



 Hof Tangsehl - CSA



Annabelle Gerard & Christian Friebe



160 Hektar Grünlandbewirtschaftung



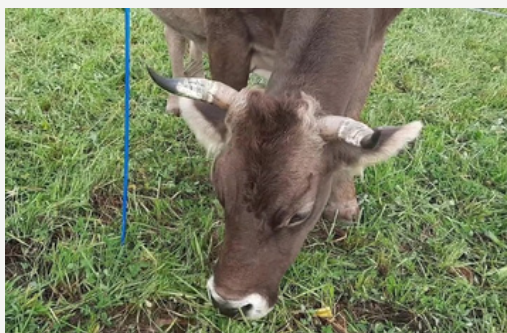
DIVERSIFIZIERUNG UND KNOW-HOW ALS MÖGLICHE LÖSUNG FÜR TROCKENE STANDORTE

Der Biohof Tangsehl liegt auf sandigem Standort nahe der Lüneburger Heide und bewirtschaftet 110 ha Grünland und 50 ha Ackerland. Als vielseitiger Gemischtbetrieb melkt er etwa 30 Kühe. Die größte Herausforderung an diesem eher trockenen Standort war die Verfügbarkeit von Wasser, um die gewünschte Produktivität des Grünlands zu erhalten. Außerdem bewirtschaften sie gepachtetes Land, das mit einem gewissen Maß an Unsicherheit behaftet ist und der Familie weniger Planungssicherheit bietet. Um mit den trockenen klimatischen und sandigen Bodenverhältnissen zurechtzukommen, wählten sie eine Bewirtschaftungsform, die die Humusbildung und eine hohe Bodenbedeckung durch den Erhalt eines hohen Anteils an organischer Substanz fördert: Sobald das Gras in die Dreiblattphase erreicht, weiden die Kühe die Flächen relativ kurz und in hoher Besatzdichte, sodass sie nur das obere Drittel fressen. Dies verhindert, dass das Gras in die Reproduktionsphase eintritt. Aufgrund der hohen Besatzdichte und kurzen Bestoßzeit verbleiben die zertrampelten Grasreste auf der Weide und bilden eine Mulchschicht, die die Fruchtbarkeit des Bodens, das Mikrobiom und das Wasserrückhaltevermögen erhöhen soll. Im Gegensatz zu anderen Beweidungsstrategien werden Grasreste daher nicht als Verlust betrachtet, sondern als wertvoller Input an organischer Substanz.

Dieser Ansatz erfordert keine Investitionen in Technologie, sondern Planung und Wissen über die Wechselwirkungen zwischen Wachstumsperiode, Weideverhalten und Boden. Ein solches System bedeutet jedoch auch eine geringere Produktionsleistung. Um dies zu kompensieren und die Unabhängigkeit von den Marktpreisen zu fördern, war die Beibehaltung der Kontrolle über die Wertschöpfung der erzeugten Milch eine wichtige Motivation für den Betrieb, Teile der Milchverarbeitung selbst vorzunehmen und seine Milch und Milchprodukte direkt an das lokale Einzugsgebiet zu vermarkten. Durch die solidarische Landwirtschaft knüpfte der Betrieb enge Beziehungen zu einem Netz lokaler Kunden: Deren finanzieller Beitrag zu Investitionen der Betriebsführung wird ihnen als Produkt zurückgegeben, d. h. sie erhalten vertraglich festgelegte Anteile an der erzeugten Produktmenge. Um Investitionen in den Bau eines konventionellen Melkstands auf gepachtetem Land zu vermeiden, haben sie sich für einen mobilen Melkstand (MoohTech) entschieden, der wesentlich weniger kostet und die Möglichkeit bietet, auch auf der Weide zu melken.

Interview mit Landwirt

<https://www.youtube.com/watch?v=PIFtPjNJSg4&t=7s>



Bildnachweis: Fotos aus interview mit Landwirt- Grünlandzentrum Niedersachsen/Bremen