

# Not macht erfinderisch

Viele Betriebe suchen nach neuen Standbeinen. Tierwohl und Direktvermarktung, Bio-Umstellung, Gesundheitssport – die Vielfalt der neuen Lösungen für Schweineställe zeigen fünf Beispiele.

**N**ichts ist so beständig wie der Wandel« bringt es das Zitat von Heraklit auf den Punkt. Auch wenn wir uns nach Sicherheit sehnen, so sind doch alle Dinge in einem stetigen Fluss. Fortdauernde Beständigkeit gibt es nicht.

Vor dem Hintergrund von Klimadiskussionen, Tierwohldebatten oder neuen Ernährungstrends ist dieses Zitat auch heute noch genauso aktuell wie vor 2.500 Jahren. Als Unternehmer sehen Sie sich mit zunehmend komplexen und sich rasch verändernden Rahmenbedingungen konfrontiert. Trotzdem gilt es, die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Das erfordert Agilität und Veränderungsbereitschaft.

## Maststall mit Außenklima

Gesa Langenberg hat den fast 500 Jahre alten Familienbetrieb im niedersächsischen

Bockstedt von ihren Eltern übernommen – sie ist jetzt die 14. Landwirtegeneration. Der Ackerbau- und Schweinemastbetrieb ist sukzessive gewachsen und verfügt über einen Mix aus Altställen und etwas »jüngeren« Gebäuden.

**Einen Altstall mit 440 Plätzen baut sie jetzt für mehr Tierwohl um.** »Für mich ist es eine Art Pilotstall mit Außenklima und Auslauf, um ein Gefühl dafür zu bekommen, wie wir arbeitswirtschaftlich und ökonomisch mit so einer Tierhaltung in der Haltungsform 4 klarkommen«, sagt Langenberg. Und ergänzt: »Wenn sich das Konzept bewährt, bin ich auch bereit, die anderen Tierplätze so umzurüsten.«

Während der Entscheidungsphase wurden verschiedenste Stallsysteme angeschaut und Spezialberater kontaktiert. »Letztlich haben wir uns für ein System

aus Österreich entschieden. Dort hat uns die Kombination aus Tier- und Klimaschutz besonders gut gefallen«, schildert Langenberg. Der Innenbereich wird eingestreut und im Auslauf eine Kot-Harn-Trennung eingebaut, die die Emissionen reduziert. Das hat auch den Landkreis im Genehmigungsverfahren überzeugt.

**Nach einem halben Jahr lag die Baugenehmigung auf dem Tisch.** Das ist natürlich von Verfahren zu Verfahren und von Landkreis zu Landkreis unterschiedlich. »Ich bin mehrmals bei der Behörde gewesen, habe Bilder gezeigt und das neue Stallkonzept erklärt. Dass die Entscheidungsträger in den Behörden ein gutes Gefühl haben, darauf kommt es auch an«, berichtet Gesa Langenberg von ihren Erfahrungen im Genehmigungsprozess.

**Alte Bausubstanz als Wundertüte.** »Am Anfang denkt man noch, man kommt vielleicht mit kleineren Anpassungen aus«, sagt Langenberg. Dass dies ein Trugschluss ist, hat sich dann während der Maßnahme herausgestellt. Neues Dach, komplett neue Stalleinrichtung – am Ende ist dies nicht nur einfacher, sondern auch nachhaltiger als Kompromisslösungen.

Die Baukosten werden sich unterm Strich auf über 1.000 € pro Mastplatz belaufen. »Das kann ich abschließend aber noch nicht genau beziffern, da wir zwar auf der Zielgeraden aber noch im Bauprozess sind.« Inbegriffen in den Kosten ist auch eine getrennte Lagerung für Festmist und Harn. Außerdem gibt es einen Investitionskostenzuschuss über das AFP.



Mehr Tierwohl im Altstall: 440 Mastplätze mit Zugang zum Außenklima. Mehr als 1.000 € pro Mastplatz wird der Umbau geschätzt kosten.



Fotos: Langenberg, Funk/Drivebeta





Früher Sauenstall, heute Hofladen: Der Travenhof setzt auf die regionale Vermarktung von Eiern, Fleisch, Milch, Obst und Gemüse.

Fotos: Wichmann

**Standortvorteil.** Die Vermarktungsalternativen in der Veredelungsregion Weser-Ems sind durch die Schlachthofdichte vergleichsweise gut. Im Zweifel hat man die Wahl und kann für sein Premiumfleisch der Haltungsstufe 4 mehrere Angebote einholen. »Ich will aber eigentlich auf Dauer davon weg, dass ich nur der Ablieferer bin, der sich nicht selbst um seine Vermarktung kümmert«, sagt Langenberg. Und ergänzt selbstkritisch: »So, wie ich das in der Vergangenheit gehandhabt habe und es 95 % der Betriebe ja auch immer noch machen, ist das System aus meiner Sicht nicht mehr zukunftsträchtig.« Damit haben die Betriebe jahrelang gutes Geld verdient. Aber jetzt ändern sich die Rahmenbedingungen und als Reaktion darauf soll die eigene Vermarktung verstärkt in den Fokus rücken. »Interessanterweise sorgt der Stallumbau auch für Interesse bei vielen Anwohnern hier im Dorf, die fragen: Mensch, was macht ihr denn da? Kann man das Fleisch auch direkt irgendwo kaufen?«, erzählt Langenberg. Ein eigenes regionales Vermarktungskonzept könnte ein weiteres Zukunftsprojekt sein.

## Hofladen im Sauenstall

Die Direktvermarktung ist auch für Lars Wichmann vom Travenhof im schleswig-holsteinischen Reinfeld das neue Standbein. Dort, wo im Frühjahr vergangenen

Jahres noch 150 Sauen standen, ist heute ein Hofladen mit 80 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche und einem breiten Produktsortiment entstanden.

**Rückblick.** 100 ha Ackerbau und 120 Sauen im geschlossenen System – das sind die Produktionsfaktoren 2015 beim Einstieg des Hofnachfolgers in den elterlichen Betrieb. Die Sauenhaltung wird auf 150 Sauen erweitert und modernisiert. Parallel erfolgt der Einstieg in die Legehennenhaltung mit einem Mobilstall. »Wir haben geeignete Flächen und liegen auch verkehrsgünstig an der Bundesstraße, so dass man die Hühner beim vorbeifahren auch sehen kann«, begründet Lars Wichmann seinen damaligen Entschluss.

**Die Hühnerhaltung wurde Jahr für Jahr auf heute sieben Mobilställe ausgebaut,** weil sich auch die Nachfrage positiv entwickelte. Die Vermarktung der Eier ist über eine eigene Packstelle im überregionalen Umkreis von über 15 km bei diversen kleineren Lebensmitteleinzelhändlern, Bäckereien und Tankstellen ausgebaut. Diese heute 15 Wiederverkäufer vermarkten etwa die Hälfte der Eier der 2.500 Legehennen. Die andere Hälfte

wurde bisher in einer Gartenhütte am Hof mit Selbstbedienungskasse verkauft. 2018 kam ein Verkaufsautomat dazu. Zu diesem Zeitpunkt zeichnete sich immer deutlicher ab, dass die

Direktvermarktung noch weiter ausgebaut werden sollte.

»Die Novelle der Tierschutznutztierverordnung, Investitionsstau im Abferkelbereich und die desaströse Marktlage haben uns am Nikolaustag 2020 zu der Entscheidung gebracht, dass wir mit der Sauenhaltung aufhören«, erzählt Wichmann. Im Frühjahr 2021 ging die letzte Sau vom Hof.

**Der Bauantrag auf Umnutzung zum Hofladen lief anstandslos durch.** Von Anfang an war klar: Das Altgebäude aus den 1880er Jahren ohne vorhandene Statik und ohne Fundamente – das zu erhalten würde ein aufwendiges Projekt. Außerdem hatte das Backsteingemäuer nur Bestandsschutz als Stall. Ein Abriss – auch wenn er vielleicht günstiger gewesen wäre – kam nicht infrage, da an dem Standort, dicht an der Bundesstraße und im Außenbereich, ein Neubau nicht möglich gewesen wäre.

»Man kann noch so gut planen, aber da sich die Baustoffkosten durch die Folgen





Fotos: Koth

*Der ehemalige Schweinestall wurde von der Familie Koth zu einem Sportzentrum für Gesundheitskurse wie Yoga und Pilates umgebaut.*

der Corona-Pandemie verdoppelt haben, mussten wir Abstriche machen und konnten nicht alle Bauabschnitte fertigstellen«, resümiert Wichmann. Der Hofladen wurde am ersten Advent im November 2021 eröffnet, die Fertigstellung der Parkflächen und Außenanlagen aber auf dieses Jahr verschoben. »Mein Rat: Man kennt das als Landwirt ja eigentlich nur von landwirtschaftlichen Betriebsmitteln, aber man kann auch für Baustoffe wie Beton einen Kontrakt machen. Das musste ich auch erst lernen, er hat uns aber vor allzu bösen Überraschungen bewahrt«, sagt Wichmann.

## Yoga statt Schweine

Auf dem Hexkeshof im nordrhein-westfälischen Kempen hat Heriberth Koth den ehemaligen Schweinestall in einen Gymnastikraum von rund 140 m<sup>2</sup> Größe umgebaut. Hier werden Gesundheitssport, Yoga und Gymnastikkurse angeboten.

»Erste Überlegungen zur Umnutzung gab es schon 2008«, schildert Koth rückblickend. Über die folgenden Jahre konkretisierten sich die Pläne, und 2015 wurde ein Bauantrag gestellt. Nach sechs Monaten gab es einen positiven Umnutzungsbescheid – im November 2016 wurde das Sportzentrum fertiggestellt.

**Pragmatischer Umbau.** »Bestehende Fenster haben wir zu Eingangs- und Flucht-

türen umgebaut. Die verbleibenden Fenster wurden bodentief vergrößert, ansonsten wurde die Fassade beibehalten«, sagt Koth. Außerdem besteht eine separate Zufahrt, die Kursteilnehmer müssen nicht über den Hof. Für zehn Fahrzeuge wurden Parkmöglichkeiten geschaffen. Insgesamt beliefen sich die Umbaukosten auf 120 000 €.

**Die Vermietung der Räumlichkeiten an unterschiedliche Kursanbieter** wie die Volkshochschule, Sportvereine und Fitnesstrainer erfolgt auf Stundenbasis. »Wenn dann pandemiebedingt keine Kur-

se stattfinden können, stehe ich mit meinem Gymnastikraum ohne Einnahmen da«, blickt Koth auf den Corona-Schock zurück. Doch so langsam zieht wieder regelmäßig Leben in die Räumlichkeiten ein.

## Pilze als Nische

Wirtschaftsgebäude mit Potential zur Umnutzung für neue Geschäftsideen gibts nicht nur im eigenen Unternehmen. Viktor Braun aus Wabern-Zennern in Hessen hat sich auf die Produktion von Edelpilzen spezialisiert, und die sind sehr temperaturempfindlich. Sie benötigen möglichst konstant eine Umgebungstemperatur von 20°C, und deshalb ist eine gute Raumdämmung wichtig. Aber daran mangelte es an seinem bisherigen Standort, was hohe Heizkosten verursachte.

Bei einer zum Verkauf stehenden Hofstelle wurde er fündig: »Der bisherige Besitzer hatte Kohl angebaut, deshalb war eine Halle mit Kühlkammer vorhanden. Für uns ein Glücksfall«, sagt Viktor Braun. Dennoch benötigte er eine Umnutzungsgenehmigung, auf die er sechs Monate warten musste. Nun züchtet und vermarktet Braun in der ehemaligen Gemüselagerhalle die Pilzsorten Shiitake, Kräuterseitling, PomPom und Goldkappchen.

**»Es ist nicht leicht, sich ein Netzwerk für die Vermarktung aufzubauen«**, sagt Braun. Früher vermarktete er seine Pilze selbst ab Hof oder auf Wochenmärkten. Doch das war zeitaufwendig und wenig einträglich. Heute melden sich interessier-

Fotos: Fuchs







Dr. Martin Schneider stellt als Berater eine starke Nachfrage nach Bio-Umstellungskonzepten bei Mandanten mit sehr großen Schweineproduktionsstandorten fest.



Foto: landpixel

te Kunden überwiegend direkt bei ihm. Dies sind zumeist regionale Bioläden, Wochenmarktbesucher und Gastronomen. Braun verkauft aber auch an zwei überregionale Pilzhändler. Wären es keine Biopilze, könnte er sich noch schwerer gegen die Ware aus Osteuropa oder Südamerika durchsetzen.

**Weiter in der Nische.** Die Vermarktung und der nicht einfache Anbau sind die Gründe, warum die Pilzzucht hierzulande eine Nische ist und vermutlich auch bleiben wird. Viktor Braun hat das nötige Fingerspitzengefühl für die Pilzzucht und mit seinem Standort auch gute, zukunftsfähige Strukturen geschaffen.

In einer ehemaligen Lagerhalle für Kohl produziert Viktor Braun Bio-Edelpilze.



## Bio als Zukunftsmodell

Auch Unternehmen mit sehr großen Schweineproduktionsstandorten fragen sich, wie man in Zukunft wettbewerbsfähig bleibt. »Mehrere unserer Beratungsbetriebe mit Veredelung denken nicht nur über einen kleinen Anpassungsschritt in Richtung höherer Haltungsstufen nach, sondern wollen direkt in Bio einsteigen«, sagt Dr. Martin Schneider. Er ist Geschäftsführer der IAK Agrar Consulting GmbH in Leipzig.

**Das Spannungsfeld.** Wir sprechen über einen (noch) wahnsinnig kleinen Markt. Zwar steigt die Zahl der Biomarkenfleischprogramme (z. B. Bio-KFF, Bio-Gutfleisch, Thönes-Öko-Natur, Edeka-Bio-Wertkost). Aber nur etwa 0,7% der in Deutschland erzeugten Schweine werden ökologisch gehalten. »Die Vermarktungsgesellschaften von Bio-Anbauverbänden und mittlerweile auch größere Lebensmitteleinzelhändler sind sehr intensiv auf der Suche nach Bio-Schweinefleischproduzenten«, schildert Schneider seine Erfahrungen. Die Frage ist: Wie nachhaltig ist diese Entwicklung? Kann man darauf seine zukünftige Unternehmensausrichtung begründen?

**Die Herausforderung.** Für einen Mandanten mit einem auf Bio-Haltung umbau-fähigen Sauenhaltungs- und Maststandort (bisher über 8 000 Mastplätze), hat Schneider eine Wirtschaftlichkeitsanalyse erstellt. Es kristallisierten sich folgende Knackpunkte heraus, die sich verallgemeinern lassen.

• **Bekomme ich für den Umbau die Genehmigung?** »Neben den räumlichen Voraussetzungen für den Umbau auf Bio-Haltung, müssen auch die Genehmigungsbehörden mitspielen. Wir sehen, dass Standorte für höhere Haltungsstufen knapp werden könnten«, sagt Schneider.

• **Sind gute Mitarbeiter vorhanden?** »Gerade bei Bio sprechen wir nicht nur über einen höheren Arbeitskraftbedarf, sondern auch über fähige Mitarbeiter, die ausgebildet werden müssen«, meint der Berater.

• **Die integrierte Produktion.** Wenn man das in größeren Strukturen als Betrieb darstellen kann, ist man heute bei den Vermarktungsgesellschaften gerne gesehen. Dazu zählt auch die Flächenverfügbarkeit, damit nahezu 100% des benötigten Bio-Futters selbst erzeugt werden können.

• **Das benötigte Kapital.** Und das ist sicherlich bei vielen Betrieben der knappste Faktor. »Möglicherweise könnten bei Finanzierungspartnern langfristige Abnahmeverträge mit Mindestpreisgarantie eine Sicherheit darstellen«, meint Schneider. Und ergänzt: »Möglicherweise ist auch ein strategischer Investor als Eigenkapitalgeber in manchen Konstellationen sinnvoll, der neben dem Kapital gegebenenfalls auch den Marktzugang mitbringt.« Es darf hier keine Denkverbote geben.

Wenn der Transformationsprozess gelingt, dürfte klar sein: Nach solchen Betriebsstrukturen suchen die Aldis und Tönnies dieser Welt, um verlässlich große einheitliche Mengen in Bio-Qualität oder höchsten Haltungsstufen zu bekommen.

Bianca Fuchs und Thomas Künzel