



hätte auch BWL studieren können, aber die Landwirtschaft ist der Ursprung des Menschen, wir alle brauchen sie. Ich möchte spüren, für wen ich erzeuge, ich habe einen Auftrag von den Nutzern.“

Das ist ein schönes Ideal, aber es kollidiert mit den Marktgesetzen. Ein wichtiger Gesetz lautet: Der Konsument will niedrige Lebensmittelpreise. Daher muss ein Hof große Mengen produzieren, um überleben zu können. Die Folge sind große, hochgradig spezialisierte Agrarbetriebe. Die durchschnittliche Größe eines deutschen Hofes ist seit 1991 um über 60 Prozent gewachsen. „Der Handel spielt die Produzenten gegeneinander aus“, sagt von Mirbach, „aber jeder hat es in der Hand: Wollen wir Agrarfabriken oder bäuerliche Höfe?“ Weil von Mirbach einen echten Bauernhof will, ließ er sich vor zwölf Jahren auf ein neues Geschäftsmodell ein: die Wirtschaftsgemeinschaft.

„Ohne sie wäre die Vielfalt, die wir anbieten, undenkbar“, sagt von Mirbach. Das Prinzip ist einfach: Produzenten und Konsumenten vereinbaren Festbeträge für regelmäßige Lieferungen, umgehen so den Zwischenhandel sowie ruinöse Marktpreise und sichern dem Landwirt ein planbares Budget.

Das Bündnis zwischen den Landwirten vom Kattendorfer Hof und den Hamburgern Stadtmenschen ist das Werk von Philipp Dönch, einem Kameraassistenten, der heute mit seinen Kindern auf den Hof gekommen ist. Dönch rückt seine Hornbrille zurecht und erzählt, dass es mit der Suche nach gutem, sauberem Essen begann. Er kocht gern mit Freunden. „Die Idee war dann, für uns alle eine Feinkostspeisekammer zu organisieren“, sagt er. Sie begannen, die Höfe rund um Hamburg abzufahren. Dönch war überrascht, dass die meisten Bio-Höfe auf bestimmte wenige Erzeugnisse spezialisiert waren. In Hofläden fand er Produkte, die gar nicht von dort stammten, sondern zugekauft wur-

den. Auf einem Landmarkt entdeckte er schließlich den Wagen vom Kattendorfer Hof. „Die verkauften nur eigene Produkte, direkt vom Anhängen“, sagt Dönch. Landwirte und Städter kamen ins Gespräch und verhandelten. Wie wäre es, wenn der Hof gegen einen Monatsbeitrag einen festen Kreis von Abnehmern in Hamburg beliefert? Anfangs seien die Hofleute skeptisch gewesen: Interessiert die Großstädter wirklich, was auf dem Land passiert? Wollen sie eine langfristige Geschäftsbeziehung oder folgen sie einer Laune? Was, wenn eine Ernte ausfällt und das Angebot zu Magerkost schrumpft?

euch so teuer? Das ist die Standardfrage. Eine Antwort: wegen der hohen Personalkosten. Wer gleichzeitig Kühe und Schweine hält, eigenen Käse macht und Gemüse pflügen muss, braucht mehr Personal als eine Monowirtschaft. Auf dem Kattendorfer Hof arbeiten 25 Mitarbeiter in Teil- oder Vollzeit, auf konventionellen Höfen vergleichbarer Größe im Durchschnitt nur fünf. 200 000 Euro Personalkosten fallen pro Jahr an, sagt von Mirbach. „Allein von den Erzeugerpreisen, die der Markt diktiert, könnte der Hof nicht überleben.“

Nur 14 Höfe organisieren sich derzeit in Deutschland als Wirtschaftsgemeinschaft. Dabei hat die Community Supported Agriculture (CSA), so der wissenschaftliche Terminus, auch Wurzeln in Deutschland: Als einer ihrer Väter gilt der Landwirt Trauger Groh. Er arbeitete Ende der 1960er Jahre auf dem Buschberghof bei Hamburg und gab dort erste Anstöße zur ältesten deutschen Wirtschaftsgemeinschaft. Mitte der 1980er Jahre siedelte Groh in die USA über und baute in New Hampshire die Temple-Wilton Community Farm auf. In der Waldorfschule von Wilton hatten sich Familien kennengelernt, die Groh baten, Biogemüse für sie anzubauen. Seine Reaktion: „Ich kann mich nicht auf euch verlassen. Wenn ihr keine Zeit habt, geht ihr in den Supermarkt und ich bleibe auf meinem Zeug sitzen.“ Groh verlangte, dass die Familien garantierten, seine Kosten für das erste Jahr zu decken. Erst dann fing er an. Später erhob er in seinem Buch „Farms of tomorrow“ dieses Modell als Vision von der Landwirtschaft der Zukunft.



Pavel Bogdanovic mit der frisch angelieferten Ware im angemieteten Keller in Hamburg-Eimsbüttel

Die Sorgen erwiesen sich als unbegründet. Nach dem Start der ersten „Koop“ mit 20 Mitgliedern gab es schon bald so viele Interessenten, dass sich die Gruppe teilte. Mittlerweile gibt es acht Kooperativen in Hamburg. 185 Ernteanteile zu je 150 Euro im Monat hat der Kattendorfer Hof derzeit verkauft. „Wir brauchen aber dringend weitere Mitglieder“, sagt von Mirbach, „wir stehen noch stärker im Marktwettbewerb als uns lieb ist.“ Produkte für bis zu 600 Anteile könne der Bauernhof produzieren. Die Wirtschaftsgemeinschaft trägt derzeit etwa die Hälfte der Einnahmen. Der Rest muss von zwei Hofläden erwirtschaftet werden, und vom Verkauf auf Märkten. Vor allem dort treffen die Hofleute aber auf Kunden, die Discounter-Preise gewohnt sind. Warum ist das bei

In der Käseerei: Klaus Tenthoff stellt den Käse des Kattendorfer Hofes her (l.o.)  
Schubkraft: Hendrik Neubauer beim Ausbringen von Saatgut im Gewächshaus (r.o.)  
Für die Lieferung nach Hamburg: Hendrik Neubauer wäscht Salat (l.u.)  
Glückliche Kühe: Wenn die Kälber Milch brauchen, müssen die Kunden verzichten (r.u.)



In Massachusetts entstand mit der Indian Line Farm zur gleichen Zeit ein ähnlicher Prototyp. Deren Gründer prägten den Begriff CSA. In den USA, aber auch in Frankreich und England, gründeten Aktivisten bald Interessenverbände, die sich bemühen, Konsumenten und Produzenten zu vernetzen. In Deutschland fehlen solche Strukturen, nicht mal ein Handbuch gibt es. Jeder Hofgründer ist hierzulande Einzelkämpfer. Der Buschberghof hat das in den USA von Trauger Groh ent-

Vorteil bedacht ist, ist falsch auf dem Buschberghof. „Ohne Freunde funktioniert keine CSA“, hat Trauger Groh einmal gesagt, „ohne Vertrauen läuft nichts.“

Grohs Modell ist aber kein Patentrezept. „Die CSA-Höfe in Deutschland arbeiten mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen“, sagt die Agrarwissenschaftlerin und CSA-Expertin Katharina Kraiß. Der Bedarf an Kapital gebiert manch innovative Idee. „Wir haben an Mitglieder 200 Kuhaktien zu je 500 Euro verkauft“, sagt Mathias von

Preiskampf und Konzentration immer mehr unter Druck. Viele müssen aufgeben. Die Wirtschaftsgemeinschaft ist für einige Landwirte die einzige Möglichkeit, weiter zu existieren.“ 1991 gab es noch 541 376 Betriebe mit einer Größe von mehr als zwei Hektar, 2007 waren es nur noch 349 038. Jährlich melden über 400 Höfe Insolvenz an. Immer mehr Landwirte kapitulieren vor dem Zwang, ihre Höfe vergrößern zu müssen, um billig produzieren zu können.



Ob dünn, knollig oder der EU-Norm entsprechend: Die Möhren, die Ella und ihre Mutter Annette Woywode ernten, schmecken alle gleich gut (l.)  
Vom Acker (fast) direkt auf den Tisch: Die Freizeit-Erntehelfer aus der Stadt löffeln Suppen in fünf Variationen (r.)

wickelte Modell übernommen: Zu Beginn eines Jahres legt der Landwirt eine Kostenkalkulation vor. 95 Familien geben dann in einer „Bieterrunde“ Angebote ab, wie viel sie von diesen jährlichen Kosten übernehmen wollen. Die soziale Komponente: Wer mehr Geld hat, zahlt mehr als sozial Schwache. Reichen die angebotenen Beträge nicht aus, um die Kosten zu decken, erhöhen die Mitglieder so lange ihre Anteile, bis sie auf die benötigte Summe kommen. Der Vorteil dieser Art der Jahresplanung: Sowohl das Einkommen des Landwirts als auch notwendige Investitionen sind langfristig gesichert. Das funktioniert seit mehr als 20 Jahren. Der Hof versorgt 350 Menschen, es gibt mehr Interessenten als freie Plätze. Wer allerdings auf den eigenen wirtschaftlichen

Mirbach vom Kattendorfer Hof. Käufer erwerben Anteile an der Herde, die aber rechtlich gesehen keine Aktien, sondern Genussscheine sind. Man kann wählen, ob man sich jährlich 2,5 Prozent Rendite bar oder 5 Prozent Rendite in Lebensmitteln auszahlen lässt. Die meisten wählen Naturalien. Für Käufer ist die Kuhaktie eine rentable Geldanlage, dem Kattendorfer Hof ermöglichte sie, neue Gatter zu kaufen und einen Stall zu bauen. Ein Drehbuchschreiber hielt die Kuhaktie für einen so tollen Einfall, dass er sie in eine Folge vom „Tatort“ einbaute.

Bleibt CSA eine exotische Spielart oder ist sie eine echte landwirtschaftliche Alternative? „Der Strukturwandel in der Landwirtschaft hält an“, sagt Agrarwissenschaftlerin Kraiß, „die Höfe geraten durch

Das Prinzip „wache oder weiche“ könne durch CSA durchbrochen werden, so der Agrarwissenschaftler Thomas von Elsen von der Universität Kassel/Witzenhausen. „Ich halte CSA für ein revolutionäres Prinzip, um die lokale Umgebung zu versorgen, ohne einen Preis pro Lebensmittel erheben zu müssen. Verblüffend, aber es funktioniert.“ Allerdings sei eine Wirtschaftsgemeinschaft kein Selbstläufer: „Voraussetzung ist, dass Landwirte zu Kommunikatoren werden. Der Abstimmungsbedarf mit den Mitgliedern ist groß.

Wer nur produzieren will, für den ist CSA nichts.“ Viele erfolgreiche Höfe befänden sich zudem in der Nähe von Metropolen, wie der Buschberghof und der Kattendorfer Hof. In Großstädten findet sich am ehesten die Zielgruppe: Junge Familien mit genügend Einkommen, die in ihrem Kiez verwurzelt sind und wissen wollen, wo ihr Bio-Essen herkommt.

Paradoxiereise steht auch der Erfolg von Bioprodukten einer weiteren Verbreitung von CSA im Wege. „Anders als in Frankreich bekommen die Verbraucher bei uns sogar beim Discounter Bio-Waren. Sie sind also nicht auf CSA-Höfe angewiesen“, sagt Agrarwissenschaftlerin Kraiß.

### Was als glücklicher Einzelfall startete, ist heute ein funktionierendes Modell zur Rettung ländlicher und städtischer Nahversorgung

Möhrenernte. Auf dem Feld hocken Menschen, denen man ansieht, dass sie nicht häufig Gummistiefel tragen, und rufen mit Kindern, die Feline, Emil, Nicolai und Ella heißen, die grünen Strünke von den Mohrrüben. Gärtnerin Elisabeth Bach zeigt Neuankömmlingen, wo sie ernten sollen. Die Möhren, die aussehen, wie man sie aus dem Supermarkt kennt, kommen in eine Kiste, die dicken, verwachsenen in eine andere. Sie werden später ans Vieh verfüttert. Mathias von Mirbach nimmt eine Möhre aus einer Kiste. Keine schlanke Schönheit, aber auch kein knollenartiger Pummel. „Sie ist vollkommen in Ordnung, hat aber nach den EU-Normen keine Chance, in einen Supermarkt zu kommen. Wer hier miterntet, weiß, dass Rüben so aussehen können und trotzdem schmecken“, sagt er. Um ihn herum fallen sich Freunde in die Arme, alle duzen sich, es wirkt eher wie ein Familienausflug als ein strapaziöser Arbeitseinsatz. Die Kinder bauen Burgen aus Matsch.

Auf dem Feld wird klar, dass der Kattendorfer Hof nicht nur einen Ernteanteilietet, sondern auch Lebens- und Gemein-

schaftsgefühl. Die Landwirte bekommen einen Tag kostenlose Arbeitskräfte. Und Verständnis für ihre Arbeit – es war kein gutes Rübennjahr, es wird weniger Möhren geben als sonst. Die Stadtmenschen erhalten eine Portion Landleben gratis. Sie genießen es, sich für einige Stunden die Hände schmutzig zu machen, bevor sie an ihre Laptops zurückkehren. Ihre Kinder lernen, dass Essen nicht aus dem Supermarkt

kommt, sondern vom Feld. Und dass Möhren nicht wie geklont aussehen.

Am Mittag gibt es fünf verschiedene Suppen für die freiwilligen Helfer. Die Emils und Ellas gehen anschließend noch auf den Hof und füttern junge Kälber mit Stroh. Der Erntetag ist inszenierte Idylle, aber nicht nur. Er ist auch ein Blick auf einen echten Bauernhof, den es ohne die Stadtmenschen so nicht geben würde. /

### MODELL DER FOOD-KOOPERATIVE

