

Adrian
Krebs

Wachsen allein ist keine Strategie

Ob ein Landwirt in den USA mit 1000, in Deutschland mit 200 oder in der Schweiz mit 50 Kühen Industriemilch produziert, macht bezüglich Menge im Tank einen grossen Unterschied. In einem Punkt sitzen aber alle drei Produzenten im gleichen Boot: Sie stehen unter starkem ökonomischem Druck und tun sich schwer, die Produktionskosten zu decken.

Es spielen überall auf der Welt die gleichen Mechanismen: Der reine Rohstoffproduzent steht am Schluss des Umzugs, wo ihn die Hunde beißen, und wird dort meist zu wenig haben für einen Lebensstandard mit Perspektiven. Daran ändert auch die Ausweitung der Produktion meist nichts, weil mit der Herdengrösse die Verschuldung (und die Zahl der schlaflosen Nächte) wächst und am Schluss pro Kilo Milch kein Rappen Ertrag mehr resultiert.

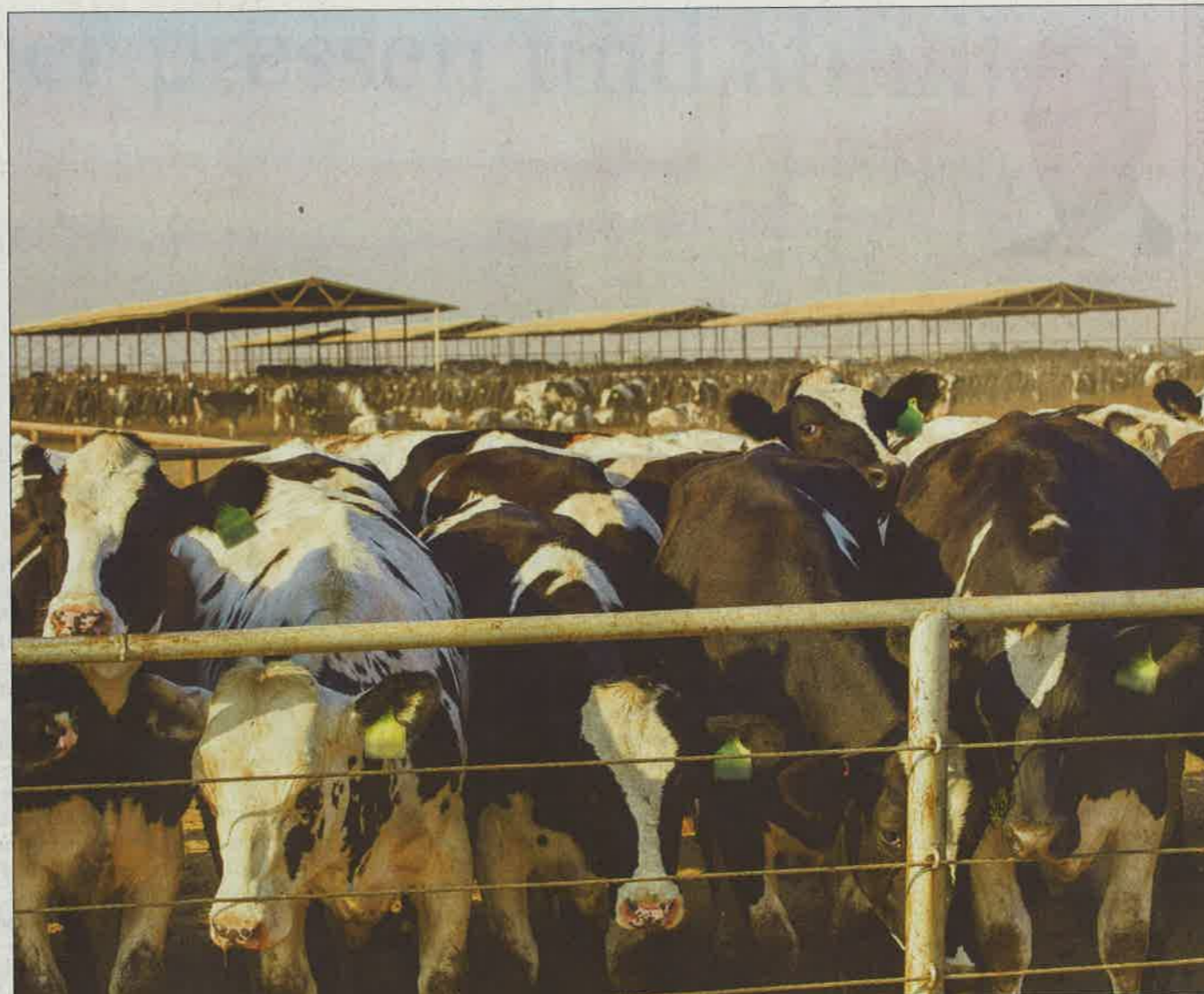
Das heisst nicht, dass die industrielle Logik der Skaleneffekte in keinem Fall spielen kann. Ein Milchproduzent, um beim Beispiel zu bleiben, der in der Nähe eines Autobahnanschlusses wirtschaftet und seine Kosten straff im Griff hat, kann durchaus Geld verdienen mit diesem Betriebszweig, auch in der

Schweiz. Aber die Mehrheit nagt dies- und jenseits der Ozeane am Hungertuch, oder überlegt sich zumindest in regelmässigen Abständen, den Bettel hinzuschmeissen oder Mutterkühe einzustallen.

Doch auf die Dauer kann es für eine prosperierende und zukunftsfruchtige Landwirtschaft kein Rezept sein, am Morgen und am Abend kurz zu füttern, die Feldarbeit via Handy zu erledigen und den Hauptharst des Lohns im Nebenerwerb zu holen.

Hierzulande wird diese Betriebsform durch das flächengebundene Direktzahlungssystem gefördert. Für dieses dürfen wir dankbar sein. Aber es hat auch gewichtige Nachteile, indem es in vielen Fällen dazu führt, dass die Strategie der Betriebsleiter aus nachvollziehbaren Gründen hauptsächlich darauf beruht, mit allen Mitteln die Fläche zu vergrössern, um so die Direktzahlungen zu steigern. Die daraus resultierende Knappheit der wichtigsten Produktionsgrundlage ist für viele bäuerliche Dorfgemeinschaften ein nicht zu unterschätzender Stressfaktor, der Zwietracht und Argwohn sät.

Zudem hat die Landjagd verhängnisvolle Auswirkungen



Das Problem ist überall das gleiche, ob ein Betrieb wie hier in Kalifornien über 1000 oder ein Schweizer Bauer 50 Kühe im Stall hat: Wer Industriemilch produziert, schafft mit purer Grösse nicht automatisch mehr Wertschöpfung. (Bild Keystone)

auf den Strukturwandel. Obwohl angesichts des eingangsgeschilderten Hamsterrads klar ist, dass der reine Flächenzuwachs auf die Dauer wenig tragfähig ist, werden heute viele Betriebe aufgelöst, die weiter eine Existenz bieten könnten, wenn man statt die Fläche die Wertschöpfung erhöhen würde.

Dieses Problem hat auch der Schweizer Bauernverband erkannt. Kürzlich hat er an seiner Jahresmedienkonferenz betont, dass es auf den Schweizer Höfen mehr Differenzierung und höhere Wertschöpfung braucht, um langfristig

erfolgreich zu bleiben. Nur wenn es der Schweizer Landwirtschaft gelingt, mehr vom Konsumentenfranken zu holen, als dies derzeit der Fall ist, kann sie sich rüsten für eine Zeit, in der das Direktzahlungsbudget vielleicht nicht mehr so solide in Stein gehauen ist, wie es derzeit scheint.

Für eine solche Strategie braucht es Innovation. Diese ist zum Glück reichlich vorhanden, wie zahlreiche Beispiele auf erfolgreichen Betrieben zeigen. Noch aber ist das Potenzial gross für weiteren Zuwachs. Dabei kann frisches Blut in der Landwirtschaft

eine wichtige Rolle spielen, sofern man es denn lässt. Zahlreiche gut ausgebildete Junglandwirtinnen und Jungbauern versuchen heute vergeblich, einen geeigneten Betrieb zu finden, auf dem sie ihre Ideen verwirklichen könnten. Die Gründe dafür sind klar: Der Drang zur Grösse erhöht den Druck Richtung Zerstückelung und das Land ist derart teuer, dass man für den Einstieg in die Landwirtschaft ohne stattliches Vermögen schlecht gerüstet ist.

Doch wer hat heute im Alter zwischen 20 und 30 Jahren eine Mio Franken oder noch

besser mehr auf der hohen Kante? Das sind nur die Wenigsten und diejenigen, die es haben, sind nicht immer die geeignetsten. Umso wichtiger ist es, dass Initiativen zur Erhaltung von Gewerben via ausserfamiliäre Hofübergabe die nötige Unterstützung erhalten. Dies ist heute noch längst nicht überall der Fall. Gefordert sind hier vor allem die zahlreichen staatlich besoldeten und privaten Berater, die noch zu oft mit vergangenheitsorientierten Erfolgsrezepten operieren und noch nicht begriffen haben, dass Grösse allein den landwirtschaftlichen Braten nicht feiss macht.