

„DIE BESTE RENDITE HAT DER PIONIER“

Seit gut 20 Jahren veredelt und vermarktet Familie Huber einen Teil der produzierten Milch auf dem eigenen Hof. Die Produkte wurden immer gefragter, und heute ist die Direktvermarktung der Hauptbetriebszweig.

Infolge der Recherche für seine Diplomarbeit weiß Andreas Huber, dass der Haindlhof in Fürstzenzell im Landkreis Passau erstmals 1440 erwähnt wurde. Der Name entstand wahrscheinlich aus den Wörtern Hain und Dobl – was so viel wie „enges Tal“ bedeutet. Der Familienname Huber tauchte das erste Mal 1883 in Verbindung mit dem Haindlhof auf.

Direktvermarktung

In den 90er Jahren haben Andreas' Eltern mit der Direktvermarktung begonnen, was damals im gesamten Umkreis einzigartig war. Sie verkauften Käse aus eigener Milch und Wurst aus hofeigenem Schweinefleisch. Die Resonanz der Verbraucher war so enorm, dass die Hubers 1994 eine komplette Käserei bauten, um so die Käseherstellung hochzufahren. Das Hauptstandbein blieb aber weiterhin die Milchviehhaltung. Nach Abschluss seines Agrarstudiums in Weihenstephan stieg Andreas Huber in den elterlichen Betrieb ein – zunächst nur im Angestelltenverhältnis. Damit es



Fotos: Nils A. Petersen

In dem erweiterbaren mehrhäusigen Hartmann-Stall haben 75 Kühe inklusive Trockenstehern Platz.

genügend Arbeit für alle gab und man sich nicht gegenseitig auf den Füßen stand, musste man erweitern. Derweil war die Nachfrage nach den auf dem Haindlhof erzeugten Produkten weiter gestiegen. Also musste ein Nebengebäude weichen, um die bestehende Käserei erweitern zu können. Zeitgleich begann der Lebensmitteleinzelhandel, regionale Produkte anzubieten. So kam es, dass auch der Rewe-Markt im Nach-

barort sein Sortiment um Produkte vom Haindlhof erweiterte. Der erste Edeka-Markt kam 2012 dazu, und heute findet man die Haindlhof-Produkte nicht nur in rund 15 Lebensmittelmärkten, sondern auch in etwa der gleichen Anzahl an Hofläden und Metzgereien – Tendenz steigend. „Die Läden kamen alle auf uns zu“, erzählt der heute 32-jährige Andreas Huber. „Man hat auch schon bei uns angefragt, ob wir auf nationaler



Links der Hofladen und rechts die Käserei. Das Gebäude wurde 1994 errichtet und 2010 erweitert.

Der Naturjoghurt ist der absolute Verkaufsschlager.



Ebene liefern wollen. Aber bei der Direktvermarktung geht es ja darum, dass der Kunde die Produkte direkt beim Erzeuger oder in einem nahe gelegenen Geschäft kaufen kann. Und dabei soll es aus unserer Sicht auch bleiben. Der letzte Euro ist nicht so wichtig wie die Idee, die hinter dem Geschäft steht.“

Zwecks Befriedigung der steigenden Nachfrage haben die Hubers im Sommer eine neue Joghurt-Abfüllanlage in Betrieb genommen. In diesem Segment ist auch der größte Zuwachs zu verzeichnen. „Unser Joghurt ist nicht mit dem industriell hergestellten zu vergleichen. Er ist ein naturbelassenes Produkt aus der tagesfrischen Milch, das zwei Tage später beim Kunden im Regal steht. Und das schmeckt man“, schwärmt der Diplom-Agraringenieur. Die ganze Familie ist in irgendeiner Form in die Direktvermarktung eingebunden. Besonders intensiv ist Andreas' Mutter Gabi eingespannt. Sie hat sich ihr Know-how auf Lehrgängen angeeignet bzw. aus Büchern und Fachzeitschriften angelesen. Ansonsten gilt auf dem Haindlhof die Devise: Learning by doing! Unterstützung erhält Gabi von Andreas' Frau Katharina und von sieben Teilzeitkräften. Ab Beginn des neuen Jahres wird dann auch noch ein Käser als Vollzeitkraft auf der Gehaltsliste stehen.

Die Hubers kümmern sich aber nicht nur um die Herstellung von Joghurt, Käse und Co., sondern auch um die Direktvermarktung über den eigenen Hofladen sowie um die Belieferung der Geschäfte. Andreas Huber: „Wenn bei den Berufskollegen die Milch im Tank ist, ist deren Arbeit getan. Bei uns geht es dann erst richtig los.“

Heute ist die Direktvermarktung das



Andreas und Katharina Huber mit der im Juni geborenen Theresa. Nicht mit auf dem Foto ist der zweijährige Sohn Benedikt.

Hauptstandbein des Betriebs. Rund 30 % der selbst erzeugten Milch werden heute weiterverarbeitet. Der Anteil war in der Vergangenheit ähnlich hoch, aber heute wird mehr Milch produziert.

Milchvieh

Die GbR gründeten Andreas und sein Vater Alois Huber vor zwei Jahren. Die beiden kümmern sich in erster Linie um die Milchkühe und die Außenwirtschaft. Unterstützt werden sie von Katharina, einem Azubi und einer 450-Euro-Kraft. Katharina ist derzeit im Mutterschutz, denn im Juni ist mit Theresa ihr zweites Kind zur Welt gekommen.

2016 bauten die Hubers den neuen Hartmann-Stall für 75 Kühe und legten dabei großen Wert auf Kuhkomfort. Die Laufgänge sind rutschhemmend und trocken, der Stall ist großvolumig und hell. Es gibt zwei außenliegende Futtertische, denn dem jungen Landwirt war es sehr wichtig, dass für jede

Kuh ein Fressplatz verfügbar ist. Die rund 60 melkenden Kühe werden von einem Lely A4-Roboter gemolken. Heute setzen die Hubers wieder ausschließlich Fleckviehvererber ein. Nachdem sie den Anbindestall um die Jahrtausendwende zu einem Laufstall umgebaut hatten, kamen die Fleckviehkühe in Sachen Milchleistung nicht so recht in die Hufe. So haben Hubers fünf Jahre später zunächst eine Handvoll Rotbunte zugekauft und dann über ihre damalige CRV-Beraterin Andrea Helmer immer mehr Rotbuntsperma bezogen. „Wir hätten damals eine dritte Rasse dazu nehmen sollen. Bei den Nachkommen der Kreuzungstiere gab es mehrere Ausreißer“, berichtet Andreas, der sich 2008 während eines Praktikums in Kanada zum Eigenbestandsbesamer fortbilden ließ. Als es dann zuhause um die Auswahl der richtigen Vererber ging, war das Rätselraten groß. „Wir zählen zu den ersten Betrieben in der



Der Auslauf dient ebenfalls dem verbesserten Tierwohl.

Tierwohl wird im 2016 bezogenen Stall groß geschrieben.






Im Internet: hofkaeserei-haindl.de

Ausblick

„Man darf sich nicht zu sehr an anderen orientieren. Die beste Rendite erzielt der Pionier“, weiß Andreas. „Direktvermarktung bringt auch viele Probleme mit sich. Seit 2010 haben wir sehr viel in Eigenregie erledigt, was reichlich Kraft gekostet hat. Aber wir bekommen ja auch von allen Seiten ein positives Feedback, und am Ende zahlt sich der Einsatz aus. Und welcher Landwirt kann schon selbst die Preise für seine Produkte festlegen? Ich möchte das nie wieder missen!“

Die Hubers stehen voll und ganz hinter ihrer Arbeit. In den kommenden Jahren gilt es, den Weg der Eltern fortzusetzen und die Direktvermarktung weiter zu professionalisieren. Hierzu zählen die EU-Zertifizierung nach HACCP, nach der seit 2012 produziert wird, sowie die Öffentlichkeitsarbeit und das Gespräch mit den Verbrauchern. Oft hören die Hubers kritische Fragen, aber über den direkten Kontakt können sie gute Aufklärungsarbeit leisten. 

Region, die das Anpaarungsprogramm SireMatch genutzt haben. Unser Zuchtziel war von Anfang an Robustheit und Gesundheit.“ Dementsprechend werden bei der Bullenauswahl die Werte Effizienz und Gesundheit als Kriterien einbezogen. Zwei Mal im Jahr kommt Christa Berger zum Einstufen auf den Haindlhof. Auf die SireMatch-Anpaarungslisten verlässt der Eigenbestandsbesamer sich blind: „Ich habe weder die Zeit noch die Muße, mich im Detail mit den Stieren zu befassen. Mit SireMatch hat alles Hand und Fuß!“

Seit drei Jahren wird auf dem Haindlhof wieder exklusiv Fleckviehsperma genutzt. „Mit der Besamungsstation in Wasserburg ist das Angebot an Fleckviehtieren gewachsen. Die Vererber bringen eine mehr als ausreichende Milchleistung mit. Ich will ein Zweinutzungsgrind, und für meine Stierkälber möchte ich auch ordentliche Preise erzielen. Heute selektieren wir auf eine homogene Herde, und wir haben inzwischen schon mehrere wunderbare Jungkühe in der Herde“, schwärmt der Niederbayer.

BETRIEBSSPIEGEL



Haindlhof GbR, Untereichet 2, 94081 Fürstentzell

Betriebszweige Direktvermarktung eigener Produkte, Milchvieh

Bestand 75 Fleckviehkühe plus Nachzucht

Leistung 8400 kg 4,50% F 3,40% E

Erstkalbealter 28 Monate

Zwischenkalbezeit 400 Tage

Besamungsindex 1,8 bei den Kühen

Fütterung Mais- und Grassilage plus Eiweiß- (Rapsschrot) und Energieausgleichsmix; Kraftfutter am Roboter

Fläche 35 ha Grünland und 45 ha Acker; außerdem werden

15 ha Acker für den Nachbarn bewirtschaftet

Aktuelle Vererber Windsor PS, Iveco, Wobler, Manolo Pp, Hetwin und Rimmel



Das Wohnhaus von Familie Huber, der alte Stall mit der Photovoltaik-Anlage, in dem heute die Rinder stehen, und im Vordergrund der neue Kuhstall.