

Hohenloher Zeitung vom 19.01.2015

Bauernkurs Hohebuch

Junge Landwirte denken früh über Nischen nach

Noch befinden sie sich in der Ausbildung, doch um wirtschaftlich als Bauer zu bestehen, muss man die Augen offen halten

Von unserer Redakteurin
Juliane Renk

HOHENLOHE Der Milchpreis macht den Hohenloher Bauern Sorgen. Die Nutztviehpreise sehen ebenfalls nicht rosig aus. Wie lernen Junglandwirte so zu kalkulieren, dass sie ein gutes Auskommen haben, obwohl die Preise stetig schwanken?

Die Schule, Fachvorträge, die BAG und Informationen im Internet helfen weiter, berichtet Björn Burger aus Trebur in Hessen. Zurzeit besucht der 25-Jährige die Akademie für Landbau und Hauswirtschaft in Kupferzell.

Bewerten Er und seine Kollegen, künftige Landwirtschaftsmeister sind sich einig, dass Fakten allein nicht reichen. Man müsse sie auch entsprechend bewerten können. Ganz entscheidend sei dabei, die Ausrichtung des Ausbildungsbetrie-



Blumen, Kräuter oder Erlebnislabyrinth: Landwirte lassen sich immer mehr einfallen, damit sich ihre Betriebe finanziell tragen.

Foto: Archiv/Barth

bes. Ob man hier Neues mitnehmen könne und wie viel man dort lerne. Nischen, sind sich die künftigen Landwirtschaftsmeister einig, entscheiden über den Erfolg. Das Konzept ist nicht neu, aber in den vergangenen Jahren ist der Weg zur Ni-

schenproduktion schwieriger geworden. „Bereits in den 90er Jahren eröffneten Hofcafés und öffneten Direktvermarkter ihre Läden. „Doch die ersten haben schon wieder aufgegeben. Die Bauern treibt die Frage um, ist die Grenze schon

erreicht oder gibt es noch Potenzial?“, sagt Clemens Dirscherl, Geschäftsführer des Evangelischen Bauernwerks in Hohebuch. Fast in jeder Gemeinde im Hohenlohekreis arbeitet heute ein Landwirt, der mehrere Standbeine hat, beziehungsweise sich eine weitere Einnahmequelle erschlossen hat.

Soja Einer der jungen Landwirte aus der Akademie in Kupferzell erzählt, dass in seinem Ausbildungsbetrieb mit Soja experimentiert worden sei. „Soja steckt noch in den Kinderschuhen“, urteilt eine Kollegin. Nur wenn Temperatur und die Lichtverhältnisse optimal wären, würde die Ernte ertragreich, berichtet sie.

Familie Berberich hat sich für Direktvermarktung und Nischenprodukte entschieden: „Wir verkaufen Rindfleisch von der Weide, Blumen, Gräser, Kräuter und vermehren Saatgut“, erzählt Lukas Berberich.

Familie Huber, die ihren Hof bei Ludwigsburg betreibt, hat sich gegen die Masse und für hochwertigeres Fleisch entschieden. „Wir haben 1300 Mastplätze für Rinder und Webcams im Stall“, sagt Aline Huber, die die Akademie besucht.

Um mehr Geld beim Fleischverkauf zu erzielen, kann man sich spezielle Abnehmer wie die Bäuerliche Erzeugergemeinschaft Schwäbisch Hall suchen. Sie zahle etwa 40 Cent mehr pro Schwein, dafür müssten die Tiere mit gentechnikfreiem Soja, das deutlich teurer sei, gefüttert werden. „Das kostet zwischen acht und 15 Euro mehr pro Doppelzentner“, erklärt der 19-jährige Landwirt Marco Breuninger aus Hermuthausen. Weil die Arbeit der Landwirte und die Vielfalt ihrer Produkte immer größer wird, „ist es schwierig ein Leitbild zu finden. Damit tut sich auch der Bauernverband schwer“, berichtet Dirscherl.