



Landwirt Stefan Hagen
mit DVS-Mitarbeiterin
Bettina Rocha

Zartes Pflänzchen solidarische Landwirtschaft

Stefan Hagen, Milchbauer im Bergischen Land in Nordrhein-Westfalen, hat vor gut einem Jahr eine ungewöhnliche Entscheidung getroffen, um seinen Hof zukunftsfähig zu machen:
Er betreibt mit rund 50 Mitgliedern solidarische Landwirtschaft.

[VON BETTINA ROCHA]

„Ganz früher war das mal ein Gemischtbetrieb, mit allem Drum und Dran. Kühe, Schweine, Kleintiere, Ackerbau und Grünland“, erzählt Stefan Hagen, „dann wurde uns in den 60er- und 70er-Jahren geraten, uns zu spezialisieren. Im Bergischen Land, einer typischen Grünlandregion, war klar, der Betrieb muss ein reiner Milchviehbetrieb werden.“ 1989 hat er den Betrieb übernommen und seither stetig vergrößert, denn alle waren sich einig, die Zukunft liege im Wachstum. Alle, das waren er selbst, Berater der Landwirtschaftskammer, der Bauerverband und Agrarpolitiker. Also hat er auf Spezialisierung, Wachstum und Leistungssteigerung gesetzt und hält heute 100 Milchkühe. Die Krisen in den vergangenen Jahren treffen jedoch Betriebe jeder Größenordnung, sie alle kämpfen mit dem dauerhaft niedrigen Milchpreis. „Ich glaube nicht mehr an die Möglichkeit eines permanenten Wachstums“, sagt Stefan Hagen. „Woher soll das kommen? Wir sind jetzt bei 9500 Kilogramm Milch pro Kuh und Jahr, das ist viel.

Wie soll eine höhere Leistung erzielt werden – mit Hilfe von Gentechnik? Davon halte ich nichts.“ Auch dreimal täglich zu melken, kommt für ihn nicht in Frage, denn die Technik- und Personalkosten würden bei rund 30 Cent pro Kilogramm Milch den Mehrerlös aus der größeren Milchmenge aufzehren.

Feste Abnehmer – konstantes Einkommen

Die Krisen 2009 und 2012 mit fallenden Erzeugerpreisen sitzen Stefan Hagen noch in den Knochen als der Milchpreis 2014 von rund 40 auf 30 Cent pro Kilogramm sinkt. „Und nun das Ganze noch mal? Jetzt hör' ich auf, hab' ich gedacht“, bekennt er. Soweit kam es nicht, denn Stefan Hagen entdeckte die solidarische Landwirtschaft (SoLaWi) für sich. Ein befreundeter Berufskollege, ebenfalls Milchbauer, erklärte ihm das SoLaWi-Prinzip. Natürlich war er erst einmal skeptisch: Wie würde das werden, wenn er eine Wirtschaftsgemeinschaft gründete und die Mitglieder auf seinem Hof herumliefen

und mitreden wollten? Dabei war der Gedanke an die regelmäßigen Beträge, die die Mitglieder zu zahlen hätten, um frische Lebensmittel zu erhalten, aus unternehmerischer Sicht verlockend – brächten sie doch ein konstantes Einkommen, mit dem sich mittelfristig kalkulieren ließe. Das Ende des niedrigen Milchpreises war und ist nicht in Sicht und so tastete sich Stefan Hagen an das ungewöhnliche Einkommensmodell heran. Dass der landwirtschaftliche Betrieb erhalten bleiben sollte, war oberstes Ziel und dafür musste er neue Wege gehen.

Produktion für Mitglieder

Und das bedeutet, Lebensmittel zu produzieren, die den Bedürfnissen der künftigen Mitglieder entsprechen. Milch und nur Milch reichte da nicht. 4 000 Quadratmeter Ackerland wurden umgebrochen und in einen Gemüsegarten umgewandelt. Ein Gewächshaus musste her. Außerdem stellte Stefan Hagen einen Gärtner und eine Aushilfe, beide in

Teilzeit, ein. Auch Rohmilch können die Mitglieder ab Hof erhalten, doch weit wichtiger ist die Gemüsevielfalt – möglichst das ganze Jahr über. Wer weiter weg wohnt, kann es aus Depots in mehreren Städten im Bergischen Land abholen.

Ein Anteil an der Solawi kostet auf dem Betrieb Hagen aktuell im Durchschnitt 112 Euro je Monat. Es ist möglich, einen halben Anteil zu halten. Die Höhe des Preises für einen Anteil wird jedes Jahr in einem offenen Bieterverfahren aus den Geboten ermittelt. Dazu hat Stefan Hagen die Betriebsführungskosten und die Kalkulation des Betriebs für die Bieter offengelegt. „Diskussionen über den Preis der Anteile gab es bisher nicht“, sagt er. „Je transparenter man arbeitet, desto größer ist die Akzeptanz.“

Schwieriger war es jedoch mit der Beständigkeit der Mitglieder, die sich verpflichten, ihren Anteil wenigstens ein Jahr zu halten. „Im Winter, bei geringer Gemüseauswahl, ging es mit der Motivation der Leute bergab. Einige sind ausgestiegen, neue kamen hinzu. Zur Zeit haben wir 50 Mitglieder, die gemeinsam 30 Anteile halten.“ Die Menschen bei der Stange zu halten, bedeutet für Stefan Hagen, ihnen bei gemeinsamen Aktionen Rede und Antwort zu stehen und Vertrauen in seine Wirtschaftsweise als konventioneller Betrieb zu wecken – deshalb zeigt er beispielsweise, womit er seine Kühe füttert.

Engagierte Anteilseigner

Mittlerweile findet der Landwirt den Austausch mit den Mitgliedern, die sich selbst „Solawisten“ nennen, spannend. „Ich lerne ständig etwas dazu, aber es fällt mir auch schwer, in jeder Situation die Ruhe zu bewahren.“ Dann zum Beispiel, wenn sich die Solawisten Sorgen über den Schwermetallgehalt im Boden der Wiesen und Weiden machen und Bodenproben fordern. Oder wenn ihn einzelne Mitglieder dazu bringen möchten, möglichst schnell auf Ökolandbau umzustellen. „Ich bin durchaus aufgeschlossen. Soja aus Übersee kommt bei mir nicht in die Futtermittel, die zugekauften Futtermittel bekomme ich überwiegend aus einem Umkreis von rund 150 Kilometern. Aber ich denke auch an meinen Vertrag mit der konventionellen Molkerei, der noch zwei

Jahre läuft“, sagt Stefan Hagen. „Ich müsste meinen Viehbestand um etwa ein Drittel reduzieren, um den Ansprüchen des Ökolandbaus gerecht zu werden, denn der Zukauf von konventionellen Futtermitteln, wie Pressschnitzel aus der Zuckerrübenverarbeitung, wäre dann nicht zulässig.“

Die Motivation von Privatpersonen, sich in einer SoLaWi zu engagieren, ist sehr unterschiedlich. Von dem Wunsch nach gesunden Lebensmitteln, deren Produktionsstätte man kennt, über das Ziel, bäuerliche Betriebe zu erhalten und dem Strukturwandel in der Landwirtschaft entgegenzuwirken, bis hin zu der Angst, beim nächsten großen Finanzcrash keine Nahrungsmittel mehr kaufen zu können, ist alles dabei, berichtet Stefan Hagen. Ebenso haben einige den Wunsch, andere Menschen kennen zu lernen und gemeinschaftlich etwas zu bewegen: Etwa 20 Prozent der Mitglieder arbeiten mehr oder weniger regelmäßig im Garten mit. Eine Kerngruppe kümmert sich um Medienarbeit und Organisation. Andere helfen beispielsweise, die Belege für die Buchführung zu ordnen oder bringen sich bei gemeinsamen Festivitäten ein.

Ideen und Zuversicht

Bei einem Milchpreis von rund 20 Cent erwirtschaftet Stefan Hagen über die SoLaWi etwa 30 Prozent seines Betriebseinkommens. Weil er nicht auf das Ansteigen des Preises warten möchte, hat er neue Pläne. Gemeinsam mit anderen landwirtschaftlichen Betrieben denkt er darüber nach, eine mobile Käserei zu gründen, um die eigene Milch zu verarbeiten und die Produktvielfalt für seine Mitglieder zu erhöhen. Mit weiterverarbeiteten Produkten könnte er einen größeren Gewinn von der Wertschöpfungskette abschöpfen – unter solchen Bedingungen kann er sich auch vorstellen, künftig Bio-Milch zu produzieren.

Mittlerweile schauen andere Bauern bei ihm vorbei und fragen ihn, wie das so geht mit diesen Mitgliedern und ob sie sich ins Gehege kämen, wenn sie auch mit so etwas anfangen. Der Landwirt aus Linde-Schümmerich lächelt, wenn er sagt: „SoLaWi ist schlichtweg ein neuer Unternehmenszweig, wenn auch anders als die herkömmlichen – dieser Gedanke muss beim Bauer ankommen.“ ■

- 1 Die Felder des Betriebs sind mit Schildern beschriftet, damit sich die Mitglieder der Solawi zurechtfinden.
- 2 Die Solawi versorgt ihre Mitglieder auch mit Kräutern.

