



LANDfreund  
3052 Zollikon  
031/ 558 37 87  
landfreund.ch/

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 11'680  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 541.003  
Abo-Nr.: 1008268  
Seite: 8  
Fläche: 149'810 mm<sup>2</sup>



## Schweizer Pioniere im wilden Osten

Für Landwirte mit Mut und Unternehmergeist ist Rumänien ein Land der fast unbegrenzten Möglichkeiten. Das zeigt der Besuch auf zwei Betrieben von Schweizer Auswanderern.

**Land, so weit das Auge reicht: In Rumänien fand Samuel Widmer die idealen Voraussetzungen für die Produktion von exquisitem Weidefleisch.**

**W**achstumswillige Schweizer Betriebe haben es nicht einfach: Jede zusätzliche Hektare muss mühsam erkämpft und teuer bezahlt werden. Wer sich auf diesen Verdrängungskampf nicht einlassen will, richtet seinen Blick ins Ausland. Zum Beispiel nach Rumänien. Dort eröffnen sich für Schweizer Auswanderer scheinbar interessante Perspektiven: Fruchtbare Agrarflächen liegen brach oder werden nur sehr extensiv beweidet, die Nachfrage nach Qualitätslebensmitteln steigt und der Mindestlohn liegt umgerechnet bei gerademal ca. 250 CHF pro Monat.

Das Land ist zudem seit dem Jahr 2007 Mitglied der Europäischen Union. Dadurch haben sich die politische Stabilität und die Rechtssicherheit deutlich verbessert. Nicht zu vernachlässigen, sind auch die Agrarsubventionen, die von Brüssel nach Rumänien fließen. Zwischen 180 und 350 Euro pro Hektare betragen die Flächenbeiträge. Weiter locken stattliche Investitionshilfen für den Kauf von Maschinen und Produktionsmitteln.

### Gutes Agrarland für 5000 Euro

Allerdings: Die Vorzüge, die das



LANDfreund  
3052 Zollikon  
031/ 558 37 87  
landfreund.ch/

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 11'680  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 541.003  
Abo-Nr.: 1008268  
Seite: 8  
Fläche: 149'810 mm<sup>2</sup>

Land bietet, sind kein Geheimnis geliebt. Findige Investoren aus aller Welt haben in den vergangenen Jahren die besten Böden zusammengekauft. Gutes Agrarland gibt es heute kaum mehr unter 5000 Euro pro Hektare. Das ist ein Vielfaches von dem, was noch vor einigen Jahren dafür bezahlt werden musste. Eine neue Existenz kann man daher auch in Rumänien nur mit einem Startkapital von mehr als einer Million Franken aufbauen.

Ein beachtlicher Teil des rumänischen Agrarlands dient allein der Spe-

kulation. Das heisst: Land ist lediglich als Kapitalanlage gedacht. Die Rendite entsteht durch die Wertsteigerung des Bodens, nicht aber durch dessen Nutzung. Dementsprechend liegen die Flächen oft brach. Dies wiederum führt zu einem Unmut bei der Bevölkerung. Man wirft den Spekulanten vor, den einheimischen Bauern das Land wegzunehmen und somit die ländliche Wirtschaft und die dörflichen Sozialstrukturen zu zerstören.

Echte Landwirte und Agronomen sind in Rumänien jedoch nicht ver-

pönt. Im Gegenteil: Machertypen mit unternehmerischem und agronomischem Wissen sind sehr willkommen. Im besten Fall bringen sie innovative Ideen mit und schaffen Arbeitsplätze für die lokale Bevölkerung. So wie zum Beispiel die beiden St. Galler Stefan Jung und Samuel Widmer mit der Firma «Karpaten Meat» oder die Familie Häni, die auf mehr als 500 ha Bio Suisse-Getreide produzieren. Ihre Porträts lesen Sie auf den folgenden Seiten.

*Dominik Hasler*



© Fotolia / Atelier Kurt Wüst AG

LANDfreund · 01/2015



LANDfreund  
3052 Zollikon  
031/ 558 37 87  
landfreund.ch/

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 11'680  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 541.003  
Abo-Nr.: 1008268  
Seite: 8  
Fläche: 149'810 mm<sup>2</sup>

## Zwei Toggenburger Visionäre

Samuel Widmer und Stefan Jung produzieren in Rumänien Weidefleisch im grossen Stil. Gleichzeitig versorgen sie die einheimischen Bauern mit gefragter Angus-Genetik.

**M**it rumänischer Gelassenheit steuert der Toggenburger Samuel Widmer seinen Jeep über den ruppigen Feldweg. Auf einer Anhöhe hält er an, steigt aus und zeigt über das weit auslaufende Tal, das sich bis zum Horizont erstreckt. «Das wird alles von uns bewirtschaftet», sagt er und meint damit sich und seinen Berufsschulkollegen Stefan Jung.

Vor sechs Jahren sind die beiden Ostschweizer – damals noch nicht mal dreissigjährig – nach Zentralrumänien ausgewandert. Im Gepäck: Solide Ausbildungen als Metzger und Landwirt, ein paar Jahre Berufserfahrung in der Fleischbranche, vor allem aber eine vielversprechende Geschäftsidee. «Wir sind hierher gekommen, um qualitativ hochstehendes Weidefleisch zu produzieren und zu vermarkten. Die Nachfrage danach ist gross – sowohl in Rumänien als auch in Westeuropa und der Schweiz», erklärt Widmer.

### 3000 ha, 1500 Mutterkühe

Das zweitjüngste Mitglied der EU bot den Auswanderern etwas, das es in der Schweiz schon lange nicht mehr gibt: Grosse, brach liegende Flächen, die bewirtschaftet werden wollen. Darauf aufmerksam wurden die beiden Ostschweizer durch den Luzerner Banker Theo Häni. Dieser kauft seit den 90er Jahren rumänisches Land für reiche ausländische Investoren. Den beiden jungen Schweizern ermöglichte er, das «Spekulationsland» zu nutzen und ebnete damit den Weg für die Gründung der Firma «Karpaten Meat».

Von der Ankunft in Rumänien bis zum funktionierenden Unternehmen

war es aber ein steiniger Weg. Schnell stellten Widmer und Jung fest, dass ihre Flächen stark fragmentiert waren. Zahllose eingeschlossene Kleinstparzellen von Selbstversorgungs-Landwirten hinderten sie am effizienten Bewirtschaften. Durch mühsames Abtauschen oder Kaufen gelang es ihnen nach und nach, die hinderlichen Strukturen zu bereinigen. Heute bewirtschaftet die Firma «Karpaten Meat» rund 3000 Hektaren – 2000 Hektaren als Weideland und 1000 Hektaren für die Produktion von Winter- und Ausmastfutter.

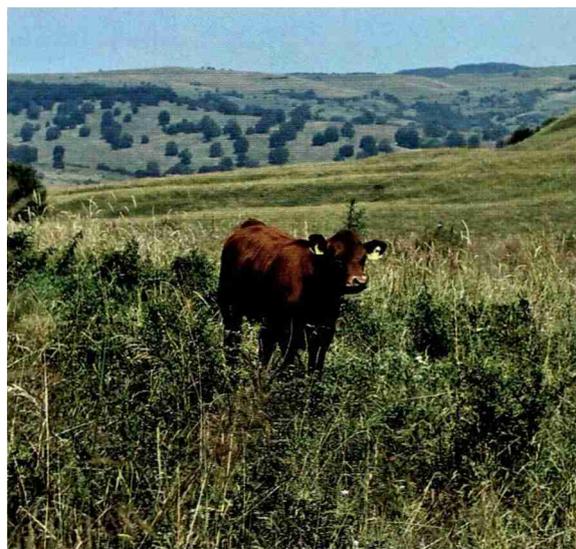
### Angus-Population aufgebaut

Ein weiteres unerwartetes Problem betraf die Genetik: Zum Erstaunen der beiden Auswanderer gab es in ganz Rumänien kaum Fleischrinder. Die Rindviehhaltung war voll und ganz auf die Milchproduktion ausgerichtet. Aus diesem Grund mussten

Samuel Widmer und Stefan Jung ihren Business-Plan grundsätzlich überdenken.

«Eigentlich wollten wir in erster Linie Fleischrinder aufkaufen, schlachten und dann vermarkten. Das ist unsere Kernkompetenz. Die eigene Produktion wäre eher nebenher gelaufen. Da es aber keine Fleischrinder zu kaufen gab, mussten wir Zuchttiere importieren und mit dem Aufbau einer Zuchtpopulation anfangen», erinnert sich Samuel Widmer und blickt stolz auf die neben ihm weidenden schwarzen und roten Angus-Mutterkühe.

Der Anblick bringt ihn ins Schwärmen: «Es ist kein Zufall, dass wir auf Angus setzen. Diese Rasse genießt wegen ihrer exzellenten Fleischqualität weltweit einen hervorragenden Ruf. Zudem sind die Angus-Rinder nicht sehr anspruchsvoll und eignen sich somit optimal für unsere extensiv-



**Die extensive Weidewirtschaft ist die Grundvoraussetzung für die hohe Fleischqualität.**



LANDfreund  
3052 Zollikon  
031/ 558 37 87  
landfreund.ch/

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 11'680  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 541.003  
Abo-Nr.: 1008268  
Seite: 8  
Fläche: 149'810 mm<sup>2</sup>

ven Weiden», so Widmer. Rund 1500 Mutterkühe und ebenso viele Kälber umfasst die Herde von «Karpaten Meat» mittlerweile. Vermarkten tun sie jedoch doppelt so viele Tiere. Das ist möglich, weil sie ihre Top-Genetik in Form von Zuchtbullen bzw. jungen oder tragenden Rindern rumänischen Landwirten anbieten und deren Kälber mit Angus-Genetik später wieder zu fixen Konditionen zurückkaufen.

In Feedlots mit kontrollierter Fütterung auf Rauhfutterbasis und Auslauf oder Weide mästen sie diese dann zusammen mit den eigenen rund 10 Monate alten Angus-Kälbern auf durchschnittlich ca. 600 kg. Das Fleisch kommt schliesslich unter dem Label «Black Angus» auf den Markt.

## Win-Win-Situation schaffen

Von der Zusammenarbeit profitieren beide Seiten. Den einheimischen Bauern steht Angus-Genetik zur Verfügung, wodurch sie von der unrentablen Milchproduktion auf die Haltung von Fleischrindern umstellen können – dies bei gesichertem Kälberabsatz. Die Firma «Karpaten Meat» wiederum kann ihr Verkaufsvolumen auf diese Weise schnell vergrössern.

Schneller zumindest, als wenn die gesamte Wertschöpfung auf dem eigenen Betrieb stattfinden würde.

Und Wachstum ist wichtig. Der Markt schreitet nach dem Weidefleisch der Schweizer. «Die Nachfrage übersteigt unser Produktionspotenzial deutlich. Dies, obwohl unser Label im Hochpreis-Segment angesiedelt ist. In Rumänien kostet unser Fleisch doppelt so viel wie konventionelles», staunt Samuel Widmer.

Das erwünschte Wachstum liesse sich beschleunigen,

indem Karpaten-Meat den Rumänen eine Vorfinanzierung für den Kauf der Zuchttiere gewähren würde. Darauf verzichten Widmer und Jung aber ganz bewusst. Grund dafür sind schlechte Erfahrungen mit der Zahlungsmoral. Bei Verkaufs- und Kaufgeschäften wird deshalb immer bar bezahlt.

Gewachsen ist «Karpaten Meat» trotzdem. Innert sechs Jahren ist der Personalbestand von Null auf 50 gestiegen. Damit ist die Firma heute eine der wichtigsten Arbeitgeber in der Region. «Was wir machen, ist unternehmerische Entwicklungshilfe. Unser Zuchtprogramm für die Landwirte und die Arbeitsplätze für die ländliche Bevölkerung bringen viel mehr als die vielen staatlichen Millionen, die Jahr für Jahr nach Osteuropa fließen», findet Samuel Widmer.

## 100 km Festzaun pro Jahr

Auf dem Rückweg zeigt der in Brunnadern (SG) aufgewachsene Unternehmer auf die robusten Zäune, welche die weitläufige Weidefläche parzellieren. Sie seien ein Zeichen für die Entwicklung von «Karpaten Meat». 100 Kilometer Festhäge habe man im Jahr 2013 montiert. Und in diesem Jahr kommen nochmals 100 Kilometer dazu.

Die fest installierten Zäune erlauben ein effizienteres Weide-Management für die Mutterkuh-Gruppen, die heute aus je rund 100 Tieren plus drei Stieren bestehen.

Eine bessere Zauninfrastruktur ist nicht zuletzt auch deshalb wichtig, weil die Jungtiere künftig vermehrt auf der Weide ausgemästet werden sollen.

Doch das ist nicht die einzige Massnahme, die weiteres Wachstum generieren soll: «Karpaten Meat» baut zurzeit mehrere Kolchosengebäude zu Offenfrontställen um, dehnt die Bewirtschaftungsfläche aus und professionalisiert den Futterbau. «Wachstum auf Teufel komm raus, ist aber nicht unser Motto», betont Widmer. «Wir streben ein gesundes Wachstum an und sind hierzu im Kontakt mit neuen Investoren.»

## Machertypen sind gesucht

Wachstum sei aber nicht nur eine Frage des Kapitals. Es sei nicht einfach, an kompetentes und selbständiges Personal zu kommen, das für den weiteren Ausbau des Unternehmens von Nöten wäre. Die ältere Generation sei noch stark geprägt von der kommunistischen Zeit. Eigenständiges Denken war damals gefährlich. «Das merken wir bis heute. Doch dank unserer klaren Linie in der Personalführung und dem zunehmenden Einfluss der jungen, hungrigen Generation haben wir diesbezüglich weniger Probleme als am Anfang», meint Widmer.

Dann fügt er hinzu, dass in ganz Osteuropa kompetente Landwirte und Agronomen gesucht werden. Mutige Ma-



LANDfreund  
3052 Zollikon  
031/ 558 37 87  
landfreund.ch/

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 11'680  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 541.003  
Abo-Nr.: 1008268  
Seite: 8  
Fläche: 149'810 mm<sup>2</sup>

chertypen könnten sich hier entfalten und glücklich werden. Er und Kollege Jung seien dafür gute Beispiele. Beide sind mittlerweile mit einer Rumänin zusammen und leben mit ihren Kindern

in der westlich anmutenden Stadt Sibiu (Hermannstadt), rund 40 km von ihren Betrieben entfernt. So könne man hie und da auch mal abschalten und die Batterien wieder aufladen. «Und das ist wich-

tig, denn es gibt weiterhin viel zu tun», meint Widmer und lädt sogleich zum Mittagessen ein. «Unser exquisites Fleisch will doch probiert sein», sagt er und lacht. ►



**Stefan Jung ist Exekutiv-Direktor von Karpaten-Meat. Seine Angestellten haben in den letzten zwei Jahren rund 200 km Festzäune installiert.**

Datum: 01.01.2015

# LANDfreund



LANDfreund  
3052 Zollikon  
031/ 558 37 87  
landfreund.ch/

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 11'680  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 541.003  
Abo-Nr.: 1008268  
Seite: 8  
Fläche: 149'810 mm<sup>2</sup>



**Die Angus-Rinder werden ab dem 10. Monat in Feedlots auf ca. 600 kg ausgemästet. Ihr Fleisch ist in ganz Europa sehr gefragt.**



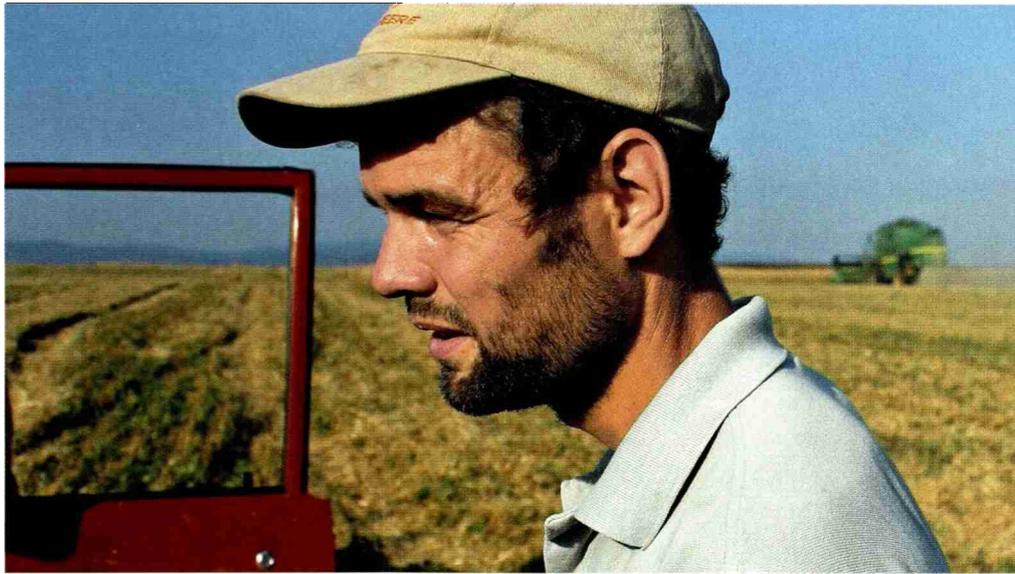
LANDfreund  
3052 Zollikon  
031/ 558 37 87  
landfreund.ch/

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 11'680  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 541.003  
Abo-Nr.: 1008268  
Seite: 12  
Fläche: 60'922 mm<sup>2</sup>

## Mähdrescher fahren statt Aktien handeln

Christian Häni ist in einer Banker-Familie aufgewachsen. Trotzdem baut er heute in Rumänien pfluglos Bio-Getreide an und leistet dabei Pionier-Arbeit.



**Getreideernte auf dem Betrieb von Christian Häni. Ab einem Ertrag von 1 t/ha schreibt der Luzerner schwarze Zahlen.**

**C**hristian Häni sitzt auf dem Mähdrescher und erntet nahe der rumänisch-ungarischen Grenze seinen Bio-Suisse zertifizierten Dinkel. 35 Hektaren Korn werden er und sein Schwager Andreas Sigrist bis am späten Abend ins Trockene bringen. Das tönt nach viel, ist aber nur ein Bruchteil der insgesamt 550 Hektaren Getreide, die der Familienbetrieb Häni in diesem Jahr angebaut hat.

### Ohne Erfahrung in den Osten

Doch was bringt eine Bankerfamilie aus Luzern überhaupt dazu, in Osteuropa Ackerbau zu betreiben? Die Antwort liegt zurück in den 90er Jahren. Vater Theo Häni kam damals erstmals nach Rumänien – nicht als Landwirt, sondern als Vermögensverwalter. Brach liegendes Agrarland schien ihm eine lukrative Kapitalanlage für seine vermögenden Kunden zu sein. Er rechnete mit steigenden Bodenpreisen und kaufte deshalb im Jahr 1998

grosse Ländereien für weniger als 350 Euro pro Hektare.

Anders als viele andere Investoren wollte Häni jedoch nicht einfach warten, bis die Preise steigen. Das Land sollte bewirtschaftet werden, fand er. Und zwar biologisch. Doch wer konnte diese Aufgabe übernehmen? Schnell zeichnete sich eine familieninterne Lösung ab. Sohn Christian und Tochter Katharina, beide noch nicht mal 20 Jahre alt, waren trotz fehlendem landwirtschaftlichem Hintergrund begeistert von der Idee, nach Rumänien auszuwandern. Unverzüglich absolvierte Christian die Berufsmatur und schrieb sich für das Agronomiestudium an der HAFL in Zollikofen ein. Katharina und ihr Mann Andreas machten es ihm ein paar Jahre später nach. Ende 2004 gab Christian die Abschlussarbeit ab und fuhr noch am gleichen Tag nach Rumänien. Das Abenteuer Bio-Ackerbau konnte beginnen.

Eine der ersten Arbeiten des

Neo-Landwirts war die Ansaat von Weissklee. Dieser spielt in den pflanzenbaulichen Überlegungen von Häni eine entscheidende Rolle: «Die zweijährige Gründüngung mit Weissklee fixiert Stickstoff und sorgt für den Humusaufbau. Dies ist besonders wichtig, denn wir verzichten nicht nur auf Kunstdünger, es steht uns auch kein Hofdünger zur Verfügung.»

### Bio-Getreide für die Schweiz

Nach zwei Jahren Weissklee bauen Hänis jeweils Weizen an. Danach kommt Hafer oder Gerste und im fünften und letzten Jahr der Fruchtfolge Dinkel oder Roggen. Einen Pflug gibt es auf dem Betrieb von Christian Häni nicht. Er bearbeitet den Boden mit dem Eco-Dyn System von Friedrich Wenz. Dabei schält er mit den breiten Flügelscharen des Flachgrubbers die oberste Bodenschicht und legt im gleichen Durchgang die Saat ab. «Dank dem Eco-Dyn-System von



LANDfreund  
3052 Zollikon  
031/ 558 37 87  
landfreund.ch/

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 11'680  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 541.003  
Abo-Nr.: 1008268  
Seite: 12  
Fläche: 60'922 mm<sup>2</sup>

Wenz ist es möglich, Bio-Ackerbau und pfluglose Bodenbearbeitung zu kombinieren. Das ist nicht nur ökologisch und bodenschonend, sondern auch wirtschaftlich. Nur so können wir unsere grossen Flächen mit wenig Arbeit, Treibstoff und Verschleiss bestellen», erklärt der Betriebsleiter.

Dank den tiefen Kosten schreibt Häni bereits ab einem Ertrag von einer Tonne pro Hektare schwarze Zahlen. Meist erntet er etwa das Doppelte, also 2 t/ha. Dies in einer Region, in der intensiv geführte Getreidebestände stark schwankende Erträge zwischen 2 und 6 t/ha liefern.

Die tiefen Kosten sind aber nicht der einzige Grund für die niedrige Gewinnschwelle. Mindestens so wichtig ist, dass Häni genau das produziert, was der Markt verlangt. «Bio-Getreide ist in ganz Europa gesucht. Die Preise dafür sind deutlich höher als für konventionelle Ware. Vor allem Bio-Dinkel liegt zurzeit hoch im Kurs», weiss Häni.

Über einen Vermittler exportiert er auch einen grossen Teil des Bio Suisse-zertifizierten Getreides in die Schweiz. Eine Herausforderung seien dabei allerdings die hohen Schweizer Qualitätsanforderungen. Wegen der knappen Nährstoffversorgung werden die erforderlichen Proteinwerte oft nicht realisiert. Abzüge sind daher eher die Regel als die Ausnahme.

## Willkommene EU-Subventionen

Zusätzlich zum Getreideverkauf verfügen die Hänis noch über eine weitere Ein-

nahmequelle: EU-Subventionen. Neben dem Basisbeitrag von 150 EUR/ha, fördert Brüssel den Bio-Landbau in Rumänien mit weiteren 162 EUR/ha. Man müsse kein Mathematiker sein, um auszurechnen, dass diese Subventionen einen wichtigen Teil des Betriebsumsatzes ausmachen, sagt Bio-Pionier Christian Häni. Dann zeigt er auf seinen neusten Mähdrescher, einen John Deere 1470, und erwähnt, dass dieser über EU-Projekte teilfinanziert wurde.

In den nächsten Jahren dürften die Flächenbeiträge in Rumänien noch leicht weitersteigen. Die Hänis wollen sich aber nicht zu stark an den Subventionen orientieren. Lieber richten sie sich am Markt aus. Dort werden z.B. Bio-Soja und Bio-Sonnenblumen dringend gesucht. Christian Häni würde diese Kulturen gerne in die Fruchtfolge aufnehmen. Doch er weiss, dass das wegen der ausgeprägten Sommertrockenheit in seiner Region nicht ganz einfach ist. Vor allem aber fehlt ihm dafür auch die personelle Kapazität. Denn der Betrieb wird nach wie vor schlank geführt. Zusammen mit dem gelernten Landmaschinenmechaniker Andreas und den vier Angestellten zählt das Unternehmen nur gerade sechs Arbeitskräfte.

Dazu kommen jedoch auch noch die drei Frauen aus dem Dorf, die Katharina Sigris-Häni beim Aufbau ihres Betriebszweigs «Bio-Kräuter» helfen. Dieser um-

fasst nicht nur den Anbau, sondern auch die Veredelung und Vermarktung der Heil- und Teepflanzen. Der Kräuteranbau hat sich mittlerweile so weit entwickelt, dass erste Produkte in grösseren rumänischen Supermärkten erhältlich sind.

Die Schaffung von lokalen Arbeitsplätzen hat sicher dazu beigetragen, dass Hänis im kleinen Dorf Firtiaz sehr freundlich aufgenommen wurden. Wichtiger war aber die Integration: Hänis wohnen bescheiden mitten im Dorf, die Kinder besuchen die lokale Schule und bei der Fahrt durchs Dorf winkt man sich zu und hält gerne in fließendem Rumänisch einen Schwatz.

## Landpreise steigen

Es scheint gerade so, dass die ursprüngliche Investition von Vater Theo Häni eine dreifache Rendite abgeworfen hat: Erstens ermöglichte sie den Aufbau eines rentierenden Ackerbau-Betriebs, der Arbeitsplätze schafft und den Bio-Landbau in Rumänien bekannt macht. Zweitens bescherte sie der Familie eine neue Heimat, in der sie sich wohl und glücklich fühlt.

Und drittens hat sich auch der ursprüngliche Zweck der Investition erfüllt: Das während 16 Jahren für durchschnittlich 350 EUR/ha gekaufte Land ist heute rund das Zehnfache wert – Tendenz weiter steigend. ■

Datum: 01.01.2015

# LANDfreund



LANDfreund  
3052 Zollikon  
031/ 558 37 87  
landfreund.ch/

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 11'680  
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 541.003  
Abo-Nr.: 1008268  
Seite: 12  
Fläche: 60'922 mm<sup>2</sup>



**Gruppenbild der Auswanderer (hinten v.l.): Andreas und Katharina Sigrist-Häni. Theo und Regula Häni, Natascha und Christian Häni. Vorne: Boris und Anne Häni.**