

Mit Passion für den Markt produzieren

Engagierte Pflanzenbauer sind sie beide: Klaus Böhler konzentriert sich auf Nischenkulturen für einen exquisiten Geschmack und Albert Meyer produziert Grossmengen für den Handel. Jeder ist von seinem Weg überzeugt.

Möglichst viel aus einer Hektare herausholen – das ist kurz gesagt meine Strategie», bringt es Albert Meyer auf den Punkt. Er wolle produzieren, was die Leute essen. Der Waadtländer Landwirt hat sich auf den Kartoffelanbau spezialisiert und sorgt mit 90 cm- statt 75 cm-Dämmen und einem Stein-

Separator für beste Wachstumsbedingungen. Er will auch bei Weizen und Raps schöne Bestände haben und richtet sich nicht nach den Direktzahlungen – Extensio-Kulturen sucht man bei ihm vergebens.

Spezialisiert hat sich auch Klaus Böhler aus Seuzach (ZH). Der Böhler-Biohof lebt zu 100 Prozent von Ak-

tivitäten in Marktnischen. Böhler produziert beispielsweise Edamame. Dabei handelt es sich um grün geerntete Sojabohnen, die er zu einem Snack verarbeitet. Insgesamt baut der Agronom zehn Kulturen in Kleinstmengen an. Hat er eine Strategie? «Ich bewirtschafte meinen Betrieb so, dass es mir Spass macht. Das funktio-



Neben Urdinkelgras produziert Klaus Böhler auch Raygras. Beides Zutaten für grüne Smoothies, die zurzeit voll im Trend sind.



Die Wohn- und Ökonomiegebäude von Albert Meyer stammen aus dem 17. Jahrhundert und werden das 21. Jahrhundert überdauern.

niert nur, wenn wir etwas dabei verdienen. Ansonsten wären wir nur ein Hobbybetrieb», erklärt Böhler.

Mit Strategie unterwegs

Meyer und Böhler haben ihre Strategie gefunden. Das ist im heutigen landwirtschaftlichen Umfeld nicht selbstverständlich. Früher war es einfacher – man redete vom Bauer und meinte den Landwirt. Heute spricht man vom landwirtschaftlichen Unternehmer und jeder Betriebsleiter ist gefordert, sich mit einer eigenen Strategie sein Einkommen zu sichern.

Auch das landwirtschaftliche Umfeld ist ziemlich ratlos, wenn es um Betriebsstrategien geht. Robert Finger, Professor für Agrarökonomie an der ETH, hütet sich vor Strategieempfehlungen. Pauschalrezepte gebe es nicht. «Klar will die Mehrzahl der Betriebe wachsen», erklärt er und fügt an: «Die Flächen sind vielerorts knapp. Zudem müssen Strategien an die individuelle Situation der Betriebe angepasst sein.» Diversifikation in Nischen sei allenfalls eine Lösung für Betriebe in der Nähe von Städten. Die Nähe des Betriebsstandorts zum Abnehmer spiele aber in allen Produktionssparten, auch für Milch-, Getreide- oder Kartoffelproduzenten, eine grosse Rolle.

Klaus Böhler aus der Zürcher Agglomerationsgemeinde Seuzach beliefert Kunden in der ganzen Schweiz. 300 bis 400 Privatkunden bestellen sporadisch Ware bei ihm. Zudem beliefert Böhler fünf Grosskunden, etwa die vegetarischen Restaurants Tibits und Hiltl oder den Grosshändler Bio Partner AG. «Wir

haben mit unseren Abnehmern keine schriftlichen Verträge, sondern mündliche Abmachungen. Diese können sich von Saison zu Saison kurzfristig ändern. Da spielt der Markt», erklärt der Biobauer. Die Preisgestaltung sei meistens rasch geregelt. Verhandlungsspielraum gebe es am ehesten bei neuen innovativen Produkten. «Wichtig ist mir, dass unser Arbeitsverdienst stimmt», fügt Böhler an.

Er profitiere vom Trend zu veganer Ernährung, sagt Böhler: «Das ist ein Marktsegment, in dem die Nachfrage wächst. Wenn ich in diesem Marktsegment mit meinen Gräsern, Sojabohnen und speziellen Kräutern Käufer finde, dann lohnt es sich.»

Den Markt bearbeiten

Böhler entwickelt aber auch zusammen mit Verarbeitern und Spitzenköchen neue Produkte und kurbelt so die Nachfrage an. Ein Beispiel dafür sind Blackensamen. «Die Blacke wird in der Landwirtschaft bekämpft. Sie hat aber ein bewundernswertes Durchhaltevermögen», sagt er. Sein Rezept: Lieber essen, statt vernichten. Böhler sammelt Blackensamen und beliefert damit die Spitzenköchin Tanja Grandits aus Basel. Sie kreiert daraus einen Apérosnack mit Urdinkelmehl, Blacken- und Sauerampfersamen, Sonnenblumenkernen und Sesam.

Blacken sind auf den Feldern von Albert Meyer kaum zu finden. Den Unkrautdruck hat er im Griff. Seine Speisekartoffel liefert er über die Landi ins 22 Kilometer entfernte fenaco-Kartoffelzentrum nach Bercher (VD). Die Saatkartoffeln über-

nimmt die Saatgutvermehrungsorganisation ASS im Nachbarort Moudon und ein weiterer Teil der Kartoffelland geht an die Produzentengenossenschaft in Peney-le-Jorat. Dass er mit nur drei Abnehmern ein Klumpenrisiko hat, glaubt er nicht: «Wir haben feste Abnahmeverträge. Je nach Sorte können wir beispielsweise 30 Tonnen pro Hektare abliefern. Gute Ware kann man immer verkaufen.»

Eine gewisse Sicherheit

Aber ja, die Kartoffelproduzenten stünden unter Druck, bestätigt Meyer: «In der Branchenorganisation Swissspatat handeln wir zusammen mit den Verarbeitern und dem Handel die Richtpreise und Preisbänder aus. Unsere Abnehmer halten sich daran. Das gibt eine gewisse Sicherheit. Aber wir sind keine Angestellten, denen der Chef jeden Monat einen Lohn auszahlt. Als Produzenten sind wir dem Markt ausgesetzt.» Meyer kennt seine Abnehmer seit Jahren und nimmt Einfluss – soweit es für Produzenten möglich ist – als Vorstandsmitglied der Landi in Moudon, als Mitglied der

Betriebsspiegel Seppey-Hof in Vulliens (VD)

Betriebsleitung: Albert Meyer 55, Meisterlandwirt
LN: 60 ha, ÖLN, 5 bis 8 ha im Flächentausch mit Nachbarn.

Kulturen: Kartoffeln 18 bis 22 ha (Speisekartoffeln, 6 ha Saatkartoffeln, Sortenversuche für Swissspatat), Weizen 10 ha, Raps 8 ha, Futterbau und Ökoausgleich

Nebenerwerb: Vermietung von Wohnungen auf dem Hof. Schulbus fahren (Ehefrau Patrizia).



Der Waadtländer Albert Meyer hat sich auf den Kartoffelanbau spezialisiert und sorgt mit 90 cm- statt 75 cm-Dämmen und einem Stein-Separator für beste Wachstumsbedingungen. Mit der Ernte 2016 ist er sehr zufrieden – dies im Gegensatz zu vielen anderen Produzenten.

Fotos: Clemenz

Albert Meyer produziert Speise- und Saatkartoffeln. Auch führt er für Swisspatat Sortenversuche durch.



Aus grün geernteten Sojabohnen produziert Klaus Böhler Edamame.



Arbeitsgruppe Sortenprüfung bei der Branchenorganisation Swisspatat und als Vizepräsident der Vereinigung der schweizerischen Kartoffelproduzenten.

Rückenwind hätten die Kartoffelproduzenten auch von den Konsumenten, findet Meyer. «Das spüren wir direkt an den Produkttagen. Wir haben bei den Detailhändlern einen Stand, verkaufen Kartoffeln und kommen mit den Kunden direkt ins Gespräch. Die Konsumenten schätzen Schweizer Herkunft. Auf der Strasse und im Verkehr erhalten wir aber oft ganz andere Reaktionen der nicht-

bäuerlichen Bevölkerung. Auch der Siedlungsdruck macht es uns Bauern schwer. Das bereitet mir Sorgen.»

Stabiles Umfeld und Marktrisiken

Besorgt sind viele Landwirte aber auch, was die zukünftige Ausrichtung der Agrarpolitik und die sukzessive Liberalisierung der Märkte betrifft. Wichtig sei, Stabilität im Umfeld zu schaffen, erklärt ETH-Professor Robert Finger weiter. Aber das gibt es in den heutigen Agrarmärkten kaum mehr. So seien gemäss Finger viele Einflussfaktoren in den letzten Jahren hinzugekommen. Nicht nur extreme Wetterereignisse, sondern vor allem die weltweite Verknüpfung der Agrarmärkte durch Handelsbeziehungen und Abkommen. Der Agrarökonom erklärt: «Es treten grössere Volatilitäten auf. Die agrarpolitischen Instrumente und Massnahmen müssen in Zukunft diese Marktunsicherheiten berücksichtigen. Nur so können sich Bauernfamilien ihr Einkommen sichern.» Je grösser die Unsicherheit

sei, desto mehr Gedanken machen sich die Landwirte: Ob, wo und wie sie investieren – aber auch, wo sie desinvestieren und welche Betriebszweige sie aufgeben, so Finger.

Finanziell stimmt es

Böhler und Meyer wissen, was in der Agrarpolitik läuft. Davon versprechen sie sich aber weder Rettung noch Stabilität. Ihre Märkte kennen sie. Verdienen kann man bei den Kartoffeln erst ab 10000 Franken pro Hektare. «Manchmal sind wir höher, manchmal darunter. Dieses Jahr sieht es bei uns im Gegensatz zu vielen anderen Kartoffelproduzenten sehr gut aus. Ob es ein super Jahr wird, wissen wir aber erst am 31. Dezember», sagt Meyer. Auf der Einnahmeseite sind beim Waadtländer Landwirt die Markterlöse relevant. Dazu kommen die Nebeneinnahmen. Meyers vermieten Wohnungen auf ihrem Betrieb und Ehefrau Patrizia fährt Schulbus.

Zum Thema Investitionen meint Meyer: «Letztes Jahr haben wir einen neuen Traktor gekauft. Dann fiel die Kartoffelernte miserabel aus. Aber bei Investitionen darf man sich nicht auf ein einziges Jahr abstützen, sondern muss einen Schnitt über fünf Jahre machen. Wichtig ist auch die gesamtbetriebliche Betrachtung.» Reich wurde er in seiner 30-jährigen Berufskarriere als Landwirt nicht, aber zufrieden ist er schon. «Ich freue mich jedes Jahr, die Kartoffeln aus dem Boden zu holen. Reich heisst für mich, Gesundheit, Zufriedenheit bei der Arbeit und ab und zu am Sonntag Motorradfahren», sagt er.

Reich ist auch Klaus Böhler nicht. Er sagt: «Das Wichtigste sind mir Unabhängigkeit und persönliche Freiheit. Ich baue an, was und wie ich will, aber das Finanzielle stimmt.»

Wetter und andere Risiken

Der unmittelbarste Risikofaktor für den Pflanzenbau ist das Wetter. So hatte auch Böhler im Sommer 2016 nasse Felder. Er säte einfach woanders an. Meyers Kartoffelerträge waren 2015 durch die Trockenheit miserabel. Er sagt: «Als Kartoffelproduzent lebt man risikoreicher als ein Landwirt, der Weizen oder Raps anbaut. Diese Kulturen sind weniger vom Wetter abhängig.»

Böhler trägt noch ein weiteres Risiko, denn als Pionier betritt er immer Neuland. «Meistens schätzen wir das wirtschaftliche Risiko schon bei der

Entwicklung einer neuen Idee ein. Wenn es sich nicht rechnet oder der Arbeitsaufwand zu gross ist, treten wir rechtzeitig den Rückzug an. Zum Beispiel wollten wir in die grossflächige Klee-gras-Samenproduktion einsteigen. Merkten aber, dass wir auf unseren Flächen sortenreines Saatgut nicht produzieren konnten. Zudem hat sich Klee als Vorkultur zu den Kürbissen aufgrund der grossen Mäusepopulation als Nachteil erwiesen», erzählt er. Die Kleesamenproduktion wurde deshalb aufgegeben.

Erfolgreiche Marktnischen rufen jeweils Nachahmer auf den Plan. Das bereitet Böhler aber kaum Kopfzerbrechen. Er lacht nur: «Wenn man von mir etwas nachahmen kann, ehrt mich das. Es gibt heute einige Betriebe, die Amarant oder die weisse Melde als Spinatkraut verkaufen. Das stört mich nicht. Ich selber bin eher ein Jäger – und zwar nach neuen Ideen.»

Eine dieser Ideen steckt schon noch in der Versuchsphase: Als viehloser Bio-Betrieb will Böhler auf allen Ebenen von der tierischen Abhängigkeit wegkommen – auch bei den Präparaten, die er im Demeter-Anbau vorschriftsgemäss verwenden muss. Diese Präparate verfügen über eine tierische Umhüllung. Hier will er Alternativen mit pflanzlichen Umhüllungen schaffen. Auch experimentiert Böhler mit Bäumen, die er zum Verzehr verkaufen möchte.

Weiter steht der Umbau des alten Ökonomieteils an. Es sollen Wohnungen entstehen. Böhlers realisieren dabei einen Holzbau, in welchem sie für die Raumphülle auf Mondholz und leimfreies Vollholz setzen. Der Bio-bauer steckt mit seinen Projekten



Böhler lieferte Blacken- und Sauerampfersamen an Spitzenköchin Tanja Grandits. Sie kreiert daraus mit Dinkelmehl und Sonnenblumenkernen ein feines Gebäck.



An innovativen Ideen mangelt es Klaus Böhler nicht. Dem Landwirt aus Seuzach ist aber auch wichtig, dass er mit seinem Engagement etwas verdient.

also immer in der Entwicklungsphase – das liebt er und das treibt ihn an.

Meyer hingegen hat seine Strategie konsolidiert. Er ist 55 Jahre alt und bewirtschaftet einen grossen zukunftsträchtigen Betrieb. Er führt aus: «Das Land ist gut und fruchtbar. Wir haben alte Gebäude aus dem 17. Jahrhundert. Die sind stabil und werden noch 100 Jahre weiterbestehen. In fünf Jahren möchte ich, wenn's gut läuft, die Bewirtschaftung

aufgeben. Meine Frau ist etwas älter und hatte vor einigen Jahren Krebs. Auch einige Kollegen sind schon gestorben. Ich möchte das Leben noch geniessen. Wie es dann mit dem Betrieb weitergehen wird, ist derzeit offen.»

Fazit

■ Albert Meyer hat dieses Jahr eine sehr gute Ernte eingefahren, nicht nur bei den Kartoffeln, sondern auch beim Getreide. Seine Strategie ist Produzieren auf höchstem Qualitätsniveau für den Handel.

■ Er engagiert sich im landwirtschaftlichen Umfeld und setzt sich als Vizepräsident der schweizerischen Kartoffelvereinigung, bei der Branchenorganisation Swisspatat und der Landi in Moudon für gute Übernahmbedingungen ein.

■ Mit Pioniergeist bearbeitet Klaus Böhler auf seinem 10-ha-Betrieb neue Marktnischen. Er will Spass an der Arbeit haben, etwas verdienen und sich nicht dreinreden lassen.

■ Seine Produkte wie Urdinkelgras, Gourmetgras, Edamame und verschiedene andere Kräuter befriedigen die wachsende Nachfrage nach einzigartigen pflanzlichen Produkten. Daniela Clemenz

Betriebsspiegel Klaus Böhler in Seuzach (ZH)

Betriebsleitung: Familie Klaus (40) und Monika Böhler mit Michael und Simon
LN: 10 ha, Demeter-Betrieb
Kulturen: Edamame, Gräser, Urdinkelgras, Raygras, Rumex, Alfalfa, Rotklee, Kürbisse, Buchweizen und Erbsentriebe
Verkauf ab Hof und Versand per Post