

Auf Augenhöhe mit Edeka & Co.



Die Hennen von Johann Zehetbauer bekommen auch Weizen pur. Das Picken der Körner wirkt sich positiv auf das Sozialverhalten und die Verdauung der Hennen aus.

Direkt an die Zentralläger der Handelsketten liefern und mit wenig Aufwand gute Preise erzielen: 28 Bio-Hennenhalter aus Bayern zeigen, wie es geht.

Als kleiner Landwirt hast du keine Chance, mit den Konzernen des Lebensmitteleinzelhandels ins Geschäft zu kommen, heißt es immer wieder. Das stimmt – es sei denn, die Bauern bündeln ihre Vermarktung.

Wie es funktionieren kann, zeigen rund zwei Dutzend bayerische Bio-Legehennenhalter. Die Landwirte haben sich zur Biohennen AG zusammengeschlossen und vermarkten ihre Eier zum größten Teil an Edeka, Norma, Tengelmann, Rewe & Co. Die bäuerliche Vermarktungsorganisation betreibt in Vöhrburg bei Ingolstadt eine zentrale Packstelle

und beliefert die Zentralläger der Lebensmittelkonzerne. Die AG verkauft pro Woche 450 000 Eier, davon zwei Drittel unter der Eigenmarke „Die Biohennen“.

Riesige Nachfrage: Die Nachfrage der Handelsketten ist deutlich höher. „Allein in Bayern könnten wir noch 200 000 Eier pro Woche mehr verkaufen“, sagt Walter Höhne, Vorstandsvorsitzender der Biohennen AG.

Grund ist nicht nur die explosionsartig gestiegene Nachfrage nach dem Dioxin-skandal zu Beginn dieses Jahres. „Die Handelsunternehmen suchen bewusst regionale Lieferanten mit bäuerlichen Strukturen, weil es in letzter Zeit häufig negative Presseberichte über die Bio-Legehennenhaltung in Großbetrieben gegeben hat“, erläutert AG-Chef Höhne. Experten zufolge stammen etwa die Hälfte der in Deutschland erzeugten Bio-Eier aus industriell geführten Großanlagen.

Laut EU-Öko-Verordnung darf eine

Bauern sind beteiligt

Für die Lieferanten ist die Zeichnung der Anteile im Wert von 10 € pro Aktie zwar nicht verpflichtend. Aber fast alle Vertragsbetriebe halten Aktien an der Biohennen AG. Die Einlagen der Landwirte bewegen sich zwischen 1 500 und 15 000 €.

Die Beteiligung sichert den Lieferanten ein Mitspracherecht bei Unternehmensentscheidungen. So haben sie entsprechend ihres Aktienbesitzes Stimmrechte auf der Hauptversammlung. Und sie kommen in den Genuss von Dividenden, wenn Ausschüttungen anstehen.

-do-

Mit Bio-Hennen in den Vollerwerb

Johann Zehetbauer (32) steht zufrieden im Grünauslauf hinter seinem Hühnerstall und beobachtet die Hennen beim Scharren und Picken. „Die Hennenhaltung macht mir Freude und passt viel besser zu meiner Arbeit in der Bäckerei als die 30 Kühe, die wir vorher im Anbindestall hielten“, strahlt der junge Landwirt aus Dietelskirchen in Niederbayern.

Erst vor einem Jahr ist der gelernte Bäckermeister in die Eier-Erzeugung eingestiegen und hat 300 000 € in einen neuen Stall für 3 000 Legehennen investiert – einschließlich Wintergarten und 12 000 m² Grünauslauf. Seitdem arbeitet er nur noch in Teilzeit als Bäcker. Anfang 2010 hat er seine 28 ha Äcker und Wiesen auf Bio umgestellt.

Dass der Nebenerwerbs-Landwirt soviel Geld in die Hand genommen hat und in einen völlig neuen Betriebszweig eingestiegen ist, liegt vor allem an der Abnahmegarantie der Biohennen AG. Die Vermarktungsorganisation hat sich verpflichtet, fünf Jahre lang das komplette Gelege seiner Hennen abzunehmen.

Abgesehen von einigen Direktverkäufen an Nachbarn und Verwandten hat der Landwirt, der den Hof zusammen

mit seinen Eltern führt, nichts mit der Eier-Vermarktung zu tun. „Damit kann ich mich auf die Produktionstechnik konzentrieren“, so Zehetbauer. Auch dabei bekommt er Unterstützung durch die Biohennen AG.

Josef Grabmaier, selbst erfahrener Hennenhalter und Vorsitzender des dreiköpfigen Aufsichtsrates der Biohennen AG, hat dem Neueinsteiger viele Tipps zur Haltung der Hennen gegeben.

Die Leistungen von Zehetbauers Hennen liegen im Soll. Im ersten Halbjahr haben sie eine Spitzenleistung von 95 % erreicht, im zweiten waren es durchschnittlich 85 %. „Damit kann ich die Vollkosten decken, auch wenn uns derzeit die hohen Futterkosten drücken“, so Zehetbauer.

Der Junglandwirt hat bereits die nächste Investition im Blick: „Ich möchte den Kuhstall zu einem Aufzuchtstall umbauen, damit ich meine Junghennen künftig selbst aufziehen kann.“ Sein mittelfristiges Ziel ist der Vollerwerb. Zehetbauer: „Dazu brauche ich aber noch einen zweiten Stall mit 3 000 Plätzen.“ -do-

Herde zwar nur 3 000 Hennen umfassen. Allerdings können in einem Stallgebäude mehrere Herden stehen, wenn sie in getrennten Abteilen gehalten werden. Stallanlagen mit mehreren 10 000 bis über 100 000 Bio-Hennen sind deshalb in der Praxis keine Seltenheit mehr.

Maximal 6 000 Hennen: Davon setzt sich die Biohennen AG ab. Sie unterstützt bäuerliche Strukturen und hat deshalb eine Obergrenze von maximal zwei Herden à 3 000 Legehennen in komplett getrennten Ställen festgeschrieben. Die Mehrzahl der Betriebe hält sogar nur eine Herde.

Der Bio-Eiervermarkter geht bei weiteren Haltungsaufgaben über die Öko-Verordnung hinaus. So müssen die Ställe in den Mitgliedsbetrieben mit einem Wintergarten ausgestattet sein. Und die Besatzdichte im Stall darf 4,5 Tiere pro m² begehbbare Fläche nicht überschreiten, die EU-Öko-Verordnung setzt die Grenze bei 6 Hennen pro m².

Auch die Fütterungs-Richtlinien sind strenger: In der AG sind 100 % Bio-Futter Pflicht, laut Verordnung müssen es nur 95 % sein. Um eine einheitliche Qualität der Eier zu gewährleisten, kaufen al-

le Vertragsbetriebe das Legehennenfutter zentral über ein Bio-Futtermittelwerk ein, wobei die AG die Rezeptur vorgibt. „Nur wenn wir uns abheben, können wir uns im Handel gegen die Großbetriebe durchsetzen“, begründet Höhne.

Dafür haben die Landwirte Abnahmesicherheit und einen guten Preis. Denn die Biohennen AG verpflichtet sich, das komplette Gelege eines Betriebes zu ver-

markten. Sie holt die unsortierten Eier zweimal pro Woche für einen Preis von rund 16 Cent pro Stück auf den Höfen ab, verpackt und liefert sie aus. So können sich die Bauern ganz auf die Haltung der Hennen konzentrieren.

Die meisten Lieferanten der Biohennen AG sind mit 30 bis 50 ha flächenarm und Neueinsteiger in den Ökolandbau und in die Hennenhaltung. Obwohl sie ihre Betriebe meist auch nach der Umstellung im Nebenerwerb führen, erzielen sie vergleichsweise gute Leistungen.

Ein wesentlicher Grund: Sie belegen ihre Ställe immer nur mit einer Altersgruppe und reinigen diese nach jedem Durchgang gründlich. „Herden mit einer Altersgruppe erreichen Legeleistungen von 90 bis 95 %. Gemischte Altersgruppen, wie dies bei Direktvermarktern häufig der Fall ist, liegen in der Regel 85 bis 90 %“, beschreibt Höhne den Effekt.

Unterm Strich zahlt sich die Umstellung offenbar aus. „Bei durchschnittlichen Leistungen ist mit einer 3 000er Herde ein Gewinn von 15 000 € pro Jahr drin“, so die Erfahrung von Josef Grabmaier. Der Aufsichtsratsvorsitzende der Biohennen AG hält selbst zwei Herden mit 3 000 Tieren und zieht die Junghennen auf. „Davon und von unseren 2 ha Kartoffeln können wir gut leben“, ist Grabmaier zufrieden.

Weitere Betriebe gesucht! Wegen der großen Nachfrage sucht die Biohennen AG weitere Landwirte, die in die Eier-Erzeugung einsteigen wollen. Das gilt nicht nur für Bayern, sondern auch für Rheinland-Pfalz und das Saarland, wo der Eiervermarkter einen zweiten Standort aufbauen will. „Wir wollen dort mit zwei, drei Betrieben starten, um ein Regionallager eines Einzelhändlers zu bedienen“, verrät Höhne seine weiteren Pläne.

Klaus Dorsch



Landwirt Josef Grabmaier ist Aufsichtsratsvorsitzender der Biohennen AG.



Vorstandsvorsitzender Walter Höhne führt die Geschäfte des Unternehmens.

Fotos: Dorsch