Schon wegen der kurzen Wege. Wenn wir von Nachhaltigkeit sprechen, dann ist das die gelebte Form.

Haben Sie überhaupt noch Bedarf an neuen Lieferanten?

Friedrich: Natürlich. Wir suchen auf Dauer noch neue Partner, um alles abzudecken. Beispielsweise bei den Erdbeeren oder wenn es um alte Gemüsesorten, wie Pastinake und Topinambur, geht. Jemand, der mit uns arbeitet, der sollte auch offen sein für unsere Wünsche und idealerweise ist es jemand, der hinter dem Bio-Gedanken steht und es nicht nur macht, weil es eine Marktlücke ist. Klar ist aber auch, dass es nicht zu viele Lieferanten werden dürfen. Das Organisatorische mit Anlieferung und Absprache muss ja für uns auch noch überschaubar bleiben.

Marktpartner: Esprit Europe GmbH

„Das Essen soll ein tägliches Highlight sein.“

Esprit-Küchenchef Martin Friedrich

Martin Friedrich ist seit zehn Jahren Küchenchef in der Kantine des Esprit-Konzerns in Ratingen. Seit April 2005 ist die Großküche nach Komponenten biozertifiziert, seit drei Jahren nach Menüs.

Herr Friedrich, was hat Sie bewogen, Ihren Gästen Biolebensmittel anzubieten?

Friedrich: Ich möchte wissen, wo die Produkte herkommen, die wir verarbeiten. Der erste Impuls kam tatsächlich auch aus der Küche. Dann haben die Gäste uns ermutigt, das fortzuführen.

Sie geben täglich 700 bis 900 Mittagessen aus.

Wie viel Bio ist drin?

Friedrich: Etwa 60 Prozent der eingesetzten Produkte. Auf dem Menüplan ist genau ausgewiesen, welche Bestandteile des Essens biologisch produziert sind.

Wie ist die Resonanz?

Friedrich: Die Gäste reagieren grundsätzlich positiv. Am Anfang gab es Skeptiker. Ein Teil kannte aber zum Beispiel einen unserer Lieferanten, den Stautenhof. Und viel geht auch über den Geschmack, denn damit überzeugen die

Unternehmensdaten Kantine der Firmenzentrale Esprit Europe GmbH

Küchenchef:	Martin Friedrich, seit 1. Juni 2003
Ausbildung:	Sternegastronomie bei Eckart Witzigmann und unter Jörg und Dieter Müller in den Schweizer Stuben in Wertheim
Ehrenamt:	seit 2005 im Bio-Mentoren-Netzwerk zur Unterstützung von Kollegen bei einer Neuorientierung der Großküche und bei der Einführung von Bio-Produkten
Mitarbeiter:	15 Esprit-Mitarbeiter (Küchenleitung, Köche, Küchenhilfe, Administration, Hygiene, Kasse) 5 Mitarbeiter in der Spülküche

Gästepotenzial:	rund 1 300 Esprit-Mitarbeiter arbeiten am Standort des Modeunternehmens in Ratingen
Essensausgabe:	700 bis 900 Essen täglich, drei Menüs
Bioanteil:	60 Prozent
Anteil regionaler Bioware:	30 Prozent



Betriebsspiegel | Unternehmensporträt

Gesamtanbaufläche:	40 ha, davon 4 ha Hühnerausläufe	Kooperationsbetrieb:	1 (Finkes Hof, Borken)
Fruchtfolge:	Weizen, Möhren, Kartoffeln, Erbsen, Mais, Kohl	Arbeitskräfte:	3 Familien-AK, 1 Auszubildender, 3 Saisonarbeitskräfte
Tierhaltung:	1 100 Elterntiere in zwei Gruppen, 11 000 Masthähnchen in sechs Altersgruppen	Biobetrieb seit:	2001
Betriebsbereiche:	Hähnchenmast, Bruteier, Gemüse	Verbandszugehörigkeit:	Bioland

„Man muss sich seinen Platz im Biobereich suchen.“

Ulrike und Berthold Grütter, Bocholt

Mit dem Gedanken, etwas anders zu machen, hat Berthold Grütter schon länger gespielt. Der entscheidende Anschlag kam im Jahr 2001 mit der BSE-Krise. „Von einem Tag auf den anderen war die Arbeit im Bullenstall wertlos“, beschreibt er seine damaligen Gefühle. Damals, nach Beendigung seiner landwirtschaftlichen Lehre und dem Landwirtschaftsstudium, war er noch auf dem Betrieb seines Vaters angestellt. Der 40-Hektar-Betrieb hatte 150 Mastbullenplätze und 400 Schweinemastplätze, dazu Mais-, Wintergersten- und Spinatanbau. Ein zu hoher Viehbestand für die geringe Fläche. Um auf Dauer zwei Familien ernähren zu können, hätte die Viehhaltung weiter intensiviert werden müssen. Das war etwas, was auch der Vater so nicht mittragen wollte. Beide beschlossen, eine Umstellung auf Bio zu wagen.

Große Euphorie am Anfang

„Die erste Umstellungsphase wurde von Euphorie getragen“, bestätigt Ehefrau Ulrike Grütter. Sie ist gelernte Gärtnerin und hat Landschaftsbau studiert. Und der Einstieg lief auch wirklich gut. Der Bioland-Berater verstand es, die Euphorie zu verstärken und regte als zusätzliches Standbein die Einrichtung einer Hühnerhaltung an. Parallel setzten Vater und Sohn auf Bioschweine. Die waren in BSE-Zeiten knapp. Über zwei Berufskollegen, die ein Jahr zuvor umgestellt hatten, knüpfte Grütter Kontakte zur Schlachtereier Thönes Natur in Wachtendonk. Deren Wunsch schnell umzustellen, entsprach Grütter nur zu gerne. Der neue Außenklima-Schrägmiststall konnte als Biostall genutzt werden. Die Umstellungszeit betrug nur vier Monate und bereits während der Umstellungszeit bezahlte Thönes für die noch konventionellen Mastschweine einen hohen Preis. So konnten die hohen Kosten für das Biofutter aufgefangen werden. Im Zuge der Umstellung wurden die Bullen verkauft. Eine Hälfte des ehemaligen Vormaststalles wurde mit vorhandenen finanziellen Rücklagen als Hühnerstall umgebaut. Die andere Hälfte wurde Vormaststall für die Schweine. Auf den Flächen wurde nur noch Futtergetreide angebaut.

„Das war die richtige Entscheidung und ist ein einträglicher Betriebszweig geworden.“

Über Umwege Platz gefunden

Was nicht lief, war die Vermarktung der Bioeier von den 900 Legehennen. Stammkunden hatten die Grütters nur für einen kleinen Teil ihrer Eier. Schließlich wandten sie sich an einen Großhändler. „Das war nicht der richtige Weg“, sagt Berthold Grütter heute. „Der Preis war zu niedrig und wurde unserer kleinen Bioland-Haltung nicht gerecht.“ Grütter dachte über eine Veränderung nach. Gemeinsam mit Thönes entwickelte er die Biohähnchenmast für seinen Betrieb in einem Mobilstall und in einem Altgebäude. Und damit hatte der Betrieb seinen Platz im Biobereich gefunden. Damals startete man mit 250 Hähnchen, inzwischen sind es 11 000. Weil Bioküken oft knapp waren, beschlossen die Grütters im Jahr 2008, aus der Legehennenhaltung auszusteigen und in die Mastelternierhaltung einzusteigen. Im ehemaligen Legehennenstall und einem Mobilstall werden inzwischen Elterntiergruppen gehalten, die befruchtete Bruteier ihrer Hähnchenrasse legen. „Auch das war die richtige Entscheidung und ist ein einträglicher Betriebszweig geworden“, sagt Berthold Grütter und lächelt.

Seit 2004 baut der fünffache Familienvater auch wieder Gemüse an. „Die Voraussetzungen waren da, wir hatten immer schon Gemüse auf dem Hof“, erklärt Grütter den Schritt. Und von da an lief es

wirtschaftlich auch besser, sagt das Betriebsleiter-Ehepaar. Der Gemüseanbau brachte einige einkommensstarke Jahre, und hat damit die Tierhaltung mit den hohen Futterkosten quersubventioniert.

Heute gibt es im Betrieb der Familie Grütter keine Schweinemast mehr. Die Nachfrage nach Masthähnchen durch Thönes und Weiling war so groß und eigene Bruteier ausreichend vorhanden, sodass die Betriebsentscheidung für eine weitere Veränderung nicht schwer fiel. 2009 wurde ein neuer Stall und eine Mistlagerhalle gebaut und der Schweinemaststall zum Hähnchenmaststall umgebaut. Auch arbeitswirtschaftlich passt dieser Bereich besser in den Betriebsablauf: Die Schweine mussten weggebracht werden, die Hähnchen werden abgeholt.

Vermarkter und Produzent?

Gerade in der Phase, als es wirtschaftlich nicht so gut lief, haben die Grütters auch über Alternativen in der Vermarktung nachgedacht. „Man denkt ja erst einmal, man bekommt zu wenig von der Schlachtereier“, erklärt Ulrike Grütter die Überlegungen, die Direktvermarktung auszubauen. Sie haben mit einem Kühlwagen Bioläden und Metzgereien beliefert. Ganz schnell kam dann aber die Erkenntnis, dass es viel Arbeit ist, das Fleisch selbst zu vermarkten und dass die Zeit an anderer Stelle im Betrieb fehlt. Und sie haben auch gesehen, dass es nur wenige Betriebe gibt, die Produzent und Vermarkter zugleich sind. Berthold Grütter vermarktet sein Geflügel komplett über Thönes und Weiling. Zwiebeln und Kohl vermarktet er über den Biolandhof Finke in Borken, seinem ehemaligen Lehrbetrieb. Mit ihm kooperiert er auch in der Fruchtfolge. Die angebauten Erbsen gehen zur Tiefkühlverarbeitung an eine Frosterei. Möhren und Kartoffeln werden auch über einen Abpackbetrieb an Supermärkte verkauft. Der Betrieb der Grütters hat sich in den vergangenen rund zehn Jahren komplett gewandelt: von Mastschweinen, Bullenmast und Spinat zu Hähnchenmast, Bruteier und Gemüse. Das gilt auch bei den Arbeitskräften: Früher haben Berthold Grütter und sein Vater allein gewirtschaftet, jetzt geht es nicht ohne Saisonarbeitskräfte. Zurückdrehen wollen die Grütters das Rad aber nicht, auch wenn einige konventionelle Bereiche finanziell lukrativ wären.

Gerade am Anfang hat ihnen die Zusammenarbeit mit anderen Biobetrieben sehr geholfen. „Das war eine große Unterstützung“, sagt Ulrike Grütter heute. „Da wurden auch mal Tipps gegeben, wo noch Potenzial im Markt ist. Etwas, das andere vielleicht für sich behalten würden. Neid gab es nicht.“ Von den konventionellen Kollegen kam eher wenig Verständnis. „In drei Jahren ist er weg vom Fenster“, so etwas hörten sie damals oft. Rückblickend war es die richtige Entscheidung, diesen Weg zu gehen, sagen beide. Ohne die große Unterstützung der Senior-Chefs hätten sie es aber nicht geschafft, da sind sich Ulrike und Berthold Grütter sicher.

Tipps für Umsteller:

- Wenn jemand von etwas begeistert ist, dann bekommt er das auch hin.
- Das Produkt sollte am Markt gefragt sein.
- Mit der Umstellung auf Bio kann man keinen Betrieb retten. Es muss vorher konventionell auch schon geklappt haben.

Das ist uns wichtig:

- Tiergerechte Haltung.
- Den Familienbetrieb für zukünftige Generationen erhalten.
- Flexibel bleiben, um auf die Marktentwicklung reagieren zu können.

Das heißt, ein wichtiger Anspruch an die Landwirte, mit denen Sie zusammenarbeiten, ist die Transparenz?

HinBen: Richtig. Wir erwarten, dass sie sich den Kunden und Medienvertretern gegenüber öffnen, also auch Hofführungen machen.

Was zeichnet die Zusammenarbeit zwischen Thönes Natur und dem einzelnen Landwirt darüber hinaus aus?

HinBen: Wir sind immer in engem Kontakt, was Haltung, Genetik und auch Futter angeht. Also gerade, wenn Veränderungen anstehen, wie ein neuer Stall. Gleichzeitig geben auch wir unsere Informationen an den Landwirt zurück, die wir aus der Schlachtung der Tiere haben. Grundsätzlich haben wir immer einen direkten persönlichen Kontakt zu den Landwirten. Da sind keine Viehhändler oder Erzeugergemeinschaften dazwischen geschaltet. Es sind auch eher langfristige Geschäftsbeziehungen. Die Durchschnittsdauer dürfte bestimmt bei 15 Jahren liegen. Es gibt Betriebe, mit denen arbeiten wir schon in der zweiten Generation zusammen. Das ist ja auch eines unserer Ziele, wir wollen Qualität mit den Landwirten zusammen erzeugen und nicht nur kontrollieren.

Haben Sie überhaupt noch Bedarf an neuen Lieferanten?

HinBen: Bei der Größenordnung von 200 Landwirten gibt es immer Fluktuation. Aus meiner Erfahrung heraus, gibt es immer eine Möglichkeit zusammenzukommen. Am besten klappt die Zusammenarbeit, wenn es jemand aus Überzeugung tut und nicht nur wegen des schnellen Geldes.

Sie liefern an Metzgereien, Bio-Supermärkte, Naturkostläden, Restaurants, Caterer und Großküchen. Es gibt zwei Produktlinien, einmal Bio und dann Natur-Fleisch. Was erwarten Ihre Kunden?

HinBen: Die Ansprüche unserer Kunden sind sehr hoch. Zumal unsere Produkte ja auch ihren Preis haben. Es wird also eine hohe Qualität gefordert und ein breites Sortiment. Bio hat gute Zuwächse erzielt in den letzten



Jahren. Seit etwa zwei Jahren merken wir aber auch, dass es nicht unbedingt Bio sein muss. Vielen Verbrauchern ist vor allem eine artgerechte Tierhaltung wichtig, deshalb verzeichnet unsere zweite Linie „Thönes Natur Klassik“ einen starken Zuwachs. Der Kunde wünscht Transparenz. Und das erfüllen wir durch Informationen zu unseren Produkten. Wir schulen die Metzgereien, geben Argumentationshilfen beim Preis. Gerade bei Geflügel ist das wichtig. Geflügel ist in Bioqualität dreimal so teuer wie Konventionelles.

Wie schätzen Sie denn die Entwicklung in Ihrem Marktsegment ein?

HinBen: Wir rechnen weiter mit einem stetigen, aber langsamen Wachstum. Wobei man etwas differenzieren muss. Gerade beim Schweine- und Geflügelfleisch gab es in letzter Zeit durch steigende Futterkosten eine sehr hohe Preissteigerung. Da war die Schmerzgrenze beim Verbraucher erreicht. Der Markt ist derzeit durch verschiedene Faktoren in Bewegung, trotzdem setzen wir weiter auf mittlere und kleinere Familienbetriebe.



Marktpartner: Thönes Natur-Verbund e. K., Wachtendonk

Klasse statt Masse

Klemens Hinßen, Thönes Natur-Verbund e.K., Wachtendonk

Seit 1988 setzt der Thönes Natur-Verbund auf Fleisch aus besonders tierartgerechter Haltung. Zehn Jahre später stieg das Unternehmen dann auch ins Ökogeschäft ein. Auslöser waren zahlreiche Fleischskandale und, wie man erzählt, Frau Thönes Senior, die die in der Pfanne zusammenschumpfenden Koteletts nicht mehr braten wollte. Klemens Hinßen arbeitet seit 1992 für das Unternehmen. Der Diplom-Agraringenieur ist für den Einkauf und das Qualitätsmanagement zuständig.

Herr Hinßen, derzeit werden Sie in NRW von 200 Landwirten beliefert. Viele stammen aus dem „Ruhrgebiets-

Grüngürtel“, also Sauerland, Eifel, Westerwald, aber auch vom Niederrhein. Wie wichtig sind Regionalität und damit kurze Wege?

HinBen: Sehr wichtig. Zum einen soll die Belastung der Tiere nicht zu groß sein. Zum anderen erwartet das aber auch unsere Kundschaft. Denn nur, wenn die Tiere aus der Region stammen, kann ich den Wunsch nach Transparenz erfüllen. Viele wollen sich die Betriebe anschauen und sehen, wie die Tiere gehalten werden. Da kann ich nicht erwarten, dass die von hieraus bis nach Süddeutschland fahren.

Unternehmensdaten Thönes Natur-Verbund e. K.

Rechtsform:	Eingetragener Kaufmann/Einzelunternehmer
Entwicklung:	1988: Gründung Thönes Natur-Verbund mit einigen wenigen Landwirten und Metzgereien
Ziel:	schmackhaftes Fleisch aus tierartgerechter Haltung, schonende patentierte Schlachtung
Einstieg in den Bio-Bereich:	1998
Zukunfts-Projekt:	Thönes Natur 2020

Standort Wachtendonk	
Jahres-Umsatz:	13 Mio. Euro
Schlachtzahlen/Jahr:	25 000 Schweine, 2 500 Rinder, 8 000 Puten, 200 000 Hähnchen
Mitarbeiter:	70
Lieferanten:	200 kleinere und mittlere Familienbetriebe in Nordrhein-Westfalen

2. Standort in Müritz
Mecklenburg-Vorpommern (für Berliner und Hamburger Markt)

Informationen zur Umstellung

Informationen zur Umstellung



Umstellung – wie geht das?	42
.....	
Förderung	46
.....	
Grundsätze im ökologischen Landbau	48
.....	
Die Wirtschaftlichkeit im Ökolandbau	54
.....	
Der Biomarkt – Eigeninitiative ist gefragt	62
.....	
Checkliste – Vorgehensweise bei der Umstellung	65
.....	



Umstellung – wie geht das?

Bevor ein landwirtschaftlicher oder gartenbaulicher Betrieb auf ökologische Wirtschaftsweise umgestellt wird, haben der Betriebsleiter, die Betriebsleiterfamilie und oft auch das betriebliche Umfeld einen langen, oft mehr als einjährigen Entscheidungsprozess hinter sich. Und das ist gut so. Die Umstellung des Betriebes auf Ökolandbau ist eine weitreichende unternehmerische Entscheidung, die viel Geld, Energie und Engagement erfordert. Sie soll dazu dienen, den Betrieb langfristig auf eine solide wirtschaftliche Basis zu stellen. Und dieser Entwicklungsschritt soll in der Umsetzung, das heißt bei der Bewirtschaftung des Betriebes nach Öko-Richtlinien, auch Spaß machen. Im Gegenzug ist eine Umstellung auf ökologischen Landbau nur mit erheblichen finanziellen Einbußen wieder rückgängig zu machen. Auch das sollte vorab bedacht werden.

Auf dem Weg zur Umstellung kommt es daher darauf an, sich umfassend und breit gefächert zu informieren. Berater der Landwirtschaftskammer und der Ökoverbände, potenzielle Marktpartner aus dem Biomarkt, Kontrollstellen und nicht zuletzt Biobauern und -gärtner sollten befragt und besucht werden. Der Biosektor ist stolz auf seine offene Umgangsweise miteinander. Ökobauern und -gärtner berichten gerne von ihren Erfahrungen und dadurch bietet sich die wertvolle Chance, unmittelbare und unverfälschte Information hautnah zu erhalten. In den Entscheidungsprozess sind viele einzubeziehen. Deshalb gilt folgender Ratschlag: Nehmen Sie die Familienmitglieder und das unmittelbare Betriebsumfeld mit und treffen Sie Ihre Entscheidung gemeinsam. Schließlich müssen auch alle in der Familie und im Betrieb die anschließende Umsetzung mittragen. Es ist einfach die beste Basis, wenn es anschließend heißt: Wir stellen um!

Umstellung praktisch

Mit der Entscheidung zur Umstellung auf ökologischen Landbau unterwirft sich das landwirtschaftliche und gartenbauliche Unternehmen einem gesetzlich vorgeschriebenen Kontrollverfahren. Ab dem Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung mit der Öko-Kontrollstelle sind die Vorgaben der EU-Öko-Verordnung einzuhalten. Gleichzeitig beginnt mit der sogenannten Umstellungsphase ein Zeitraum, in dem zwar nach der EU-Öko-Verordnung gewirtschaftet werden muss, in der Regel aber noch keine Vermarktung der Erzeugnisse als ökologische Produkte zulässig ist. Da etablierte Absatzwege für Umstellungs-



ware nicht existieren, müssen diese Produkte in der Regel zu konventionellen Preisen vermarktet werden. Dies stellt gleich zu Beginn der Umstellung eine wesentliche Herausforderung für die Wirtschaftlichkeit und Liquidität des Betriebes dar. Einige Marktpartner im Ökosektor sind allerdings in der Lage, auch Umstellungsware zu vermarkten. Es lohnt also, sich im Vorfeld zu informieren.

Günstige Voraussetzungen für die Umstellung sind...

- eine hohe Motivation der Betriebsleitung nebst Familie,
- die Bereitschaft, sich auf die Prinzipien des Ökolandbaus einzulassen,
- ein erfolgreiches Wirtschaften im konventionellen Bereich,
- gute betriebliche Bedingungen für eine artgerechte Tierhaltung nach Ökovorgaben,
- die Bereitschaft, sich gegebenenfalls auf arbeitsintensive Ackerkulturen, wie zum Beispiel Gemüse, einzulassen,
- ein eigenes Vermarktungskonzept und die Bereitschaft, eine betriebsindividuelle Vermarktung aufzubauen.



Umstellungstermin und -zeitraum

Die Umstellungsphase...

- beginnt mit dem Vertragsabschluss mit einer zugelassenen Öko-Kontrollstelle,
- erfordert eine Bewirtschaftung nach den Öko-Richtlinien,
- erlaubt aber in der Regel eine Vermarktung nur als konventionelle Ware / Umstellungsware.

Der Umstellungsbeginn...

- ist im Prinzip frei wählbar,
- ist abhängig von der Ausrichtung des Betriebes,
- wird mit dem Ziel der schnellstmöglichen Nutzung der Produkte als Öko-Ware oder als Öko-Futter gewählt und
- sollte die Bedingungen einer Ökoförderung berücksichtigen.

Bei der Umstellung auf ökologische Wirtschaftsweise lässt sich zwischen schrittweiser und gleichzeitiger Umstellung unterscheiden. Generell beträgt die Umstellungszeit 24 Monate auf Ackerflächen und Dauergrünland, Dauerkulturen erfordern längere Umstellungszeiten. Bei der Umstellung der Tierhaltung sind tierindividuelle Fristen einzuhalten, wenn die Umstellung von Tieren und Flächen zu unterschiedlichen Zeitpunkten stattfindet. Dann spricht man von der schrittweisen Umstellung, bei der zum Beispiel im Milchviehbetrieb die Umstellung der Flächen vor der Umstellung der Rinder erfolgt. Bei der gleichzeitigen Umstellung wird der gesamte Betrieb einschließlich aller Flächen und Tiere binnen 24 Monaten umgestellt, wobei Sonderregelungen vor allem bei der Fütterung im umstellenden Betrieb zu berücksichtigen sind.

Idealer Umstellungstermin Ackerbau

- je nach einzelbetrieblicher Ausrichtung im Marktfruchtanbau im Spätsommer/Herbst bei (Winter-) Getreideanbau, im Frühjahr bei Spezialisierung auf Kartoffelanbau oder andere Gemüsearten

- vor der Ernte bei mehrjährigen Kulturen außer Grünland
- bei Futterbaubetrieben mit Klee gras, Silomais oder Ganzpflanzensilage im Frühjahr vor dem ersten Schnitt des Ackerfutters

Idealer Umstellungstermin Grünland

- Mit Blick auf die Verwertung, zum Beispiel für die Bio-Milcherzeugung, im Frühjahr vor dem ersten Schnitt.

Darüber hinaus sind die folgenden Hinweise zu Umstellungszeiträumen von Bedeutung:

Umstellungszeiträume in der Tierhaltung

- Gleichzeitige Umstellung des Gesamtbetriebes = 24 Monate Umstellungszeit, das heißt: im 25. Monat nach der Umstellung haben alle Produkte im Betrieb den anerkannten Öko-Status
- Tierartbezogene Umstellung = 12 Monate zuzüglich tierartspezifische Umstellungszeit:
 - Fleischrinder: 12 Monate und mindestens drei Viertel der Lebenszeit,
 - Milch liefernde Tiere: 6 Monate,
 - Schweine, Kleinwiederkäuer: 6 Monate,
 - Mastgeflügel (Zukauf bis 3. Lebenstag): 10 Wochen,
 - Legehennen: 6 Wochen.

Die nachfolgenden Darstellungen geben einen vereinfachten Überblick über die Fristen bis zur Nutzung der Erzeugnisse als Öko-Ware und Öko-Futter. Betriebsindividuelle Details sollten mit spezialisierten Beratern des Ökolandbaus der Landwirtschaftskammer oder den Anbauverbänden geklärt werden.

Zeitlicher Ablauf der Umstellung im Ackerbau

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Flächen	24 Monate Umstellungszeit		ökologisch
Aufwuchs	konventionelle Ware	Umstellungsware	Öko-Ware

Zeitlicher Ablauf der Umstellung bei Milchvieh und Dauergrünland bei schrittweiser Umstellung

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Flächen	24 Monate Umstellungszeit		ökologisch
Aufwuchs	konventionell	Umstellungsfutter	ökologisch
Haltung	Stallumbau nach Öko-VO	Haltung nach Öko-VO	
Tiere	konventionelle Milch		Öko-Milch

Gilt bei Umstellungsbeginn jeweils zum Anfang des ersten Jahres.





Förderung

Beim ökologischen Landbau ist sowohl die Umstellungsphase als auch die Beibehaltung ökologischer Bewirtschaftung förderfähig. Diese Flächenförderung gilt jedoch nur bei einer Umstellung des gesamten Betriebes auf Ökolandbau. Die Fördersätze gestalten sich in NRW wie folgt:

Fördersätze in Nordrhein-Westfalen für ökologische Wirtschaftsweise*)

Ökologische Produktionsverfahren (Bagatellgrenze: 900 Euro je Betrieb, bezogen auf die Einführung ab dem 3. Jahr bzw. Beibehaltung)	Einführung 1. + 2. Jahr	Einführung 3. - 5. Jahr	Beibehaltung ab 6. Jahr
	Euro / ha	Euro / ha	Euro / ha
Ackerfläche	400	180	180
Dauergrünland	270	170	170
Ackerfläche mit Gemüsebau und Zierpflanzen	1 200	300	300
Dauerkulturen und Baumschulflächen	1 800	720	720
Unterglasflächen	5 500	4 500	3 500
Kontrollkostenzuschuss	35	35	35

*) Stand 2013; die aktuellen Fördersätze erfahren Sie bei den Beratern des Ökolandbaus der Landwirtschaftskammer NRW oder im Internet unter www.oekolandbau.nrw.de

Zusätzlich werden andere, ergänzende Förderprogramme angeboten, bei denen unter Umständen für Ökobetriebe höhere Zuschüsse gelten.





Grundsätze im ökologischen Landbau



Der ökologische Landbau wurde im Wesentlichen von Landwirten und Gärtnern aus unterschiedlichen Weltanschauungen und agrarpolitischen Motivationen heraus entwickelt. Gemeinsames Anliegen aller Akteure ist es, gesunde Lebensmittel zu erzeugen und dabei die natürlichen Ökosysteme zu schonen. Der Ökolandbau versucht aktiv dazu beizutragen, dass Ökosysteme und die Artenvielfalt erhalten bleiben, der Boden geschützt und das Grundwasser rein gehalten wird und insgesamt die Klimabelastung durch die Landwirtschaft gesenkt wird. Um das zu erreichen, verfolgt der Ökolandbau einige Grundprinzipien in der Erzeugung und Verarbeitung, die in den EU-Rechtsvorschriften für den ökologischen Landbau seit Anfang der 1990-er Jahre gesetzlich geregelt sind und im Folgenden erläutert werden.

Boden und Pflanze im Ökolandbau

Der Erhalt und, wenn möglich, die Steigerung eines standorttypischen Humusgehaltes und die Förderung des Bodenlebens sind wichtige Grundsätze der ökologischen Landwirtschaft und bilden den Grundstein für eine nachhaltige Pflanzen- und Tierproduktion.

Wertschätzung für das Substrat, aus dem alles kommt

Der Umgang mit dem Boden im ökologischen Anbau unterscheidet sich wesentlich von dem Denkansatz der konventionellen Landbewirtschaftung, wo die Pflanze direkt durch leichtlösliche Nährstoffe versorgt wird. Im Ökolandbau wird die Versorgung der Pflanzen indirekt über eine Förderung des Bodenlebens sichergestellt. Dies gelingt jedoch nur dann besonders gut, wenn die

Voraussetzungen für eine Gesunderhaltung des Bodens im weiteren Sinne geschaffen werden.

Dabei spielen folgende Aspekte eine besondere Rolle:

Ein ausreichend hoher Gehalt an organischer Substanz...

- bedingt hohe Fruchtbarkeit und Erträge,
- fördert die Bodenaktivität mit positiven, phytosanitären Wirkungen,
- führt zu einer erhöhten Aggregatstabilität, einer guten Bodendurchlüftung und Wasserspeicherfähigkeit,
- verringert die Gefahr von Bodenerosion.

Saat- und Pflanzgut sowie die Sorten im Ökolandbau sollten...

- an Low-Input-Bedingungen angepasst sein,
- widerstandsfähig gegen samenbürtige Krankheiten sein,
- ein hohes Unkrautunterdrückungsvermögen und eine hohe Unkrauttoleranz besitzen,
- eine erhöhte Nährstoffeffizienz aufweisen.

Sie müssen, soweit verfügbar, aus ökologischer Vermehrung stammen.

Die je nach Lage zugelassene Düngung im Ökolandbau...

- sorgt für einen Erhalt der Bodenfruchtbarkeit,
- fördert die Bodenstruktur,
- führt über das Bodenleben zur Nährstoffversorgung und
- erfolgt ohne größere Nährstoffimporte von außen.

Fruchtfolgen

Fruchtfolgen bilden das zeitliche Nacheinander und das räumliche Nebeneinander verschiedener Fruchtarten auf einer Fläche ab und müssen unterschiedlichen Anforderungen gerecht werden. Die Gestaltung der Fruchtfolge stellt im Ökobetrieb eine der wichtigsten Produktionsmaßnahmen dar, um die Bodenfruchtbarkeit nachhaltig zu sichern und um vorbeugenden Pflanzenschutz zu betreiben.

Prinzipien der Fruchtfolgegestaltung

- Wechsel von fruchtbarkeitsmehrenden vor fruchtbarkeitszehrenden Kulturen,

- Leguminosenanteil 25 bis 30 Prozent,
- mindestens ein Jahr Futterleguminosen oder Grünbrache,
- ganzjähriger Bewuchs (zum Beispiel durch Anbau von Untersaaten oder Zwischenfrüchten),
- mindestens ein Hackfruchtglied zur Unkrautregulierung,
- Anbau unkrautunterdrückender Bestände vor Kulturen mit langsamer Jugendentwicklung,
- Wechsel von Winterung und Sommerung,
- Wechsel von Halm- und Blattfrüchten,
- Beachtung von (Selbst-)Unverträglichkeiten.

Fruchtfolge als wichtiges Instrument im Betriebsmanagement



Quelle: BLE 2006, www.oekolandbau.de

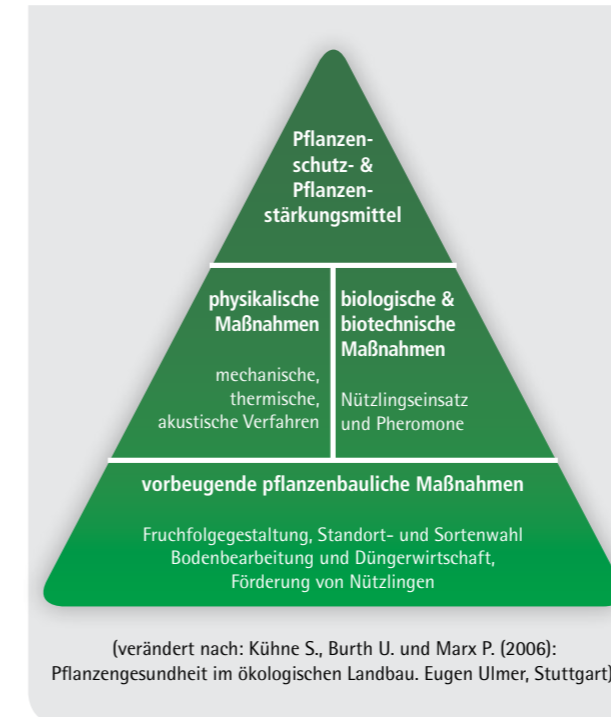
Beispiel-Fruchtfolgen

Jahr	Milchviehbetrieb	Viehloser Ackerbaubetrieb	Schweinemastbetrieb
1	Kleegrass	Kleegrass/Klee	Kleegrass
2	Kleegrass	Winterweizen	Winterweizen
3	Silomais	Mais	Erbsen
4	Wintergetreide	Ackerbohnen	Roggen
5	Körnerleguminosen	Kartoffeln	Ackerbohnen
6	Wintergetreide + Untersaat	Triticale	Triticale

Leguminosen als unverzichtbare Fruchtfolgeglieder...

- sind die wichtigste Primärquelle für Stickstoff,
- dienen der Unkrautregulierung,
- verbessern die Bodenfruchtbarkeit.

Prinzipien des Pflanzenschutzes im Ökolandbau



Die Unterschiede zwischen Ökolandbau und konventioneller Bewirtschaftung werden in Fragen des Pflanzenschutzes besonders deutlich. Im Ökolandbau ist nur

eine sehr beschränkte Anzahl von Mitteln zugelassen, die zumeist auch nur kurativ wirken. Deshalb gilt es, alle vorbeugenden Maßnahmen und Maßnahmen zur Stärkung der Pflanzengesundheit zu ergreifen. Auch ein je nach Standort und Witterung wechselndes Maß an Begleitkräutern in den Beständen ist normal, ohne dass damit gleich nennenswerte Ertrags- oder Qualitätseinbußen einhergehen.

Merkmale des Ertragspotenzials nach der Umstellung sind:

- geringere Flächenerträge durch Beschränkungen im Bereich Pflanzenschutz und Düngung,
- standortabhängige Ertragsentwicklung,
- bei Acker: 30 Prozent bis 50 Prozent geringere Flächenerträge,
- bei Grünland: 15 Prozent bis 30 Prozent Ertragsrückgang,

Notwendige Anpassungen in der Pflanzenproduktion sind:

- ein Verzicht auf Herbizide,
- keine Anwendung leichtlöslicher P-Dünger,
- kein Einsatz synthetischer N-Dünger,
- die Einführung einer Fruchtfolge mit Leguminosen als N-Quelle,
- ein eingeschränkter Pflanzenschutzmitteleinsatz (es sind nur Mittel aus einer definierten Positivliste erlaubt),
- die Verwendung von Öko-Saatgut.
- Beachtung der (Selbst-)Unverträglichkeiten der Fruchtfolgeglieder.





Tierhaltung im Ökolandbau

Die Tierhaltung ist im Ökolandbau ein wichtiges Bindeglied im Betriebskreislauf Boden-Tier-Pflanze. Die Kopplung von Pflanzenbau und Tierhaltung trägt dazu bei, die Bodenfruchtbarkeit zu erhalten.

Das Wohl der Tiere steht im Vordergrund

Ziel ist es, die Tiere gesund zu erhalten und das Tierwohl in besonderer Weise zu berücksichtigen. Die Tiere können sich im Freiland bewegen und sind so in verstärktem Maße den Einflüssen des natürlichen Außenklimas ausgesetzt. Dies führt zu einer verbesserten Widerstandsfähigkeit und somit zu einer besseren Tiergesundheit und reduziert den Einsatz von Medikamenten. Die Bedürfnisse der Tiere werden insbesondere beim Stallbau, bei der Auslaufgestaltung und der Fütterung stark beachtet. Die Tierarten und -rassen sollen an die Standortbedingungen angepasst, vital und widerstandsfähig sein. Da bei der Züchtung für die konventionelle Tierhaltung Einzelleistungen im Vordergrund stehen, sind solche Zuchtlinien für die Öko-Tierhaltung oftmals ungeeignet. Damit die Tiere unter den Bedingungen des Ökolandbaus optimale Leistungen erbringen, kann es erforderlich sein, im Zuge der Umstellung auf andere Zuchtlinien zurückzugreifen. Leider sind aber oftmals noch keine gezielt auf die ökologische Tierhaltung ausgerichteten Rassen und Linien verfügbar, sodass auf die herkömmliche Zucht zurückgegriffen werden muss.

Die Prinzipien der ökologischen Tierhaltung

- Einsatz möglichst betriebseigener, ökologischer Futtermittel,
- Tierzukauf nur von Ökobetrieben,
- Weidegang und/oder Auslauf,
- Einstreu – keine Vollspalten,
- keine ganzjährige Anbindehaltung,
- nur therapeutischer Medikamenteneinsatz (mit doppelter Wartezeit),
- kein Einsatz von Wachstums- und Leistungsförderern,
- vorrangig Naturheilverfahren,
- Eingriffe am Tier nur in Ausnahmefällen und je nach Maßnahme nur nach Genehmigung erlaubt; gegebenenfalls nur durch den Tierarzt und unter besonderen Anforderungen.

Die Unterbringung der Tiere in Stallungen und Unterständen muss im Ökolandbau an ihren verhaltensgemäßen und biologischen Bedürfnissen ausgerichtet werden. Neben etlichen Details, die es dabei zu beachten gilt, spielt ein ausreichendes Raumangebot eine ganz besondere Rolle. Es kann bei der Umstellung also erforderlich werden, dass je nach betrieblicher Ausgangssituation Tierbestände reduziert oder Umbaumaßnahmen durchgeführt werden müssen. Alle Tiere müssen ungehinderten Zugang zu Futterstellen und Tränkeeinrichtungen haben. Außerdem sind allen Tierarten Außenflächen zur Verfügung zu stellen.

EU-Rechtsvorschriften für den ökologischen Landbau

Wer Lebensmittel mit der Kennzeichnung „Bio“ oder „Öko“ in Verkehr bringt, muss sie nach den EG-Rechtsvorschriften für den ökologischen Landbau erzeugt oder verarbeitet haben. In den EU-Rechtsvorschriften für den ökologischen Landbau werden die Standards definiert, wie landwirtschaftliche Erzeugnisse und Lebensmittel, die als Öko-Produkte gekennzeichnet sind, erzeugt und hergestellt werden müssen. Sie enthält Vorgaben für Anbau und Verarbeitung, regelt die Kennzeichnung von Bioprodukten und die Kontrolle der Betriebe. Zugelassene Kontrollstellen prüfen die Einhaltung der Bestimmungen.

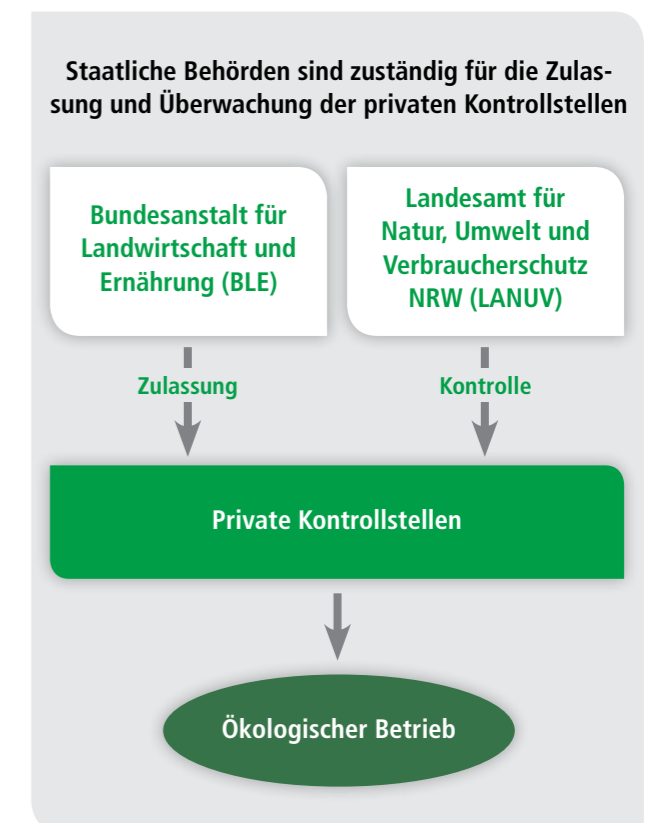
Die EG-Öko-Verordnung regelt den Anbau und die Erzeugung von Öko-Produkten. So werden Einzelheiten des Pflanzenbaus, wie der Einsatz von Dünge- und Schädlingsbekämpfungsmitteln, festgelegt. Stoffe, die nicht in den Positivlisten der Verordnung genannt sind, dürfen nicht eingesetzt werden. Die Öko-Verordnung gilt auch für tierische Erzeugnisse. Sie bestimmt zum Beispiel, wie viel Stall- und Auslauffläche Bio-Tieren zur Verfügung stehen muss und welche Futtermittel zulässig sind.

Zur aktuellen Textausgabe der EU-Öko-Verordnung kommen Sie über einen Internetlink auf der Homepage www.oekolandbau.nrw.de. Dort finden Sie auch eine vom Landwirtschaftsministerium NRW herausgegebene Broschüre, die umfangreiche Erläuterungen zur EU-Öko-Verordnung enthält.

Kontrollverfahren

Das Landesamt für Natur, Umwelt und Verbraucherschutz NRW (LANUV) ist die oberste Kontrollbehörde in NRW für den Ökolandbau. Die eigentliche Durchführung der Kontrollen vor Ort erfolgt jedoch durch private, staatlich anerkannte Kontrollstellen. Der Betrieb schließt dazu mit einer dieser Kontrollstellen einen

Darstellung des Öko-Kontrollverfahrens



Kontrollvertrag ab. Eine Liste mit den zugelassenen Anbietern finden Sie unter www.oekolandbau.nrw.de oder www.oeko-kontrollstellen.de

Kontrollvertrag

Mit Abschluss des Kontrollvertrages untersteht das landwirtschaftliche Unternehmen dem Kontrollverfahren der EU-Öko-VO. Die Kontrollstelle meldet das Unternehmen bei der zuständigen Landesbehörde. Einmal jährlich erfolgt eine angekündigte Betriebskontrolle, bei der die Flächen, Ställe und Gebäude begutachtet und alle erforderlichen Dokumente kontrolliert werden. Unangemeldete Vor-Ort-Kontrollen finden stichprobenweise statt.





Die Wirtschaftlichkeit im Ökolandbau

Eine Umstellung auf ökologischen Landbau ist nur dann sinnvoll, wenn auch die wirtschaftliche Entwicklung des Betriebes langfristig erfolgreich verläuft. Die Voraussetzungen dafür gestalten sich in der Regel positiv. Vor allem in Nordrhein-Westfalen ergeben sich mit einem ausgebauten Netz von rund 1 200 Abnehmern, wie Erzeugergemeinschaften, Handelsunternehmen, Mühlen, Großbäckereien oder Schlachtbetrieben und Metzgereien, besonders gute regionale Absatzchancen für Ökoprodukte. Vor diesem Hintergrund haben sich in den letzten Jahren bei den Ökobetrieben im Mittel höhere Gewinne im Vergleich zu ähnlich strukturierten, konventionell wirtschaftenden Unternehmen eingestellt. Allerdings lässt sich alleine daraus für den Einzelfall noch keine Erfolgsgarantie ableiten.

In wirtschaftlicher Hinsicht ergeben sich bei einer Umstellung auf ökologische Bewirtschaftung folgende Veränderungen:

- Die Erträge und tierischen Leistungen fallen geringer aus.
- Die Marktpreise liegen über dem konventionellen Niveau.
- Die Kosten für den Zukauf von Betriebsmitteln (Saatgut, Futtermittel) sind höher.
- Aufwendungen für Dünge- und Pflanzenschutzmittel sind in der Regel stark reduziert.
- Die Maschinenkosten für Bodenbearbeitung, Saat und Ernte sind je Hektar nahezu identisch. Vorhandene Geräte, wie beispielsweise Grubber,

Pflug und Saatbettkombinationen, können weiterhin eingesetzt werden.

- Hinzu kommen gegebenenfalls Maschinenkosten für die mechanische Unkrautbekämpfung, dafür entfallen diese für die Ausbringung von Dünge- und Pflanzenschutzmitteln. Je nach eingesetztem Verfahren in der Unkrautbekämpfung kann zudem mehr Arbeitszeit je ha benötigt werden (geringere Arbeitsbreite, langsamere Arbeitsgeschwindigkeit).
- In vielen Fällen müssen mehr oder weniger große Investitionen zur Umstellung getätigt werden, die unter Umständen die Wirtschaftlichkeit und besonders die Liquidität belasten können.
- In Betrieben mit Tierhaltung ist die Verwendung von Einstreumaterialien Pflicht. Daher können hier je nach Haltungssystem höhere Belastungen auf den Betrieb zukommen: in Form von Arbeitszeit, aber auch Kosten für die Strohbergung, die Einstreu, Entmistung, Festmistlagerung und Ausbringung.

In jedem Fall ist es wichtig, die Wirtschaftlichkeit anhand der Bedingungen im Einzelbetrieb zu prüfen und mit Hilfe der Beratung die möglichen Auswirkungen vorher zu kalkulieren.

Anhand von drei Beispielen aus der Praxis wird deutlich, dass eine Umstellung erhebliche Auswirkungen haben kann.





1. Beispiel: Milchviehbetrieb

Der überwiegend auf Futterbau ausgerichtete Beispielbetrieb geht mit 110 Milchkühen und einer hohen Milchleistung in die Umstellung. Die Stallhaltungsbedingungen und die Möglichkeit zur Nutzung von Weideflächen passen schon nahezu perfekt zu den Erforder-

nissen des Ökolandbaus. Lediglich die Schaffung einiger zusätzlicher Liegeboxen und eines ausreichend großen Laufhofes für die Rinder am vorhandenen Laufstall kommt als Erschwernis hinzu. Die Kosten und deren Finanzierung hierfür müssen eingeplant werden.

Die bisherige Kälberfütterung auf Basis von Milchaustauschern wird auf die Frischmilchfütterung umgestellt. Die Milchleistung der Kühe reduziert sich. Damit aber eine nahezu gleich große Milchmenge an die Biomolkeerei geliefert werden kann, wird der Kuhbestand aufgestockt. Einkünfte aus dem bisherigen Zuchtviehverkauf fallen zukünftig weg. Die schon im konventionellen Betrieb wenig lohnenswerte Erzeugung von Verkaufsgetreide wird aufgegeben. Im Ökolandbau erfolgt ein relativ geringer Anbau von Futtergetreide (Drusch) und

in nennenswertem Umfang die Gewinnung von Ganzpflanzensilage. Standortbedingt wird auf den wenig ertragreichen Silomaisanbau ganz verzichtet. Wichtig für die Betriebsleiterfamilie ist es, dass der Gesamtarbeitsaufwand sich nicht erheblich erhöht und zusätzlich anfallende Lohnkosten sich im Rahmen halten. Unter diesen Bedingungen stellt sich die Auswirkung der Umstellung auf die Wirtschaftlichkeit des Gesamtbetriebes wie folgt dar:

Milchviehbetrieb		bisher	1. und 2. Jahr	ab dem 3. Jahr
		konventionell	in der Umstellung	Ökolandbau
Betriebsdaten				
Grünland (Grassilage)	ha	88,0	88,0	88,0
Feld- bzw. Klee gras	ha	11,0	15,0	25,0
Ganzpflanzensilage	ha			19,0
Silomais	ha	30,0	31,5	
Silomais (Verkauf)	ha	5,5		
Winterweizen	ha	5,5	5,5	
Futtergetreide	ha			8,0
Milchkühe		110	130	130
Ertragsdaten				
Silomais	dt/ha	350,0	280,0	
	Euro/dt	3,50		
Winterweizen	dt/ha	60,0	35,0	
	Euro/dt	26,00	26,00	
Milchverkauf	kg/Kuh	8 500	7 200	7 000
	Euro/kg	0,37	0,37	0,46
Notwendige Investitionen für den Ökolandbau				
Stallerweiterung und Laufhof	Euro		50 000	
(Finanzierung: Eigenmittel / Fremdkapital)	Euro		(10 000 / 40 000)	
Erwartete Veränderung des Betriebserfolges				
Umsatz aus Bodenproduktion	Euro	15 318	5 005	
Umsatz aus Milchverkauf / Schlachttiere usw.	Euro	389 950	398 320	457 600
Sonstiger Umsatz aus Zuchtviehverkauf	Euro	18 000	10 000	
Betriebsprämien u.ä.	Euro	49 121	49 121	49 121
Ökoförderung	Euro		45 085	24 655
Gesamtumsatz incl. Transfers	Euro	472 389	507 531	531 376
Materialaufwand				
Materialaufwand Boden (incl. Unterhaltung eig. Maschinen)	Euro	80 015	79 279	68 429
Materialaufwand Viehhaltung	Euro	113 300	140 400	143 000
Sonstiger Materialaufwand (incl. Fremdlohnarbeiten)	Euro	77 390	93 325	90 700
Lohnaufwand	Euro	34 500	34 500	42 000
Abschreibungen	Euro	37 631	39 312	39 312
Unterhaltung (Gebäude / baul. Anlagen)	Euro	10 298	11 182	11 182
Pachten	Euro	18 105	18 105	18 105
Zinsaufwand	Euro	9 450	10 640	10 640
Sonstiger Betriebsaufwand	Euro	22 656	24 180	31 180
Summe Betriebsaufwand	Euro	403 346	450 923	454 548
Gewinn (erwarteter Gewinn)	Euro	69 043	56 608	76 828

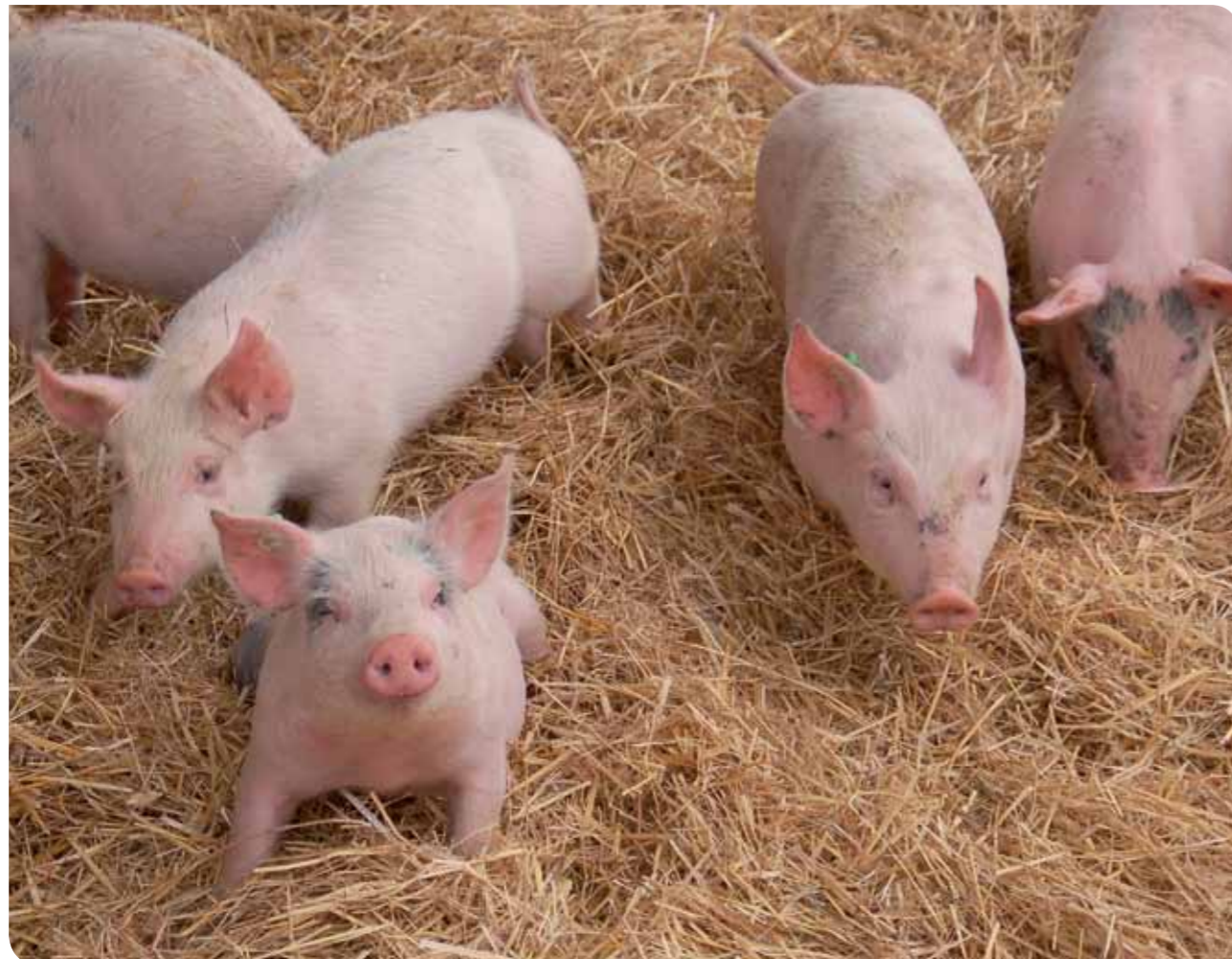
2. Beispiel: Marktfruchtbetrieb mit Schweinehaltung

In diesem Betrieb sind deutlich mehr Anpassungsmaßnahmen erforderlich, um ihn auf ökologische Wirtschaftsweise umzustellen. Bei der Gestaltung der zukünftigen Fruchtfolge sticht vor allem der Anbau von Leguminosen (Klee gras und Ackerbohnen) hervor. Der bislang wirtschaftlich bedeutsame Zuckerrübenanbau muss ganz aufgegeben werden, da es am Betriebsstandort keinen Vermarktungsweg für Ökozucker gibt.

Für die Bodenbewirtschaftung wird ein Striegel beschafft. Darüber hinaus rückt der Ausbau des Kartoffelanbaus in den Blickpunkt. Hierfür ist die Beschaffung einer Dammfräse erforderlich. Die Kartoffeln werden nach der Anerkennung als Ökowerkzeug direkt vermarktet. Sie werden außerdem ergänzt durch Ökoeier aus eigener Erzeugung. Zur Haltung der Legehennen dient ein im Eigenbau erstelltes Hühnermobil für 450 Tiere. Das Stallplatzangebot reicht unter Ökobedingungen künftig nur noch für eine Jahreserzeugung von etwa 580 Mast Schweinen. Ein geschlossenes Haltungssystem wird aufgebaut, wodurch künftig die notwendigen Ökoferkel

zur Mast aus einem eigenen Sauenbestand stammen. Für die Sauenhaltung sind allerdings Umbau- und Investitionsmaßnahmen in Altgebäuden erforderlich, die jedoch ebenfalls zum größten Teil in Eigenleistung bewerkstelligt werden können. Aufgrund der zahlreichen Veränderungen in verschiedenen Betriebszweigen ist ein erhöhter Arbeitsaufwand eine wesentliche Folge. Es ergibt sich eine höhere Auslastung der eigenen Arbeitskraft gegenüber dem konventionellen Ausgangsbetrieb, jedoch müssen noch zusätzliche Fremdarbeitsstunden entlohnt werden.

Wie der Erfolgsverlauf in der nachfolgenden Tabelle zeigt, ist zwar auch in diesem Beispiel im Ziel die wirtschaftlich erfolgreiche Ökobilanz erreicht, jedoch geht der Betriebsgewinn in der Umstellungszeit stark zurück. Die Betriebsleiterfamilie richtet in dieser Phase ihr Augenmerk besonders auf Liquiditätssichernde Maßnahmen. Das ist auch ein guter Rat an alle Umstellungswillige, die in vergleichbaren Situationen die Umstellungsphase erfolgreich meistern wollen.



Marktfruchtbetrieb mit Schweinehaltung		bisher	1. und 2. Jahr	ab dem 3. Jahr
		Konventionell	in der Umstellung	Ökolandbau
Betriebsdaten				
Grünland (Heu)	ha	3,0	3,0	3,0
Klee-/Luzerngras	ha		10,0	5,0
Winterweizen	ha	22,1	34,6	20,5
Triticale	ha	12,5	8,5	
Wintergerste	ha	14,0		
Zuckerrüben	ha	8,0		
Körnermais	ha		2,5	10,5
Ackerbohnen	ha		4,0	10,8
Kartoffeln	ha	3,0		12,8
Mast Schweine, erzeugt		750	630	580
Sauen			10	33
Legehennen				450
Ertragsdaten				
Winterweizen	dt/ha	87,0	55,0	50,0
	Euro/dt	26,50	26,50	40,00
Wintergerste	dt/ha	85,0		
	Euro/dt	24,50		
Zuckerrüben	dt/ha	700,0		
	Euro/dt	4,10		
Kartoffeln	dt/ha	400,0		225,0
	Euro/dt	16,50		39,80
Mast Schweine	kg SG	96	96	96
	Euro/kg	1,80	1,80	3,10
Sauen	Ferkel		20	20
Legehennen (LH)	Eier/LH			220
	Euro/Ei			0,28
Notwendige Investitionen für den Ökolandbau				
Investitionen für die Sauen	Euro		20 000	150 000
Striegel	Euro		12 000	
Hühnermobil (Eigenbau)	Euro			45 000
Dammfräse (gebraucht)	Euro			15 000
(Finanzierung: Eigenmittel / Fremdkapital)	Euro		(5 000 / 27 000)	(0 / 210 000)
Erwartete Veränderung des Betriebserfolges				
Umsatz aus Bodenproduktion	Euro	122 867	53 470	155 624
Umsatz aus Tierhaltung	Euro	129 600	109 614	202 839
Sonstiger Umsatz	Euro	1 500	1 500	
Betriebsprämien u.ä.	Euro	21 420	21 420	21 420
Ökoförderung	Euro		25 175	11 763
Gesamtumsatz incl. Transfers	Euro	275 387	211 179	391 646
Materialaufwand				
Materialaufwand Boden (incl. Unterhaltung eig. Maschinen)	Euro	46 442	20 276	56 423
Materialaufwand Viehhaltung	Euro	87 000	80 833	108 417
Sonstiger Materialaufwand (incl. Fremdlohnarbeiten)	Euro	16 674	15 603	29 468
Lohnaufwand	Euro	12 500	15 000	30 000
Abschreibungen	Euro	18 369	20 251	29 453
Unterhaltung (Gebäude / baul. Anlagen)	Euro	4 506	4 860	8 309
Pachten	Euro	13 650	13 650	13 650
Zinsaufwand	Euro	8 655	9 458	15 706
Sonstiger Betriebsaufwand	Euro	22 185	18 830	30 000
Summe Betriebsaufwand	Euro	229 980	198 762	321 425
Gewinn (erwarteter Gewinn)	Euro	45 406	12 417	70 221



3. Beispiel: Viehloser Ackerbaubetrieb

Wesentliche Erfolgsfaktoren für die Umstellung eines viehlosen Ackerbaubetriebes sind:

- das Stickstoffmanagement über den Einsatz von Leguminosen und Klee gras,
- die Förderung der Bodenfruchtbarkeit und
- die Unkrautregulierung durch eine ausreichende Bodendeckung und mechanische Maßnahmen.

So wird in diesem Betrieb beispielsweise das einjährig genutzte Klee gras als Untersaat im Getreide ausgebracht. Der zweimalige Schnitt wird zusammen mit anderem organischem Material kompostiert und dann als organische Düngung genutzt.

Zur Umstellung muss der Betrieb seinen Maschinenpark auf die mechanische Unkrautregulierung umstellen und eine Dam mfräse (Kartoffelanbau), einen Striegel (Getreide) und ein Hackgerät (Leguminosen) beschaffen. Es werden ausschließlich gut erhaltene, gebrauchte Geräte erworben.

Die Abwendung vom Zuckerrübenanbau und die Hinwendung zum Anbau von Klee gras und Körnerleguminosen wirken sich tiefgreifend auf die Ökonomie des viehlosen Ackerbaubetriebes in der Umstellung aus. Der Einsatz von Lupinen in der Umstellungsphase wird aufgrund der mangelnden Absatzmöglichkeiten am Betriebsstandort im Ökolandbau wieder aufgegeben. Andererseits ist der Betrieb in der glücklichen Lage, erhebliche Mengen seines Weizens und den gesamten Erbsenanbau in der Umstellungsphase an einen benachbarten Ökobetrieb abzusetzen, der diese sogenannte Umstellungsware anteilig in seiner Fütterung verwenden darf. Das gewährleistet dem Ackerbaubetrieb höhere Erlöse für seine Umstellungserzeugnisse, die ansonsten zu konventionellen Preisen abgegeben werden müssten. Die Erbsen können im Ökolandbau dann als Speiseerbsen an einen Frostbetrieb (Tiefkühlware) vermarktet werden. Die Ausweitung des Kartoffelanbaus und der damit verbundene sichere Absatz über einen entspre-

chenden Öko-Packbetrieb spielt eine entscheidende Rolle dabei, dass der Öko-Zielbetrieb erfolgreich ist und

der wirtschaftliche Engpass in der Umstellungszeit auch hier überwunden wird.

Viehloser Ackerbaubetrieb		bisher	1. und 2. Jahr	ab dem 3. Jahr
		Konventionell	in der Umstellung	Ökolandbau
Betriebsdaten				
Klee-/Luzerne gras	ha		18,00	18,00
Ackerbohnen	ha			12,95
Erbsen / Speiseerbsen (TK)	ha		5,50	10,50
Lupinen	ha		10,50	
Winterweizen	ha	38,50	49,65	20,00
Dinkel	ha			17,50
Wintergerste	ha	25,50		
Menggetreide	ha		21,50	
Körnermais	ha			18,00
Speisekartoffeln	ha	2,50	1,00	9,20
Zuckerrüben	ha	23,35		
Winterraps	ha	16,30		
Ertragsdaten				
Winterweizen	dt/ha	80,0	50,0	50,0
	Euro/dt	22,50	26,00	35,00
Dinkel	dt/ha			40,0
	Euro/dt			44,00
Körnermais	dt/ha			80,0
	Euro/dt			33,00
Ackerbohnen	dt/ha			40,0
	Euro/dt			40,00
Erbsen / Speiseerbsen (TK)	dt/ha		50,0	50,0
	Euro/dt		40,00	55,00
Speisekartoffeln	dt/ha	410,0	250,0	250,0
	Euro/dt	18,00	22,00	45,00
Zuckerrüben	dt/ha	680,0		
	Euro/dt	4,10		
Notwendige Investitionen für den Ökolandbau				
Dammfräse / Striegel / Hacke	Euro		50 000	
(Finanzierung: Eigenmittel / Fremdkapital)	Euro		(25 000 / 25 000)	
Erwartete Veränderung des Betriebserfolges				
Umsatz aus Bodenproduktion	Euro	221 693	109 049	266 415
Betriebsprämien u.ä.	Euro	37 620	37 620	37 620
Sonst. Betriebsertrag	Euro	6 056	5 000	1 000
Ökoförderung	Euro		42 985	19 632
Gesamtumsatz incl. Transfers	Euro	265 369	194 654	324 667
Materialaufwand Boden (incl. Unterhaltung eig. Maschinen)	Euro	85 598	45 118	75 815
Sonstiger Materialaufwand (incl. Fremdlohnarbeiten)	Euro	18 992	15 590	40 835
Lohnaufwand	Euro	7 540	12 540	27 540
Abschreibungen	Euro	33 370	38 412	38 412
Unterhaltung (Gebäude / baul. Anlagen)	Euro	4 053	4 053	4 053
Pachten	Euro	30 952	30 952	30 952
Zinsaufwand	Euro	6 781	7 525	7 525
Sonstiger Betriebsaufwand	Euro	35 206	24 915	38 915
Summe Betriebsaufwand	Euro	222 491	179 104	264 046
Gewinn (erwarteter Gewinn)	Euro	42 878	15 550	60 621



Der Biomarkt – Eigeninitiative ist gefragt

Der Biomarkt in Deutschland und NRW wächst kontinuierlich. Deutschland ist nicht nur größter Absatzmarkt, sondern auch einer der größten Produzenten von Bio-Produkten in Europa. Trotzdem importiert der deutsche Handel nennenswerte Anteile der Rohstoffe und Frischprodukte. Hinzu kommt, dass der Handel zunehmend auf Regionalität und am liebsten auf die Kombination von regional und bio setzt. Daraus ergeben sich große Chancen zur erfolgreichen Vermarktung ökologisch erzeugter Lebensmittel.

Mit der passenden Vermarktungsstrategie können sich die eigenen ökologisch erzeugten Produkte vom Durchschnitt

des Nahrungsmittelangebotes abheben und so im höheren Preissegment vermarktet werden. Da jedoch der Ökomarkt im Vergleich zum konventionellen Bereich lediglich ein kleines Segment darstellt, sind Öko-Vermarktungspartner nicht überall flächendeckend vertreten. Daher müssen sich die Öko-Erzeuger mit einem hohen Maß an Eigeninitiative einen eigenen Kundenkreis aufbauen. Jeder Anbieter muss die für seinen Betrieb passenden Vertriebswege wählen. In der Praxis hat sich auf Bio-Betrieben häufig eine Mischung verschiedener Vermarktungsformen etabliert. Bei der Wahl der Absatzwege müssen Vor- und Nachteile einzelner Vermarktungsformen genau abgewogen werden. Diese sind hier aufgeführt:

Absatzweg	Vorteile	Nachteile
Ab Hof	<ul style="list-style-type: none"> • Kontakt zu Kunden möglich • garantierte Herkunft • Frische • hoher Verkaufspreis möglich • Vertrauen lässt sich aufbauen • verbesserte Liquidität 	<ul style="list-style-type: none"> • hoher Arbeitsaufwand • kontinuierliche Anwesenheit erforderlich • zusätzlicher Verkehr auf dem Hof • breites Sortiment nötig • Lagereinrichtungen nötig • Ferienzeit mit geringerem Absatz
Marktstand	<ul style="list-style-type: none"> • Kontakt zu Kunden möglich • garantierte Herkunft • Frische • hoher Verkaufspreis möglich • Vertrauen lässt sich aufbauen • verbesserte Liquidität 	<ul style="list-style-type: none"> • großer Rüstaufwand • regelmäßige Anwesenheit nötig • Kosten für Marktfahrzeug und Standmiete • breites Sortiment nötig • Mengenrisiko • Ferienzeit mit geringerem Absatz
Fachhandel	<ul style="list-style-type: none"> • Mengenplanung möglich • regionale Herkunft kommunizierbar • sicherer Absatz mit überschaubarem Marktrisiko • vertrauensvolle und verlässliche Handelsbeziehung 	<ul style="list-style-type: none"> • oft nur kleine Mengen absetzbar • Ferienzeit mit geringerem Absatz
Naturkost-Großhandel	<ul style="list-style-type: none"> • große Mengen absetzbar • oft Mengenplanung möglich • regelmäßige Abnahme • zum Teil überdurchschnittliche Preise möglich • häufig vertrauensvolle, verlässliche Handelsbeziehung 	<ul style="list-style-type: none"> • Abhängigkeit gegenüber Abnehmer • anonymer Verkauf ohne Kundenkontakt
Lebensmittel-Einzelhandel (LEH)	<ul style="list-style-type: none"> • große Mengen absetzbar • regelmäßige Abnahme 	<ul style="list-style-type: none"> • Preisdruck • große Mengen nötig • sehr hohe Qualitätsanforderungen • Abhängigkeit gegenüber Abnehmer • anonymer Verkauf ohne Kundenkontakt • zum Teil mangelnde Kenntnisse
Großverbraucher	<ul style="list-style-type: none"> • kontinuierliche Belieferung möglich • große Mengen absetzbar • oft vertrauensvolle, verlässliche Handelsbeziehung 	<ul style="list-style-type: none"> • Preisdruck • Saisonschwankungen • breites Angebot und große Flexibilität gewünscht • besondere Anforderungen an Aufbereitung („ready to cook“)

In einer von der Landwirtschaftskammer NRW verwalteten Marktpartnerdatenbank können sich Erzeuger über unterschiedlichste Absatzwege für die eigenen Waren informieren. Die vom Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz des Landes

NRW herausgegebene Broschüre „Biomarkt NRW“ bietet weitere Informationen. Datenbank und Broschüre finden Sie im Internet unter www.oekolandbau.nrw.de. Die einzelnen Bio-Anbauverbände bieten ebenfalls ihre Unterstützung in Fragen der Vermarktung an.



Checkliste: Vorgehensweise bei der Umstellung

- | | |
|-------------------|---|
| Schritt 1 | Gespräche mit Beratern und Fachleuten verschiedener Institutionen (Beratungsstellen, Bioanbauverbänden, Marktpartnern) führen, Tagungen und Fachveranstaltungen besuchen, Ökobetriebe besuchen und sich mit erfahrenen Ökobauern und -gärtnern austauschen, Informationen sammeln und auswerten |
| Schritt 2 | Betriebliche und absatzrelevante Voraussetzungen für eine Umstellung prüfen, Alternativen sowie Vor- und Nachteile abwägen |
| Schritt 3 | Betriebswirtschaftliche Kalkulation der Umstellung gemeinsam mit einem Berater der Landwirtschaftskammer vornehmen und die Folgen für Betriebseinkommen und Liquidität abschätzen |
| Schritt 4 | Auswertung aller vorliegenden Informationen und Daten mit allen beteiligten Familienmitgliedern. |
| Schritt 5 | Sie entscheiden sich. Die Entscheidung muss von allen in der Familie mitgetragen werden. |
| Schritt 6 | Einen Betriebsentwicklungsplan und einen Umstellungsplan erstellen; die Förderung der Umstellung und andere Förderungen abklären |
| Schritt 7 | Die Frage des Verbandsanschlusses klären und gegebenenfalls einem Verband beitreten. Erfahrungen mit Berufskollegen austauschen, zum Beispiel Regionalgruppe Ihres Verbandes |
| Schritt 8 | Anmeldung bei einer anerkannten EU-Kontrollstelle. Erstkontrolle vorbereiten. |
| Schritt 9 | Förderantrag stellen; Achtung: länderspezifische Fristen beachten, in NRW bis spätestens 30. Juni eines Jahres. |
| Schritt 10 | Die Umstellung beginnt: Lassen Sie sich auch während der Umstellung kompetent begleiten und beraten. Viele neue Fragen und Themen kommen auf Sie zu. |

Hinweis: Zur praktischen Nutzung finden Sie die Checkliste auch als herausnehmbares Blatt am Ende dieser Broschüre und als Download unter:
<http://www.oekolandbau.nrw.de/fachinfo/umstellung/index.php>

Bei allen Schritten stehen Ihnen die Berater der Landwirtschaftskammer NRW und der Anbauverbände zur Seite. Weitere Informationen finden Sie auch unter www.oekolandbau.nrw.de

Anhang

Wichtige Ansprechpartner	67
Fachschule für Ökologischen Landbau NRW (Ökoschule)	72
Ökolandbau im Internet	73

Wichtige Ansprechpartner

Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen
 Ökologischer Land- und Gartenbau
 Siebengebirgsstraße 200 · 53229 Bonn
 Tel.: 0228 / 703-1456
 E-Mail: info@oekolandbau.nrw.de oder info@lwk.nrw.de

Landwirtschaftskammer
Nordrhein-Westfalen

Die Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen unterstützt seit 1978 aktiv die Entwicklung des ökologischen Landbaus. Ein erfahrenes und kompetentes Beratungsteam steht den Landwirten und Gärtnern in allen Fragen zum ökologischen Landbau zur Verfügung. Die Basis für eine fachlich fundierte Beratung bietet ein umfassendes Versuchswesen.

Drei eigene ökologische Versuchsbetriebe, ein umfassendes Netzwerk von Praxisversuchsbetrieben und zahlreiche Projekte umfassen die Tätigkeiten in diesem Bereich. Darüber hinaus werden die Marktpartner in die Arbeit eingebunden und Praktiker, Berater sowie alle Interessierten über das Internetportal www.oekolandbau.nrw.de kontinuierlich informiert.



Ökoteam der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen

Das Ökoteam der Landwirtschaftskammer NRW besteht aus Fachleuten, die speziell auf die Erfordernisse und Fragestellungen des ökologischen Land- und Gartenbaus eingehen. Hier finden Sie für alle wichtigen Fragen Beraterinnen und Berater, die sich im ständigen Austausch untereinander befinden und sich in ihrer Beratungsarbeit sinnvoll ergänzen.

Wenn Sie Ihren Betrieb auf ökologische Wirtschaftsweise umstellen möchten oder wenn Sie einen Gesprächspartner für die Optimierung und Entwicklung Ihres Ökobetriebs suchen, stehen Ihnen die fachkundigen Experten des Ökoteams der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen zur Seite.

Das Beratungsteam für den ökologischen Land- und Gartenbau

Beratungsschwerpunkt	Name	E-Mail
Öko-Ackerbau	Franz-Theo Lintzen	franz-theo.lintzen@lwk.nrw.de
Öko-Gemüsebau	Markus Puffert	markus.puffert@lwk.nrw.de
Öko-Schweinehaltung	Christian Wucherpfennig	christian.wucherpfennig@lwk.nrw.de
Öko-Milchviehhaltung	Christoph Drerup	christoph.drerup@lwk.nrw.de
Öko-Beerenobst	Andrea Sausmikat	andrea.sausmikat@lwk.nrw.de
Öko-Geflügelhaltung	Jutta van der Linde	jutta.lindevander@lwk.nrw.de
Betriebswirtschaft	Georg Pohl	georg.pohl@lwk.nrw.de
Strategieberatung, Coaching	Harald Schmid	harald.schmid@lwk.nrw.de

Ihr Ansprechpartner für Fragen zur Umstellung ist:

Georg Pohl Tel.: 0221 – 5340 100 (Durchwahl 272) georg.pohl@lwk.nrw.de

Die Beratung der Landwirtschaftskammer

- kommt zur Beratung auf Ihren Betrieb, in ganz NRW
- ist unabhängig und neutral
- und umfasst alle Bereiche von der Produktionstechnik bis zur strategischen Betriebsentwicklung

Wir bieten individuelle Beratung auf Ihrem Betrieb:

- strategische Unternehmensentwicklung
- ökonomische Analyse
- Kulturbegleitung
- Fruchtfolgeplanung
- Pflanzgutkontrolle
- Herdenmanagement
- Fütterung
- Haltungsverfahren
- Betriebsumstellung



Unterstützt wird das Beratungsteam durch weitere Kolleginnen und Kollegen im Fachbereich ökologischer Landbau:

Der Fachbereich

Aufgabenbereich	Name	E-Mail
Leiter des Fachbereichs	Dr. Karl Kempkens	karl.kempkens@lwk.nrw.de
Versuche ökologischer Acker- und Feldgemüseanbau	Dr. Claudia Hof-Kautz	claudia.hof-kautz@lwk.nrw.de
Versuche ökologischer Futterbau, Milchviehhaltung und Grünland	Dr. Edmund Leisen	edmund.leisen@lwk.nrw.de
Versuche ökologischer Gemüseanbau	Martin Herbener	martin.herbener@lwk.nrw.de
Projekte und Schulungen	Ferdinand Mersch	ferdinand.mersch@lwk.nrw.de
Fachinformationsportal Ökolandbau NRW	Eva Meier Andrea Deckert	eva.meier@lwk.nrw.de andrea.deckert@lwk.nrw.de

Die Landwirtschaftskammer verfügt über ein umfassendes Versuchswesen zum ökologischen Landbau:

- Haus Riswick, Kleve, ökologischer Betrieb mit Milchvieh und Futterbau
Seit 1999 werden im Öko-Betrieb mit 66 ha Nutzfläche, 40 Milchkühen sowie weiblicher Nachzucht Versuche durchgeführt. Gleichzeitig dient der Betrieb der Fachschule für ökologischen Landbau am Standort für praktische Übungen.
- Haus Düsse, Bad Sassendorf, ökologischer Schweinestall
Der Öko-Schweinestall in Haus Düsse ist der erste dieser Art in Deutschland und bietet ca. 40 Zuchtsauen, 90 Aufzuchtferkeln und 100 Mastschweinen beziehungsweise Jungsaunen Platz.
- Gartenbauzentrum Köln-Auweiler, ökologischer Obst-, Gemüse- und Landbau
Bereits seit 1978 werden im Gartenbauzentrum Köln-Auweiler Versuche zum ökologischen Obst- und Gemüsebau durchgeführt. Seit über zehn Jah-

ren umfasst das Versuchsprogramm auch Fragen zum ökologischen Landbau

- On-Farm-Research-Projekt „Leitbetriebe Ökologischer Landbau NRW“
In diesem bundesweit beachteten Gemeinschaftsprojekt der Landwirtschaftskammer NRW und des Institutes für Organischen Landbau der Universität Bonn (IOL) werden in enger Zusammenarbeit mit Praxisbetrieben Versuche in den Betrieben angelegt und der Ökolandbau praktisch demonstriert.

Für einen reibungslosen Wissenstransfer, aber auch um kontinuierlich über alle wichtigen Aspekte des ökologischen Landbaues in NRW zu informieren, betreut und entwickelt die Landwirtschaftskammer NRW im Auftrag des Ministeriums für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz des Landes NRW das Internetportal zum ökologischen Landbau in NRW, www.oekolandbau.nrw.de. Hier finden Sie alle wichtigen Informationen.

Verbände des ökologischen Landbaus

Die meisten Biolandwirte und viele Verarbeitungsbetriebe in Deutschland sind in Verbänden des ökologischen Landbaus organisiert. Diese Anbauverbände vertreten zum einen die politischen Interessen der Bio-Betriebe. Zum anderen leisten sie Hilfestellung und Unterstützung bei Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung. Darüber hinaus sorgen sie mit ihren Richtlinien, die teilweise über die Vorgaben der EU-

Öko-VO hinausgehen, für hohe Qualitätsstandards der Öko-Produkte.

In Deutschland sind Biokreis, Bioland, Biopark, Demeter, Ecoland, Ecovin, Gäa, Naturland sowie der Verbund Ökohöfe als privatrechtliche Anbauverbände tätig. Folgende vier Verbände sind mit einem eigenen Landesverband in NRW vertreten:



Biokreis Erzeugerring NRW e.V.
Dammstraße 19
57271 Hilchenbach
Tel.: 0 27 33 / 1244 - 55
Fax: 0 27 33 / 1244 - 57
E-Mail: nrw@biokreis.de
Internet: www.biokreis.de

Biokreis Erzeugerring NRW e.V.

Förderung der Zusammenarbeit von Erzeugern, Verarbeitern, Vermarktern und Verbrauchern in einer überschaubaren Region.

- rund 150 landwirtschaftliche Mitgliedsbetriebe mit 5 500 ha Ökofläche im aktiven Landesverband NRW
- Schwerpunkt: Fleischrinder und Wiederkäuer in Grünlandregionen
- Beratung zu ökonomischen und ökologischen Produktionsalternativen (zum Beispiel Legehennen, Milchziegen/-schafe) im Mittelgebirgsraum
- gemeinsame Einkäufe von Futtermitteln und Saatgut
- regelmäßige Ökolandbauseminare für Praktiker, internationale Fachexkursionen und Hofbesichtigungen in der Region
- Gesamtbetriebsumstellung erforderlich



Demeter NRW, Arbeitsgemeinschaft für biologisch-dynamische Wirtschaftsweise e.V.
Alfred-Herrenhausen-Str. 44,
58455 Witten
Tel.: 0 23 02 / 915 - 218
Fax: 0 23 02 / 915 - 222
E-Mail: info@demeter-nrw.de
Internet: www.demeter-nrw.de

Demeter NRW e.V.

- biologisch-dynamischer Landbau nach anthroposophischen Grundsätzen Rudolf Steiners
- bezieht übersinnliche, kosmische Kräfte als Gestaltungsfaktoren mit ein
- Einsatz biodynamischer Präparate vorgeschrieben
- Tierhaltung für landwirtschaftliche Betriebe vorgeschrieben
- Rinder müssen Hörner tragen
- strenge Regelungen bei Fütterung, Pflanzenschutz, Saatgut
- rund 120 Erzeugerbetriebe in NRW
- Gesamtbetriebsumstellung erforderlich



Naturland Landesverband NRW e.V.
Rommersch 13
59510 Lippetal-Lippborg
Tel.: 0 25 27 / 9302 - 13
Fax: 0 25 27 / 9302 - 20
E-Mail: nordrhein-westfalen@naturland.de
Internet: www.naturland.de

Naturland Landesverband NRW e.V.

- rund 150 Mitgliedsbetriebe mit über 7 000 ha landwirtschaftlicher Nutzfläche
- Schwerpunkte: Ackerbau, Gemüsebau, Obstbau; Viehwirtschaft: Milchkühe, Rinder, Schweine, Geflügel, Schafe
- Betriebsberatung und starke berufsständische Interessensvertretung der Mitglieder
- Umstellungsberatung
- Verarbeitungs- und Vermarktungspartner vor Ort
- zusätzliches Engagement von Naturland e.V. in den Bereichen ökologische Waldnutzung, Sozial- und Fair-Richtlinien, Aquakultur, Gastronomie, Textilherstellung und Kosmetik
- Gesamtbetriebsumstellung erforderlich



Bioland Nordrhein-Westfalen e.V.
Im Hagen 5
59069 Hamm
Tel.: 0 23 85 / 93540
Fax: 0 23 85 / 935425
E-Mail: info-nrw@bioland.de
Internet: www.bioland.de/lv/nrw/

Bioland Nordrhein-Westfalen e.V.

- organisch-biologischer Landbau mit Kreislaufwirtschaft als Grundprinzip
- größter deutscher Anbauverband mit 565 Mitgliedsbetrieben in NRW
- knapp 1 000 Unternehmen aus Verarbeitung und Handel arbeiten nach den Bioland-Richtlinien (davon rund 100 in NRW)
- kostenlose Umstellungsberatung
- Gesamtbetriebsumstellung erforderlich





Fachschule für Ökologischen Landbau NRW (Ökoschule)

Sie sind ausgebildeter Landwirt oder Gärtner und suchen eine Weiterbildung, die Sie befähigt

- für verantwortliche Tätigkeit auf ökologisch wirtschaftenden Betrieben, insbesondere als Betriebsleiter,
- als Fachkraft bei Verbänden, Vermarktungseinrichtungen und Kontrollstellen des ökologischen Landbaus,
- zur Laufbahn des mittleren landwirtschaftlichen technischen Dienstes in öffentlichen Beratungs-, Versuchs- und Verwaltungseinrichtungen und
- zum Studium an einer Fachhochschule.

Dann sind Sie richtig bei der

Fachschule für Ökologischen Landbau der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen in Haus Riswick, Kleve (Ökoschule).

In diesem Schulangebot verbinden wir qualifizierten Unterricht mit einem eigenen Ökobetrieb vor Ort und einer engen Zusammenarbeit mit Ökobetrieben der Umgebung.

Nach erfolgreicher Prüfung erhalten Sie den Abschluss Staatlich geprüfte(r) Agrarbetriebswirt(in) Schwerpunkt Ökologischer Landbau. Für diese Weiterbildung ist eine Förderung durch das Bundesausbildungs-Förderungsgesetz (BAföG) sowie Aufstiegs-Fortbildungs-Förderungsgesetz (AFBG) möglich.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, dann informieren Sie sich beim

Berufskolleg der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen

Fachschule für Agrarwirtschaft,
Schwerpunkt Ökologischer Landbau
Elsenpaß 5, 47533 Kleve
Telefon: 02821- 996-171, Fax: 02821- 996-159
www.oekoschule.de

Ansprechpartner: Christian Wucherpennig,
christian.wucherpennig@lwk.nrw.de

Ökolandbau im Internet

Wichtige Links zum Ökologischen Landbau

Offizielle Portale und Fachinformationsportale

www.oekolandbau.nrw.de	NRW-Fachinformationsportal
www.landwirtschaftskammer.de	Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen
www.oekolandbau.de	Informationsportal des Bundes
www.umwelt.nrw.de	Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen
www.ec.europa.eu	Informationsportal der Europäischen Kommission
www.bmelv.de	Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz
www.marktplatz.oekolandbau.nrw.de	Bundesweite Warenbörse für Praktiker für Ökobetriebsmittel und Öko-produkte

Portale von Öko-Dachverbänden und Sonstigen

www.soel.de	Stiftung Ökologie und Landbau
www.boelw.de	Bund Ökologische Lebensmittelwirtschaft
www.fibl.de	Forschungsinstitut für den Biologischen Landbau, Deutschland (Wissenschaftlicher Service für den Ökologischen Landbau)
www.aoel.org	Assoziation ökologischer Lebensmittelhersteller
www.ami-informiert.de	Marktportal der Agrarmarkt Informations-Gesellschaft mbH (AMI) mit Infos zum Ökomarkt (vollständige Nutzung gebührenpflichtig)
www.bioschweine-deutschland.de	Aktionsbündnis der Bioschweinehalter Deutschlands e.V. (ABD)
www.bioc.info	bioC GmbH i.G. – Verzeichnis der zertifizierten Unternehmen des ökologischen Landbaus (in Deutschland)
www.bio-mit-gesicht.de	Bio mit Gesicht GmbH – Qualitätsinitiative verschiedener Verbände und Verarbeiter zur transparenten Warenrückverfolgung von Öko-Erzeugnissen im Internet



Öko-Verbände

www.bioland.de	Bioland – Verband für organisch-biologischen Landbau e.V.
www.demeter.de	Demeter e.V. – Verband für biologisch-dynamische Wirtschaftsweise
www.naturland.de	Naturland – Verband für ökologischen Landbau e.V.
www.biokreis.de	Biokreis e.V. – Verband für ökologischen Landbau und gesunde Ernährung
www.gaea.de	Gäa e.V. – Vereinigung ökologischer Landbau
www.biopark.de	Biopark e.V. – Ökologischer Landbau
www.ecovin.de	Ecovin – Bundesverband Ökologischer Weinbau e.V.
www.verbund-oekohoeffe.de/	Verbund Ökohöfe e.V.
www.besh.de/ecoland/	Ecoland e.V.

EU-Öko-Verordnung und Kontrolle

www.oekolandbau.de/service/gesetze-und-verordnungen/	Gesetze und Verordnungen zum Ökolandbau (Download-Möglichkeiten)
www.oekolandbau.de/service/adressen/oeko-kontrollstellen	Öko-Kontrollstellen in Deutschland
www.organic-standards.info/de/	Volltextsuche in den unterschiedlichen internationalen Standards für die Herstellung von Öko-Produkten

Informationen mit Schwerpunkt im Bereich Pflanzenbau

www.oekologischerlandbau.jki.bund.de	Ökolandbauseite des Bundesforschungsinstitutes für Kulturpflanzen (Julius Kühn-Institut)
https://publikationen.sachsen.de/bdb/artikel/13610	Fruchtfolgegrundsätze im Ökologischen Landbau, Broschüre der Landesanstalt Sachsen
www.landwirtschaft.sachsen.de	Vorfruchteignung der Kulturarten im ökologischen Landbau; Broschüre der Landesanstalt Sachsen
www.betriebsmittel.org	FiBL – Betriebsmittelliste für den ökologischen Landbau in Deutschland (Broschüre kostenpflichtig) Eine vergleichbare, kostenlose Betriebsmittelliste steht zum Beispiel auf der Homepage von Naturland unter http://www.naturland.de/naturland_intern.html zum Download bereit
www.organicxseeds.com	Saatgut-Datenbank zu den aktuell in Deutschland verfügbaren und ökologisch vermehrten Sorten
www.pflanzenschutzdienst.rp-giessen.de/home/	Pflanzenschutzmittelliste für den ökologischen Gemüsebau – Regierungspräsidium Gießen – Hessen

Informationen mit Schwerpunkt im Bereich Tierhaltung

www.abg.at/de/online-services/rechner	Elektronischer Umstellungszeit-Rechner für Rinder
www.agrarmarkt-nrw.de	Milchpreise in NRW – unter anderem Biomilchpreise (Agrarmarkt NRW – Onlineangebot der Landwirtschaftlichen Zeitschrift Rheinland und der Landwirtschaftskammer NRW)

Checkliste *zum Heraustrennen* *Vorgehensweise bei der Umstellung*

-
- Schritt 1** Gespräche mit Beratern und Fachleuten verschiedener Institutionen (Beratungsstellen, Bioanbauverbänden, Marktpartnern) führen, Tagungen und Fachveranstaltungen besuchen, Ökobetriebe besuchen und sich mit erfahrenen Ökobauern und -gärtnern austauschen, Informationen sammeln und auswerten
-
- Schritt 2** Betriebliche und absatzrelevante Voraussetzungen für eine Umstellung prüfen, Alternativen sowie Vor- und Nachteile abwägen
-
- Schritt 3** Betriebswirtschaftliche Kalkulation der Umstellung gemeinsam mit einem Berater der Landwirtschaftskammer vornehmen und die Folgen für Betriebseinkommen und Liquidität abschätzen
-
- Schritt 4** Auswertung aller vorliegenden Informationen und Daten mit allen beteiligten Familienmitgliedern.
-
- Schritt 5** Sie entscheiden sich. Die Entscheidung muss von allen in der Familie mitgetragen werden.
-
- Schritt 6** Einen Betriebsentwicklungsplan und einen Umstellungsplan erstellen; die Förderung der Umstellung und andere Förderungen abklären
-
- Schritt 7** Die Frage des Verbandsanschlusses klären und gegebenenfalls einem Verband beitreten. Erfahrungen mit Berufskollegen austauschen, zum Beispiel Regionalgruppe Ihres Verbandes
-
- Schritt 8** Anmeldung bei einer anerkannten EU-Kontrollstelle. Erstkontrolle vorbereiten.
-
- Schritt 9** Förderantrag stellen; Achtung: länderspezifische Fristen beachten, in NRW bis spätestens 30. Juni eines Jahres.
-
- Schritt 10** Die Umstellung beginnt: Lassen Sie sich auch während der Umstellung kompetent begleiten und beraten. Viele neue Fragen und Themen kommen auf Sie zu.
-

Bei allen Schritten stehen Ihnen die Berater der Landwirtschaftskammer NRW und der Anbauverbände zur Seite. Weitere Informationen finden Sie auch unter www.oekolandbau.nrw.de

Impressum

Herausgeber:

Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen
Nevinghoff 40
48147 Münster
www.landwirtschaftskammer.de

Redaktion:

Dr. Karl Kempkens, Georg Pohl, Kirsten Engel,
Dr. Detlef Hein, Anni Dräther

Bilder:

Fotoarchiv der Landwirtschaftskammer NRW, Fotoarchiv
des Referats Ökolandbau des Ministeriums für Klimaschutz,
Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz NRW,
Peter Hensch, Kirsten Engel, Iris Weiland, Fotolia.com

Realisierung:

designbüro andreamischok

Druck:

Das Druckhaus Bernd Brümmer, Bonn

The background of the left page features several dark silhouettes of wheat stalks with their heads, arranged in a slightly curved line from the bottom left towards the top right.

Checkliste zum Heraustrennen

Die Checkliste ist aus der Broschüre „Ökolandbau in NRW - Erfolgreiche Betriebskonzepte für die Zukunft“ und auch als Download erhältlich unter:

www.oekolandbau.nrw.de

in der Rubrik Fachinformation/Umstellung



Landwirtschaftskammer
Nordrhein-Westfalen

Nevinghoff 40
48147 Münster

Telefon 0251 2376-0
Telefax 0251 2376-521

Info@landwirtschaftskammer.de
www.landwirtschaftskammer.de

