

Türe nicht ...

Fortsetzung von Seite 3

seit 40 Jahren Betriebshelfer ist.

Martin Wechsel und Peter Christmann beschäftigen sich seit September 2017 in einem Seminar mit neuen Ansätzen zur Weiterentwicklung des MR Memmings. Derzeit wird diesbezüglich der Bereich Betriebshilfe intensiver beleuchtet. Christmann bat darum, den dazu verschickten Fragebogen über Engpässe in der Betriebshilfe zu beantworten: „Wir brauchen Ihre Rückmeldung, um Lösungsansätze zu erarbeiten!“

Der Kassenbericht, den Peter Christmann erläuterte, weist einen Gewinn von 58742 € aus. Nach der Einstellung von 15000 € in die Betriebshilferücklage verblieb ein Bi-

lanzgewinn von 43742 €, der mit Genehmigung der Mitglieder den allgemeinen Rücklagen zugeführt wird.

Nach dem Kassenprüfbericht von Erwin Kaufmann und dem Haushaltsvoranschlag für 2019 stimmten die Mitglieder über die Satzungsneufassung ab. Außer der Umbenennung in Maschinenring Unterallgäu wurde ein Passus über Arbeitnehmerüberlassung gestrichen, der aufgrund der jetzigen Direktanstellung der Mitarbeiter beim MR gegenstandslos geworden war.

Den Bericht über die MR Schwaben GmbH legte Herbert Rabus ab. Der Umsatz entwickelte sich positiv, heuer wurde erstmals die 3,5-Mio.-€-Marke geknackt. Aufgabenschwerpunkte waren 2018 der Winterdienst (ca.

1,5 Mio. €), Grün- und Pflanzflächenpflege (ca. 1,1 Mio. €) sowie Baum- und Gehölzpflege (ca. 350000 €). An die eingesetzten Landwirte konnten ca. 2,4 Mio. € ausbezahlt werden. Dazu kamen Diesel- und Heizölsammelbestellungen über die MR Schwaben GmbH, die den Mitgliedern eine Ersparnis (brutto) gegenüber den Tankstellenpreisen von ca. 136800 € brachten.

Auch bei der MR Personaldienste GmbH lief es rund, wie Alexander Freudling berichtete. Aktuell sind über die GmbH-Vermittlung 17 Angestellte bei acht Kunden tätig, zwei Arbeitskräfte wurden in landwirtschaftliche Mitgliedsbetriebe vermittelt. Der Umsatz steigt steil an, 2018 erreichte er 468450 € (2017: 294120 €, 2016: 26993 €).

Positives berichtete Christmann auch von der gewerblichen Tochter AgriCult AG, deren Vorstand er ist. Die Erfolgsdaten in Kürze: 59 Aktionäre in 14 Nutzergruppen, ca. 280000 € Umsatz (reine Mietumsätze), 31 Maschinen im Bestand, ca. 1 Mio. € Neuwert investiert (Ende 2018).

Das vorgesehene Referat von Erwin Ballis, Geschäftsführer des MR Deutschland, entfiel, der Referent war kurzfristig verhindert. Dafür heiterte die bekannte bayerische Kabarettistin Martina Schwarzmann in einem Ausschnitt einer Sendung des Bayerischen Rundfunks die Versammlung auf, als sie mit ihrem trockenem Humor und in oberbayerischer Mundart über die Tücken des Bulldog-Fahrens sprach. **Brigitte Früh**



Viele Interessierte sind nach Immens sowie der Heumilchproduktion und Ve

Das System is

Heumilch produzieren: Bei de

Immenstadt-Stein/Lks.Oberallgäu

Heumilchproduktion als Nische und Alternative für Allgäuer Landwirte war das Thema einer Informationsveranstaltung des AELF Kempten, das von den Energieberatern des Teams „LandSchafftEnergie“, Eva Nowatschin und Georg Ohmayer, organisiert wurde.

„Heuproduktion ist Grundfutterproduktion auf hohem Niveau: Als Grundlage nannte Georg Ohmayer über 6 MJ NEL für den ersten Schnitt. Nur mit aktiver Trocknung sei eine solche Qualität möglich. Mit Kalttrocknung nicht. Und schon gar nicht, wenn man als Heumilchbetrieb komplett auf Kraftfuttergaben verzichten möchte. Technik sei dabei nicht alles, „es fängt schon mit der Heuwerbung draußen an“.

Deshalb sollte der Landwirt nicht zu lange, aber aus Kostengründen auch nicht zu kurz vortrocknen. Der Fachmann schlug vor, die Mahd zwei bis drei Mal mit dem Kreiselzettwender zu bearbeiten und eventuell zwei bis vier scharfe Messer beim ersten Schnitt zu verwenden. Schon beim

Das Heu an einfahr verdog

Mit Heumilch auf Erfolgskurs

Allgäuer Hof-Milch steigert Produktion in zwei Jahren von 700 000 kg auf 13 Mio. kg

Immenstadt/Lks. Oberallgäu Gut zwei Jahre ist es her, dass ein kleines Startup-Unternehmen mit dem Produkt Allgäuer Heumilch auf den Markt ging: die „Allgäuer Hof-Milch GmbH“. Der Marketingleiter des Unternehmens, Philipp Haggenmüller, berichtete bei der Informationsveranstaltung des AELF Kempten zum Thema „Perspektiven der Heutrocknung und Heumilch-Produktion und Vermarktung“ von der Erfolgsgeschichte des Unternehmens. Mit gerade mal 700000 l Heumilch von einem einzigen Betrieb in Waltenhofen im Oberallgäu gingen die Jungunternehmer Käsermeister Johannes Nußbaumer (35) und Molkereitechniker Matthias Haug (41) im Dezember 2016 in die Produktion. Und zwar genau dort, wo einst Carl Hirnbein die Milchwirtschaft ins Allgäu brachte: am Maienhof in Missen-Unterwilhams.

Als Vertragspartner hatten die Jungunternehmer seinerzeit Rewe-Süd gewinnen können. Heute, etwas mehr als zwei Jahre später, hat die Molkerei Erfolgsgeschichte geschrieben. 13 Mio. l Allgäuer Heumilch habe man Anfang 2019 verkauft, bis Ende des Jahres sollen es 17 Mio. l werden.

Peppig designed mit der rosa Kuh im Logo und stylisch verpackt als Frischmilch, Käse, Joghurt, Butter und Rahm erobert die Allgäuer Hof-Milch derzeit die Regale der Rewe-Filialen in ganz Bayern, Hessen und dem Saarland. Der Kunde sei sehr interessiert an Themen wie Regionalität, Nachhaltigkeit und Tier-



Gründeten das Startup-Unternehmen Allgäuer Hof-Milch GmbH im Dezember 2016: Käsermeister Johannes Nußbaumer (l.) und Molkereitechniker Matthias Haug.

wohl, betont Geschäftsführer Johannes Nußbaumer, der später die Teilnehmer durch seine Molkerei in Missen führte. Deshalb sei der Kunde auch bereit, 1,39 € für den Liter Frischmilch und 1,69 € für den Liter Biomilch zu bezahlen. Rund 70 Milchbauern aus dem Allgäu liefern heute den Rohstoff: Heumilch in konventioneller und in Bio-Qualität. Der Bioanteil liege dabei bei 30 %. Das Interesse weiterer Landwirte mitzumachen, sei riesig.

Der erste, der mitmachte, war der Landwirt Karl Fischer aus Waltenhofen zusammen mit seinem Sohn David und seiner Frau Sabine. Sabine Fischer ist heute angestellte Heumilch-Botschafterin bei der Allgäuer Hofmilch GmbH und referierte am Nachmittag im Missener Milchwerk vor den Teilnehmern der Veranstaltung. „Im Jahr 2014, als der Milchpreis bei 22 Cent pro Liter lag, sahen

wir mit dem Verkauf der Milch unserer 90 Kühe wirtschaftlich kein Licht mehr am Horizont“, erzählt sie. Die Allgäuer Hofmilch bot uns 40 Cent. Wir entschieden uns, auf Heumilchproduktion umzustellen. Die Landwirtschaftsfamilie, die bisher konventionelle Milch erzeugt hatte, aber bereits extensiv (nach Kulap-Kriterien) wirtschaftete und bereits 30 % Dürrfutteranteil hatte, musste dennoch erst mal kräftig investieren, um dem hohen Qualitätsstandard der Allgäuer Hof-Milch gerecht zu werden. Rund 750000 € floss bei den Fischers in den Bau einer Heutrocknungshalle samt Technik. Die Fischers benutzen eine Hackschnitzelheizung mit Wärmetauscher und Nutzung der Dachabluftung. Zusätzlich habe man in einen Laufhof vor dem 28 Jahre alten Laufstall investiert und den Stall modernisiert.

Und es wurden zusätzliche Gerätschaften und Maschinen wie Ladewagen und Heuwender und vieles



Karl Fischer und sein Sohn David (v. r.) waren die ersten Heumilch-Erzeuger, die 2016 an die Allgäuer Hof-Milch lieferten.

mehr notwendig. Denn der Kriterienkatalog und die Qualitätsansprüche der Allgäuer Hof-Milch GmbH sind streng: Das Unternehmen fordert einen hundertprozentigen Verzicht auf Silage-Fütterung (auch beim Jungvieh), minimalen Kraftfuttereinsatz mit gentechnikfreiem Getreide, 120 Tage im Jahr Frei- oder Weidegang, völligen Verzicht auf den Einsatz von Mineraldünger und Glyphosat und vieles mehr. „Da muss man schon mit ganzem Herzen dahinterstehen, sagt Sabine Fischer. Das ist nicht nur eine betriebswirtschaftliche Rechnung. Wir haben jetzt erheblich mehr Arbeit. Die Heumahd ist wesentlich zeit- und arbeitsintensiver. Zudem verbrauchen wir jetzt 50000 bis 60000 Kilowattstunden mehr Strom pro Jahr für die Heutrocknungsanlage und die neue Stalltechnik. „Dafür bekommen wir jetzt einen angemessenen Preis für unsere Milch“, freut sich die Bäuerin. „Unsere Tiere sind gesünder und wir haben ein gutes Gefühl.“

Die „Allgäuer Hof-Milch GmbH“ schließt mit ihren konventionellen Lieferanten Verträge über fünf Jahre ab. Mit den Bio-Heumilch-Lieferanten über einen Zeitraum von drei Jahren. Für den Liter Heumilch gilt der Preis von 40 Cent, für Biomilch zahlt die Molkerei im aktuellen Vertrag 52 Cent. Die jeweils vereinbarte Liefermenge pro Lieferanten dürfe keinesfalls überschritten werden. „Das gibt auch uns eine gewisse Planungssicherheit. Wir wollen keine Milchpreisverhandlungen führen“, erklärt Johannes Nußbaumer bei der Führung. Die meisten der Lieferanten hätten schon vor der Firmengründung Heumilch produziert, weil sie davon überzeugt seien, dass das besser für die Tiere ist. **LM**



Wie viel ist drin im Stock? Hier helfen Höhenmarkierungen. Der Trocknungsrost sollte etwa 60 cm hoch sein, die Randabdeckung 60 bis 90 cm.