LZ-Rheinland

Artikel vom 25.08.2023 · Ausgedruckt am 27.11.2026, 08:21 Uhr

Online: https://lz-rheinland-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/fuer-mich-stand-immer-fest-dass-ich-in-den-betrieb-einsteige

„Für mich stand immer fest, dass ich in den Betrieb einsteige“



Silvan Schulze Weddige ist vor fünf Jahren in den Betrieb eingestiegen und führt gemeinsam mit seiner Mutter Karen Weddige Gut Holsterfeld in Salzbergen
Foto: Kühlwetter

Vor fünf Jahren ist Silvan Schulze-Weddige in den Betrieb eingestiegen. Gemeinsam mit seiner Mutter führt er Gut Holsterfeld in Salzbergen, einen Bio-Betrieb, in dem der Spargel schon seit vielen Jahrzehnten neben der Forstwirtschaft eine große Rolle spielt. Silvan ist gerade 30, hat in Bonn Landwirtschaft studiert und sofort nach dem Ende des Studiums die Erdbeere als neue Kultur in den Betrieb eingeführt. Spargel & Erdbeer Profi sprach mit Silvan Schulze-Weddige über die Herausforderungen von heute und morgen sowie über Themen, die den jungen Betriebsleiter, wahrscheinlich ähnlich wie viele seiner Berufskollegen und Berufskolleginnen, bewegen.

Zu Gut Holsterfeld gehören 90 ha Forst, ca. 30 ha Spargel, ein Hotel, das mitsamt der Gastronomie durch einen Pächter bewirtschaftet wird, und ein Hofladen. Silvans Bachelor-Arbeit hatte die zukünftige Entwicklung des Hofes zum Inhalt. Dabei wurde das Thema „Erdbeeren“ aufgeworfen. Also hielten mit Silvans Einstieg auch die Erdbeeren Einzug in den Anbauplan. Aktuell werden sie auf einer Fläche von 1,5 ha als intensive Kultur auf Doppeldämmen im Folientunnel angebaut. Im nächsten Jahr soll der Anbau auf 2 ha

Fläche wachsen. Und da in der kommenden Saison dann auch mehr Saisonkräfte im Erdbeeranbau benötigt werden, ist der Spargelanbau entsprechend ein wenig zurückgefahren worden. „Aber trotzdem haben wir einen höheren Platzbedarf und überlegen, auf dem Hof evtl. ein Appartementgebäude zu errichten, was nach der Erntesaison an Monteure vermietet werden kann“, sagt Silvan.
„Bis jetzt läuft alles gut im Spargelbereich, aber wir merken, dass die Kosten steigen und so versuchen wir uns breit aufzustellen und Synergieeffekte zu nutzen. Dabei ist die vorhandene Gastronomie ein Vorteil. Wir haben eine breit gefächerte Vermarktung und sind durch Direktvermarktung, Abo-Kisten, den Verkauf an die Gastronomie sowie an Händler in der Region recht gut aufgestellt“, erklärt Silvan Schulze-Weddige.

Spargel & Erdbeer Profi: Was war vor über zehn Jahren der Beweggrund für den Entschluss zum Bioanbau?

Silvan Schulze-Weddige: Meine Eltern hatten schon immer ein Herz für den Bio-Anbau, Unkraut wurde immer schon mechanisch oder manuell entfernt. 2012 sprach meine Mutter mich an, ob ich mir vorstellen könnte, den Betrieb biologisch zu bewirtschaften. Das war gerade während meiner Abi-Zeit und ich fand den Vorschlag gut. Also hat meine Mutter den Betrieb umgestellt und 2015 die EG-Öko-Richtlinien Zertifizierung erhalten. Während der Corona-Zeit haben wir im Bereich der Abo-Kisten viele Kunden hinzugewonnen. In Gesprächen mit Kunden haben wir bemerkt, dass unser Bio-Anbau positiv wahrgenommen wird. Gelegentlich klang auch an, dass es „noch ein wenig mehr sein dürfe“ und so haben wir uns dem Naturland-Verband angeschlossen. Mehr verkauft haben wir dadurch nicht, wir können das Siegel aber als Werbung nutzen, Bio-Kunden legen Wert darauf.

Spargel & Erdbeer Profi: Wie vermarkten Sie denn den Spargel und die Erdbeeren?

Silvan Schulze-Weddige: Wir verkaufen unsere Produkte über rund 20 Verkaufsstände im Umfeld von ca. 40 km – in der Grafschaft Bentheim und im Emsland – an Endkunden sowie an die Gastronomie und natürlich auch im Raum Rheine. Auch auf Wochenmärkten sind wir präsent. Vorwiegend aus der Gastronomie stammend, beliefern wir ca. 120 gewerbliche Kunden, darunter ca. 60 Kunden, die ein bis zwei mal pro Woche bestellen. Nur noch zwei unserer Gastronomie-Kunden wünschen ungeschälten Spargel. In den Abo-Kisten wird nur ungeschälter Spargel vermarktet.
Der Betrieb ist in der Vermarktung also breit aufgestellt. Übermengen werden, wenn sie denn mal entstehen, was nicht häufig passiert, in Zusammenarbeit mit einem Kollegen über den Handel/Großmarkt vermarktet. Auch der gut frequentierter Hofladen ist ein wichtiger Baustein zur Vermarktung unserer Produkte. In der Corona-Zeit ist der Absatz über die Gastronomie weggebrochen. Dies wurde durch das Endkundengeschäft weitgehend kompensiert. Jetzt halten sich die Direktvermarktung und der Absatz an die Gastronomie ungefähr die Waage. In dieser Saison war das Gastronomiegeschäft zu Beginn der Saison sehr gut und hat dann etwas nachgelassen. Ausgeglichen wurde das durch einen Anstieg in der Direktvermarktung in der zweiten Hälfte der Saison. Wir konnten alles gut verkaufen und sind am Ende mit der Saison zufrieden.

Spargel & Erdbeer Profi: Hat sich damit die vor der Saison in vielen Betrieben herrschende Anspannung etwas gelöst?

Silvan Schulze Weddige: Im Vorfeld der Saison hatten natürlich auch wir unsere Zweifel am Kaufverhalten der Kunden. Im Rückblick hat uns die Witterung sehr geholfen, denn bis die späten Spargelsorten in die Ernte kamen, herrschte gemäßigtes Wetter. Der Anschluss von frühen zu späten Sorten verlief reibungslos und ein echtes Überangebot blieb aus, was auch zur Stabilität der Preise beigetragen hat. Ich glaube, dass die Kunden auch bereit sind, mal einen Euro mehr zu zahlen, wenn die Qualität und das Preis-/Leistungsverhältnis stimmen. Um die gestiegenen Kosten aufzufangen, haben wir höhere Preise durchsetzen können.

Spargel & Erdbeer Profi: Man kann feststellen, dass die Gesellschaft in Deutschland weiter auseinanderdriftet. Kann man Menschen am unteren Ende der Einkommensskala noch mit Bioprodukten ansprechen?

Silvan Schulze-Weddige: Wir machen oft die Erfahrung, dass Menschen, die mit den teuersten Autos vorfahren, den günstigsten Spargel kaufen. Wenn man betrachtet, welches Spektrum an Spargel von unserem Hof geboten wird, dann sollte wohl für jeden Kunden etwas Passendes dabei sein, denn wir bieten 14 verschiedene Sortierungen und Qualitäten.

Spargel & Erdbeer Profi: Wie versuchen Sie, durch Maßnahmen in der Kulturführung dem Kostendruck entgegenzuwirken?

Silvan Schulze-Weddige: Wenn man auf die Spargelproduktion vor zehn Jahren zurückblickt, bewegen wir uns schon auf einem deutlich höheren Niveau. Die Erntemengen über die gesamte Saison möglichst nah an den Bedarf anzupassen und keine Übermengen zu produzieren, ist nach meiner Meinung eine der großen Herausforderungen. Seit ich in den Betrieb eingestiegen bin und mit dem Erdbeeranbau begonnen habe, wurde unsere Spargelfläche um 20 % reduziert. Ich glaube, dass dieses „Gesundschrumpfen“ sehr wichtig ist und wir haben inzwischen den Anbau wieder etwas ausgeweitet. Junge, vitale Bestände und eine intensive Produktion, die den Arbeitskräften die Möglichkeit bietet, viel zu ernten, ist ebenfalls ein wichtiger Aspekt. Die Bedeutung des Folienmanagements darf man dabei nicht unterschätzen. Eingesetzt werden Spargelspinnen, aber nicht von allen Leuten. Ältere Arbeitskräfte wollen nicht mit der Spinne ernten.

Spargel & Erdbeer Profi: Wie organisieren Sie die Arbeit im Betrieb?

Silvan Schulze-Weddige: Unser Betrieb arbeitet nach wie vor mit polnischen Erntekräften und immer wieder rücken junge Menschen nach. Es reicht oft nicht, wenn man den Menschen einen guten Lohn bietet, auch die Unterbringung und das Betriebsklima spielen eine immer wichtigere Rolle. So hatten wir auch während der Corona-Zeit nur wenig Probleme. Wir beschäftigen nur einen Festangestellten und so bleiben viele Aufgaben bei mir, da eine mittlere Ebene in unserem Betrieb nicht existiert. Spargel & Erdbeer Profi: Aus welchem Grund sind Sie in den Erdbeeranbau eingestiegen? Silvan Schulze Weddige: Zunächst einmal fand ich das Thema interessant und hatte einfach Bock darauf. Obwohl wir bis zum Einstieg immer gute Erdbeeren von einem

Kollegen im Verkauf hatten, wollte ich den Anbau von Bio-Erdbeeren selber testen. Der Anbau gelingt nicht immer perfekt und ab und an geht auch mal etwas schief. Unter dem Strich hat es bislang aber geklappt. Von den Kunden gibt es ein sehr positives Feedback und ich sehe bei den Erdbeeren für die Zukunft noch eine Perspektive, jedoch nicht für viele Hektar. Früher sind die Kunden nur wegen dem Spargel gekommen, heute kommen sie auch wegen der Erdbeeren.

Spargel & Erdbeer Profi: Wie erhalten Sie Beratung zu den Erdbeeren?

Silvan Schulze Weddige: Beraten wird unser Betrieb bei den Erdbeeren durch Bernd Möllers von der Landwirtschaftskammer NRW. Ich bin sehr zufrieden mit dieser Beratung und wenn mal etwas nicht so perfekt gelungen ist, war es nur eine Kleinigkeit. Dennoch ist der Anbau sicher nicht ganz einfach. Blattläuse sind fast immer ein Problem, in 2023 allerdings kaum. Wir arbeiten mit Nützlingen, sie sind aber auch kein Allheilmittel. Wir versuchen mit der Ernte immer gegen Mitte Mai zu starten. Das ist uns in diesem Jahr aber nicht so ganz gelungen, da wir einen zweijährigen Bestand hatten. Dafür kam später eine gute Menge und am 23. Juni war Ende der Erdbeerernte. Die Erträge werden von Jahr zu Jahr besser. Von einer Topfgrünpflanze haben wir im Schnitt 500–600 g geerntet. Standardsorte war bislang `Clery´, ab diesem Jahr stehen auch `Sonsation´ und `Asia´ im Betrieb. Ich glaube, dass wir in Zukunft bei diesen drei Sorten bleiben werden.

Spargel & Erdbeer Profi: Und wie ist Ihr Betrieb beim Spargel aufgestellt?

Silvan Schulze-Weddige: Unser Sortiment im Bio-Spargel besteht aus `Backlim´ und `Gijnlim´, aber auch `Ramires´ und `Raffaelo´ werden angebaut. In diesem Jahr wurde eine `Ramies´-Junganlage erstmalig ohne Folie kultiviert. Die Köpfe wurden nach dem Durchstoßen des Damms zunächst violett und später grün. Wir haben sehr zarten Spargel ernten können. Während der Kopf wie ein Grünspargel schmeckt, erinnert die Stange im Geschmack an einen Bleichspargel. Da wir Junganlagen nur für zwei bis drei Wochen beernten, war auch die Unkrautregulierung kein Problem. Da die Kunden positiv reagiert haben, werden wir das Verfahren wohl fortsetzen. Spargel wird übrigens in unserem Betrieb schon seit über 60 Jahren angebaut, meine Großmutter hatte eine große Leidenschaft für den Spargel, die sich auf meine Eltern und wohl auch auf mich übertragen hat.

Spargel & Erdbeer Profi: Warum sind Sie nach dem Studium in den Betrieb eingestiegen, obwohl zahlreiche Alternativen angeboten wurden?

Silvan Schulze-Weddige: (lacht) … Gedanken an einen anderen Job hatte ich zwischendurch auch mal, aber sie waren nie ernsthaft. Die Landwirtschaft ist schon sehr fordernd und man muss viel Herzblut mitbringen – das zeichnet auch die meisten jungen Betriebsleiter aus. Es ist ein Fulltime-Job, auch nach der Ernte geht es immer weiter, obwohl manche Menschen glauben, dass ein Betriebsleiter dann die Füße hochlegt.
Für mich stand aber schon immer fest, dass ich in den Betrieb einsteige. Das Studium war für mich immer nur der Weg zum Ziel und ich habe schon sehr darauf gewartet, endlich durchstarten zu können. Vor und während des Studiums habe ich einige Praktika, nicht

nur in der Landwirtschaft, sondern auch in anderen Bereichen wie z. B. bei einem Steuerberater, absolviert. Ich halte es für wichtig, dass man einen Einblick in verschiedene Bereiche gewinnt.

Spargel & Erdbeer Profi: Wie blicken Sie vor dem Hintergrund der Kostenentwicklung und der aktuellen Rahmenbedingungen in die Zukunft?

Silvan Schulze-Weddige: Ich glaube, dass ich die Dinge mit einer realistischen Brille betrachte. Würde ich keine Zukunft in unserem Betrieb sehen, dann wäre ich bestimmt nicht eingestiegen, denn es gibt andere Bereiche, in denen man einfacher Geld verdienen kann. Es muss also wirklich etwas rumkommen und wenn es so wie jetzt funktioniert, habe ich Freude daran. Wenn ich bemerke, dass die Vorzeichen sich ändern, werde ich reagieren, aber noch sehe ich keinen Bedarf – ganz im Gegenteil, ich würde gerne noch Himbeeren oder andere Beeren anbauen, die man direkt vermarkten kann. Warum sollte man das in der Landwirtschaft mit gutem Marketing nicht schaffen können?
Wie viele andere Kollegen brenne ich für den Beruf und sehe meine Zukunft in der Direktvermarktung. Ich bin Landwirt, weil es ein toller, kreativer und vielfältiger Beruf ist, der mir viel zurückgibt.

Das Gespräch mit Silvan Schulze-Weddige führte Thomas Kühlwetter

(Artikel aus SEP 04/2023)