

Kräuteranbau im Appenzellerland

Spleen oder Chance

Kurzreferat vom 25.04.2017

Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft

Urs Stuker, Hof Baldenwil

Kräuteranbau im Appenzellerland wird immer eine Nischenproduktion bleiben

Im Appenzellerland vereinigen sich verschiedene Faktoren die einen Kräuteranbau grundsätzlich erschweren:

Die klimatischen Bedingungen

Wie auch wieder in diesem Jahr zu sehen ist, bietet das Wetter auf diesen Höhen immer wieder spezielle Herausforderungen. Die Vegetation hat im Vergleich zum Rheintal oder dem Thurgau in der Regel einen Rückstand von 2 – 4 Wochen. In den Nächten ist die Abkühlung stärker als im Flachland.

Die Frostschäden über den Winter sind in der Regel deutlich höher als im Flachland. Auf unserem Betrieb rechnen wir je nach Jahr mit einem Ausfall von bis zu 20%. Die ist aber auch noch sehr stark von der jeweiligen Kultur abhängig. Ebenso ist der Ertrag im Vergleich mit dem Flachland deutlich geringer. In guten Jahren können wir zum Beispiel die Minze bis zu 4 Mal ernten, in schlechten Jahren hingegen gibt es nur 2 Schnitte.

Die topografischen Verhältnisse

Kräuteranbau wie z.B. im Puschlav oder auch im Aargau wird grossflächig betrieben und die bewirtschafteten Flächen sind eben. Das heisst eine mechanisierte Bearbeitung ist problemlos möglich. Hier im Appenzellerland stehen diese Flächen praktisch nicht zur Verfügung oder werden dann eher für den Futterbau genutzt. Werden dennoch Maschinen eingesetzt ist deren Nutzung in der Regel nicht wirtschaftlich da eine gute Auslastung nicht gewährleistet ist.

Der Anteil Handarbeit wird daher in unseren Regionen immer hoch sein und auch bei den Parzellengrössen sprechen wir daher eher von Aren und nicht von Hektaren.



Reto Raselli (Puschlav) bei der Ernte und Blick in seine Verarbeitung

Die Vermarktung

Viele Landwirte scheuen den Sprung in diese Nischenproduktion, weil sie den Aufwand bei der Vermarktung scheuen. Will man die Kräuter selber vermarkten braucht dies Zeit. Oft scheitern solche eigene Vermarktungen auch am Erfolg, der Kunde der ein Produkt gut findet will dies dann jederzeit kaufen können. Er hat dann zum Teil kein Verständnis, wenn es nicht verfügbar ist.

Warum soll man es trotzdem wagen?

Der Kräuteraanbau kann eine Chance bieten!

Die Nachfrage nach Schweizer Bio-Kräutern ist grösser als die verfügbare Menge. Diese Situation bietet daher grundsätzlich auch kleinen Produzenten eine Chance.

Kräuteraanbau bietet ein gutes Zusatzeinkommen

Im Appenzellerland eignen sich nicht alle Kräuter zum Anbau. In erster Linie sind relative „anspruchslöse“ Kräuter sicher zu bevorzugen, so z.B. verschiedene Minzensorten, Zitronenmelisse, Schnittlauch, Salbei, Ysop und Bergbohnenkraut. Ausserdem eignen sich auch Kornblumen und Ringelblumen im kleinflächigen Anbau.

Wesentlich bei einem Einstieg in den Kräuteraanbau ist es, sich zu überlegen wie viel Arbeitszeit man in den Anbau investieren will oder kann. Der Anbau von Blüten bringt zwar einen deutlich höheren finanziellen Ertrag als der Anbau von Teekräutern wie Minze. Der zeitliche Aufwand bei der Ernte ist aber auch um ein vielfaches höher.

Pro Are rechnen wir auf dem Hof mit einem Bruttoertrag von Fr. 350 bei Teekräutern und ca. Fr. 1500 bei Blüten.

Nicht zu vergessen ist in diesem Zusammenhang auch die Wildsammlung von Kräutern, so z.B. Holunderblüten, Bärlauch oder anderen Wildkräutern.

Vor 8 Jahren haben wir bei uns auf dem Hof mit ca. 60 verschiedenen Kräutern angefangen, über die Jahre hat sich dann gezeigt welche Kräuter mit unserer Lage zurechtkommen. Heute sind es noch 10 Tee- und Gewürzkräuter sowie Korn- und Ringelblumen die wir auf einer Fläche von 80 Aren anbauen.

Der Erfolg steht und fällt mit der Zusammenarbeit und der Vermarktung

Das Produkt das man produziert kann noch so gut sein, wenn man keinen Käufer dafür hat nützt auch die beste Qualität nichts. Beim kleinflächigen Anbau ist man meiner Meinung nach zu klein um alles selber zu machen. Eine zentrale Verarbeitung und Vermarktung ist eine Grundvoraussetzung, wenn man langfristig erfolgreich sein will.

Die Qualität der Kräuter beginnt bereits mit der Auswahl der Parzellen, der am Standort geeigneten Kräuter und der Beetvorbereitung. Hier bin ich klar der Meinung, dass nicht jeder Landwirt das Rad neu erfinden muss, vielmehr sollte man von den Erfahrungen anderer Landwirt aus der Region profitieren können. Zusammenarbeit ist für mich daher beim Kräuteraanbau im Appenzellerland ein wichtiger Eckpfeiler für den langfristigen Erfolg.

Zusammenarbeit geht für mich aber auch bei den Anschaffungen weiter, seien dies Maschinen zur Beetvorbereitung, Trocknungsanlagen oder aber auch Verarbeitungsmaschinen. Nur durch den gemeinsamen Gebrauch lassen sich solche Anschaffungskosten langfristig auch rechtfertigen.

Als letzten Punkt in dieser Zusammenarbeit sehe ich eine direkte Zusammenarbeit von Produzent und Verarbeiter. Es soll eine Partnerschaft auf Augenhöhe sein. Der Produzent soll auch in die Vermarktung miteinbezogen werden, er soll zu einem Markenbotschafter werden. Kunden sollen eine direkte Verbindung zum Produkt und zum Produzenten erhalten.

Interessant ist der Anbau von Kräutern vor allem dann, wenn die gesamte Wertschöpfung, vom Anbau über die Verarbeitung bis zur Vermarktung in den eigenen Händen liegt. Auf die Vermarktung der Produkte legen wir bei uns auf dem Hof sehr viel Gewicht. So hat sich das Aussehen der Verpackungen in den letzten 5 Jahren radikal verändert. Zudem haben wir 3 verschiedene Kanäle in denen wir unsere Produkte vermarkten. Zum einen sind das die Wiederverkäufer (Detailhandel), Firmenkunden und zuletzt die Endverbraucher welche wir über die Wochenmärkte, den Hofladen und den Onlineshop erreichen.



Das erste Kräutersalz vor 8 Jahren



Produkteverpackungen 2017

Sonnentor macht es meiner Meinung nach in eindrucklicher Art und Weise vor wie eine solche Zusammenarbeit zwischen Produzenten und Verarbeitern sein könnte. Ebenso zeigt Sonnentor beispielhaft wie eine erfolgreiche Vermarktung von Kräutern und Kräuterprodukten gemacht werden kann.