Bio im ganz großen Stil

Einsetzen von Ökokohlpflänzchen in Handarbeit: „Mit Biogemüse automatisch stark gewachsen."

VOR ORT

SCHNELLER ÜBERBLICK

- Der Westhof hat eine Bio-Erzeugergemeinschaft zur Vermarktung in Schleswig-Holstein mit aufgebaut.
- Der Anteil der deutschen Freiland-Ökogemüsefläche lag 2013 bei knapp zehn Prozent oder 10.800 ha.
- Die Ernte sackte 2013 laut Destatis wegen schlechter Witterung um zwölf Prozent auf knapp 231.000 t ab.
- Möhren und andere Gemüsearten verkauft der Betrieb ganzjährig. Die Preisverhandlungen sind knallhart.

Gemüsebau Fruchtbare Marschen als beste Basis für Weizen, Rüben oder Raps – doch Rainer Carstens und Paul-Heinrich Dörscher setzen mit rund 1.000 ha voll auf Ökogemüse: Sind solche Maßstäbe mit Bio vereinbar?

Satte Marschböden und topfebene Flächen so weit das Auge reicht – die Region Dithmarschen an der schleswig-holsteinischen Nordseeküste ist ideal für klassischen Ackerbau. Doch auf dem Westhof in Friedrichsgabekoog, der GbR von Rainer Carstens und Paul-Heinrich Dörscher, sucht man die üblichen Kulturen Weizen und Rüben vergeblich. Auf knapp 1.000 ha wachsen stattdessen Blumenkohl, Brokkoli, Erbsen und vor allem Möhren, alles in Bioqualität.

Als Rainer Carstens den 60-ha-Betrieb seiner Eltern 1989 auf Bio umstellte, dominierte auch bei ihm noch Getreide. „Gemüse hatten wir zwar auch, aber immer nur so viel, wie wir über den Hofladen absetzen konnten." Doch dann brachen Ende der 1980er-Jahre die Getreidepreise massiv ein. „Da wurde mir klar, dass die Standardkulturen gar nicht so sicher sind, wie alle dachten. Deshalb habe ich bewusst einen anderen Weg eingeschlagen und mich auf Gemüse spezialisierte."

Erzeugen und verarbeiten, verpacken und vermarkten

Dieser Weg war klug gewählt, denn die Nachfrage nach Biogemüse kam Anfang der 1990er-Jahre richtig in Gang. Neben den treuen Kunden des Hofladens fragten immer häufiger auch Babykosthersteller, Naturkostläden und lokale Supermarktfilialen größere Mengen an. „Das hieß für uns: Wir brauchen mehr Ware. So sind wir automatisch gewachsen, obwohl das gar nicht unser erklärtes Ziel war", sagt Carstens. Parallel zur Ausweitung der Erzeugung baute er auch eine Verarbeitungs- und Verpackungslinie auf.

Ein wichtiger Schritt beim rasanten Wachstum des Westhofs war die Gründung einer GbR mit dem benachbarten Betrieb von Paul-Heinrich Dörscher 2002. Zusätzlich baute Carstens eine Erzeugergemeinschaft mit auf. Etwa 20 Betriebe dieser Gemeinschaft beliefern ihn heute mit Frischgemüse. „Ich bin überzeugt, dass Bauern sich zusammentun müssen, um vom Handel wahrgenommen zu werden. Ich kooperiere gerne, weiß aber auch, dass es vielen Landwirten schwer fällt."

Heute hat der Westhof über 100 Kunden bundesweit, darunter mehrere große Handelsketten. Dafür sind 120 festangestellte Mitarbeiter und genau so viele Saisonarbeitskräfte im Einsatz.

Nur Top-Qualität zählt

Doch Flächenwachstum ist das eine, Biogemüse in Top-Qualität für den Handel anzubauen das andere. „Vor allem Blumenkohl ist eine echte Herausforderung", sagt Carstens, denn das Kohlgemüse benötigt sehr viel Stickstoff (über 200 kg N/ha), der im Ökolandbau eher Mangelware ist. Außerdem muss das Stickstoff-Kalium-Verhältnis stimmen. „Dafür braucht man viel Erfahrung, vor allem weil das verfügbare N-Angebot je nach Witterung schwer kalkulierbar ist."

Den großen N-Bedarf deckt Carstens durch den zweijährigen Anbau von Kleegras (Blühwiesen) als Vorfrucht ab, das er auf rund 260 ha anbaut. Dazu kommen biologische Dünger wie Vinasse und Grünschnittkompost, die einmal im Rahmen der fünfgliedrigen Fruchtfolge ausgebracht werden. Um den Humusgehalt bei den vielen zehrenden Hackfrüchten zu stabilisieren, bringt Carstens außerdem Stallmist eines benachbarten Rinderhalters aus. Im Gegenzug erhält der Ökolandwirt den Aufwuchs des Kleegrases als Futter.

Auch Schädlinge wie die Kohlfliege oder der Kohlweißling bereiten Probleme. „Aber wir profitieren hier von der küstennahen Lage, die den Krankheits- und Schädlingsdruck insgesamt recht niedrig hält." Viel Arbeitszeit geht dagegen in die Unkrautbekämpfung. Neben der üblichen Pflugfurche sind etwa vier Einsätze mit der Hacke und zwei Arbeitsgänge per Hand erforderlich. Entscheidend ist vor allem die mechanische Bekämpfung. „Wenn wir hier den richtigen Zeitpunkt erwischen, kommen wir beim späteren Jäten per Hand mit 80 Arbeitsstunden pro Hektar aus. Wenn nicht, steigt der Arbeitsaufwand schnell auf 200 bis 500 h/ha. Das wird dann richtig teuer."

Rainer Carstens mit vierreihigem Möhrenroder: „Nicht groß oder klein zählt, sondern gutes oder schlechtes Wirtschaften."

Möhren umsatzstark

Auch bei der umsatzstärksten Kultur des Westhofs, den Biomöhren, ist das Unkraut die größte Herausforderung. „Hier ist ein sauberer Acker einfach ein Muss", erklärt Carstens, „denn ein größerer Unkrautbesatz schlägt bei der Möhre sofort auf den Ertrag durch." Anders als Blumenkohl, der als Jungpflanze gesetzt wird, werden Möhren in Dämmen gesät. Durch die sehr langsame Jugendentwicklung und spät schließende Bestände hat Unkraut hier leichtes Spiel. Gutes Timing bei den Bekämpfungsmaßnahmen ist deshalb elementar. „Das gelingt uns dank unserer langjährigen

BETRIEBSSPIEGEL

Betrieb: Rainer Carstens und Paul-Heinrich Dörscher GbR, Schleswig-Holstein; seit 1989 Bioland.

Gruppe: insgesamt sechs Unternehmen mit ökologischem Fokus: Dörscher & Carstens Bio GbR, Bio-Frost Westhof GmbH, Westhof Bio-Gemüse GmbH & Co. KG, Westhof Energie GmbH & Co. KG, Bio-Gewächshaus Gmbh & Co. KG, Finanzdienstleistung GmbH & Co. KG.

Fläche: insgesamt rund 1.000 ha, Marschböden.

Mitarbeiter: insgesamt 120 Festangestellte, weiter 120 Saisonarbeitskräfte.

Feldanbau 2014: Kleegras: 260 ha, Möhren: 180 ha, Blumenkohl und Brokkoli: 160 ha, Erbsen: 100 ha, Getreide: 180 ha.

Paul-Heinrich Dörscher (links) und Rainer Carstens im 4 ha großen Gewächshaus: „Über 100 Kunden haben wir bundesweit, darunter mehrere große Handelsketten."

Fotos: Beckhoff (1), Brassart (2)

GUT ZU WISSEN

Biospeisemöhren: vom Damm bis zum Lager

Fotos: Beckhoff (2), Brassart (3)

1 Im Frühjahr werden Dämme – ähnlich wie bei Kartoffeln – auch für Biospeisemöhren angelegt. Das erfordert einigen Aufwand. 2 So wachsen die jungen Möhrenpflänzchen wenige Wochen später auf den erwärmten Dämmen. 3 Die Möhrenernte ist mit Spezialmaschinen voll mechanisiert. Der vierreihige Roder sorgt dabei für ausreichend Schlagkraft. 4 Die geernteten Ökomöhren werden mit der anhaftenden Erde eingelagert. Das schützt vor unliebsamen Verletzungen. 5 Beim anschließenden Reinigen und Waschen wird der Erdboden gesammelt, wie Rainer Carstens zeigt. Die insgesamt sehr großen Mengen kommen danach wieder zurück auf den Acker.

Erfahrung eigentlich immer ganz gut. Ich glaube fast, dass wir in der Gegend die saubersten Äcker haben."

Das spiegelt sich auch in den Erträgen wider. Bei Möhren kommt die GbR durchschnittlich auf 500 dt/ha; bei Blumenkohl sind es 150 bis 200 dt/ha. Die Möhren werden auf dem Betrieb vollautomatisch gewaschen, sortiert und überwiegend als 1-kg-Beutel abgepackt. Jede Sekunde fallen zwei Beutel aufs Band, 20 Stunden am Tag. Kühlhäuser mit einer Kapazität von 10.000 t ermöglichen einen ganzjährigen Verkauf der Möhren und anderer Gemüsearten.

Großabnehmer verhandeln knallhart

„Wichtig ist, dass wir immer liefern können", erklärt Carstens, „sonst ist man schnell raus." Obwohl sich der Westhof inzwischen eine gewisse Marktposition erarbeitet hat und als Handelspartner geschätzt wird, sind die Preisverhandlungen mit den Großabnehmern laut Carstens knallhart. „Da geht es oft um einen halben Cent pro Kilogramm, selbst bei gefragten Produkten."

Die Preise für Biomöhren liegen etwa 50 Prozent höher als bei konventioneller Ware. Aber es gibt sehr starke Schwankungen, was die Preisverhandlungen häufig zu einer Herausforderung macht. Noch schwieriger ist das laut Carstens bei der Vermarktung von Kohlgemüse. „Je nach Qualität und Marktlage können die Preise hier schon mal 10- oder gar 20-mal höher liegen als bei konventionellem Kohl. Aber die Preisschwankungen sind einfach enorm in diesem Segment, was es schwer macht, wirklich gute Preise zu erzielen."

Exklusivvertrag mit Kette

Mit dem Bau eines 4 ha großen Gewächshauses 2012 hat der Westhof sein Angebot um Biotomaten erweitert, eine Kultur, die beim Handel sehr gefragt ist. Schon vor der ersten Ernte konnte Carstens einen Exklusivvertrag über zwei Jahre mit einer Lebensmittelkette abschließen.

Außenstehende sehen die beeindruckenden Dimensionen des Westhofs oft kritisch und fragen sich, ob ökologische Landwirtschaft in diesem Maßstab wünschenswert ist. Rainer Carstens kann diese Diskussion nicht nachvollziehen: „Wir tun mehr, als es die Richtlinien unseres Verbands vorschreiben."

Carstens resümiert: „Meine Erfahrung ist: Es kommt nicht drauf an, ob groß oder klein, sondern ob gut oder schlecht gewirtschaftet wird. Und da haben wir schon das Gefühl und auch den Anspruch, vieles richtig zu machen." Eine unabhängige Jury bestätigte Anfang des Jahres diesen Anspruch. Die Dörscher & Carstens Bio-GbR erhielt den Förderpreis Ökologischer Landbau 2014. *kb*

Jürgen Beckhoff
Journalist, Hamburg

dlz next Weiteres zu Familie und Betrieb in **dlz-next 5/14 ab Seite 27.**