

Aufbruch zum Umbruch – Mut tut gut

Wer auf seinem Landwirtschaftsbetrieb einen strategischen Entscheid fällt, muss mit negativer Kritik von Nachbarn und Berufskolleginnen rechnen. Die Auseinandersetzung damit braucht Kraft und Energie – zusätzlich zu den Anforderungen, welche die Umstrukturierung des Betriebs verlangt. Für den Erfolg sind Mut, Zuversicht und Vertrauen in sich selbst unabdingbar. Offene Kommunikation hilft zusätzlich.

Das jährliche Treffen der Regionalgruppe Ostschweiz des FiBL-Betriebsnetzes (vgl. Kasten) fand vergangenen Winter auf dem Hof von Andreas und Margareth Stähli in Menzengrüt ZH statt. «Wie reagiere ich auf negative Äusserungen Dritter bei Änderungen auf meinem Betrieb?» lautete das zentrale Thema. Andreas und Margareth Stähli beschäftigte diese Frage sehr stark, als sie nach Verlust von Pachtland einen neuen intensiven Betriebszweig aufbauten. Welche Tipps können sie anderen Höfen in ähnlicher Lage weitergeben?

An einem schönen Sommertag im Jahr 1989 stehen Margareth und Andreas Stähli erstmals auf ihrem neu angelegten «Kräuterblätz» und jäten. Die damals 50

Aren brachten für ihren Familienbetrieb eine Wende in der Betriebsausrichtung – und auch im Denken an die Zukunft. Die beiden stehen 1989 vor der Aufgabe, nach dem Verlust von 2,5 Hektaren bestem Pachtland – der Betrieb hat 10,5 Hektaren Eigenland – ihren Betrieb anders auszurichten, damit er ein Auskommen für die sechsköpfige Familie einbringt. Eine junge Familie vor einer grossen Herausforderung.

Schon im zweiten Jahr konnte die Kräuterfläche aufgestockt werden. Bis heute liegt sie bei rund 2,5 Hektaren. Angebaut werden Pfefferminze, Zitronenmelisse, Eibisch- und Bibernellwurzeln.

bioaktuell: *Der Kräuteracker bedeutet für euch und euren Betrieb sehr viel. Wie ist es dazu gekommen?*

Margareth Stähli: Im Jahr 1989 standen wir vor einer Aufgabe, die zu unserem Lebenswerk wurde: unseren Landwirtschaftsbetrieb hier in Menzengrüt weiterzuführen und genügend Einkommen für unsere Familie zu erwirtschaften. Pachtland ging verloren, ein neuer Stall war gebaut, die Schuldzinsen drückten. In der Hilflosigkeit interessierten wir uns für neue Betriebszweige, welche auf geringer Fläche höheren Ertrag bringen. So kamen wir auf den Kräuteranbau.

Warum gerade auf Kräuter?

Andreas Stähli: An einem schönen Morgen kam ich auf die Idee, im Grossverteiler nach Produkten zu suchen, die Komponenten enthalten, die wir vielleicht produzieren könnten. So streifte ich im Coop zwischen den Regalen durch und fand einen Kräutertee, der Heilkräuter enthielt. Die Idee, solche Kräuter anzubauen, begann uns zu faszinieren, und wir machten uns kundig über den Anbau und die Marktsituation. Bald fragten wir bei einem Abnehmer an. Der machte uns ein Angebot, später folgte die Zusage für die Produktion. Für uns war wichtig,

nicht nur mit einem anonymen Abnehmer, sondern mit einem Partner zusammenarbeiten zu können, mit welchem wir gemeinsam in die Zukunft marschieren konnten. Unterdessen haben wir drei ständige Abnehmer und haben im Anbau unsere Erfahrungen gemacht. Damals stürzten wir uns ohne grosse Vorkenntnisse in das Abenteuer.

War es ein Sprung ins kalte Wasser?

Andreas Stähli: Zuerst schon, doch wir lernten bald schwimmen. Unser Umfeld reagierte allerdings sehr heftig auf unsere betrieblichen Veränderungen. Eines Tages, als wir im Feld am Jäten waren, kam ein anderer Landwirt zu mir und fragte: «Welche Drecksarbeit machst du denn hier? Kannst du nicht Bauern wie wir anderen auch?» Solche Bemerkungen aus der Nachbarschaft trafen uns sehr hart. Es verunsicherte uns und brachte uns ins Zweifeln. Doch wir hatten keine Wahl, denn wir mussten eine neue Einnahmequelle haben.

Margareth Stähli: Zehn Jahre nach Beginn des Kräuteranbaus, im Jahr 1999, unternahmen wir den nächsten grossen strategischen Schritt. Das Arbeitsaufkommen im Kräuter- und Gemüseanbau war unterdessen gross geworden, die Vorschriften für die Auslaufhaltung der Kühe relativ schwierig zu erfüllen. Wir entschieden uns, die Milchwirtschaft aufzugeben. Es fiel nicht leicht, die Kühe zu verkaufen. Anfang Mai verliessen die letzten Tiere den Stall. Die letzte Kuh sprang von alleine aus dem Stall in den Viehwagen – auch sie hatte offenbar gemerkt, dass sich etwas Grundsätzliches änderte. Es begann ein Leben ohne die Kühe, die bis zu diesem Zeitpunkt das Zentrum des Betriebs darstellten. Andreas beschäftigte das sehr, und während mehreren Wochen ging er nicht in den Stall. Den Stall nutzen wir heute vorübergehend als Rüst- raum nach der Wurzelernte, als Abstell- raum oder auch für Feste.

Tipps zum Umgang mit Angst

Der Mut zu grossen betrieblichen Änderungen ruft oft Angst vor Reaktionen des Umfelds hervor. Weshalb ist das Umfeld für uns so wichtig? Vielleicht sogar wichtiger, als ich mich selber und meine Familie nehme? Gruppenarbeiten innerhalb des FiBL-Betriebsnetzes schlagen verschiedene Möglichkeiten zur Bewältigung solcher Ängste vor.

- Nach der betrieblichen Veränderung den Hof für Interessierte öffnen.
- Nachbarn, insbesondere auch bäuerliche Nachbarn, speziell für die Hofbesichtigung einladen.
- Die Diskussionspunkte in den Erklärungen ausdrücklich erwähnen. Was sind die Gründe, dass ich nun so wirtschaftete? Welche Zusammenhänge bestehen zwischen meinen Betriebszweigen, innerhalb der Familie und mit anderen Betrieben?
- Nicht die anderen schlecht machen, sondern das eigene Schaffen in den Vordergrund stellen.
- Konsumenten mit zusätzlichen Informationen bedienen (Produktbeilagen).
- Sich nicht vom Dorf und von den Nachbarn abgrenzen, in Vereinen und Kommissionen aktiv mitwirken.
- Gepflegter Hof und gepflegte Menschen auf dem Betrieb hinterlassen einen bleibenden guten Eindruck.
- Felderbeschriftungen mit Hintergrundinfos aufstellen und auch aktuell halten. kb

Das FiBL-Betriebsnetz

Das FiBL-Betriebsnetz wurde 2005 gegründet und zählt 50 Biobetriebe, die in der ganzen Schweiz (ausser im Tessin und im Wallis) verteilt sind. Die teilnehmenden Betriebe stellen den FiBL-Forschern ihre Buchhaltungen zur Verfügung. Die vom FiBL ausgewerteten Buchhaltungsdaten ergänzen die Daten von Agroscope Tänikon ART und geben zusätzliche spezifische Informationen für Biobetriebe und zu speziellen Betriebszweigen. Diese Daten bilden eine wertvolle Grundlage für die Betriebsführung, für die Ausbildung künftiger Bäuerinnen und Bauern sowie für politische Entscheide. Die am FiBL-Betriebsnetz Teilnehmenden treffen sich jährlich zur Jahrestagung, wo Aspekte der Buchhaltung und Betriebsführung besprochen werden. Während dieser Tagungen werden auch soziale Themen angesprochen, wie etwa die Lebensqualität in der Wahrnehmung von Biobäuerinnen und Biobauern. Weiter werden Betriebe von Teilnehmenden besucht, die vor strategischen Entscheiden für ihre Weiterentwicklung stehen. Die Gruppe diskutiert die anstehende Neuausrichtung. kb

Wie reagierte das Umfeld, als ihr die Kühe verkauftet?

Margareth Stähli: Das löste ziemlich heftige Reaktionen aus. Einige erklärten, wir seien keine rechten Bauern mehr, weil wir keine Kühe mehr hätten. Das schien sich herumsprechen, denn es kamen aus der ganzen Region Anrufe von Berufskollegen, die sich für das Land interessierten. Solche Erfahrungen gingen ziemlich tief, sie können auch sehr verletzend sein.

Wie kommt ihr mit solchen Verletzungen umgehen?

Margareth Stähli: Einerseits suchten wir das Gespräch und versuchten darzustellen, welche Überlegungen uns zu unseren Schritten führten. Dann half uns auch, dass wir im christlichen Glauben leben – und vergeben konnten. Das gab uns Kraft.

Seit dieser tiefgreifenden Umstrukturierung sind nun einige Jahre vergangen. Gibt es heute noch negative Reaktionen?

Andreas Stähli: Es gibt auch heute noch die eine oder andere negative Bemerkung, doch die nehmen ab. Derselbe Landwirt, der mir einst Drecksarbeit vorhielt, begegnete mir vor einiger Zeit und



Bild: Martina Stähli

Dank Spezialisierung und trotz motzender Nachbarn etwas Gutes aufgebaut: Margareth und Andreas Stähli vor ihrem Hof in Menzengrüt.

sagte: «Weisst du noch, vor einiger Zeit hat mich deine spezielle Landwirtschaft geärgert. Heute muss ich dir recht geben. Du kannst noch von der Landwirtschaft leben, ich arbeite inzwischen auf dem Bau, meinen Hof führe ich nur noch im Nebenerwerb.»

Margareth Stähli: Unterdessen haben die Leute gemerkt, dass unser Betriebskonzept Bestand hat. Der Hof ist in einem guten Zustand, uns geht es gut, wir können uns manchmal etwas leisten. Damit ist die Akzeptanz im Umfeld gestiegen, auch bei den Bauern. Jetzt heisst es manchmal: «Da habt ihr euch etwas Gutes aufgebaut.»

Andreas Stähli: Solche Anerkennung freut uns natürlich und zeigt, dass es sich

lohnt, an einem Ziel festzuhalten, auch wenn andere es im Moment vielleicht nicht verstehen.

Es gibt viele Familien, die heute in der gleichen Situation sind wie ihr vor zehn, fünfzehn Jahren. Die Schuldenfalle geht immer weiter auf. Gedanken wie: «Was denkt der Nachbar, wenn ich etwas anderes mache?» können Entwicklungen behindern. Welchen Ratschlag gebt ihr Menschen in einer solchen Situation mit auf den Weg?

Margareth Stähli: Nach Alternativen suchen, die auf den Betrieb passen und die auch den Fähigkeiten des Betriebsleiterpaars entsprechen. Nicht auf die Leute hören, da von diesen selten Hilfe kommt.

Interview: Klaus Böhler, FiBL