Mit Heumilch-Käse vom Markt abgekoppelt

Schon ein Jahr nach der Insolvenz zahlt die Dorfkäserei Geifertshofen in Nord-Württemberg ihren Bauern wieder über 56 ct pro kg Milch aus. Wie kann das angehen?

Es klingt wie aus einer anderen Zeit: Eine kleine Dorfkäserei, die von einer Handvoll Biomilch-Bauern in der Umgebung beliefert wird, garantiert ihnen mit dem Verkauf von Käsespezialitäten ganzjährig einen überdurchschnittlichen Milchpreis. Die Rede ist von der Dorfmolkerei in Geifertshofen, einem kleinen beschaulichen Örtchen in Hohenlohe. Hier hat man schon Ende der 90er – lange vor der aktuellen Heumilch-Welle – in der Erzeugung von Käse aus Bio-Heumilch eine Marktchance gesehen. Und sich seitdem beharrlich darauf konzentriert.

Nachfrage steigt: Heute zahlen sich diese Idee und Beharrlichkeit mehr denn je aus: „Die Nachfrage nach unserem Käse steigt enorm", berichtet Nadine Bühler, die für Finanzen, Personal und Verwaltung zuständig ist. Zurzeit werden aus rund 2,3 Mio. kg Milch pro Jahr 230 t Käse hergestellt.

„Unsere Kunden schätzen es, dass wir nach handwerklicher Tradition ein hochwertiges Produkt herstellen, und sind bereit, dafür zu bezahlen", so Bühler weiter. Mit diesem Konzept sei es gelungen, sich etwas vom übrigen Milchmarkt mit seinen Schwankungen abzukoppeln und den neun Bauern einen sehr guten Milchpreis auszuzahlen.

In der Tat: Mit einem Grundpreis von 56 ct/kg im Sommer und 62 ct/kg im Winter (4,2 % Fett, 3,4 % Eiweiß) liegen sie bundesweit mit an der Spitze. Darin enthalten ist ein Heumilchzuschlag von 2 ct im Sommer und 8 ct im Winter. Je nach tatsächlichem Eiweiß- und Fettanteil (E: 12 ct/%; F: 6,5 ct/%;) sowie den Zell- und Keimgehalten kann das Milchgeld sogar auf über 70 ct steigen.

„Uns ist wichtig, dass die Bauern einen kostendeckenden Preis bekommen und nicht, dass wir unseren Gewinn maximieren", bekräftigt Nadine Bühler. Diesen „kostendeckenden Preis" ließ das Unternehmen sogar von einem externen Betriebswirtschaftler anhand der Kostenstruktur der Betriebe ermitteln. Die Kalkulation werde zudem alle zwölf Monate wieder neu überprüft.

Käserei in der Krise: So rosig wie heute waren die Zeiten für die Käserei jedoch nicht immer. Erst Anfang 2014 schlitterte sie in die Insolvenz. Ein Grund dafür waren massive Qualitätsprobleme beim Käse durch einen neuen, aber nicht funktionstüchtigen Reifekeller. Ein Großteil der Ware war nicht mehr verkäuflich. Die Bauern verloren das Milchgeld für drei Monate.

Gerettet werden konnte das Unternehmen schließlich durch das Engagement von Rudolf Bühler, Gründer und Vorstand der Bäuerlichen Erzeugergemeinschaft Schwäbisch Hall (BESH). Der umtriebige Unternehmer hatte per DIN-A4-Zettel bei seinen Kunden und bei Bürgern zu dieser Rettungsaktion aufgerufen. „Die Welle der Solidarität war unfassbar, alle wollten die Dorfmolkerei erhalten und die Existenz der Höfe sichern", berichtet Nadine Bühler.

Gründung einer AG: Als Auffangunternehmen wurde eine kleine Aktiengesellschaft mit einem Stammkapital von mittlerweile rund 375000 € gegründet. Die ersten 100 Aktien zu je 500 € waren schnell vergriffen und selbst heute kommen noch neue Aktionäre hinzu. Die meisten Anteile zeichneten die BESH, die VR Bank sowie die Stadt Schwäbisch Hall. Alle drei halten jedoch unter 25%, damit die Käserei weiter eigenständig und berechtigt ist, Fördermittel zu beantragen.

Neben den neun Milchbauern zählen zahlreiche Privatleute sowie die Anbauverbände Bioland und Demeter zu

Nadine Bühler, Vorstandsvorsitzende der Käserei AG sowie Michael Rebmann, der für den Vertrieb zuständig ist.

Zwölf Hart- und Weichkäsesorten stellt die Käserei aktuell her. Besondere Sorten sind nur eine gewisse Zeit lang erhältlich.

Die Dorfkäserei Geifertshofen (l.) mit angegliedertem Gasthof und Hofladen (r.).

den Aktionären. Statt einer Dividende bekommen sie bei der Hauptversammlung 1 kg Käse. Vorstandsvorsitzende der AG ist Nadine Bühler, Aufsichtsratsvorsitzender Rudolf Bühler.

Die Unternehmensspitze zeigt sich mit der bisherigen Entwicklung zufrieden, man habe keine Verbindlichkeiten und erziele bereits ein positives Ergebnis. Dazu war allerdings auch eine Erhöhung der Käsepreise um 10 bis 13 % nötig.

Weil alle neun Milchbauern der Käserei auch in der schweren Zeit die Treue gehalten haben, enthält ihr Grundpreis eine Entschädigung von 2 ct/kg. Das unterstreicht die Nähe zu den Erzeugern: „Wir wollen unsere Betriebe dabei unterstützen, gesunde und vitale Kühe mit einer hohen Lebensleistung zu halten", sagt Bühler. Für die Beratung der Betriebe gibt es sogar einen eigenen Unternehmensbereich.

Die Produktionskriterien wurden gemeinsam mit den Lieferanten festgelegt. Dazu gehören neben dem Verzicht auf Silage eine GVO-freie Fütterung sowie die Weidehaltung von April bis

Fotos: S. Lehnert

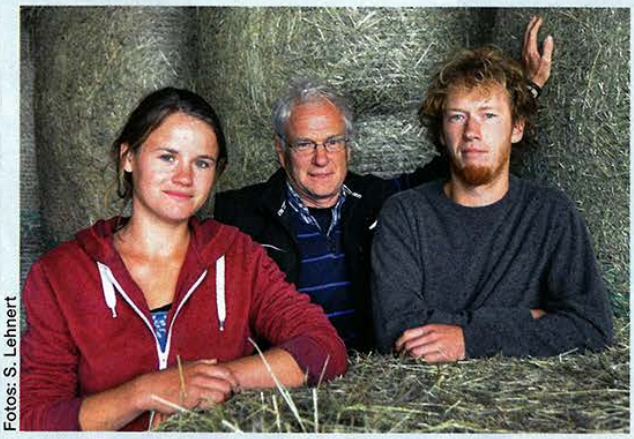
Blick in die Produktion: Käser Fritz Gfeller (rechts) und seine Mitarbeiter, hier Christoph Schaper, verarbeiten pro Woche ca. 40 000 bis 50 000 Liter Milch.

Die Fakten

- Organisation: Aktiengesellschaft
- Hauptanteilseigner: BESH VR Bank, Stadt Schwäbisch Hall
- Verarbeitung: 2,3 Mio. kg/Jahr
- Produktion: 230 t Käse/Jahr
- Sorten: 12, Hart- und Weichkäse
- Vertrieb: Hof- und Naturkostläden, Metzgereien, Marktbeschicker, online-Shop
- Mitarbeiter: 24
- Milchlieferanten: 9
- Milchpreis netto: 56 ct/kg im Sommer, 62 ct/kg im Winter bei 4,2 % Fett, 3,4 % Eiweiß

Charakter der Heumilch erhalten

Die Honhardter Demeterhöfe liefern ein Drittel ihrer Milch nach Geifertshofen. Den Rest verarbeiten sie selbst.



Fotos: S. Lehnert

Martin Klopfer (Mitte) mit Sohn Julian und dessen Freundin Julia Rupp verarbeiten ihre Milch zu Rohmilchkäse und Quark.

Wir wollen unsere Heumilch nicht nur abliefern, sondern auch sicher sein, dass sie gut verarbeitet wird", erklärt Martin Klopfer von den Honhardter Demeterhöfen. Deshalb ist er seit über zehn Jahren überzeugter Milchlieferant der Dorfkäserei und froh, dass sie erhalten werden konnte. Trotz der bereits guten Milchpreise sieht er noch Handlungsbedarf: „Wir müssen die Kapazitäten besser auslasten, damit wir effizienter produzieren können." Der besondere Charakter des Heumilchkäses dürfe allerdings nicht darunter leiden.

Enge Zusammenarbeit: Martin Klopfer weiß, wovon er spricht, denn die GbR mit vier Mitgliedern verkäst einen Großteil der Milch ihrer 26 Kühe (Ø 6200 kg) der Rasse Hohenlohisches Fleckvieh selbst. Rund ein Drittel liefern sie nach Geifertshofen. Ihren eigenen Rohmilchkäse und den Quark vermarkten sie über den Hofladen, auf zwei regionalen Märkten sowie über den Vertrieb der Geifertshofener Käserei: „Wir arbeiten eng zusammen, weil sich das Angebot gut ergänzt", betont Martin Klopfer, der für die Demeter-Bauern im Aufsichtsrat der Käserei sitzt.

Obwohl der Betrieb viel Erfahrung hat, sei die Herstellung von gutem Heu nach wie vor eine Herausforderung. Der Zuschlag von 8 ct/kg sei angesichts der zunehmenden Wetterkapriolen knapp kalkuliert. Um flexibler zu sein, hat sich die GbR eine Rundballen-Heutrocknung gekauft. Die Familie plant: „Damit können wir die Bröckelverluste senken und die Luzernepellets ersetzen."

Oktober. In der Stallperiode wird Heu gefüttert und den Tieren ein Laufhof geboten. Die Höfe halten zwischen 20 und 70 Kühe mit einer durchschnittlichen Leistung von 6500 kg Milch. Seit Anfang 2014 sind sie als Erzeugergemeinschaft (EZG) organisiert, damit sie mehr Mitspracherecht haben und nach dem Marktstrukturgesetz Fördermittel beantragen können. Zudem handelt die EZG einen Liefervertrag für alle aus.

Der Großteil des Geifertshofener Käses wird über Hof- und Naturkostläden sowie über Marktbeschicker und Metzgereien abgesetzt. „Insgesamt haben wir rund 500 Kunden", berichtet Michael Rebmann, der für den Vertrieb zuständig ist. Der größte Abnehmer sei die BESH, die den Käse in ihren Filialen verkauft und an ihre eigenen Metzgereikunden weitervertreibt. Zur Käserei gehört neben einem Gasthof ein Dorfladen, wo neben dem eigenen Käse zahlreiche regionale Spezialitäten angeboten werden.

Insgesamt produziert die Käserei zwölf Hart- und Weichkäsesorten, die es zum Teil aufgrund der Zutaten nur eine gewisse Zeit lang gibt. „Unsere Sorten sind einzigartig und daher nicht austauschbar", berichtet Michael Rebmann. Man probiere zwar auch Neues aus, bleibe aber im Prinzip der eigenen Linie treu. Allerdings bedeutet das keinen Stillstand: So wird derzeit mit der Molkerei Schrozberg ein Bioheumilch-Molkedrink entwickelt.

Professionelles Marketing: An den Einzelhandel wird der Käse zu einem Nettopreis von ca. 14 €/kg abgegeben. Der Endkunde zahle zwischen 24 und 26 €/kg. Der Großteil der Ware wird selbst ausgeliefert, ein Teil versandt. Käse aus Geifertshofen ist bisher vor allem im Südwesten bekannt, aber auch in Berlin und Hamburg sei die Marke ein Begriff. Der Exportanteil ist gering.

Pro Monat werden rund 15 t Käse abgesetzt. Dass der Absatz steigt, liegt neben der Qualität sicherlich auch an der intensiveren Kundenpflege und am pro-

Käsehandwerk großgeschrieben

Die Produktion von gutem Heumilchkäse ist laut Käser Fritz Gfeller sehr anspruchsvoll und erfordere viel Erfahrung sowie Gespür. Hauptgrund dafür sei die schwankende Qualität der Milch, die letztlich von der Heuqualität abhänge. Zufrieden ist der Schweizer ab einem Fettgehalt von 4,5 % und einem Eiweißgehalt von 3,4 %. Zudem komme es auf den Kappa-Kasein-Anteil an.

Die Käserei hat sich ein Reinheitsgebot auferlegt: So werden für die Herstellung nur Milch, Lab sowie GVO-freie, Bio-zertifizierte Käsekulturen aus der Schweiz verwendet. Chemische Zusätze wie etwa Enzyme, Farbstoffe oder auch Natamycin zur Behandlung der Rinde sind tabu. Stattdessen werden die Laibe in den beiden Ziegelkellern ausschließlich von Hand mit Wasser und Salz geschmiert.

fessionelleren Marketing, das mithilfe der BESH möglich wurde.

Wie geht es weiter? An wechselwilligen Landwirten mangelt es aufgrund des hohen Milchpreises nicht. Nadine Bühler ist überzeugt: „Mit mehr Rohstoff könnten wir auch noch mehr Käse verkaufen." Doch die Käserei ist vorsichtig: „Wir nehmen noch zwei Lieferanten auf, dann sind wir ausgelastet."

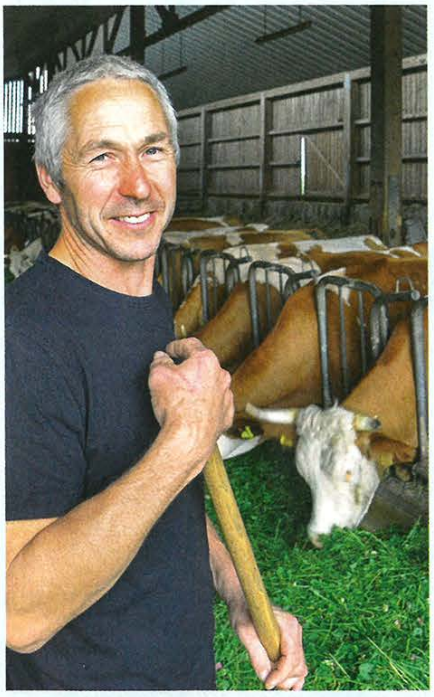
Nach kleineren Investitionen könne man pro Woche bis zu 60 000 l Milch verarbeiten. Größere Anlagen seien nicht geplant: „Wir und unsere Bauern wollen die Käserei im Ort belassen und bewusst keinen Massenkäse produzieren." Denn solchen gebe es schließlich schon genug. *Silvia Lehnert*

Schnell gelesen

- Die Dorfkäserei Geifertshofen hat sich mit Bio-Heumilchkäse eine lukrative Marktnische geschaffen.
- Schon ein Jahr nach der Krise zahlt sie ihren Bauern überdurchschnittliche Milchpreise.
- Die Höhe des Milchpreises orientiert sich an den Produktionskosten der Betriebe.
- Vermarktet wird der Käse über Hof- und Naturkostläden sowie über Metzgereien.
- Die Nachfrage steigt, doch die Produktion bleibt limitiert.

Regionales Konzept zieht

Martin Kochendörfer aus Orlach ist überzeugt, dass die Käserei noch Potenzial für neue Kunden hat.



Im Stall bekommen die Kühe von Martin Kochendörfer frisches Kleegras mit etwas Heu.

Martin Kochendörfer aus Orlach gehört bei der Dorfkäserei zu den Milchlieferanten der ersten Stunde. Der Bioland-Betrieb hat auch in den Krisenzeiten nicht ernsthaft einen Wechsel erwogen: „Der Erhalt der Käserei war uns eine Herzensangelegenheit", betont er. Zudem gab es in der Region keine anderen Abnehmer für die Heumilch.

Im Sommer sind seine 45 Fleckviehkühe (Ø 6 300 kg) halbtags auf der Weide. Im Stall bekommen sie frisches Kleegras mit etwas Heu oder auch Stroh. Im Winter gibt der Landwirt neben Heu und Grascobs Kraftfutter mit zugekauftem Bio-Körnermais in den Trog. „Dadurch konnten wir sowohl die Energieversorgung der Tiere verbessern als auch die Eiweißgehalte in der Milch erhöhen." Zuvor erzielte er im Schnitt nur 4,08 % Fett und 3,38 % Eiweiß.

Auskömmlicher Preis: Mit allen Zuschlägen erhält Martin Kochendörfer, der die Bioland-Betriebe im Aufsichtsrat der Käserei vertritt, zurzeit einen Milchpreis von 61 ct/kg netto. Nach den letzten zwei mageren Jahren mit einem Basispreis von 46 ct plus 8 ct Heumilch-Zuschlag im Winter komme er jetzt klar. „Ich hinterfrage regelmäßig, ob es sich lohnt, denn die Heubergung erfordert stets mehr Arbeit und mehr Flexibilität."

Der Milcherzeuger ist überzeugt, dass die Käserei in Geifertshofen auf einem guten Weg ist: „Trotz des starken Wettbewerbs glaube ich, dass wir mit unserer Käsequalität und dem regionalen Konzept noch weiteres Kundenpotenzial haben."