



Bauern, schlau!

Dem Landwirt fehlt Kapital. Dem Städter fehlt das Land.
„Genussgemeinschaften“ bringen beide zusammen.

Ein gutes Geschäft, bei dem es nicht nur ums Geld geht.

Text: Harald Willenbrock

Foto: Sigrid Reinichs



Oben: Martina und Werner Haase versorgen die Kunden direkt ab Hof; unten: Petra Wähming hatte die Idee; linke Seite: Der Bauer freut sich über Besuch – und auch, wenn der wieder abfährt



- In den allgemeinen Verfahrensvorschriften ist unter anderem nachzulesen, dass lebensmittelverarbeitende Betriebe ihre reinen von den unreinen Produktionsbereichen per Hygieneschleuse zu trennen haben, dass Arbeitsflächen und Böden leicht zu desinfizieren, Rohrleitungen korrosionsfrei und ausreichend Handwaschbecken vorhanden sein müssen. Mit anderen Worten: Die vielen Vorschriften sorgen dafür, dass Lebensmittel möglichst hygienisch hergestellt werden und damit unbesorgt verspeist werden können.

Nebenbei bewirkt das Regelwerk auch, dass Werner Haase, Landwirt aus dem oberbayerischen Fischbachau, sich neuerdings mit den Feinheiten des deutschen Anleiherechts auskennt. Es ►

führt dazu, dass heute im Stundentakt Autos mit Münchner oder Stamberger Kennzeichen auf seinem Hof parken, dass sich die Städter in seinem Laden erkundigen, wie man Zickleinfleisch zubereitet, und auf dem Weg zum Auto mit ihm über Aufzucht und Pflege seiner Ziegen plaudern wollen. Das ist mitunter lästig, weil Städter meist präzise Vorstellungen, aber wenig Ahnung vom Landleben haben.

Für Haase aber, der den Leitzachtaler Ziegenhof gemeinsam mit seiner Frau und einer Angestellten bewirtschaftet, liegt genau in diesen Städtern eine enorme Chance. Als vor rund drei Jahren die Hygienevorschriften seinen 530 Jahre alten Hof erreichten, wusste der Biobauer nämlich erst einmal nicht weiter. Wollten sie weiterhin Milch, Fleisch und Käse direkt ab Hof verkaufen, so erklärte ihnen der zuständige Veterinär, müssten sie ihre Käserei den aktuellen Hygienestandards entsprechend modernisieren. Dafür aber fehlten dem Landwirtpaar die Mittel. Die Haases hatten gerade viel Geld in den Ausbau von Ferienwohnungen gesteckt. Und von den Banken gab es für sie keinen weiteren Kredit.

„Ich hab’ damals gesagt: Ihr könnt mich mal!“, sagt Haase, ein knorriger Bayer mit blauer Arbeitsjoppe und sorgfältig gestutztem Oberlippenbart. Ohne Direktvermarktung hätte sich die Ziegenhaltung für ihn nicht mehr gelohnt. Und ohne Ziegen hätte sich der Hof nicht mehr gelohnt. Während die Haases noch überlegten, ob sie auf Mutterkuhhaltung umstellen oder gleich ganz aufgeben sollten, trafen sie auf Petra Wähning.

Die Münchner Soziologin und Slow-Food-Aktivistin arbeitete damals gemeinsam mit Gleichgesinnten an einer Strategie, mit der sich das „Grunddilemma der kleinen Höfe“ lösen ließe. Dieses „Grunddilemma“, wie Wähning es nennt, besteht darin, dass staatliche Förderprogramme wie auch Produktionsrichtlinien große landwirtschaftliche Betriebe bevorzugen. Der Umbau eines Kuhstalls beispielsweise werde nur gefördert, wenn er nach Einschätzung der Bürokraten „effizient“ – das heißt: groß genug für einen profitablen Betrieb – sei. Dadurch aber, so Wähning, könnten große Agrarunternehmer ihren Wettbewerbsvorteil gegenüber kleineren Höfen kontinuierlich ausbauen. Ohnehin würden viele kleinere nur noch deshalb existieren, weil sie ihre Produkte selbst veredelten. Wenn sie, wie Werner Haase, ihren selbst gemachten Käse oder portioniertes Zickleinfleisch auch noch selbst ab Hof verkauften, könnten sie auch noch die Händler-Marge für sich verbuchen. Für einen Kleinbauern wie Haase liege genau in dieser Marge der Unterschied zwischen Überlebenkönnen und Aufgebenmüssen.

„Das Problem ist nur: Für einen kleinen Betrieb wie jenen der Haases gelten dieselben Hygienevorschriften wie für einen Großbetrieb“, sagt Wähning. „Damit sorgt das System dafür, dass die großen Höfe eine stetig verbesserte Marktposition kriegen und die kleinen Höfe verschwinden.“

Das Kapital wird verzinst – mit Fleisch oder Käse

Um diesem Automatismus etwas entgegenzusetzen, gründete Wähning gemeinsam mit anderen Slow-Food-Aktivisten vor drei Jahren die Genussgemeinschaft Städter und Bauern. Geldgeber zeichnen eine zeitlich begrenzte Anleihe auf einen Bauernhof. Verzinst wird sie in Form von Milch, Käse, Fleisch oder anderen Produkten, und nach Ablauf der Laufzeit können die Geldgeber wählen, ob sie ihr Kapital dem Bauern weiter leihen oder es sich ausbezahlen lassen wollen. Es ist ein einfacher Weg, um klamme Landwirte an Banken und Fördertöpfen vorbei mit Kapital auszustatten. Und es brauchte daher nicht viel, um die Haases zum Mitmachen zu bewegen.

„Es war ein hochriskanter Versuch. Wir hatten keine Ahnung, ob sich überhaupt irgendjemand für die Idee erwärmen würde“, sagt Wähning. Unter den Slow-Food-Mitgliedern verlief die Suche zunächst schleppend. Erst als der »Münchner Merkur« und die »Süddeutsche Zeitung« von der Städter-Bauern-Koalition erfuhren und auch Fernsehreporter zur Hof-Berichterstattung anreisten, meldeten sich reihenweise Interessenten. Zwischen Oktober 2010 und Juli 2011 kamen auf diese Weise insgesamt 99 500 Euro von 99 Geldgebern zusammen.

Marlene Hinterwinkler, eine Kauffrau im Vorruhestand, die im Münchner Glockenbachviertel lebt, ist eine von ihnen. Sie und ihr Mann ernährten sich schon lange gesund und legten auch ihr Geld ethisch korrekt an, sagt die 61-Jährige. „Mit der Anleihe bei den Haases aber können wir eine richtig sinnvolle Sache unterstützen.“ Ihr Zinsertrag pro 500 Euro: ein Kilo Fleisch oder ein Kilo Käse pro Jahr. Und das Risiko? Was, wenn der Bauer schlecht wirtschaftet oder plötzlich tot vom Trecker fällt? „Lieber verliere ich ein paar Tausend Euro auf einem Bauernhof als mit irgendwelchen Aktien“, sagt Hinterwinkler. „Außerdem erhalte ich auf diese Weise Lebensmittel, die so schmackhaft sind, dass ich nie mehr auf sie verzichten wollte.“

Aus der Investorin Marlene Hinterwinkler ist in der Zwischenzeit eine umtriebige Kundin der Haases geworden. Alle vier Wochen fährt sie die 63 Kilometer nach Fischbachau. Parkt

Bauer sucht Investor

Es gibt inzwischen zahlreiche Modelle, bei denen Investoren und Landwirte zusammenfinden. So hat etwa die Freiburger Regionalwert AG (siehe brandeins 02/2010: b1-link.de/_rendite) mittlerweile rund 2,2 Millionen Euro eingesammelt und in ökologische Gärtnereien, Bau-

ernhöfe und Bioküchen im Freiburger Umland investiert. Die Regionalwert AG Isar-Imn wurde vor gut einem Jahr gegründet und hat gerade ihr Eigenkapital erhöht.

Ein anderes Konzept nennt sich Community Supported Agriculture (CSA), auf Deutsch: solidarische Landwirtschaft, bei dem Verbraucher einen

Landwirt mit einem festen monatlichen Betrag unterstützen. Im Gegenzug werden sie regelmäßig mit Produkten des Hofes beliefert. Das bietet beispielsweise der Hof Pente bei Osnabrück an und der nahe Hamburg gelegene Buschbergshof. Mehr Informationen: b1-link.de/ggmein, b1-link.de/soli_land, b1-link.de/regio_wert



Besucher aus der Stadt sehen eine Kuh auf der Weide...



...Martin (links) und Franz Lenz sehen Investitionsobjekte

vor der neuen, mit Investorengeld finanzierten Hofkäserei, die der »Feinschmecker« im vergangenen Jahr als eine der besten Deutschlands auszeichnete. Lädt ihren Wagen randvoll mit Bio-käse, Milch, Zickleinfleisch und anderen Bestellungen, die Nachbarn und Freunde bei ihr aufgegeben haben. Mehr als zwei Dutzend Mitglieder zählt die von ihr gegründete Einkaufsgemeinschaft im Glockenbachviertel, bei der Hinterwinkler als Organisatorin, Logistikerin und Abholstelle in einem fungiert. „Daraus ist eine richtige kleine Community entstanden“, freut sie sich. „Im Sommer nehme ich manchmal die Kinder der Nachbarn mit auf den Hof, und beim Abholen der Lebensmittel ist bei mir immer die Bude voll.“

Der Geldfluss von der Stadt aufs Land ist nur einer der Effekte der Genussgemeinschaft. Er hat die Haases mit Kapital versorgt und ihnen geholfen, ihre Produkte weiter selbst veredeln und vermarkten zu können. Er hat ihnen aber auch neue Kunden gebracht, sodass heute über ihren neuen Tresen weit mehr Käse und Fleisch gehen, als sie sich erträumt hatten. Zu verdanken ist dies vor allem einem weiteren Produkt der Genussgemeinschaft: Aufmerksamkeit. Was vordergründig wie ein Kuhhandel zwischen frustrierten Städtern und klammen Landwirten wirken könnte, die ihre Höfe zum Streichelzoo umfunktionieren, ist in Wirklichkeit eine hochwirksame Kommunikationsplattform.

Landwirt trifft auf Betriebswirt

Das weiß auch Franz Lenz zu schätzen. 70 Kilometer von den Haases entfernt, eilt der Landwirt an diesem Herbsttag durch eiskalten Nieselregen, wuppt Holzbohlen und dirigiert eine Handvoll Arbeiter, die ihm beim Aufbau seines neuen Kuhstalls helfen. Das Betonfundament seiner 770 Quadratmeter großen Halle ist durchgetrocknet. Jetzt muss das Ständerwerk errichtet und ein Dach draufgesetzt werden, bevor der Winter kommt. Vorm Hofladen parkt Lenz' schlammbespritzter Jeep, draußen auf der Weide glotzen rund zwei Dutzend Rinder in den bayrischen Regen. Einen Moment lang vergisst der Biobauer aus Zorneding bei München seine Baustelle. „Schau'n S', sind das nicht schöne

Kühe?“, fragt er mit leicht verklärtem Blick und weist hinaus auf die Weide. Und es sind wirklich prächtige Rinder, die hier erst vor wenigen Tagen von einer Verladerrampe hinaus ins Gras gestakt sind: Mit ihrem weiß-braunen Rumpf und ihrem kleinen Schädel wirken die Pinzgauer kräftig und elegant zugleich. Ganz nebenbei zählen sie zu einer aussterbenden Rasse, was erstaunlich ist, da sie bei gemächlicher Mästung ein wunderbar marmoriertes, hochwertiges Fleisch liefern. Bei Lenz werden die Neuankömmlinge künftig neun Monate des Jahres draußen auf der Weide Klee gras füttern können. Was sie in den kalten Wintermonaten ins Stallstroh fallen lassen, kann Lenz gut fürs Düngen seiner Kartoffel-, Weizen- und Dinkelfelder gebrauchen. „Ein perfekter Kreislauf“, sagt der 51-Jährige, „und ein gutes Geschäft oben-drein.“

Ausgedacht hat er sich dieses Geschäft zusammen mit seinem Sohn. Martin Lenz, 26 Jahre alt, hat in den Hermannsdorfer Landwerkstätten Metzger gelernt und seine Landwirtschaftsmeisterarbeit zum Thema „Aufbau einer Pinzgauer Mutterkuhherde“ geschrieben. Die Rinder draußen im Regen sind sozusagen seine Versuchskarnickel. 20 Jahre nachdem sein Vater seine letzte Milchkuh zum Schlachthof karren musste, weil sich das Geschäft für ihn nicht mehr lohnte, versuchen sich die Lenzes jetzt gemeinsam an einem Neuanfang. 255 000 Euro kosteten die 30 Pinzgauer und der neue Stall. Knapp 100 000 Euro der Investitionssumme haben sie über die „Genussgemeinschaft Städter und Bauern“ und eine eigens für sie aufgelegte „Pinzgauer Mutterkuh-Anleihe“ aufgebracht.

Konzept und Konstruktion der Anleihe sind das Werk von Xaver Diermayr, einem 37-jährigen Land- und Betriebswirt aus Oberösterreich, der früher für die Hypovereinsbank nachhaltige Geldanlagen und für einen Umweltverein Bürgerbeteiligungen entwickelt hat. Heute kümmert er sich neben dem elterlichen Hof vor allem um kollektive Finanzierungen. In Diermayrs sieben-seitiger Anlegerinformation zur „Pinzgauer Mutterkuh-Anleihe am Bio-Hof Lenz“ steht unter anderem, dass der Hof seit Jahren solide positive Erträge erwirtschaftet, dass Pinzgauer Kühe als „gute Verwerter des hofeigenen Klee grasses“ gelten und ihr ▶

Fleisch direkt über den Hofladen vermarktet werden kann. Potenzielle Investoren erfahren aber auch, dass Ernteausfälle, Tierseuchen oder eine plötzliche Arbeitsunfähigkeit des Betriebsleiters zu einem Totalverlust führen könnten.

Dennoch, sagt Xaver Diermayr, sei eine Anleihe für die Städter-Bauern-Koalition eine ideale Anlageform. „Bei einer Anleihe beschränkt sich die Haftung der Anleger auf ihr investiertes Kapital“ – niemand müsste also nachschießen, sollte der Hof in Schwierigkeiten geraten.

Der Landwirt hingegen muss weder seine Bücher offenlegen noch ein Mitspracherecht akzeptieren, wie es bei der Aufnahme von Eigenkapital der Fall wäre. Bis zu einer Höhe von 100 000 Euro Gesamtkapital werden außerdem weder eine langwierige Prüfung der Aufsichtsbehörden noch ein aufwendiger Wertpapierprospekt fällig. Beim Bio-Hof Lenz hat lediglich Xaver Diermayr Bilanzen und Geschäftsmodell durchgesehen und für „grundsolide“ befunden. Darauf müssen die Investoren vertrauen. „Finanzierungsprobleme haben heute vor allem Höfe, die bereits mehrere Kredite laufen oder ihr Land lediglich gepachtet haben“, sagt der Finanzexperte. „Höfe mit gesunder Bilanz hingegen, eigenem Land und Immobilienbestand als Sicherheit werden von den Banken oft regelrecht mit Geld zugeschüttet.“

Genauso war es auch bei Franz und Martin Lenz. Die 99 500 Euro Anleihkapital hätten sie sich unkomplizierter und zu vergleichbaren Zinssätzen von ihrer Hausbank leihen können. Für sie ist die Mutterkuh-Anleihe denn auch weniger Finanzierungsals vielmehr ein Kommunikations- und Akquise-Instrument. Schließlich müssen sie in Zukunft Jahr für Jahr 3500 bis 4000 Kilogramm Rindfleisch an den Konsumenten bringen. „Und mit den Preisen mecklenburg-vorpommerscher Großbauern kann die kleinteilige bayrische Landwirtschaft nicht konkurrieren“, sagt Martin Lenz. „Wir können’s nur über die Qualität schaffen. Also müssen wir die Leute erst einmal mit unserer Qualität vertraut machen.“

Außerdem gelte es da noch ein Missverständnis aufzuklären, ergänzt Lenz senior, der nebenbei Kreisvorsitzender des Bauernverbands, CSU-Mitglied und ein echtes Marketing-Talent ist. „Wir haben ja dieses verheerende Image: Landwirte sind doch die, die Milliardensubventionen kassieren und dafür die Umwelt kaputt machen. Mit der Genussgemeinschaft aber haben wir die Chance, ein paar Dutzend Verbrauchern zu zeigen, dass dies nicht so sein muss. Dass ihre Lebensmittel nicht in irgendwelchen Agrarfabriken, sondern gleich hier vor ihren Augen produziert werden. Und dass sie sich sogar daran beteiligen können.“

Um möglichst vielen Menschen eine Beteiligung zu ermöglichen, limitierte Lenz seine Mutterkuh-Anleihe auf maximal 2000 Euro pro Anleger. Er berücksichtigte ausschließlich Interessenten aus der Umgebung. Dennoch waren die 99 500 Euro nur fünf Wochen nachdem er die ersten Interessenten über seinen Hof geführt hatte, voll gezeichnet.



Er rechnet für Bauern: Xaver Diermayr

Vom Erfolg beflügelt, planen mittlerweile weitere Höfe Ähnliches; mit dem Löfflerhof vom Starnberger See ist bereits ein weiterer Landwirt in den Kreis der Genussgemeinschaften aufgenommen worden. Auch auf Seiten potenzieller Investoren registriert Xaver Diermayr enormes Interesse. Trotzdem ist der Finanzberater vorsichtig. „Das Schlimmste wäre, wenn sich das Modell Genussgemeinschaften jetzt zum Hype entwickeln würde“, sagt er. Wenn also Höfe Anleihen auflagen würden, die so überschuldet sind, dass sie ihre Anleger mit hoher Wahrscheinlichkeit nie auszahlen können. Wenn das Modell Genussgemeinschaft von Geschäftemachern kopiert würde, die sich für die eigentliche Idee gar nicht interessieren.

Diese eigentliche Idee, das ist die „soziale Qualität“ des Anlagekapitals, die Produzenten und Konsumenten miteinander ins Gespräch bringt. Das ist, wie Diermayr weiß, nicht Sache jedes Landwirts: „Die Idee, Fremde auf den Hof zu lassen, ist manchem Bauern völlig fremd.“ Auch in der Nachbarschaft der Lenzes stieß das Genussgemeinschaftsmodell zunächst auf Skepsis. Als die Familie ihre Anleihe auflegte, kursierten in Zorneding sofort die widersprüchlichsten Gerüchte: Ihr Hof sei so pleite, dass die Lenzes sich jetzt sogar von Städtern Geld leihen müssten. Andere kolportierten, sie hätten mit der Anleihe bereits mehrere Millionen Euro eingesammelt. „Wir haben dann sofort auf maximale Transparenz gesetzt und gesagt, was wir hier vorhaben“, sagt Lenz senior.

Was ein Bauer wie er tut, scheint selbst manchen seiner Investoren nicht ganz klar zu sein. Neulich, berichtet Lenz, habe ein Anleger von ihm wissen wollen, ob er seine schönen Rinder denn wirklich schlachten müsse. Ob man nicht stattdessen für das ein oder andere Kälbchen eine Patenschaft übernehmen könne? Ob es sich auf diese Weise vielleicht vor dem Schlachter bewahren ließe?

Lenz rollt nur leicht mit den Augen, wenn er von derlei Ansinnen erzählt. Was er seinem Anleger geantwortet hat? „Ist doch logisch“, sagt er, „klares Nein.“ ■