

Land*In*Form

3/2014

Auszug

Herausgeber:

Deutsche Vernetzungsstelle Ländliche Räume

dvs@ble.de

www.land-inform.de



Delikatessen vom Ziegenhof

Der Ziegenhof Scholl im fränkischen Leutershausen vermarktet Käse und Zickleinfleisch über den eigenen Hofladen. Dunja und Till Scholl stellen die Wertschätzung gegenüber ihren Tieren und das Denken in möglichst geschlossenen, regionalen Kreisläufen ins Zentrum ihres Handelns.

Von Bettina Rocha

„Käse ohne Fleisch geht nicht, das gehört zusammen“, erklärt Dunja Scholl. „Wenn ich das eine erzeuge, muss ich mir auch über das andere Gedanken machen.“ Melkt man Tiere, kann man Milchprodukte herstellen. Damit Tiere Milch geben, müssen sie Junge bekommen. Für den Verbleib der männlichen Tiere, aber auch der weiblichen, die für die Nachzucht nicht benötigt werden, haben Dunja und Till Scholl einen Weg gewählt, der für sie ethisch vertretbar ist und gleichzeitig zum Betriebseinkommen beiträgt. Etwa zwei Drittel des Umsatzes stammen aus dem Verkauf des Ziegenkäses, etwa ein Viertel aus dem Verkauf des Zickleinfleisches. Fleisch und Käse werden zu 80 bis 90 Prozent über den Hofladen vermarktet. Im Sortiment sind auch kleine Mengen Eier von eigenen Freilandhühnern und Honig von eigenen Bienen. Ergänzt wird das Angebot durch Ziegenfelle sowie Schnaps aus eigenen Früchten und Secco aus der Region.

Am Anfang war die Freude an der Landwirtschaft

Der Betrieb Scholl ist ein Nebenerwerbsbetrieb, Till Scholl arbeitet Vollzeit außerhalb, seine Frau stemmt den größten Teil der Arbeiten auf dem Hof. Sie hat eine landwirtschaftliche Ausbildung, doch keiner von beiden ist durch Erbe zum Hofnachfolger geworden. Dunja Scholl hat schon zuvor mit Freunden einen Ziegenhof betrieben, bis die beiden 2006 geheiratet und mit fünf Milchziegen und zwei Jungtieren ihren eigenen Betrieb aufgezogen haben. „Landwirtschaftliche Tätigkeiten und vor allem das Arbeiten mit Tieren hat uns schon immer Spaß

gemacht. Die Haltung von Milchziegen ermöglicht uns, eine breite Palette an hochwertigen Lebensmitteln zu erzeugen, auf die unsere Kunden und wir selbst Wert legen“, erklärt der Quereinsteiger Till Scholl. „Durch das Interesse von Freunden und Bekannten am Ziegenkäse und durch die ersten Hausschlachtungen sind wir in die Arbeit als selbstvermarktende Bauern hineingewachsen.“ Heute zieht der Nebenerwerbsbetrieb, der mittlerweile zwischen 18 und 20 Ziegen melkt, Kunden an, die nicht nur Ziegenkäse und Ziegenfleisch mögen, sondern auch die muttergebundene Aufzucht der Schlachtzicklein im Betrieb zu schätzen wissen.

Muttergebundene Aufzucht

Die Ziegen werden im August vom Bock belegt, im darauffolgenden Januar lammen sie ab. Die Ziegenlämmer sind zwei Monate lang ununterbrochen bei der Mutter und trinken bei ihr. Anders als die Nachzucht der meisten anderen Milchtiere erhalten sie keinen Milchaustauscher statt der Vollmilch, die die Mutter gibt. Das bedeutet, dass Dunja Scholl während dieser Zeit auch keine Milch fürs Käsen zur Verfügung steht. Nach dieser zweimonatigen Phase sind die Zicklein dann nur noch tagsüber mit ihrer Mutter auf der Weide. Nachts werden sie von den Müttern getrennt, sodass die Morgenmilch zum Käsen zur Verfügung steht. Die jungen Ziegenböcke werden mit drei bis vier Monaten aufgrund der einsetzenden Geschlechtsreife von den



weiblichen Tieren getrennt. Ab dann leben sie mit Böcki, dem Bock der Herde, in einer Männer-WG zusammen. Böcki ist ein Burenbock und hat vor vier Jahren seinen Vorgänger, einen Bock der Rasse „Bunte Deutsche Edelziege“, abgelöst. Die Burenziege gilt als typische Fleischrasse. Deren Einkreuzung in die Herde der Milchziegen bewirkt einen höheren Muskelfleischanteil und ein höheres Schlachtgewicht bei den Lämmern.

Der letzte Weg

Das Wohlbefinden ihrer Tiere liegt den Scholls nicht nur bei der Aufzucht der Lämmer am Herzen, auch über ihren letzten Gang zum Metzger haben sie sich Gedanken gemacht. Im Alter von zweieinhalb bis sechs Monaten werden die Tiere geschlachtet – je nachdem, ob die Kunden ein größeres oder kleineres Schlachttier wünschen. Zum 15 Kilometer entfernten handwerklich arbeitenden Metzger bringen Till und Dunja Scholl ihre Tiere selbst. Meist sind es nur fünf Tiere, die zusammen dorthin gebracht werden. „Es ist nah und wir können bei der Tötung dabei sein. Durch die vertrauten Personen wird der Stress für die Tiere deutlich geringer“, erklärt Till Scholl. Der Bruder des Metzgers ist Landwirt. Gemeinsam haben sie auf seinem Hof ein Schlachthaus eingerichtet. Dort schlachten sie für mehrere Bauern in der Umgebung.

„In Deutschland gibt es nahezu keine vernünftige Struktur für die Aufzucht und Vermarktung der Ziegenlämmer. Dennoch kommt es für uns nicht infrage, unsere Kitze zur Mast in weit entfernte Mastbetriebe zu schicken, damit wir uns nur auf die Milch- und Käseproduktion konzentrieren können. Das fände ich unverantwortlich gegenüber unseren Tieren und nicht ökologisch“, so Dunja Scholl.

Fleisch für besondere Anlässe

„Ziegenfleisch zu essen hat in Deutschland keine Tradition“, sagt Till Scholl. „Die Leute, die bei uns kaufen, haben es oftmals durch uns kennengelernt, aber es bleibt eine Delikatesse, kein Fleisch, das regelmäßig auf den Teller kommt. In den südeuropäischen Ländern ist das anders.“ Die Kunden des Ziegenhofs Scholl möchten wissen, woher das Fleisch und der Käse kommen, die sie essen. „Für sie ist der regionale Bezug und die Tatsache, dass sie uns kennen und wissen, wie Haltung und Schlachtung ablaufen, viel wichtiger als bio – was wir

nicht sind“, ergänzt Dunja Scholl. Der Verkauf des Fleisches geht ab Hof. Die zerlegten Tiere kommen drei bis fünf Tage nach der Schlachtung zurück auf den Betrieb, wo die Kunden ihr vorbestelltes Fleisch abholen. Gastronomen wünschen meist ältere und damit größere Zicklein als Privatpersonen.

Klein bleiben – warum nicht?

Der Nebenerwerbsbetrieb Scholl trägt sich, doch wachsen kann der Bauernhof Scholl nicht so einfach. Und im Grunde genommen möchten Dunja und Till Scholl das auch nicht. Der umgebaute alte Kuhstall dient heute den Milchziegen als Domizil. Seine Größe gibt die maximale Größe der Milchziegenherde vor. Die Produktion auszudehnen würde bedeuten, in einen Stallneubau investieren zu müssen. Eine Investition, die sich aus den Erträgen des Nebenerwerbsbetriebes nicht stemmen lässt, ohne eine übermäßige Kreditbelastung nach sich zu ziehen.

Die Flächenknappheit in der Region ist ein weiterer begrenzender Faktor. Zurzeit umfasst der Betrieb sechs Hektar landwirtschaftliche Fläche. Weitere Flächen in der näheren Umgebung zu pachten, ist schwierig. Die Flächenausstattung wäre nicht nur mit Blick auf eine Betriebserweiterung von Bedeutung: Weil die Förderung landwirtschaftlicher Betriebe hauptsächlich über die Fläche geht, kleine Betriebe also weniger Fördergelder als flächenstarke erhalten, müssen die Scholls auch hier genau abwägen. Die derzeitige Investitionsförderung ist für einen Betrieb ihrer Größe wenig attraktiv, da der zu investierende Mindestbetrag zu hoch ist.

Ab und an beweiden die Scholls mit ihrer Herde Restflächen in der Umgebung – das ist, sofern die Flächen gut erreichbar sind, in ihren Augen eine sinnvolle Verwertung des Aufwuchses. Wäre der Betrieb ein Biobetrieb, könnte er solche nicht bio-zertifizierten Flächen nicht nutzen. Kraftfutter kaufen die Scholls von verschiedenen Biobetrieben aus der Region zu. Dunja Scholl melkt alle Ziegen von Hand: „Für 20 Ziegen lohnt sich keine Melkanlage. Mit der wäre ich zwar schneller mit dem Melken fertig, aber dafür würde ich mehr Zeit in die Reinigung und Wartung der Anlage stecken – von dem Geld, das sie kostet, ganz abgesehen. Da melke ich lieber länger von Hand, denn das ist es, was mir wirklich Spaß macht.“ So wie der Bauernhof aufgestellt ist, sei es für sie stimmig, sagt auch Till Scholl zufrieden.

✓ Dunja und Till Scholl mit ihren Ziegen. Das Besondere an ihrer Ziegenaufzucht: Die Zicklein bleiben zwei Monate ununterbrochen bei der Mutter.



Mehr Informationen:

Dunja und Till Scholl
 Telefon: 09823 926176
 E-Mail: info@ziegenalarm.de
www.ziegenalarm.de



Das Ende der Investition – Über die Folgen der EEG-Reform

Mit der Novellierung des Erneuerbare Energiengesetzes will die Bundesregierung Gerechtigkeit in der Lastenverteilung erreichen. Wie sie aber damit die Entwicklung der Bioenergie-dörfer und damit auch die Energiewende allgemein ausbremst, zeigt dieser Beitrag an einem Beispiel aus Nordrhein-Westfalen.

Von Peter Altmann

Der Werbeslogan für die Reform des Erneuerbare Energiengesetzes (EEG) könnte nicht schmissiger sein: „Wir haben etwas an der Energiewende gestrichen: Nachteile“ – so das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie auf seiner Homepage. Bessere Lastenverteilung, Stopp der Kostenexplosion und des ungesteuerten Ausbaus – die Vorteile der abgeschafften Nachteile klingen nach Fairness und Wohlstand. Seit 1. August 2014 ist die Novelle in Kraft und schon im Vorfeld zog sie viel Kritik auf sich: Vor allem die beschlossene Deckelung des Zubaus von Bioenergie sorgt für Ärger, denn „die derzeitigen Biomasse- beziehungsweise Biogasanlagen- und Komponentenhersteller werden erhebliche wirtschaftliche Einbußen erleiden“, so die Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe e.V. (FnR) in ihrer Stellungnahme zum Gesetzesentwurf. Die FnR fürchtet, dass die „Bereitschaft und die finanziellen Möglichkeiten zur Technologieweiterentwicklung sinken, der Technologievorsprung in Deutschland verloren geht“. Mit diesen Befürchtungen ist die FnR nicht allein: Auch für die Energiegenossenschaft Lieberhausen eG (EGL) wurde mit der Novelle vor allem eines gestrichen: Vorteile.

Energiewende – ein Dorf macht mit

Lieberhausen, ein Ortsteil im nordrhein-westfälischen Gummersbach, hat 330 Einwohner in 108 Häusern. Ein kleines Dorf, das im Herbst 1997 beschlossen hat, seine Energie aus nachwachsenden Rohstoffen zu beziehen. „Die Kommune plante damals die Sanierung des Abwasserkanals. Und im Heimatverein kamen wir auf die Idee, bei dieser Gelegenheit ein neues Energienetz zu bauen“, erinnert sich

Bernd Rosenbauer, Vorstandsvorsitzender der Energiegenossenschaft Lieberhausen eG. Wie das funktionieren könnte, wusste damals keiner der Anwesenden so recht. „Deshalb führte uns der erste Weg zu unserem regionalen Energieversorger, der stellte sich aber als zu teuer heraus.“ Selber machen war die Konsequenz – doch dazu bedurfte es der Beteiligung der Bürger. Und die waren zunächst skeptisch. Die Projektinitiatoren ließen nicht locker und besichtigten zwei Holzheizanlagen. Hier konnten sie den mitgereisten Lieberhausenern zeigen, wie über ein Verteilernetz mehrere Wohnhäuser mit Wärmeenergie aus Holz versorgt werden. Es folgte eine Machbarkeitsstudie – und die Meinung der Dorfbewohner wandelte sich: 1999 gründete sich die Energiegenossenschaft Lieberhausen.

Erfolgsrezept: Bioenergie aus der Region

Mindestens 40 Haushalte waren damals erforderlich, damit sich die Anlage rechnet – 42 Hauseigentümer sagten sofort zu. Und das, obwohl der kalkulierte Energiepreis über den Kosten für die eigene Ölheizung lag. Doch schon damals war absehbar, dass die Preise für Kohle, Öl und konventionelles Gas steigen werden. „Unsere Nachbarn haben sehr rational entschieden. Alle Beteiligten waren sich einig, dass es nicht um eine politische Debatte, sondern um die gemeinsame Zukunft unseres Dorfes ging“, sagt Rosenbauer. Seither ist es der Energiegenossenschaft Lieberhausen gelungen, das Dorf fast vollständig unter Verwendung von Holz mit Heizwärme und Warmwasser zu versorgen. Mittlerweile sind 92 der insgesamt 108 Häuser in Lieberhausen an das Nahwärmenetz angeschlossen.

Forst – Energie – Finanzen – alles nachhaltig

Die Biowärme für Lieberhausen wird aus einem Holzhackschnitzel-Heizwerk gewonnen. Das Holz stammt aus den heimischen Wäldern. Die Besorgnis einiger Bürger, für das Kraftwerk werde der Wald abgeholzt, bestätigten sich nicht: In den Wäldern der Region fällt durch die gewöhnliche Waldpflege mehr als genug Holz an. Finanziert wurde die Anlage mit einem Kredit bei der KfW-Bankengruppe und einer Förderung in Höhe von 700.000 Euro. Jedes Mitglied der Energiegenossenschaft übernahm Anteile von 90.000 Euro, für den Anschluss an das Netz waren pro Haushalt insgesamt etwa 5.500 Euro fällig. Doch die Investitionen waren schnell eingespielt: Im Durchschnitt spart ein Altbauhaushalt etwa 1.000 Euro pro Jahr an Energiekosten, sodass sich die Anlage bereits im sechsten Jahr gerechnet hat. Weitere Vorteile der Verbraucher: Sie benötigen keinen Schornstein mehr, müssen keine Gefahrstoffe mehr im Haus lagern und gewinnen einen zusätzlichen Kellerraum.

Regionale Wertschöpfung

Doch die EGL hat weitergedacht: Sie verkauft die Holzhackschnitzel. „Etwa 40 Prozent des Umsatzes werden inzwischen durch die Vermarktung von Hackschnitzeln und Kaminholz erwirtschaftet“, erklärt Rosenbauer. Dabei helfen die 2013 angeschaffte spezielle Sternsieb-anlage und der Anfang 2014 installierte Container zur Holz Trocknung mit besonders schneller, weil horizontaler Lüftung. „So produzieren wir günstig und mit besonders hoher Qualität.“ Mittlerweile bekommen die Lieberhausener Besuch von anderen interessierten Gemeinden und Interessengruppen: Der Wissenstransfer und die Vorplanungen für andere Dörfer sind zu einer weiteren Einnahmequelle für die Genossenschaft geworden.

Ein Dorf will energieautark werden

Klar – mit dieser Erfolgsgeschichte zur Wärmegewinnung hat die EGL auch den Plan, ihren gesamten Energiebedarf selbst zu produzieren. „Als nächsten Schritt hatten wir für dieses Jahr die Stromversorgung geplant. Unsere Berechnungen stehen, unsere Pläne liegen auf dem Tisch“, so Rosenbauer. Angedacht ist ein Holzvergaser – eine Technik, die Rosenbauer „nicht ganz ohne nennt“, denn immer wieder gäbe es Probleme mit der Reinigung des Holzgases. Das wird dann in ein Mini-Blockheizkraftwerk zur Stromgewinnung geschickt. „Hier ist die Materialqualität besonders wichtig und da sind wir mit unserer Sieb- und Trocknungsanlage ganz vorn dabei“, erklärt Bernd Rosenbauer. Der Aufbau ist modular geplant: Zuerst soll eine Anlage für den reinen Eigenverbrauch mit einer Leistung von 45 Kilowatt elektrisch ans Netz gehen. Etwa 200.000 Kilowattstunden könnten die Lieberhausener damit produzieren. Später folgt ein zweites Modul mit 500.000 Kilowattstunden pro Jahr, Energie zur Einspeisung ins Netz, für alle Genossenschaftsmitglieder und große Abnehmer wie ein Hotelbetrieb, eine Mehrzweckhalle und die Kirche im Dorf. Doch nun der Dämpfer: Zum einen war der Umsatz beim Holzverkauf 2014 nicht ganz so gut. Und 2015/16 kommt nun das neue EEG ins Spiel.

Das Ende der Investition

„Wir haben das Projekt Stromversorgung auf Eis gelegt“, sagt Bernd Rosenbauer klipp und klar. Noch sei das EEG nicht bei den Bürgern angekommen – keiner wisse genau, was die Novelle eigentlich im Detail bedeutet. Selbst spezialisierte Planer würden das viel zu umfassende Gesetz nicht mehr verstehen – die Ehrenamtlichen der EGL hätten schon kaum noch eine Chance, es zu durchblicken. Das größte Problem sieht Rosenbauer in der aktuellen Planungsunsicherheit: „Wenn wir jetzt mit unseren Unterlagen zur Bank gehen, dann fragen die uns doch auch, wie das in den kommenden Jahren wird. Und wir haben keine Antworten.“ Es sei ja nicht einmal sicher, ob sie

die Genehmigung der Anlage bekämen. In jedem Falle stehe nun die Wirtschaftlichkeitsberechnung des Projektes neu an.

Jeder trage seinen Anteil

Grundsätzlich versteht Bernd Rosenbauer die Idee einer Beteiligung aller an der Umlage für das EEG. Doch für die Stromproduktion in Lieberhausen wird es schwer: „Etwa 18 bis 19 Cent kostet uns die Erzeugung einer Kilowattstunde, plus die 2,5 Cent Abgabe. Um gegenüber konventionellen Produzenten günstiger zu bleiben, darf der Strom heute nicht mehr als 24 Cent kosten.“ Das wird schwierig, angesichts der hohen Investitionen, die der Genossenschaft bevorstehen.



Bild: © goldbany / Fotolia



Bild: © EGL Energiegenossenschaft Lieberhausen e.G.



Mehr Informationen:

EGL Energiegenossenschaft Lieberhausen e.G.
 Bernd Rosenbauer
 Telefon: 02354 902065
 E-Mail: info@egl-lieberhausen.de
 www.egl-lieberhausen.com



Bild: © Ackerhelden



Bild: © Ackerhelden

Ackerhelden – Städter werden Gemüsebauern

Bioqualität, regionaler Anbau, die Nähe zum eigenen Lebensmittel – immer mehr Menschen interessieren sich für die Speisen, die auf ihrem Teller landen. Seit einigen Jahren boomt deshalb auch das Prinzip „Ackerscholle zur Miete“. Das Projekt Ackerhelden vernetzt Städter mit Hang zur Landwirtschaft und Landwirte, die auf Kundensuche sind.

Von Peter Altmann

„Echte Helden ackern selbst“ – mit diesem Motto wirbt ein noch junges Unternehmen aus Essen um Städter, die ihre eigene Scholle bewirtschaften wollen. Seit Ende 2012 bringen Birger Brock und Tobias Paulert in ihrem Projekt Ackerhelden Landwirte und Menschen mit Interesse an Gemüseanbau zusammen. „Schon zu Schulzeiten haben wir zusammen im Garten gestanden und uns an der Schule mit 70 neu gepflanzten Obstbäumen verewigt“, sagt Tobias Paulert. Das Thema ließ die beiden nicht los: Tobias Paulert baut seit mehreren Jahren in großem Stil Obst, Kräuter und Gemüse – darunter alte Tomatensorten – in seinem Dachgarten an. Birger Brock war seit 2006 sieben Jahre lang selbst Mieter eines Bio-Gemüseackers.

Regional, saisonal und bio

Ihre eigene Begeisterung und Erfahrung anderen zugänglich machen – das war denn auch das Motiv der beiden für ihr Projekt Ackerhelden. „Wir sehen uns da in der Tradition der Schrebergärten und der im Ruhrgebiet üblichen Gemüsegärten“, so Paulert. Hier hatten in der Hochphase des Kohleabbaus viele Bergmannsfamilien einen eigenen Gemüsegarten direkt hinter ihren Häusern. Auch bei den Ackerhelden geht es um Selbstbewirtschaftung: Die Mieter übernehmen bio-zertifizierte, mit etwa 25 verschiedenen Gemüsesorten vorbepflanzte Ackerstücke von etwa 40 Quadratmetern, die sie zwischen Mitte Mai und Ende November hegen und pflegen und von denen sie dann natürlich frisches Biogemüse ernten. „Regional und saisonal – das bringt das Prinzip dieses Anbaus schon mit sich. Besonders wichtig war uns aber der Bioanbau. Deshalb sind unsere Landwirte alle zertifiziert – und zwar nicht nur nach EU-Norm, sondern nach Richtlinien der Anbauverbände Demeter, Naturland oder Bioland“, so Tobias Paulert.

Hohe Ansprüche an Landwirte

Dieser Anspruch der Einhaltung ökologischer Anbauvorschriften sei zwingend, sagen die Ackerhelden-Initiatoren: Zum einen wollen

Menschen, die sich um ihr eigenes Gemüse kümmern, keine Herbizide, Pestizide oder mit Schwermetallen wie Cadmium belasteten synthetischen Dünger zwischen den Fingern und auf dem Teller. Zum anderen geht es gerade darum, Menschen Natur und Landwirtschaft näherzubringen, ihnen den Wert, die Arbeit und die Qualität zu vermitteln. In der Praxis bedeutet das: Jeder der zwölf Landwirte, mit denen die Ackerhelden auf dreizehn Anlagen aktuell kooperieren, ist bereits durch einen der Anbauverbände zertifiziert. „Klar können wir uns auch die Arbeit mit Landwirten vorstellen, die von konventionell auf Bioanbau umstellen wollen. Da wollen wir hin: mehr Bauern für den Ökolandbau zu begeistern“, so Paulert.

Vorerst bieten sich die Kooperationen mit den Ackerhelden vor allem für zertifizierte Landwirte an. „Natürlich spielt auch die Lage eine Rolle, stadtnah funktioniert es besser. Allerdings haben wir auch Anlagen in stark ländlich geprägtem Umfeld.“



Bild: © Ackerhelden



Bild: © Ackerhelden

Chancen für die Landwirtschaft

Ein solches Beispiel ist der Biolandhof Frohnenbruch der Familie Bird in Kamp-Lintfort. „Als wir uns im Herbst 2013 für die Ackerhelden begeisterten, gab es durchaus auf beiden Seiten Bedenken: Werden wir genügend Parzellenmieter finden?“, erklärt Klaus Bird. Zur Sicherheit verabredete man mindestens 25 Anmeldungen, um das Projekt zu starten. „Die 25 waren innerhalb eines Monats zusammen – jetzt haben wir auf etwa einem halben Hektar 50 Parzellen vermietet“, so Bird. Die aktiven Ackerhelden kommen aus Duisburg und Moers – aber auch aus den umliegenden Gemeinden. Bis zu 20 Kilometer Strecke nehmen sie auf sich, um ihre Parzellen zu bewirtschaften. Ein Erfolg für den Biolandwirt: „Unsere Region, der Niederrhein, ist sehr von der konventionellen Landwirtschaft geprägt – es gibt gerade mal ein Prozent Biobetriebe. Mit den Ackerhelden stärken wir dieses Segment.“

Doch Bird sieht auch ganz handfeste Chancen: Sein Hof ist auf die Produktion von Fleisch spezialisiert, Gemüseanbau betreibt er gar nicht. „Durch die Ackerhelden bekommen wir ein komplettes Sortiment und das stärkt auch unsere Selbstvermarktung“, so Bird. Denn Ackerhelden kaufen dann auch im hofeigenen Laden ein. Christiane Wiedeking bestätigt das, sie ist seit diesem Jahr Ackerheldin in Braunschweig: „Ja, wir gehen gerne in den Hofladen unseres Bauern. Wir ergänzen unseren Speiseplan durch Dinge, die es auf dem Acker nicht gibt: Etwa frische Eier von den Hühnern, die neben unserem Acker Auslauf haben.“

Betriebswirtschaft allein gibt nicht den Ausschlag

Welchen wirtschaftlichen Effekt die Ackerhelden für seinen Hof bedeuten, kann Landwirt Bird nicht in klaren Zahlen benennen: In Zeiten von Flächenmangel lassen sich andere Nutzungen des Bodens gegen die Vermietung nicht klar gegenüberstellen. Schließlich gehört es zu den Aufgaben des Bauern, den Boden zu bearbeiten und saattutbereit

zu machen, die von den Ackerhelden gelieferten Sämereien und Pflanzen zu setzen und die Infrastruktur wie Wasserversorgung sicherzustellen. „Dieses Projekt nur wirtschaftlich zu betrachten, macht sicher wenig Sinn. Erst das Gesamtpaket von Marketing, Kundennähe und der Vermittlung von guter Landwirtschaft an Interessierte lohnt sich“, so der überzeugte Biolandwirt.

Mit Smartphone auf dem Acker

Wie die Städter an die Beackerung gehen – auch da hatte Klaus Bird durchaus Bedenken. „Klar gab es auch den Gedanken, ob die da zwei Wochen Spaß und dann keine Lust mehr haben. Doch das Gegenteil ist der Fall: Die Anlage sieht top aus, die Ackerhelden sind im Schnitt zwei Mal die Woche präsent. Die nehmen das richtig ernst.“ Damit das so klappen kann, haben sich die Initiatoren des Projektes Ackerhelden auch so einige Gedanken gemacht. „Klar kann nicht jeder Mieter jeden Tag auf den Acker fahren. Wir bringen durchschnittlich zwei Stunden in der Woche im Supermarkt zu – in dieser Zeit sollte es möglich sein, das Ackerstück zu bewirtschaften“, so Tobias Paulert.

Der Mietacker vom Biolandhof Frohnenbruch zeigt, dass es funktioniert, und ist auch noch Kontaktbörse: Bärbel Bird, die Ehefrau des Landwirtes, bewirtschaftet selbst eine Parzelle und fachsimpelt mit den Mietern. Für die dauerhafte Motivation der Ackerhelden sorgt auch die umfangreiche Beratung durch die Initiatoren. „Manchmal stehen unsere Ackerhelden mit dem Smartphone auf dem Acker und lesen den Starterkit mit vielen Anleitungen, den wöchentlichen Newsletter, das monatliche digitale Kundenmagazin, die Mailings zu besonderen Anlässen oder kontaktieren unseren Kundendienst per E-Mail oder Telefon“, so Tobias Paulert. Für diesen Service, die Parzelle inklusive Samen, Pflanzen, Geräten und Wasser sind sie dann bereit, 248 Euro pro Saison zu zahlen. Ackerheldin Christiane Wiedeking jedenfalls ist vom Ergebnis der Saison begeistert: „Das selbst geerntete Gemüse steht zweifelsfrei an erster Stelle. Denn es schmeckt wunderbar!“

Ackerheld werden oder Heimat bieten

Klar will das Projekt Ackerhelden wachsen und die Kooperation von Bauern und Städtern weiter ausbauen. Interessierte Gemüseanbauer und Landwirte mit Biozertifikat können sich auf www.ackerhelden.de informieren.



Mehr Informationen:

Ackerhelden GmbH
Telefon: 0201 74943666
E-Mail: info@ackerhelden.de
www.ackerhelden.de



Gut zum Leben und Handwerkskunst Erleben

Im Landkreis Meißen, links der Elbe, liegt die sächsische Kreisstadt Riesa. Rund 30 000 Einwohner hat sie – knapp 30 davon leben in Gostewitz. Sucht man den Ort im Internet, findet man lokale Pressemeldungen. Der erste Treffer ist allerdings eine eigene Webadresse: www.gostewitz.de. Sie verlinkt zur Internetseite des WohnKulturGuts von Jan Giehrisch. „Wir wollen hier leben, den alten Hof sanieren und durch Kunst wiederbeleben“, sagt er.

Von Anja Rath

Jan Giehrisch ist Steinmetz mit einer besonderen Leidenschaft für Sonnenuhren. Als Zivildienstleistender war er 1999 von Riesa in den alten Vierseiterhof nach Gostewitz gezogen. „Aus Denkmalsicht war der Hof zwar gut erhalten“, erinnert er sich. „Gelebt haben auf ihm aber nur ein paar alte Leute in den ehemaligen Gesindehäusern.“ Der Rest des Hofes stand leer oder war mit Gerümpel zugestellt.

Zum Bleiben entschieden

Seit zehn Jahren ist Jan Giehrisch selbstständig und auf Kunsthandwerkermärkten unterwegs. Dabei nahm die Idee für ein WohnKulturGut Gestalt an: Er wollte selbst einen großen Kunsthandwerkermarkt ins Leben rufen und dadurch einen alten Hof zum Veranstaltungsort und zum eigenen Wohnraum weiterentwickeln. Um dieses Konzept zu

verwirklichen, musste sich die Familie – Jan Giehrisch war inzwischen verheiratet und zweifacher Vater – entscheiden. „Mit einem kleineren Hof wäre es einfacher, wären weniger Umbaumaßnahmen und Investitionen nötig gewesen“, erklärt er. Dann wäre aber sein Konzept nicht aufgegangen: „Weil man den Platz, den der Hof bietet, für größere Märkte auch braucht.“ 2010 kauften die Giehrischs den Hof.

Alles auf eine Karte gesetzt

„In Gostewitz lebt noch ein Kunsthandwerker, Heinz Lindner, und es war sehr befruchtend für uns beide, dass er auch einen alten Hof gekauft hat“, erzählt Jan Giehrisch. Der Steinmetz und der Keramikünstler und Ofenbauer beschlossen vor vier Jahren, gemeinsam bei der sächsischen Aktion „Kunst offen“ mitzumachen und an Pfingsten ihre beiden Höfe zu öffnen. „Alleine wären wir auf diesem Rie-



✓ Beim Kunst- und Handwerkermarkt auf dem WohnKulturGut von Jan Giehrisch mit dabei: der gostewitzer Keramikünstler und Ofenbauer Heinz Lindner





Bild: © Fly „Raif Menzel“



Bild: © arts-matione, Matthias Seiffert

senhof verloren gewesen. Wir brauchten viele, die bei dem Termin mit ausstellen“, sagt Jan Giehrisch. Er nahm Kontakt zu bekannten Kunsthandwerkern auf und es wurde ein großer Markt mit rund 5000 Besuchern, vielen Ständen und Mitmachaktionen auf dem gesamten Gelände. „Wir konnten nur die Scheune noch nicht nutzen, denn wir mussten die Bank erst überzeugen, uns das Geld für den Umbau und die Renovierung zu geben.“ Den Markt hat Jan Giehrisch finanziert, indem er seine Lebensversicherung gekündigt hat. „Es hätte auch schiefgehen und der Traum platzen können“, sagt er. „Aber wir haben uns gut vorbereitet, etwas Glück und gute Freunde gehabt, die geholfen haben.“

Ein gutes Stück weiter

Nach dem zweiten Markt gab die Sparkasse Jan Giehrisch einen Kredit und damit die Möglichkeit, die Scheune zu restaurieren. „Das war der erste riesengroße Schritt“, sagt der Steinmetz. „Jetzt haben wir eine herrliche Marktfläche für schlechtes Wetter – die Scheune ist 43 Meter lang und etwa 12 Meter breit – mit einer Strohbühne für Darbietungen.“ Dank regionaler Unterstützer ist es möglich, den Eintritt kostengünstig anzubieten. Kostenlos soll er nicht sein: „Wir wollen klarmachen, dass handgemachte Produkte und Selbermachen etwas wert sind.“ Der Markt funktioniert zudem nur, wenn die beteiligten Kunsthandwerker auch etwas einnehmen. Deshalb macht Jan Giehrisch mit Plakaten, Flyern und Pressemeldungen überregional Werbung.

Die Giehrischs haben erfolgreich Fördergelder beantragt: Die Zusage für Zuschüsse zu Restaurierung und Umnutzung der Scheune aus Mitteln für die ländliche Entwicklung war die Voraussetzung für den Bankkredit. Zu dessen Tilgung dienen Verkaufserlöse der Steinmetzarbeiten und die Einnahmen aus den Märkten: Eintrittsgelder und die Gewinne aus der Verköstigung, die die Familie mit Unterstützung von Bekannten und Freunden selbst anbietet. Die ehrenamtlichen Helfer bekommen ein Herzliches Dankeschön, Kost und Logis. „Das steht in keinem Verhältnis zu dem, was sie leisten“, weiß Jan Giehrisch. Er glaubt, dass viele ihn deshalb unterstützen, weil er die Gelder, die er einnimmt, dem Hof zugutekommen lässt.

Aus dem Dornröschenschlaf erwacht

Einnahmen bringt zudem die Einspeisevergütung für die Leistung einer Fotovoltaik-Anlage, mit der die Giehrischs das Scheunendach ausgestattet haben. Auch mit anderen Möglichkeiten, den Hof weiterzuentwickeln, setzen sie sich auseinander: „Wir hatten viele Ideen, zum Beispiel betreutes Wohnen, gemeinschaftliche Konzepte oder therapeutisches Reiten. Es war ein intensiver gedanklicher Prozess, das Für und Wider abzuwägen.“ Momentan sind sie dabei, Wohnraum zu schaffen: für die eigene Familie sowie für zwei Mieter, Freunde, die aktiv am Umbau mitwirken. Auch in ihrem 78-jährigen Nachbarn fand

die Familie einen Mitmacher. „Nachdem wir uns durch den verwilderten Garten gekämpft haben – das Grundstück ist 2000 Quadratmeter groß –, haben wir ihn über die Gartenmauer erst so richtig kennengelernt. Er hat gesehen, es passiert etwas, und sich entschieden, da packe ich an. Das hilft uns total“, sagt Jan Giehrisch.

Bei allen Umbauprojekten behält er den Hof als Veranstaltungsort im Auge. „Auf dem alten Bauernhof gibt es noch viele Stellen, wo es gammelt, rostet und das Alter sichtbar ist – da nimmt man Dinge stärker wahr“, sagt er. Den authentischen Charakter des Hofes will er bei der Sanierung erhalten. Als Nächstes steht ein Tor an – es soll handgeschmiedet sein.

Wiederbelebte und neue Partnerschaften

Inspiziert durch eine Fotoreise in die französische Parfümstadt Grasse fragte Jan Giehrisch 2012 bei der Stadt Riesa Unterstützungsmöglichkeiten für einen „französischen Markt“ an. Er aktivierte ein unerwartetes Potenzial: Ein dokumentierter Besuch in der fast vergessenen Partnerstadt Villerupt in Lothringen sowie die Ausstellung eines dortigen Künstlers wurden zum Rahmen für den ersten thematischen Kunsthandwerkermarkt. Beim diesjährigen Markt „Viva l'Italia“ war eine Vertreterin aus der italienischen Partnerstadt Lonato del Garda da – im Vorfeld lud der Bürgermeister der Partnerstadt zu einem Besuch ein. „Hier geht es weniger um die finanziellen Mittel, sondern um Übernachtungsmöglichkeiten und Kontakte zu Ansprechpartnern“, freut sich Jan Giehrisch. Der Pfingstmarkt ist eine der Attraktionen des „Künstlerdorfs Gostewitz“. Unter diesem Namen präsentiert sich der Ort im Verein Erlebnisdörfer e.V. Vor etwa einem Jahr wurde er gegründet, um die regionale Wertschöpfung von rund zehn Dörfern durch die Nutzung touristischer Potenziale zu fördern. Jan Giehrisch geht es als Mitglied vor allem darum, sich auszutauschen. „Wir können Kunsthandwerker einladen oder wir unterstützen sie, wenn sie unsere Kompetenzen brauchen.“ Im Vergleich mit anderen, die die Plattform für die eigene Vermarktung nutzen, sind das eher beschauliche Anliegen, aber es ist auch ein Stück Zukunft: „Man muss gucken, wo die Interessen liegen und wie sie sich formen.“

Fertig wird man nie ...

Zu den Angeboten des Künstlerdorfs Gostewitz gehört auch die Riesaer Sommerakademie. Vor drei Jahren, als die 1993 ins Leben gerufene Veranstaltung wegen fehlender personeller Kapazitäten einzuschlafen drohte, sind die Workshops und Seminare für Kunstinteressierte aus einem Riesaer Gymnasium aufs Land gezogen: nach Gostewitz und in das drei Kilometer entfernte Jahnishausen. Träger ist der Kulturförderverein Riesa, der die Organisation ehrenamtlich leistet. Die Kursleiter erhalten ein Honorar, Jan Giehrisch ist einer von ihnen und natürlich Mitglied im Verein. „Es wäre schade gewesen, das Projekt einschlafen zu lassen und es passte zu unserem Vorhaben, hier irgendwann Workshops zu machen“, sagt er. Rund 100 überregional angereiste Teilnehmer feierten in diesem Jahr auf seinem Hof ihren Abschluss.

Jan Giehrisch hat noch viele Ideen und Pläne: ein regionales Töpfererevent mit einem eigenen, großen Brennofen, im Herbst eine Bildhauerwoche mit Schülern aus Nordrhein-Westfalen und Sachsen und dann natürlich die jährliche Hofweihnacht. „Das haben wir uns so ausgesucht und es macht Spaß.“



Mehr Informationen:

Jan Giehrisch
WohnKulturGut Gostewitz
Telefon: 03525 779970
Mobil: 0173 3712315
E-Mail: mail@wohnkulturgut.de
www.wohnkulturgut.de