

# „Von jedem e bissele“

Die Teilnehmer der Direktvermarkterexkursion besuchten diesmal vielseitige Betriebe in Südbaden



Sylvia Hinterseh hat den historischen Landhof Rothaus zu einem attraktiven Bio-Markt ausgebaut

Fotos: N. Weiler

**G**eld und Zeit sind knapp – doch für Direktvermarkter gibt es vielfältige Finanzierungsmodelle und Wege aus der Arbeitsfalle. Bei der diesjährigen von Stefan Rettner organisierten Bioland-Exkursion rund um Freiburg gaben die Betriebsleiterinnen und -leiter offen Auskunft darüber, was gut läuft – und wo es klemmt. An zwei ungewöhnlich heißen Junitagen besuchten die 30 Teilnehmer unter anderem eine Freiburger Solawi, einen Regionalwert-Betrieb und den Bio-Großhändler Rinklin Naturkost am Kaiserstuhl.

## Eier im Kühlschrank

Erste Station ist der Bioland-Hof von Ulrike und Otmar Kiefer im Freiburger Stadtteil St. Georgen, ein typischer Gemischtbetrieb mit vielseitiger Vermarktung. Typisch deswegen, weil die ganze Familie eingespannt ist, damit der Betrieb funktioniert: Zweimal die Woche backt die Mutter von Ulrike Kiefer 80 bis 90 kg Brot und 15 kg Hefengebäck, die Schwiegermutter steht im Hofladen an der Käsetheke, hilft beim Eiersortieren, hütet die Kinder und bekocht alle. Die Eier aus dem mobilen Hühnerstall liefert der Senior an Bioläden aus. „Wir sind nicht groß, haben von jedem e bissele“, beschreibt die Betriebsleiterin ihr Vermarktungskonzept. Ergänzt werden Eier

und Backwaren durch zugekauft Gemüse und Obst von Biohöfen aus dem Freiburger Umkreis, Mehl von der Dachswanger Mühle sowie Milchprodukte der Schwarzwaldmilch und Ziegenkäse vom Ringlihof. Am Samstagvormittag stehen die Kiefers als einziger Bio-Erzeuger auf einem kleinen Erzeugermarkt in St. Georgen. Der Hofladen ist jeden Nachmittag außer mittwochs geöffnet. Auch außerhalb der Öffnungszeiten können sich die Kunden der Kiefers Eier kaufen. Hinter dem Hofladen steht, etwas versteckt und von der Straße aus nicht zu sehen, ein großer Kühlschrank mit verglasten Türen – statt eines Eier-Verkaufsautomaten. „Von der Anschaffung her ist das wesentlich günstiger“, erklärt Ottmar Kiefer. Neben dem Kühlschrank ist eine Kasse mit Schlitz angeschraubt: „Je näher am Haus, umso ehrlicher sind die Kunden“, so die Erfahrung der Kiefers. Und auch für die Verwertung der Althennen haben die Kiefers eine gute Lösung gefunden: Viermal im Jahr werden sie in Lohn geschlachtet und als Frischhuhn vermarktet. Das kommt bei den Kunden gut an.

## „Effizienz ist mein Feierabend“

In der GartenCoop ist die Arbeit effizient organisiert, alle Arbeitsabläufe sind gut durchdacht. Das erkennt man sofort, wenn man auf die Hofstelle der Freiburger

>>



*Ideal: Der Hofladen wird durch ein Café ergänzt. So lockt man Kunden, auch konventionelle.*

Solawi kommt: Die Gummistiefel für die Arbeitseinsätze der Mitglieder stehen ordentlich aufgereiht in einem Regal, nach Größe sortiert. Denn, so Vincent Heckmann: „Effizienz ist mein Feierabend. Den lass ich mir nicht durch unsortierte Stiefel nehmen.“ Der gelernte Gärtner ist einer von sieben fest angestellten Mitarbeitern bei der Bio-Gemüse-Kooperative, die seit 2009 besteht.

Anders als die meisten Solawis ging die Initiative nicht von einem einzelnen Landwirt mit eigenem Hof aus, sondern von einer Gruppe von Gärtnern und Umweltaktivisten. Die Gärtner waren alle ohne Land und suchten nach beruflicher Perspektive. Im Bad Krozinger Ortsteil Tunsel, rund 20 Kilometer südwestlich von Freiburg, fanden sie einen günstigen Standort. Günstig in finanzieller Hinsicht, weil die Pacht gerade mal 400 Euro pro Hektar beträgt. Günstig aber auch deshalb, weil fast die gesamte Fläche von zehn Hektar um die Hofstelle arrondiert ist. „Die Felder müssen für die Mitglieder gut zu Fuß oder per Rad erreichbar sein“, betont der engagierte Gärtner. Denn ohne tatkräftiges Anpacken der Solawi-Mitglieder geht es nicht. An fünf halben Tagen im Jahr sollen sie sich auf dem Hof nützlich machen.

Aktuell sind es rund 250 Haushalte mit im Schnitt 2,7 Personen. Der Mitgliederkreis sei bunt zusammengewürfelt, so GartenCoop-Mitglied Nadja Oberhaidt: „Zu uns kommen Studenten, alleinerziehende Mütter, Ärzte und Hartz-IV-Empfänger. Die Altersspanne reicht von 20 bis über 70.“ Jedes Neumitglied muss eine einmalige Einlage von 400 Euro zahlen – bei Bedarf ist das in Raten möglich. Die Einlage wird als zinsloses Darlehen an den Verein gehandhabt und finanziert das Inventar und die benötigten Produktions-

mittel. „Jedes Mitglied übernimmt ein Stückchen Verantwortung für die Infrastruktur der Gärtnerei und das Gesamtkollektiv ist Eigentümer der Produktionsmittel“, darauf legt die GartenCoop großen Wert. Wie sich die Arbeit aufteilt, ist klar geregelt: Die Gärtner kümmern sich um den Anbauplan und gärtnerisch anspruchsvolle Arbeiten. Rund 70 Kulturen werden jedes Jahr angebaut, neben Gemüse und Kartoffeln zusätzlich Kräuter, Weizen und Nackthafer. Dabei ist das Aussäen oder die Arbeit mit schweren Maschinen Sache der Profis. Die Mitglieder helfen beim Jäten und Ernten oder verteilen das Gemüse. „Jeder kann das einbringen, was er besonders gut kann“, sagt Nadja Oberhaidt.

Jeweils donnerstags wird das morgens frisch geerntete Gemüse und das Lagergemüse aus dem Keller verteilt. Zwei Mitglieder wiegen und verstauen die Produkte in die Napf-Kisten. Ein Mitglied kocht für alle. Mittags kommt ein Carsharing-Auto und bringt die Kisten zum Umschlagsplatz nach Freiburg. Von dort transportieren Mitglieder per Fahrrad die Kisten zu 16 Verteilpunkten. Dort informieren Listen, wie viel Kilo Möhren, Tomaten oder Kartoffeln jedem Haushalt zustehen. Unabhängig davon, wie viel der Einzelne monatlich beisteuert – Richtwert sind 100 Euro – wird alles gleichmäßig aufgeteilt. Gutverdiener zahlen mehr, Geringverdiener weniger – manche bringen mehr Zeit ein, andere weniger. Übers Intranet oder durch den GartenCoop-Newsletter erfahren die Mitglieder, wann als nächstes welche Arbeiten fällig sind. Online kann sich dann jeder im Kalender eintragen. „Natürlich ist es beliebter, im Sommer Tomaten zu ernten als an einem nasskalten Herbsttag Rosenkohl“, sagt Heckmann. Dennoch würden sich fast immer genügend helfende Hände finden.

### Vom Weihnachtsbaum zum Hofcafé

„Kleine Pause auf dem Land“ – das ist der Slogan, mit dem das Rothaus-Café zum Verweilen einlädt. Was mit einem alten Holzbackofen begann, hat sich zu einem mittelständischen Unternehmen mit 30 Mitarbeitern entwickelt. Der Bioland-Partner betreibt ein attraktives Hofcafé und einen Biomarkt im historischen Landhof Rothaus, rund fünf Kilometer außerhalb von Breisach. Die ehemalige Staatsdomäne haben die beiden Geschäftsführer Sylvia und Frank Hinterseh mit viel Liebe zum Detail ausgebaut. Von Hause aus sind beide Förster. Über den Verkauf von Weihnachtsbäumen entdeckten sie vor rund 20 Jahren das Rothaus. Das Weihnachtsbaumgeschäft spielt immer noch eine wichtige Rolle. Parallel dazu findet



*Die Teilnehmer der Direktvermarkterexkursion freuten sich über viele neue Anregungen und den Austausch*

ein „Après-Tree“-Event mit Flammkuchen aus dem Lehmbackofen statt: „Das mögen die Leute, sie wollen nicht nur einen Christbaum kaufen“, sagt Frank Hinterseh.

In der hofeigenen Bäckerei backen mittlerweile neun Bäcker und Konditoren traditionelle Backwaren, neben dem knusprigen Holzofenbrot zahlreiche Dinkelerzeugnisse sowie Raritäten wie das Emmerbrot. Hinzu kommen feine Kuchen- und Tortenspezialitäten – meist aus Dinkel und natürlich alles in Bioland-Qualität. Die Brote – täglich rund 500 kg – werden an eine Vielzahl von Bioläden im Raum Freiburg geliefert. Spezialitäten vom Wildschwein und Damwild aus dem Wildgehege und von Wildschweinen aus der eigenen Jagd ergänzen das reichhaltige Sortiment des Biomarktes. Nach Einschätzung von Irene Leifert, Direktvermarkterberaterin bei Bioland, gibt es ein Klientel insbesondere junger Leute, das auf Wild setzt oder das Töten von Rindern mittels Weideschuss favorisiert: „Für sie zählt primär, dass die Tiere ein gutes Leben in der freien Natur hatten.“

Das betriebliche Konzept der Familie Hinterseh ist aufgegangen: Das Hofcafé lockt neue Kunden in den Biomarkt und dient als Frequenzbringer. „Denn Bio-konsumenten essen zwar im Schnitt deutlich weniger Fleisch als konventionelle, mögen aber gerne Kuchen“, war Hinterseh von Anfang an klar. Mit Qualität und Genussbetonung sei es auch gelungen, konventionelle Kunden zu gewinnen und ihnen Bio-Produkte schmackhaft zu machen.

### **Im Netzwerk der Regionalwert AG**

Der Breitenwegerhof in Eichstätten ist ein vielseitiger Demeter-Betrieb mit Milchkühen, muttergebunde-

ner Kälberaufzucht, Legehennen, Wollschweinen und Bienen. In der hofeigenen Käserei wird die gesamte auf dem Hof erzeugte Milch zu Rohmilchkäse, diversen Frischkäsesorten, Quark und Joghurt veredelt. Verkauft werden die Milchprodukte ab Hof, auf Wochenmärkten, über Bioläden, an Winzer, Restaurants und konventionelle Direktvermarkter rund um den Kaiserstuhl. Auf den ersten Blick ist der Breitenwegerhof ein klassischer Familienbetrieb. Erst im Gespräch mit den beiden Betriebsleitern Katharina und Philipp Goetjes erfährt man, dass der Hof als Kommanditgesellschaft (KG) geführt wird und sie beide als Geschäftsführer fungieren. Gesellschafter der KG sind die Regionalwert AG Freiburg und andere Geldgeber. Obwohl die Goetjes ihre Jahresplanung und Neuinvestitionen mit der Regionalwert AG stets abstimmen müssen, bringt dieses Finanzierungsmodell für die beiden Landwirte viele Vorteile: Bei der Hofübernahme mussten sie kaum Eigenkapital einbringen. Sie haben eine sichere finanzielle Basis – für alle anstehenden Investitionen ist genug Geld vorhanden. Im Großen und Ganzen sind die Goetjes mit ihrer Situation zufrieden. Bessere Konditionen wollen sie etwa noch für ihre Altersvorsorge und ihr Gehalt aushandeln.

Dieses Finanzierungsmodell ist nicht unbedingt typisch für das Netzwerk der Regionalwert-Betriebe. Normalerweise investiert die Regionalwert AG Geld in landwirtschaftliche und gärtnerische Betriebe, die rechtlich und wirtschaftlich eigenständig bleiben.

**Nina Weiler**

*Freie Journalistin aus Karlsruhe*