

LandInForm

4/2018

AUSZUG

Herausgeber:

Deutsche Vernetzungsstelle Ländliche Räume

dvs@ble.de

www.land-inform.de



Futter vom Hof

Cornelia und Hansjörg Körkel füttern ihre Tiere mit hofeigenen Erzeugnissen. Vor allem Erbsen sind dabei wichtig, denn die Hülsenfrucht liefert viel Eiweiß.

[VON HELLA HANSEN]



Mit nachhaltig und fair hergestellten Produkten aus der Region ernähren: Was das angeht, verhalten sich die Schweine und Hähnchen auf dem Kirschhof im baden-württembergischen Kehl-Bodersweier ziemlich vorbildlich. Denn Cornelia und Hansjörg Körkel füttern ihre Tiere fast ausschließlich mit hofeigenem Futter: Körnermais, Wintergerste, Winterweizen und – als wichtige Eiweißquelle – Körnererbsen. Die passen gut zum wechselfeuchten Stauwasserboden in der Kehler Region. „Die Erbse hat viele Vorteile für uns“, berichtet Hansjörg Körkel. „Sie lockert die Fruchtfolge unserer Hauptkulturen Mais, Gerste und Weizen auf, bringt Stickstoff in den Boden und ist wertvoll als Futter für Schweine und Hühner.“ Die Sorten Astronaut und Alvesta bringen durchschnittliche Erträge von 38 Dezitonnen pro Hektar, deutlich mehr als Lupinen, mit denen Körkel auch experimentierte. Damit keine Leguminosenkrankheiten auftreten, hat er sich für Anbaupausen von sechs Jahren entschieden.

Regionale Kreisläufe angestrebt
Auf Regionalität setzen die Körkels nicht nur beim Futter. Ihr Betrieb ist in der Region verankert, sie kaufen Ferkel und Küken im näheren Umkreis und holen sie selbst ab. Auch die Weiterverarbeitung des Fleisches bleibt in der Region. Drei nahegelegene Metzgereien verarbeiten die Schweine vom Kirschhof zu Hausmacherwurst oder Schwarzwälder Schinken. „Dafür brauchen die Metzger trockenes, festes Fett“, erklärt der Landwirt. „Das wird vom Futter beeinflusst. Dabei sind Gerste und Erbsen sehr wichtig. Weil wir die Ware selbst anbauen, kennen wir die Qualitäten sehr genau. Und die Kunden schätzen die regionalen Strukturen.“ Die Masthähnchen werden mit gentechnikfreiem Sojaschrot gefüttert. Bei den Schweinen lohnt sich das bisher nicht. „Das Fleisch würde für den Endverbraucher dann einfach zu teuer“, so Körkel. Zwei Drittel der eigenen Erbsenernte verfüttert Körkel an Schweine und Masthähnchen; den Rest macht

ein Futtermittel-Mischbetrieb zu Taubenfutter.

Alternativen zum chemischen Pflanzenschutz

Bis Ende 2017 nutzte Körkel die Erbsenanbaufläche nach den Cross-Compliance-Vorgaben der EU als ökologische Vorrangfläche (ÖVF). Seit 2007 müssen landwirtschaftliche Betriebe fünf Prozent ihrer Ackerflächen unter bestimmten Umweltauflagen bewirtschaften, um Prämien aus der ersten Säule der europäischen Agrarpolitik zu erhalten. Seit 2018 sind auf diesen ÖVF Pflanzenschutzmittel verboten. Das stellte Körkel vor Herausforderungen: „Wir wollten die mechanische Unkrautbekämpfung mit Striegel testen“, sagt Körkel. „Das hat nicht geklappt, weil das Frühjahr zu nass war.“ Der Unkrautdruck hielt sich aber auch ohne Pflanzenschutz in Grenzen, sodass er die Erbsen noch als ÖVF anrechnen konnte. „Mit dem Ertrag von 38 Dezitonnen pro Hektar war ich auch sehr zufrieden; gerade



Betriebsspiegel Kirschhof



Fläche	119 Hektar (ha) landwirtschaftliche Fläche, davon 94 ha Ackerland, 25 ha Grünfläche
Tierhaltung	600 Mastschweine, 650 Masthähnchen
Futter	größtenteils hofeigen
Böden	sandiger Lehm, Pseudogley mit Grundwassereinfluss
Klima	135 m über NN, Ø Jahrestemperatur von 9,5 °C
Niederschläge	Durchschnittlich 753 mm Niederschlag pro Jahr
Fruchtfolge	Körnermais auf etwas mehr als der Hälfte der Fläche, Wintergerste und Winterweizen auf ungefähr je einem Viertel der Fläche, Körnererbse auf etwa fünf Prozent der Fläche
Ø Ertrag in Dezitonnen pro Hektar	Körnermais: 110; Wintergerste: 68; Winterweizen: 74; Körnererbse: 38

bei der Trockenheit.“ Für die kommenden Jahre ist dem Landwirt die Erbse als ÖVF aber zu riskant. Er will andere Flächen brachliegen lassen. Obwohl er ansonsten auf den meisten Flächen pfluglos arbeitet, pflügt er die Schläge für Erbsen wieder, um den Unkrautdruck zu senken. Mit der mechanischen Unkrautbekämpfung will er sich weiter beschäftigen. „Ich kenne einen Biobauern, von dem ich mir Hacke und Striegel leihen kann. Ob das eine Alternative zum chemischen Pflanzenschutz ist, muss sich zeigen. Dazu müsste ich sicher Reihenabstand, Saatzeitpunkt und Saattiefe anpassen; da will ich mich herantasten“, erzählt der Landwirt von seinen Plänen. Auch wegen des Pflanzenschutzmittelvebots hat Körkel sich 2017 noch einmal an die Wintererbse James herangetraut. Das klappte gut: Die Erbsen haben die strengen Winterfröste sehr gut überstanden; 40 Dezitonnen pro Hektar konnte der Landwirt ernten. 2013 hingegen hatte er mit der Wintererbse Pech.

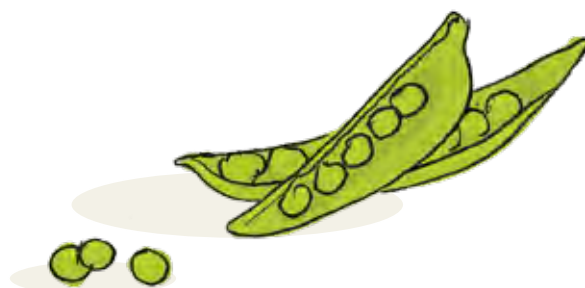
„Der Frost war einfach zu stark, es gab keinen Schnee, der die Temperaturen abmilderte und so ist damals ein Großteil der Pflanzen erfroren.“

Know-how nach außen tragen

Da der Erfahrungsschatz über den Anbau heimischer Eiweißpflanzen bei vielen Betrieben verlorengegangen ist, möchte Familie Körkel ihr Wissen weitergeben. Sie ist eines von 75 Mitgliedern im Demonstrationsnetzwerk Erbse-Bohne des Bundeslandwirtschaftsministeriums. Ziel dieses Netzwerkes ist es, den Anbau und die Verarbeitung dieser beiden Kulturen in Deutschland zu unterstützen sowie Nachfrage und Angebot zusammenzubringen. Körkel schätzt dabei den Austausch mit Kollegen und die Beratung durch Netzwerkexperten. ■

1 und 2 Zwei Drittel der eigenen Erbsenernte verfüttern die Körkels an ihre Masthähnchen und Schweine.

3 Familie Körkel: drei Generationen auf einem Hof



KONTAKT:

Hella Hansen
 DemoNetErBo
 Telefon: 069 7137699-45
 hella.hansen@fibl.org
 www.demoneterbo.agrarpraxisforschung.de





1



2



3



4



5

1 und 5 Rhönschafe galten lange Zeit als vom Aussterben bedroht. Die Hess Natur-Textilien GmbH will mit der Verarbeitung ihrer Wolle zum Erhalt dieser Rasse beitragen.

2 Das Rauwollige Pommersche Landschaf – eine vom Aussterben bedrohte Schafrasse – hat seinen Ursprung auf der Insel Rügen und an der gesamten Ostseeküste.

3 Marco Scheel (rechts), Gründer und Inhaber der Firma Nordwolle, beim Qualitätscheck in der Tuchfabrik. Hier wird die Wolle der Rauwolligen Pommerschen Landschafe zu Walkkloden verarbeitet.

4 Kein Abfall mehr, sondern wertvoller Rohstoff für Jacken und mehr: Marco Scheel mit dem Vlies eines Pommernschafes

Heimische Wolle, wieder genutzt

Schafwolle gilt in Deutschland schon lange als Abfall. Einige jedoch machen daraus wieder einen wertvollen Rohstoff. Ein Exkurs von der Ostseeküste bis in die bayerischen Alpen.

[VON JULIANE MANTE]

Die Schafhaltung in Deutschland lohnt sich nicht mehr. Das zeigt die Statistik – die Anzahl der Schäfer und gehaltenen Schafe sinkt kontinuierlich. Laut Statistischem Bundesamt gab es 2017 in Deutschland rund 1,6 Millionen Schafe, vor zehn Jahren waren es noch eine Million mehr. Der durchschnittliche Stundenlohn eines Schäfers wird je nach Quelle auf vier bis sechs Euro geschätzt und die Schur eines Schafes ist häufig teurer als der Erlös für die erhaltene Wolle. Die Prämien aus der europäischen Agrarpolitik machen rund 70 Prozent der Erlöse typischer Schafbetriebe in Deutschland aus, so beziffert es agri benchmark – und trotzdem ist die Schafhaltung häufig ein Minusgeschäft. Eine Folge davon: Einige bedrohte Schafrassen werden nur durch wenige Idealisten vor dem Aussterben bewahrt.

Nordwolle bewahrt das Pommernschaf

Marco Scheel ist einer von ihnen. Der 28-jährige Wirtschaftsingenieur von der Insel Rügen hat geschafft, was sich nur wenige in Deutschland trauen: die Wolle heimischer Schafe hierzulande zu hochqualitativen Textilien zu verarbeiten und gewinnbringend zu vermarkten. Dazu nutzt er Wolle der Rauwolligen Pommerschen Landschaft, die bisher wegen ihrer groben Struktur gar nicht beliebt war. Diese Schafe stehen auf der Roten Liste der Gesellschaft zur Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen und sind vom Aussterben bedroht. Ihren Ursprung hat diese Rasse auf der Insel Rügen und an der Ostseeküste.

Am Anfang stand seine Begeisterung für die Rasse, mit der er über einen befreundeten Schäfer früh in Kontakt kam. „Einfach zu schade, dass die Wolle weggeworfen wird“, dachte er. Die Idee für sein Unternehmen Nordwolle war geboren. Sein Anfangskapital: 1 500 Euro. Die Banken, die er wegen eines Darlehens anfragte, verstanden nicht, warum er den Schäfern 1,50 Euro pro Kilogramm Wolle zahlen wollte, anstatt des üblichen Marktpreises von 20 Cent, und versagten ihm die Anschubfinanzierung. Seine Motivation, den Preis so zu kalkulieren, war: dem Pommernschaf eine Zukunft zu geben und das geht nur, wenn seine Haltung rentabel ist.

Wertschöpfungskette komplett in Deutschland

Es ging auch ohne Kredit. Mit rund 300 Kilogramm Schafwolle von der letzten Schur seines Freundes machte sich Scheel im Jahr 2014 auf die Suche nach Betrieben in Deutschland, die diese verarbeiten können. „Für mich war klar, ich möchte ein deutsches Wertprodukt erzeugen“, sagt er. Scheel wurde fündig. In Halden im Sauerland wird

seine Wolle nun gewaschen und zu Garn versponnen. Eine der letzten verbliebenen Tuchfabriken Deutschlands im bayerischen Tirschenreuth webt das Garn zu einem Tuch, das stabil und flexibel zugleich ist. Danach wird das Tuch mechanisch gewalkt und mit Wasserdampf vorgeschrumpft. Dabei entsteht der Walkloden, den schließlich eine Schneiderei in Sachsen zu Jacken verarbeitet, die vor Wind und Wetter schützen. Hierfür ist die Wolle der Rauwolligen Pommerschen Landschaft prädestiniert. Die Schnittmuster hat eine befreundete Schneiderin entwickelt.

Zwölf Tonnen Wolle verarbeitet Marco Scheel mittlerweile jährlich. Sie stammt von Zuchtbetrieben aus Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg. Er kauft sie von den Betrieben direkt oder auf Landesschäfertagen. Ein Schaf liefert pro Jahr etwa die Wolle für

eine Jacke. Unter dem Label „Nordwolle“ verkauft der junge Unternehmer die Jacken auf Wochenmärkten auf Rügen, über den eigenen Onlineshop und im eigenen Laden auf der Insel Hiddensee westlich von Rügen. Dabei gilt das Prinzip: anschauen, anprobieren und dann bestellen. Ein Direktkauf vor Ort ist in der Regel nicht möglich. „Wir wollen keine kurzfristigen Konsumwünsche erfüllen. Der Kauf solch einer Jacke soll gut überlegt sein“, so Marco Scheel. Das zeigt auch der Preis – 265 Euro kostet eine Jacke. Für seine Kunden haben Qualität und Herkunft ihrer Kleidung Priorität. Mit den Gewinnen kann Scheel heute seinen eigenen Lebensunterhalt bestreiten und drei Mitarbeiter für den Verkauf und die Kundenkommunikation beschäftigen.

Aber auch der Walkloden, den er herstellt, ist als Rohstoff gefragt – bei Privatkunden, Outdoor-ausrüstern und einem Produzenten von Barfußschuhen. Aktuell arbeitet Scheel an einer Steppjacke mit Wollvlies als Füllmaterial, die sich leicht und platzsparend verpacken lässt und gut isoliert. Eine eigene Herde soll bald zusätzlichen Rohstoff für Scheels Firma liefern.

Rhönsschafe im Fokus

Ähnlich der Wolle des Pommernschafs hat auch die der Rhönsschafe eine gröbere Textur. Deshalb eignet sie sich ebenfalls vor allem für Mäntel oder Jacken. Das deutsche Unternehmen hessnatur, das sich nachhaltiger Mode verschrieben hat, verarbeitet die Wolle der Rhönsschafe seit 1997. Dafür gibt es drei Landwirten aus der Rhön eine Abnahmegarantie für ihre Wolle – und trägt so dazu bei, die lange Zeit vom Aussterben bedrohte Rasse zu erhalten.



Verarbeitungsbetriebe in Deutschland zu finden, ist schwierig.“



1 Das Weiße Bergschaf in den bayerischen Alpen wird auf der Roten Liste als stark gefährdet eingestuft.
2 und 3 Die Wolle des Weißen und des Braunen Bergschafes verarbeitet der Werdenfelser Schafwoll-Laden. Damit verschafft er den rund 50 Bergschafhaltern eine Perspektive.

„Unser Ziel ist es, die Wolle möglichst in Deutschland zu verarbeiten“, erklärt Mohamed el Houari von hessnatur. Doch das wird immer schwieriger, denn die Spinnereien, Webereien und Tuchfabriken sind größtenteils der günstiger produzierenden Konkurrenz aus Übersee zum Opfer gefallen. „Viele Betriebe können die vergleichsweise geringe Menge Wolle nicht zu einem marktfähigen Preis verarbeiten. Oder sie können die von uns geforderten Nachhaltigkeitsrichtlinien nicht einhalten“, fügt er hinzu. Trotzdem ist hessnatur seinem Ziel recht nahe: Die Wolle wird im europäischen Ausland gewaschen, in Deutschland versponnen, gewebt und das gewebte Tuch aufgeraut oder gewalkt. Die Konfektion wird anschließend wieder im europäischen Ausland gefertigt.

Bergschafe in den bayerischen Alpen

Dem Erhalt zweier Schafrassen hat sich der Werdenfelser Schafwoll-Laden in Bayern verschrieben: dem des Weißen und des Braunen Bergschafes. Beide sind auf der Roten Liste als stark gefährdet eingestuft. Der Werdenfelser Schafwoll-Laden kauft die komplette Wolle der rund 50 Bergschafhalter in der Region Mittenwald an der deutsch-österreichischen Grenze auf. Pro Jahr sind das rund 1 500 Kilogramm Wolle, die der Laden zu Strickwolle, Bettwaren, Wolldecken und Jacken weiterverarbeiten lässt. „Wir wollen kurze Wege“, erläutert Schafhalter Franz Brandner, dessen Frau Claudia Brandner den Schafwoll-Laden betreibt, „aber Verarbeitungsbetriebe in Deutschland zu finden, ist schwierig.“ Die Nähe zu Österreich ist ein Vorteil, denn dort befinden sich noch viele dieser Betriebe. Gewaschen wird die Wolle in Belgien, in Bayern kardiert – also gekämmt –, in Österreich gewebt, gewalkt und zu Wolldecken verarbeitet. Die Jacken entstehen in einer Schneiderei in Bayern. Je nach Wollqualität erhalten die Schafhalter zwischen 70 Cent

und 1,50 Euro pro Kilogramm Wolle – ein großer Unterschied zu früher, als die Wolle nach der Schur einfach entsorgt wurde. Die fairen Preise zeigen Wirkung: Die Zahl der Bergschafe in der Region hat sich stabilisiert. Dies dient nicht nur dem Erhalt der Rasse, sondern erhält auch die artenreichen Wiesen und damit das für den Tourismus so wichtige Landschaftsbild.

Franz Brandner sieht jedoch ein großes Problem auf die Schäfer zukommen: Die Wolfspopulation in der Region wächst – und damit die Anzahl der jährlich gerissenen Schafe. „Hier muss die Politik eine Lösung finden, damit nicht der Wolf unsere Bemühungen zunichtemacht.“ ■

SERVICE:

Informationen zu den vorgestellten Unternehmen im Internet unter:
www.nordwolle.com
www.hessnatur.de
www.werdenfelser-schafwolle.de



KONTAKT:

Dr. Juliane Mante, DVS
 Telefon: 0228 6845-3081
juliane.mante@ble.de
www.netzwerk-laendlicher-raum.de

Naturseifen aus der Lausitz

Duftende Naturstoffe statt Akten: Mit AliSavon ist die ehemalige Bankkauffrau Anke Lischka zur Seifenherstellerin geworden.

[VON CHRISTINE KALB]



- 1 Anke Lischka in ihrer Seifenküche
- 2 Appetitlich beerig: Seife kann phantasievolle Formen annehmen.
- 3 Körperbutter gehört ebenfalls zum Sortiment von AliSavon.

Was als Hobby und Nebenerwerb begann, wurde 2012 zum Hauptberuf: Als ihre Arbeitsstelle in einer Wirtschaftskanzlei der Finanzkrise zum Opfer fiel, konzentriert sich Anke Lischka auf die Seifenherstellung. Dass sie diesen Schritt wagte, hat sie bis heute „keine Sekunde bereut“.

Learning by doing

Mit Hilfe von Internetforen und learning by doing hat sie sich das Handwerk der Seifenherstellung mit dem sogenannten Kaltverfahren selbst beigebracht. Heute bietet Anke Lischka ein Stammsortiment von etwa 30 Naturseifen, Bade- und Körperpflegeprodukten, außerdem Lipbalm und Deos. Etwa 95 Prozent ihrer Kollektion sind Pflanzenölseifen, zwei Sorten produziert sie aus Straußenfett. Dazu kooperiert sie mit der Straußenfarm Liebenstein im nördlich von Berlin gelegenen Hohenfinow. Alle Produkte sind biologisch abbaubar; Konservierungsmittel, Schaumbildner oder Weichmacher verwendet sie nicht. Die AliSavon Seifenmanufaktur produziert und vermarktet jährlich 4 000 bis 5 000 Seifen sowie Bade- und Körperpflegeprodukte. Hinzu kommen weitere 500 bis 1 000 Seifen auf Bestellung. War sie damit zunächst auf Messen und Kunst-, Historik- oder Töpfermärkten in der Region vertreten,

tritt sie nun auch überregional auf und nutzt ihren Internetshop für den Verkauf. Die Produktionsmenge und die Zahl der Stammkunden erhöhen sich stetig, ebenso steigt die Nachfrage nach Kursen zur Herstellung von Naturseifen.

Mehr Platz durch LEADER

In der Seifenmanufaktur ist mittlerweile Raum für Kurse mit Interessierten, die sich einmal selbst in der Seifensiederei probieren möchten. Eine LEADER-Förderung macht es möglich: Anke Lischka hat einen Teil des Dachgeschosses in ihrem Haus mit den Fördergeldern zu einem Lager und einer großen Seifenküche ausgebaut. 15 bis 20 Seminare finden dort pro Jahr statt. „Die Nachfrage ist ausgesprochen gut“, sagt Anke Lischka. Vier Wochen nach dem Kurs dürfen sich die Teilnehmer dann noch einmal freuen: über ein Paket mit ihrer selbst hergestellten Seife.

Alles in allem sagt Anke Lischka: „Reichtümer kann ich nicht anhäufen, aber insgesamt kann ich meinen Beitrag zum Familieneinkommen leisten.“ Schnelle Expansion ist ihr nicht wichtig, viel mehr liegen ihr die Qualität ihrer Produkte und der Manufakturcharakter des Unternehmens am Herzen. Sie möchte weiterhin Raum für ihre Kreativität

haben, die Produktpalette und die passenden Verpackungen sukzessive entwickeln. Mitarbeiter beschäftigt sie noch nicht, bei Engpässen helfen ihr Familienmitglieder – vor allem bei der Bearbeitung der Bestellungen über den Internetshop. Durch die neu gestalteten Räume kann sie nun den immer wieder nachgefragten Werksverkauf anbieten, bei dem sich die Käufer die Produktionsräume ansehen können. Mit rund 30 Wiederverkäufern bundesweit hat sie außerdem Kooperationen geschlossen. Summa summa: Anke Lischka hat sich bei der Entwicklung ihres Unternehmens Zeit gelassen und würde, wenn sie zurückblickt, nichts anders machen. Sie hat durch die Seifenproduktion eine neue Aufgabe gefunden, die sie ausfüllt.



KONTAKT:

Anke Lischka
AliSavon Seifenmanufaktur
Telefon: 035751 12352
alisavon@web.de
www.alisavon.de

Der Arzt kommt ins Dorf

Durch Nordhessen rollt seit Juli 2018 die erste mobile Arztpraxis. Ihr Erfolg erfreut Initiatoren und Projektpartner gleichermaßen.

[VON JULIANE MANTE]

August 2018 auf dem Marktplatz in Nentershausen: Fünf Einheimische haben es sich auf Bänken in der Sonne bequem gemacht und tauschen Neuigkeiten aus. Was aussieht wie ein kleiner Dorftreff, ist in Wirklichkeit ein Wartezimmer im Freien. Nentershausen ist eine von sechs nordhessischen Gemeinden, in denen viermal wöchentlich der Medibus hält – eine mobile Arztpraxis.

In Nentershausen gibt es nur noch zwei Hausärzte und die stehen kurz vor der Rente. Nachfolger sind nicht in Sicht. Ähnlich sieht es in den umliegenden Orten Sontra, Cornberg, Herleshausen, Ringgau und Weißenborn aus. Nach Berechnungen der Kassenärztlichen Vereinigung Hessen (KVH) sind sieben Hausarztstühle in diesem Gebiet unbesetzt. Für die Patienten bedeutet das: lange Wege bis zu einer weit entfernten Praxis oder lange Wartezeiten. Die Folgen dieses Versorgungsengpasses soll der Medibus abmildern.

Zwei Fliegen mit einer Klappe

Seit Juli 2018 ist die rollende Hausarztpraxis in den sechs Gemeinden der Landkreise Hersfeld-Rotenburg und Werra-Meißner unterwegs – als Pilotprojekt der KVH. Sie hat den Medibus für zunächst zwei Jahre von der DB Regio Bus, einem Tochterunternehmen der Deutschen Bahn, angemietet. Wie kam es dazu? Am Anfang stand der Wille von DB Regio Bus, das Regionalbusgeschäft anders

zu gestalten. Mit dem demografischen Wandel in den ländlichen Regionen schrumpfen die Fahrgastzahlen der rund 13 000 bundesweit fahrenden Regionalbusse. „Vor allem im Schülerverkehr ist diese Entwicklung deutlich zu spüren“, so Felix Thielmann, Projektentwickler bei DB Regio Bus. „Wir haben uns gefragt, was wir tun können, um den ländlichen Raum in versorgungstechnischer Hinsicht wieder attraktiver zu machen und das Kerngeschäft von DB Regio Bus zu unterstützen.“ Eine Stellschraube ist die medizinische Versorgung: Wo es zu wenige Hausärzte gibt, kommt der Hausarzt zu den Patienten.

Für einen ersten Prototyp ließen Felix Thielmann und sein Kollege Arndt Hecker von DB Regio Bus in Ostwestfalen-Lippe einen Niederflerbus zum Medibus umbauen. Dazu wurde dieser komplett entkernt und neu eingerichtet. Die beteiligten Ärzte testeten den Bus und befanden ihn für gut. Die Charité Berlin nahm ihn erstmals im November 2016 in Betrieb, zunächst für die Impfung von Flüchtlingen und mittlerweile auch zur Impfversorgung von Schülern.

Medizinisch und energetisch fast autark

Da das erste Fahrzeug überzeugte, erhielt ein Fahrzeugbauer den Auftrag für den Neubau von weiteren Bussen. Das Unternehmen Cisco rüstet die Busse zudem mit spezieller Software aus. Sie ermöglicht so Telemedizin

in der rollenden Praxis. Damit können etwa Fachärzte per Livestream hinzugezogen werden, um die Diagnose und Therapie von Krankheiten zu erleichtern. Möglich macht das ein Dienstleister, der Fachärzte aller Richtungen für diese Zwecke angestellt hat.

Ansonsten sind die Medibusse wie eine ganz normale Hausarztpraxis aufgebaut – mit Empfangsbereich, Warteraum für drei Patienten, einem Labor sowie zwei Behandlungsräumen. Der Bus der KV Hessen entspricht hohen Standards: Es gibt ein EKG- und Sonografie-Gerät sowie Laborschnelltestgeräte für Herzinfarkt, Herzinsuffizienz, Lungenembolie und Beinvenenthrombose. Zudem lassen sich vor Ort die Gerinnungswerte von Patienten bestimmen, die Blutverdünnungsmittel einnehmen müssen. Außerdem gibt es Frischwasser, einen Abwassertank und 15 Solarmodule auf dem Dach. Sie produzieren bei gutem Wetter so viel Strom, dass der Bus fast autark mit Strom versorgt wird. Für schlechtes Wetter steht ein Stromgenerator zur Verfügung. Auch über eine ganz normale 230-Volt-Steckdose ist die Energieversorgung möglich.

DB Regio Bus hat die Busse mit Eigenmitteln geplant, getestet und gebaut, Fördermittel gab es hierfür nicht. Für den formellen Betrieb vermietet das Unternehmen den





Bus und den Fahrer im Rahmen eines Leasing-Vertrages. Der Kunde stellt den Allgemeinmediziner und die medizinischen Fachangestellten.

Großer Andrang

So geschieht es auch im zweijährigen Pilotprojekt der KV Hessen. Ihr gefiel das Konzept der rollenden Praxis; sie brachte sich von Anfang an mit in die Ausstattung des Busses ein. Die Genehmigung des Busses als mobile Landarztpraxis stimmte sie mit der Landesärztekammer Hessen ab. Im Juli 2018 ging der Medibus schließlich in Nordhessen an den Start.

Er fährt nun von Montag bis Donnerstag sechs Gemeinden an und bleibt dort für jeweils dreieinhalb Stunden. Die Sprechzeiten sind offen, Termine werden nicht vergeben. Der Bus steht an öffentlichen Plätzen, damit die Patienten bei großem Andrang auch in den naheliegenden Rathäusern, Gemeindehäusern oder Hallen warten können. Die Resonanz in der Bevölkerung ist überwiegend positiv, die Nachfrage höher als erwartet. Durchschnittlich 34 Patienten täglich behandelt Dr. Matthias Roth, der Arzt der mobilen Praxis. Die Hälfte von ihnen ist älter als 75 Jahre.

Viele Vorteile, aber auch Bedenken

Für Felix Thielmann haben die Sprechzeiten einen positiven Nebeneffekt: „Der Medibus

hat sich teilweise zu einem öffentlichen Treffpunkt entwickelt, den es in einigen Orten vorher nicht gab“, sagt er. „Auch für den Arzt gibt es einen Vorteil: Er ist angestellt und trägt ein geringeres Risiko als er es mit einer eigenen Praxis hätte. Auch Teilzeit wäre denkbar.“ Es gibt aber auch kritische Stimmen aus der Bevölkerung: Sie sehen den Medibus als Notlösung, die eine Hausarztpraxis nicht ersetzen kann. Einige Bürger befürchten, dass aus der Not- eine Dauerlösung wird, weil sie den Bedarf rein augenscheinlich deckt.

Die KVH will diese Bedenken zerstreuen: „Der Medibus ist eine Übergangslösung, bis sich Hausärzte in der Region niederlassen“, betont Dr. Eckhard Starke, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der KVH. Zudem sollen die ansässigen Hausärzte entlastet und im Urlaub vertreten werden. „Wir hoffen auch, dass das Problem durch das Projekt Aufmerksamkeit erfährt und sich vielleicht der eine oder andere Hausarzt für eine Niederlassung entscheidet.“ Das wäre auch aus Kostengründen gut: Die Gesamtkosten für die zweijährige Pilotphase belaufen sich auf rund 600 000 Euro. Damit ist der Medibus teurer als eine Hausarztpraxis vor Ort, deckt aber immerhin sechs Orte ab. „Wir tun viel dafür, Praxisnachfolger zu finden, obwohl der Ärztemangel bereits spürbar ist. Es wird in den nächsten Jahren nicht genug Ärzte geben, um jede Gemeinde zu versorgen.

Anstatt laut darüber zu klagen, müssen wir Ersatzmodelle konzipieren. Dass Priorität bei der Nachbesetzung von Praxen besteht, ist dabei selbstverständlich“, so Starke.

DB Regio Bus möchte das Geschäft mit den Medibussen ausbauen. Derzeit erweitert das Unternehmen die Flotte und sucht den Kontakt zu den Kassenärztlichen Vereinigungen der Bundesländer. Trotzdem erwarten Felix Thielmann und Arndt Hecker nicht überall große Erfolge: „Denn dort, wo die Versorgungslücken sehr groß sind, ist nicht immer Akzeptanz und Unterstützung eines solchen Projektes zu erwarten.“ ■



KONTAKT:

Felix Thielmann und Arndt Hecker
DB Regio Bus
Telefon: 069 265 59456
www.dbregio.de