



Oben: Beate und Jörg Hörz haben betrieblich den großen Sprung in den Haupterwerb gewagt. | **Rechts:** Je nach Saison wachsen zwischen 45 und 50 verschiedene Gemüsesorten auf den Äckern und in den Gewächshäusern von Familie Hörz. Arbeitswirtschaftlich zwar nicht optimal, aber die Kunden fragen die Vielfalt nach. | Fotos: Steinhauer (3), Onionastudio/Fotolia.com (1)

Der Sprung ins Ungewisse

■ Vom Nebenerwerb zum Haupterwerb

Ein Großteil der landwirtschaftlichen Betriebe in Baden-Württemberg werden im Nebenerwerb geführt. So auch der Bioland-Gemüsebaubetrieb von Beate und Jörg Hörz aus Filderstadt-Bonlanden. Bis zum September 2002. Dann die Umstellung, aus Nebenerwerb wird nun Haupterwerb. Ein Sprung ins kalte Wasser, der mit dem Umzug an den Ortsrand und dem Ausbau der Vertriebsstrukturen durchaus geglückt ist.

Ein Anhänger steht geparkt auf dem Hofgelände. Auf ihm sind Kürbisse mit Strohballen und erklärende Schilder der einzelnen Kürbissorten arrangiert. Dahinter, an der Scheunenwand, hängt ein Banner mit der Aufschrift „20 Jahre Bioland Gemüsehof Hörz“. Wieder tauchen Kürbisse auf, diesmal liegen sie in quadratischen Bigboxen, die praktisch mit dem Stapler bewegt werden können. Es ist Herbst und Hauptsaison für das runde, meist orangene Gemüse.

Ich bin zu Besuch bei Beate und Jörg Hörz, die in Filderstadt-Bonlanden (Kreis Esslingen) ihren Gemüsehof betreiben. Das Besondere daran: Sie haben den Betrieb 2002 vom

Nebenerwerb in den Haupterwerb umgestellt. In den heutigen Zeiten ein mutiger und eher ungewöhnlicher Schritt.

Die Aussiedelung

Den ursprünglichen Gemüsehof hatten Jörg Hörz' Eltern in der Ortsmitte aufgebaut. „Mein Vater war nicht begeistert, dass ich den Hof weitermache und in die Landwirtschaft gehe. Unweit vom Flughafen und jetzt der Messe ist es auf den Fildern nicht einfach, an Flächen zu kommen. Manche spekulieren darauf, dass ihr Grund und Boden Bauerwartungsland wird“, erklärt der gelernte Werk-

zeugmacher. Nach seiner Zeit bei der Bundeswehr hat er doch den Bogen in die Landwirtschaft eingeschlagen und an der Fachhochschule Nürtingen Agrarwirtschaft studiert. 1989 übernahm der damals 26-Jährige den Hof – im Nebenerwerb. Hauptberuflich arbeitete er als Anbauberater bei einer Saatgutfirma. Der Plan, den Betrieb größer aufzuziehen und allein davon leben zu können, keimte bei ihm recht bald nach der Übernahme. Die Idee der Betriebsumstellung entstand parallel mit dem Gedanken der Aussiedelung an den Bonlandener Ortsrand. Im Ort war es für einen aufstrebenden landwirtschaftlichen Betrieb einfach zu eng.

Einmal ausgesiedelt, entwickelte sich der Betrieb langsam und kontinuierlich weiter. Das Ehepaar Hörz wuchs mit seinen immer vielfältigeren Aufgaben mit und bildete sich auf eigene Initiative weiter. Sie besuchen regelmäßig Fortbildungsveranstaltungen und Schulungen. An wichtigen Stationen in der Betriebsentwicklung nehmen sie immer wieder die Dienste der Beratungsfirma Kugler und Rosenberger aus Altdorf bei Nürnberg in Anspruch. Dies Firma hat sich auf die Begleitung von Bio-Betrieben spezialisiert.

Die Grüne Kiste entsteht

Am Anfang entstand der Wunsch, den Betrieb auf ökologischen Anbau umzustellen. „Ich war mit unserer Tochter schwanger, als wir uns wirklich ernsthaft überlegten auf Bio umzustellen. Wir wollten unsere Kinder mit gesunden Lebensmitteln großziehen, frei von chemisch-synthetischen Pflanzenschutzmitteln“, erklärt Beate Hörz. „Uns ist es wichtig, den nachhaltigen Gedanken zu leben. Wir haben unter anderem eine Solaranlage auf dem Dach und eine Zisterne für Regenwasser, zudem nutzen wir Solarthermie für Warmwasser. Das ist unser Lebensmodell.“ Seit 1995 ist der Hof nach Biolandkriterien zertifiziert.

Alles, was erzeugt wird, muss auch verkauft werden. Um dies möglich erfolgreich zu tun, kam das Unternehmerpaar auf den Gedanken, das produzierte Obst und Gemüse via Lieferservice an die Haushalte zu bringen. Mit ihrer wenige Monate alten Tochter auf dem Rücksitz ihres Autos lieferte Beate Hörz die ersten 20 Kisten in den Nachbarorten persönlich aus. Heute sind es rund 1000 Kisten in

IM FOKUS

„Ein gutes Netzwerk ist ein Geben und Nehmen“

Beate und Jörg Hörz haben erfolgreich ihren ursprünglichen Nebenerwerbsbetrieb in einen Haupterwerbsbetrieb umgewandelt. Am meisten hat ihnen dabei ihr großes Netzwerk aus unterschiedlichen Branchen geholfen. Beate Hörz: „Man braucht einen guten Steuerberater, gute Lieferanten und auch eine gute Grafikerin, aber man muss auch die bekannten und bestehenden Kontakte in der Umgebung pflegen. So war oder ist es uns auch wichtig, einen guten Draht zur Stadtverwaltung oder zu den örtlichen Vereinen zu haben. Man muss sich öffnen und bekannt machen. Wir organisieren auch regelmäßig Veranstaltungen, die über das normale Angebot hinausgehen. Wir bieten unter anderem kleine Kochkurse mit den Zutaten aus dem eigenen Anbau an, veranstalten kleine Konzerte oder Märkte auf unserem Betrieb.“ Besonders geholfen hat ihnen die Mitgliedschaft im Verband Ökokiste, einem Zusammenschluss von direktvermarktenden Betrieben mit Lieferservice. ■

einer Woche, die den Hof in Filderstadt verlassen und in einem Umkreis von 50 Kilometern an ihr Ziel gelangen. Bio-Lebensmittel, möglichst direkt vom Erzeuger, kommen bei den Verbrauchern im Großraum Stuttgart auch gut an. Die Menschen in der Region sind kaufkräftig und „Bio aus der Region“ mit Lieferservice trifft bei vielen Verbrauchern in und um Stuttgart den Nerv der Zeit.

Zweimal wöchentlich verkaufen Hörz' ihre Waren auf den Wochenmarkt und öffnen ihren Hofverkauf. Zusammen mit den Umsätzen der Grünen Kiste macht das einen Anteil von etwas mehr als 50 Prozent der Betriebseinnahmen aus, wobei die Einnahmen aus der Grünen Kiste den größten Teil bilden. Die restlichen Umsätze generieren sie über Verkäufe an den Großhändler Ecofit in Stuttgart und über Bioläden. Bei Ecofit und bei Biokol-

legen in der Region kaufen sie auch Produkte zu, die sie nicht selbst produzieren, aber am Marktstand und in den Grünen Kisten mit verkaufen.

Kein Trend-Phänomen

Mit dem Vermarktungskonzept der Grünen Kiste bedienen Jörg und Beate Hörz kein kurzweiliges Trend-Phänomen. „Wir möchten die landwirtschaftliche Produktion vor Ort den Verbrauchern wieder näher bringen. Was wann Saison hat, wissen heutzutage nicht mehr so viele Leute“, so Beate Hörz. Auch den Öko-Gedanken oder anders ausgedrückt den ressourcenschonenden Umgang mit der Natur vermitteln sie über diesen Vertriebsweg. Dazu haben sie unter anderem den Lieferumkreis auf 50 Kilometer beschränkt. Jörg Hörz: „Unsere Fah-





Jörg Hörz vor einem seiner Lieferwagen: Das Team versorgt wöchentlich fast 1000 Kunden mit der Grünen Kiste direkt vom Betrieb.

➤ ZUM THEMA

Das sagt die Statistik

Grob gesagt werden in Baden-Württemberg zwei Drittel der Betriebe im Nebenerwerb und ein Drittel im Haupterwerb geführt. Diese Pi-mal-Daumen-Regel wird bereits seit den Neunzigerjahren beobachtet. Schaut man etwas genauer in die Zahlen des Statistischen Landesamtes Baden-Württemberg, so fällt auf, dass die Zahlen für die Haupterwerbsbetriebe in Baden-Württemberg kontinuierlich ganz leicht ansteigen, die Nebenerwerbsbetriebe gehen leicht zurück. Waren es 1999 noch 34,5 Prozent im Vollerwerb, sind es 2007 schon 36,5 Prozent. In den aktuellsten Zahlen von 2010 sind es 37,5 Prozent. Die Vergleichbarkeit der Ergebnisse hinkt allerdings etwas, da im Zeitraum bis 1999 Betriebe mit mehr als zwei Hektar landwirtschaftliche Nutzfläche verglichen wurden, 2010 allerdings Betriebe mit einer Fläche ab fünf Hektar in die Berechnungen einfließen. Das Statistische Landesamt arbeitet derzeit an einer neuen Erhebung. ■

rer haben festgelegte Routen, nach denen unsere Kunden beliefert werden. Möglichst kurze Wege, möglichst effizient. Für jeden Kunden, den wir beliefern, legen wir eine Fahrtstrecke von 1,6 Kilometern zurück. Das unterstreicht unseren Ansatz, möglichst ökologisch zu handeln. Unsere Kunden schätzen an unserem Konzept außerdem, dass wir über unsere eigenen erzeugten Produkte hinaus noch weitere Produkte, wie Brot, Käse und Trockenprodukte bis hin zu Wein, alles in Bioqualität, anbieten.“

Die Grüne Kiste ist der Verkaufsschlager, aber Familie Hörz hat auch „mal daneben gegriffen“. Vorverarbeitetes Gemüse, wie bei-

„Wir machen eine Sache, und die richtig“

Jörg Hörz, Gemüsehof Hörz

spielsweise geschälte Kartoffeln an die Gastronomie oder Kantinen zu liefern, funktionierte nicht wie gewünscht. Wäre dieses Segment weiter verfolgt worden, hätte die Bedienung der Endkunden darunter gelitten. Betriebswirtschaftlich wären sie dann zu breit aufgestellt gewesen, um alle Bereiche mit der nötigen Sorgfalt erledigen zu können. In den Fingern juckt es Beate Hörz aber schon, sie würde gerne ein Hofcafé eröffnen: „Leider habe ich dazu einfach keine Zeit. Und verzetteln würden wir uns dann sehr wahrscheinlich auch.“

Den jetzigen Betrieb erfolgreich weiterzuführen, ist schon Herausforderung genug, da wächst man täglich in neue Aufgaben hinein.“ Vorstellen können sie sich aber, den bestehenden Hofverkauf in einen schönen Hofladen umzuwandeln.

Betriebswirtschaftlich sind der Gemüsebaubetrieb und die Direktvermarktung über die Grüne Kiste zwei getrennte Unternehmen. Beate Hörz kümmert sich um die Grüne Kiste, Jörg Hörz ist maßgeblich für den Gemüseanbau zuständig. Mit der Aussiedlung vergrößerten sie ihre Flächen auf jetzt 20 Hektar Freiland und 60 Ar geschützter Anbau im Folientunnel. Insgesamt arbeiten 40 Festangestellte und drei Auszubildende auf beiden Betrieben mit. Einen Azubi bildet Beate Hörz zum Kaufmann für Büromanagement aus, die anderen beiden machen eine Ausbildung zum Gärtner, Fachrichtung Gemüsebau, unter Jörgs Hörz' Leitung.

Die gelernte Ergotherapeutin Beate Hörz ist in den Gemüsebaubetrieb hineingewachsen, hat sich in Fortbildungen, Seminaren und Kursen ihr ganzes Wissen über Büro- und Personalmanagement, Buchführung und Marketing selbst angeeignet.

Würden Beate und Jörg Hörz heute alles noch mal genauso machen? Die bei-

den zögern nicht lange und bejahen die Frage. „Sicher liegen einem besonders am Anfang Steine im Weg, aber jeder Anfang ist schwer und wir haben aus jedem unserer Fälle, in den es knifflig wurde, nur gelernt. Außerdem stand und steht unsere Familie immer hinter

„Die Umstellung ist ein wachsender Prozess“

Beate Hörz, Gemüsehof Hörz

uns, das fängt vieles wieder auf“, so der 52-Jährige. Beate Hörz ergänzt: „Vielleicht hätten wir etwas früher die Sozialräume und Büros bauen sollen, aber im Großen und Ganzen ist die Umstellung auf den Vollerwerb und die ersten Jahre danach alles gut gelaufen.“

Den Turbo werden sie jetzt etwas herausnehmen, die Weichen für die Zukunft haben sie gestellt. In den nächsten Jahren wollen sie sich um einen stellvertretenden Betriebsleiter kümmern und das Thema Hofnachfolge angehen. Ob eines ihrer beiden Kinder den Gemüsebaubetrieb und das Vermarktungsunternehmen einmal weiterführen wird, steht noch nicht fest. Es ist auch noch Zeit. | ste ■

