

Abschlussbericht

„Umsetzung der Biotop- und Landschaftspflege durch Integration in landwirtschaftliche Nutzung und Vermarktung regionaler Produkte“

Exemplarische Untersuchungen in ausgewählten Landkreisen der
nordrhein-westfälischen und der rheinland-pfälzischen Eifel

Az. 10579

Bearbeitung:

Thomas Muchow
Klaus Schulte
Andrea Frankenberg

Bewilligungsempfänger

Deutscher Bauernverband e.V.
Andreas-Hermes-Haus
Godesberger Allee 142-148
53175 Bonn

Wissenschaftliche Leitung

Prof. Dr. Wolfgang Schumacher
Abt. Geobotanik und Naturschutz
Institut für Landwirtschaftl. Botanik
Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn
Meckenheimer Allee 176
53115 Bonn

Projektbeginn:

01.04.1997

Laufzeit:

4 Jahre

Ort/Jahr:

Bonn, 12. November 2001

Projektkennblatt
der
Deutschen Bundesstiftung Umwelt



Az	10579	Referat	32/2	Fördersumme	769.049,00 DM
Antragstitel	Umsetzung der Biotop- und Landschaftspflege durch Integration in landwirtschaftliche Nutzung und durch Vermarktung regionaler Produkte - exemplarische Untersuchungen in ausgewählten Landkreisen der nordrhein-westfälischen und rheinland-pfälzischen Eifel				
Stichworte	Landschaftsschutz; Beratung; Information; Vermarktung; Landschaftspflege				
Laufzeit	Projektbeginn	Projektende	Projektphase(n)		
4 Jahre	01.04.97	31.03.2001			
Zwischenberichte	01.04.98	01.04.99			
Bewilligungsempfänger	Deutscher Bauernverband e.V.			Tel	0228 / 8198-0
	Godesberger Allee 142 – 148			Fax	0228 / 8198-205
	53175 Bonn			Projektleitung	Thomas Muchow
				Bearbeiter	Thomas Muchow Klaus Schulte
Kooperationspartner	Prof. Dr. Wolfgang Schumacher Abteilung Geobotanik und Naturschutz am Institut für Landwirtschaftliche Botanik Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn				

Zielsetzung und Anlass des Vorhabens

Ziel ist es, die Biotop- und Landschaftspflege durch Integration in landwirtschaftliche Betriebe umzusetzen (Prinzip „Naturschutz durch Nutzung“).

Weiterhin soll gezeigt werden, dass die Biotop- und Landschaftspflege nicht nur einen wichtigen Beitrag zum landwirtschaftlichen Einkommen leisten kann, sondern durch die angemessene Honorierung ökologischer Leistungen ein Beitrag gegen den unerwünschten Rückzug der Landwirtschaft aus den ökologisch bedeutsamen Mittelgebirgsräumen geleistet werden kann.

Darstellung der Arbeitsschritte und der angewandten Methoden

Als Beispielregionen wurden sechs Landkreise der Eifel (NRW und RLP) ausgewählt: Aachen-Land, Ahrweiler, Bitburg-Prüm, Daun, Düren und Euskirchen.

Anhand repräsentativer Untersuchungsflächen und -betriebe sollen die bisherigen Maßnahmen der Biotop- und Landschaftspflege analysiert und entsprechend der naturräumlichen Voraussetzungen ausgewertet werden. Hierbei sind insbesondere Untersuchungen hinsichtlich der kulturlandschaftlichen bzw. ökologischen Bedeutung sowie der praktischen Durchführbarkeit und ökonomischen Effizienz geplant.

Neben einer Bestandsaufnahme und Bewertung der bisherigen Aktivitäten zur Integration der Biotop- und Landschaftspflege in die landwirtschaftliche Nutzung sollen Optimierungsvorschläge und ggf. neue Konzepte entwickelt werden. Wesentliche Ansätze hierfür sind:

- Erweiterung der Vermarktungsmöglichkeiten von Produkten aus der Biotop- und Landschaftspflege
- Verwertung der Flächenaufwüchse in ortsnahen Kreisläufen,
- Erschließung erweiterter Finanzierungsquellen für Maßnahmen der Biotop- und Landschaftspflege,
- Aus- und Weiterbildung von Landwirten in den Beispielregionen (Seminare, etc.) sowie
- Förderung der Kooperation zwischen den beteiligten Institutionen, Behörden, Landwirten und Naturschutzverbänden.

Ergebnisse und Diskussion

Naturschutz durch Nutzung

In über 300 einzelbetrieblichen Beratungen wurden Informationen zu den Vertragsnaturschutzprogrammen, zur Verwertung der Aufwüchse im Betrieb und zur Grundextensivierung des gesamten Betriebes gegeben. Es konnten über 700 ha geeignetes Grünland naturschutzfachlich bewertet und zum Vertragsabschluß (Naturschutzprogramme) vorgeschlagen werden. Für mehr als die Hälfte der Flächen wurden bereits Verträge abgeschlossen. Mehr als 30 Betriebe konnten für die Extensivierung des gesamten Betriebes (insgesamt über 1.500 ha) gewonnen werden.

Im Rahmen einer umfangreichen Akzeptanzuntersuchung wurden mehr als 250 Betriebsleiter zu ihren Erfahrungen mit dem Vertragsnaturschutz, ihren Anregungen und ihren Einschätzungen zu Vermarktungsaktivitäten befragt.

Die bestehenden Programme wurden in zahlreichen Versammlungen und Einzelgesprächen mit mehr als 1.000 Landwirten, Vertretern der Landesanstalten und der Fachabteilungen der Bezirksregierungen und Kreisverwaltungen diskutiert. Vorschläge zur Weiterentwicklung der Programme wurden erarbeitet und fanden z.T. Eingang in neue Richtlinien der zuständigen Ministerien.

Vermarktung regionaler Produkte

Das Produktpotential des Projektgebietes, die Absatzwege und -märkte sowie das Käuferpotential wurden ermittelt und mit den Erfahrungen und Ergebnissen anderer regionaler Vermarktungsinitiativen abgeglichen. Die im Rahmen des DBV-Eifelprojektes erarbeiteten Vermarktungskonzepte zielen auf die zentral-regionale Vermarktung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse.

Heu

Gemeinsam mit der Firma Heiliger aus Zülpich-Propstmühle wurden verschiedene Konzepte zur Vermarktung der Aufwüchse von Vertragsnaturschutzflächen entwickelt. Das „Eifeler Kräuter-Heu“ wird seit Februar 1998 als solches und als Bestandteil von Spezialfuttermischungen für Pferde vermarktet. Seit November 1998 wird es als „Naturschutzheu mit Herkunftsnachweis“ in Kleinpackungen für Kaninchen, Meerschweinchen und Hamster in den Zooabteilungen der KNAUBER-Hobbymarktkette angeboten.

Rindfleisch

Gemeinsam mit der CMA und der ERAG (Eifel-Rindfleisch-Absatz-Gemeinschaft w.V.) wurde ein Konzept zur Rindfleischvermarktung entwickelt, welches sowohl die Herkunft „Eifel“ als auch eine gute homogene Qualität garantiert. Anfang Oktober 1999 begann in vier Filialen der HIT-Lebensmittelmärkte die Vermarktung unter der Marke „Natürlich Eifelrind“. Im März 2000 und Mai 2001 konnten zwei weitere HIT-Filialen angeschlossen werden. Es werden wöchentlich bis zu 30 Rindern vermarktet. Zudem wird das Fleisch an Gastronomen und Mensen vertrieben. Die Landwirte erhalten mind. 0,40 DM/kg Schlachtgewicht mehr als die aktuelle Durchschnittsnotierung.

Milch

Ein regionaler Vermarktungsansatz wurde aufgebaut. Alle für die Vermarktung notwendigen Partner sind gefunden (Erzeugung-Verarbeitung-Handel). Eine umfassende Marktforschung sowie ein Kommunikationskonzept liegen vor. Ob bzw. wann mit der Vermarktung begonnen werden soll, ist derzeit wegen struktureller Veränderungen in der Molkerei (Fusion) noch nicht entschieden.

Öffentlichkeitsarbeit und Präsentation

Das DBV-Eifelprojekt wurde den beteiligten Landwirten in Versammlungen, Einzelgesprächen und über Veröffentlichungen in den landwirtschaftlichen Zeitschriften vorgestellt. Andere Interessierte wurden durch die Auftaktveranstaltung, Pressekonferenzen, Fachtagungen, Ausstellungen und Vorträge im gesamten Bundesgebiet, Radio- u. TV-Berichte sowie Publikationen über die Ziele und Ergebnisse informiert. Über 800 schriftliche und unzählige telefonische Anfragen zum Projekt wurden beantwortet.

Fazit

Die Projektziele konnten erreicht werden. Die Ergebnisse lassen sich nicht nur an den bunten, artenreichen Wiesen, Weiden und Magerrasen in der Eifel, sondern auch an den Frischfleischtheken in den Filialen der HIT-Handelsgesellschaft, auf den Tischen der Gaststätten und in den Zoo-Fachmärkten der Knauber-Märkte erkennen. Zudem konnte die Kooperation von Landwirtschaft und Naturschutz verbessert und ein Beitrag zum Erhalt der Kulturlandschaft geleistet werden. Durch die Tätigkeit des Projektes konnten mehrere Mio. DM zusätzlich in die Region geholt bzw. dort zusätzlich erwirtschaftet und ein Beitrag zur Sicherung von Arbeitsplätzen bei den Vermarktungspartnern geleistet werden.

II. INHALTSVERZEICHNIS

I.	Projektkennblatt	I
II.	Inhaltsverzeichnis	III
III.	Abbildungsverzeichnis	V
IV.	Tabellenverzeichnis	VII
V.	Abkürzungsverzeichnis	VIII
1.	ZUSAMMENFASSUNG	1
2.	ANLASS UND ZIELSETZUNG	3
2.1	Anlass	3
2.2	Zielsetzung	5
3.	ARBEITSSCHRITTE UND METHODEN	7
3.1	Projektgebiet	7
3.2	Kooperationen	14
3.3	Allgemeine strategische Grundsätze	23
4.	NATURSCHUTZ DURCH NUTZUNG	27
4.1	Entstehung, Entwicklung und aktueller Stand des Vertragsnaturschutzes	27
4.2	Arbeitsschritte	35
4.3	Ergebnisse	37
4.3.1	Einzelbetriebliche Beratungen und Seminare	37
4.3.2	Vertragsnaturschutz	38
4.3.3	Grünlandextensivierung	43
4.3.4	Akzeptanzuntersuchung	46
4.3.4.1	Akzeptanzuntersuchung Nordrhein-Westfalen	47
4.3.4.2	Akzeptanzuntersuchung Rheinland-Pfalz	53
4.3.4.3	Gegenüberstellung und Diskussion der Ergebnisse aus NRW und RLP	57
4.3.5	Weiterentwicklung der Naturschutzprogramme	62
4.3.6	Räumlicher Entwicklungsschwerpunkt Ernstberg	71
4.3.7	Räumlicher Entwicklungsschwerpunkt Irrel	75
4.3.7.1	Wasserkoooperation Ferschweiler Plateau	76
4.3.7.2	Pflegemaßnahmen in der Verbandsgemeinde Irrel	78
5	VERMARKTUNG REGIONALER PRODUKTE	81
5.1	Arbeitsschritte und Methoden	81
5.2	Eifeler Kräuter-Heu	84

5.3	Natürlich Eifelrind	98
5.3.1	Entwicklung der Projektidee und -ziele	98
5.3.2	Strategisches Grundkonzept	99
5.3.3	Eine Kooperation braucht Partner	102
5.3.4	Arbeitsschritte	107
5.3.5	Marketingkonzept	109
5.3.5.1	Produktpolitik	109
5.3.5.2	Preispolitik	119
5.3.5.3	Distributionspolitik	121
5.3.5.4	Kommunikationspolitik	124
5.3.6	Testmarktbeurteilung	132
5.4	Milch	144
5.4.1	Ausgangssituation	144
5.4.2	Vermarktungsansatz	146
5.4.3	Entwicklung des Vermarktungsansatzes	148
5.4.4	Weiteres Vorgehen	157
6	UMWELTWIRKUNGEN	158
6.1	Naturschutz durch Nutzung	158
6.2	Vermarktung regionaler Produkte	166
6.3	Wirkungen für die Region	169
7	AUSBLICK	178
8	EMPFEHLUNGEN ZUR UMSETZUNG IN ANDEREN REGIONEN	180
9	ÜBERSICHTEN	182
9.1	Veranstaltungen	182
9.2	Pressespiegel	188
9.3	Literaturverzeichnis	192

III. Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Karte des Projektgebietes	7
Abb. 2:	Hellenthaler Ländchen im Kreis Euskirchen (W. SCHUMACHER)	8
Abb. 3:	Grünlandbeweidung mit Jungtieren (T. MUCHOW)	10
Abb. 4:	Genfbachtal bei Nettersheim im Kreis Euskirchen (W. SCHUMACHER)	12
Abb. 5:	Fachbeiratssitzung 1998 (H. LESER)	15
Abb. 6:	Fachbeiratssitzung 1999 (K. SCHULTE)	16
Abb. 7:	Der runde Tisch des Fachbeirates	17
Abb. 8:	Übersicht der Kooperation	21
Abb. 9:	Maschinelle Erstpflege (W. SCHUMACHER)	30
Abb. 10:	Naturschutz per Hand (W. SCHUMACHER)	30
Abb. 11:	Biotoppflege mit Rindern (W. SCHUMACHER)	39
Abb. 12:	Von Landwirten gemähter Borstgrasrasen mit Arnika (W. SCHUMACHER)	41
Abb. 13:	Vertragsnaturschutzgrünland, Bergwiese (W. SCHUMACHER)	41
Abb. 14:	Einkommen aus dem Vertragsnaturschutz, NRW	48
Abb. 15:	Bewertung des Einkommens aus Vertragsnaturschutz durch Haupterwerbsbetriebe, NRW	49
Abb. 16:	Interesse an der Ausweitung der Biotoppflege, NRW	50
Abb. 17:	Einschätzung zur Wirksamkeit der Naturschutzprogramme, NRW	51
Abb. 18:	Altersstruktur der befragten Landwirte , NRW	52
Abb. 19:	Einkommen aus Vertragsnaturschutzarbeiten, RLP	54
Abb. 20:	Interesse an der Ausweitung der Biotoppflege, RLP	55
Abb. 21:	Interesse an der Direktvermarktung, RLP	56
Abb. 22:	Altersstruktur der befragten Landwirte, RLP	57
Abb. 23:	Vergleich der Einkommen aus Vertragsnaturschutzarbeiten	59
Abb. 24:	Vergleich der Altersstruktur der befragten Landwirte	60
Abb. 25:	Vergleich der Einschätzungen zur Wirksamkeit der Naturschutzprogramme	61
Abb. 26:	Vergleich des Interesses an der Ausweitung der Biotoppflege	62
Abb. 27:	Brachgefallenes Grünland im Ernstberggebiet (K. SCHULTE)	73
Abb. 28:	Trinkwasserschutzgebiet Ferschweiler Plateau (K. SCHULTE)	77
Abb. 29:	Verladen des 1. Zuges "Eifeler Kräuter-Heu" (K. SCHULTE)	89
Abb. 30:	"Eifeler Kräuter-Heu" im KNAUBER-Markt (B. LÜTKE ENTRUP)	92
Abb. 31:	"Eifeler Kräuter-Heu" in der Kleintierpackung (T. MUCHOW)	93
Abb. 32:	Entwicklung der Kleintierpackungen im Projektverlauf (T. MUCHOW)	94
Abb. 33:	Entwicklung des Absatzes "Eifeler Kräuter-Heu"	96
Abb. 34:	Entwicklung des Absatzes "Eifeler Kräuter-Heu" für die verschiedenen Vermarktungswege	97

Abb. 35: Projektphasen zentral-regionaler Kooperationen, in Anlehnung an CMA 1994	101
Abb. 36: Kooperationspartner beim Aufbau des Vermarktungsansatzes "Natürlich Eifelrind"	102
Abb. 37: Milchkühe im Boxenlaufstall (K. SCHULTE)	110
Abb. 38: Wesentliche Einflussfaktoren auf die Fleischqualität	111
Abb. 39: Befragung der Erzeuger von "Natürlich Eifelrind"	115
Abb. 40: Die Ohrmarken für Rinder (AID)	116
Abb. 41: Der Rinderpaß (AID)	116
Abb. 42: Fleischetikett von "Natürlich Eifelrind" (K.-D. FUCHS)	119
Abb. 43: Logo "Natürlich Eifelrind" (ERAG)	126
Abb. 44: Frischfleischtheke im HIT-Markt in Prüm (K. SCHULTE)	128
Abb. 45: Präsentation von "Natürlich Eifelrind" auf der Grünen Woche in Berlin 1999 (CMA)	130
Abb. 46: Grüne Woche in Berlin 1999 (CMA)	130
Abb. 47: Markteinführung von "Natürlich Eifelrind" (K. SCHULTE)	131
Abb. 48: Verteilung der Eifelrinder auf die Handelsklassen und Kategorien	133
Abb. 49: Verteilung der Eifelrinder auf die Kreise in der Eifel	133
Abb. 50: Preisgestaltung von "Natürlich Eifelrind" im Vergleich zu den Durchschnittsnotierungen	136
Abb. 51: Korb mit Wurstprototypen (T. MUCHOW)	141
Abb. 52: Preisakzeptanz der Packung	153
Abb. 53: Zusätzliche Preisakzeptanz für das Naturschutz-Konzept	154
Abb. 54: Wichtigkeit der Eigenschaften von Milch	155
Abb. 55: Einstellung gegenüber von Eigenschaften des Naturschutz-Konzeptes	155
Abb. 56: Einstellungen gegenüber Eigenschaften des Naturschutz-Konzeptes hinsichtlich der Ausgaben für Milch	156
Abb. 57: Beurteilung des Naturschutz-Konzeptes	156
Abb. 58: Gründe für die Beurteilung des Naturschutz-Konzeptes	157
Abb. 59: Große Händelwurz (K. SCHULTE)	162
Abb. 60: Brand-Knabenkraut (K. SCHULTE)	162
Abb. 61: Violetter Waldbläuling (T. WEBER)	163
Abb. 62: Schachbrettfalter und Widderchen auf Ackerwitwenblume (T. WEBER)	164
Abb. 63: Schafbeweidung im Kreis Euskirchen (W. SCHUMACHER)	175
Abb. 64: Narzissenwiesen bei Monschau, Kreis Aachen (W. SCHUMACHER)	177
Abb. 65: Feier zum Jubiläum (50 Jahre) des DBV (T. MUCHOW)	189
Abb. 66: Ausstellung zum 100-jährigen Bestehen der Landwirtschaftskammer Rheinland (B. HOEGEN)	190

IV. Tabellenverzeichnis

Tab. 1:	Statistische Daten der Eifel	11
Tab. 2:	Vorgehensweise im Arbeitsbereich "Naturschutz durch Nutzung"	24
Tab. 3:	Nutzen der am Eifelprojekt beteiligten Akteure	26
Tab. 4:	Übersicht der Vertragsnaturschutzprogramme für die Grünlandnutzung (Stand 1999)	31
Tab. 5:	Vertragsnaturschutz: Umfang in ha und Anteil am Gesamtgrünland (Stand 1999)	32
Tab. 6:	Übersicht über die Extensivierungsprogramme für die Grünlandnutzung (Stand 1999)	33
Tab. 7:	Inanspruchnahme des Extensivierungsprogrammes, Stand 1999	34
Tab. 8:	Gründe für eine Nicht-Teilnahme am KULAP / FUL-2	40
Tab. 9:	Entwicklung der Vertragsnaturschutzflächen von 1996 bis 1999 auf Kreisebene	42
Tab. 10:	Entwicklung des Extensivierungsprogramms während des Projektverlaufes (1996 bis 1999)	45
Tab. 11:	Gründe für die derzeitige Nicht-Teilnahme am Extensivierungsprogramm	45
Tab. 12:	Anregungen der Landwirte zu den Vertragsnaturschutzprogrammen	63
Tab. 13:	Übergeordnete Ziele der Bundesländer RLP und NRW bei der Umsetzung der Verordnung "Ländlicher Raum"	67
Tab. 14:	Fachliche Leitbilder des Ernstberggebietes	72
Tab. 15:	Gegenüberstellung der Direkt- und zentral-regionalen Vermarktung	81
Tab. 16:	Naturschutzfachliche Kriterien des "Eifeler Kräuter-Heus"	85
Tab. 17:	Argumente für die Beschränkung auf das Heu aus der Biotoppflege	85
Tab. 18:	Vorgehensweise / Arbeitsschritte bei der Heuvermarktung	87
Tab. 19:	Vorteile der an der Heuvermarktung beteiligten Akteure	95
Tab. 20:	Zielsetzung für die Entwicklung von "Natürlich Eifelrind"	99
Tab. 21:	Arbeitsschritte des Eifel-Rindfleisch-Projektes	108
Tab. 22:	Produktkriterien für "Natürlich Eifelrind"	118
Tab. 23:	Übersicht der unter anderem in der Eifel erfassenden Molkereien	145
Tab. 24:	Erzeugungs- und Qualitätsregeln der Erzeugergemeinschaft "Eifeler Qualitätsmilch"	146
Tab. 25:	Zunahme seltener und gefährdeter Arten nach Durchführung von Erstpflfegemaßnahmen im nordrhein-westfälischen Teil der Eifel	164
Tab. 26:	Wirkungen des Eifelprojektes für die Region Eifel	169
Tab. 27:	Finanzielle Wirkungen des Eifelprojektes für die Landwirte	176
Tab. 28:	Grundsätzliche Überlegungen bei der Durchführung von Projekten	180
Tab. 29:	Übersicht der Fernseh- bzw. Radioberichte zum DBV-Eifelprojekt	189

V. Abkürzungsverzeichnis

a	Jahr
A1	Autobahn 1
Abb.	Abbildung
ABM	Arbeits-Beschaffungs-Maßnahme
Abt.	Abteilung
AC	Kreis Aachen
AGÖL	Arbeitsgemeinschaft Ökologischer Landbau
AK	Arbeitskraft
AW	Kreis Bad Neuenahr-Ahrweiler
BIT	Kreis Bitburg-Prüm
BK-WIL	Kreis Bernkastel-Wittlich
BLE	Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung
BML	Bundesministerium für Landwirtschaft
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CH ₄	Methan
CMA	Centrale Marketinggesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft mbH
CO ₂	Kohlendioxid
COC-ZELL	Kreis Cochem-Zell
CULTAN	Controlled Update Long Term Ammonium Nutrition
d. h.	das heißt
DAU	Kreis Daun
DBV	Deutscher Bauernverband
DLA	Deutsche Landjugend Akademie
DM	Deutsche Mark
DN	Kreis Düren
dt	Dezitonne, 100 kg
DVL	Deutscher Verband für Landschaftspflege
e.G.	eingetragene Genossenschaft
e.V.	eingetragener Verein
EG	Europäische Gemeinschaft
ERAG	Eifel-Rindfleisch-Absatz-Gemeinschaft w.V.
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
EUS	Kreis Euskirchen
evtl.	eventuell
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
FFH	Flora Fauna Habitat

FUL	Förderprogramm Umweltschonende Landbewirtschaftung
GATT	Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GfL	GfL Planungs- und Ingenieurgesellschaft GmbH
ggf.	gegebenenfalls
GL	Grünland
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GVE	Großvieheinheiten
ha	Hektar
incl.	inclusive
jun.	junior
K	Kalium
k. A.	keine Angabe
K ₂ O	Kaliumdioxid
kg	Kilogramm
KULAP	Kulturlandschaftsprogramm
l	Liter
LF	landwirtschaftliche Fläche
lfd.	laufend
LG	Landschaftsgesetz
LK	Landwirtschaftskammer
LKV	Landeskontrollverband
lw.	landwirtschaftlich
LZ	Landwirtschaftliche Zeitung
m	Meter
max.	maximal
mg	Milligramm
mind.	mindestens
Mrd.	Milliarden
MUNLV	Ministerium für Umwelt, Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz
MWLWV	Ministerium für Wirtschaft, Landwirtschaft, Verkehr und Weinbau
MYK	Kreis Mayen-Koblenz
N	Stickstoff
n. Chr.	nach Christus
N ₂ O	Lachgas
NEL	Netto Energie Laktation
NN	Normal Null
NO ₃	Nitrat
NRW	Nordrhein-Westfalen

NSG	Naturschutzgebiet
P	Phosphor
p.m.	post mortem
P ₂ O ₅	Phosphat
RBZ	Rheinische Bauernzeitung
RGV	Rauhfutterfressende Großvieheinheiten
RLP	Rheinland-Pfalz
RLV	Rheinischer Landwirtschafts-Verband
SLVA	Staatliche Lehr- und Versuchsanstalt
Ü.	über
u.a.	unter anderem
Vgl.	vergleiche
VKF	verkaufsfördernde Maßnahmen
w.V.	wirtschaftlicher Verein
Wiss.	wissenschaftlich
z.B.	zum Beispiel

1 ZUSAMMENFASSUNG

Ziel des Modellvorhaben „DBV-Eifelprojekt“ war es, entsprechend dem Projektitel „Umsetzung der Biotop- und Landschaftspflege durch Integration in landwirtschaftliche Nutzung und Vermarktung regionaler Produkte“, in sechs nordrhein-westfälischen und rheinland-pfälzischen Landkreisen exemplarische Untersuchungen durchzuführen.

Die Integration der Biotop- und Landschaftspflege in die landwirtschaftliche Nutzung sollte über die vorhandenen Ansätze im Vertragsnaturschutz ausgedehnt und optimiert werden. Zudem sollte durch den Aufbau von Vermarktungsstrukturen für landwirtschaftliche Erzeugnisse der Region, ein Beitrag zur Absatzsicherung und Erlössteigerung erreicht und nach Möglichkeit eine Verknüpfung mit Naturschutzleistungen hergestellt werden.

In enger Abstimmung mit den zuständigen Institutionen und Verbänden wurden mehr als 350 Landwirte einzelbetrieblich zu den Möglichkeiten des Vertragsnaturschutzes beraten. Mehr als 700 ha artenreiches Grünland wurde bewertet und zum Abschluss von Bewirtschaftungsverträgen vorgeschlagen. Für mehr als die Hälfte der Flächen wurden bereits Verträge abgeschlossen. Ferner wurde die Nutzung von mehr als 1.500 ha Grünland im Rahmen der Extensivierungsprogramme ebenfalls durch die Beratungsgespräche angeregt.

Über 250 Landwirte wurden im Rahmen einer Akzeptanzuntersuchung zur Bedeutung des Vertragsnaturschutzes und den eigenen Erfahrungen mit dieser Form der Kooperation befragt. Nach der Auswertung der Fragebögen wurden die Kernaussagen herausgearbeitet und die Unterschiede zwischen den Bundesländern Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz herausgestellt. Die von den Landwirten geäußerten Anregungen zu den Bewirtschaftungsauflagen wurden an die Länderministerien weitergeleitet und sind zum Teil in die neuen Länderrichtlinien im Rahmen der EU-Verordnung Ländlicher Raum eingegangen.

In den räumlichen Entwicklungsschwerpunkten „Ernstberggebiet“ und „Irrel“ in Rheinland-Pfalz wurde die Kooperation zwischen Landwirtschaft, Naturschutz und Kommunalverwaltung initiiert bzw. unterstützt. Im Ernstberggebiet konnte unter anderem aufgrund der Aktivitäten des Eifelprojektes ein Moderator eingestellt werden. In der Verbandsgemeinde Irrel stand die Gründung der „Wasserkoooperation Ferschweiler“ im Vordergrund.

Beim Aufbau neuer Vermarktungsstrukturen wurde in enger Zusammenarbeit mit den Landwirten und den zuständigen Organisationen und Behörden vorgegangen. Es konnten zentral-regionale Vermarktungsansätze mit wirtschaftlich interessierten Marktpartnern aus der Region aufgebaut werden.

Mit dem mittelständischen Mischfutterunternehmen Heiliger aus Zülpich wurde die Vermarktung der Aufwüchse von Vertragsnaturschutzflächen („Eifeler Kräuter-Heu“) in Form von Rechteck-, Rund- und Quaderballen, 1-kg-Kleintierpackungen und Pferdefuttermischungen aufgebaut.

Gemeinsam mit der Erzeugergemeinschaft ERAG und dem Schlachthof Fuchs wurde ein Konzept zur Vermarktung von Rindfleisch aus der Eifel entwickelt, das mit Unterstützung der CMA und der Bundesländer Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz umgesetzt wurde. Das Rindfleisch mit Herkunftsgarantie (geboren, aufgewachsen und geschlachtet in der Eifel) wird mittlerweile in sechs Filialen der Lebensmittelkette HIT in der Eifel sowie in einigen Gaststätten unter dem Namen „Natürlich Eifelrind“ erfolgreich vertrieben. Hierdurch konnte die Absatzsicherheit (bis zu 30 Rinder pro Woche) und der Erzeugerpreis erhöht werden. Zudem wurden Arbeitsplätze erhalten bzw. neu geschaffen.

Beide Vermarktungsstrukturen waren so aufgebaut, dass sie auch nach dem Ende des Projektes Bestand hatten. Die Marktpartner haben die Betreuung der Vermarktungsstrukturen mittlerweile vollständig übernommen.

Im Bereich der Milchvermarktung haben ebenfalls eine Reihe von Gesprächen mit potenziellen Wirtschaftspartnern stattgefunden. Ein Vermarktungsansatz sowie eine Untersuchung zu den Marktaussichten wurden erstellt. Ob und wann eine Qualitätsmilch aus der Eifel mit Zusatznutzen „Naturschutz“ am Markt etabliert werden soll, ist noch nicht entschieden.

Die Ergebnisse des Eifelprojektes wurden auf zahlreichen Veranstaltungen, Messen und Seminaren vorgestellt. Die Fach- sowie Regionalpresse zeigte stets großes Interesse an dem Projekt, so dass neben einigen Publikationen auch zahlreiche Pressemeldungen vorliegen.

2 ANLASS UND ZIELSETZUNG

2.1 Anlass

Landwirtschaftliche Betriebe stellen eine wichtige Komponente dörflicher Siedlungsstrukturen dar und erfüllen eine zentrale Funktion für den Erhalt der historisch gewachsenen Kulturlandschaft und deren Artenvielfalt (WISSENSCHAFTLICHER BEIRAT BEIM BML 1996, RAT VON SACHVERSTÄNDIGEN FÜR UMWELTFRAGEN 1987/1994, ISSELSTEIN, STIPPICH & WAMHOFF 1991). Vor allem in den Mittelgebirgsregionen, die häufig noch durch eine relativ extensive Nutzung gekennzeichnet sind, ist diese Bedeutung besonders stark ausgeprägt.

Bedingt durch die Änderung der agrarpolitischen Rahmenbedingungen (Agrarreform, GATT, WTO, Agenda 2000) und die Entwicklung auf den Märkten für landwirtschaftliche Produkte ist gebietsweise ein spürbarer Rückzug der Landwirtschaft aus den sogenannten Grenzertragsregionen zu beobachten. Es handelt sich hierbei in der Regel um Mittelgebirgslagen, welche hinsichtlich des Landschaftsbildes und der Artenvielfalt besonders wertvoll sind und neben der Nahrungsmittelproduktion weitere wichtige Funktionen für die Ballungsräume leisten (z.B. Trinkwasserversorgung und Erholung).

Durch den Rückzug der Landwirtschaft wären neben den damit verbundenen regionalpolitischen Problemen die biologische Vielfalt und das Bild bzw. die prägenden Elemente der historisch gewachsenen Kulturlandschaft bedroht (LÜCKEMEYER 1993, KUNTZE 1993).

Es ist allgemein bekannt, dass die Entwicklung von der überwiegend bewaldeten Naturlandschaft zur mehr oder weniger offenen Kulturlandschaft während der letzten 6000 Jahre in Mitteleuropa bis etwa 1800 n. Chr. zu einer erheblichen Artenzunahme der Flora und Fauna geführt hat (FUKAREK 1979). Die Bereicherung der heimischen Pflanzen- und Tierwelt war die Folge vielfältiger, überwiegend extensiver Landnutzungsformen, die völlig neue Biotoptypen hervorgebracht haben wie z.B. Wiesen, Weiden, Heiden, Trockenrasen und Äcker (SCHUMACHER 1995).

Mit der Entstehung und Nutzung von Offenland-Biotopen der mitteleuropäischen Kulturlandschaften wurden auch evolutionsbiologische Prozesse ausgelöst. Nach SCHUMACHER (1995) sind die extensiv genutzten Offenland-Biotope der Kulturlandschaften unter evolutionsbiologischen Aspekten zumindest für die Flora ebenso hoch einzustufen wie natürliche Ökosysteme. Diese Lebensräume können – im Gegensatz

zu natürlichen Lebensräumen (z.B. Wälder, Hochmoore oder Felshänge) – nur erhalten werden, wenn die Nutzungen, die zu ihrer Entstehung geführt haben (Mahd, Beweidung), aufrechterhalten bzw. wiedereingeführt werden.

Die Pflege der oben genannten Biotope durch landwirtschaftliche Nutzung gilt in der Regel – verglichen mit ihren Alternativen (z.B. Einsatz staatlich eingesetzter Pflegetrupps, Gartenbaubetriebe) – als einzige naturhaushaltlich und wirtschaftlich vertretbare Lösung. Denn Landwirte verfügen über die notwendigen Maschinen sowie das fachliche Grundwissen zur Biotoppflege. Ferner sind sie in der Lage, das anfallende Grüngut sinnvoll zu verwerten (Futter, Einstreu) und es in lokale Stoffkreisläufe zu integrieren (vgl. SCHUMACHER 1988).

Im Rahmen der Agrarumweltprogramme (EWG-Richtlinie Nr. 20 78 / 92) und den hieraus in den Mitgliedsländern (in Deutschland auf Landesebene) umgesetzten Vertragsnaturschutz- bzw. Kulturlandschaftsprogrammen können sich Landwirte freiwillig verpflichten, spezielle Naturschutzleistungen gegen Honorierung zu übernehmen. Neben einer Förderung dieser Maßnahmen durch die Europäische Union, den Bund, die Länder und die Kreise sollte zudem eine stärkere Honorierung ökologischer Leistungen durch die Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte angestrebt werden. Bundesweit existieren inzwischen verschiedene Initiativen und Projekte zur Vermarktung regionaler Produkte, bei denen auch die Aspekte der Bewahrung von Kulturlandschaften bzw. des Arten- und Biotopschutzes einfließen.

Die Integration der Biotop- und Landschaftspflege in landwirtschaftliche Betriebsabläufe ist in den Bundesländern unterschiedlich weit fortgeschritten. Gute Ansätze gibt es beispielsweise in der Rhön, in der Bodenseeregion und in der Eifel. Durch die bisherigen Initiativen konnten meist noch keine regional bedeutenden bzw. dauerhaften ökonomischen Wirkungen erzielt werden. Dies könnte damit zusammenhängen, dass entweder spezielle Produkte (Regional-Spezialitäten) mit geringer gesamtwirtschaftlicher Bedeutung oder überwiegend alternativ wirtschaftende Betriebe im Vordergrund standen und somit nur ein geringer Teil der landwirtschaftlichen Betriebe eine wirtschaftliche Perspektive gefunden hat.

2.2 Zielsetzung

In der Vergangenheit hat sich die Umsetzung von Naturschutzziele in Kooperation mit der Landwirtschaft regional durchaus bewährt. Untersuchungen zeigen, dass die konstruktive Mitarbeit aller Beteiligten und die Akzeptanz bei den Betroffenen die Hauptvoraussetzungen für das Gelingen und die dauerhafte Wirksamkeit von Naturschutzmaßnahmen sind (LUZ 1994). Hierzu ist allerdings auch eine breite gesellschaftliche und politische Akzeptanz erforderlich.

Am Beispiel der Eifel sollen die Perspektiven zur Umsetzung der Biotop- und Landschaftspflege in Mittelgebirgen dokumentiert und zukunftsorientiert weiterentwickelt werden. Die Eifel bietet sich als Modellregion aufgrund der seit Mitte der 80-er Jahre mit großem Erfolg praktizierten Kooperation zwischen Landwirtschaft und Naturschutz an. Im Rahmen des Eifelprojektes sollen insbesondere die Ausweitung des Umfangs von Vertragsnaturschutzflächen, die Optimierung des integrativen Ansatzes von Biotop- und Landschaftspflege sowie die Vermarktung regionaler Produkte im Vordergrund stehen.

Die vorrangigen Ziele des Projektes sind:

Angemessene Honorierung der ökologischen und landeskulturellen Leistungen

Neben der Produktion gesunder Nahrungsmittel erbringen Landwirte – speziell in den Mittelgebirgen – zahlreiche ökologische Leistungen. Über die Beiträge zum abiotischen und biotischen Ressourcenschutz hinaus trägt die Landwirtschaft in großem Umfang zum Erhalt bzw. zur Weiterentwicklung der Kulturlandschaften bei. Durch eine angemessene Honorierung dieser Leistungen soll dem unerwünschten Rückzug aus den ökologisch bedeutsamen Mittelgebirgsräumen entgegengewirkt werden. Positive Auswirkungen sind nicht nur für die Landwirtschaft, sondern auch für die zukünftige wirtschaftliche, soziale, ökologische und landeskulturelle Entwicklung der gesamten Region Eifel zu erwarten.

Ausweitung der Biotop- und Landschaftspflege nach dem Prinzip „Naturschutz durch landwirtschaftliche Nutzung“

Das Mitte der 80-er Jahre in der Eifel entwickelte Modell „Naturschutz durch landwirtschaftliche Nutzung“ hat sich bestens bewährt. Eine Ausweitung – sowohl hinsichtlich der entsprechend bewirtschafteten Fläche als auch in Bezug auf die Anzahl teilnehmender Landwirte – wird angestrebt. Interessierten Landwirten soll eine zusätzliche

Einkommensmöglichkeit angeboten werden, die in Zeiten stetig sinkender Erzeugerpreise für viele Betriebe ein wichtiges wirtschaftliches Standbein darstellen kann. Dies belegen auch zahlreiche Untersuchungen, die aufzeigen, dass Landwirte sowohl ökonomisch als auch ökologisch kompetente Partner sind und die Pflege der Biotope zu einer Zunahme vieler seltener und gefährdeter Tier- und Pflanzenarten geführt hat (SCHUMACHER 1988, SCHUMACHER 1995, SCHUMACHER, WEIS & OPITZ 1998, MAUL 1997, DRENKER-SEREDSZUS 1998, ZINKE 1999, KUHL 1998, RAHMANN 1998).

Vermarktung regionaler Produkte

Durch eine stärkere regionale Vermarktung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse soll der Absatz gesichert und sinkenden Erzeugerpreisen entgegengewirkt werden. Der modellhafte Aufbau dauerhafter Vermarktungsstrukturen für die wichtigsten Produkte der Grünlandregion soll einerseits einen gewissen Beitrag zur Existenzsicherung der Landwirte leisten. Andererseits sollen durch den umsetzungsorientierten Forschungsansatz die wesentlichen Erfolgs- und Hemmnisfaktoren beim (exemplarischen) Aufbau regionaler Vermarktungsansätze herausgearbeitet werden. Neben diesen Zielen sollen auch positive Umwelteffekte (Energieeinsparung, Aufbau von Stoffkreisläufen, Ausbau der Erholungsfunktion, eine noch größere Bereitschaft zur Teilnahme am Vertragsnaturschutz) sowie regionale Effekte hinsichtlich Existenz- und Arbeitsplatzsicherung bzw. Stärkung der regionalen Wirtschaftskraft erreicht werden.

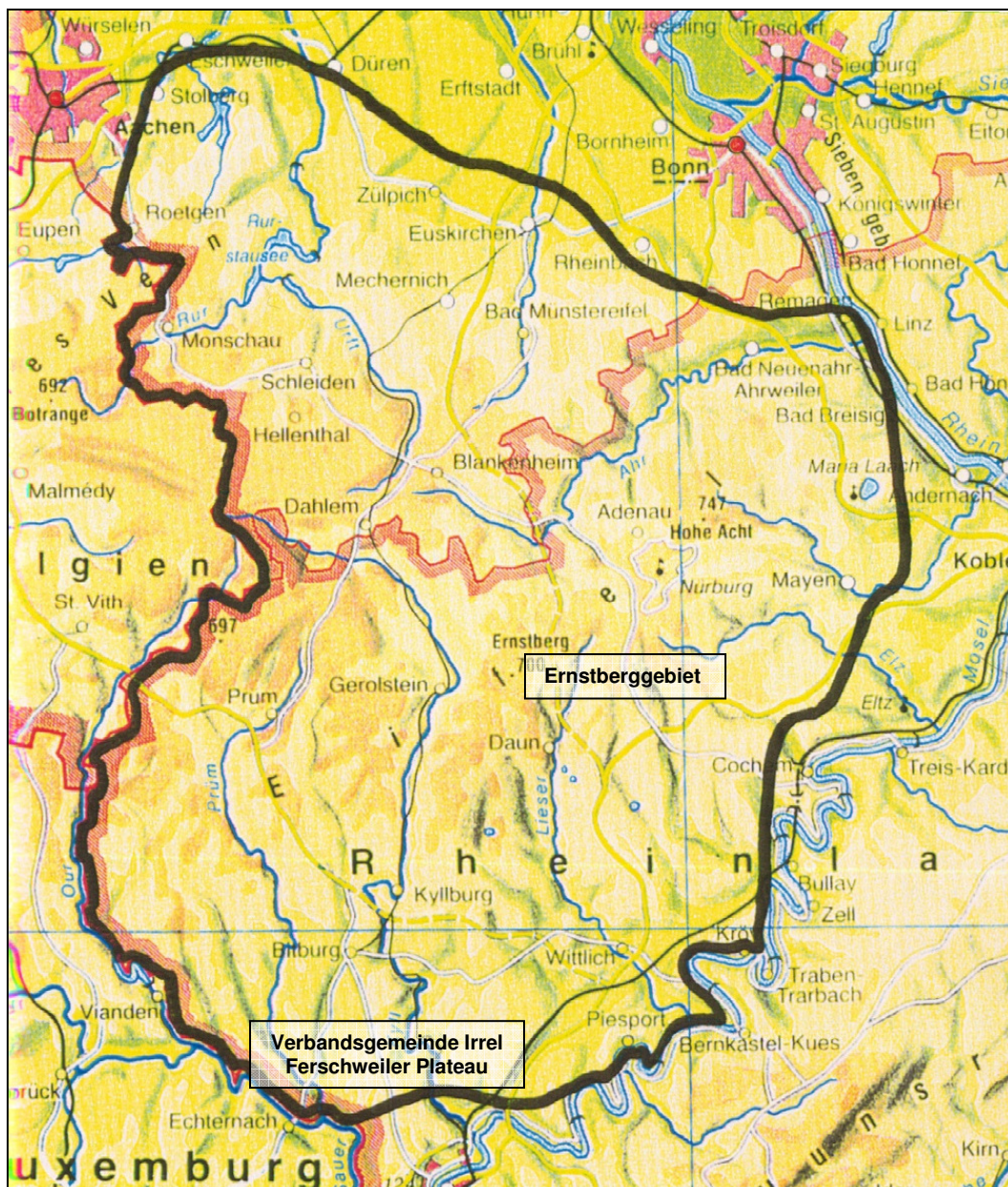
Die Erfahrungen sollen dokumentiert und gegebenenfalls als Handlungsempfehlungen für andere Mittelgebirgsregionen zusammengestellt werden. Sowohl für den Bereich „Naturschutz durch Nutzung“ als auch bei der Vermarktung regionaler Produkte können sie als Hilfestellung für Initiativen in anderen Regionen dienen.

3 ARBEITSSCHRITTE UND METHODEN

3.1 Projektgebiet

Die Eifel ist eine Mittelgebirgsregion, die sich im Südwesten von Nordrhein-Westfalen bzw. im Nordwesten von Rheinland-Pfalz befindet. Die naturräumliche Begrenzung ergibt sich durch die Kölner Bucht, die Flüsse Mosel und Rhein sowie die Ländergrenzen zu Belgien und Luxemburg. Das Projektgebiet umfaßt nicht die gesamte Eifel, sondern nur die Landkreise Aachen-Land, Bad-Neuenahr-Ahrweiler, Bitburg-Prüm, Daun, Düren und Euskirchen. Bei den Kreisen Aachen-Land und Düren sind nur die zur Eifel gehörenden Mittelgebirgslagen einbezogen.

Abb. 1: Karte des Projektgebietes



Die landwirtschaftliche Nutzung hat in den letzten Jahrhunderten zur Entstehung und Erhaltung der Kulturlandschaft Eifel geführt, die sich durch einen hohen Anteil wertvoller Biotope mit einem großen Artenpotenzial und durch ein vielfältiges Landschaftsbild auszeichnet. Auch in der heutigen Zeit prägt die Landwirtschaft das Erscheinungsbild der Eifel und ist Garant für diese vielfältige Kulturlandschaft.

Abb. 2: Hellenthaler Ländchen im Kreis Euskirchen



In Folge der veränderten agrarpolitischen Rahmenbedingungen hat sich die Struktur der landwirtschaftlichen Betriebe in den letzten Jahrzehnten erheblich verändert. Viele kleinere landwirtschaftliche Höfe sind aufgrund geringer Größe, fehlender Zukunftsperspektive oder nicht vorhandener Hofnachfolge aufgegeben worden. Im Rheinland hat sich die Zahl der landwirtschaftlichen Betriebe in den letzten 15 Jahren um mehr als ein Drittel verringert (LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND 1997), ein Prozess, der sich auch in den nächsten Jahren fortsetzen wird. Die meisten Höfe werden als Familienbetriebe geführt, oft tragen zwei oder sogar drei Generationen zum Betriebseinkommen bei.

Der Ackerbau spielt aufgrund der Bodenverhältnisse und klimatischen Gegebenheiten vor allem in den höheren Lagen nur eine untergeordnete Rolle. Der in den nördlichen Kreisen (Düren, Euskirchen, Ahrweiler) mit bis zu 50% noch vergleichsweise hohe Anteil des Ackerbaus an der landwirtschaftlich genutzten Fläche ergibt sich durch die Übergänge zur Bördelandschaft mit relativ guten Bodenverhältnissen und günstigem Klima (LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND 1996; STATISTISCHES

LANDESAMT RHEINLAND-PFALZ 1995). Der Anbau von Weizen, Roggen, Raps, Hafer und Braugerste steht hier im Vordergrund, viele Gemischtbetriebe bauen Mais und Feldfutter für ihre Milchvieh- bzw. Mutterkuhherden an. Hingegen ist die Bedeutung der Schweinehaltung in weiten Teilen der Eifel nur gering, Ausnahme ist der Kreis Bitburg-Prüm, in dem in 55 Betrieben jeweils mehr als 400 Schweine gehalten werden (STATISTISCHES LANDESAMT RHEINLAND-PFALZ 1997).

Der Grünlandwirtschaft kommt in der Eifel eine besonders große Bedeutung zu, in den meisten Betrieben hat das Grünland den größten Anteil an der Betriebsfläche. In den Kreisen Bitburg-Prüm und Daun stellt das Grünland mit 63% bzw. 74% der landwirtschaftlich genutzten Fläche die bedeutendste Landnutzung dar (STATISTISCHES LANDESAMT RHEINLAND-PFALZ 1995). Die Grünlandwirtschaft ist Grundlage für die Milchvieh- und Mutterkuhhaltung, die in der Eifel dominierenden Betriebszweige. Die meisten Grünlandbetriebe haben ihr Standbein in der Milchwirtschaft.

Traditionell ist dieser Betriebszweig für die Landwirte in der Region von übergeordneter Bedeutung, im Jahre 1996 waren über 2.800 Betriebe in der Milchwirtschaft aktiv. Die durchschnittliche Milchleistung lag im Jahre 1995 in der Eifelregion bei rund 5.100 kg pro Kuh und Jahr, ein im Vergleich zu anderen Regionen vergleichsweise geringer Wert (WOLFFRAM 1998). Nach Einschätzung von WOLFFRAM (1998) sind die ökonomischen und ökologischen Rahmenbedingungen in der Eifel als günstig zu bezeichnen, so dass die Milchwirtschaft auch in Zukunft von großer Bedeutung sein wird. Als Gründe hierfür nennt er unter anderem das bundesweit überdurchschnittliche Auszahlungspreisniveau der Molkereien und günstige Voraussetzungen für einzelbetriebliche Investitionen. Die vergleichsweise ungünstige Bestandsgrößenstruktur wird in den nächsten Jahren allerdings einen starken Strukturwandel zur Folge haben. Diese Entwicklung ist schon seit Anfang der 80-er Jahre zu beobachten. Als Folge der Milch-Garantiemengenregelung und der Einführung der Mutterkuhprämie hat sich die Betriebsform der Mutterkuhhaltung in der Eifel in größerem Maße etabliert, da einige aus der Milchproduktion ausscheidende Landwirte sich für ein Engagement in diesem Bereich entschieden haben.

Abb. 3: Grünlandbeweidung mit Jungtieren



Beispielhaft verkörpert das im Kreis Daun gelegene strukturschwache Ernstberggebiet (vgl. Kapitel 4.3.6) diese Entwicklung. Hier stehen 44 meist im Haupterwerb wirtschaftenden Milchviehbetrieben mittlerweile 32 Mutterkuhbetriebe gegenüber, die überwiegend im Nebenerwerb bewirtschaftet werden. Die Bedeutung der Mutterkuhhaltung erklärt sich in diesem Gebiet auch durch einen sehr hohen Anteil auslaufender Betriebe. Einer Prognose zu Folge werden bis zum Jahr 2010 mehr als ein Drittel der Betriebe im Ernstberggebiet aufgeben (GfL 1996). Die Entwicklung der Mutterkuhhaltung wird in Zukunft in starkem Maße von der bevorstehenden Neuordnung der Milch-Garantiemengenregelung, der Umsetzung der Agenda 2000 und der Höhe der Mutterkuhprämie abhängig sein.

Tab. 1: Statistische Daten der Eifel

	AC	DN	EU	AW	BIT	DAU	Gesamt
Einwohner 1999	91.100	38.000	175.000	128.000	95.000	65.000	592.100
LF in ha, 1996	8.407	15.323	50.253	19.872	80.783	31.573	206.211
GL in ha, 1995	8.116	3.794	23.082	9.983	51.702	23.496	120.173
Vertragsnaturschutz GL in ha, 1996	54	20	1.360	414	1.095	823	3.766
VertragsnaturschutzGL in ha, 1999	290	75	2.300	782	1.223	1.139	5.809
Extensivierungs-GL in ha, 1996	368	450	3.353	1.518	3.009	4.449	13.147
Extensivierungs-GL in ha, 1999	775	750	8.354	2.024	4.253	6.911	23.067
Wald in ha, 1995	13.555	15.895	33.961	29.308	43.126	35.695	171.540
Landwirtschaftl. Betriebe, 1996	436	378	1.875	1.250	3.209	1.511	8.659
Durchschn. Betriebs- größe, 1996	19,3	40,5	26,8	15,9	25,2	20,9	23,8
Anteil d. Betriebe > 20 ha LF in %, 1996	k. A.	k. A.	k. A.	21,7	46,8	30,2	k. A.
Rinder, 1996	14.470	9.870	47.134	20.573	171.273	51.468	314.788
Rinderhaltungen, 1996	266	215	1.005	605	3.571	1.255	6.917
Milchkühe, 1996	5.930	3.630	14.860	4.397	46.685	13.814	89.316
Milchviehhaltungen, 1996	154	117	517	163	1.434	430	2.815
Milchkühe pro Betrieb, 1996	38,5	31	28,7	27	32,5	32,5	32,1
AC: Aachen, DN: Düren, EU: Euskirchen, AW: Bad Neuenahr-Ahrweiler, BIT: Bitburg-Prüm, DAU: Daun, LF: Landwirtschaftliche Fläche, GL: Grünland							
Quelle: STATISTISCHES LANDESAMT RHEINLAND-PFALZ 1995; STATISTISCHES LANDESAMT RHEINLAND-PFALZ 1997; LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND 1996; LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND 1997; LANDESANSTALT FÜR ÖKOLOGIE, BODENORDNUNG UND FORSTEN 2000; STAATLICHE LEHR- UND VERSUCHSANSTALT RHEINLAND-PFALZ, MÜNDLICHE MITTEILUNG; LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND, MÜNDLICHE MITTEILUNG							

Die durch die Landwirtschaftspolitik der Europäischen Union, der Bundesregierung sowie der Bundesländer gesteuerte weitere Entwicklung der Landwirtschaft wird sich in der Eifel auch besonders stark auf die vor- und nachgelagerten Bereiche auswirken. In der Eifel sowie in der näheren Umgebung sind noch einige Schlachthöfe angesiedelt, in denen eine Vielzahl der in der Region aufgewachsenen Tiere

geschlachtet und verarbeitet werden. Die Betriebe liegen in Andernach, Düren, Euskirchen, Gerolstein, Prüm und Wittlich.

Durch diese Ausstattung mit dem der Landwirtschaft nachgelagerten Bereich bieten sich günstige Voraussetzungen für den Aufbau von Vermarktungsstrukturen für Fleisch. Auch im Milchsektor verfügt die Mittelgebirgsregion über zwei in der Eifel liegende Betriebe. Dies sind die Molkerei „Milchunion-Hocheifel“ und die im Januar 2001 aus den Molkereien „Eifelperle“ und „Hochwald“ fusionierte „Erbeskopf Eifelperle“. Beide gehören seit Jahren zu den Molkereien mit den höchsten Auszahlungspreisen im gesamten Bundesgebiet (WOLFFRAM 1998). Sie erfassen den überwiegenden Teil der in der Eifel produzierten Milch. Als weitere Molkerei soll auch die Tuffi-Campina mit Sitz in Köln genannt werden, deren Bedeutung jedoch in den letzten Jahren in dieser Mittelgebirgsregion erheblich gesunken ist. Es stehen somit auch für das Produkt Milch potenzielle Marktpartner zur Verfügung, mit denen regionale Vermarktungskonzepte umgesetzt werden könnten.

Abb. 4: Genfbachtal bei Nettersheim im Kreis Euskirchen



Seit 15 Jahren im Rahmen der Vertragsnaturschutzprogramme durch Landwirte bewirtschaftetes artenreiches Grünland

Seit Mitte der 80-er Jahre hat sich – ausgehend von einem durch Professor Schumacher geleiteten Pilotprojekt – mit dem Vertragsnaturschutz eine gut funktionierende Zusammenarbeit zwischen Landwirtschaft und Naturschutz ergeben, die sowohl im Grünland als auch im Ackerbau mit dem Ackerrandstreifenprogramm (SCHUMACHER 1984) betrieben wird. Für viele Betriebe hat sich durch diese

Kooperation eine interessante Einkommensalternative ergeben. Auch für den Erhalt der Kulturlandschaft Eifel ist dieses Instrument von sehr großer Bedeutung. Weit über 1000 Landwirte beteiligen sich mittlerweile allein an den Naturschutzprogrammen, die den Erhalt artenreichen Grünlands betreffen.

Auch die Extensivierung des gesamten Grünlandbetriebes als ein weiteres Angebot der Agrarumweltprogramme wird in den letzten Jahren zunehmend von den Landwirten angenommen. Anders als bei den Naturschutzprogrammen müssen die Landwirte hierbei Bewirtschaftungsauflagen für den gesamten Betriebszweig auf sich nehmen, um Ausgleichszahlungen zu erhalten. Dieses Programm dient einerseits der Marktentlastung durch Einschränkung der Produktion andererseits aber auch der Erhaltung und Vermehrung von Grünland sowie dem Ressourcenschutz.

3.2 Kooperationen

Kooperationsbereitschaft ist hinsichtlich einer konstruktiven Zusammenarbeit der entscheidende Faktor zum Erreichen von Ergebnissen, die von allen Beteiligten mitgetragen werden können. Entsprechend basierte das Vorgehen in allen Phasen und Bereichen des Projektes auf enger Zusammenarbeit mit Landwirten, Verbänden, Vereinen, Behörden, Organisationen und Vermarktungspartnern.

Schon während des Antragsverfahrens konnte Professor Schumacher, damals Leiter der Abteilung Geobotanik und Naturschutz am Institut für Landwirtschaftliche Botanik in Bonn, als Kooperationspartner mit umfangreichen Kenntnissen über die Region Eifel gewonnen werden. Er übernahm die wissenschaftliche Leitung des Projektes und führte diese – trotz beruflicher Veränderung (seit April 1999 ist er Leiter der Abteilung Landwirtschaft im MUNLV NRW) – bis zum Projektende mit großem Engagement durch.

Ein interdisziplinär zusammengesetzter Fachbeirat (vgl. Abb. 7), der während der vierjährigen Projektzeit fünfmal zusammentrat, begleitete das Eifelprojekt ebenfalls. Im Rahmen der Sitzungen wurden die Ergebnisse und geplanten Aktivitäten vorgestellt und anschließend diskutiert. Drei Veranstaltungen wurden vor Ort – auf landwirtschaftlichen Betrieben, bei den Marktpartnern Firma Heiliger und HIT-Handelsgesellschaft sowie auf Biotoppflegeflächen in der Eifel – durchgeführt, um im direkten Gespräch mit den Landwirten, Produzenten und Vermarktern Anregungen und Meinungen auszutauschen.

Abb. 5: Fachbeiratssitzung 1998



Präsentation des „Eifeler Kräuter-Heus“, Prof. Dr. Wolfgang Schumacher, wissenschaftlicher Projektleiter; Michael Heiliger, Firma Heiliger; Armin Hentschel, Landwirtschaftskammer Rheinland; Thomas Muchow, Projektleiter Eifelprojekt; Dr. Helmut Born, Generalsekretär des Deutschen Bauernverbandes (von links).

Professor Dr. Gerhard Kneitz, Deutscher Naturschutzring

Als Vertreter der Naturschutzverbände Deutscher Naturschutzring e.V. (DNR) und Bund für Umwelt und Naturschutz e.V. (BUND) habe ich mit großem Interesse und gerne aktiv beratend im Beirat des Eifelprojektes mitgewirkt. Es ist ja nicht selbstverständlich, dass der Deutsche Bauernverband ein Projekt organisiert, welches der „Umsetzung der Biotop- und Landschaftspflege durch Integration in landwirtschaftliche Nutzung und Vermarktung regionaler Produkte“ gewidmet ist. Eine sehr engagierte und positive Durchführung des Projektes durch den Bauernverband und die von ihm gewonnenen Bearbeiter und eine hervorragende wissenschaftliche Leitung durch Professor Wolfgang Schumacher waren Voraussetzung für das Gelingen dieses Vorbildprojektes. Andererseits war ein Erfolgserlebnis nur gewährleistet, indem sich Landwirte in den ausgewählten Landkreisen der Eifel fanden, welche die Praxis der Bewirtschaftung erprobten. Die Vermarktung der regionalen Produkte „Eifelheu“ und „Eifel-Rindfleisch“ erwies sich als ungewöhnlich erfolgreich und werbewirksam. Gerade in der Phase der Verunsicherung der Verbraucher im europäischen Fleischmarkt war die Sicherung der regionalen Herkunft und einer überdurchschnittlichen Fleischqualität von hoher Attraktion und der Werbespruch „geboren, aufgewachsen und geschlachtet in der Eifel“ von großer Bedeutung. Hier wäre es allerdings sinnvoll gewesen, eine Koppelung weiterer Umweltstandards an die Vermarktung durchzusetzen. Besonders wirkungsvoll und in der Landschaft sichtbar war das Vertragsnaturschutzprogramm, durch welches für ca. 350 ha Grünland (Wiesen, Weiden, Magerrasen) lokale Bewirtschaftungsverträge abgeschlossen werden konnten. Die umfangreiche Beratungstätigkeit hat darüber hinaus für weitere Betriebe den Anstoß gegeben, sich den Extensivierungsprogrammen für Landbewirtschaftung anzuschließen. Besonders bedeutungsvoll ist dabei zweifellos, dass „Naturschutz durch Nutzung“ hier in zwei Ländern der Bundesrepublik durchgeführt wurde, wobei die Auswirkungen der unterschiedlichen rechtlichen Voraussetzungen sehr deutlich wurden. Die sommerlichen Exkursionen zu den extensivierten Grünflächen dokumentierten mit ihren blütenreichen und bunten Aspekten die diversitätsfördernde Bedeutung der Maßnahmen.

Wichtiger Bestandteil waren die Einschätzungen und Anregungen aus dem Blickwinkel der jeweiligen Institutionen und Verbände. Auch in diesem Gremium wurde sehr kooperativ und konstruktiv zusammengearbeitet.

Abb. 6: Fachbeiratssitzung 1999



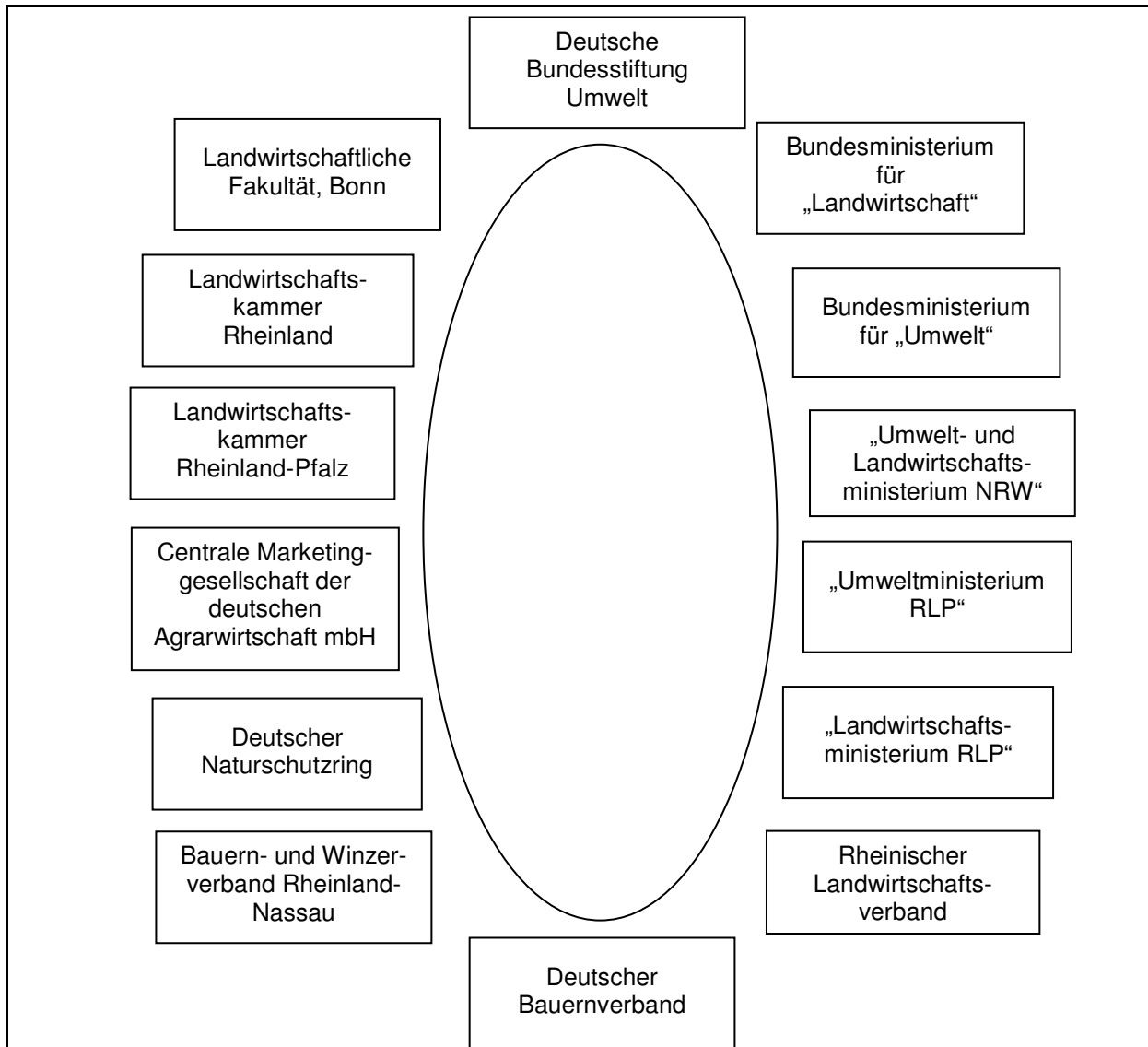
Exkursion in der Eifel: Dieter Pasch, Leiter der Biologischen Station Euskirchen; Dr. Angelika Zahrt, Vorsitzende des BUND; Markus Schmitz, Landwirt aus der Eifel; Dr. Helmut Born, Generalsekretär des DBV; Rainer Latten, Ehrenpräsident des RLV

Die Zusammensetzung des Fachbeirates ist in Abb. 7 dargestellt.

Auf Kreis-, Regierungsbezirks- und Landesebene wurden mit den für Vertragsnaturschutz zuständigen Institutionen und Experten die Möglichkeiten der Zusammenarbeit besprochen und ein gemeinsames Vorgehen vereinbart. Mit der Biologischen Station Euskirchen wurden in der Anfangsphase des Projektes mehrere Abstimmungsgespräche durchgeführt, im weiteren Projektverlauf erfolgte dies ebenfalls mit den neu gegründeten Stationen in Aachen und Düren.

Die Einberufung eines runden Tisches, bei dem auch die Kreisverwaltungen integriert waren, wurde in unregelmäßigen Abständen fortgesetzt, um über die Ergebnisse des Eifelprojektes zu berichten und diese zu diskutieren. Auch mit den in Rheinland-Pfalz tätigen FUL-Beratern und Biotopbetreuern und den zuständigen Fachbehörden der Eifelkreise wurden zu Projektbeginn Abstimmungsgespräche durchgeführt und laufend fortgeführt. In beiden Bundesländern wurde somit die Vorgehensweise

Abb. 7: Der runde Tisch des Fachbeirates



- Deutsche Bundesstiftung Umwelt, *Dr. Reinhard Stock*
- Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft, *Dr. Manfred Lückemeyer*
- Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit, *Dr. Joachim Woiwode*
- Ministerium für Umwelt, Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, NRW, *Dr. Wilstake, Prof. Dr. Schumacher, Thomas Neiss*
- Ministerium für Umwelt und Forsten, RLP, *Wolfgang Odermatt*
- Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau, RLP, *Ralf Hornberger*
- Rheinischer Landwirtschafts-Verband, *Hans Leser*
- Bauern- und Winzerverband Rheinland-Nassau, *Peter Eich*
- Deutscher Naturschutzring, *Prof. Dr. Gerhard Kneitz*
- Centrale Marketinggesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft mbH, *Dr. Udo Lackner*
- Landwirtschaftskammer Rheinland-Pfalz, *Hans Boes*
- Landwirtschaftskammer Rheinland, *Armin Hentschel*
- Institut für Landwirtschftl. Botanik, Abt. Geobotanik und Naturschutz, Universität Bonn, *Prof. Dr. Wolfgang Schumacher*
- Deutscher Bauernverband, *Dr. Helmut Born*

hinsichtlich der Ansprache, Information und Auswahl der Betriebe sowie die Festlegung von Regionen, in denen die Mitarbeiter des Eifelprojektes besonders intensiv neue Flächen akquirieren sollten, besprochen.

An dieser Stelle sei aber auch erwähnt, dass einige der lokalen Ansprechpartner dem Eifelprojekt anfänglich – bei den Antrittsbesuchen der Mitarbeiter des Eifelprojektes – zunächst eher reserviert und wenig kooperationswillig gegenübertraten. Die Ursache hierfür war, dass im Vorfeld (bereits bei der Projektentwicklung) diese Ansprechpartner nicht eingebunden waren und sie erst durch die Fachpresse von dem in Kürze beginnenden Projekt erfuhren. Die praktische Zusammenarbeit von der Flächenakquisition und naturschutzfachlichen Bewertung bis zur Vertragsvorbereitung spielte sich aber nach den Abstimmungsgesprächen schnell ein und war durch einen offenen und vertrauensvollen Umgang geprägt.

Dieter Pasch, Leiter der Biologischen Station im Kreis Euskirchen

Die Zusammenarbeit zwischen Landwirtschaft und Naturschutz hat im Kreis Euskirchen bereits eine lange Tradition. Bereits vor mehr als 15 Jahren wurden dazu die ersten Grundlagen geschaffen. Heute ist der Vertragsnaturschutz in unserer Region für die Landwirtschaft zu einem zusätzlichen Standbein geworden. Diese positiven Erfahrungen aus der Region wurden auch vom DBV-Eifelprojekt aufgegriffen und auch in andere Landkreise des Naturraumes Eifel getragen.

Die Informationsveranstaltungen des DBV-Eifelprojektes waren Foren für Landwirte aus der gesamten Eifelregion, die sich für das Extensivierungsprogramm oder gar den Vertragsnaturschutz interessierten. Dadurch konnten auch im Kreis Euskirchen einige neue Verträge abgeschlossen werden.

Besonders wichtig für die Region war und ist der Aufbau von Vermarktungsstrukturen. Hier möchte ich dem DBV-Eifelprojekt hervorragende Arbeit bescheinigen: Der Aufbau von Heuvermarktung „Eifeler Kräuter-Heu“ aus Naturschutzgebieten und die Initiierung der Fleischvermarktung „Natürlich Eifelrind“ sind von vielen sehr begrüßt worden.

Trotz meiner zu Beginn des Projektes recht kritischen Haltung möchte ich dem DBV-Eifelprojekt eine gute Arbeit bescheinigen. Für die Zukunft wäre es wünschenswert, wenn die lokalen Akteure rechtzeitig und ausführlich über geplante Projekte informiert würden.

Auf Wunsch des Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau fand auch eine intensive Kooperation mit den Verantwortlichen der in der rheinland-pfälzischen Eifel gelegenen regionalen Entwicklungsschwerpunkte statt (vgl. Kapitel 4.3.6 und 4.3.7).

Im Bereich der Regionalvermarktung wurden ebenfalls alle mit diesem Sektor in Verbindung stehenden Organisationen, Vereine und Behörden sowie die potenziellen Wirtschaftspartner mit in die Überlegungen und Diskussionen einbezogen. Es wurde eigens eine Arbeitsgruppe gegründet, um eine enge Abstimmung der Vorgehensweise vorzunehmen, sich gegenseitig zu informieren und zu unterstützen. In diese Arbeitsgruppe waren Vertreter der Staatlichen Lehr- und Versuchsanstalten, der

Landwirtschaftskammern Rheinland und Rheinland-Pfalz, der Eifelagentur sowie der CMA eingebunden. Die Zusammenarbeit gestaltete sich allerdings als schwierig und sehr zeitaufwendig. Hauptursache hierfür war sicherlich, dass einige Mitglieder der Arbeitsgruppe befürchteten, dass das Eifelprojekt auch Aufgabengebiete aus deren Zuständigkeitsbereich, nämlich die Direktvermarktung, in Angriff nehmen wolle. Dass dies jedoch nicht der Fall war, sondern im Rahmen des Projektes zentral-regionale Strukturen vorrangig über bestehende Erzeugergemeinschaften forciert werden sollten und keine konkurrierenden Ansätze geplant waren, konnte nur schwerlich vermittelt werden. Die angestrebte enge Kooperation mit allen Partnern der Arbeitsgruppe wurde daher nicht erreicht. Nachdem die eigenen Bemühungen zur Fortsetzung der Arbeitsgruppe nachließen, fanden keine gemeinsamen, sondern nur noch bilaterale Gespräche mit einzelnen Vertretern statt.

Der Erfahrungsaustausch mit Vermarktungsinitiativen aus anderen Regionen war daher für den erfolgreichen Aufbau der Vermarktungsstrukturen von größerer Bedeutung. Durch diese Zusammenarbeit konnten viele Schwierigkeiten und Probleme von vorne herein umgangen, gute Ideen und Anregungen hingegen aufgenommen werden. Die Einbindung der CMA hat dem Aufbau der Vermarktungsstrukturen für Rindfleisch aus der Eifel besonders geholfen. Der große Erfahrungsschatz im Bereich des zentral-regionalen Marketings, engagierte und professionelle Unterstützung sowie die große Kooperationsbereitschaft waren Garant für die Entwicklung und Umsetzung der Vermarktungsstrukturen, deren ausführliche Beschreibung in Kapitel 5 erfolgt.

Dr. Udo Lackner, CMA Centrale Marketinggesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft.

Ein Vermarktungsprojekt ist letztlich dann erfolgreich, wenn es nach einer Einführungsphase wirtschaftlich nachhaltig ist. D.h., es muß sich am Markt durchgesetzt haben und alle Partner, die wirtschaftlich beteiligt sind, müssen einen Zusatznutzen durch das Projekt haben. Die wichtigsten Erfolgsfaktoren sind das Marketingkonzept, der menschliche Faktor, die Organisation und die Ressourcenausstattung.

Marketingkonzept

Eine gut geplante und fundierte Marketingkonzeption bildet die Ausgangsbasis für den Aufbau eines erfolgsversprechenden Vermarktungsprojektes. Voraussetzung ist eine gründliche Marktanalyse, die Verbraucher, Erzeuger und Verarbeiter einbezieht. Es sind Marketingziele festzulegen, die erreichbar sein müssen, um Erfolge verbuchen zu können. Dennoch muß die kritische Masse (Warenmenge) definiert werden, die für die wirtschaftliche Nachhaltigkeit notwendig erscheint. Ist diese auf eine absehbare Zeit nach der Markteinführung nicht erreichbar, sollte von der Umsetzung des Vermarktungsprojektes Abstand genommen werden.

In Vermarktungsprojekten bietet sich oft eine Segmentierung des Marktes unter regionalen Gesichtspunkten an. Regionalität steht dabei stellvertretend für Herkunftssicherung, Transparenz der Erzeugung, für Frische und Qualität der Produkte. Bei der Umsetzung des Marketingkonzeptes ist darauf zu achten, dass alle Maßnahmen, die Produkthanforderungen und –qualität, Vertrieb und Distribution, Preisgestaltung und die Kommunikation betreffen, die gewählte Strategie unterstützen.

Menschlicher Faktor

Die an einem Projekt beteiligten Personen beeinflussen den Erfolg des Projektes. Insbesondere die Schlüsselpersonen (z.B. der Projektleiter, der Vermarkter in der Region) bestimmen das Voranschreiten eines Projektes. Sie müssen Schwierigkeiten in der Projektplanung, -umsetzung und – etablierung überwinden. Dafür sollten sie Teamfähigkeit, Organisationstalent, Kommunikationsfähigkeit, Offenheit, Kreativität und Motivationsfähigkeit besitzen. Die zwei wichtigsten Eigenschaften sind Durchsetzungskraft (-wille) und Durchhaltevermögen. Sie garantieren, dass im Projekt Entscheidungen getroffen und anschließend konsequent umgesetzt werden.

Organisation

Oftmals sind neue oder veränderte Organisationsstrukturen geboten, um das Zusammenspiel der Marktkräfte sichern zu können. Dabei ist zu entscheiden: 1) Welche Organisationsstruktur ist für eine projektangemessene Entscheidungsfindung notwendig? 2) Welche Organisationsstruktur bezieht alle wichtigen warenverantwortlichen Teilnehmer in das Projekt ein?

Zur Organisation gehört die konsequente Anwendung eines Projekt-Monitoring und –Controlling, welches die Anpassung der ursprünglichen Planung und permanente Bewertung der aktuell laufenden Maßnahmen sicherstellt. Am Projektabschluss muß eine Erfolgskontrolle stehen, die erreichten Umsatz und Rendite den Zielen aus der Planung gegenüberstellt. Hier gilt es, die Gründe herauszuarbeiten und die Ergebnisse im Sinne der Nachhaltigkeit des Projektes zu nutzen.

Ressourcenausstattung

Die Projektdurchführung erfordert personelle Ressourcen, die in der Regel nicht im unternehmerischen Tagesgeschäft bereitstehen. Hier müssen über klare Regelungen zeitliche Freiräume geschaffen oder personelle Ressourcen (zeitlich begrenzt) zugekauft werden. Ebenso werden finanzielle Mittel benötigt, um Dienstleistungen (Beratung, etc.) bereitzustellen, die nicht projektintern erarbeitet werden können.

Vielen Ideen zur regionalen Vermarktung wird erst durch die finanzielle Absicherung die Möglichkeit zur Realisierung eröffnet. Projektaufwand und erwartete tatsächlich erreichbare Umsatzeleistung im Markt / Umsatzrendite müssen in einem ausgewogenen Verhältnis stehen. Es ist unökonomisch und nicht mit dem Ziel der Nachhaltigkeit vereinbar, z.B. Kommunikationsaufwand in einer Anlaufphase mit Unterstützung durch das Land und die CMA zu betreiben, der dann nicht dauerhaft aus dem Markt erwirtschaftet werden kann.

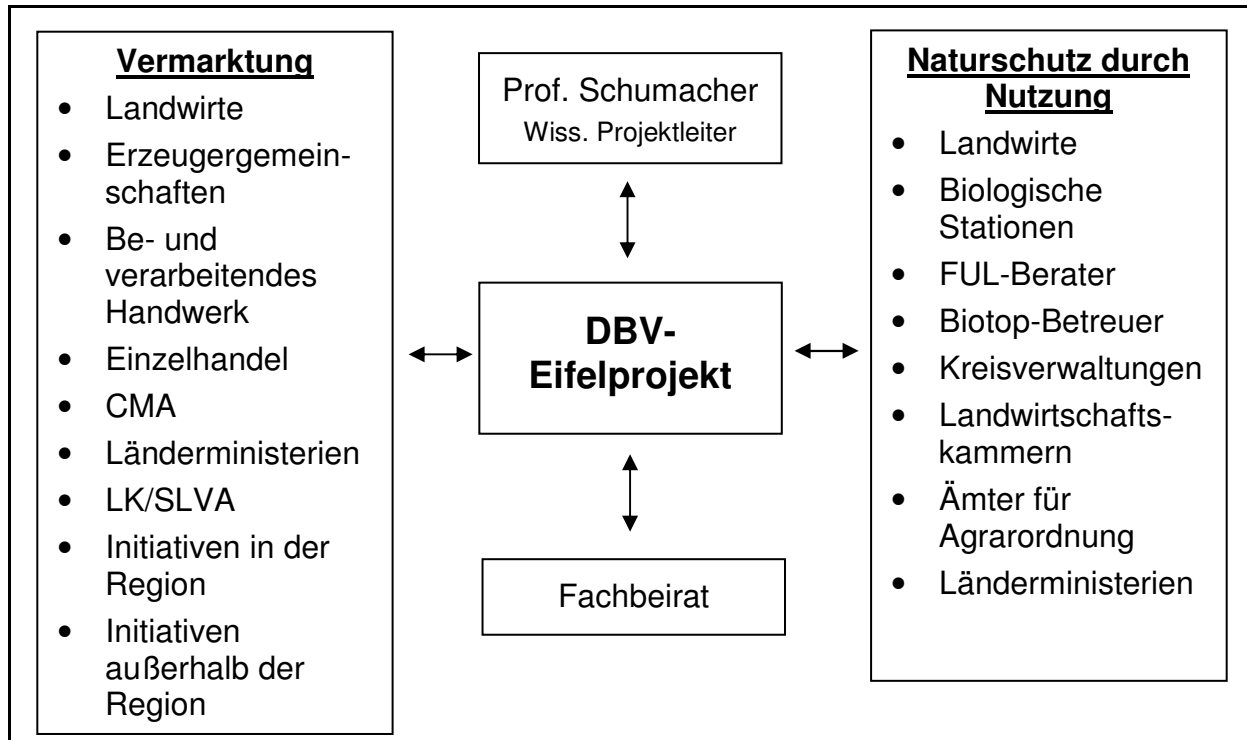
Im konkreten Fall der Rindfleischvermarktung im DBV-Eifelprojekt zeichnet sich das Konzept durch seine konkrete Ausrichtung und gute Umsetzung aus. Die Ausrichtung auf Färsenfleisch aus der Region mit den gewählten Produktkriterien stellt eine breite Basis für die Färsenbeschaffung sicher und gewährleistet eine erfolgreiche Kommunikation von „Natürlich Eifelrind“ zum Endverbraucher. Die Mitarbeiter des Projektes haben durch Engagement und Kompetenz entscheidend zum Erfolg des DBV-Eifelprojektes beigetragen und die Voraussetzungen für die Nachhaltigkeit geschaffen. Ich wünsche dem DBV-Eifelprojekt weiterhin viel Erfolg.

Die Vermarktungskoooperation „Natürlich Eifelrind“ ist durch die enge Zusammenarbeit zahlreicher Partner bestimmt. In zahlreichen Abstimmungsgesprächen mit der Erzeugergemeinschaft ERAG und dem EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs in Prüm konnten die Eckpunkte für „Natürlich Eifelrind“ festgelegt werden. Die Kooperationsvereinbarungen und Verträge zwischen der Erzeugergemeinschaft, dem Schlachthof und dem Handelspartner bilden ebenso die Grundlage für diese Vermarktungsstruktur wie die mit der Landwirtschaftskammer Rheinland-Pfalz bzw. der Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) getroffenen Vereinbarungen hinsichtlich der Rindfleischetikettierung.

Für ein Gelingen des Vermarktungsansatzes von „Eifeler Kräuter-Heu“ war eine enge Zusammenarbeit zwischen den heuliefernden Landwirten und der Firma Heiliger

ebenso Voraussetzung wie die Kooperation mit dem Abpackbetrieb für die Kleinpackungen sowie den Partnern auf der Ebene des Einzelhandels.

Abb. 8: Übersicht der Kooperationen



Reiner Latten, Ehrenpräsident des Rheinischen Landwirtschaftsverbandes

Das Eifelprojekt ist neben anderen Modellen ein hervorragendes Beispiel, um Voraussetzungen, Möglichkeiten, aber auch Probleme der Kooperation Landwirtschaft und Naturschutz aufzuzeigen.

Mit ca. 6.500 Hektar Trockenrasen, Glatthaferwiesen, Feuchtwiesen und anderen ausgesprochen extensiv gepflegten und artenreichen Flächen und der freiwilligen Mitarbeit von über 1.000 Landwirten ist dies kein Modell mehr, sondern der Beweis, dass der landwirtschaftliche Naturschutz für beide – Landwirtschaft wie Naturschutz – überaus erfolgreich sein kann.

Das Eifelprojekt und seine Handhabung zeigt aber auch sehr deutlich die Voraussetzungen auf, die für den Erfolg von Kooperationen maßgeblich sind und auch in Zukunft unverzichtbar sein werden:

- *Derartige Ergebnisse kann man nur mit den Betroffenen in der Landschaft erreichen, in diesem Fall mit den Bauern.*
- *Auf der anderen Seite muß eine Administration stehen, die sich dessen bewußt ist und danach handelt.*
- *Es müssen Menschen aufeinander zugehen, die etwas von der jeweiligen Materie – nämlich Landwirtschaft und Naturschutz – verstehen, für die Besonderheiten der Landwirtschaft Verständnis aufbringen, nichts utopisches und unrealistisches erwarten oder sogar fordern. Gegenseitiges Vertrauen und Verlässlichkeit ist unbedingte Voraussetzung.*
- *Es ist immer unangemessen und von großem Nachteil, wenn Berufsfremde anderen diktieren, wie sie ihren Beruf ausüben haben.*
- *Beide Seiten brauchen Freiraum zum Gestalten. Dieser Freiraum darf nicht durch Gesetze und Verordnungen eingeengt werden, die den Versuch machen, Landwirtschaft und ihre Produktionsmethoden zu normieren und standardisieren – ein Indiz für nicht verstandene Landwirtschaft. Es wäre geradezu die Blockade eines dynamischen Weiterentwicklungsprozesses.*
- *Bei dem Eifelprojekt handelt es sich fast ausschließlich um Grünlandgebiete, das Modell lässt sich nicht ohne weiteres auf Ackerbaugebiete übertragen.*

Wenn heute bundesweit ca. 40 % der landwirtschaftlichen Nutzfläche vertraglich – also freiwillig – unter Naturschutz- bzw. Wasserschutzauflagen stehen, ist das ein Zeichen von verantwortungsvollem – aber auch vertrauensvollem – Handeln der Beteiligten.

Im allgemeinen sind die offiziellen Naturschutzverbände dabei wenig hilfreich, weil sie weder Betroffene bzw. Bewirchafter von Flächen sind, noch administrativ handeln können. Gänzlich unverständlich ist es aber, dass die Spitzen der großen Umweltverbände (vor Ort ist das differenzierter zu sehen) sich in ihrer Öffentlichkeitsarbeit zwar intensiv für den Naturschutz einsetzen, aber vielfach durch ihre massiven Vorwürfe und unrealistischen Forderungen an die Landwirtschaft den guten Willen nicht nur verspielen, sondern gleichzeitig zerstören, was sie eigentlich aufbauen wollten.

Anzumerken ist noch, dass das Eifelprojekt zusätzliche Erfolge bei einem weiteren Umweltziel hat, nämlich der regionalen Vermarktung. Das gilt sowohl für das „Eifeler Kräuter-Heu“ wie auch für „Natürlich Eifelrind“ mit ihren besonderen Qualitäten, deren erfolgreiche Vermarktung sich erfreulich entwickelt.

3.3 Allgemeine strategische Grundsätze

Der wichtigste Grundsatz, der im Rahmen des Eifelprojektes befolgt wurde, ist bereits in Kapitel 3.2 beschrieben: Das Eingehen von Kooperationen. Eine enge Zusammenarbeit wurde sowohl mit den lokalen und regionalen als auch auf Länder- und Bundesebene agierenden Institutionen und Organisationen aufgenommen. Vor allem wurde ein sehr enger Kontakt zu den Hauptakteuren des Projektes – den Landwirten der Eifel – gepflegt. Bereits im Rahmen der Akzeptanzuntersuchung konnten aufschlußreiche Gespräche geführt und zahlreiche Kontakte geknüpft werden.

Ein wichtiger Kernpunkt der Projektarbeit war die umfassende Information der Landwirte. In Versammlungen, Seminaren, Beratungsgesprächen, mit Hilfe von Rundschreiben sowie über die Presse wurden die Bauern der Region über das Projekt und den jeweiligen Stand der Vermarktungsansätze informiert. Von großer Wichtigkeit war, dass der Zugang zum Projekt bzw. den Projektmitarbeitern allen Landwirten offen stand. Nur so konnte sowohl im Bereich „Naturschutz durch Nutzung“ als auch bei der „Vermarktung regionaler Produkte“ mit so vielen verschiedenen Landwirten erfolgreich zusammengearbeitet werden.

Die gute Zusammenarbeit mit den Landwirten ist auch auf die Einbindung aller Bauernverbandsebenen – sowohl der ehrenamtlichen als auch der amtlichen Funktionsträger – in die Projektarbeit zurückzuführen. Auf der Bundes-, Landes-, Kreis- sowie Orts- und Gemeindeebene war man stets über die Planungen und Vorgehensweise informiert, so dass bei Rückfragen der Landwirte auch hier weitergeholfen werden konnte. Die Integration von sogenannten „Vertrauenspersonen“ auf den verschiedensten Ebenen war von großer Bedeutung für die Akzeptanz bei den Landwirten.

In den Arbeitsbereich „Naturschutz durch Nutzung“ wurde mit der Erstellung des Fragebogens für die Akzeptanzuntersuchung eingestiegen. Die direkt in den ersten Monaten durchgeführten Befragungen der Landwirte dienten neben der Ausfüllung des Fragebogens dazu, Landwirte kennenzulernen und auch das Stimmungsbild in der Region sowohl gegenüber dem Vertragsnaturschutz als auch hinsichtlich des Eifelprojektes zu erfassen. Zum anderen konnten hier auch „schnelle Erfolge“ erzielt werden, mit denen anschließend gezielt an die Öffentlichkeit gegangen wurde. Auch war es durch den engen Kontakt mit einer Vielzahl von Bauern möglich, deren

Einstellung gegenüber Vermarktungsprojekten zu erfassen und die derzeit vorhandenen Absatzstrukturen kennenzulernen. Die Akzeptanzuntersuchung fungierte also – zusätzlich zum eigentlichen Zweck der Befragung – als „Türöffner“ zu zahlreichen Landwirten, mit denen im weiteren Projektverlauf eng zusammengearbeitet wurde.

Das Vorgehen bzw. einige weitere Grundsätze für den Bereich „Naturschutz durch Nutzung“ sind stichpunktartig in Tab. 2 dargestellt.

Tab. 2: Vorgehensweise im Arbeitsbereich „Naturschutz durch Nutzung“

- Beratungsangebot für alle praktizierenden Landwirte
- Allgemeine und einzelbetriebliche Beratung
- Vorstellung der auf Länderebene angebotenen Agrarumweltprogramme
- Aufsuchen der Landwirte und gemeinsame Besichtigung der potenziell geeigneten Flächen
- Offen sein für die Probleme und Sorgen der Landwirte
- Aufnahme von Anregungen und Verbesserungsvorschlägen zu den Programmen
- Direkte Ansprache von ortsansässigen, zukunftsorientierten Landwirten
- Integration von erfahrenen Landwirten in die Beratungsgespräche bzw. Benennung als Ansprechpartner für die Berufskollegen
- Hilfestellung bei der Suche nach zusätzlichem – zum Betrieb hinzukommendem – Grünland

Die Vermarktungsstrukturen wurden parallel zu den Aktivitäten im Bereich „Naturschutz durch Nutzung“ aufgebaut. Nach einer intensiven Durchleuchtung der in der Eifel vorhandenen Initiativen und Strukturen wurden Projekte aus dem gesamten Bundesgebiet untersucht, bei denen Kooperationen mit der Landwirtschaft erfolgreich durchgeführt werden.

Es war von oberster Priorität, die vorhandenen – teilweise gut funktionierenden – Kooperationen zwischen Landwirten und dem be- und verarbeitenden Bereich nicht zu stören. Nach einer klaren Analyse der Rahmenbedingungen sowie einer Abschätzung der Marktaussichten (Produktpalette, Kundenpotenzial, Handelspartner) konnten entsprechende Aktivitäten zum Aufbau von Vermarktungsstrukturen in Angriff genommen werden. Ein wichtiges Ziel war der Zusatznutzen, der den Landwirten durch eine Beteiligung an diesen Vermarktungsschienen zuteil werden sollte. Neben der zusätzlichen Absatzsicherheit sollte auch ein Mehrerlös in Höhe von 10% bis 20% erzielt werden. Um dieses sicherzustellen, wurde mit kompetenten

und wirtschaftlich interessierten Marktpartnern zusammengearbeitet. Diese sollen (und werden) die Vermarktungsprojekte dauerhaft weiterführen, so dass im Rahmen des Eifelprojektes nur die Initiierung sowie die Begleitung in der Entwicklungs- und Markteinführungsphase erfolgte.

Neben einem wirtschaftlich interessierten Marktpartner ist auch ein weiterer Aspekt für die Dauerhaftigkeit der Vermarktungsansätze von entscheidender Bedeutung, nämlich die Qualität der Erzeugnisse. Sie muß von höchster Güte sein, um sich langfristig am Markt etablieren zu können. Nur wenn dieses Kriterium erfüllt ist, kann mit weiteren Werbeaussagen wie „regionaler Herkunft“, „Zusatznutzen Naturschutz“ oder „Beitrag zum Erhalt der Kulturlandschaft“ agiert werden. Ein professionelles Marketing, welches zweifelsohne ebenfalls von großer Bedeutung ist, kann nur Erfolg haben, wenn die Qualität wirklich überzeugt.

In beiden Projektbereichen wurde eine stetige Erfolgskontrolle sowohl hinsichtlich der Zielsetzung als auch der Ergebnisse durchgeführt. Im halbjährigen Abstand wurden die bis dato erzielten Ergebnisse zusammengestellt und das bisherige Vorgehen diskutiert. Daraufhin sind die Planungen für das weitere Vorgehen festgelegt worden, eine Anpassung an die jeweiligen Rahmenbedingungen erfolgte ebenso wie die Entscheidung, Kompromisse mit den jeweiligen Partnern zu schließen. Im Bereich „Naturschutz durch Nutzung“ mußte das Arbeitsprogramm beispielsweise aufgrund der Haushaltsbudgetierung in Rheinland-Pfalz korrigiert werden, dem Aufbau der Vermarktungsstrukturen wurde somit größere Aufmerksamkeit geschenkt. Auch in diesem Sektor mußte von den eigentlichen Planungen abgewichen werden, da die angestrebte Kooperation mit den bereits bestehenden Vermarktungsinitiativen nicht sehr fruchtbar war. Die Schwerpunkte wurden verlagert, eine enge und im Projektverlauf sehr konstruktive und erfolgreiche Zusammenarbeit mit der ERAG, dem Schlachthof Fuchs, der CMA sowie den zuständigen Länderministerien von NRW und RLP wurde eingegangen.

Durch diese Vorgehensweise sowie einiger – aus der Sicht der Projektleitung bedeutender – strategischer Grundsätze konnten auf zahlreichen Ebenen Vorteile bzw. Gewinne für die am Projekt Beteiligten erreicht werden. In einer vom Bundesamt für Naturschutz durchgeführten Untersuchung für Musterlösungen im Naturschutz wurde das Eifelprojekt auf die verschiedensten Parameter (Flexibilität, Kompromißfähigkeit, Strategiefähigkeit, Prozeßkompetenz, etc.) untersucht. Der von

BRENDLE (1999) ermittelte Nutzen für die verschiedenen Akteure ist in Tab. 3 dargestellt.

Tab. 3: Nutzen der am Eifelprojekt beteiligten Akteure

Akteur / Institution / Einrichtung	Nutzen
Landwirte	<ul style="list-style-type: none">• Stabilisierung der Einkommenssituation• Erschließung neuer Absatzwege
Naturschutz	<ul style="list-style-type: none">• Beitrag zum abiotischen und biotischen Ressourcenschutz• Verringerung der Nutzungsintensität• Erhalt wertvoller Biotope
Beratende Personen / Institutionen	<ul style="list-style-type: none">• Entlastung bei der Beratung, Vorteil angesichts knapper personeller Ressourcen
Landesregierungen	<ul style="list-style-type: none">• Höhere Akzeptanz und stärkere Inanspruchnahme der Förderprogramme• Ausbau der Erfolgsbilanzen der Landwirtschafts- bzw. Naturschutzverwaltungen
Länderministerien	<ul style="list-style-type: none">• Optimierung der Förderprogramme
Unternehmen der Region Eifel	<ul style="list-style-type: none">• Chancen für neue Absatzmärkte und Vermarktungspfade

4 NATURSCHUTZ DURCH NUTZUNG

4.1 Entstehung, Entwicklung und aktueller Stand des Vertragsnaturschutzes

Um den Erhalt der Kulturlandschaft zu unterstützen und vor allem artenreiche Wiesen, Weiden und Magerrasen mit vielen seltenen und gefährdeten Tier- und Pflanzenarten zu erhalten, werden seit etwa 15 Jahren Naturschutzprogramme angeboten. Diese beruhen – im Gegensatz zum bis dahin betriebenen ordnungsrechtlichen Naturschutz – auf dem Grundsatz der Freiwilligkeit. Mit Hilfe des Ordnungsrechtes wurden in der Vergangenheit zahlreiche Flächen unter Schutz gestellt, allerdings konnte die zum Erhalt bzw. zur Optimierung von Offenlandökosystemen erforderliche naturschutzgerechte Bewirtschaftung nicht sichergestellt werden. Erst mit der Einführung des Vertragsnaturschutzes gelang es, die Ziele des Naturschutzes im landwirtschaftlich genutzten Bereich wirkungsvoll umzusetzen. Hinsichtlich der Effizienz ist dem kooperativen Ansatz eine größere Bedeutung zuzuschreiben als dem ordnungsrechtlichen, denn meist erfolgt die Umsetzung des Ordnungsrechtes erst mit Hilfe des Vertragsnaturschutzes.

Die Landwirte – der wichtigste Partner dieser Kooperation zwischen Landwirtschaft und Naturschutz – nehmen die Programmangebote in der Eifel in großem Umfang in Anspruch und bewirtschaften eine Vielzahl ihrer Flächen unter Umwelt- und Naturschutzgesichtspunkten. MÄHRLEIN (1997) führt die Freiwilligkeit, die höhere Akzeptanz seitens der Landwirtschaft sowie die meist unterbleibende Wertminderung der Grundstücke als Vorteile des Vertragsnaturschutzes an. Er gibt aber auch zu bedenken, dass die zeitliche Befristung der Verträge der langfristigen Ausrichtung des Naturschutzes entgegensteht.

Die Agrarumweltprogramme im Grünland bestehen seit Anfang der 90-er Jahre aus zwei verschiedenen Bausteinen. Im Rahmen der extensiven Bewirtschaftung ausgewählter Grünlandflächen können arten- und blütenreiche Wiesen und Weiden unter Naturschutzaspekten bewirtschaftet werden. Der biotische Ressourcenschutz steht beim Vertragsnaturschutz im engeren Sinne im Vordergrund, während es bei dem zweiten Element der Agrarumweltprogramme, dem Extensivierungsprogramm, vorrangig um den abiotischen Ressourcenschutz geht. Dieses Programm bezieht sich auf die Bewirtschaftung des gesamten Grünlandes im Betrieb. Auflagen gibt es

unter anderem hinsichtlich Viehbesatz, Düngung und Einsatz von Pflanzenschutzmitteln. Im folgenden sind die Kernpunkte der Programme beschrieben.

Extensive Bewirtschaftung ausgewählter Grünlandflächen

Mitte der 80-er Jahre wurden in der nordrhein-westfälischen und später auch in der rheinland-pfälzischen Eifel Pilotprojekte initiiert, deren Ziel es war, landwirtschaftliche Betriebe für die Erst- und Dauerpflege von Grünlandbiotopen zu gewinnen. Zahlreiche extensiv bewirtschaftete Magerrasen und –weiden sowie Feucht- und Talwiesen waren in den 70-er Jahren und zu Beginn der 80-er Jahre als Folge der agrarstrukturellen Entwicklung brachgefallen oder – meist mit Nadelholz – aufgeforstet worden. Der Artenreichtum dieser Biotope war bedroht, stark beeinträchtigt oder sogar schon verschwunden, da das Magergrünland und die eng an solche Standorte gebundenen Tier- und Pflanzenarten nur durch eine extensive Bewirtschaftung (Mahd oder Beweidung) erhalten werden kann. Unter der Federführung von Professor Schumacher wurden in Zusammenarbeit mit dem Ministerium für Umwelt, Raumordnung und Landwirtschaft, der Landwirtschaftskammer Rheinland und der Landesanstalt für Ökologie, Landwirtschaft und Forsten Betriebsleiter gesucht, die sich für die Durchführung dieser Arbeiten interessierten. Seitens der Landwirtschaft herrschten anfangs zum Teil Vorbehalte gegenüber dieser Entwicklung. So wurde z.B. ein finanzieller Notstand bei den Landwirten, die Interesse an der Biotoppflege zeigten, vermutet. Es gelang jedoch relativ schnell, zahlreiche Betriebsleiter – überwiegend Haupterwerbsbetriebe – von der Idee zu überzeugen. Die Landwirte nahmen brachgefallenes Grünland wieder in die landwirtschaftliche Nutzung, entbuschten Hangweiden und Kalkmagerrasen und stellten aufgeforstete Borstgrasrasen und Heideflächen wieder frei. Entlohnt wurden sie nach den geleisteten Arbeitsstunden. Der Maschineneinsatz wurde nach Sätzen der Maschinenringe zuzüglich 2,- DM abgerechnet.

Die Aufwüchse sollten von den Landwirten in ihre Betriebe integriert werden. Das bei der Erstpflege anfallende Material war meist nur als Einstreu oder zur Flächenkompostierung geeignet, allerdings konnten schon die Aufwüchse der folgenden Jahre für die Fütterung der Rinder und trockenstehenden Kühe verwandt werden.

Aus den Pilotprojekten entwickelten sich die Vertragsnaturschutzprogramme, die zunächst auf Kreis- und Länderebene umgesetzt wurden. Im Zuge der finanziellen Beteiligung und somit auch der inhaltlichen Ausgestaltung durch die Europäische

Union im Rahmen der Verordnung Nr. 20 78 / 92 wurden die Richtlinien mehrfach überarbeitet und mittlerweile in die Verordnung (EG) Nr. 1257/1999 „ländlicher Raum“ integriert (vgl. Kapitel 4.3.5).

Da die Umsetzung der Vertragsnaturschutzprogramme auf Länderebene erfolgt, sind für die Betrachtung der Eifel sowohl die rheinland-pfälzischen als auch die nordrhein-westfälischen Richtlinien von Bedeutung.

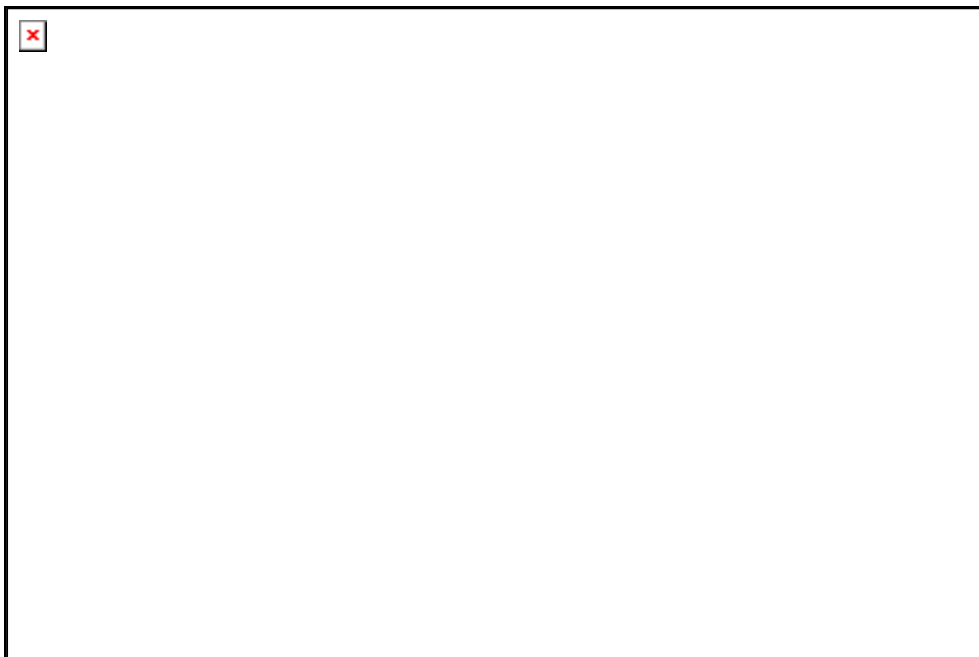
Grundsätzlich gilt, dass nur für artenreiche Flächen oder Grünland mit gutem Entwicklungspotenzial Verträge abgeschlossen werden können. Die Entscheidung, ob das Grünland hierfür geeignet ist, liegt bei den Mitarbeitern der Kreise (Biologische Stationen, Untere Landschaftsbehörden, Ämter für Agrarordnung, Biotop-Betreuer, FUL-Berater). Die von der EU mitfinanzierten Programme müssen grundsätzlich über eine Mindestdauer von 5 Jahren abgeschlossen werden, in Rheinland-Pfalz sind Verträge bis zu einer Laufzeit von 10 Jahren möglich. Seitens des Landes RLP und der Kreise werden im Rahmen des Biotopsicherungsprogrammes auch einjährige Verträge angeboten, an denen sich die EU allerdings nicht finanziell beteiligt. Bewirtschaftungsauflagen dieser auf Freiwilligkeit beruhenden Kooperation liegen vor allem in der späteren Mahdnutzung, der Beweidung mit geringerem Viehbesatz, der Einschränkung bzw. dem Verbot der Düngung sowie dem Verbot von Pflanzenschutzmitteln. Als Gegenleistung für Ertragseinbußen und/oder zusätzlichen Arbeitsaufwand werden zwischen 400 und 600 DM bezahlt, bei Handarbeit können auch Sätze bis zu 1.400 DM vereinbart werden.

Abb. 9: Maschinelle Erstpflege



Landwirt bei der Erstpflege verbuschten Grünlands mit einem Frontmulchgerät

Abb. 10: Naturschutz per Handmähd



Vor allem im Bereich der Erstpflege sowie auf feuchten Standorten wird die maschinelle Pflege oftmals durch Handarbeit ergänzt

Eine Übersicht über die Vertragsnaturschutzprogramme (Stand 1999) mit Beschreibung der Bewirtschaftungsauflagen ist in Tab. 4 dargestellt. Die Zusammenstellung ist nicht vollständig, da in der Praxis je nach Kreiszugehörigkeit, Biotoptyp und Höhenlage unterschiedliche Bewirtschaftungspakete angeboten werden.

Tab. 4: Übersicht der Vertragsnaturschutzprogramme für die Grünlandnutzung (Stand 1999)

	Nordrhein-Westfalen	Rheinland-Pfalz
Bezeichnung	<ul style="list-style-type: none"> • Mittelgebirgsprogramm • Kulturlandschaftsprogramm 	<ul style="list-style-type: none"> • Förderprogramm Umweltschonende Landbewirtschaftung, GL-Variante 2 • Biotopsicherungsprogramm
Mahdflächen	<ul style="list-style-type: none"> • Erste Mahd ab 15.06. / 01.07. • Zweite Mahd ab 01.09. bzw. 15.09. oder Nachbeweidung ab 01.09. mit 2 GVE/ha • Mineral. PK- bzw. org. Düngung je nach Biotoptyp zulässig • Keine Pflanzenschutzmittel • Förderung 600,- DM/ha * Jahr • Bei Handmahd bis zu 1400,- DM/ha * Jahr 	<ul style="list-style-type: none"> • Erste Mahd ab 15.06. / 01.07. / 15.07. / 01.08. / 15.08. • Keine Düngung (weder organisch noch mineralisch) • Keine Kalkung • Keine Pflanzenschutzmittel • Führung einer Schlagkartei • Förderung 450,- DM/ha * Jahr • Keine Berücksichtigung der Handmahd
Weiden	<ul style="list-style-type: none"> • Besatz je nach Biotoptyp und Zeitpunkt zwischen 2 Tieren/ha und 3 GVE/ha • Pferdebeweidung nur in Kombination mit Rindern möglich • Je nach Biotoptyp mineral. PK- bzw. organ. Düngung zulässig • Keine Pflanzenschutzmittel • Förderung 400,- DM/ha * Jahr 	<ul style="list-style-type: none"> • Beweidung ab 01.06. / 15.06., max. 1 RGV/ha über das Jahr, d.h. max. 3 RGV/Weidegang • Keine Düngung • Keine Kalkung • Keine Pflanzenschutzmittel • Führung einer Schlagkartei • Förderung 450,- DM/ha * Jahr
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Zaunanlage kann mit 2,- DM/lfd. m * Jahr unterstützt werden, max. 5 Jahre 	<ul style="list-style-type: none"> • Umbruchverbot für den gesamten Grünlandzweig
Voraussetzung für Teilnahme	<ul style="list-style-type: none"> • Artenreiches Grünland • Lw. Betriebsnummer 	<ul style="list-style-type: none"> • Artenreiches Grünland
Vertragsdauer	<ul style="list-style-type: none"> • 5 Jahre 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 bis 10 Jahre

Die derzeitige Programmpalette wird sowohl in Nordrhein-Westfalen als auch in Rheinland-Pfalz von der Landwirtschaft sehr gut angenommen (vgl. Kapitel 4.3.4). Die Erfahrungen in Nordrhein-Westfalen zeigen, dass sich zahlreiche Haupterwerbsbetriebe an den Angeboten beteiligen. Auch die rheinland-pfälzische Ausgestaltung der Programme gibt sowohl den Milchvieh- als auch den Mutterkuhhaltern die Möglichkeit, die Programme in Anspruch zu nehmen. Die Agrarumweltprogramme sind eigentlich nur Landwirten vorbehalten. In der Praxis zeigt sich aber, dass

gelegentlich nicht-landwirtschaftliche Grundstückseigentümer die Ausgleichsbeträge erhalten und diese die Flächen – pachtzinsfrei – den Landwirten zur Bewirtschaftung mit den entsprechenden Auflagen überlassen. Da aber die Mittel, die für die Landwirtschaft und speziell für den „Naturschutz durch landwirtschaftliche Nutzung“ vorgesehen sind, darf diese Vorgehensweise nicht weiter praktiziert werden. Auch PÖLKLING (1999) fügt als Problempunkt an, dass als FUL-Vertragspartner nicht nur Bewirtschafter, sondern auch Eigentümer zugelassen sind. Er berichtet, dass zum Teil auch die FUL-Berater fordern, nur noch die Bewirtschafter der Flächen mit Verträgen auszustatten.

Zur Zeit werden in der gesamten Eifel über 6.500 ha im Rahmen der Vertragsnaturschutzprogramme von rund 1.000 Landwirten bewirtschaftet. Tab. 5 zeigt die Verteilung auf die Kreise des Projektgebietes.

Tab. 5: Vertragsnaturschutz: Umfang in ha und Anteil am Gesamtgrünland (Stand 1999)

	AC	DN	EU	AW	BIT	DAU	Gesamt
Teilnahme in ha, 1999	290	75	2.300	782	1.223	1.139	5809
Anteil am GL in %, 1999	3,6	2,0	10,0	7,8	2,4	4,8	4,8

Extensive Bewirtschaftung des gesamten Grünland-Betriebszweiges

Seit Anfang der 90-er Jahre werden in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz auch die sogenannten Extensivierungsprogramme angeboten, die sich auf die Bewirtschaftung des gesamten Grünland-Betriebszweigs beziehen. Sowohl die Einführung als auch die Beibehaltung einer extensiven Nutzung werden gefördert. Kernpunkte dieser Programme sind die Begrenzung des Rinder-Großviehbesatzes (1,2 bzw. 1,4 RGV/ha), bezogen auf die Hauptfutterfläche, eine Einschränkung der Düngung, ein Verbot von Pflanzenschutzmitteln und weitere Grundsätze, die sich auf Länderebene voneinander unterscheiden. Tab. 6 stellt die wichtigsten Programmpunkte und länderspezifischen Unterschiede (Stand 1999) zusammen.

Tab. 6: Übersicht über die Extensivierungsprogramme für die Grünlandnutzung (Stand 1999)

	Nordrhein-Westfalen	Rheinland-Pfalz
Bezeichnung	<ul style="list-style-type: none"> • MSL (Markt- und standortangepaßte Landbewirtschaftung) 	<ul style="list-style-type: none"> • Förderprogramm Umweltschonende Landbewirtschaftung, GL-Variante 1
Besatz	<ul style="list-style-type: none"> • Max. 1,4 RGV/ha Hauptfutterfläche (Jahresdurchschnitt), mind. 0,3 RGV/ha • Max. 2,0 GVE/ha LF • Mind. 1x jährlich nutzen 	<ul style="list-style-type: none"> • Max. 1,2 RGV/ha Hauptfutterfläche zu jedem Zeitpunkt des Jahres, mind. 0,3 RGV/ha • Mind. 1x jährlich nutzen
Düngung	<ul style="list-style-type: none"> • Kein Einsatz chemisch-synthetischer Düngemittel (Liste mit erlaubten Düngemittel vorhanden) • Wirtschaftsdünger entsprechend 1,4 GVE • Keine Klärschlammausbringung 	<ul style="list-style-type: none"> • Höchstens 60 kg N/ha * Jahr • Düngung (P, K) auf Grundlage v. Bodenuntersuchungen, max. 80 kg P₂O₅ u. 80–120 kg K₂O • Gülle- u. Jauchedüngung nicht auf 10m Randstreifen an Oberflächengewässern
Mindestgröße		<ul style="list-style-type: none"> • mind. 10 ha Dauergrünland
Gütlelager		<ul style="list-style-type: none"> • Lagerkapazität mind. 6 Monate
Pflanzenschutz	<ul style="list-style-type: none"> • Verbot chemisch-synthetischer Pflanzenschutzmittel 	<ul style="list-style-type: none"> • Kein Einsatz von Pflanzenschutzmitteln
Futterzukauf		<ul style="list-style-type: none"> • Zukauf von Grundfutter und Krafffutter aus Mais nicht erlaubt
Maisanbau		<ul style="list-style-type: none"> • Verbot
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Verbot von Melioration und Beregnung • Kein Umbruch von Dauer-GL 	<ul style="list-style-type: none"> • Verbot von Melioration und Beregnung • Kein Umbruch von Dauer-GL • Aufzeichnung aller produktions-technischen Daten
Vertragsdauer	<ul style="list-style-type: none"> • 5 Jahre 	<ul style="list-style-type: none"> • 5 Jahre
Förderung	<ul style="list-style-type: none"> • 300,- DM/ha * Jahr 	<ul style="list-style-type: none"> • 200,- DM/ha * Jahr
Umwandlung Acker in GL	<ul style="list-style-type: none"> • Umwandlung von Acker in extensiv zu nutzendes Grünland, Förderung von 840,- DM/ha * Jahr (über 5 Jahre) 	<ul style="list-style-type: none"> • Umwandlung von mind. 1 ha Acker in extensiv zu nutzendes Grünland, Förderung von 500,- DM/ha * Jahr (über 5 Jahre)

Die Extensivierungsprogramme werden in den Mittelgebirgslagen beider Bundesländer gut angenommen. Sowohl Mutterkuh- als auch Milchviehbetriebe beteiligen sich in großem Umfang. Das Verbot des Maisanbaus, die Untersagung von Grundfutterzukauf und der mit 1,2 RGV/ha Hauptfutterfläche geringe Besatz sind für einige rheinland-pfälzische Milchviehbetriebe Grund für die bisherige Nichtteilnahme. Einige Mutterkuhbetriebe können das Programm nicht in Anspruch nehmen, da sie aufgrund der aktuellen Berechnung des Großviehbesatzes nicht mit den Obergrenzen

zurechtkommen. Allerdings ist die Begrenzung auf 1,4 RGV/ha in verschiedenen Bereichen der nordrhein-westfälischen Eifel Ursache einer Nichtteilnahme. Denn eine Extensivierung setzt voraus, dass entweder der Tierbestand reduziert oder der Flächenumfang ausgeweitet wird. Meist ist die Reduzierung des Viehbestandes völlig ausgeschlossen sonst käme nur eine Flächenaufstockung in Frage. In Gebieten mit einer relativ hohen Betriebsdichte ist es oft nicht einfach zusätzliche Betriebsflächen zu bekommen und das Risiko relativ groß kurzfristig Flächen zu verlieren, wodurch die vertragliche Vereinbarung (1,2 bzw. 1,4 RGV) nicht eingehalten werden könnte und ggf. Rückzahlungen der Prämien drohen.

In Tab. 7 ist die Inanspruchnahme auf Kreisebene dargestellt, herausragend ist dabei der Kreis Euskirchen, in dem über ein Drittel des gesamten Grünlandes nach den Richtlinien des Extensivierungsprogramms bewirtschaftet wird.

Tab. 7: Inanspruchnahme des Extensivierungsprogrammes, Stand 1999

	AC	DN	EUS	AW	BIT	DAU	Gesamt
Teilnahme in ha	775	750	8.354	2.024	4.253	6.911	23.067
Anteil am Gesamt-GL in %	9,5	19,7	36,2	20,3	8,2	29,4	19,2

4.2 Arbeitsschritte

Die Analyse der bisherigen Maßnahmen zur Umsetzung der Biotop- und Landschaftspflege war Grundlage für das Vorgehen in diesem Bereich. Sie wurde in Zusammenarbeit mit beteiligten Landwirten, den zuständigen Behörden und Institutionen auf Kreisebene sowie mit Mitarbeitern der Universität Bonn vorgenommen. Dank der langjährigen Erfahrung vieler Landwirte und der intensiven Mitarbeit von Professor Schumacher konnte die Entwicklung der Naturschutzprogramme von der Entstehung Mitte der 80-er Jahre bis zum heutigen Stand analysiert werden. Die Faktoren, welche die hohe Akzeptanz seitens der Landwirte bedingen, konnten ebenso herausgestellt werden wie auch die Gründe, die gegen eine Teilnahme an den Programmen sprechen.

In einzelbetrieblichen Beratungen sowie in Seminaren und Versammlungen wurden zahlreiche Landwirte sowohl über die Möglichkeiten als auch über die Grenzen des Vertragsnaturschutzes informiert. Auch im Rahmen der Akzeptanzuntersuchung wurden die Landwirte bei Interesse entsprechend beraten. Eine Optimierung bei der Integration der Aufwüchse in landwirtschaftliche Betriebskreisläufe stand bei den bereits teilnehmenden Landwirten im Vordergrund.

Zahlreiche Bauern – darunter auch viele ohne bisherige Erfahrung in der Biotop- und Landschaftspflege – konnten für die Teilnahme an den Vertragsnaturschutzprogrammen gewonnen werden. In den Beratungsgesprächen wurden sie gezielt angesprochen, ob sie nicht Flächen bewirtschaften, die für diese Programme in Frage kommen könnten. Die Ansprache der Landwirte erfolgt ansonsten nicht auf diesem Wege. Meist werden zuerst programmfähige Flächen gesucht und anschließend der bewirtschaftende Landwirt ermittelt. Um die Landwirte von Anfang an einzubinden und nicht ohne vorherige Einwilligung deren Betriebsflächen zu beurteilen wurde seitens des Eifelprojektes jedoch der andere Weg gewählt. Gemeinsam mit den Betriebsleitern wurden die in Frage kommenden Flächen besichtigt und – wenn Interesse seitens der Landwirte bestand – der Kontakt zu den vertragsschließenden Stellen (Kreisverwaltung, Biologische Stationen, FUL-Berater, Biotop-Betreuer) hergestellt. Es handelte sich dabei sowohl um bereits von den Betrieben bewirtschaftete als auch um zusätzlich hinzukommende Grünlandflächen.

Die in den Gesprächen und bei der Akzeptanzbefragung ermittelten Anregungen der Landwirte zur Verbesserung der Bewirtschaftungsrichtlinien wurden gesammelt und

an die jeweiligen Ministerien auf Landesebene weitergeleitet. Die Vorschläge wurden teilweise in die neuen Fassungen der Richtlinien übernommen (vgl. Kapitel 4.3.5).

4.3 Ergebnisse

4.3.1 Einzelbetriebliche Beratungen und Seminare

Der erste Schritt, um Kontakt mit interessierten Landwirten aufzunehmen, war die Berichterstattung in den landwirtschaftlichen Zeitungen. Die Betriebsleiter wurden über Ziele und Aufgaben des Projektes informiert und ihnen wurde angeboten, sich bei Interesse – selbstverständlich kostenfrei – beraten zu lassen. Zahlreiche Bauern aus der Eifel nutzten diese Gelegenheit. Anfragen außerhalb des Projektgebietes wurden schriftlich beantwortet bzw. an die entsprechenden Stellen weitergeleitet.

Im Rahmen der Akzeptanzuntersuchung wurden mehr als 250 Landwirte aufgesucht, um deren Erfahrungen und Meinungen zu den Naturschutzprogrammen zu sammeln. Im Zuge dieser Befragungen kam es in nahezu allen Fällen zu Gesprächen über die einzelbetriebliche Situation, überwiegend wurde hier der Bereich Vertragsnaturschutz angesprochen. Zudem konnten viele Fragen zu den Richtlinien der Grünland-Extensivierungsprogramme NRW und RLP beantwortet werden. Zahlreiche Betriebe entschlossen sich anschließend zu einer Teilnahme an diesen Programmen.

Auch in den Seminaren und Versammlungen, die über die gesamte Projektzeit angeboten und durchgeführt wurden, standen die Vermittlung von Erfahrungen und Erkenntnissen sowie die Beantwortung offener Fragen im Vordergrund. Die Vorstellung der Vermarktungsprojekte fand in zunehmenden Maße Anklang bei den Landwirten, die sich nach und nach hieran beteiligten.

Mit fortschreitender Dauer des Eifelprojektes und zunehmender Konkretisierung der Vermarktungsprojekte konzentrierten sich die Inhalte der Gespräche mehr und mehr auf den Bereich der zentral-regionalen Vermarktung. Auch die Berichterstattung in den Zeitungen ging verstärkt auf die Möglichkeiten der regionalen Vermarktung für die Betriebsleiter über. Zahlreiche Anfragen hierzu wurden telefonisch oder in Gesprächen vor Ort beantwortet.

Zusätzlich zu den über 250 im Rahmen der Akzeptanzuntersuchung aufgesuchten Landwirten wurden noch rund 100 weitere einzelbetrieblich beraten und informiert. Über die Rheinische Bauernzeitung und die Landwirtschaftliche Zeitung Rheinland wurden die Betriebsleiter zudem stets auf dem aktuellen Stand gehalten. Mehr als 1.200 Landwirte wurden in Versammlungen und Seminaren erreicht.

4.3.2 Vertragsnaturschutz

Seitens der Landwirte herrscht großes Interesse an der Aufnahme zusätzlicher Wiesen, Weiden und Magerrasen in die Vertragsnaturschutzprogramme. Weit über 700 ha Grünland wurden im Rahmen des Eifelprojektes in die engere Wahl hinsichtlich einer Überprüfung des Artenreichtums der Fläche und des Potenzials der Standorte genommen. Dieser Wert hätte deutlich höher gelegen, wenn Rheinland-Pfalz in den Jahren 1998 und 1999 ausreichende Haushaltsmittel für den Abschluß neuer Verträge zur Verfügung gestanden hätten. Aus diesem Grund fand seitens der Mitarbeiter des Eifelprojektes im Bundesland Rheinland-Pfalz nur im Kreis Ahrweiler (Sommer 1998) eine intensive Akquisition zusätzlicher Vertragsflächen bei den Landwirten statt. In den Kreisen Daun und Bitburg-Prüm erfolgte sie nur in geringem Umfang.

Im nordrhein-westfälischen Bereich der Eifel wurden von den Landwirten über 420 ha für den Abschluß von Verträgen vorgeschlagen. Bis 1999 konnten für mehr als 150 ha Verträge gemäß dem alten Kulturlandschaftsprogramm unterschrieben werden. Es handelte sich hier überwiegend um Landwirte, die noch keine Verträge abgeschlossen hatten und dementsprechend auch selbst noch keine Erfahrungen mit den Programmen sammeln konnten. Bei weiteren mehreren 100 ha wurden die Verträge erst im Verlaufe des Jahres 2000 unterschrieben, da aufgrund der Neugestaltung der Richtlinien (Verordnung Ländlicher Raum) bessere Konditionen angeboten wurden.

Alfred Mastiaux, Haupterwerbslandwirt aus Mirbach, Kreis Daun, 44 Jahre, verheiratet, 4 Kinder, 85 ha Grünland, 15 ha Ackerland, 70 Milchkühe, 5 ha Vertragsnaturschutz

Ich bin seit ca. 5 Jahren in der Biotoppflege aktiv und bewirtschafte derzeit rund 5 ha artenreiches Grünland im Rahmen des Biotopsicherungsprogrammes. Die Naturschutzarbeiten übe ich zusammen mit einem Nachbarbetrieb aus, da wir uns im Hinblick auf den Maschinenpark sehr gut ergänzen. Neben der Wiesenmahd im Sommer werden auch im Winter von uns regelmäßig Arbeiten im Naturschutz durchgeführt. Entbuschungen von Kalkmagerrasen und Wacholderhängen sowie Rodungen und Einzäunungen stehen auf dem Programm. Die positiven Erfahrungen mit dem Vertragsnaturschutz sind auch auf die gute Zusammenarbeit mit dem zuständigen Biotopbetreuer Gerd Ostermann zurückzuführen, da dieser die Arbeiten auch aus der Perspektive der Landwirtschaft einschätzen kann.

In finanzieller Hinsicht haben diese Arbeiten keine entscheidende Bedeutung für das Betriebseinkommen. Die Arbeiten im Winter lassen sich allerdings sehr gut in den Betriebsablauf integrieren, auch die Mahd mit anschließender Heuwerbung im August liegt zwischen den Arbeitsspitzen. Alles in allem stellt diese Arbeit eine interessante Abwechslung zum alltäglichen Betriebsgeschehen dar, außerdem glaube ich, dadurch einen positiven Beitrag zum Naturschutz zu leisten.

Abb. 11: Biotoppflege mit Rindern



Artenreiches Grünland, welches im Rahmen der Vertragsnaturschutzprogramme mit Rindern beweidet wird

Ungefähr 80 ha der begutachteten Flächen waren zu intensiv genutzt und entsprachen noch nicht den naturschutzfachlichen Anforderungen, so dass keine Vereinbarung zustande kam. Weitere wichtige Gründe für das Nichteingehen von Verträgen waren vor allem die Futterknappheit und der Flächenmangel bei einigen Betrieben, die zu späten Nutzungstermine und vor allem die von vielen Landwirten angemahnte zu geringe Flexibilität. Vor allem in den Kreisen Aachen und Düren war die geplante Wasserschutzgebietsausweisung für den Nicht-Abschluß zahlreicher Verträge verantwortlich. Viele Landwirte haben ihre Anträge zurückgezogen bzw. zurückgestellt, da sie mit erheblichen Bewirtschaftungsaufgaben sowie ggf. sehr hohen Investitionen (thermische Gülleaufbereitung) rechnen müssen und ihre Überlegungen hinsichtlich einer Betriebsweiterführung bzw. -ausrichtung erst nach Bekanntgabe der Bewirtschaftungseinschränkungen durchführen können. Die grundsätzliche Bereitschaft zum Vertragsabschluß besteht aber nach wie vor und für die meisten Flächen wird – je nach Ausgestaltung der Wasserschutzgebietsverordnung – eine naturschutzgemäße Bewirtschaftung vereinbart werden können.

Markus Schmitz, Haupterwerbslandwirt aus Dahlem, Kreis Euskirchen, 35 Jahre, verheiratet, 1 Kind, 120 ha Grünland, ca. 70 Milchkühe, 25 ha Vertragsnaturschutz, Pensionspferdehaltung

Wie sind Sie zur Teilnahme am Extensivierungsprogramm gekommen und wie kommen Sie bisher mit den Auflagen zurecht?

Auf das Extensivierungsprogramm haben mich Prof. Schumacher und einige Berufskollegen aus dem Arbeitskreis Milch aufmerksam gemacht. Mit der Besatzdichte gibt es in meinem Betrieb keine Probleme, aber da der Sommer sehr trocken war, ist das Futter in diesem Winter dementsprechend knapp. Durch den Zukauf von Birtreber und Preßschnitzel lassen sich die Rationen aber sehr gut ergänzen.

Welche Erfahrungen haben Sie bisher mit der Arbeit in der Biotop- und Landschaftspflege gemacht?

Seit 15 Jahren bin ich bei den Naturschutzarbeiten dabei und kann nur von guten Erfahrungen berichten. Derzeit bewirtschafte ich rund 25 ha im Rahmen der Biotoppflege. Die Arbeit wird ordentlich bezahlt, man muß allerdings auch die entsprechende Zeit dafür einplanen. Da mir ein Freund vor allem bei den Arbeiten mit dem Einachsmäher hilft, kann so eine große Fläche von uns gepflegt werden. Ich finde es auch sehr wichtig, dass das Ansehen der Landwirtschaft verbessert wird, durch die Biotoppflege können die „landwirtschaftlichen Großbetriebe“ in ein positiveres Licht gerückt werden. Es macht auch Freude, wenn man die Entwicklung auf den artenreichen Wiesen über die Jahre verfolgen und positive Veränderungen feststellen kann.

Tab. 8: Gründe für eine Nicht-Teilnahme am KULAP / FUL-2

- Teilnahme nicht möglich, da seitens des Landes RLP nicht ausreichend Haushaltsmittel zur Verfügung gestellt wurden
- Zu unflexible Programmgestaltung
- Zu späte Erstnutzung
- Keine langfristigen schriftlichen Pachtverträge (mind. 5 Jahre) mit den Eigentümern vorhanden
- Rückzahlungsverpflichtung bei Pachtkündigung, vor allem in RLP genannt
- Flächen werden kurzzeitig auch mit höherem Besatz beweidet
- Flächen (noch) nicht geeignet
- Flächenmangel, daher auf die intensivere Nutzung der Parzelle angewiesen
- Laufende Wasserschutzgebietsausweisungen in NRW (Aachen und Düren)

In Rheinland-Pfalz wurde die Flächenakquisition aufgrund der Haushaltsbudgetierung nur im Sommer 1998 im Kreis Bad Neuenahr-Ahrweiler durchgeführt. Für rund 100 ha konnten neue Verträge abgeschlossen werden, weitere 50 ha konnten trotz Eignung aus Sicht des FUL-Beraters aufgrund der fehlenden finanziellen Ausstattung nicht geschlossen werden, obwohl im Jahr 1998 in den Kreisen Bad Neuenahr-Ahrweiler, Bitburg-Prüm und Daun vom Land RLP zusätzliche Mittel für Neuverträge (aufgrund der Tätigkeit des Eifelprojektes) zur Verfügung gestellt wurden, um auf diese Weise das Projekt zu unterstützen (ODERMATT, MÜNDLICHE MITTEILUNG). Die naturschutzgerechte Bewirtschaftung weiterer 100 ha artenreichen Grünlands konnte im Kreis Daun in Verbindung mit den Ausgleichs- und Ersatzmaß-

nahmen für den Ausbau der Autobahn A1 gesichert werden. Zusammen mit dem Moderator im Räumlichen Entwicklungsschwerpunkt Ernstberg (siehe Kapitel 4.3.6) wurde die Beweidung schützenswerter und vom Bruchfallen bedrohter Magerweiden und Heideflächen mit einem Schäfer vereinbart.

Abb. 12: Von Landwirten gemähter Borstgrasrasen mit Arnika



Abb. 13: Vertragsnaturschutzgrünland, Bergwiese



Tab. 9: Entwicklung der Vertragsnaturschutzflächen von 1996 bis 1999 auf Kreisebene

Ahrweiler	Bitburg-Prüm	Daun	Aachen	Düren	Euskirchen
+ 89 %	+ 12 %	+ 38 %	+ 437 %	+ 275 %	+ 69 %

Im Rahmen des Eifelprojektes konnten artenreiche Glatt- und Goldhaferwiesen, Feuchtwiesen, Borstgrasrasen, Kalkmagerrasen sowie Feucht- und Magerweiden unter Vertrag genommen werden. Zahlreiche seltene und gefährdete Tier- und Pflanzenarten, darunter auch viele auf der Roten Liste geführte, sind in den Flächen anzutreffen. Der Erhalt dieser Biotop- bzw. eine Verbesserung des Zustandes der teilweise verbrachten Flächen ist nun mittel- bis langfristig gesichert. Wie die Erfahrungen der letzten 15 Jahre zeigen, sind nur in wenigen Ausnahmefällen Verträge für „Naturschutzgrünland“ auf Wunsch der Landwirte nicht verlängert worden, überwiegend wurde die naturschutzgerechte Mahd oder Beweidung längerfristig fortgesetzt (SCHUMACHER, MÜNDLICHE MITTEILUNGEN).

Hans-Willi Thelen, Haupterwerbslandwirt aus Kall, Kreis Euskirchen, 43 Jahre, verheiratet, 4 Kinder, 102 ha Grünland, 70 Milchkühe, 14 ha Vertragsnaturschutz, Ferien auf dem Bauernhof und Tätigkeit als Lohnunternehmer als weitere Betriebszweige

Schildern Sie Ihre Erfahrungen mit dem Vertragsnaturschutz!

Mit dem Vertragsnaturschutz habe ich überwiegend gute Erfahrungen gemacht, seit 15 Jahren bin ich dabei. Anfangs wurden die teilnehmenden Bauern von einigen Berufskollegen belächelt, mittlerweile hat sich dieses grundlegend geändert. Der Vertragsnaturschutz ist aus finanzieller Sicht ein Zubrot für meinen Betrieb. Es müssen keine Investitionen vorgenommen werden, da alle anfallenden Arbeiten mit dem Maschinenpark eines Landwirts bewerkstelligt werden können. Sehr wichtig sind die Arbeiten in der Biotop- und Landschaftspflege auch für das Image der Landwirtschaft, die ökologischen Leistungen der Landwirte müssten aber noch mehr an die Öffentlichkeit gebracht werden.

Als Problem bzw. Gefahr sehe ich die Ziele des derzeit für den Kreis Euskirchen im Verfahren befindlichen Gebietsentwicklungsplanes an. Die Landschaftsplaner haben vor, große Gebiete in der Umgebung der bestehenden Schutzgebiete unter Schutz zu stellen. Dadurch würde zahlreichen Betrieben die Existenzgrundlage entzogen, da diese Milchviehbetriebe rund drei Viertel ihrer Flächen intensiv bewirtschaften müssen, um gute Silagequalitäten zu erzielen. Durch die freiwillige Zusammenarbeit im Rahmen des Vertragsnaturschutzes haben wir in unserer Region sehr viel Positives für den Naturschutz erreicht. Es darf nicht sein, dass wir Landwirte durch überzogene Planungen für unsere ökologischen Leistungen der letzten 15 Jahre bestraft werden, indem um die von uns gepflegten Flächen immer größere Pufferzonen gelegt und diese mit von Planern entworfenen Korridoren verbunden werden.

Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Extensivierungsprogramm (gesamtes Grünland) gemacht?

Wir befinden uns bereits in der 2. Vertragslaufzeit und haben ausschließlich positive Erfahrungen gemacht. Ich habe ausreichend Futter für meine Tiere und die Qualität der Silage ist ausgezeichnet. Der zielgerichtete Gülleeinsatz ist für die Teilnahme am Extensivierungsprogramm von entscheidender Bedeutung. Die höheren Maschinenkosten, die eine Programmteilnahme mit sich bringt, werden durch die Düngereinsparung sowie die Prämie ausgeglichen.

4.3.3 Grünlandextensivierung

Die sogenannten Grünland-Extensivierungsprogramme werden sowohl in Nordrhein-Westfalen als auch in Rheinland-Pfalz seit Anfang der 90-er Jahre angeboten (vgl. Kapitel 4.1). Einige Landwirte befinden sich bereits in der zweiten Vertragslaufzeit, das heißt, sie verfügen über mehrjährige Erfahrungen hinsichtlich der Auswirkungen auf Ertrag und Qualität des Grünlandes.

Ein erster Schritt war es, diese Erfahrungen zu sammeln und auszuwerten. Nahezu alle Betriebsleiter haben positive Erfahrungen mit den Bewirtschaftungsverträgen gemacht. Dies zeigt sich auch in dem hohen Anteil der Landwirte, die ihre Verträge um weitere fünf Jahre verlängert haben. Sowohl mit der Qualität als auch mit der Quantität des Grünlandaufwuchses sind sie sehr zufrieden. Nach einem eventuellen Ertragsrückgang – meist im zweiten Jahr der Extensivierung – stabilisiert sich die Erntemenge im Verlauf der nächsten Jahre mit der zunehmenden Etablierung des Weißkleees in der Grünlandnarbe. Mit Ertragsrückgängen muß nach Angaben der LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND (1999) gerechnet werden, allerdings sei hinsichtlich des Proteingehaltes keine Verschlechterung zu erwarten; die Schmackhaftigkeit des Futters steige sogar. RODEHUTSCORD (1994) berichtet ebenfalls von geringeren Masseerträgen, die NEL-Gehalte der Silagen seien aber tendenziell geringfügig höher als die der konventionell erzeugten Silagen.

In Verbindung mit der gezielten organischen Düngung können auf den Wiesen und Weiden gute bis sehr gute Erträge erzielt werden. Die erforderliche Ergänzung der Rationen für die Milchkühe wird durch den Zukauf von Zuckerrübenmelasse bewerkstelligt, auch Biertreber aus der Region wird in großem Umfang in der Milchviehfütterung eingesetzt.

Theo Stoff, Haupterwerbslandwirt aus Blankenheim, Kreis Euskirchen, 36 Jahre, verheiratet, 2 Kinder, 98 ha Grünland, 9 ha Ackerland, 70 Milchkühe, 11 ha Vertragsnaturschutz

Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Extensivierungsprogramm gemacht, wie sind Sie zur Teilnahme gekommen?

Ich bin mittlerweile im 2. Extensivierungsjahr und komme gut mit den Auflagen zurecht. Ich habe ausreichend Futter, in trockenen Jahren kann es sicherlich mal knapp werden. Die Futterqualität ist hervorragend, letztes Jahr hatte ich Silage mit NEL-Gehalten von 6,9 MJ.

Möglich gemacht wurde die Teilnahme durch Prof. Schumacher und das Eifelprojekt, die mir geholfen haben, eine sich im Eigentum der NRW-Stiftung befindliche 5 ha große Naturschutzfläche zu pachten. Aufgrund dieses zusätzlichen Grünlandes und der Einsaat von 4 ha Ackerland kam ich unter die Grenze von 1,4 RGV/ha Hauptfutterfläche und konnte die Teilnahme beantragen. Die Besatzgrenze stellt aber nach wie vor das größte Problem für meinen Betrieb dar, da ich zahlreiche Pachtflächen bewirtschafte. Die Pachtpreise sind in den letzten Jahren erheblich gestiegen, so dass ich vermutlich einige Hektar Grünland nicht mehr langfristig bewirtschaften kann und dann aufpassen muß, die Grenze von 1,4 RGV/ha nicht zu überschreiten. Der Anstieg der Pachtpreise ist auch auf die zahlreichen Pferdehalter zurückzuführen, die bei Ausübung ihres Hobbys auch noch durch die Extensivierungsprämien unterstützt werden. Dieses Programm sollte – wie auch die Naturschutzprogramme – nur Landwirten vorbehalten sein.

In den Beratungsgesprächen konnte bei zahlreichen Landwirten – vor allem in Nordrhein-Westfalen – Interesse am Extensivierungsprogramm geweckt werden. Einigen war diese Möglichkeit gänzlich unbekannt, andere glaubten, auch bei diesem Programm an festgelegte Schnittzeitpunkte gebunden zu sein. Nachdem die Unklarheiten beseitigt werden konnten, wurde angeboten, Kontakt zu bereits seit mehreren Jahren extensivierten Betrieben herzustellen. Eine entsprechende Liste von Betriebsleitern – die sich hierfür gerne zur Verfügung gestellt haben – wurde zusammengestellt und bei Interesse verteilt. Erfahrungsgemäß ist ein vertiefendes Gespräch mit Berufskollegen aus der Region von entscheidender Bedeutung für den Abbau von Vorbehalten.

Im Zuge der direkten Beratungsgespräche – häufig wurden z.B. auch Berechnungen zum Viehbesatz und zur Hauptfutterfläche durchgeführt – beantragten alleine in Nordrhein-Westfalen 25 Betriebsleiter mit annähernd 1.500 ha Grünland die Extensivierung ihres Grünland-Betriebszweiges. Die Entwicklung der Teilnahme am Extensivierungsprogramm ist für den Zeitraum des Eifelprojektes in Tab. 10 dargestellt. Eine deutliche Zunahme ist in allen sechs Kreisen festzustellen, vor allem in den Kreisen Euskirchen und Daun ist der Anteil am gesamten Grünland sehr hoch.

Tab. 10: Entwicklung des Extensivierungsprogrammes während des Projektverlaufes (1996 bis 1999)

	AC	DN	EUS	AW	BIT	DAU
Teilnahme in ha 1996	368	450	3.353	1.518	3.009	4.449
Teilnahme in ha 1999	775	750	8.354	2.024	4.253	6.911
Zunahme von 1996 bis 1999 in %	+ 111	+ 66,7	+ 149	+ 33	+ 41	+ 55
Anteil am Gesamt-GL in %, 1996	4,5	11,8	14,5	15,2	5,8	18,9
Anteil am Gesamt-GL in %, 1999	9,5	19,7	36,2	20,3	8,2	29,4

Weitere 20 von den Mitarbeitern des Eifelprojektes aufgesuchte Landwirte sind sehr an diesem Programm interessiert, eine kurzfristige Teilnahme ist ihnen jedoch nicht möglich. Die Gründe dafür sind in Tab. 11 dargestellt.

Tab. 11: Gründe für die derzeitige Nicht-Teilnahme am Extensivierungsprogramm

- Die Teilnahme an der Extensivierung bedeutet eine weitgehende Festlegung des Viehbestandes für die nächsten fünf Jahre. Ohne zusätzliche Fläche wäre den Betrieben dann keine Aufstockung des Viehbestandes möglich, die allerdings teilweise geplant ist.
- Betriebe mit einem hohen Pachtflächenanteil haben Schwierigkeiten, die Bewirtschaftung ihrer Flächen für die Programmlaufzeit von fünf Jahren sicher zu stellen. Bei erheblichen Flächenverlusten können Verträge nicht eingehalten werden und es drohen Rückzahlungsverpflichtungen.
- In niederschlagsarmen Regionen sind die Landwirte auf einen hohen Ertrag beim 1. Schnitt angewiesen, dieser läßt sich nach Meinung der Landwirte mit dem Einsatz mineralischen N-Düngers besser bewerkstelligen.
- Die Pachtpreise liegen in einigen Regionen so hoch, dass eine für die Extensivierung erforderliche Zupacht von Flächen aus betriebswirtschaftlicher Sicht problematisch sein kann.
- In Rheinland-Pfalz stellen der im Programm verbotene Maisanbau sowie die Untersagung des Zukaufs von Grundfutter die wichtigsten Gründe für das Nichtzustandekommen von Verträgen bei zahlreichen interessierten Landwirten dar.

Die vom Eifelprojekt praktizierte Beratungsintensität zum Extensivierungsprogramm war in den beiden Bundesländern sehr unterschiedlich. Während in Nordrhein-Westfalen – vor allem im Kreis Euskirchen – sehr ausführlich und intensiv beraten wurde, konnte dies in Rheinland-Pfalz nur in geringem Umfang erfolgen. Gründe hierfür waren vor allem die geringere Anzahl einzelbetrieblicher Beratungen im südlichen Bundesland, welche sich durch die Haushaltsbudgetierung für die FUL-2-Programme erklärt. Weiterhin wurde vom Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau mitgeteilt, dass auch die Finanzmittel für die FUL-1-Programme limitiert und Neuverträge nur in geringem Umfang möglich seien.

Als weiterer Grund für die unterschiedliche Beratungsintensität muß genannt werden, dass in Nordrhein-Westfalen einige Berater der Landwirtschaftskammern große Vorbehalte gegenüber dem Extensivierungsprogramm hatten und das Programm in bestimmten Regionen Landwirten aus diesem Grund nicht näher bekannt war. Entsprechend mußte dort über das Programmangebot intensiver informiert werden.

Jakob Bissels, Haupterwerbslandwirt aus Hellenthal, Kreis Euskirchen, 58 Jahre, verheiratet, 4 Kinder, 170 ha Grünland, 140 Milchkühe, 5 ha Vertragsnaturschutz; als landwirtschaftlicher Sachverständiger tätig

Was hat den Ausschlag für die Teilnahme am Extensivierungsprogramm gegeben und welche Erfahrungen haben Sie bisher sammeln können?

Der Hauptgrund für die Teilnahme am Extensivierungsprogramm ist sicherlich der finanzielle Aspekt, durch die Prämie von 300,- DM rechnet sich für meinen Betrieb diese Umstellung. Der exakten Planung der Gülleausbringung kommt im Betrieb jetzt eine entscheidendere Bedeutung zu, aus diesem Grund wird die Gülle zum Teil auch vom Lohnunternehmer ausgebracht. Ebenfalls von großer Bedeutung für den Vertragsabschluß war, dass ich in meiner Tätigkeit als landwirtschaftlicher Sachverständiger mit zahlreichen Betriebsleitern zu tun habe und mir bisher keiner dieser Berufskollegen von negativen Auswirkungen des Extensivierungsprogrammes berichten konnte.

Über das DBV-Eifelprojekt bin ich auf die Möglichkeiten, Vertragsnaturschutz in meinem Betrieb durchzuführen, aufmerksam gemacht worden. Mit den Auflagen komme ich bisher gut zurecht, sowohl mit der Besatzdichte als auch mit den Düngungseinschränkungen gibt es keine Probleme.

4.3.4 Akzeptanzuntersuchung

Die Bedeutung des Vertragsnaturschutzes wurde bereits in zahlreichen Arbeiten wissenschaftlich untersucht, allerdings überwiegend aus der Perspektive des Naturschutzes und der Ökonomie (vgl. NOLTEN 1997). Eine umfangreiche Untersuchung, welche die Wirkungen und Einschätzungen aus der Sicht der Landwirte – den wichtigsten Partnern dieser Kooperation – beleuchtet, lag bisher nicht vor.

Im Rahmen des Eifelprojektes wurden sowohl in Nordrhein-Westfalen als auch in Rheinland-Pfalz Befragungen durchgeführt. Der grundlegende Aufbau der Fragebögen war gleich, es erfolgte lediglich eine Anpassung der Fragestellungen an die jeweiligen Länderprogramme. Der Fragebogen wurde in enger Zusammenarbeit mit dem Institut für Landwirtschaftliche Botanik der Universität Bonn erstellt, da von der Abteilung Geobotanik und Naturschutz bereits im Rahmen früherer Forschungsarbeiten Befragungen durchgeführt worden sind.

In einem Telefonat mit den Landwirten wurde geklärt, ob diese sich an der Befragung beteiligen wollen und ggf. direkt ein Termin vereinbart. Die Befragung wurde auf dem Betrieb durch Mitarbeiter des Eifelprojektes durchgeführt und dauerte im Durchschnitt knapp eine Stunde. Häufig war mit der Befragung direkt ein Beratungsgespräch zu den Naturschutzprogrammen, zur Extensivierung und zu den Vermarktungsstrukturen verbunden. Bei Interesse der Landwirte wurde auch eine Ortsbesichtigung

vorgenommen, um die Eignung zusätzlicher Flächen für die Programme zu prüfen und vor Ort die Auswirkungen der Auflagen zu diskutieren. Die Bereitschaft, sich an dieser Befragung zu beteiligen, war enorm. Mehr als 95% der angefragten Landwirte erklärten sich direkt bereit, über ihre Erfahrungen und Meinungen zu berichten.

Die Fragestellungen bezogen sich im Wesentlichen auf die Vertragsnaturschutzprogramme im engeren Sinne, d.h. Mittelgebirgsprogramm, Kulturlandschaftsprogramm, Grünlandvariante 2 des Förderprogramms „Umweltschonende Landwirtschaft“ und Biotopsicherungsprogramm. Neben einem allgemeinen Teil und einer Rubrik zu den Betriebsdaten standen Fragen zur bisherigen Teilnahme an den Naturschutzprogrammen im Vordergrund. Zum einen wurden der Umfang der Teilnahme, die finanzielle Bedeutung des Einkommens aus der Biotoppflege, die Auswirkungen auf den Betrieb und das Interesse an weiteren Naturschutzprogrammflächen beleuchtet. Zum anderen die persönliche Einschätzung zur Wirksamkeit der Programme, die Futterqualität der Aufwüchse und die Meinung, ob durch eine Programmteilnahme das Ansehen der Landwirtschaft positiv beeinflusst werden kann. Die Verbesserungsvorschläge, die zahlreiche Betriebsleiter äußerten, wurden gesammelt und an die zuständigen Ministerien weitergeleitet. Sie fanden teilweise bei der Überarbeitung der Richtlinien Berücksichtigung. Eine ausführliche Beschreibung dieses Sachverhaltes erfolgt in Kapitel 4.3.5.

Insgesamt wurden in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz 265 Landwirte besucht, drei Viertel von ihnen wirtschaften im Haupterwerb, die übrigen 25% führen Nebenerwerbsbetriebe.

4.3.4.1 Akzeptanzuntersuchung Nordrhein-Westfalen

In den nordrhein-westfälischen Kreisen Aachen, Düren und Euskirchen wurden insgesamt 154 Betriebsleiter zu ihren Erfahrungen mit den Naturschutzprogrammen befragt. Der überwiegende Teil der aufgesuchten Landwirte (90%) stammt aus dem Kreis Euskirchen. Wegen der zur Zeit noch relativ geringen Inanspruchnahme der Vertragsnaturschutzprogramme wurden in Aachen und Düren weniger Betriebe aufgesucht. Im Haupterwerb wirtschaften 80% der Landwirte, 4/5 der befragten Betriebsleiter verfügten über Erfahrungen mit den Naturschutzprogrammen.

Die befragten Landwirte bewirtschaften zusammen mehr als 6.000 ha Grünland und etwa 3.000 ha Acker. Von den Haupterwerbsbetrieben werden im Durchschnitt 53 ha Grünland genutzt, während es bei den Nebenerwerbsbetrieben mit 14 ha erheblich

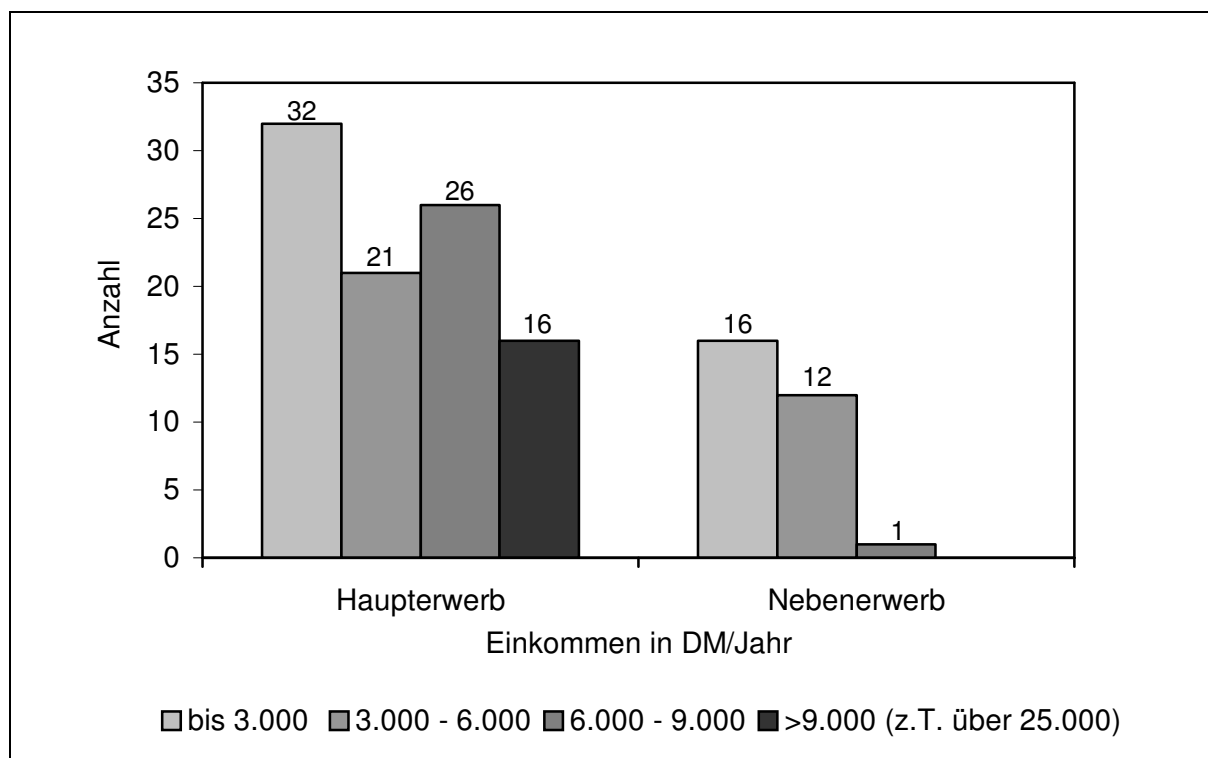
weniger sind. Über 70% der Betriebe sind in der Milchviehhaltung aktiv, zusammen haben sie ein Kontingent von rund 30 Millionen kg Milch.

Die der Akzeptanzuntersuchung zugrunde liegenden Naturschutzprogramme sowie die damit verbundenen Bewirtschaftungsaufgaben und Ausgleichszahlungen sind in Kapitel 4.1 ausführlich beschrieben.

In vielen Betrieben sind die Einnahmen aus den Naturschutzprogrammen mittlerweile wichtiger Bestandteil des Betriebseinkommens. Insgesamt 42 am Vertragsnaturschutz teilnehmende Haupterwerbsbetriebe bewirtschaften mehr als 10 bis 15 ha artenreiches Grünland und Magerrasen, so dass sie Einkünfte von über 6.000 DM im Jahr erzielen; einige Betriebe erreichen sogar bis zu 25.000 DM.

Abb. 14 zeigt die Verteilung der Einkommen aus den Vertragsnaturschutzarbeiten, aufgeteilt in Haupt- und Nebenerwerbsbetriebe. Einnahmen < 3.000 DM erhalten ungefähr ein Drittel der beteiligten Haupt- und 55% der teilnehmenden Nebenerwerbsbetriebe.

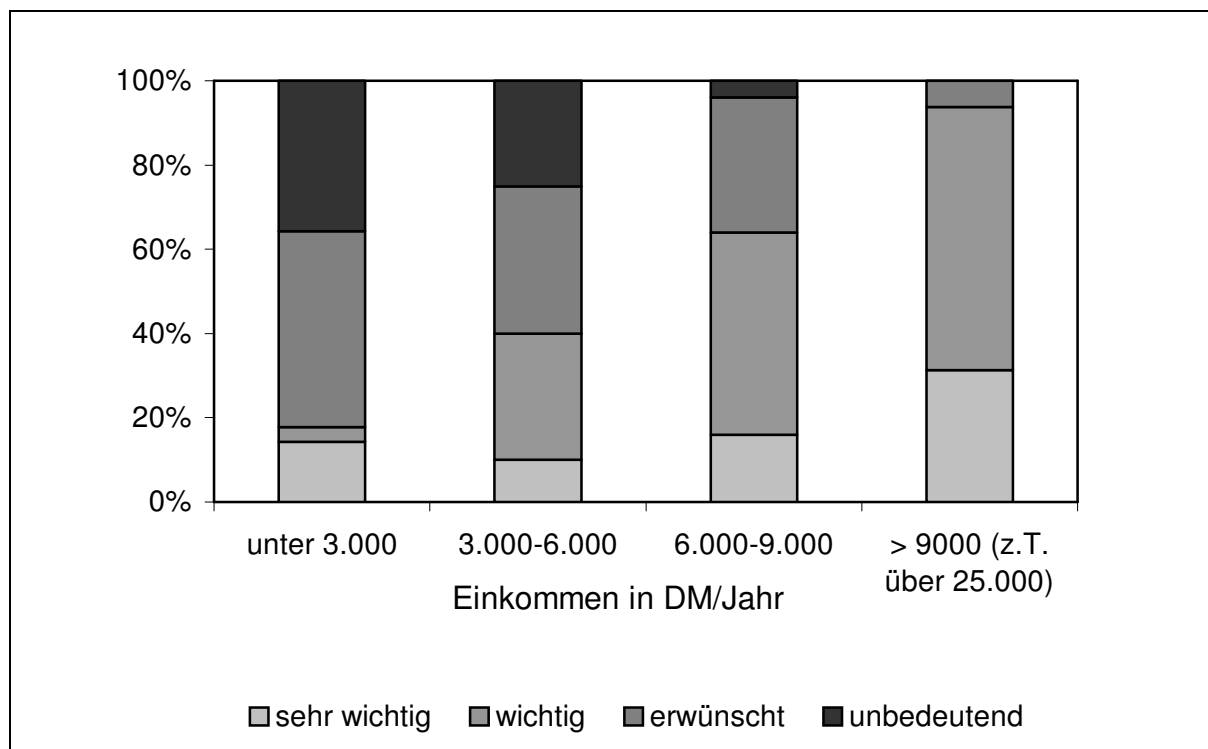
Abb. 14: Einkommen aus dem Vertragsnaturschutz, NRW



Die Landwirte wurden auch nach der finanziellen Bedeutung des zusätzlichen Einkommens aus den Naturschutzprogrammen gefragt. Abb. 15 zeigt, dass Haupterwerbsbetriebe den Einkünften meist eine wichtige bis sehr wichtige Bedeutung

zusprechen, wenn Größenordnungen ab 6.000 DM erreicht werden. Beträge von unter 3.000 DM werden zu über 80% als erwünscht oder als eher unbedeutend bewertet, während in der Rubrik > 9.000 DM mehr als 90% die Einnahmen als wichtig bzw. sehr wichtig einstufen. Insgesamt gilt, je größer der Beitrag zum Betriebseinkommen aus der Biotop- und Landschaftspflege ist, desto weniger wird ein Landwirt auf diesen Betriebszweig verzichten wollen und desto eher werden Spezialmaschinen (Einachsmäher, Mulchgerät, etc.) für die Durchführung von Pflegearbeiten angeschafft. Auch wenn im Rahmen einer Deckungsbeitragsrechnung der Förderbetrag je Hektar die entscheidende Kalkulationsgröße darstellt, darf die Höhe der Gesamtsumme – auch aus psychologischer Sicht – nicht vernachlässigt werden.

Abb. 15: Bewertung des Einkommens aus dem Vertragsnaturschutz durch Hauptidebetriebe, NRW



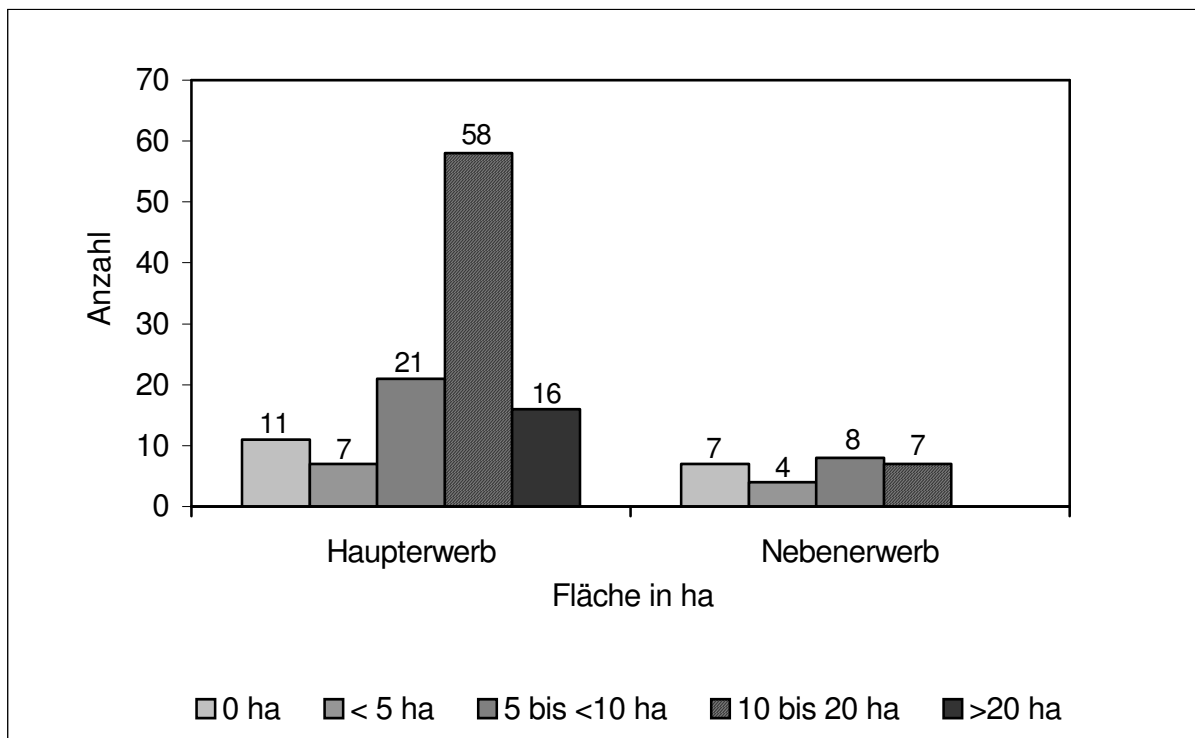
Jeder vierte im Hauptidebetriebe wirtschaftende Landwirt gab an, dass die Einkünfte aus der Biotop- und Landschaftspflege in der Vergangenheit dazu beigetragen haben, den Betrieb langfristig rentabel zu halten, die Weiterführung im Hauptidebetriebe zu sichern und/oder die Entscheidung für eine Hofnachfolge positiv zu beeinflussen.

Das große Interesse der Landwirte an einer Ausweitung des Betriebszweiges „Naturschutz“ ist besonders bemerkenswert. Die meisten Landwirte können sich durchaus vorstellen, 10 bis 20 ha – teilweise sogar bis zu 40 ha – zusätzlich in den

Betrieb zu integrieren (Abb. 16). Sowohl Haupt- als auch Nebenerwerbsbetriebe sind an einer Ausdehnung interessiert. Bei den letztgenannten ist die potenziell zu bewirtschaftende Fläche – überwiegend aus Gründen der Arbeitskapazität – jedoch erheblich geringer.

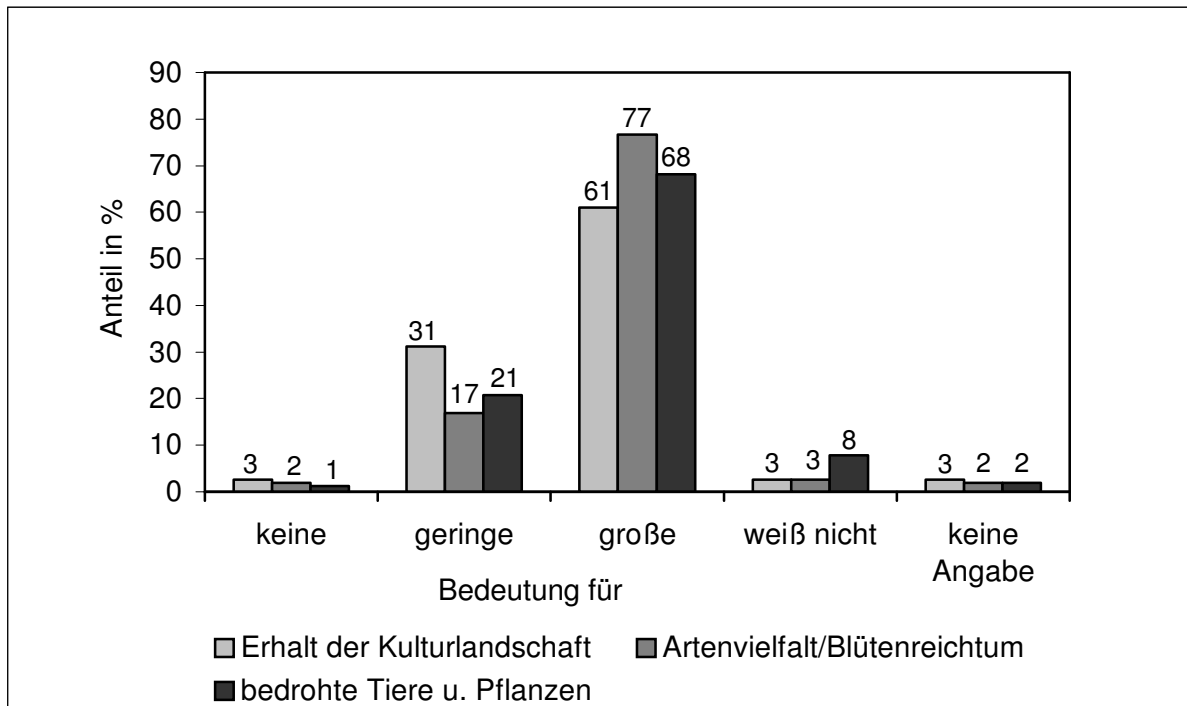
Das starke Interesse verdeutlicht die positiven Erfahrungen, die seitens der Landwirte gesammelt worden sind. Auch viele Betriebe, die noch nicht in der Biotoppflege engagiert waren, wollen gerne einsteigen. Neben der angemessenen Honorierung für die zusätzliche Arbeit bzw. den Ertragsausfall sind vor allem der günstige zeitliche Anfall der Arbeiten – meist zwischen den Mahdterminen zur Silagegewinnung gelegen. Hinzukommt die durchweg gute Einsetzbarkeit der Aufwüchse im landwirtschaftlichen Betrieb – überwiegend in der Rinderfütterung.

Abb. 16: Interesse an der Ausweitung der Biotoppflege, NRW



Die Landwirte zeigten sich von der Wirksamkeit der Naturschutzprogramme überzeugt, wie Abb. 17 verdeutlicht. Mehr als zwei Drittel von ihnen sprachen den Naturschutzprogrammen eine große Bedeutung für die Artenvielfalt und den Blütenreichtum des Grünlandes zu und messen ihnen ebenfalls eine große Bedeutung zum Schutz bedrohter Pflanzen und Tiere bei.

Abb. 17: Einschätzung zur Wirksamkeit der Naturschutzprogramme, NRW



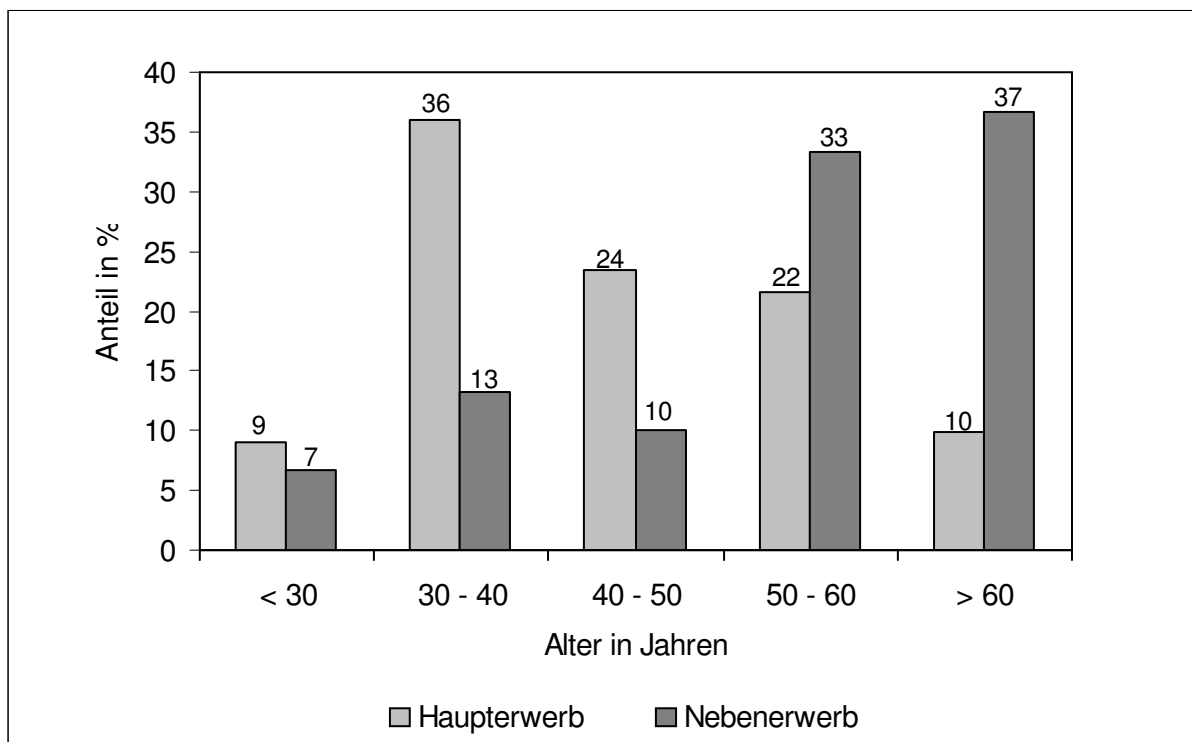
Viele Betriebsleiter haben inzwischen positive Entwicklungen auf den eigenen Flächen beobachten können; sie sind stolz darauf und führen die Naturschutzarbeiten gerne durch. Über 85% sind der Meinung, durch die Teilnahme an den Programmen einen großen bzw. mittelgroßen Beitrag zum Naturschutz zu leisten. Mehr als drei Viertel glauben, dass durch die Teilnahme an der Biotop- und Landschaftspflege das Ansehen der Landwirtschaft in der Gesellschaft sehr positiv oder zumindest positiv beeinflusst wird. Zwei Drittel der Landwirte, die bereits Erfahrungen mit der Arbeit im Naturschutz haben, konnten von positiven Reaktionen seitens der Behörden, der Verbände oder von Außenstehenden (Nachbarn, Wanderer, etc.) berichten. Die meisten Landwirte wünschen sich aber ausführlichere Berichte in der Presse über die von ihnen erbrachten ökologischen Leistungen. In Gesprächen – sowohl mit Touristen als auch mit Personen aus der Region – wurde den Landwirten immer wieder deutlich, dass in dieser Hinsicht Aufklärungsbedarf besteht.

Ungefähr ein Drittel der befragten Landwirte gab an, in der Direktvermarktung aktiv zu sein. Dieser relativ hoch erscheinende Wert ist dadurch begründet, dass einige sich schon als Direktvermarkter eingestuft haben, wenn sie in geringem Umfang Fleisch verkaufen oder kleinere Milchmengen direkt veräußern. Direktvermarkter mit Hofladen und/oder Fahrgeschäft sind aber in den Mittelgebirgslagen eher die Ausnahme, etwas höher ist der Anteil in den Eifel-Randgebieten.

Über 60% der Hauptideerwerbsbetriebe sind an zentral-regionalen Vermarktungsstrukturen (Erzeugergemeinschaften, etc.) interessiert und glauben, dass über diesen Weg ein zusätzliches Einkommen erzielt werden kann. Bei den Nebenerwerbsbetrieben sind nur 26% zuversichtlich, die Hälfte von ihnen glaubt nicht an zusätzliche Erlöse durch diesen Absatzbereich.

Ein interessantes Ergebnis ergab die Gegenüberstellung der Altersstruktur von Haupt- und Nebenerwerbsbetrieben. Rund 70% der Nebenerwerbsbetriebe werden von Landwirten bewirtschaftet, die älter als 50 Jahre sind (Abb. 18), in weniger als 20% dieser Betriebe ist eine Hofnachfolge gesichert. Bei den Hauptideerwerbsbetrieben macht der Anteil über 50jähriger Betriebsleiter weniger als ein Drittel aus, in der Hälfte der Fälle ist die Hofnachfolge gesichert.

Abb. 18: Altersstruktur der befragten Landwirte, NRW



Die Ergebnisse dieser Befragung verdeutlichen den beispielhaften Verlauf der Kooperation zwischen Landwirtschaft und Naturschutz. Beide haben sich miteinander arrangiert und profitieren mittlerweile von dem Instrument des Vertragsnaturschutzes. Die Einbindung vor allem landwirtschaftlicher Hauptideerwerbsbetriebe ist in der nordrhein-westfälischen Eifel auf vorbildliche Weise erfolgt. Denn in keiner anderen Mittelgebirgsregion sind so viele Hauptideerwerbsbetriebe in so großem Umfang in die Agrarumweltprogramme eingebunden wie im Kreis Euskirchen. Angesichts der

günstigen Altersstruktur und der Größe der Haupterwerbsbetriebe ist dies von zentraler Bedeutung für die langfristige Sicherung des hohen Anteils artenreicher Grünlandflächen der Eifel.

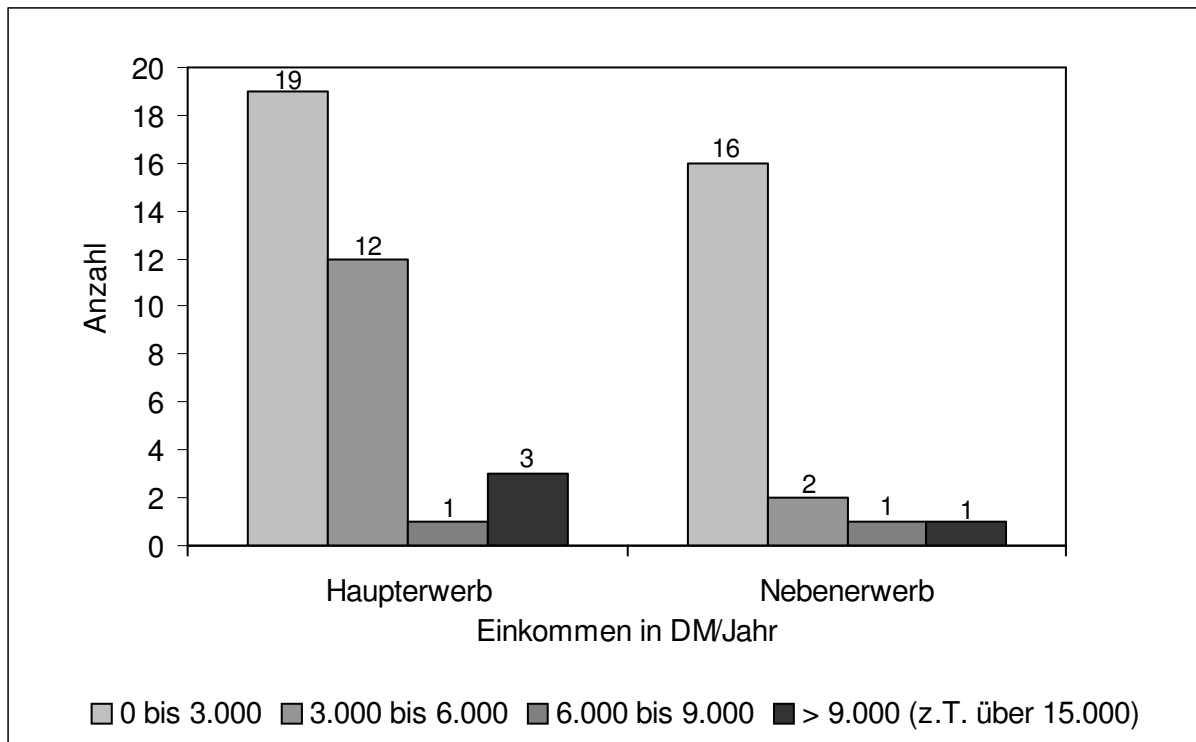
4.3.4.2 Akzeptanzuntersuchung Rheinland-Pfalz

Die Befragung wurde bei insgesamt 111 Landwirten in den rheinland-pfälzischen Kreisen Bad Neuenahr-Ahrweiler (24 Betriebe), Bitburg-Prüm (45 Betriebe) und Daun (42 Betriebe) durchgeführt. Die Hälfte der befragten Landwirte hatte bereits Erfahrungen mit den Naturschutzprogrammen. Zusammen bewirtschaften sie 6.000 ha Grünland und 2.200 ha Acker. Die Haupterwerbsbetriebe, denen rund drei Viertel der befragten Landwirte zuzuordnen sind, bewirtschaften durchschnittlich 67 ha Grünland, bei den Nebenerwerbsbetrieben sind es mit 14 ha erheblich weniger. Rund 60% der Landwirte sind in der Milchwirtschaft aktiv, sie liefern zusammen jährlich 21 Millionen kg Milch an die Molkereien. Über ein Viertel der aufgesuchten Betriebe ist in der Mutterkuhhaltung bzw. der Rindermast aktiv, der Anteil der Nebenerwerbsbetriebe ist in diesen Betriebszweigen erwartungsgemäß besonders hoch.

Die Einnahmen aus dem Vertragsnaturschutz sind nur für einige Betriebe ein wichtiges Standbein. Sechs der befragten Landwirte erhalten Zahlungen für ihre ökologischen Leistungen, die eine Größenordnung von 6.000 DM übersteigen. 63% der Landwirte, die derzeit am FUL, Grünlandvariante 2 oder Biotopsicherungsprogramm teilnehmen, haben ein jährliches Einkommen aus der Biotoppflege von weniger als 3.000 DM. Abb. 19 zeigt die Verteilung der Einnahmen, aufgegliedert in Haupt- und Nebenerwerbsbetriebe.

Um die Einschätzung der finanziellen Bedeutung des Einkommens aus der Biotop- und Landschaftspflege wurden die Landwirte ebenfalls gebeten. Seitens der rheinland-pfälzischen Betriebe wird den Einnahmen erst ab einer gewissen Größenordnung eine höhere Bedeutung beigemessen. Da jedoch nur wenige Landwirte diese erreichen (vgl. Abb. 19), kann ihre Einschätzung nur als Tendenz bezeichnet werden.

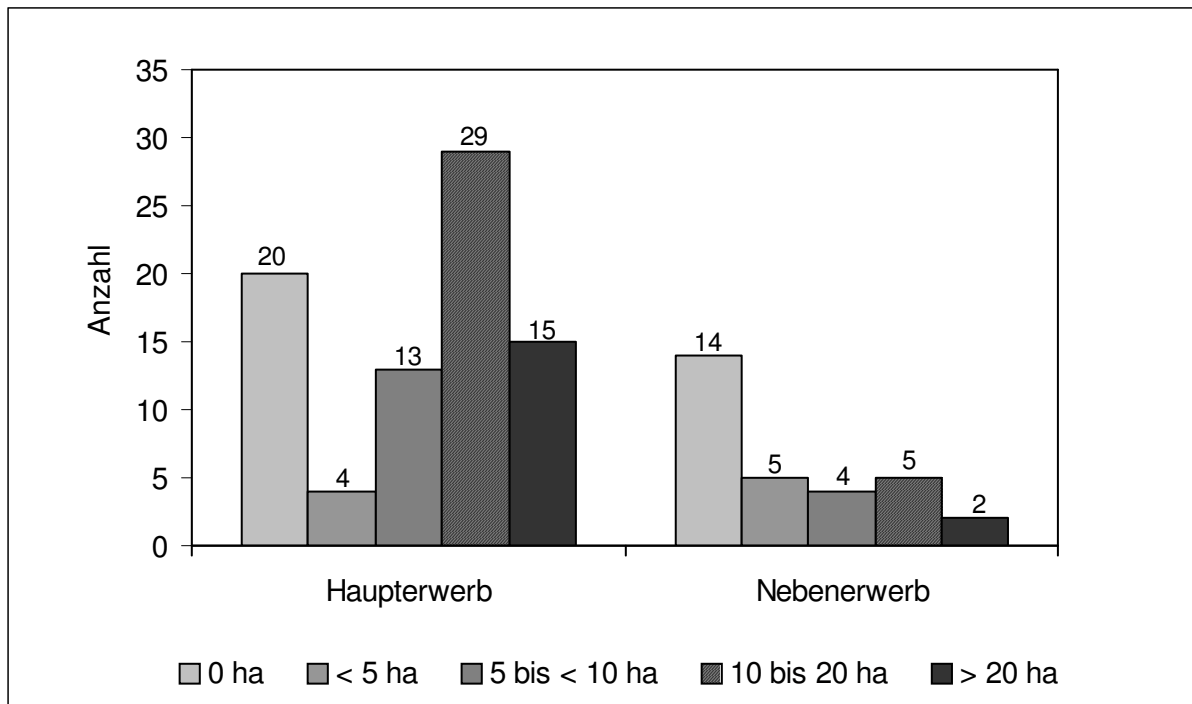
Abb. 19: Einkommen aus Vertragsnaturschutzarbeiten, RLP



9 Landwirte (6 Haupt- und 3 Nebenerwerb) gaben an, dass die Einkünfte aus der Biotop- und Landschaftspflege in der Vergangenheit positive Auswirkungen auf die Rentabilität des Betriebes bzw. die Entscheidung der Hofnachfolge ausgeübt haben.

Die in der rheinland-pfälzischen Eifel wirtschaftenden Landwirte sind sehr an einer Ausweitung des Betriebszweiges Biotoppflege interessiert. Viele Betriebsleiter können sich durchaus vorstellen, 10 bis 20 ha, teilweise sogar bis zu 50 ha, zusätzliche Biotopfläche in den Betriebsablauf zu integrieren. Vor allem bei den Haupterwerbsbetrieben besteht großes Interesse an einer naturschutzgemäßen Bewirtschaftung zusätzlicher Grünlandflächen (Abb. 20). Als Bedingungen werden von den Bauern die faire Honorierung der von ihnen zu erbringenden Arbeiten sowie eine möglichst flexible Handhabung des Schnittzeitpunktes genannt. Zahlreiche Betriebe sind auch an der Übernahme von Erstpflegemaßnahmen sowie an der Biotoppflege auf anzupachtenden Grünlandflächen interessiert. Die Nähe der zu bewirtschaftenden Flächen ist für viele Landwirte auch von großer Bedeutung; als maximale Entfernung wurde ein Radius von sieben bis zehn Kilometer bei entsprechender Flächengröße genannt.

Abb. 20: Interesse an der Ausweitung der Biotoppflege, RLP



Die Wirksamkeit der Vertragsnaturschutzprogramme ist bei den Betriebsleitern weitgehend anerkannt. Die Mehrheit mißt den Programmen eine große Bedeutung für den Erhalt der Kulturlandschaft, der Artenvielfalt und des Blütenreichtums des Grünlandes sowie für den Schutz bedrohter Pflanzen und Tiere bei. Zwei Drittel der Landwirte sind der Meinung, durch die Teilnahme an den Vertragsnaturschutzprogrammen einen großen bzw. mittleren Beitrag zum Naturschutz zu leisten. Annähernd drei Viertel glauben, dass durch die Übernahme von Arbeiten in der Biotop- und Landschaftspflege das Ansehen der Landwirtschaft in der Gesellschaft positiv beeinflusst werden kann. Von positiven Reaktionen seitens der betreuenden Personen/Behörden, Nachbarn, Bekannten oder der Presse konnten weniger als die Hälfte der teilnehmenden Betriebsleiter berichten.

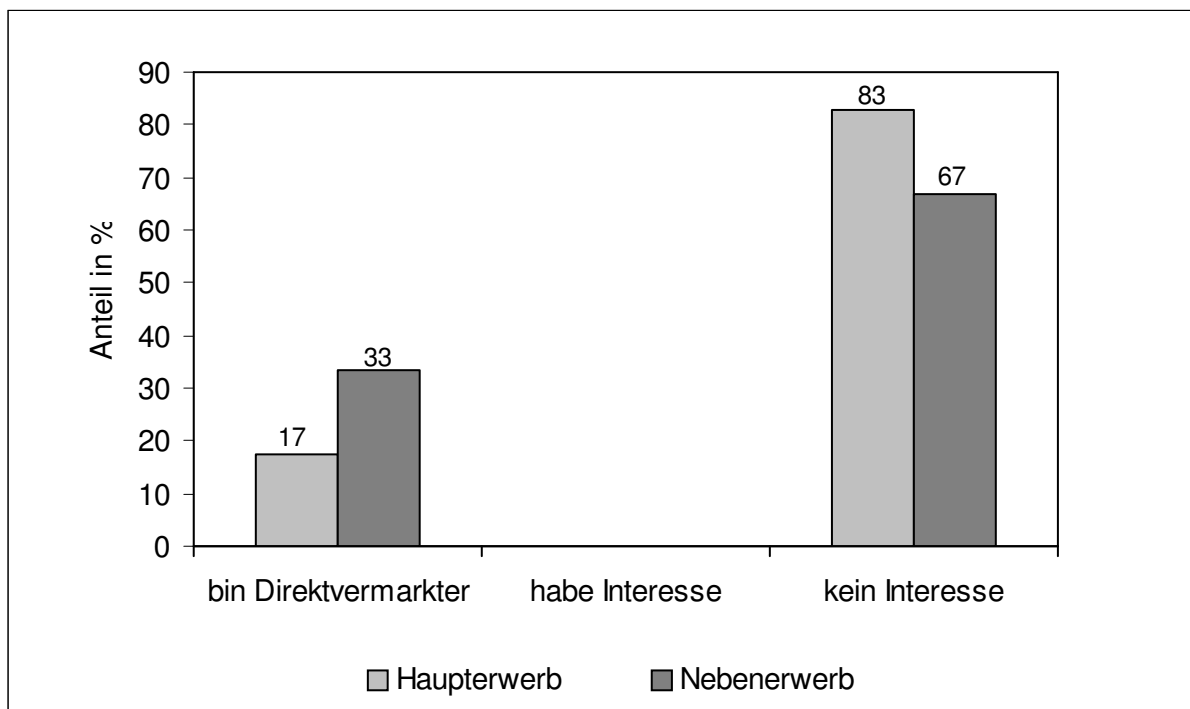
Die meisten Landwirte haben aus landwirtschaftlichen Wochenblättern, über die landwirtschaftlichen Verbände oder über die Landwirtschaftsschule von den Möglichkeiten einer Programmteilnahme erfahren. Viele haben sich auch selber über die Möglichkeiten der Agrarumweltprogramme informiert. Auch von den FUL-Beratern und den Biotopbetreuern bzw. von Berufskollegen sind Landwirte diesbezüglich angesprochen worden.

Nach Angaben der Landwirte werden 80% der von ihnen unter Auflagen bewirtschafteten artenreichen Grünlandflächen gemäht, als 2. Nutzung wird häufig eine

Nachbeweidung vorgenommen. Die Aufwüchse werden überwiegend in der Jungviehfütterung eingesetzt, auch in der Mutterkuhhaltung und bei der Fütterung trockenstehender Milchkühe finden sie zunehmende Verwertung. Die Hälfte der in der Biotoppflege engagierten Betriebe verkaufen einen Teil ihrer „Extensiv-aufwüchse“. Der überwiegende Teil wird an Pferdehalter veräußert, Berufskollegen sind ebenfalls sehr an dem „Kräuter-Heu“ interessiert. Das Angebot, die Aufwüchse als „Eifeler Kräuter-Heu“ über die Firma Heiliger zu verkaufen, wird von einer Reihe von Landwirten angenommen.

20% der befragten Landwirte gaben an, Direktvermarktung zu betreiben. Der Anteil lag bei den Nebenerwerbsbetrieben mit 33% ungefähr doppelt so hoch wie bei den Haupterwerbsbetrieben. Interesse an einem Neueinstieg in die Direktvermarktung wurde von keinem Betriebsleiter geäußert (Abb. 21). Zentral-regionale Vermarktungsansätze hingegen sind für die Landwirte von größerer Bedeutung. Mehr als die Hälfte der Befragten ist an entsprechenden Strukturen interessiert, viele von ihnen haben bereits mit der Eifel-Rindfleisch-Absatz-Gemeinschaft ERAG (vgl. Kapitel 5.3) gute Erfahrungen sammeln können.

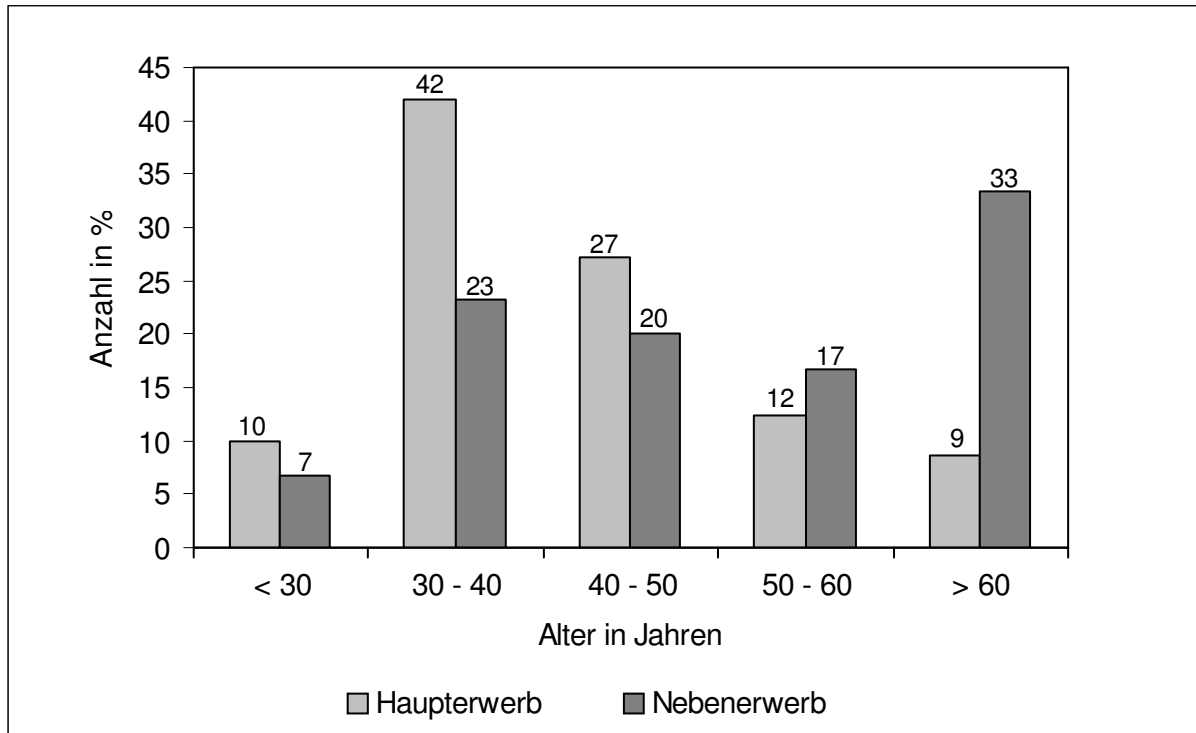
Abb. 21: Interesse an der Direktvermarktung, RLP



Die Altersstruktur der befragten rheinland-pfälzischen Eifellandwirte ist in Abb. 22 dargestellt. Die meisten Leiter der Haupterwerbsbetriebe sind zwischen 30 und 40

Jahre alt. Der Anteil über 60-jähriger Betriebsleiter ist mit < 10% sehr gering. Die Hälfte der aufgesuchten Nebenerwerbsbetriebe werden von über 50-jährigen Bauern geführt, die Hofnachfolge dieser Betriebe ist nur zu gut 30% geklärt.

Abb. 22: Altersstruktur der befragten Landwirte, RLP



Die Akzeptanzuntersuchung in Rheinland-Pfalz zeigt, dass auch hier die Kooperation zwischen Landwirtschaft und Naturschutz sehr gut funktioniert. Das große Interesse der Landwirte, zusätzliche Flächen nach den Richtlinien der Naturschutzprogramme bewirtschaften zu wollen, ist ein Anknüpfungspunkt, der seitens des Landes Rheinland-Pfalz zur Ausweitung des Vertragsnaturschutzes genutzt werden sollte.

4.3.4.3 Gegenüberstellung und Diskussion der Ergebnisse aus NRW und RLP

Die Befragungen wurden in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz mit weitgehend identischen Fragebögen durchgeführt. Der rheinland-pfälzische Erhebungsbogen wurde auf der Grundlage des nordrhein-westfälischen erstellt, wobei eine Anpassung an die jeweiligen Länderprogramme erfolgte. Einige Fragen wurden ergänzt, so z.B., wie die Landwirte von den Programmangeboten erfahren haben sowie nach dem Verhältnis von Mahd- zur Beweidungsfläche.

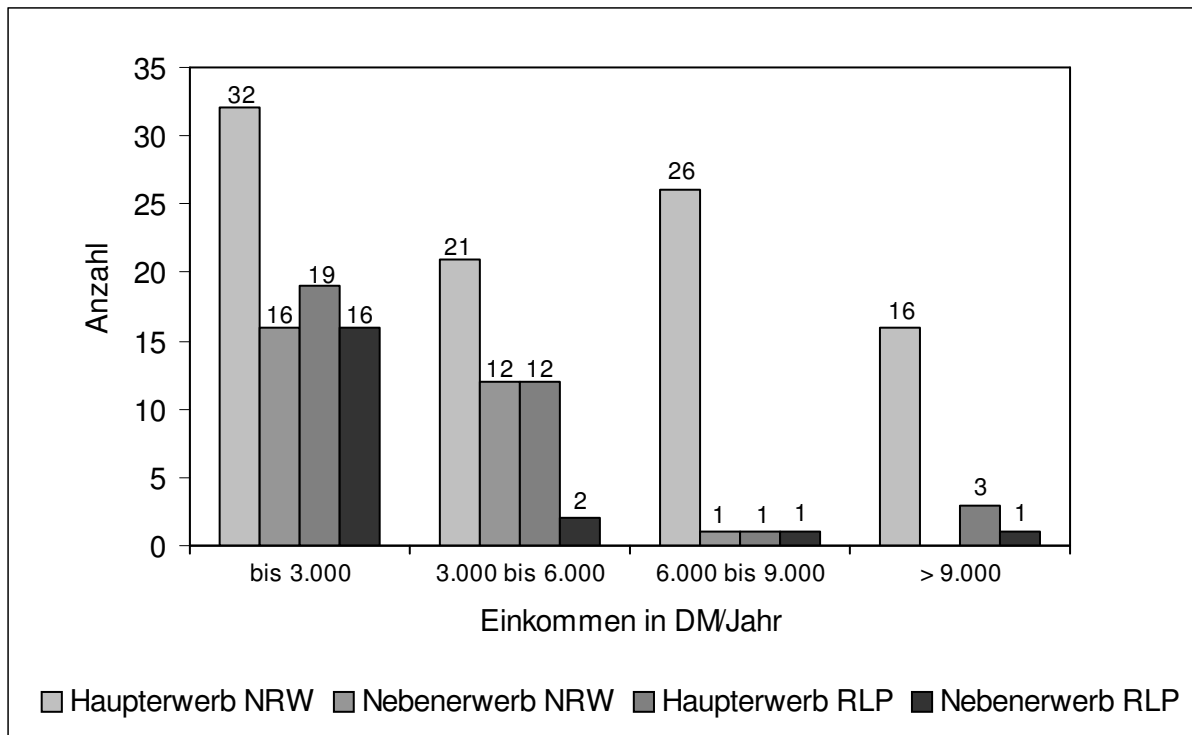
Das Verhältnis von Haupterwerbs- zu Nebenerwerbsbetrieben der befragten Landwirte ist in beiden Bundesländern mit drei zu eins sehr gut vergleichbar. Der

Anteil der Bauern, die über – größtenteils langjährige – Erfahrungen in der Biotop- und Landschaftspflege verfügen, ist hingegen sehr unterschiedlich. Bei der in NRW durchgeführten Erhebung waren 80% der aufgesuchten Betriebsleiter im Vertragsnaturschutz seit längerem aktiv, während dies bei der Befragung in Rheinland-Pfalz nur 50% angaben. Den Antworten der nordrhein-westfälischen Erhebung liegt also ein größerer Erfahrungsschatz hinsichtlich der Arbeiten im Vertragsnaturschutz zugrunde.

Sowohl in der nordrhein-westfälischen als auch der rheinland-pfälzischen Eifel ist die Milchviehhaltung das wichtigste Standbein der meisten Betriebe. Das Dauergrünland stellt demzufolge den größten Teil der von den Landwirten genutzten Fläche dar, während der Ackerbau nur in den Eifelrandlagen und im Kreis Bitburg-Prüm von größerer Bedeutung ist.

Die Einnahmen der befragten landwirtschaftlichen Betriebe aus der Biotop- und Landschaftspflege sind in Abb. 23 dargestellt. Der Unterschied in der Kategorie über 6.000 DM ist besonders auffällig. In Nordrhein-Westfalen erhalten über 45% der befragten Haupterwerbsbetriebe jährliche Einnahmen von mehr als 6.000 DM für ihre erbrachten ökologischen Leistungen, für mehr als 40 Betriebe haben diese Einkünfte also eine größere Bedeutung. Nur gut 10% der befragten rheinland-pfälzischen Landwirte gaben hingegen an, Einkünfte in dieser Größenordnung aus der Biotop- und Landschaftspflege verbuchen zu können.

Abb. 23: Vergleich der Einkommen aus Vertragsnaturschutzarbeiten

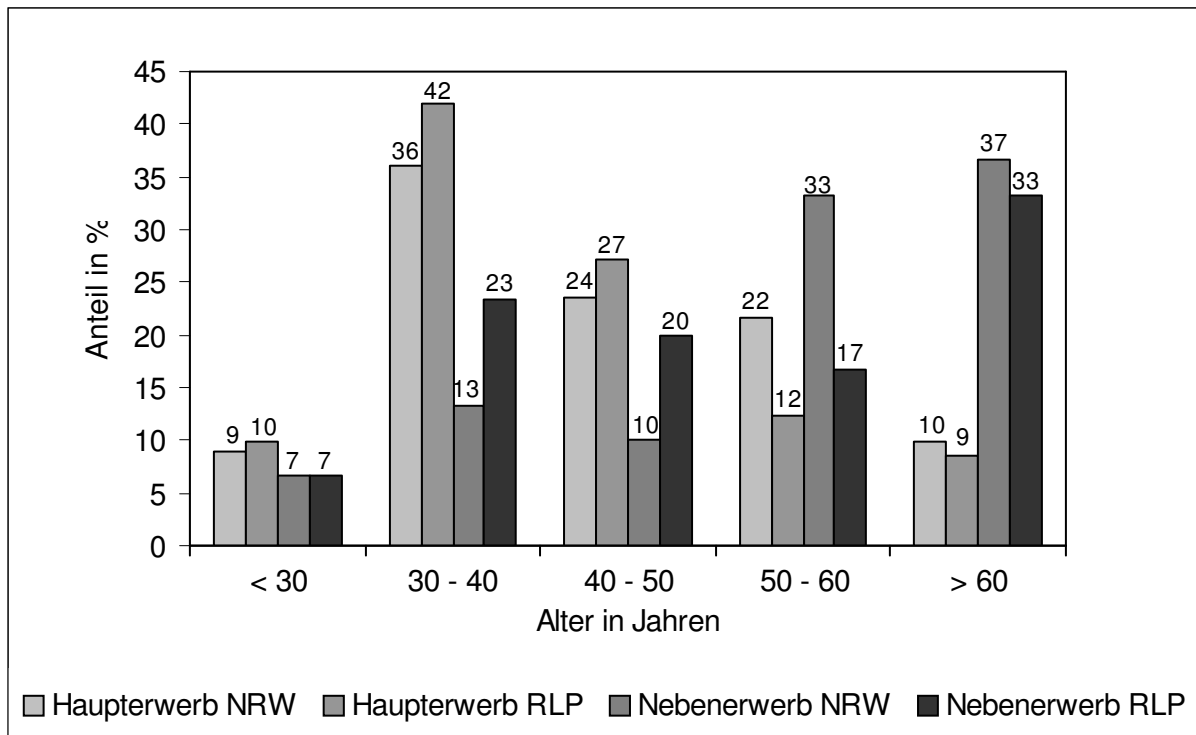


In Nordrhein-Westfalen werden – Hochrechnungen dieser Akzeptanzuntersuchung zufolge – 17,6% der Vertragsnaturschutzflächen von Nebenerwerbsbetrieben bewirtschaftet, in Rheinland-Pfalz sind es hingegen mehr als 28%.

Die Integration der Haupterwerbsbetriebe in die Biotop- und Landschaftspflege ist nach diesen Ergebnissen in NRW erheblich weiter fortgeschritten. Das Vorgehen, verstärkt zukunftsfähige Haupterwerbsbetriebe in die Naturschutzprogramme einzubinden, ist auf jeden Fall zu befürworten und zu unterstützen. „Insbesondere Haupterwerbsbetriebe sollen in den strukturschwachen Regionen in das Programm eingebunden werden, um sie auch langfristig als Programmadressaten zu erhalten“ (LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND 1999).

Da eine dauerhafte Bewirtschaftung der artenreichen Grünlandflächen das Ziel des Naturschutzes sein muß, sollten vorrangig Betriebsleiter für die Übernahme dieser Arbeiten gewonnen werden, die aller Voraussicht auch noch in 10 bis 20 Jahren wirtschaften. Abb. 24 verdeutlicht, dass dies bei zahlreichen Nebenerwerbsbetrieben nicht garantiert ist. Mehr als 60% der Nebenerwerbsbetriebe werden von über 50-jährigen Bauern geführt, bei über 70% dieser Betriebe ist die Hofnachfolge noch nicht geklärt. Auch FASTERDING (1999) berichtet, dass die Weiterführung landwirtschaftlicher Betriebe im Haupterwerb sich häufiger als gesichert erwiesen hat, als in Nebenerwerbsbetrieben.

Abb. 24: Vergleich der Altersstruktur der befragten Landwirte

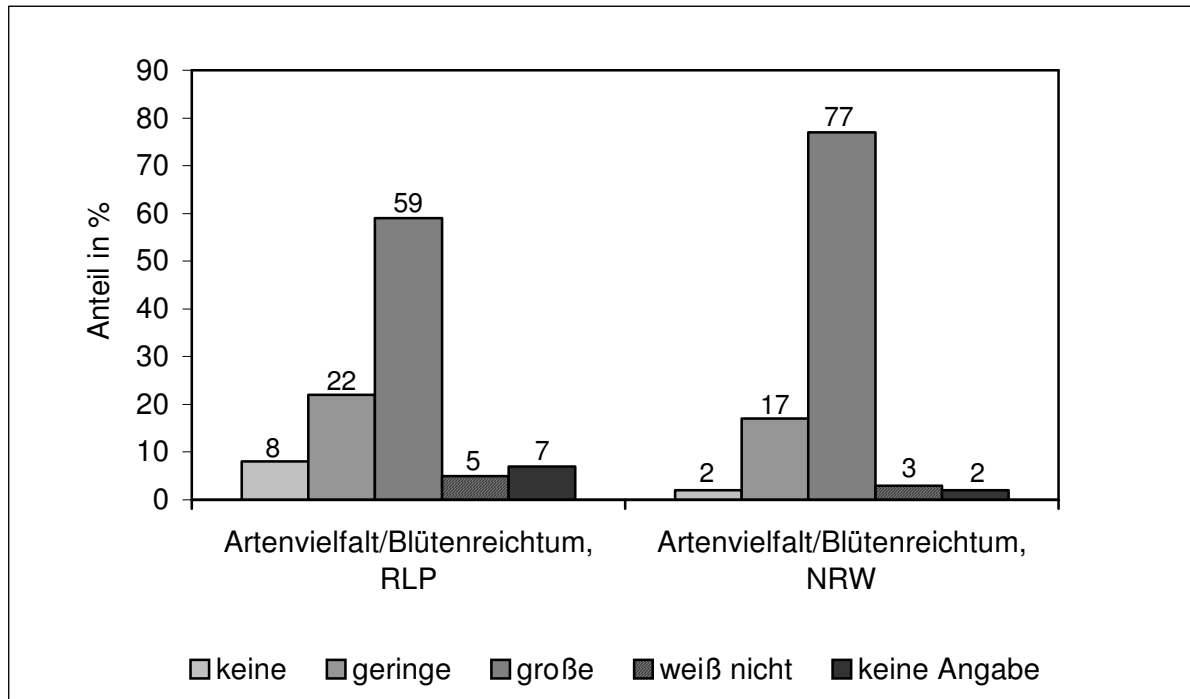


Die Auffassung, zunehmend Haupterwerbsbetriebe in die Biotop- und Landschaftspflege einzubinden, darf auf keinen Fall so verstanden werden, dass Nebenerwerbsbetriebe von den Naturschutzprogrammen nicht profitieren sollen. Auch sie zeichnen sich in großem Umfang für die Pflege artenreicher und schützenswerter Biotope aus. Bei der Vergabe öffentlicher Flächen sollten jedoch die Haupterwerbs-Landwirte bevorzugt werden. Neben der längerfristigen Bewirtschaftungssicherheit der schutzwürdigen Flächen wird Ihnen damit die Möglichkeit gegeben, sich in Zeiten sinkender Produktpreise und steigender Produktionskosten eine Einkommensalternative im landwirtschaftlichen Sektor zu erschließen, die weitgehend frei von den Schwankungen des Agrarmarktes ist.

Die Wirksamkeit der Programme ist bei den Landwirten beider Bundesländer weitgehend anerkannt (Abb. 25). Der höhere Wert in Nordrhein-Westfalen ist zum einen durch den größeren Anteil von Landwirten mit eigenen Erfahrungen im Vertragsnaturschutz zu erklären. Zum anderen spielt aber auch eine große Rolle, dass in Nordrhein-Westfalen drei Viertel der teilnehmenden Landwirte positive Reaktionen über ihre Naturschutzarbeit von den betreuenden Behörden, Nachbarn, Bekannten oder weiteren Personen erfahren haben. In Rheinland-Pfalz liegt dieser Wert nur bei 45%.

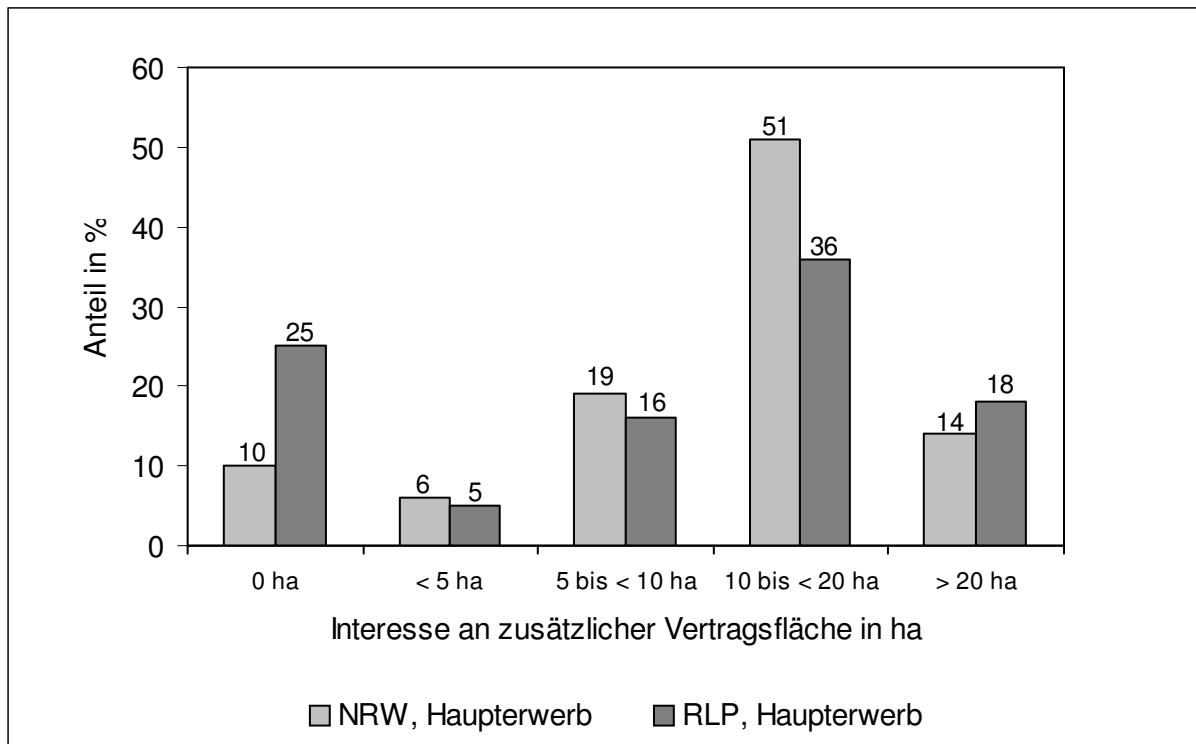
Eine intensivere Öffentlichkeitsarbeit, Informationstafeln mit Hinweisen zu den ökologischen Leistungen der Landwirte sowie ein positives Feedback seitens der die Verträge betreuenden Personen bzw. Behörden kann helfen, die Resonanz auf die Naturschutzleistungen der Landwirte zu erhöhen.

Abb. 25: Vergleich der Einschätzungen zur Wirksamkeit der Naturschutzprogramme



Das Interesse der Landwirte an zusätzlicher Vertragsfläche ist in beiden Bundesländern ausgesprochen groß (Abb. 26). Nur rund ein Viertel der befragten Landwirte gab an, keine zusätzlichen Flächen im Rahmen der Naturschutzprogramme bewirtschaften zu wollen. Meist wurden als Gründe die Arbeitsauslastung sowie die zu späten Nutzungstermine genannt. Mehr als 50% gaben an, Flächen im Umfang von mehr als 10 ha nach den Richtlinien der Naturschutzprogramme nutzen zu wollen, sofern diese zur Verfügung ständen beziehungsweise Haushaltsmittel bereitgestellt würden. In Rheinland-Pfalz ist der Anteil der Bauern, die sich vorstellen können, mehr als 20 ha zusätzlich nach Auflagen der Agrarumweltprogramme zu bewirtschaften, mit über 25% besonders hoch. Dieses Ergebnis unterstreicht die Forderung, dass seitens des Landes Rheinland-Pfalz zusätzliche Mittel für Neuverträge zur Verfügung gestellt werden sollten. Die Befragung ergab des weiteren eine hohe Bereitschaft der rheinland-pfälzischen Landwirte, eigene Flächen in die Programme aufnehmen zu wollen.

Abb. 26: Vergleich des Interesses an der Ausweitung der Biotoppflege



4.3.5 Weiterentwicklung der Naturschutzprogramme

Die Umsetzung der Vertragsnaturschutzprogramme erfolgt in Deutschland auf Länderebene. Seit Mitte der 80-er Jahre werden in Mittelgebirgen wie z.B. der Eifel Naturschutzprogramme angeboten, mit denen der Erhalt extensiv genutzter, artenreicher Grünlandflächen gesichert werden soll. Interessierte Landwirte können – auf freiwilliger Basis – Verträge zur extensiven Bewirtschaftung dieser Wiesen, Weiden und Magerrasen abschließen. Die Finanzierung erfolgt über Ländermittel, auch die Kreise werden beteiligt. Mit der Verordnung EWG Nr. 2078/92 erhielten die Bundesländer Anfang der 90-er Jahre die Möglichkeit einer 50%igen Kofinanzierung durch die Europäische Union. Die Richtlinien mußten jedoch überarbeitet werden, um den Vorgaben der EU gerecht zu werden. Auch in der Folge wurden die Bewirtschaftungsauflagen mehrfach überarbeitet und umstrukturiert, da die Erfahrungen aus der Praxis eingearbeitet und neue Bewirtschaftungspakete aufgelegt wurden. In Nordrhein-Westfalen ist beispielsweise das „alte“ Mittelgebirgsprogramm in das neu aufgelegte Kulturlandschaftsprogramm integriert worden, auch in Rheinland-Pfalz wurden entsprechende Änderungen beim „Förderprogramm Umweltschonende Landwirtschaft“ vorgenommen.

Im Zuge der AGENDA 2000 sind die Bundesländer erneut zu einer Umstrukturierung der Programmangebote veranlaßt worden. Grundlage für die Erarbeitung der neuen Richtlinien ist die „Verordnung Ländlicher Raum“ (EWG Nr. 1257/1999), deren Vorgaben und Eckpunkte in den Programmen auf Länderebene berücksichtigt werden müssen.

Im Rahmen der Akzeptanzuntersuchung (vgl. Kapitel 4.3.4) sowie bei den Versammlungen und einzelbetrieblichen Beratungen wurden die Anregungen der Landwirte zu den Vertragsnaturschutzprogrammen aufgenommen. Zahlreiche Landwirte beanstandeten vor allem die zu geringe Flexibilität bei Schnittzeitpunkt und Beweidungsdichte. Neben den praxisbezogenen Verbesserungsvorschlägen wurden vor allem organisatorische bzw. rechtliche Aspekte angesprochen. Die aufgenommenen Anregungen sind – geordnet nach der Häufigkeit der Nennungen – für die Bundesländer Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen in Tab. 12 dargestellt.

Tab. 12: Anregungen der Landwirte zu den Vertragsnaturschutzprogrammen

Nordrhein-Westfalen	Rheinland-Pfalz
<ul style="list-style-type: none"> • Flexiblere Nutzungstermine • Flexiblere bzw. höhere Besatzdichten • Frühere Nutzungstermine • PK-Düngung und Kalkung sollte auf einigen Flächen erlaubt sein • Frühere Auszahlung, nicht erst im Oktober des darauffolgenden Jahres • Erhöhung der Prämien • Keine Unterschutzstellung der Fläche • Verringerung des bürokratischen Aufwandes • Mehr Öffentlichkeitsarbeit, damit die Bevölkerung von den ökologischen Leistungen der Landwirte erfährt • Gezielte Förderung von Haupterwerbsbetrieben • Ausweitung der Programme bzw. der Förderkulisse • Übersichtlichere Gestaltung des Zuständigkeitsbereiches, kein stetiger Wechsel der Ansprechpartner 	<ul style="list-style-type: none"> • Flexiblere Nutzungstermine • Frühere Nutzungstermine • Beschränkung auf Förderung von Haupterwerbsbetrieben • Erhöhung der Prämien • Verzicht auf die Vorlage von Pachtverträgen • PK-Düngung und Kalkung sollte beim FUL-2-Programm in geringem Umfang erlaubt sein • Verringerung des bürokratischen Aufwandes • Mehr Öffentlichkeitsarbeit, damit die Bevölkerung von den ökologischen Leistungen der Landwirte erfährt • Ausweitung der Programme, Aufnahme weiterer Flächen in die Förderung • Keine Rückzahlungsverpflichtung bei Pachtkündigung • Zulassen von Mulchen als Erstnutzung

Anregungen der Landwirte sind für beide Bundesländer nach der Häufigkeit der Nennungen sortiert

Es soll aber nicht unerwähnt bleiben, dass viele Landwirte keine Verbesserungsvorschläge anmerkten, da sie die derzeitigen Auflagen als für den Naturschutz erforderlich und für die Landwirte als tragbar ansehen.

PÖLKING (1999) hat in der Untersuchung „Akzeptanz und Wirkung des FUL in Rheinland-Pfalz“ den bürokratischen Aufwand, die zu starren Nutzungszeiten sowie das Kalkungs- und Düngungsverbot als die wichtigsten Kritikpunkte der Landwirte für die FUL-Programme herausgestellt.

Es wurde aber von den Landwirten nicht nur geäußert, welche Auflagen für sie die größten Probleme bereiten, sondern sie machten auch Vorschläge, wie beispielsweise eine Flexibilisierung erfolgen könnte. Es wurde angeregt, dass der Mahdzeitpunkt sich nicht starr am Kalender orientieren sollte, sondern eine Berücksichtigung der jeweiligen Vegetationsentwicklung in der Region erfolgen müßte. So könnte bei einer Koppelung der frühestmöglichen Nutzung, beispielsweise an phänologische Stadien der Arten, der Entwicklungsstand der Vegetation berücksichtigt werden. In Jahren mit einer sehr weit fortgeschrittenen Vegetationsentwicklung ist somit ohne negative Auswirkungen für den Naturhaushalt und den Artenschutz eine frühere Nutzung als bisher möglich. Die Qualität der Aufwüchse aus der Biotop- und Landschaftspflege könnte ebenfalls von dieser Regelung profitieren und somit Heu mit besseren Futterwerten hinsichtlich NEL- und Rohproteingehalt geerntet werden. Dies wiederum könnte sich positiv auf die weitere Optimierung bei der Integration der Aufwüchse in die landwirtschaftlichen Betriebskreisläufe auswirken.

Die Anregung nach mehr Flexibilität muß allerdings auch vor dem Hintergrund des Verwaltungs- und Kontrollaufwandes gesehen werden. Die Länder sind an strenge Vorgaben seitens der EU-Kommission gebunden, diese verhindern manche – sowohl aus landwirtschaftlicher als auch aus naturschutzfachlicher Sicht sinnvolle – Optimierungsmöglichkeit bei der Richtliniengestaltung. Eine flexiblere Ausgestaltung (unterschiedliche Mahdzeitpunkte, etc.) könnte z.B. auch eine Erhöhung des Kontrollaufwandes nach sich ziehen, der mit dem derzeitigen Personal kaum noch zu bewältigen wäre.

Zusätzlichen Entscheidungsspielraum wünschen sich die Landwirte, wenn beispielsweise wenige Tage vor dem frühestmöglichen Schnittermin eine Schönwetterperiode vorherrscht und ab dem Nutzungstermin mittelfristig schlechtes Wetter vorausgesagt wird. Daher sollte die Ausstellung von Ausnahmegenehmigungen den zuständigen Mitarbeitern der Biologischen Stationen und Kreisverwaltungen möglich sein. Auch in

der Analyse und Bewertung der Förderprogramme durch die Landwirtschaftskammer Rheinland (LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND 1999) wird herausgestellt, dass mangelnde Nutzungsflexibilität und ein zu starres Vertragskorsett von den Landwirten bemängelt wird.

Hinsichtlich der Großviehbesatzdichte plädieren vor allem die nordrhein-westfälischen Landwirte für eine beweglichere Regelung. Auf einer 0,4 ha großen Fettweide darf beispielsweise nach den Richtlinien nur 1 Tier weiden, da bei diesem Biotyp bis zum 1. Juli nur 2 Tiere pro Hektar aufgetrieben werden dürfen. Dieses ist sowohl dem Tier als auch dem Landwirt nicht zuzumuten. Auch haben viele Mutterkuhhalter Probleme, die Auflagen hinsichtlich der Beweidungsdichte einzuhalten, weil eine Aufteilung der Herde arbeitswirtschaftlich häufig unmöglich ist. Vorgeschlagen wird daher eine kurze Beweidungsphase mit höherem Tierbesatz und einer anschließenden sechs- bis achtwöchigen Ruhephase. Auch aus naturschutzfachlicher Sicht ist in der Regel nichts gegen ein derartiges Beweidungsmanagement einzuwenden, sofern faunistische Aspekte (Vorkommen von Wiesenbrütern, etc.) geklärt sind.

Die Untersagung der Düngung und Kalkung stößt vor allem bei den rheinland-pfälzischen Landwirten, die im Rahmen der FUL-2-Verträge völlig auf die Düngung verzichten müssen, auf Unverständnis. Eine Düngung mit Phosphor und Kali in geringem Umfang sollte möglich sein, da durch das Abfahren des Mähgutes ein steter Entzug stattfindet. Auch in der Landwirtschaft bis Mitte des 20. Jahrhunderts, die seitens einiger Vertreter des Naturschutzes als Leitbild für die heutige Umsetzung des Vertragsnaturschutzes angesehen wird, wurden die Flächen in geringem Umfang mit PK gedüngt. Ebenso wird für die Ausbringung von Kalk plädiert, wenn dieses nicht den naturschutzfachlichen Zielen für den jeweiligen Biotyp widerspricht. So würde sich bei Borstgrasrasen und Heideflächen eine Versorgung mit Kalk sicherlich verbieten.

Eine stärkere Förderung der Haupterwerbsbetriebe wurde ebenfalls von zahlreichen Betriebsleitern angeregt. Wenn Nebenerwerbslandwirten eine Teilnahme in größerem Umfang ermöglicht werde, könnte dies die allgemeine agrarstrukturelle Weiterentwicklung behindern. Zahlreiche Flächen – vor allem die mit Programmabschlüssen – würden weiter „nebenher“ bewirtschaftet und wären für die Haupterwerbsbetriebe nicht zugänglich. Diese würden sie gern – auch im Rahmen der Programme – bewirtschaften und hätten damit die Möglichkeit, ein an die agrar-

politischen Bedingungen angepaßtes Wachstum mit Integration von Naturschutzflächen vollziehen zu können.

Eine Verringerung des bürokratischen Aufwandes wurde von zahlreichen Landwirten vorgeschlagen. Die nordrhein-westfälischen Bauern wandten sich vornehmlich gegen den jährlich zu stellenden Antrag auf Auszahlung, sie meinten, dass sich durch ihre Unterschrift unter den 5-Jahres-Vertrag diese Formalie erübrige. In den rheinland-pfälzischen Betrieben wurde der erhebliche Verwaltungsaufwand auch kritisch beurteilt, beispielsweise bringt das Führen der Schlagkartei einen hohen Aufwand mit sich.

Die Information der Öffentlichkeit über die ökologischen Leistungen der Landwirtschaft lag den meisten Landwirten sehr am Herzen. Sie regten eine stärkere Aufklärung der Bevölkerung an und wollten, dass die Leistungen in der Biotop- und Landschaftspflege von der Gesellschaft anerkannt werden. Bei der Durchführung von Pflegearbeiten wie z.B. Rodungen, Entbuschungen oder Heckenpflege reagierten manche Spaziergänger – meist aus Unkenntnis – mit Unverständnis auf die durchgeführten Maßnahmen, die im Interesse und Auftrag des Naturschutzes erfolgten.

Als weitere Anregungen wurden die flächenmäßige Ausweitung der Programme, eine Ausdehnung der Gebietskulisse sowie eine Erhöhung der Zahlungen pro Hektar genannt.

Die von den Landwirten geäußerten Verbesserungsvorschläge wurden zusammengestellt und an die zuständigen Ministerien auf Länderebene weitergeleitet. Diese waren sehr an den Meinungen der Landwirte interessiert, zumal die Anregungen aus der Region Eifel von Landwirten stammten, die bereits über langjährige Erfahrungen verfügten.

Änderung der Landesrichtlinien durch Umsetzung der Verordnung „Ländlicher Raum“

Die Länder NRW und RLP haben – nach intensiven Diskussionen auch mit den Mitarbeitern der Kreisverwaltungen und Biologischen Stationen – ihre Entwürfe zur Umsetzung der Verordnung Ländlicher Raum erstellt. Die Vorschläge sind zur Prüfung an die EU-Kommission weitergeleitet und von dort genehmigt worden. Die übergeordneten Ziele sind in Tab. 13 dargestellt, die ausführliche Beschreibung der geplanten Änderungen erfolgt im weiteren Verlauf.

Tab. 13: Übergeordnete Ziele der Bundesländer RLP und NRW bei der Umsetzung der Verordnung „Ländlicher Raum“

Rheinland-Pfalz	Nordrhein-Westfalen
<ul style="list-style-type: none">• Entbürokratisierung (Erleichterung für Teilnehmer und Bewilligungsbehörden)• Erhalt des Programmangebotes im Rahmen des derzeitigen Finanzvolumens	<ul style="list-style-type: none">• Umfangreiche Ausweitung der Förderprogramme (Fläche und Finanzen)• Flexibilisierung der Richtlinien• Vereinfachung durch Integration der Einzelprogramme in eine Rahmenrichtlinie

Die geplanten Änderungen für das Bundesland Rheinland-Pfalz sind einem Artikel der Rheinischen Bauernzeitung entnommen, in dem HORNBERGER (2000) die grundlegenden Vorhaben des zuständigen Ministeriums (MWVLW) vorstellt.

Neben der fachlichen Anpassung an die Vorgaben aus Brüssel war es für das Land Rheinland-Pfalz ein wichtiges Anliegen, das gesamte Förderprogramm Umweltschonende Landwirtschaft zu „entbürokratisieren“. Der Verwaltungsaufwand sollte sowohl für die Landwirte als auch für die Verwaltungen und Behörden erheblich verringert werden.

Eine wichtige Änderung im Vergleich zu den bisherigen Richtlinien des FUL ist auf die EU-Durchführungsverordnung zurückzuführen. Nach Artikel 19 dieser Verordnung können die Bewirtschaftungsauflagen oder die Förderprämien während der Vertragslaufzeit angepaßt werden. Eine Veränderung der Auflagen kann insbesondere dann vorgenommen werden, wenn die Programmziele nicht erreicht werden. Ein rückforderungsfreier Ausstieg für die Landwirte ist bei Vertragsanpassungen nicht möglich. Seitens des Deutschen Bauernverbandes ist dieser Sachverhalt bereits im Vorfeld stark kritisiert worden.

Bei der Überarbeitung der Richtlinien der Grünlandvariante 1 (Extensivierung des gesamten Grünland-Betriebszweiges) sind einige Änderungen vorgenommen worden. Die bisher noch geltende Begrenzung der Düngung entfällt, der Großviehbesatz zwischen 0,3 und 1,2 RGV bleibt erhalten. Auch das Führen einer Schlagkartei soll nach Angaben des Ministeriums bei neu abgeschlossenen Verträgen nicht mehr erforderlich sein. Als weitere Neuerung können demnächst auch Schaf-, Damwild-, Ziegen- und Pferdehalter eine Förderung für ihr gesamtes Dauergrünland erhalten; bisher war dies nur für Ausweitungsf lächen bzw. bei Neueinführung dieser Tierarten möglich.

Des weiteren behält sich das Land Rheinland-Pfalz vor, im Bedarfsfall bei Neuansträgen das Antragsvolumen auf die zur Verfügung stehenden Haushaltsmittel abzustimmen. Die Förderprämien können gegebenenfalls anteilig um bis zu 20% gesenkt werden. Falls erforderlich, erfolgt zusätzlich eine Prioritätensetzung, bei der die Grünlandvariante 1 hinter den Bewirtschaftungszuschüssen für Steil- und Steilstlagenweinanbau sowie Umstellung auf ökologischen Landbau aufgeführt ist.

Die Förderprämie für den Programmteil Grünlandvariante 2 soll von 450,- DM auf 400,- DM pro Hektar und Jahr gekürzt werden. In Absprache mit dem FUL-Berater bzw. Biotopbetreuer soll eine um zwei Wochen frühere Nutzung sowie nach Besichtigung vor Ort auch eine Kalkung bzw. P/K-Düngung möglich sein (HORNBERGER, MÜNDLICHE MITTEILUNG). Ansonsten ist vorgesehen, das Programmelement – wie auch die anderen einzelflächenbezogenen Programmteile des FUL – ohne größere fachliche Änderungen der Programmvorgaben anzubieten.

Die Vorschläge für die Umsetzung der Verordnung Ländlicher Raum in NRW wurden vor dem Hintergrund erarbeitet, dass eine stärkere Inanspruchnahme durch die Landwirte erreicht werden soll. Trotz insgesamt leicht wachsender Akzeptanz der Sonderprogramme des Naturschutzes zeigte sich, dass die bisherigen Regelungen zum Teil zu kompliziert bzw. unflexibel waren und den Praxisgegebenheiten der landwirtschaftlichen Betriebe nicht ausreichend entsprachen. Durch verwaltungsvereinfachende und akzeptanzsteigernde Regelungen sollen zusätzliche Potenziale erschlossen werden. Anstelle der bisher bestehenden sechs Programmelemente mit eigenen Förderrichtlinien soll es in Zukunft nur noch eine einzige Rahmenrichtlinie geben. Den Kreisen wird ein erheblich größerer Spielraum gegeben, eigene Zielsetzungen können zusätzlich zu den Vorgaben des Ministeriums verwirklicht werden.

Im Rahmen der naturschutzgerechten Bewirtschaftung von Grünland ist als zusätzliches Programmangebot ein „Aushagerungspaket“ in Verbindung mit einer aufwuchsgerechten Grünlandnutzung anvisiert. Dieses neue Element soll vornehmlich dazu genutzt werden, halbbintensives Grünland über 5 Jahre bei unterbleibender Düngung intensiv zu nutzen. Nach dieser 5-jährigen Aushagerung soll sich ein Bewirtschaftungsvertrag anschließen, bei dem sich die frühestmöglichen Nutzungstermine unter anderem an der jeweiligen Höhenlage orientieren.

Bei der naturschutzgemäßen Bewirtschaftung artenreicher Grünlandflächen wurde eine weitere Differenzierung nach Höhenlagen vorgenommen. Die frühestmöglichen

Nutzungstermine sind für die Höhenabstufungen bis 200 m, bis 400 m und über 400 m. ü. NN eingeteilt, eine Festlegung für die einzelnen Parzellen erfolgt durch die Mitarbeiter der Kreisverwaltungen bzw. Biologischen Stationen. Den Bewilligungsbehörden wird weiterhin die Möglichkeit gegeben, auf spezielle ökologische Anforderungen vor Ort präziser einzugehen und beispielsweise für besondere Wirtschaftsergebnisse Prämienzuschläge zu gewähren. Die Höhe der Zuwendungen staffelt sich je nach Auflagen zwischen 400,- DM und 1.000,- DM, für besondere Bewirtschaftungsmaßnahmen (Handmahd, Entbuschung, Abzäunung) können im Jahr der Durchführung bis zu 600,- DM zusätzlich gezahlt werden.

Über die Ausgleichszulage wird für Dauergrünlandflächen in allen Naturschutzgebieten und auf Flächen nach § 62 LG ein Ausgleichsbetrag in Höhe von 240,- DM/ha * Jahr gewährt. Auch für FFH- und EG-Vogelschutzgebiete sollen – in geringerer Höhe – Ausgleichsbeträge gezahlt werden, auch wenn sie nicht als NSG ausgewiesen sind.

Die Verordnung Ländlicher Raum ist von den Bundesländern Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen auf sehr unterschiedliche Weise zur Überarbeitung der Richtlinien genutzt worden.

In Rheinland-Pfalz sind die fachlichen Inhalte der FUL-Grünlandvariante 2, die im Vergleich zum Kulturlandschaftsprogramm Nordrhein-Westfalens flexiblere Nutzungen hinsichtlich der Beweidungsdichte zuließen, nicht grundlegend geändert worden. Statt einer von vielen Landwirten erhofften Prämienerrhöhung ist nun eine Reduzierung von 450,- DM auf 400,- DM vorgesehen.

Während in Nordrhein-Westfalen der Vertragsnaturschutz als ein politischer Schwerpunkt angesehen wird und dementsprechend eine Aufstockung der flächenbezogenen Zahlungen und eine erhebliche Ausweitung des Vertragsnaturschutzes anvisiert wird (MURL, MÜNDLICHE MITTEILUNG), legt das Land Rheinland-Pfalz nach wie vor den Schwerpunkt in die einzelbetriebliche Förderung der landwirtschaftlichen Betriebe. Der Vertragsnaturschutz soll in Zukunft – soweit es die Haushaltslage zuläßt – ausgedehnt werden.

Das MURL hat in seinen Entwürfen teilweise die von den Landwirten angeregten Verbesserungsvorschläge berücksichtigt. Eine frühere bzw. flexiblere Nutzung der artenreichen Grünlandflächen ist angestrebt, des weiteren soll eine angemessenere Honorierung der ökologischen Leistungen erfolgen. Auch bei der Regelung

hinsichtlich der Beweidungsdichte ist man den Anregungen der Landwirte zum Teil gefolgt, eine Beweidung von bestimmten Vertragsflächen soll mit 2 bzw. bis zu 4 GVE/ha möglich sein. In Bezug auf die Düngungsvorgaben sind den Kreisen Möglichkeiten an die Hand gegeben worden, verschiedene Bewirtschaftungspakete mit unterschiedlicher Düngung (ohne Düngung, nur Jauche/Festmist, auch P/K-Ergänzung) abschließen zu können. Eine Anpassung des Vertragsnaturschutzes an die Gegebenheiten der Region und des Betriebes kann somit in begrenztem Umfang stattfinden.

Das Ziel der Entbürokratisierung ist bei der rheinland-pfälzischen Überarbeitung in der Weise erreicht, dass bei Neuabschlüssen für die FUL-Grünlandvariante 1 keine Führung einer Schlagkartei mehr erforderlich ist. Auch der Wegfall des Düngungsverbotes erscheint sinnvoll, da bei einem maximalen RGV-Besatz von 1,2 pro Hektar bei in der Eifel wirtschaftenden Grünlandbetrieben ohnehin keine intensive Düngung des Grünlandes erfolgt.

Die Fördersätze für die den gesamten Grünland-Betriebszweig betreffenden Extensivierungsprogramme bleiben in beiden Bundesländern erhalten (RLP 200,- DM/ha*a, NRW 300,- DM/ha*a). Die bereits für Rheinland-Pfalz beschriebene Option einer bis zu 20%igen Kürzung der Förderung wird einige Verstimmungen in der Landwirtschaft zur Folge haben, da – für die Landwirte nicht kalkulierbar – in laufende Verträge eingegriffen werden kann. Den Landwirten ist es nach den FUL-Richtlinien auch nicht gestattet, beispielsweise ihren Viehbesatz um 20% zu erhöhen, wenn es aus einzelbetrieblicher Sicht erforderlich ist. Wenn das Land einseitig die Möglichkeit hat, bestehende Verträge hinsichtlich der Auflagen und der Prämienhöhe – ohne Mitsprache oder Kündigungsrecht der Landwirte – zu ändern, wird hier nicht nur mit zweierlei Maß gemessen, sondern die gute Kooperation im Rahmen des Vertragsnaturschutzes gefährdet.

Aus einzelbetrieblicher Sicht ist eine in Aussicht stehende – nicht vorhersehbare und damit unkalkulierbare – Prämienkürzung nicht vertretbar. Für einen am FUL-1 teilnehmenden Milchviehbetrieb mit 150 ha Dauergrünland hätte eine Prämienreduktion um 20% eine Mindereinnahme von jährlich 6.000 DM zur Folge, ohne gegen die Bestimmungen verstoßen zu haben. Bei einer Vertragslaufzeit von 5 Jahren kann sich der Fehlbetrag für diesen Betrieb auf bis zu 30.000 DM summieren, eine Größenordnung, die größer ist als das für das Ernstberggebiet (Kreis Daun)

ermittelte Standardbetriebseinkommen pro Betrieb für die Jahre 1995 bzw. 1996 in Höhe von 27.181 DM (GfL 1996).

4.3.6 Räumlicher Entwicklungsschwerpunkt Ernstberg

Im Kreis Daun befindet sich ein sogenannter räumlicher Entwicklungsschwerpunkt des Landes Rheinland-Pfalz, das „Ernstberggebiet“. Es ist einer von insgesamt 27 in Rheinland-Pfalz ausgewiesenen räumlichen Entwicklungsschwerpunkten, in denen modellhaft eine moderne, ganzheitliche ländliche Bodenordnung durchgeführt werden soll.

Das Ernstberggebiet liegt im Zentrum der Vulkaneifel und gehört landschaftlich und geologisch zu den interessantesten Landschaftsteilen der Eifel. Namengebend ist die höchste Erhebung der Region, der Ernstberg (699 m ü. NN). Mit ca. 153 km² Fläche und nur knapp 10.500 Einwohnern ist dieses Gebiet sehr dünn besiedelt. Bei der Flächennutzung überwiegt die forstwirtschaftliche Nutzung mit 46% gegenüber der landwirtschaftlichen mit 41% sowie anderen Nutzungsformen mit 13%.

In der Region bewirtschaften 103 landwirtschaftliche Betriebe ungefähr 6.200 ha LF. Das Verhältnis von Haupt- zu Nebenerwerbsbetrieben liegt bei ungefähr eins zu vier und ist damit repräsentativ für den gesamten Kreis Daun. Die Haupterwerbsbetriebe bewirtschaften durchschnittlich 90 ha, Milchproduktion ist der Schwerpunkt der meisten Betriebe. 80% der LF werden als Grünland, der Rest als Ackerland genutzt. Der sehr hohe Pachtflächenanteil von 70% und die durchschnittliche Besitzstückgröße von 1,5 ha sind charakteristisch für ein typisches Realteilungsgebiet. Die Besitzzer-splitterung, ungünstige Hof-Feld-Entfernungen sowie die geringe natürliche Ertragsfähigkeit der Böden kennzeichnen das Ernstberggebiet als strukturschwache Mittelgebirgsregion und verursachten in den vergangenen Jahren einen merklichen Rückgang der Landwirtschaft.

Aus naturschutzfachlicher Sicht ist das Ernstberggebiet durch einen außergewöhnlich hohen Anteil an arten- und blütenreichen Wiesen, Weiden und Magerrasen geprägt. Ein nahezu einmaliges Mosaik von typischen extensiv bis halbintensiv genutzten Grünlandgesellschaften der Mittelgebirgslagen ist aufgrund der sehr unterschiedlichen natürlichen Voraussetzungen (Relief- und Bodenbeschaffenheit) auf engstem Raum durch die bäuerliche Bodennutzung entstanden.

Im Juli 1995 wurde durch die Bezirksregierung Trier die GfL-Planungs- und Ingenieurgesellschaft mbH beauftragt, in einer agrarstrukturellen Vorplanung (AVP) ein integriertes Leitbild zu erarbeiten und eine Landnutzungskonzeption zu entwerfen.

Die zu entwickelnden fachlichen Leitbilder konzentrieren sich auf sechs Schwerpunkte, die in Tab. 14 dargestellt sind.

Tab. 14: Fachliche Leitbilder des Ernstberggebietes

Sektor	Leitbild
Landwirtschaft	<ul style="list-style-type: none">• Sicherung und Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit unter Wahrung einer nachhaltigen Bewirtschaftung
Natur und Landschaft	<ul style="list-style-type: none">• Offenhaltung der Landschaft in Gebieten mit schutzwürdigen Biotopen• Erhalt der charakteristischen Eigenart der Vulkaneifel
Forstwirtschaft	<ul style="list-style-type: none">• Anpflanzung in Aufforstungsgewannen• Weitgehender Verzicht auf Weihnachtsbaumkulturen
Wasserwirtschaft	<ul style="list-style-type: none">• Gewässergüte, Gewässerstruktur• Ausweisung von Gewässerrandstreifen• Erstellung von Gewässerpflegeplänen• Renaturierung von Fließgewässern
Tourismus	<ul style="list-style-type: none">• Intensive Einbeziehung in das Netz der Fremdenverkehrsregion aufgrund der Natur- und Kulturpotenziale
Region	<ul style="list-style-type: none">• Gezielte Förderung der kommunalen Entwicklung (Dorferneuerung)

Im Rahmen der AVP wurde ermittelt, dass die Hofnachfolge bei einer Vielzahl der befragten Betriebe nicht gewährleistet ist (GfL 1996). Bei der Aufstellung einer mittel- bis langfristigen Flächenbilanz ergaben sich Flächenfreisetzungen von über 1.000 ha. In einigen Gemarkungen ist der Rückzug der Landwirtschaft aus der Fläche schon sehr weit fortgeschritten. Verstärktes Brachfallen bzw. unregelmäßige Aufforstungen landwirtschaftlicher Nutzfläche sind schon heute zu beobachten.

Die zu erwartenden Auswirkungen auf Dörfer und Landschaft werden gravierend sein. Das hohe Potenzial an schutzwürdigen Flächen wird durch den Rückzug der Landwirtschaft ebenso gefährdet wie das Erscheinungsbild der für die Naherholung und den Tourismus bedeutsamen Kulturlandschaft.

Aus diesem Grunde besteht das Hauptziel des räumlichen Entwicklungsschwerpunktes Ernstberggebiet in der langfristigen Offenhaltung der bäuerlichen Kulturlandschaft mit ihrer hohen ökologischen Vielfalt.

Abb. 27: Brachgefallenes Grünland im Ernstberggebiet



Höhere Anteile des Grünlandes im Ernstberggebiet werden seit mehreren Jahren nicht mehr bewirtschaftet

Es sollen Bodenordnungsverfahren eingeleitet werden, die sowohl den landwirtschaftlichen als auch den touristischen, landschaftlichen und naturschutzfachlichen Aspekten Rechnung tragen. Für die Durchführung dieser Maßnahmen war es notwendig, einen Koordinator einzusetzen, der die Zusammenführung der erforderlichen Arbeiten vor Ort übernimmt.

Sowohl dem Kreis Daun als auch den Verbandsgemeinden Daun und Gerolstein war es aus finanziellen Gründen nicht möglich, einen Koordinator einzustellen. Durch das Engagement des DBV-Eifelprojektes, welches eigene Arbeitskapazitäten und einen Förderer für zusätzliche finanzielle Mittel gewinnen konnte, wurde die Einstellung eines Mitarbeiters (Dr. agr. Hans – Peter Schick) ermöglicht. Mit dem seit August 1998 tätigen Fachmann wurde eng zusammengearbeitet, so zum Beispiel bei der in Rheinland-Pfalz durchgeführten Akzeptanzuntersuchung und einer vom DBV-Eifelprojekt initiierten weitergehenden Befragung der Landwirte zur Einstellung gegenüber den Vorhaben der Flurbereinigungsbehörde. Weitere Tätigkeiten des Moderators sind die Koordination der Bodenordnungsverfahren, die Begleitung landwirtschaftlicher Umstrukturierungen sowie die Integration der beim Ausbau der A1 umzusetzenden Ausgleichsmaßnahmen in die extensive landwirtschaftliche Nutzung. Auch die Konzeption zum Aufbau einer Natur- und Umweltstation Pützbachtal und die mögliche Koordination der Förderungsmaßnahmen liegen in seinem Aufgaben-

bereich. Seit Januar 2000 hat Frau Elke Zinke (Dipl. Ing. agr.) die Tätigkeit des Koordinators übernommen.

Der Flurneuordnung als Lenkungsinstrument kommt im gesamten Ernstberggebiet eine besondere Bedeutung zu, da hierdurch die Umsetzung der notwendigen Maßnahmen erst ermöglicht wird. Die Zusage der 100%igen Finanzierung für das erste „Landespflege-Flurbereinigungsverfahren“ in Rheinland-Pfalz (Neroth, Verbandsgemeinde Gerolstein) ist ebenso wie die Entwicklung eines Pflege- und Beweidungskonzeptes für über 100 ha artenreiches Grünland als erster größerer Erfolg für das Ernstberggebiet zu werten. Darüber hinaus befinden sich die Gemarkungen Waldkönigen, Steinborn, Neunkirchen, Pützborn und Gemünden ebenfalls im Verfahren. Ohne die Ausweisung des räumlichen Entwicklungsschwerpunktes „Ernstberg“ wäre die Einleitung dieser modellhaften Flurneuordnungsverfahren nicht möglich gewesen. In den nächsten 10 Jahren sollen hier weitere 7.000 ha neu geordnet werden.

In puncto Kulturlandschaftspflege ist die Landwirtschaft im Ernstberggebiet bereits stark engagiert, bei der Befragung der Landwirte konnte darüber hinaus noch ein sehr großes Interesse an der Übernahme weiterer Pflegearbeiten ermittelt werden.

Die bereits in Kapitel 4.3.2 angesprochene Budgetierung der FUL-2-Programme wirkt sich im Ernstberggebiet besonders negativ aus, da das Land Rheinland-Pfalz in seinen Entwicklungsschwerpunkten verstärkt dieses Instrument zur Sicherung der Bewirtschaftung artenreicher Flächen einsetzen wollte. Im Jahre 1998 sind seitens des Landes nur noch in geringem Umfang und im Jahre 1999 gar keine Mittel für den Abschluß von Neuverträgen zur Verfügung gestellt worden. Zur langfristigen Sicherung des ökologischen Potenzials der Region und als zusätzliche Einkommensquelle für die zahlreichen – an dieser Alternative interessierten – Landwirte ist die Neuaufnahme von artenreichem Grünland in die FUL-2-Programme erforderlich. Besonders für das Flurbereinigungsverfahren Neroth mit landesweiter Pilotfunktion ist eine Lösung dieser Frage wichtig.

Die im Rahmen des DBV-Eifelprojektes für die gesamte Eifel untersuchten Fragestellungen treten im Ernstberggebiet besonders stark in den Vordergrund, da sich hier schon heute erkennen läßt, welche nachteiligen Folgen der Rückzug der Landwirtschaft aus den ökologisch so bedeutsamen Mittelgebirgsregionen nach sich ziehen würde. Nicht nur aus landwirtschaftlicher und naturschutzfachlicher, sondern

auch aus touristischer Sicht spielt der Erhalt einer flächenbezogenen Landbewirtschaftung hier eine übergeordnete Rolle.

Klaus Hein, Kreisverwaltung Daun

Wie kam die Zusammenarbeit zwischen der Kreisverwaltung und dem Eifelprojekt zustande?

Aufgrund der Initiierung des Entwicklungsschwerpunktes Ernstberggebiet durch das Land Rheinland-Pfalz und dem bisherigen Zusammenwirken zwischen den verschiedenen landwirtschaftlichen Organisationen und der Kreisverwaltung Daun als Bündelungsbehörde für Landwirtschaft, Landespflege und Tourismus wurde die Kreisverwaltung relativ früh ins Eifelprojekt eingebunden. Insbesondere waren auch gewisse Vorarbeiten durch Prof. Schumacher ausschlaggebend, der das erste Projekt „Bauern pflegen Biotope“ im Landkreis Daun begleitete. Unterstützt werden soll die Tatsache, dass Naturschutz nicht gegen, sondern nur mit der Landwirtschaft funktionieren kann.

Wie hat sich die Zusammenarbeit im Laufe des Projektes entwickelt?

Da beide Projekte, Entwicklungsschwerpunkt Ernstberggebiet und DBV-Eifelprojekt, fast gleichzeitig begonnen wurden, konnten Erfahrungen und Ergebnisse des Deutschen Bauernverbandes in unsere Zielvorstellungen übernommen werden. Wir sehen viele Parallelen im Eifelprojekt zum Ernstberggebiet, es stellt für unseren Entwicklungsschwerpunkt eine wesentliche inhaltliche Ergänzung dar.

Es ist nicht übertrieben, wenn man heute feststellen kann, dass beide Vorhaben miteinander kommunizieren und gemeinsame Interessen für die Landentwicklung und die Sicherung ausreichender Einkommen für die Haupt- und Nebenerwerbslandwirte verfolgt werden. Nach den vorliegenden positiven Ergebnissen und der breiten Resonanz bin ich der Auffassung, dass eine Fortentwicklung angestrebt werden sollte.

Welche Bedeutung hatte die Zusammenarbeit für die Einstellung des Moderators/der Moderatorin?

Da die Kommunikation zwischen Behörden und Bürgern einerseits und zwischen den unterschiedlichen Behördenstrukturen andererseits enorm zugenommen hat, ist die Stelle eines Moderators bzw. einer Moderatorin zur Bündelung der Maßnahmen unerlässlich. Der Moderator bzw. die Moderatorin stellt als neutraler Mittelpunkt eine Anlaufstelle dar, wo alle Informationen hinfließen und von dort wieder verteilt werden. Das verkürzt die Wege und hält den Informationsfluß in Gang. Da beide Projekte inhaltlich ähnliche Ziele haben, ist eine gegenseitige Abstimmung notwendig.

Geben Sie einen kurzen Ausblick auf die weitere Entwicklung im Ernstberggebiet!

Es zeigt sich immer deutlicher nach Anlaufen des Ernstbergprojektes und der vorausgegangenen agrarstrukturellen Vorplanung, dass die ländliche Bodenordnung Voraussetzung ist, um eine integrierte Strukturentwicklung unter Beachtung der unterschiedlichen Interessenbereiche in unseren Dörfern zu erreichen. Wichtig hierbei erscheint, dass der ganzheitliche Ansatz dazu zwingt, in gemeinschaftlicher Anstrengung die verschiedenen Detailmaßnahmen anzugehen, denn letztlich bilden Dorf und Landschaft eine Einheit, die es zu erhalten bzw. zu entwickeln gilt.

4.3.7 Räumlicher Entwicklungsschwerpunkt Irrel

Im Kreis Bitburg-Prüm befindet sich – ebenso wie im Kreis Daun – ein räumlicher Entwicklungsschwerpunkt des Landes Rheinland-Pfalz. Es handelt sich hier um wesentliche Teile der ca. 15 km südlich von Bitburg gelegenen Verbandsgemeinde Irrel. Um die zahlreichen, bereits laufenden und noch geplanten Flurbereinigungsverfahren in dieser Region gebündelt bearbeiten zu können, wurde dieser Entwicklungsschwerpunkt eingerichtet.

Der Kontakt zur Verbandsgemeinde Irrel wurde von der Kreisbauernschaft Bitburg hergestellt. Die Mitarbeiter des Eifelprojektes wurden gebeten, sich mit in die Planungen und Überlegungen hinsichtlich der Durchführung einiger Teilbereiche

einzubringen. In Gesprächen mit Vertretern der Verbandsgemeinde und der Kreisbauernschaft wurde über die Thematik Landwirtschaft – Naturschutz – Landschaftspflege diskutiert, um Verknüpfungspunkte zum Eifelprojekt herzustellen. Eine Zusammenarbeit mit der Verbandsgemeinde Irrel ergab sich daraufhin in den Bereichen Wasserkooperation und Obstbaumpflanzung, die in den folgenden Kapiteln näher beschrieben werden.

4.3.7.1 Wasserkooperation Ferschweiler Plateau

In der Verbandsgemeinde Irrel befinden sich die Wasserschutzgebiete „Bollendorf – In der Kruppicht“ und „Ferschweiler Plateau“. In den letzten Jahren wurden in der Trinkwasserversorgungsanlage Nitrat-Werte gemessen, die sich oberhalb des Grenzwertes von 50 mg NO₃/l Wasser befanden. Da der überwiegende Teil der Flächen des Einzugsgebietes ackerbaulich genutzt wurde, hat die Verbandsgemeinde rund 50 ha im Rahmen eines Bodenordnungsverfahrens mit der Vorstellung erworben, durch Nutzungsverzicht einen Beitrag zur Verbesserung der Trinkwasserqualität zu erreichen.

Die Kreisbauernschaft Bitburg wandte sich an die Mitarbeiter des Eifelprojektes mit der Bitte, an Gesprächsrunden mit der Verbandsgemeinde Irrel teilzunehmen, um den Ursachen für die Nitratprobleme nachzugehen. Bei einer Besichtigung des Wasserschutzgebietes wurde schnell klar, dass ein Hauptgrund für die hohen Nitratwerte die unterbliebene Nutzung der Flächen sein dürfte. Diese naheliegende Vermutung bestätigte sich durch vorliegende Untersuchungen. Die vormals relativ intensiv bewirtschafteten Äcker sind nach dem Besitzerwechsel gar nicht mehr oder nur noch extensiv genutzt worden. Die ackerbauliche Nutzung hat eine nicht unerhebliche Menge organischer Substanz und Reststickstoff im Boden hinterlassen. Das Brachfallen führte dazu, dass die Stickstoffmengen von der Spontanvegetation nicht vollständig aufgenommen werden konnten und eine Verlagerung des Stickstoffs in tiefere Schichten mit sich anschließender Auswaschung erfolgte.

Bei mehreren Besprechungen, an denen auch Professor Schumacher teilnahm, konnte dieser Zusammenhang den Verantwortlichen verdeutlicht werden. In den Gesprächsrunden waren auch der Kreisbauernverband Bitburg-Prüm und die Staatliche Lehr- und Versuchsanstalt beteiligt. Anfängliche Überlegungen, eine extensive Grünlandnutzung nach den Richtlinien FUL-1 und FUL-2 einzuführen, wurden aufgrund mangelnden Interesses der Landwirte und fehlender finanzieller

Unterstützung durch Förderprogramme bzw. die Verbandsgemeinde Irrel verworfen. Die Beibehaltung bzw. Wiedereinführung der ackerbaulichen Nutzung – mit einem grundwasserschonenden Management – blieb somit die einzige Variante zur Lösung der Problematik.

Abb. 28: Trinkwasserschutzgebiet Ferschweiler Plateau



Das großflächige Brachfallen von Ackerflächen im Wasserschutzgebiet war ein Hauptgrund für die in den letzten Jahren aufgetretenen Nitratverlagerungen.

Seitens des Eifelprojektes wurde ein Kontakt zu Professor Sommer, Institut für Pflanzenbau an der Universität in Bonn, hergestellt, der das sogenannte CULTAN-Verfahren entwickelt hat. Hierunter versteht man ein Düngungsverfahren, bei dem ein Ammonium-Düngungsdepot im Boden angelegt wird, in das „die Wurzeln der Pflanzen hineinwachsen“. Eine Verlagerung des N-Düngers ist nicht möglich, da die Wurzeln der Kulturpflanze ein derart dichtes Geflecht um dieses Depot bilden, dass der unerwünschte Transport in tiefere Bodenschichten aufgrund vorheriger Aufnahme durch die Pflanze ausgeschlossen ist. Professor Sommer stellte das von ihm entwickelte und in der Praxis betreute Verfahren den Vertretern der Verbandsgemeinde vor und konnte sie von den Erfolgen überzeugen. Es wird bereits seit Jahren im Wasserschutzgebiet Langer Bogen bei Köln im Rahmen einer erfolgreichen Wasserkooperation praktiziert. Hier konnten bei intensivem Acker- und Gemüseanbau auf hohem Ertragsniveau die NO_3 -Werte im Trinkwasser zunächst deutlich reduziert und dann auf niedrigem Niveau stabilisiert werden.

Unter der Federführung der Staatlichen Lehr- und Versuchsanstalt Bitburg wurde ein Konzept erarbeitet, welches die landwirtschaftliche Nutzung des gesamten Wasserschutzgebietes – ca. 250 ha – umfaßt (JUNK 1999). Unter Berücksichtigung der Ammoniumdepotdüngung sind als mögliche Kulturen im Ackerbau Winterroggen, Wintergerste, Winterraps, Braugerste, Wintertriticale und unter Umständen Körnererbsen geplant. Ein bedeutendes Element der Fruchtfolge soll die Grassamenproduktion (Knautgras, Rotschwingel, Schafschwingel, Wiesenrispe, etc.) darstellen. Die Verbandsgemeinde hat zugesagt, die Flächen pachtzinsfrei zur Verfügung zu stellen, sich an den Umrüstkosten der landwirtschaftlichen Maschinen (Feldspritze, etc.) zu beteiligen, den Zwischenfruchtanbau finanziell zu unterstützen und auch bei Ertragseinbußen Differenzbeträge zu übernehmen.

In mehreren Versammlungen, zu der die Kreisbauernschaft eingeladen hatte, wurden ortsansässige Landwirte über das CULTAN-Verfahren und die damit verbundenen Möglichkeiten und Umstellungen informiert. Landwirte, die Interesse an der Bewirtschaftung der im Wasserschutzgebiet gelegenen Flächen zeigten, konnten sich bei der Verbandsgemeinde melden. Leider sind zahlreiche Ackerschläge – meist die größeren und ertragreicheren – bereits vor den Versammlungen von der Verbandsgemeinde an ausgewählte Bauern verpachtet worden, so dass eine faire Flächenvergabe mit gleichen Voraussetzungen für alle Betriebsleiter nicht stattfand. Die Akzeptanz des gesamten Vorhabens „CULTAN-Verfahren im Ferschweiler Plateau in Kooperation mit der Landwirtschaft“ hat durch diese Vorgehensweise stark gelitten. Es wird viel Zeit und Arbeit kosten, das Vertrauen, welches für eine langfristige Zusammenarbeit erforderlich ist, wieder aufzubauen.

4.3.7.2 Pflegemaßnahmen in der Verbandsgemeinde Irrel

Die Verbandsgemeinde Irrel plante, im Rahmen der Ausweisung als räumlicher Entwicklungsschwerpunkt einen Schwerpunkt ihrer Aktivitäten in die Förderung des Streuobstes zu legen. Umgesetzt werden sollte dieses Vorhaben durch Pflanzung von alten Hochstamm-Obstsorten entlang von Wirtschaftswegen sowie durch die Anlage von Streuobstwiesen, überwiegend auf Privatgrundstücken. Für den Anfang waren diesbezüglich Mittel von ca. 50.000 DM anberaumt, man rechnete mit einem Zuschuß seitens der Bezirksregierung in Höhe von 80%. Für die Verbandsgemeinde bot sich diese Maßnahme an, da eine relativ hohe Anrechnung auf dem Öko-Konto für Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen im Rahmen der naturschutzrechtlichen

Eingriffsregelung erfolgen könnte. Als Partner waren sowohl der Naturpark Südeifel e. V. als auch die einheimischen Landwirte und gewerbliche Garten- und Landschaftsbauunternehmer im Gespräch.

Seitens des DBV-Eifelprojektes und der Vertreter der Kreisbauernschaft wurde angeregt, die ortsansässigen Landwirte mit in diese Maßnahmen zu integrieren. Zum einen ergibt sich die Möglichkeit eines Zusatzverdienstes, zum anderen sind diese sowohl fachlich als auch maschinell bestens ausgestattet, um diese Aufgaben zu erledigen. Auch könnte sich die Durchführung dieser Arbeiten durch Bauern positiv auf das in dieser Region relativ angespannte Verhältnis zwischen Landwirtschaft und Naturschutz auswirken. Zahlreiche Maßnahmen der Landschaftspflege, die in anderen Gemeinden und Kreisen der Eifel von Landwirten durchgeführt werden, sind in der Verbandsgemeinde Irrel an den Naturpark Südeifel delegiert worden. Mit kräftiger finanzieller Unterstützung aus öffentlichen Kassen aufgebaut und betrieben, werden hier zahlreiche ABM-Kräfte eingesetzt. Sie führen Maßnahmen im Naturschutz und der Landschaftspflege durch, für die sich auch ortsansässige Landwirte interessieren.

Die Verbandsgemeinde signalisierte, dass sie eine Einbeziehung von Landwirten in diese Arbeiten der Landschaftspflege befürwortet. Es wurde angenommen, dass die Akzeptanz in der Bevölkerung steigen könnte, wenn einheimische Landwirte – und nicht anonyme Unternehmen – die Pflanzmaßnahmen durchführen. Zahlreiche Landwirte in dieser Region betreiben erfolgreich Obstbrennereien. Besonders diese Betriebsleiter waren an der Durchführung der Pflanzung interessiert. Sie hätten auch langfristig die fachgerechte Pflege der Obstbäume übernommen, da sie an der Verwertung des Obstes interessiert waren.

In einer für die Landwirte einberufenen Versammlung wurden die geplanten Maßnahmen vorgestellt. Seitens des Eifelprojektes wurde angeboten, Hilfestellungen bei der Kalkulation des Angebotes zu leisten. Mehrere Landwirte zeigten sich im Verlaufe der Versammlung interessiert und nahmen die Unterstützung des Eifelprojektes gerne in Anspruch. Zwei Betriebsleiter reichten ein Angebot ein, des weiteren beteiligten sich mehrere gewerbliche Garten- und Landschaftsbauunternehmer und der Naturpark Südeifel e. V. an dieser öffentlichen Ausschreibung. Das günstigste Angebot wurde vom Naturpark Südeifel e. V. eingereicht, der auch den Zuschlag erhielt.

Die Landwirte, die sich an dieser Ausschreibung beteiligt hatten, waren sehr enttäuscht, zumal ihnen im Vorfeld gute Chancen eingeräumt worden waren und sie ihre

Kalkulationen sehr eng bemessen hatten. Das größte Unverständnis herrschte allerdings aufgrund des Zuschlages für den Naturpark, da dessen Arbeiten zum großen Teil von ABM-Kräften ausgeübt werden. Die Bezahlung dieser Arbeitskräfte erfolgt überwiegend durch Mittel des Arbeitsamtes. Die Landwirte hielten es nicht für fair und reell, wenn Landwirte und auch gewerbliche Garten- und Landschaftsbauunternehmer mit Anbietern konkurrieren, deren Arbeitsstunden nicht von dem Gegenwert der durchgeführten Arbeiten bezahlt werden müssen.

Diese Entwicklung in der Verbandsgemeinde Irrel verdeutlicht, dass die Kooperation Landwirtschaft – Naturschutz auch in Teilen der Eifel noch erheblich optimiert werden kann und muß. Die Bereitschaft zur Zusammenarbeit ist seitens der Landwirtschaft vorhanden, allerdings wird sie – wie in diesem Falle von der Verbandsgemeinde – nicht angenommen. Falls die Landwirte auch in weiteren Fällen nicht bei der Planung und Durchführung von Naturschutz- und Landschaftspflegemaßnahmen berücksichtigt werden, wird in dieser Region auf absehbare Zeit eine Zusammenarbeit zwischen Naturschutz und Landwirtschaft auf freiwilliger Basis nicht zustande kommen.

Es hat bedauerlicherweise eine sehr starke Konzentration der Umsetzung der Biotop- und Landschaftspflege auf den Verein Naturpark Südeifel stattgefunden, der durch öffentliche Mittel bestens mit Maschinen und Personal ausgestattet wurde. Diese Vorgehensweise steht im Widerspruch zu einer ökonomisch und ökologisch sinnvollen Integration von Naturschutzarbeiten, da nur bei einer Einbeziehung landwirtschaftlicher Betriebe eine Verfütterung der Aufwüchse – die erwiesenermaßen ökologisch sinnvollste Verwertung – möglich ist. Wenn in diesem Bereich keine Zusammenarbeit mit der Landwirtschaft aufgebaut wird, kann eine Kooperation der Beteiligten auf anderen Ebenen bzw. in anderen Bereichen – wie zum Beispiel bei der Wasserkooperation Ferschweiler Plateau – auch nicht optimal funktionieren.

5 VERMARKTUNG REGIONALER PRODUKTE

5.1 Arbeitsschritte und Methoden

Im ersten Schritt galt es zu klären, ob im Rahmen des Eifelprojektes die Direktvermarktung oder die zentral-regionale Vermarktung aufgebaut bzw. gestärkt werden sollte. Unter Direktvermarktung versteht man den Verkauf von landwirtschaftlichen Erzeugnissen ab Hof, auf einem Bauernmarkt oder mit einem Verkaufswagen. Die Organisation der Direktvermarktung liegt in den Händen der einzelnen Landwirte bzw. Landwirtinnen. In den letzten Jahren haben sich einige Betriebe in diese Richtung weiterentwickelt bzw. spezialisiert. Zur Unterstützung der Direktvermarktung sind sowohl in Nordrhein-Westfalen als auch in Rheinland-Pfalz Mitarbeiter der Landwirtschaftskammer Rheinland bzw. der Staatlichen Lehr- und Versuchsanstalten abgestellt (MUCHOW, SCHULTE & WOLF 1998).

Unter zentral-regionaler Vermarktung ist der Zusammenschluß von Landwirten zu Erzeugergemeinschaften bzw. Liefergemeinschaften zu verstehen. Die Landwirte bündeln ihr Angebot und versuchen, ihre Produkte (Milch, Fleisch, Getreide, etc.) gemeinsam an einen oder mehrere Partner (Metzger, Lebensmitteleinzelhandel, Mühlen, etc.) zu vermarkten. Der Absatz der Produkte kann innerhalb der Region oder auch in angrenzenden Ballungsräumen erfolgen.

Tab. 15: Gegenüberstellung der Direkt- und zentral-regionalen Vermarktung

Direktvermarktung	Zentral-regionale Vermarktung
<ul style="list-style-type: none"> • Erzielung z.T. deutlich höherer Verkaufspreise möglich, allerdings mit erhöhtem unternehmerischem Risiko • Hohe hygienische Ansprüche aufgrund umfangreicher Vorschriften • Zum Teil hohe Investitionskosten (Schlacht- bzw. Verarbeitungsraum, Kühltheke, etc.) • Meist sehr arbeitsaufwendig, daher überwiegend für Betriebe mit freien Arbeitskapazitäten sinnvoll bzw. möglich • Nur für Betriebe geeignet, die einen größeren Kundenstamm erreichen können (bei Hofläden: Stadtnähe, günstige Straßenanbindung, etc.) • Nur für eine begrenzte Zahl von Betrieben eine Alternative, da der Markt eng ist 	<ul style="list-style-type: none"> • geringfügig höhere Preise möglich • geringes / kein unternehmerisches Risiko • keine / geringe einzelbetrieblichen Investitionskosten • kein bzw. nur geringer zusätzlicher Arbeitsaufwand • auch für Betriebe geeignet, die nicht in Marktnähe angesiedelt sind • steht grundsätzlich allen Betrieben offen • es steht ein größerer Markt zur Verfügung

Einige Kennzeichen der Direktvermarktung und der zentral-regionalen Vermarktung sind in Tab. 15 dargestellt.

Da die Direktvermarktung bereits fachliche Unterstützung durch die Landwirtschaftskammern und Staatlichen Lehr- und Versuchsanstalten erfährt, wurde seitens des Eifelprojektes dem Aufbau zentral-regionaler Vermarktungsstrukturen bzw. der Unterstützung bereits bestehender Erzeugergemeinschaften besonderes Augenmerk geschenkt. Über diesen Weg können mehr Landwirte an den aufzubauenden Strukturen teilnehmen und profitieren, auch kann ein größeres Kundenpotenzial erreicht werden (SCHUMACHER, SCHULTE & MUCHOW 1998). In diesem Sektor konnte besonders von der CMA entsprechende Hilfestellung geleistet werden, da sie sich seit mehreren Jahren mit steigender Tendenz in diesem Bereich engagiert.

In umfangreichen Analysen wurden die Produktions-, Absatz- und Verarbeitungsstrukturen für die Produkte Milch, Rindfleisch und Heu untersucht (MUCHOW, SCHULTE & WOLF 1999). Die potenziell zu vermarktenden Produktmengen und -qualitäten wurden der Nachfrage in der Region und den angrenzenden Ballungsräumen gegenübergestellt und so ein Überblick über die Vermarktungsaussichten für die verschiedenen Produktbereiche gewonnen.

Auf der Grundlage dieser Untersuchungen, bei denen die Landesbauernverbände, die CMA, die Landwirtschaftskammern, die Landwirte, die lebensmittelbe- und verarbeitende Industrie sowie bereits bestehende Vermarktungsinitiativen einbezogen wurden, konnten zentral-regionale Vermarktungsstrukturen für die Produkte Rindfleisch und Kräuter-Heu aufgebaut werden. Auch bei der zur Zeit noch nicht umgesetzten Milchvermarktung wurde entsprechend vorgegangen.

Grundsatz bei der Erarbeitung der Konzepte für die genannten Produktbereiche war, dass sich die initiierten Ansätze zu dauerhaften Vermarktungsstrukturen entwickeln sollten. Ebenfalls von großer Bedeutung war ein höherer Erzeugerpreis, der den Landwirten durch die Teilnahme an diesen Projekten neben der Absatzsicherheit garantiert werden sollte. Sowohl beim „Eifeler Kräuter-Heu“ als auch bei der Etablierung von „Natürlich Eifelrind“ im Lebensmitteleinzelhandel ist dieses gelungen.

Der Bezug der Produkte zur Biotop- und Landschaftspflege bzw. zur Kulturlandschaft Eifel ist bei den Produkten unterschiedlich stark ausgeprägt (SCHULTE 2001). Beim „Eifeler Kräuter-Heu“ ist die sehr enge Verknüpfung mit dem Naturschutz offensichtlich, der Verbraucher kann diese dem Produkt direkt ansehen bzw. sie kann re-

lativ schnell vermittelt werden. Der Bezug von „Natürlich Eifelrind“ zum Erhalt der Kulturlandschaft Eifel ist hingegen erheblich weiter gefaßt. Bei der Erarbeitung der Werbekonzepte sowie bei der Ansprache der Kunden muß dieser Aspekt neben den Hauptkriterien Qualität, Frische und sichere Herkunft verdeutlicht und hervorgehoben werden.

Auch bei der noch nicht auf dem Markt etablierten Qualitätsmilch mit Zusatznutzen Naturschutz kann dem Produkt die ökologische Leistung, mit der die Produktion dieses hochwertigen Lebensmittels verbunden ist, nicht angesehen werden. Gezieltes Marketing ist daher auch beim Aufbau dieser Vermarktungsschiene von besonderer Bedeutung.

Die Konzepte für den Aufbau der Vermarktung von „Eifeler Kräuter-Heu“ sowie den daraus hergestellten Pferdefuttermischungen wurden in enger Zusammenarbeit mit der Firma Michael Heiliger aus Zülpich-Propstmühle erarbeitet. Bei allen Arbeitsschritten wurde sehr eng mit dem Partner zusammengearbeitet. Aufgrund der zahlreichen Gespräche konnten manche Probleme umgangen und auftretende Fehler bzw. Mängel in der Anfangsphase korrigiert werden.

Für die Umsetzung der Rindfleischvermarktung war die Mitarbeit der CMA sowie der Marktpartner ERAG, Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs und Dohle-Handelsgruppe von großer Bedeutung. Die CMA war von Anfang an eng in die Überlegungen eingebunden und stand sowohl bei den grundsätzlichen Überlegungen als auch in der Umsetzungsphase hilfreich zur Seite. In der Eifel wurde mit der Erzeugergemeinschaft ERAG in Daun und dem EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs in Prüm kooperiert.

Ohne diese intensive Zusammenarbeit, die von allen Seiten mit großem Engagement betrieben wurde, hätte das Produkt „Natürlich Eifelrind“ nicht im Lebensmittel-einzelhandel etabliert werden können. Zudem war die finanzielle Unterstützung der ERAG für die Entwicklung der Marketingmaßnahmen durch die CMA und die Landesministerien von Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen von entscheidender Bedeutung.

5.2 Eifeler Kräuter-Heu

Bereits im Frühjahr 1997 – direkt zu Projektbeginn – trat das Familienunternehmen Michael Heiliger, UNION Mischfutter, aus Zülpich an die Mitarbeiter des Eifelprojektes heran und bekundete Interesse an der Vermarktung und Verwertung der Aufwüchse aus der Biotop- und Landschaftspflege. Das mittelständische Unternehmen mit 16 Angestellten arbeitet mit zahlreichen Landwirten (über 500 Betriebe) in der Eifel zusammen. Aus hochwertigen Rohstoffen (Getreide aus der Region, etc.) werden Qualitätsfuttermischungen für Milchkühe, Kälber, Mastrinder, Kaninchen, Hühner, Pferde, Puten, Masthähnchen, Schweine, Schafe, Rot- und Rehwild, Hunde und Katzen hergestellt.

Der seit 1996 nach DIN EN ISO 9002 zertifizierte Betrieb steht seit vielen Jahren in engem Kontakt mit dem Institut für Tierernährung der Universität Bonn und hat über diesen Weg von den interessanten Ergebnissen der wissenschaftlichen Untersuchungen über die Aufwüchse aus der Biotoppflege erfahren. Seit Ende der 80er Jahre sind umfangreiche Arbeiten über die Qualität und Integrationsmöglichkeiten des Heus in landwirtschaftliche Betriebe durchgeführt worden (SCHUMACHER, HANSEN & SAAKEL 1994, SCHRIEVER 1995, RODEHUTSCORD 1994, BRENNER 1997, BURGHARD 1997, ANGER, MALCHAREK & KÜHBAUCH 1997). Das Heu der langjährig extensiv genutzten Wiesen und Magerrasen ist in der Tierernährung in nahezu allen Betriebstypen vielfältig einzusetzen (JILG, 1993). In Milchviehbetrieben wird das Heu an Rinder und trockenstehende Kühe verfüttert, in der Pferdeernährung können die Ansprüche der Tiere hinsichtlich Rohfaser-, Energie- und Rohproteingehalt sehr gut abgedeckt werden. In Verbindung mit dem hohen (Heil-)Kräuteranteil stellt es ein ausgezeichnetes Grundfutter dar, das nach Auskünften zahlreicher Landwirte und Pferdehalter von den Tieren bevorzugt gefressen wird.

In mehreren Gesprächen, die zwischen den Mitarbeitern des Eifelprojektes, der Firma Heiliger und Landwirten geführt wurden, konnten die Grundzüge für eine Kooperation zwischen der Firma Heiliger und den Landwirten zur Vermarktung des „Naturschutzwiesen-Heus“ erarbeitet werden. Es wurde vereinbart, dass die Firma Heiliger ausschließlich das Heu der nach den Richtlinien der Vertragsnaturschutzprogramme bewirtschafteten Wiesen und Magerrasen von den Landwirten erwirbt und als „Eifeler Kräuter-Heu“ vermarkten darf. Verträge der Agrarumweltprogramme Kulturlandschaftsprogramm (NRW), Mittelgebirgsprogramm (NRW), FUL-2 (RLP) oder Biotopsicherungsprogramm (RLP) müssen von den Landwirten für die Flächen

abgeschlossen sein. Aus diesem Grund sind mit dem „Eifeler Kräuter-Heu“ die in Tab. 16 beschriebenen naturschutzfachlichen Kriterien verbunden.

Tab. 16: Naturschutzfachliche Kriterien des „Eifeler Kräuter-Heus“

- „Eifler Kräuter Heu“ wird nur auf Vertragsnaturschutzflächen gewonnen, welche einen besonderen Artenreichtum aufweisen
- Die Bewirtschaftung ist grundsätzlich so angelegt, dass der Zustand des artenreichen Grünlandes gesichert bzw. optimiert wird
- Eine Mahd erfolgt nicht vor dem 15.Juni, in Lagen über 400 m ü. NN nicht vor dem 1.Juli
- Bei Vorkommen seltener Bodenbrüter erfolgt eine Verschiebung des frühest möglichen Nutzungstermins
- Es ist keine Düngung bzw. Düngung nur in streng begrenztem Umfang (Stallmist, Jauche oder bei bestimmten Biotoptypen Ergänzung mit Phosphor und Kali) möglich
- Verzicht auf Pflanzenschutzmittel
- Keine Entwässerungsmaßnahmen und Veränderungen des Bodenreliefs

Für die Begrenzung auf das „Naturschutzwiesenheu“ sprechen zahlreiche Gründe, die in der Tab. 17 aufgeführt sind:

Tab. 17: Argumente für die Beschränkung auf das Heu aus der Biotoppflege

- Einheitliche Qualitäten hinsichtlich Rohfaser aufgrund des späten Mahdtermines
- Geringer Rohproteingehalt und hoher Mineralstoffanteil
- Hoher Kräuteranteil, darunter auch zahlreiche Heilkräuter wie Arznei-Thymian, Schafgarbe, Johanniskraut, Heil-Ziest, Frauenmantel, Wiesen-Knöterich, etc.
- Der Artenreichtum der Wiesen und Magerrasen kann dem Produkt Heu angesehen werden bzw. er wird durch den aromatischen Duft nachhaltig vermittelt
- Besonders enge Verknüpfung der Bereiche Vertragsnaturschutz und Vermarktung regionaler Produkte gemäß den Zielen des Eifelprojektes
- Ökologische Leistungen der Landwirte (Biotoppflege, Erhalt der Kulturlandschaft) können den Verbrauchern nahe gebracht werden
- Zusätzlicher Anreiz für die Landwirte, sich an den Agrarumweltprogrammen zu beteiligen
- Garantierter Herkunftsnachweis als Wettbewerbsvorteil, Vertragsnaturschutz als Kaufargument

Die Landwirte erhalten einen fairen Preis für ihr „Naturschutzheu“, der sich stets oberhalb des in der Landwirtschaftlichen Zeitung Rheinland notierten Preises befindet. Die Aufschläge sind – je nach Ballenform – in der Größenordnung von mindestens 10% bis 20% angesiedelt.

Helmut Rodermann, Haupterwerbslandwirt aus Wiesbaum, Kreis Daun, 40 Jahre, verheiratet, 3 Kinder, 90 ha Grünland, 20 ha Ackerland, 90 Milchkühe, ca. 10 ha Vertragsnaturschutz

Schildern Sie, wie die Pflege der artenreichen Wiesen bei Ihnen organisiert ist !

Sobald die Mahdtermine (15. Juli bzw. 01. August) verstrichen sind und für mindestens drei Tage gutes Wetter gemeldet wird, mähe ich – nach Absprache mit dem Biotopbetreuer – mit einem Kollegen die Vertragsnaturschutzflächen. Anschließend wird der Aufwuchs zweimal gewendet, am dritten Tag geschwadet und dann in Rundballen gepreßt. Für uns ist nur das Pressen in Rund- oder große Quaderballen möglich, kleine Rechteckballen sind aus arbeitswirtschaftlicher Sicht nicht möglich. Eingelagert wird das Heu direkt nach dem Pressen in der Scheune bzw. in der Maschinenhalle.

Wie verwerten Sie die Aufwüchse ?

Den größten Teil der Aufwüchse setze ich in meinem Milchviehbetrieb sowohl für die Rinder als auch die Kühe (als Rohfaserkomponente) ein. Geringe Mengen werden an Pferdehalter oder Schäfer veräußert. Seit dem Sommer 1999 beteiligen wir uns an der Vermarktungsstruktur „Eifeler Kräuter-Heu“. Wir halten dies für eine sehr gute Sache, zu wünschen wäre allerdings noch ein höherer Heupreis für uns Landwirte.

Im Bereich der Qualitätssicherung bzw. des Herkunftsnachweises werden mehrere Kontrollstufen durchlaufen. Eine Kontrolle des Heus wird vor jeder Lieferung durchgeführt, sie bezieht sich auf „konventionelle“ Kriterien wie Trockenheit, Qualität, Lagerung, Geruch, Farbe, Struktur, etc. Der zweite Kontrollmechanismus zielt auf die Aussage, dass das Heu ausschließlich von Vertragsnaturschutzflächen stammt. Die Landwirte bestätigen bei jeder Lieferung, dass das angelieferte Heu auf Vertragsflächen geworben wurde und sie mit diesbezüglichen Kontrollen einverstanden sind. Seitens des Eifelprojektes wird bei der Kreisverwaltung nachgefragt, ob gültige Naturschutzverträge in entsprechendem Umfang vorliegen. Auch die Firma Heiliger hat sich verpflichtet, ausschließlich die Aufwüchse der unter Auflagen bewirtschafteten Flächen weiterzuverarbeiten und zu vermarkten.

Zusätzlich zu diesen Qualitätskontrollen und der Überprüfung der Herkunft werden regelmäßig stichprobenartige Kontrolluntersuchungen von unabhängigen Wissenschaftlern durchgeführt. Diese zielen auf eine Analyse des Heus hinsichtlich Artenzusammensetzung und Kräuteranteil. Anhand dieser Ergebnisse können Rückschlüsse auf den Artenbestand des Grünlandes gezogen und Heuchargen, die nicht vom „Naturschutzgrünland“ stammen, beanstandet werden. Dieses war im bisherigen Projektverlauf jedoch nicht der Fall.

Tab. 18: Vorgehensweise / Arbeitsschritte bei der Heuvermarktung

- Analyse der Ausgangssituation
- Auswertung der methodischen Ansätze und Erfahrungen bereits bestehender Vermarktungsinitiativen in anderen Regionen
- Festlegung der Produktkriterien für das „Eifeler Kräuter-Heu“
- Information der Erzeuger (Landwirte) mit Heubesichtigung, Qualitätsprüfung, Lagerkontrolle, Herkunftsnachweisführung
- Entwicklung eines Marketing-Konzeptes, Produktbeschreibung
- Entwicklung eines Herkunftssicherungssystems mit regelmäßigen Qualitätskontrollen
- Veranlassung von Kontrolluntersuchungen hinsichtlich Artenzusammensetzung und Kräuteranteil durch unabhängige Wissenschaftler
- Aufbau von Vermarktungsstrukturen für Heu in Form von kleinen Rechteckballen, Rund- und Quaderballen
- Erstellung eines produktspezifischen Vermarktungsansatzes für „Eifeler Kräuter-Heu“ als Bestandteil von Pferdefuttermischungen in Zusammenarbeit mit der Firma Heiliger
- Lösung produktions- und verpackungstechnischer Fragen hinsichtlich der Pferdefuttermischungen in mehreren Entwicklungsschritten
- Markteinführung des Produktes im Februar 1998 mit begleitender Öffentlichkeitsarbeit, z.B. Artikel in Fachzeitschriften und Beantwortung von über 150 Anfragen zu den Produkten
- Vorträge und Fütterungsberatung für Pferdehalter
- Erarbeitung und Organisation eines speziellen Vermarktungsweges für den Absatz von Heu an Kaninchenzuchtvereine
- Erarbeitung eines weiteren Vermarktungsansatzes für „Eifeler Kräuter-Heu“ als Futter für Kleintiere (Kaninchen, Meerschweinchen, Hamster, ...) in 1-kg-Gebinden
- Lösung technischer Probleme (Verarbeitung, Abpacktechnik, Verpackungsmaterial, Versand sowie Logistik und Design) für die Kleintierpackungen
- Akquisition des Vermarktungspartners KNAUBER-Hobbymarktkette mit sieben Filialen
- Markteinführung der 1-kg-Packungen in den KNAUBER-Märkten im November 1998, begleitet durch Öffentlichkeitsarbeit (Ausstellung mit Pressetermin, Produkt-Infos, Beratung, Veröffentlichungen, etc.)
- Umfangreiche Befragung von Reitställen und Reitvereinen zum Einsatz von Naturschutzwiesenheu und Folgeprodukten in der Pferdehaltung
- Testmarktbeurteilung für die Kleintierpackungen
- Beratung und Weiterentwicklung der Vermarktungsansätze mit den Partnern
- Professionelle Neugestaltung der 1-kg-Packung „Eifeler Kräuter-Heu“
- Ansprache des Landesjagdverbandes Nordrhein-Westfalen hinsichtlich der Einsatzmöglichkeit des Kräuter-Heus als Wildfutter in Notzeiten
- Akquisition weiterer an der Vermarktung des Biotoppflege-Heus interessierter Landwirte
- Durchführung weiterer Ausstellungen mit Beratungsgesprächen in den KNAUBER-Märkten, bei der Firma Heiliger und auf dem Tag der Regionen im Kreis Euskirchen

- Ansprache einer sozialen Einrichtung hinsichtlich der Verpackung des „Eifeler Kräuter-Heus“ in größervolumige 1-kg-Gebinde zwecks Absatz als Bastelheu
- Mitarbeit bei der Verpackungsgestaltung für das Bastelheu
- Aufbau einer Geschäftsbeziehung (Heulieferungen) zu landwirtschaftlichen Betrieben in Belgien
- Herstellung des Kontaktes zu einem renommierten Reitstall, der in größerem Umfang an dem Einsatz des „Naturschutzheus“ interessiert ist
- Ansprache weiterer Vermarktungspartner auf der Seite des Handels, sowohl für die 1-kg-Packungen als auch für die Pferdefuttermischungen
- Überlegungen zum Aufbau einer Erzeugergemeinschaft, um eine größere Liefersicherheit für die Firma Heiliger und eine Preisvereinbarung für beide Seiten zu erreichen, damit die Voraussetzungen für den langfristigen Erhalt der Vermarktungsstruktur „Eifeler Kräuter-Heu“ gegeben sind
- Juristische Prüfung verschiedener Varianten für die Gestaltung der Erzeugergemeinschaft (Liefergemeinschaft, e.V., w.V., GbR, GmbH, e.G., etc.)
- Beantwortung von insgesamt über 400 Anfragen zu „Eifeler Kräuter-Heu“
- Erfahrungsaustausch mit anderen Heuvermarktungsinitiativen (z.B. DVL), Bereitstellung von Unterlagen für Initiativen aus anderen Regionen, die am Aufbau derartiger Strukturen interessiert sind

Nach einer grundlegenden Analyse der Ausgangssituation (Bestandsaufnahme hinsichtlich Heuqualitäten, Heuüberschuß seitens der Landwirte, Lagermöglichkeiten, Heupreisniveau für „Naturschutzheu“, etc.) wurden gemeinsam mit der Firma Heiliger potenzielle Absatzmöglichkeiten diskutiert. Die Möglichkeit, Vermarktungswege für Heu in Form von Quader-, Rund- und kleinen Rechteckballen aufzubauen, war für alle Beteiligten schnell ersichtlich. Ein erster Schritt war es, interessierte Pferdehalter und Landwirte mit Überschuß an hochwertigem Kräuter-Heu zusammenzuführen. Begleitet von Aufsätzen in Fachzeitschriften wurde das „Eifeler Kräuter-Heu“ in den Markt eingeführt. Trotz eines für den Einstieg in die Heuvermarktung ungünstigen Zeitpunktes (Januar 1998, die meisten Reitställe lagern im Sommer das Heu für das komplette Jahr ein oder schließen bereits im Sommer entsprechende Lieferverträge ab) zeigten sich zahlreiche Pferdehalter interessiert. In den ersten beiden Jahren der Heuvermarktung wurden rund 1.000 dt Kräuter-Heu über diesen Absatzweg an Landwirte und Pferdehalter veräußert. Auf folgende Gründe ist es zurückzuführen, dass das Ergebnis nicht noch höher liegt:

- In der Eifel werben die meisten Pferdehalter ihr Heu selbst oder beziehen es von einem Landwirt aus der unmittelbaren Umgebung, so dass ein starker Absatz in der Region selbst nicht zustande kommen konnte.

- Bei Lieferungen in entferntere Regionen erhöht sich der auf normalem Niveau befindliche Heupreis durch die Transportkosten, die je nach Größe und Entfernung der Lieferung den eigentlichen Heupreis übertreffen können.
- Die Nachfrage nach kleinen Rechteckballen – meist von den Pferdehaltern gefordert – übersteigt häufig das Angebot, da die meisten Landwirte in der Eifel aus arbeitswirtschaftlichen Gründen Rund- oder Quaderballen pressen. Diese können von Pferdehaltern mangels Maschinen in der Regel nicht gehandhabt werden.

Am Beispiel der Nachfrage nach kleinen Rechteckballen zeigt sich besonders deutlich, dass der Koordination von Angebot und Nachfrage eine besondere Bedeutung zukommt. Da vielen Landwirten auch keine Lagerung des gesamten Heuvorrats möglich ist, sind sie darauf angewiesen, einen Teil ihrer Ernte schon im Sommer zu verkaufen. Die Firma Heiliger hat auf diesen Umstand bereits reagiert und eine große Scheune in der Eifel zwecks Heulagerung angemietet. Weitere Aufgabe der Koordination ist es, den Bedarf an kleinen Rechteckballen gezielt zu erfassen und sich bereits vor der Ernte mit Landwirten über eine Belieferung mit dieser Ballenform zu verständigen. Aufpreise, die den Landwirten für den höheren Arbeitsaufwand zu zahlen sind, müssen – nach vorheriger Absprache – an die Kunden weitergegeben werden.

Abb. 29: Verladen des 1. Zuges „Eifeler Kräuter-Heu“



Bei Herrn Johann Dümmer wurde der 1. Zug „Eifeler Kräuter-Heu“ (ca. 1.200 kleine Rechteckballen) verladen

Johann Dümmer, Nebenerwerbslandwirt aus Hellenthal, Kreis Euskirchen, 65 Jahre, verheiratet, 2 Kinder, 7,4 ha Grünland, 7,4 ha Vertragsnaturschutz

Wie erfolgt die Heuernte bei Ihnen und wie verwerten Sie die Aufwüchse?

Sobald nach dem 1. Juli gutes Wetter gemeldet wird, mähe ich meine Wiesen. Anschließend wird das Gras zweimal täglich gewendet und nach drei bis vier Tagen in kleine Reckteckballen gepreßt und in der Scheune eingelagert. Alle Arbeiten werden mit meinen eigenen Maschinen durchgeführt, ich besitze schon seit längerer Zeit zwei ältere Schlepper sowie Wender, Schwader und eine HD-Pressen. In den letzten Jahren habe ich das meiste Heu im Winter an meine Rinder verfüttert; der Bestand wurde aber nach und nach abgestockt, so dass ich zuviel Heu hatte. Im Herbst 1998 habe ich dann eine große Lieferung Reckteckballen an die Firma Heiliger verkauft. Da beide Seiten mit diesem Geschäft zufrieden waren, habe ich auch 1999 mein Heu über diesen Weg abgesetzt. Auch in den nächsten Jahren werde ich dieses so fortführen, sofern es meine Gesundheit erlaubt und mir im Sommer ausreichend Arbeitskräfte für die Heuernte zur Verfügung stehen.

Die Firma Heiliger entwickelte im Jahr 1998 drei verschiedene staubfreie Pferdefuttermischungen, denen das „Eifeler Kräuter-Heu“ beigemischt ist. In der Mischung „Pferde-Basis“ wird das Heu zerkleinert und mit Melasse angereichert. Das schmackhafte Futter ist besonders für stauballergische Tiere zu empfehlen und wurde – ebenso wie die mit weiteren Inhaltsstoffen angereicherten Pferdefuttermischungen „robust“ und „80/110“ – von einer in der Reiterszene anerkannten Institution, dem FS-Test-Zentrum in Reken, äußerst positiv beurteilt.

In einer umfangreichen Befragung von Reitställen, Gestüten und Reitvereinen wurden die Pferdebesitzer um ihre Einschätzung zum Einsatz von Naturschutzwiesenheu und Folgeprodukten in der Pferdehaltung gebeten. Diese Untersuchung wurde von einem projektexternen Pferdefachmann durchgeführt und sollte unter anderem Aufschluß über die Einstellung zu „Naturschutzheu und Folgeprodukten“ und das Marktpotenzial geben. Über 95% der befragten Pferdehalter befürworteten das Prinzip „Naturschutz durch Nutzung“, also eine Integration der Aufwüchse in landwirtschaftliche Stoffkreisläufe. Ungefähr ein Viertel der Befragten haben mit ihren Pferden bereits diesbezügliche Erfahrungen gesammelt. Qualitäts-Heu ist in nahezu allen befragten Reitställen wichtiger Bestandteil der Pferderationen. Die meisten Pferde werden mit 4-6 bzw. 6-8 kg Heu/Tag gefüttert, überwiegend werden kleine Reckteckballen eingesetzt. Rohfaserreichtum sowie ein hoher Kräuteranteil wurden von den meisten Befragten als wichtigste Kriterien für Heu genannt.

Über 80% der insgesamt 59 befragten Pferdehalter befürworteten die Idee, Naturschutzheu in Kraftfuttermischungen einzuarbeiten. Die Entwicklung der Absatzzahlen der im Jahre 1998 von der Firma Heiliger eingeführten Produktlinie UNION Nature Line bestätigt, dass für diese neu entwickelten Futtermischungen mit der Rohfaserkomponente „Kräuter-Heu“ ein Markt besteht. Dieser Absatzbereich wird derzeit

behutsam aufgebaut, nach Aussagen der Firma Heiliger werden immer mehr renommierte Reitställe und Gestüte mit diesen Produkten beliefert (REUTER, MÜNDL. MITTEILUNG).

Dank der Initiative eines Landwirtes konnte eine weitere Marktlücke geschlossen werden, die Belieferung von Kaninchenzuchtvereinen mit „Eifeler Kräuter-Heu“. Der Landwirt stellt neun kleine Rechteckballen zu Einheiten zusammen. Die Heupaletten werden über die Firma Heiliger vertrieben, neben Selbstabholung ist auch eine Anlieferung möglich. Vorteile für die Kaninchenfreunde sind die leichte Handhabung, die gute Portionierbarkeit der kleinen Rechteckballen und der Lieferservice, der meist in Verbindung mit Lieferungen von Kaninchen-Spezialfutter der Firma Heiliger abgewickelt werden kann.

Hubert Ferfer, Haupterwerbslandwirt aus Kall, Kreis Euskirchen, 36 Jahre, 3 Kinder, 30 ha Grünland, 27 ha Ackerland, 25 Milchkühe, 7 ha Vertragsnaturschutz, Direktvermarktung, Ferien auf dem Bauernhof, Champignonzucht

Wie sind Sie zur Vermarktung vom „Eifeler Kräuter-Heu“ gekommen?

Herr Reuter von der Firma Heiliger hat im Sommer 1997 nachgefragt, ob ich kleine Rechteckballen „Naturschutzheu“ verkaufen wolle. Im August erfolgte dann auch direkt eine große Lieferung, rund 800 Ballen wurden verladen. Gemeinsam mit Herrn Reuter kam mir dann die Idee, kleine Rechteckballen auf eine Europalette zu Kleingebinden zusammenzustellen und den von der Firma Heiliger belieferten Kaninchenzuchtvereinen anzubieten. Diese Heuvermarktung ist sehr gut angelaufen, seit über zwei Jahren beliefere ich regelmäßig die Firma Heiliger.

Welche Bedeutung hat diese Art der Vermarktung für Ihren Betrieb?

Durch diese Vermarktungsschiene habe ich eine zusätzliche Absatzmöglichkeit für mein Heu, auch erziele ich einen höheren Preis.

Mein Betrieb wird im Haupterwerb geführt und setzt sich aus einer Reihe von Standbeinen zusammen. Als Betriebszweige kann ich die Milchviehhaltung, den Ackerbau, Ferien auf dem Bauernhof, den Vertragsnaturschutz, die Champignonzucht und die Direktvermarktung aufzählen. Die Vermarktung des „Naturschutzheus“ in dieser neuartigen Form betrachte ich ebenso wie die anderen Bereiche als Teil meines Betriebes. Durch diesen Absatzweg erhalte ich für mein Heu höhere Preise, so dass auch ein positiver Beitrag zu meinem Einkommen geleistet wird. Der Betrieb hat nicht die Größe, dass ich mich auf ein oder zwei Betriebszweige beschränken könnte, daher sind Einnahmen aus den verschiedensten Betriebszweigen erforderlich, um meine Familie zu ernähren.

Eine weitere Absatzmöglichkeit für das Eifeler Kräuter-Heu wurde bei dem Besuch verschiedener Zoofachgeschäfte, Bau- und Raiffeisenmärkte entdeckt. Dort wird Heu unterschiedlicher Qualitäten – meist als Bergwiesen- oder Almheu deklariert – in 0,5 bzw. 1-kg-Packungen angeboten. Die Spanne der Verkaufspreise liegt zwischen DM 2,99 und DM 6,49.

In ersten Gesprächen mit den Einkaufsleitern der KNAUBER-Märkte, einer im Rheinland mit sieben Filialen vertretenen Hobbymarktkette, konnte Interesse an der Einführung des „Eifeler Kräuter-Heus“ in 1-kg-Paketen geweckt werden. Die hochwertige Qualität, der Zusatznutzen „Naturschutz“ und die regionale Herkunft des Pro-

duktes waren ausschlaggebend für die positive Einstellung gegenüber dem neuen Produkt. In mehreren Gesprächen wurden die Vorgaben der KNAUBER-Märkte hinsichtlich Verpackung, Folienbeschaffenheit, Größe, Belieferung und weiterer Logistik besprochen.

Nun lag es an der Firma Heiliger, die verpackungstechnischen und logistischen Angelegenheiten zu klären, um in konkrete Preisverhandlungen einsteigen zu können. Erste Überlegungen, die Verpackung in einer sozialen Einrichtung vornehmen zu lassen, mußten aus Kapazitätsgründen verworfen werden. Nach langwierigen Recherchen konnte ein landwirtschaftlicher Betrieb ausfindig gemacht werden, der bereits vor Jahren in eine halbautomatische Verpackungsanlage investiert hat, diese aber nicht auslasten kann. Es wurde eine Zusammenarbeit vereinbart, so dass ein Angebot für die KNAUBER-Märkte abgegeben werden konnte. Im November 1998 wurde das „Eifeler Kräuter-Heu“ in 1-kg-Packungen in den KNAUBER-Märkten mit einer Pressekonferenz eingeführt. Die Verpackung wurde derart gestaltet, dass dem Verbraucher die hohe Qualität und der regionale Charakter offensichtlich werden. Auch die mit diesem Produkt verbundenen ökologischen Leistungen der Landwirtschaft, die Pflege der Biotope und der Erhalt der Kulturlandschaft, werden auf besondere Weise vermittelt.

Abb. 30: Markteinführung „Eifeler Kräuter-Heu“ im KNAUBER-Markt



„Eifeler Kräuter-Heu“ in den KNAUBER-Märkten. Besuch des Fachbeirates am 28.8.2001 Reiner Latten, Dr. Werner Wahmhoff, Gustav Reuter, Dieter Salentin, Heribert Dammann, Prof. Wolfgang Schumacher v.l.

Die Zusammenarbeit mit den KNAUBER-Märkten hat sich über den Zeitraum von eineinhalb Jahren sehr bewährt, da die Kunden von der Qualität des Eifel-Heus überzeugt sind. Es wurden zwei mehrtägige Ausstellungen mit Informationsständen zur Qualität und Herkunft des „Eifeler Kräuter-Heus“ durchgeführt, die sehr regen Zuspruch bei den Kunden fanden.

Seit Juni 1999 wird das Heu auch in einer neuen Verpackung angeboten. Das vorerst provisorisch mit einem aufgeklebten DIN A4-Blatt versehene 1-kg-Gebinde ist durch eine Verpackung mit integriertem Aufdruck – mit Bild einer artenreichen „Naturschutzwiese“ und Informationen zum Produkt – ersetzt worden. Neben den KNAUBER-Märkten werden die 1 kg-Packungen in einigen Raiffeisenmärkten in der Eifel und im Naturschutzzentrum Nettersheim angeboten.

Abb. 31: „Eifeler Kräuter-Heu“ in der Kleintierpackung



Das Qualitätsheu in der 1-kg-Packung wird überwiegend an Kaninchen, Hamster und Meerschweinchen verfüttert

Abb. 32: Entwicklung der Kleintierpackungen im Projektverlauf



Des Weiteren soll das Eifel-Heu auch in Haushalte ohne Kleintierhaltung vordringen. Als Dekorationsmaterial (Osternest, Krippe, etc.) und für den Bastelbedarf (Heutiere, Blumensträuße, usw.) soll es regen Absatz finden. Abgepackt wird es in Tüten, die ein wesentlich größeres Volumen haben. Diese Verpackung wird von einer sozialen Einrichtung, dem Caritas-Behindertenwerk in Blankenheim-Vellerhof, organisiert.

Die Ansprache weiterer potenzieller Partner für den Vertrieb wird in Kürze durch die Firma Heiliger erfolgen. Sowohl hinsichtlich der Kleintierpackungen als auch für die Pferdefuttermischungen wird eine Ausdehnung des Absatzes angestrebt. Diese könnte zusammen mit Kooperationspartnern auf der Vertriebsstufe erfolgen, während eine Ausweitung beim Verkauf des „Eifeler Kräuter-Heus“ in Form von Rechteck-, Rund- und Quaderballen alleine von der Firma Heiliger abgewickelt werden kann.

Die Zusammenarbeit zwischen den an der Heuvermarktung Beteiligten hat sich im Laufe der zwei Jahre sehr positiv dargestellt. Alle am Marktgeschehen Beteiligten haben Vorteile, die in Tab. 19 dargestellt sind.

Tab. 19: Vorteile der an der Heuvermarktung beteiligten Akteure

Landwirte	Firma Heiliger	Verbraucher/Kunde
<ul style="list-style-type: none"> • Neue Absatzmöglichkeit für Heu • Preise oberhalb der üblichen Notierungen • Aufbau langfristiger Absatzstrukturen 	<ul style="list-style-type: none"> • Einstieg in die Heuvermarktung mit Herkunftsnachweis • Intensivierung der Pferdefuttermarkung • Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit den Kaninchenhaltern • Marktzugang in den Heimtierbereich • Imagegewinn • Intensivierung der Zusammenarbeit mit den Landwirten 	<ul style="list-style-type: none"> • Hochwertiges Qualitätsheu • Regionales Produkt • Zusatznutzen Naturschutz • Informationen zum Naturschutz

Den Landwirten wurde eine neue Absatzmöglichkeit für das Heu aus der Biotoppflege eröffnet. Das Heu muß von sehr hoher Qualität sein, sowohl die Werbung als auch die Lagerung des Heus dürfen keinen Anlaß zu Beanstandungen geben. Sofern die Landwirte die strengen Anforderungen erfüllen, erhalten sie Preise, die sich grundsätzlich oberhalb der in den landwirtschaftlichen Zeitungen notierten Werte befinden.

Statement Firma Heiliger

Durch einen Bericht in der Tagespresse sind wir auf das Projekt aufmerksam geworden und haben anschließend mit Prof. Schumacher Kontakt aufgenommen. Durch ständigen Informationsaustausch bezüglich Heubedarf und Heuabsatz (inkl. fachlicher Beratung seitens der Mitarbeiter des DBV-Eifelprojektes) kam es zu einer sehr guten Zusammenarbeit zwischen den Mitarbeitern des DBV-Eifelprojektes und der Firma Michael Heiliger.

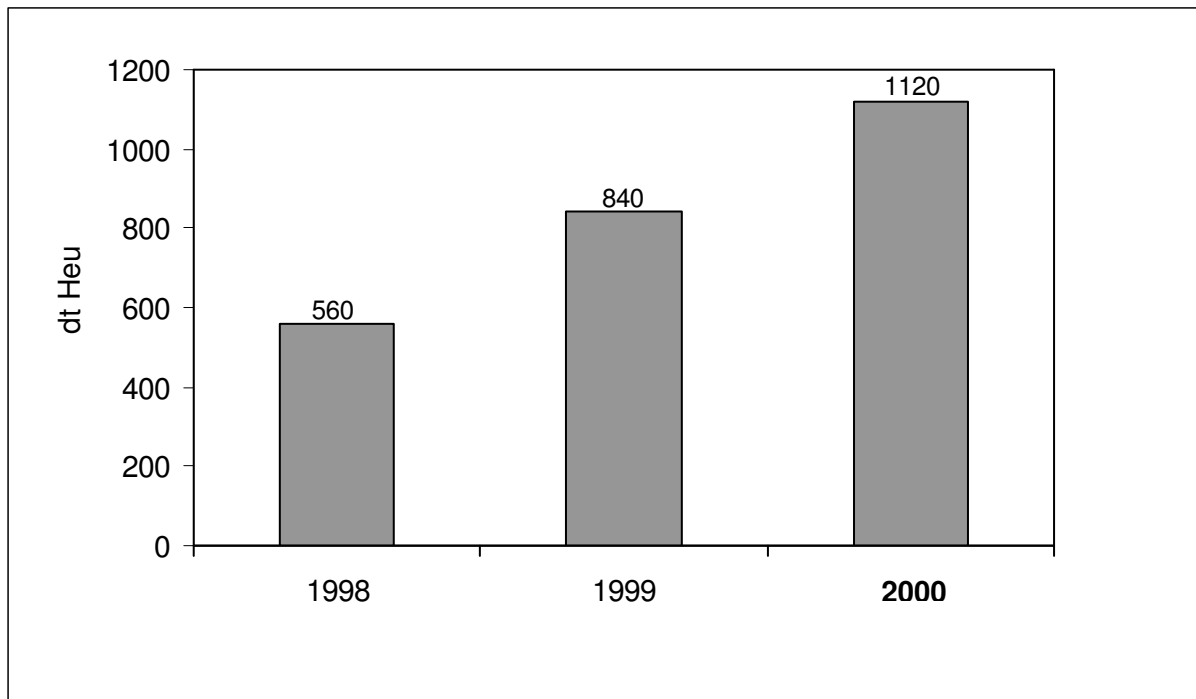
Die Aufnahme des Produktes „Eifeler Kräuter-Heu“ in unser Sortiment vervollständigte unser Angebot sowohl im Bereich Veredlungstiere wie auch Hobbytiere und konnte nachhaltig unser Image verbessern. Außerdem erreichten wir mit diesem Produkt Marktzugang bei Neukunden und allgemeine Anerkennung bei unseren Stammkunden. Letztendlich wurde eine Erhöhung der Umsatzzahlen erreicht.

Die Begründung des Erfolgs dieses Projektes liegt in der durchgängigen Zufriedenheit aller Beteiligten; d. h. der Erzeuger erhält einen interessanteren Preis für sein Produkt, der Anbieter erschließt hiermit neue Märkte und der Endverbraucher erhält ein hochqualitatives, für seine Tiere zuträgliches Produkt zu einem nachvollziehbaren Preis im modernen Zeitgeist des Naturschutzes.

Nur ausgezeichnete Qualität des Heus hat für unseren Kundenkreis auf Dauer Vermarktungschancen. Wir erwarten für die nächsten Jahre eine stetige Steigerung des Heuabsatzes, besonders im Bereich Kleintierpackungen. Die Zusammenarbeit hätte nicht besser sein können.

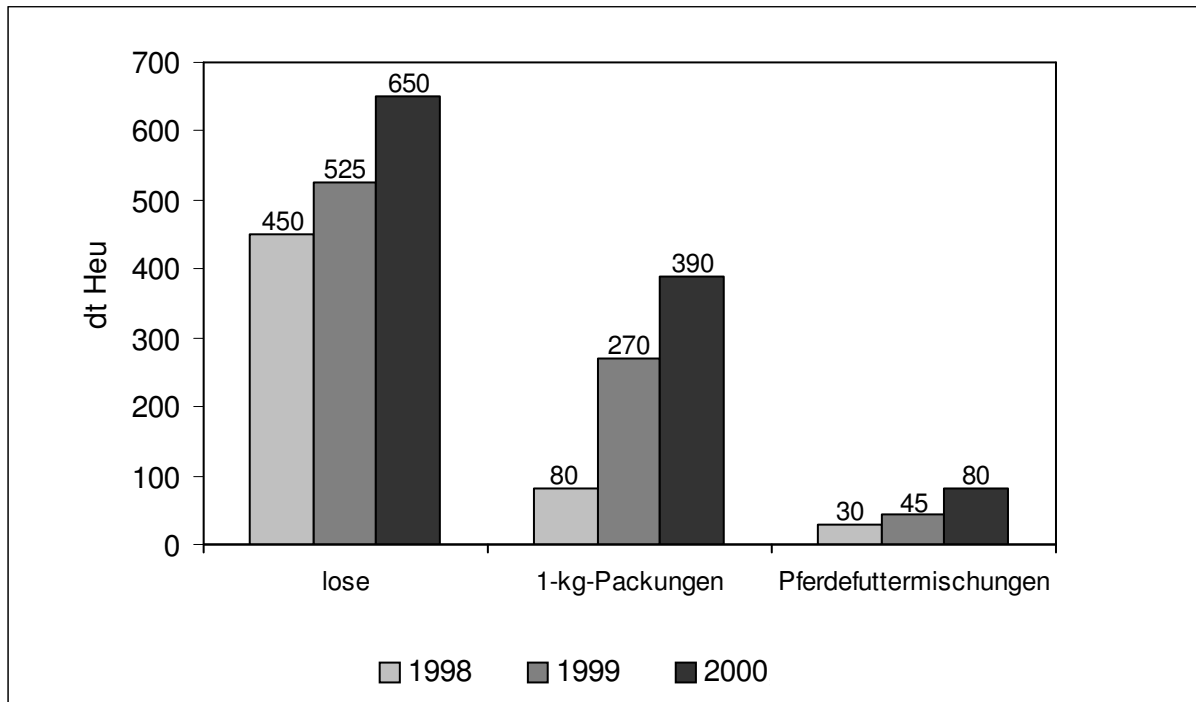
Wie die Abb. 33 zeigt, hat sich der Absatz positiv entwickelt. Auch die Einschätzung der weiteren Marktentwicklung im kommenden Jahr durch die Firma Heiliger läßt auf eine weitere Steigerung hoffen.

Abb. 33: Entwicklung des Absatzes „Eifeler Kräuter-Heu“



Die Abb. 34 verdeutlicht die positive Tendenz in allen Bereichen der Vermarktung. Sowohl bei der Veräußerung in Form von kleinen Rechteck-, Rund- und Quaderballen als auch bei der Vermarktung als 1-kg-Kleintierpackungen sowie dem Absatz über Pferdefuttermischungen haben sich die Zahlen positiv entwickelt und werden – aller Voraussicht nach – auch in Zukunft steigen.

Abb. 34: Entwicklung des Absatzes „Eifeler Kräuter-Heu“ für die verschiedenen Vermarktungswege



Grund für diese Zuversicht hinsichtlich der weiteren Marktentwicklung sind die zunehmende Anzahl an Stammkunden und der hohe Grad der Zufriedenheit. Eine nicht zu unterschätzende Größe ist aber auch die Zuverlässigkeit der Firma Heiliger, welche neben den sehr guten Qualitäten auch noch angemessene Konditionen bietet und ihre Leistungen mit dem in der heutigen Zeit erforderlichen Kundenservice verbindet.

Im Rahmen der vom DVL durchgeführten Untersuchung „Analyse und Bewertung von Praxiskriterien für die Einführung und Fortentwicklung von Gütesiegeln für Güter und Dienstleistungen“ sind fünf Heuvermarktungsprojekte aus dem gesamten Bundesgebiet untersucht worden (DVL 2000). Die für das „Eifeler Kräuter-Heu“ geltenden naturschutzfachlichen Kriterien sind strenger als die der anderen Heuvermarktungsprojekte. Aufgrund der Koppelung an das Kriterium „Teilnahme am Vertragsnaturschutz“ sind auch die Vorgaben hinsichtlich Artenvielfalt, Düngung, Mahdzeitpunkt, etc. mit erheblich geringerem Aufwand zu kontrollieren; die Kontrollen werden zudem noch von unabhängigen Außenstehenden vorgenommen.

5.3 Natürlich Eifelrind

5.3.1 Entwicklung der Projektidee und -ziele

Die Vermarktung von Rindfleisch spielt für die Landwirte in der Eifel, die im Projektgebiet zusammen mehr als 300.000 Rinder (meist Milchvieh) halten, eine wichtige Rolle. Für den Absatz der Rinder bestehen zahlreiche Absatzkanäle (Viehhandel, Schlachthöfe, Erzeugerzusammenschlüsse, Metzger, etc.). Die Direktvermarktung von Rindfleisch spielt – insbesondere wegen der hygienischen Auflagen und den damit verbundenen hohen Investitionen nur eine untergeordnete Rolle. Stärker entwickelt ist die kooperative Vermarktung zwischen Landwirt und Metzgerei. Hierbei wird in der Regel die regionale Herkunft als Verkaufsargument genutzt und ein höherer Erzeugerpreis erzielt.

Gerade im Frischfleischsektor genießen regional erzeugte Produkte bei Verbrauchern einen deutlichen Vertrauensvorsprung. Dies hängt insbesondere mit den bei der Kaufentscheidung vorrangigen Ansprüchen hinsichtlich Frische, Qualität bzw. Geschmack und Sicherheit zusammen (WIRTHGEN et al. 1999, HENSCHKE 1994). Das zunehmende Interesse der Verbraucher an regional erzeugten und verarbeiteten Produkten kann, wie auch andere regionale Vermarktungsansätze zeigen (z.B. Brucker Land), für die Landwirte als ein Element zur Absatzsicherung sowie Erlössteigerung genutzt werden.

Bei der Vermarktungsidee des Eifelprojektes sollten einerseits die für den Verbraucher vorrangigen Aspekte „kontrollierte Produktqualität“ und „garantierte Herkunft aus der Eifel“ abgedeckt werden. Andererseits sollte festgestellt werden, ob und inwiefern die ökologischen und landeskulturellen Leistungen der Landwirte (Naturschutz und Kulturlandschaftspflege) bei der Vermarktung berücksichtigt werden können.

Durch den Aufbau neuer Vermarktungsstrukturen sollten keinesfalls erfolgreiche Vermarktungsansätze in der Region gestört werden, vielmehr war es das Ziel, bestehende Ansätze aufzugreifen und zu unterstützen. Neue Ansätze sollten nur dann aufgebaut werden, falls hierfür wirtschaftlich interessierte Partner aus der Region gewonnen werden können. Diese müssten bereit und fähig sein, auch nach Beendigung des Eifelprojektes die Vermarktungswege selbstständig fortzuführen und ggf. weiter zu entwickeln.

Hieraus ergaben sich die folgenden – für die Projektentwicklung maßgeblichen – Ziele:

Tab. 20: Zielsetzung für die Entwicklung von „Natürlich Eifelrind“

- Qualitätsgarantie und –sicherung (gute und homogene Fleischqualität)
- Herkunftsgarantie „Eifel“
- Höhere Erzeugerpreise bzw. höhere Wertschöpfung auf allen Vermarktungsstufen
- Vermarktung in der Eifel bzw. den angrenzenden Ballungsräumen
- Berücksichtigung von Naturschutz und Kulturlandschaftspflege
- Rücksichtnahme auf bereits etablierte Vermarktungskoooperationen
- Aufbau der Vermarktungskoooperationen nur mit einem auch wirtschaftlich interessierten Partner aus der Region, welcher die Langfristigkeit der Vermarktung nach der Aufbauphase sicherstellen kann

Im Laufe der folgenden Arbeitsschritte erwies es sich als sehr hilfreich, dass bei der Entwicklung der Projektidee grundlegende Ziele für die Vermarktungsinitiative erarbeitet wurden. Bereits bei der Kontaktaufnahme und der ersten Besprechung mit den verschiedenen Organisationen und Institutionen kam den Projektbearbeitern die Festlegung der Ziele zugute.

Eine Konkretisierung und Überprüfung der Ziele erfolgte durch die Analyse der Rahmenbedingungen und während des Aufbaus der Vermarktungskoooperation mit den Marktpartnern.

5.3.2 Strategisches Grundkonzept

Aus den formulierten Projektzielen ergibt sich zugleich auch der Ansatz für das strategische Konzept, welches parallel zur Analyse der Rahmenbedingungen entwickelt wurde. Als entscheidende Voraussetzungen wurden zunächst die landwirtschaftliche Erzeugung (Produkt- und Produktionsqualität sowie -quantität), die Erfassungs- und Verarbeitungsstrukturen sowie die Vertriebs- und Vermarktungsmöglichkeiten ermittelt. Zudem galt es, Erfahrungen aus anderen Vermarktungsprojekten und Untersuchungen zu erfassen sowie die rechtlichen (z.B. Rindfleisch-Etikettierung) und finanziellen Möglichkeiten und Grenzen (Förderprogramme) zu sondieren. Anschließend sollten potenzielle Partner angesprochen und für das Projekt gewonnen werden. Neben der unverzichtbaren Kontaktaufnahme zu Einzelpersonen bzw. Institutionen sollte im Rahmen einer Arbeitsgruppe ein gemeinsamer Vermarktungsansatz diskutiert und möglicherweise auch realisiert werden. Erst wenn die Koopera-

tion hinsichtlich Erzeugung, Erfassung und Verarbeitung feste Konturen erreicht hat, sollte mit potenziellen Partnern auf der Ebene des Endverkaufs bzw. Handels gesprochen werden. Dies erschien besonders wichtig, da man bei Gesprächen mit Handelspartnern nicht nur über die Ziele und Absichten, sondern auch recht früh über Qualitäten und Lieferkapazitäten Auskunft geben muß.

Es war von vorneherein Absicht, das in der Region vorhandene Tierpotenzial als Ausgangsbasis zu wählen. Der Aufbau neuer Produktionsrichtungen – beispielsweise Rindermast mit fleischbetonten Rassen – stand nicht zur Debatte, da dieses längere Vorlaufzeiten erfordert, größere Unwägbarkeiten in sich birgt und somit ein anderes strategisches Vorgehen erfordert. Der Vermarktungsweg sollte zudem möglichst vielen Landwirten zugänglich sein. Dieses konnte nur durch die Einbeziehung der milchviehhaltenden Betriebe gelingen.

Unklar war, ob man zuerst versuchen sollte, eine kleine Kooperation z.B. von wenigen Landwirten mit ein, zwei oder bestenfalls drei Metzgereien aufzubauen, die dann als „Keimzelle“ für einen ggf. größeren Verbund fungieren könnte. Als andere Möglichkeit blieb der Versuch direkt, viele Landwirte einzubinden und deren Rinder auf Verarbeitungsseite (Schlachthof) zu bündeln, um hierdurch einen Marktpartner des Lebensmitteleinzelhandels oder des Zwischenhandels für Metzgereien zu gewinnen.

Bereits von Projektbeginn an wurde zu sämtlichen mit der Vermarktung regionaler Produkte betrauten Institutionen Kontakt aufgenommen. Ziel war es, durch einen regen Informationsaustausch die bestehenden oder im Aufbau befindlichen Vermarktungsstrukturen für Rindfleisch nicht zu stören bzw. zu behindern und ggf. Kooperationspartner zu finden. Da die anderen Vermarktungsinitiativen auf die Direktvermarktung und sehr viel enger begrenzte Regionen der Eifel ausgerichtet waren, konnten keine direkten Kooperationsbündnisse geschlossen werden.

Erst nachdem die Ausgangslage und die Zielsetzung grob skizziert war, wurde die Eifel-Rindfleisch-Absatz-Gemeinschaft (ERAG) mit Sitz in Daun angesprochen. Die Geschäftsführung und der Vorstand standen der Vermarktungsidee sehr aufgeschlossen gegenüber. Durch die praktische Erfahrung der ERAG hinsichtlich der Rindererfassung und -vermarktung konnten die Projektziele konkretisiert und hinsichtlich der Möglichkeiten und Grenzen abgestimmt werden. Ebenso trugen die umfassenden Erfahrungen der CMA mit „Zentral-regionalen Vermarktungscoopera-

tionen“ wesentlich dazu bei, das strategische Zielkonzept praxis- und umsetzungsrelevant auszurichten.

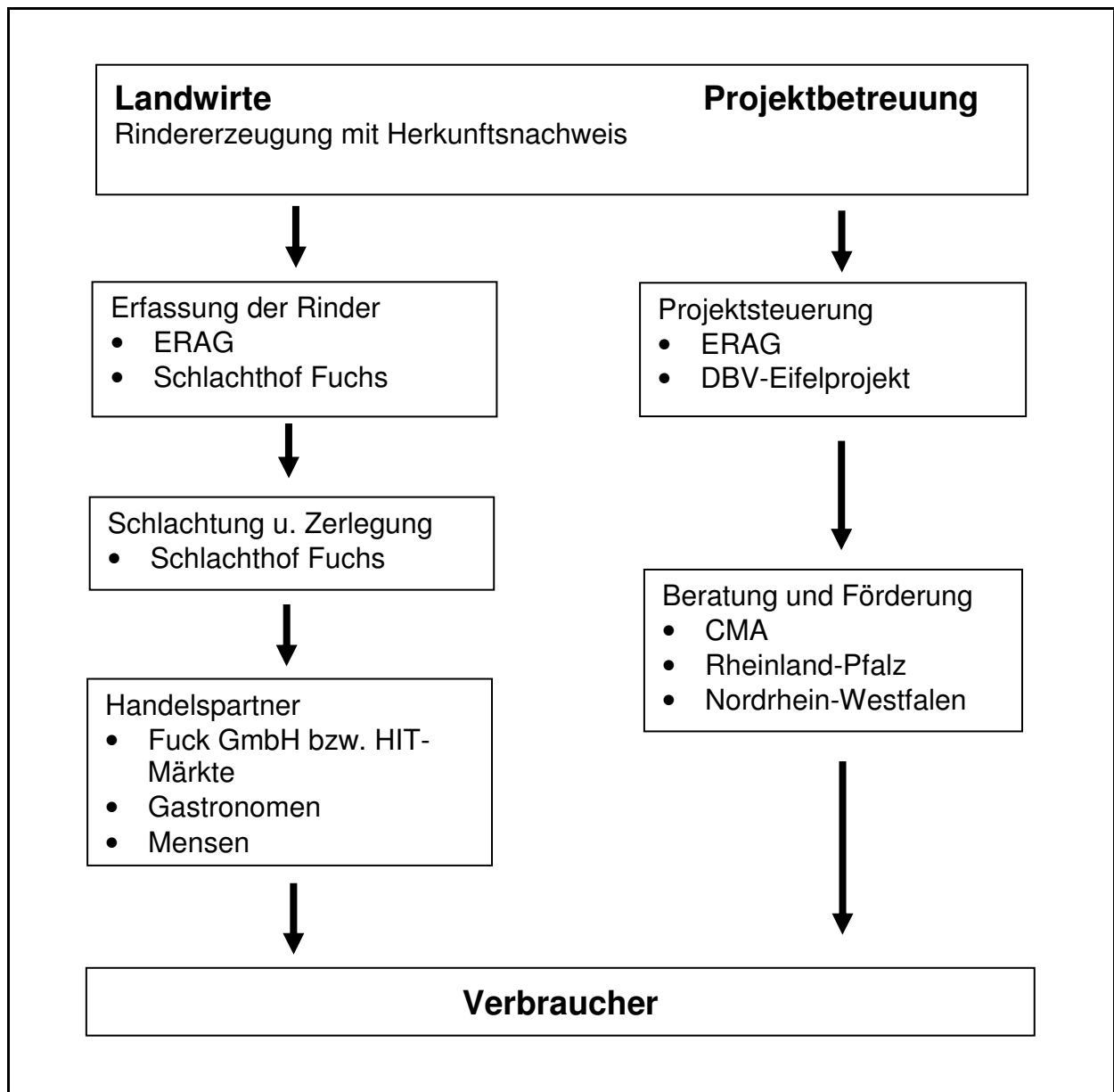
Abb. 35: Projektphasen zentral-regionaler Kooperationen, in Anlehnung an CMA 1994



5.3.3 Eine Kooperation braucht Partner

Für eine erfolgreiche Vermarktungskoooperation sind zahlreiche Partner erforderlich (vgl. Abb. 36). Dabei sind einerseits die Marktpartner von der Erzeugung über die Erfassung, die Verarbeitung, den Endverkauf bis zum Verbraucher zu nennen, welche die Basis für den Warenfluss in der Kooperation darstellen. Als verbindendes Element dienen vertragliche Vereinbarungen zwischen den Partnern. Von größter Bedeutung ist, dass jeder dieser Partner einen wirtschaftlichen Vorteil aus der kooperativen Vermarktung von „Natürlich Eifelrind“ ziehen kann.

Abb. 36: Kooperationspartner beim Aufbau des Vermarktungsansatzes „Natürlich Eifelrind“



Andererseits sind hier aber auch die zum Aufbau unverzichtbaren Partner zu erwähnen, ohne die der Vermarktungsansatz nicht hätte aufgebaut werden können. Dies sind als Initiatoren die ERAG und das Eifelprojekt, die gemeinsam den Kooperationsverbund aufgebaut und geleitet haben. Weiterhin waren die CMA als kompetenter Ratgeber und Förderer sowie wie die Landwirtschaftsministerien der beiden Bundesländer, MUNLV (NRW) und MWVLW (RLP) als Förderpartner für das Marketingkonzept und dessen Umsetzung von großer Bedeutung.

Zudem sind auch die Landwirtschaftskammern und Staatlichen Lehr- und Versuchsanstalten in NRW bzw. RLP sowie andere in der Eifel wirkende Erzeugergemeinschaften zu nennen, mit denen konstruktiv zusammen gearbeitet wurde.

Bevor auf Einzelheiten zum Aufbau des Kooperationsverbundes eingegangen wird, sollen die Marktpartner kurz vorgestellt werden.

Die Eifel-Rindfleisch-Absatz-Gemeinschaft w. V. (ERAG)

Die ERAG ist eine Erzeugergemeinschaft, die das Ziel verfolgt, das Schlachtrinderangebot ihrer Mitglieder zu bündeln und bestmöglich zu vermarkten sowie die Erzeugung von Qualitätsfleisch zu fördern. Sie wurde 1989 gegründet und verfügt derzeit über rund 1.150 Mitglieder, welche überwiegend in Rheinland-Pfalz aber auch im Saarland und in Nordrhein-Westfalen ihren Betriebssitz haben. Da sich der Sitz der ERAG in Daun befindet, stammt ein Großteil der Mitglieder aus der Eifel. Die Erzeugergemeinschaft wird von einer hauptamtlichen Geschäftsführerin (Dipl. Ing. agr. Karin Faust) geführt, welche von zwei Halbtagskräften im Sekretariat unterstützt wird.

Die ERAG erfasst für die Landwirte sämtliche zur Vermarktung angemeldeten Rinder (Färsen, Kühe, Bullen, Ochsen, etc.); in den Jahren 1998 und 1999 waren es 11.000 bzw. 11.500 Tiere. Die Landwirte werden über einen einmalig zu entrichtenden Beitrag in Höhe von 50 DM als Mitglieder aufgenommen und haben die Möglichkeit, die Vermarktungswege der Erzeugergemeinschaft zu nutzen. Eine Andienungspflicht gibt es nicht, so dass jedem Landwirt auch eine anderweitige Vermarktung offen steht. Für die Leistungen der ERAG wird ein Pauschalbetrag von 10,- DM / Tier erhoben.

Die wichtigsten Aufgaben der ERAG sind:

- die Erfassung und bestmögliche Vermarktung der Tiere,
- die Organisation der Transporte (teilweise mit eigenem Fahrzeug),
- die Überwachung der Schlachtung und Klassifizierung,

- das Aushandeln von Konditionen und der Abschluss von Lieferverträgen,
- die Kontrolle der Abrechnung zwischen Schlachthof und Landwirt,
- die Schadensvorsorge (Versicherung),
- die finanzielle Absicherung bei der Rindervermarktung durch entsprechende Bankbürgschaften der Schlachtbetriebe sowie
- die Information, Koordination und Beratung der Marktbeteiligten.

Der EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs

Der EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs hat seinen Betriebssitz in Prüm (Kreis Bitburg-Prüm). Geschäftsführer und Inhaber ist Herr Klaus-Dieter Fuchs, der insgesamt 16 Mitarbeiter beschäftigt. Der Betrieb ist spezialisiert auf die Schlachtung und Verarbeitung von Rindern, jährlich werden rund 12.000 Tiere geschlachtet.

Neben der Rinderschlachtung werden jährlich – insbesondere in den Sommermonaten – rund 12.000 Schweine geschlachtet, zerlegt und vermarktet.

Der EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs verfügt über ein eigenes Transportfahrzeug, mit dem zweimal wöchentlich Rinder aus der Eifel erfasst werden. Auch die Auslieferung der Schlachthälften und Teilstücke erfolgt mit eigenen Kühlfahrzeugen. Zum Kundenstamm gehören Metzger, Lebensmittelhandel, Gastronomie und weiterverarbeitende Betriebe.

Die HIT-Handelsgruppe GmbH & Co. KG

Die HIT-Handelsgruppe ist eine Tochtergesellschaft der Dohle-Handelsgruppe Holding GmbH & Co. KG, beide mit Firmensitz in Siegburg. Die Dohle-Handelsgruppe ist mit einem Jahresumsatz von 6 Mrd. DM einer der zehn größten Lebensmittel-Einzelhandelsunternehmen in Deutschland. Der Anteil der HIT-Handelsgruppe beträgt 1,6 Mrd. DM (HIT 1999).

Die HIT-Verbrauchermärkte weisen Verkaufsflächen von 2.000 bis 15.000 qm auf. Derzeit werden 81 Filialen in Deutschland geführt, von denen zehn in bzw. unmittelbar am Rande der Eifel liegen (Stand 4/2001). Kernstrategie der Märkte sind neben der Vielfalt des Angebotes und günstige Preise auch erstklassige Qualitäten in allen Warenbereichen sowie Frischeabteilungen mit hoher Fachkompetenz (HIT 2000).

Die Fleischmarkt FUCHS GmbH & Co. KG betreibt als Konzessionär und Dohle-Tochter-Gesellschaft in den meisten Märkten der Dohle-Handelsgruppe die Fachabteilungen für Fleisch- und Wurstwaren.

Kernstrategie der FUCK GmbH ist ein vielfältiges und preiswertes Warenangebot, ständige Qualitäts- und Gesundheitskontrollen sowie eine fachgerechte Schlachtung und Verarbeitung. Hinsichtlich der Rindfleischvermarktung wird großer Wert auf eine gesicherte Herkunft gelegt und überwiegend Fleisch deutscher sowie in geringem Umfang auch argentinischer Herkunft vermarktet.

Aufbau der Vermarktungskoooperation

Anfang 1998 wurde die ERAG erstmals vom Eifelprojekt auf die Möglichkeit, einen neuen Absatzweg für Rindfleisch aufzubauen, angesprochen. Seitens der Geschäftsführung und des Vorstandes stieß man mit dieser Idee auf grundsätzliches Interesse, so dass die Gespräche vertieft wurden und mit der Entwicklung des Eifelrindfleisch-Projektes begonnen wurde. Nach der Festlegung der Ziele und der Entwicklung des strategischen Konzeptes sprach die Geschäftsführerin der ERAG unverbindlich die Schlachthöfe an, ob Interesse an dem geplanten Absatzweg besteht.

Der EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs zeigte als einziger konkretes Interesse. Nachdem die Projektidee weiterentwickelt und die CMA sowie die Fachministerien der Länder RLP und NRW ihre Bereitschaft zur Beratung bzw. Förderung signalisiert hatten, wurden die Gespräche mit der Firma Fuchs intensiviert. Bereits bei den ersten Besprechungen wurden die Ziele des Projektes festgelegt und die Möglichkeiten und Grenzen für höhere Erzeugerpreise besprochen. Auch der gemeinsamen Entwicklung der Produktkriterien wurde große Bedeutung beigemessen.

Aus Sicht des EU-Schlacht- und Zerlegebetriebes Fuchs kamen verschiedene Lebensmittel-Einzelhandelsketten als Partner für das Vermarktungsprojekt in Betracht, mit einigen bestanden auch bereits Geschäftsbeziehungen. Herr Fuchs wollte zunächst keinen Kontakt zu den Einkaufsleitern aufnehmen, da auch er davon überzeugt war, dass zunächst ein professionelles Marketingkonzept von der Erfassung über die Herkunftssicherung bis zu den Werbeaussagen erforderlich sei, um einen Handelspartner zu gewinnen.

Nachdem das grundsätzliche Marketingkonzept erstellt war, konnte die Entscheidung gefällt werden, welches Handelsunternehmen zunächst angesprochen werden sollte. Die WESTAG-Werbeagentur wurde beauftragt, in Abstimmung mit der ERAG und dem Eifelprojekt einen Akquisitionsfolder für den Handel zu entwickeln, der auf den

potenziellen Handelspartner HIT ausgerichtet sein sollte. Nach mehreren Ansätzen des Eifelprojektes konnte mit dem Geschäftsführer der Dohle-Handelsgruppe und dem Einkaufsleiter der FUCK-GmbH ein Gesprächstermin erreicht werden. Seitens der Vermarktungskoooperation waren die ERAG und das Eifelprojekt bei dem Gespräch vertreten. Nach Auskunft der Dohle- Handelsgruppe konnte durch die Professionalität der Präsentation und den mit den Zielen der HIT-Handelsgruppe konforme Marketingansatz erstes Interesse geweckt werden. Allerdings waren die Verantwortlichen der FUCK-GmbH und HIT zunächst recht skeptisch, ob sich tatsächlich eine Vermarktung umsetzen ließe. Es waren weitere Gespräche mit der Geschäftsführung der HIT-Handelsgruppe und der FUCK GmbH erforderlich, bis nach mehreren Verhandlungsrunden die konkrete Zusammenarbeit, das Preis- und Mengengerüst sowie die angestrebten Werbemaßnahmen für den Testmarkt vereinbart werden konnten.

Als weitere wichtige Kooperationspartner wurden bereits die CMA sowie die zuständigen Ministerien der Länder NRW und RLP genannt. Ohne deren Beratung und Unterstützung wäre die Vermarktungskoooperation mit großer Wahrscheinlichkeit so nicht zustande gekommen. Von daher sei im Zusammenhang mit dem Aufbau der Kooperation auch auf den folgenden Absatz über die „Zentral-regionalen Kooperationsprojekte“ verwiesen.

Zentral regionale Kooperationsprojekte der CMA und Länderpartner

Die CMA (Centrale Marketing-Gesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft mbH) wurde 1969 gegründet und mit der aus dem Absatzfondgesetz abzuleitenden Aufgabe betraut, „den Absatz und die Verwertung von Erzeugnissen der deutschen Land- und Ernährungswirtschaft durch Erschließung und Pflege von Märkten im In- und Ausland mit modernen Mitteln und Methoden zentral zu fördern“ (CMA 1997a). Die CMA wird von 50 Spitzenverbänden der deutschen Land-, Forst- und Ernährungswirtschaft, des Handels, sowie der Be- und Verarbeitung getragen, die ihre Gesellschafter sind. Die CMA ist somit privatwirtschaftlich organisiert.

Das gemeinschaftliche Agrarmarketing der CMA setzt auf die Kooperation aller Stufen und Branchen der deutschen Land- und Ernährungswirtschaft. Für die jeweiligen Märkte und Produktbereiche werden spezifische Marketingziele verfolgt.

Im Vordergrund des 1990 von der CMA gestarteten Beratungsprogramms „Zentral-regionale Kooperationsprojekte der Absatzförderung“ steht ein verstärkt erzeu-

gernahes Marketing. Hierbei sollen über produktorientierte Einzelmaßnahmen hinaus marktorientierte Marketingsysteme aufgebaut werden. Die CMA leistet hierbei Konzeptions-, Beratungs- und Servicearbeit (CMA 1997a).

Kernziele des Programms sind:

- die Stellung der klein- und mittelständisch strukturierten Unternehmen der Landwirtschaft zu verbessern,
- das Qualitätsniveau der land- und ernährungswirtschaftlichen Produkte anzuheben,
- einen Beitrag zum Abbau von Überschussprodukten im Binnenmarkt durch konsequente Marktorientierung zu leisten,
- Möglichkeiten zur Substitution von Überschussprodukten zu erschließen,
- die Erzeugung landwirtschaftlicher Produkte in standortbenachteiligten Regionen sichern zu helfen (CMA 1997b).

Eine wesentliche Voraussetzung der Förderung in zentral-regionalen, Kooperationsprojekten ist die Beteiligung des bzw. der Bundesländer, in denen das Projekt durchgeführt werden soll. Zudem ist es Bedingung, dass ein Partner der Wirtschaft an der Kooperation beteiligt ist.

Beim Vermarktungsprojekt „Natürlich Eifelrind“ wurden somit neben der CMA und den Wirtschaftspartnern auch die Länder NRW und RLP eingebunden. Voraussetzung für eine Förderung waren u.a. neben einem überzeugenden Marketingkonzept auch, dass bereits im Vorfeld Verträge zwischen den Handelspartnern geschlossen waren. Die aufwendigen Arbeiten der Vorbereitungsphase haben die begrenzten Zeitressourcen der ERAG erheblich in Anspruch genommen. Allerdings haben die intensiven Vorarbeiten bzw. die nicht leicht zu erfüllenden Fördervoraussetzungen dazu beigetragen, das Kooperationsprojekt auf solide Füße zu stellen.

5.3.4 Arbeitsschritte

Die wesentlichen Arbeitsschritte, die zusammen mit den Marktpartnern entwickelt und umgesetzt wurden, sind der Tab. 21 zu entnehmen. Nähere Einzelheiten zu den Arbeitsschritten gehen aus dem Marketingkonzept (Kapitel 5.3.5) hervor.

Tab. 21: Arbeitsschritte des Eifel-Rindfleisch-Projektes

Orientierungsphase
<ul style="list-style-type: none">• Analyse der Ausgangssituation• Auswertung der methodischen Ansätze und Erfahrungen bestehender Vermarktungsinitiativen in anderen Regionen• Entwicklung und Konkretisierung der Projektidee und -ziele• Entwicklung eines strategischen Grundkonzeptes sowie des Vermarktungsansatzes in Zusammenarbeit mit der ERAG und der CMA• Beratung des Vermarktungsansatzes mit Experten und potenziellen Kooperationspartnern (CMA, Landesministerien und Landwirtschaftskammern von NRW und RLP, regionale Vermarktungsinitiativen, Schlachthöfe, etc.)• Ausarbeitung des Projektantrages unter Berücksichtigung der Fördervoraussetzungen
Planungsphase
<ul style="list-style-type: none">• Maßnahmen-, Kosten- und Zeitplanung• Öffentliche Präsentation des Projektes auf der Internationalen Grünen Woche in Berlin, Diskussion und Interviews mit Experten• Weiterentwicklung und Spezifizierung des Vermarktungsansatzes• Vorbereitung und Vergabe von Kommunikationsmaßnahmen an eine Werbeagentur (Briefing, Kurzpräsentation, Vertragsentwicklung, etc.)• Durchführung einer Zerlegekalkulation zwecks Preisfindung und Optimierung des Produktkonzeptes bzw. der Teilstückzerlegung• Entwicklung der kommunikativen Grundidee und eines Wort- und Bildzeichens• Entwicklung des Herkunfts- und Qualitätssicherungssystems mit der Landwirtschaftskammer RLP und Zulassung bei der Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) über die Landwirtschaftskammer RLP• Entwicklung und Herstellung eines Akquisitionsfolders für den Handel• Vertragsvorbereitung mit potenziellen Vermarktungspartnern (Schlachthof, Erfassungsorganisationen)
Umsetzungsphase
<ul style="list-style-type: none">• Verhandlungen mit der Dohle-Handelsgruppe bzw. der FUCK GmbH und Abschluss der Handelsvereinbarungen• Vertragliche Einbindung aller Handelspartner in das zugelassene Herkunftssicherungssystem für „Natürlich Eifelrind“• Information der Erzeuger über das geplante Vorhaben (Mitgliederversammlung der ERAG, Berichte in der Fachpresse, Vorträge, Ausstellungen sowie Entwicklung und Verteilung von Informationsblättern für die Erzeuger)• Akquisition bei Landwirten zur Sicherung und Steigerung des Erfassungspotenzials• Entwicklung und Umsetzung verkaufsfördernder Maßnahmen (Verbraucherinfo, Deckenhänger, Thekenaufsteller, Preisauszeichnungsschilder, etc.)• Mitarbeiterschulung für das Verkaufspersonal der HIT-Märkte

- Vorbereitung und Durchführung der Markteinführung in den HIT-Filialen mit Presseveranstaltung (Regional- und Fachpresse, Hörfunk sowie TV) in Gerolstein

Bewertungs- und Weiterentwicklungsphase

- Testmarkt, Analyse des Käuferverhaltens und Bewertung der Marktergebnisse
- Ausweitung der Vermarktung auf Eifeler Gastronomiebetriebe
- Akquisition bei öffentlichen Einrichtungen mit Gemeinschaftsverpflegung
- Entwicklung verschiedener Wurstspezialitäten aus „Natürlich Eifelrind“
- Entwicklung eines Marketingkonzeptes für die Wurstspezialitäten und Umsetzung der Marketingmaßnahmen
- Ausweitung des „Natürlich Eifelrind“-Angebotes auf die HIT-Filiale in Aachen, Markteinführung mit Presseveranstaltung
- Gewinnung von Kooperationspartnern zur Erfassung geeigneter Rinder, damit noch mehr Landwirte die Möglichkeit erhalten, sich an dem Programm zu beteiligen
- Entwicklung von Konzepten und Umsetzung von Maßnahmen zur Bewältigung der BSE-Krise

5.3.5 Marketingkonzept

Bei der Beschreibung des Marketingkonzeptes bzw. der Marketingmaßnahmen wird entsprechend der in der Literatur gebräuchlichen Einteilung der Marketinginstrumente in Produktpolitik, Preispolitik, Distributionspolitik und Kommunikationspolitik vorgegangen (NIESCHLAG et al. 1994, WEIS 1990).

5.3.5.1 Produktpolitik

Als Produktpolitik bezeichnet man die Gesamtheit aller Entscheidungen, die das Leistungsangebot eines Unternehmens betreffen. Sie beinhaltet in erster Linie die Auswahl des Produktionsprogramms (Industrie) bzw. des Sortiments (Handel), die Gestaltung der Produktbeschaffenheit, die Markenbildung sowie die Verpackung (NIESCHLAG et al. 1994).

Rindfleischerzeugung

Da die Landwirtschaft in der Eifel in erster Linie auf die Milchproduktion ausgerichtet ist, handelt es sich bei den Rindern zumeist um Tiere der Rassen „Rotbunt“ und „Schwarzbunt“ mit einem starken Zuchteinfluss von „Holstein Friesian“ (HF-Anteil). Die Rinder werden in der Regel in Boxenlaufställen gehalten und haben somit günstige Bewegungs- und Liegemöglichkeiten sowie gute stallklimatische Bedingungen. Die Nachzucht erfolgt meist über hofeigene Tiere. Sofern Zukäufe erforderlich sind, wer

Abb. 37: Milchkühe im Boxenlaufstall



Die Fütterung der Milchkühe erfolgt – wie hier auf dem Betrieb von Herrn Rodermann aus Wiesbaum (Kreis Daun) – mit hofeigenem Grundfutter

den sie fast ausschließlich von Höfen aus der Eifel vorgenommen. Während die Bullenkälber überwiegend verkauft werden, verbleibt die weibliche Nachzucht auf dem Hof und wird überwiegend mit hofeigenem Grundfutter gefüttert bzw. während der Vegetationsperiode (April bis Oktober) auf der Weide gehalten.

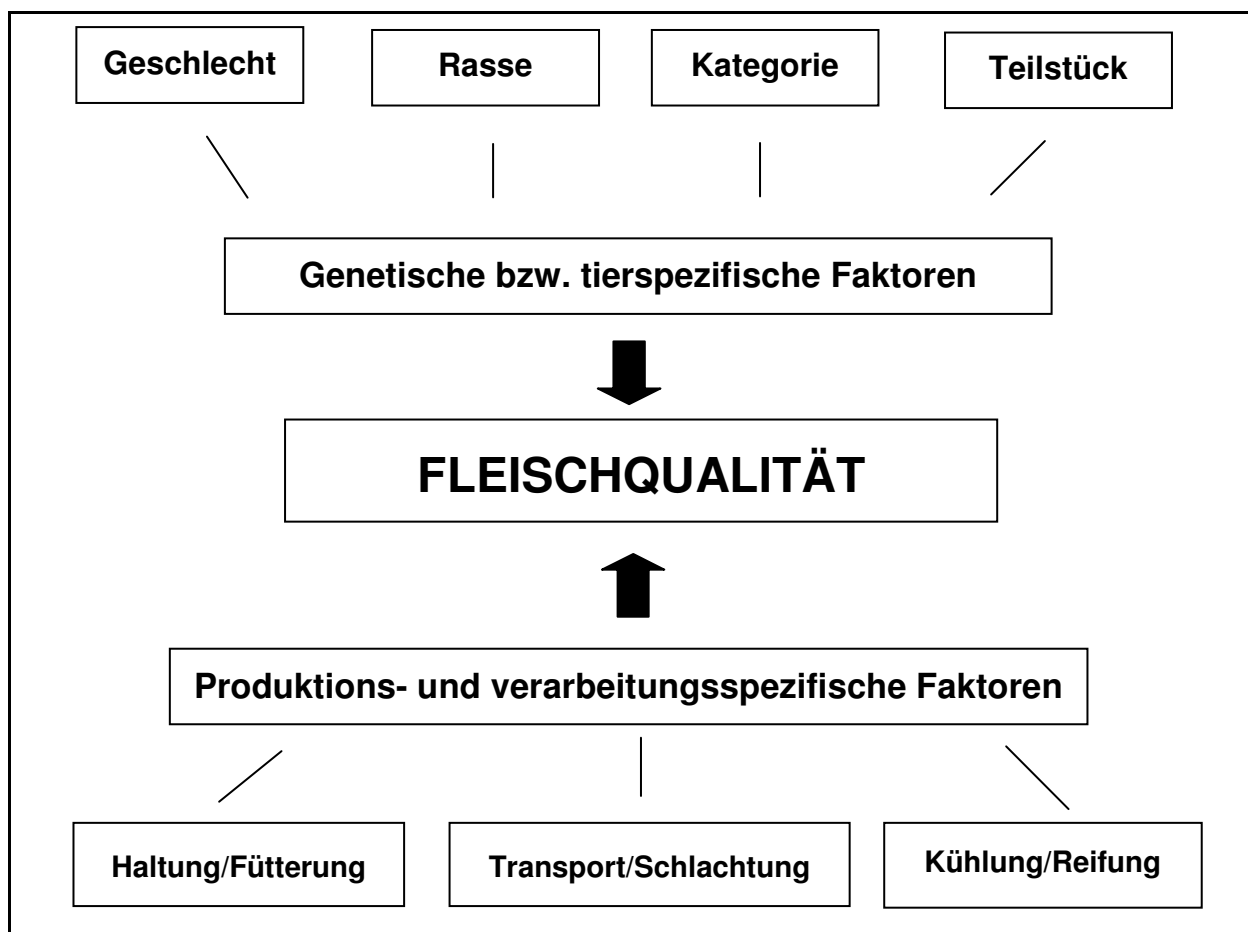
Wie bereits in Kapitel 4.1 beschrieben, beteiligen sich zahlreiche Betriebe an den Agrarumweltprogrammen. Darunter sind vor allem die flächenstarken Haupterwerbsbetriebe (fast ausschließlich Milcherzeuger) zu finden. Das Gros der Rinderhaltung in der Eifel basiert somit auf einer umweltschonenden Grünlandnutzung, welche gleichzeitig der Garant für die Offenhaltung der vielfältigen Kulturlandschaft ist. Selbstverständlich hat nicht jeder Betrieb Vertragsnaturschutzflächen, aber gerade die Milchviehhalter sind besonders stark in die Bewirtschaftung dieser Flächen eingebunden und nicht selten die einzigen Partner, die den langfristigen Erhalt dieser Flächen sichern können (vgl. Kapitel 4.3.4).

Schlachtkörper und Fleischqualität

Die Schlachtkörper von Rindern aus der Milcherzeugung werden meist deutlich geringer bewertet als die von den sogenannten Fleischrassen (z.B. Limousin, Charolais oder Weiß-blaue Belgier) und deren Kreuzungstiere mit Milchvieh. In der Praxis werden den Rindern aus der Milchproduktion schlechtere Fleischqualitäten unterstellt. Diese Einschätzung ergibt sich zumeist aus einer geringeren Ausschlach-

tungsrate für den Schlachthof oder Metzger, da bei gleichem Arbeitsaufwand eine schlechtere Fleischausbeute erzielt wird. Allerdings wirkt sich dies nicht auf die tatsächlichen Fleischqualitäten aus, welche insbesondere durch genetische bzw. tier-, produktions- und verarbeitungsspezifische Kriterien bestimmt werden. Nach WEIßMANN (1998) weisen Rinder, die eher ein geringes Magerfleisch-Bildungsvermögen besitzen und mehr zur Verfettung neigen (wie die meisten Milchviehrassen), tendenziell eine bessere sensorische Fleischqualität (z.B. Zartheit, Saftigkeit, Geschmack) auf. Zudem haben zahlreiche Untersuchungen bei Rindern der gleichen Rasse - aber unterschiedlichem Geschlecht (Jungbulle, Färse und Ochse) - aufgezeigt, dass die Fleischqualität von Färsen und Ochsen gerade hinsichtlich Saftigkeit, Zartheit und Geschmack besser ist als bei Jungbullen (TEMISAN 1998, AUGUSTINI 1999).

Abb. 38: Wesentliche Einflussfaktoren auf die Fleischqualität (nach WEIßMANN 1998, verändert)



Aufgrund des großen Einflusses der geschlechtsbedingten Unterschiede auf die Schlachtkörperqualität wird bei der Bewertung der Schlachtkörper in verschiedene Kategorien (z.B. Kalb, Bulle, Ochse, Färse, Kuh) unterschieden. Weitere Aspekte der

Klassifizierung, welche die wesentliche Grundlage für den Erzeugerpreis darstellt, sind die Handelsklassen und die Fettabdeckung. Die Einstufung in Handelsklassen erfolgt vorwiegend anhand der Bemuskelung bzw. des Fleischansatzes. Es werden fünf Handelsklassen E, U, R, O, P unterschieden, der Fleischansatz nimmt von E nach P ab. Ergänzend zum Fleischansatz ist eine gute Fettabdeckung (Einteilung in 5 Klassen, von 1 sehr gering bis 5 sehr hoch) und ggf. das Schlachtgewicht ausschlaggebend für den Auszahlungspreis. Aufgrund dieser Preisbildung schneiden Rinder aus der Milcherzeugung schlechter ab als Fleischrinder aus Mast- oder Mutterkuhbetrieben. Ebenso erzielen Bullen – wegen ihrer besseren Schlachtkörperzusammensetzung – höhere Erzeugerpreise als weibliche Rinder (Färsen, Kuh), obgleich – wie bereits erläutert – das Fleisch von Färsen und jungen Kühen in der Regel höhere Genusswerte (Saftigkeit, Zartheit, Aroma) aufweist. Dies ist auch den Experten des Fleischhandels bewusst, jedoch ist es schwieriger, homogene Teilstücke in entsprechendem Umfang von Färsen und jungen Kühen auf dem Markt zu erhalten als von Jungbullen. Des Weiteren befürchten die Fleischeinkäufer, dass unter den weiblichen Rindern auch ältere Tiere sein könnten, sofern keine Altersbegrenzung garantiert werden kann. Da ältere Kühe nicht über die guten Fleischqualitäten verfügen, könnte die einheitlich hohe Qualität nicht gewährleistet werden und das Kundenvertrauen in die Fleischqualität könnte verloren gehen (so die Befürchtung des Fleischhandels).

Die Milchviehbetriebe in der Eifel erhalten größtenteils für von der Fleischqualität durchaus hochwertige Färsen und junge Kühe – speziell in den Handelsklassen R2, R3, O2 und O3 – nur einen relativ geringen Erzeugerpreis gemessen an der guten Fleischqualität. Dieser Tatbestand war die Grundlage für die Überlegung, diese Tiere mit guter Fleischqualität und gesicherter regionaler Herkunft über einen neuen Absatzkanal – im Sinne der Landwirte – besser zu vermarkten.

Entwicklung der Produktbeschaffenheit

Wie aus den Anmerkungen zur Schlachtkörper- und Fleischqualität hervorgeht, war die Entwicklung von qualitätssichernden Produktkriterien erforderlich. Hierbei wurden tier- und verarbeitungsspezifische Kriterien herangezogen. Neben der Absicherung einer guten Fleischqualität standen auch die Homogenität der Teilstücke, kalkulatorische Aspekte sowie eine organisatorisch und wirtschaftlich vertretbare Überprüfbarkeit im Vordergrund.

Die tierspezifischen Kriterien fußen auf der Kategorie, der Handelsklasse, dem Alter und dem Schlachtgewicht der Tiere.

Die Kategorie der Rinder wurde auf weibliche Rinder begrenzt, da einerseits das Fleisch dieser Tiere gute Genusswerte erzielt (vgl. TEMISAN 1998, AUGUSTINI 1999) und andererseits weibliche Rinder das wesentliche Tierpotenzial in der Eifel darstellen. Allerdings war es erforderlich, eine Begrenzung des Alters der Tiere vorzunehmen, da Altkühe eine deutlich schlechtere Fleischqualität aufweisen. Es wurde eine Altersbegrenzung von 36 Monaten vorgenommen, die auf den Erfahrungswerten des Schlachthofes beruht.

Um weitgehend homogene Teilstücke hinsichtlich Qualität und Größe zu erhalten, wurden nur Tiere der Handelsklassen O und R zugelassen und eine Einschränkung auf eine Fettabdeckung von 2 bzw. 3 getroffen. In diesem Zusammenhang erfolgte auch die auf Erfahrungen des Schlachthofes beruhende Eingrenzung der Rinder auf ein Schlachtgewicht von 235 bis 335 kg.

Neben den tierspezifischen Produktkriterien sind zudem die Schlachtung, Kühlung und Reifung der Teilstücke qualitätsbestimmende Faktoren (WEIßMANN 1998, AUGUSTINI 1987). Hinsichtlich der Schlachtung und einer optimalen Kühlung werden vom EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs hohe Standards erfüllt. Aus Gründen der Kontrollierbarkeit bzw. der Kontrollkosten wurde darauf verzichtet, beispielsweise Kriterien hinsichtlich des pH-Wertes oder der Kerntemperatur mit in die zu kontrollierenden Produktkriterien aufzunehmen.

Einfach zu dokumentieren ist hingegen die Reifezeit der Teilstücke, die für die sogenannten Edelteile wie z.B. Filet, Roastbeef oder Hüfte von großer Bedeutung für die Fleischqualität ist. Es wurde für die Edelteile eine Reifung von mindestens 14 Tagen festgesetzt. Dem Vorteil einer guten Qualität steht der Nachteil gegenüber, dass das Kapital länger im Unternehmen gebunden bleibt.

Neben den oben genannten Produktkriterien (vgl. Tab. 22) werden zunehmend sogenannte Produktionskriterien als Kaufargument für den Verbraucher relevant. Hinsichtlich der Aufzucht von Rindern sind hier beispielsweise die Fütterung, die Möglichkeit des Weidegangs, ein kurzer Tiertransport oder auch besonders umwelt-schonende Wirtschaftsweisen wie beispielsweise die Teilnahme an Extensivierungs- oder Naturschutzprogrammen vorstellbar.

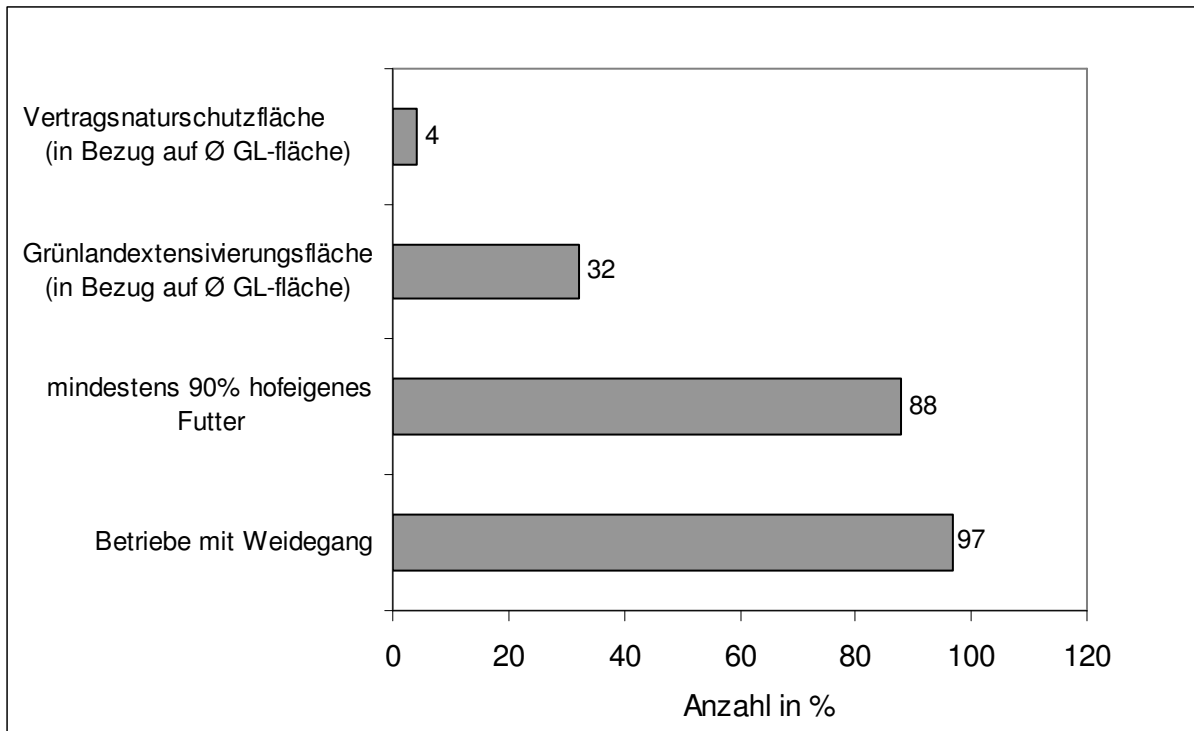
Wie bereits geschildert, beteiligen sich zahlreiche Betriebe in der Eifel an derartigen Programmen. Eine Vermarktung von Rindfleisch in Kombination mit der Teilnahme an Agrarumweltprogrammen ist grundsätzlich möglich und wurde zu Projektbeginn für „Natürlich Eifelrind“ in Erwägung gezogen. Aufgrund der rechtlichen Vorgaben müssen im Rahmen der Rindfleischetikettierung die Angaben zur Herkunft sowie weitere produktbezogene Kriterien, mit denen geworben wird, nachweisbar dokumentiert und kontrolliert werden. Die Angaben zu den Umweltleistungen hätten im Rahmen einzelbetrieblicher Kontrollen überprüft werden müssen. Dies hätte Kontrollkosten zur Folge, die den angestrebten Mehrerlös für die Landwirte deutlich reduzieren und ggf. sogar überschritten hätten. Zudem waren wegen der Mittelbegrenzung für die rheinland-pfälzischen FUL-Programme nur begrenzt neue Vertragsabschlüsse möglich. Zahlreiche Landwirte, die gerne entsprechende Verträge abschließen würden, wären hierdurch von dem Absatzweg ausgeschlossen und somit benachteiligt worden. Ebenso stellen die unterschiedlichen Bewirtschaftungsvorgaben in NRW und RLP eine gewisse Ungleichbehandlung dar.

Nach einer ausgiebigen Diskussion im Fachbeirat schlossen sich alle Teilnehmer der Fachbeiratssitzung sowie der Vermarktungskoooperation dem Vorgehen an, die Rindfleischvermarktung ohne direkte Anbindung an die Agrarumweltprogramme zu entwickeln. Gegebenenfalls solle später nochmals geprüft werden, ob sich durch geänderte Rahmenbedingungen (z.B. Agenda 2000) noch eine Ankoppelungsmöglichkeit ergäbe. Somit handelt es sich bei „Natürlich Eifelrind“ um ein regionales Qualitätsprodukt mit lediglich indirektem Bezug zum Natur- bzw. Kulturlandschaftsschutz.

Neben der Qualitätssicherung ist die Herkunftssicherung des Rindfleisches von großer Bedeutung für den Vermarktungsansatz.

Durch eine Befragung der Betriebsleiter, die im Jahre 2000 Rinder in das Programm geliefert haben, konnte verdeutlicht werden, dass die Mehrzahl der Betriebe mindestens 90% hofeigenes Futter verfüttern und die Tiere Weidegang haben.

Abb. 39: Befragung der Erzeuger von „Natürlich Eifelrind“

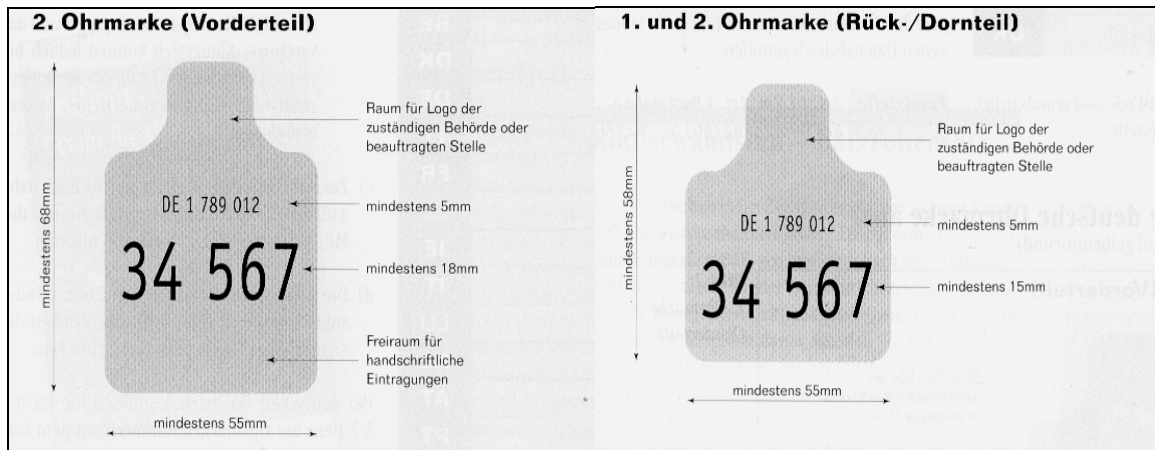


In Deutschland bestehen seit langem gesetzliche Vorgaben zur Kennzeichnung und Registrierung von Rindern (z.B. Vorschriften für Ohrmarken, Bestandsregister und Begleitpapier). Durch die Verordnung EG Nr. 820/97 u.a. wurde EU-weit die Grundlage für eine verbindliche Herkunftssicherung für Rindfleisch eingeführt.

Seit dem 1. Juli 1998 dürfen nur noch auf Grundlage staatlich genehmigter Rindfleischetikettierungssysteme Angaben über Herkunft bzw. Eigenschaften von Rindfleisch gemacht werden. Die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) wurde als bundesdeutsche Genehmigungsstelle eingesetzt. Die Rindfleischetikettierung wurde zunächst als fakultative Verpflichtung eingeführt, das heißt, wer bei der Vermarktung von Rindfleisch mit der Herkunft wirbt, unterliegt den genannten gesetzlichen Bestimmungen und muss das System bzw. die Herkunftsbelege – durch ebenfalls von der BLE zugelassene unabhängige Kontrollinstitutionen – kontrollieren lassen. Erst ab September 2000 wurde die Rindfleischetikettierung obligatorisch.

Die wesentlichen Elemente der Registrierung und Etikettierung von Rindfleisch sind die Tierkennzeichnung durch zwei Ohrmarken, die Registrierung über den Rinderpass, die Geburtsmeldekarte, das betriebliche Bestandsregister sowie die zentrale Rinderdatenbank.

Abb. 40: Die Ohrmarken für Rinder



Die Ohrmarken für Rinder sind gemäß den rechtlichen Vorgaben der EG gefertigt (aus: AID 1998)

Abb. 41: Der Rinderpaß

Geburtsmeldekarte	
Johann Musterknabe, Musterweg 47 12345 Ober-Musterhausen	
Betriebsnummer	05 354 001 4711
Ohrmarkennummer	DE 05 321 23456
Angaben zum Kalb	
Geburtsdatum	01 07 98 <small>Tag Monat Jahr</small>
Rasse 1)	<input checked="" type="checkbox"/> Schwarzbunt <input type="checkbox"/> Rotbunt <input type="checkbox"/> Fleckvieh <input type="checkbox"/> Charolais <input type="checkbox"/> Limousin <input type="checkbox"/> Rasseschlüssel für Sonstige 2)
Geschlecht 1)	<input checked="" type="checkbox"/> männl. <input type="checkbox"/> weibl. <input type="checkbox"/> Mehrlingsgeburt 1)
Ohrmarken-Nr. der Mutter (oder ET-Träger)	D E 07 26135790 <small>DE-Ohrmarke</small>
oder	andere Ohrmarke
Freiwillige Angaben	
<input type="checkbox"/> Kalbverbleib 2)	<input type="checkbox"/> Kalbeverlauf 2) <input type="checkbox"/> ET-Kalb 1)
Datum:	2.7.98 Unterschrift: <i>Musterknabe</i>

Bei jedem Verbringen aus dem Bestand innerhalb der gesamten EU muß der Rinderpaß das Tier begleiten (aus: AID 1998)

Entsprechend den rechtlichen Vorgaben haben zahlreiche Organisationen Etikettierungssysteme entwickelt und bei der BLE genehmigen lassen. So auch die Landwirtschaftskammer Rheinland-Pfalz, deren entwickeltes Herkunftszeichen für „Rindfleisch aus Rheinland-Pfalz“ bereits 1996 genehmigt wurde. Seitens des Eifelprojektes wurde Kontakt zur Landwirtschaftskammer aufgenommen, um in Erfahrung zu bringen, inwiefern auf das bestehende System auch für die Etikettierung von „Natürlich Eifelrind“ zurückgegriffen werden konnte. Das vorhandene System der Landwirtschaftskammer war jedoch ausschließlich auf Metzgereien und nur auf Rindfleisch aus Rheinland-Pfalz ausgerichtet. Aus diesem Grunde war es erforderlich, ein eigenes Modul für Rindfleisch aus der Eifel zu entwickeln. Das Modul „Natürlich Eifelrind“

wurde an das bestehende Etikettierungssystem der Landwirtschaftskammer angegliedert und als Erweiterung von der BLE zugelassen. Hierzu waren nicht nur umfassende Abstimmungsgespräche, sondern auch präzise Vorgaben zur Beschreibung des Moduls erforderlich. Neben den Herkunfts- und Produktkriterien waren Art und Umfang der Kontrollen, der Sanktionen bei Verstößen und eine Beschränkung auf die Kooperationspartner erforderlich. Beispielsweise ist nur der EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs berechtigt, entsprechendes Rindfleisch mit „Natürlich Eifelrind“ zu etikettieren. Nach der Genehmigung durch die BLE wurden zwischen der Landwirtschaftskammer Rheinland-Pfalz als Träger des Etikettierungssystems „Natürlich Eifelrind“, dem EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs sowie den Vermarktungspartnern Fleischmarkt FUCH GmbH (Tochterunternehmen der HIT-Handelsgruppe) bzw. der HIT-Filiale Prüm (Franchise-Partner der HIT-Handelsgruppe) Verträge abgeschlossen.

Zahlreiche Lebensmitteleinzelhandelsketten vermarkten derzeit deutsches Rindfleisch von Jungbullern. Ein auf die enge Herkunft „Eifel“ oder vergleichbare Regionen begrenztes und zugleich mit Qualitätskriterien verknüpftes Rindfleischangebot ist somit etwas besonderes für diesen Handelsbereich, zumal der Kunde an der jeweiligen Frischfleischtheke erfahren kann, von welchen Landwirten die aktuelle Lieferung stammt. Hierüber geben eine Tafel im Thekenbereich mit den jeweiligen Betrieben sowie die Fachverkäuferinnen Auskunft.

Hinsichtlich der Herkunftsangaben wurde festgelegt, dass die Rinder in der Eifel geboren, aufgewachsen und geschlachtet sein müssen. Die Nachweise werden über die Ohrmarken und Rinderpässe im EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs geprüft und gesammelt.

Da die Eifel kein rechtseindeutig definierter Raum ist, war es erforderlich, eine präzise Abgrenzung der Eifel vorzunehmen, welche einfach zu kontrollieren und für die Erzeuger und Verbraucher verständlich ist. Aus diesem Grunde wurden die Flüsse Rhein und Mosel bzw. die Bundes-, Landes- und Kommunalgrenzen herangezogen.

Lieferberechtigt sind demnach alle Betriebe, die ihren Betriebssitz in der Eifel haben. Durch die enge räumliche Begrenzung und eine günstige Lage des EU-Schlacht- und Zerlegebetriebes ergeben sich kurze Tiertransportwege.

Da der Transport der Tiere schonend erfolgt und auf einen Radius von max. 100 km um den Schlachthof beschränkt ist, wird einerseits dem Tierschutz Rechnung getra-

gen und die Umwelt entlastet sowie andererseits die Qualität bzw. die Frische des Rindfleisches begünstigt.

Zusammenfassend sind in der folgenden Übersicht (Tab. 22) sämtliche Herkunfts- und Qualitätsvorgaben für „Natürlich Eifelrind“ dargestellt.

Tab. 22: Produktkriterien für „Natürlich Eifelrind“

Regelmäßig zu kontrollierende Vorgaben im Rahmen des Rindfleischetikettierungssystems	
Herkunft:	geboren, aufgewachsen und geschlachtet in der Eifel
Kategorie:	Färsen und junge Kühe
Alter:	max. 36 Monate
Schlachtgewicht:	235 – 335 kg
Tiertransport:	schonend, Beschränkung auf einen Radius von max. 100 km um den Schlachthof
Fleischigkeitsklasse:	R, O
Fettgewebeklasse:	2, 3
Reifezeit:	mindestens 14 Tage für die Edelteile
Betriebsinterne Vorgaben des Schlachthofes Fuchs	
Verarbeitung:	Zerlegung nicht vor 36 h p.m., Kerntemperatur < 7°C, pH-Wert ≤ 5,8 (36-48 h p.m.)

Verpackung

Wie im strategischen Grundkonzept beschrieben, sollte das Rindfleisch in einer Frischfleisch-Bedienungstheke vermarktet werden. Somit war keine Verpackung für die Endverkaufsstelle erforderlich. Dennoch ist die Verpackung des Fleisches im Schlacht- und Zerlegebetrieb von großer Bedeutung. Einerseits gilt es, die hygienischen Vorgaben zu erfüllen, andererseits ist hiermit die Kennzeichnung der Herkunft verbunden (vgl. Abb. 42). Zudem stellt die sorgfältige Vakuum-Verpackung der Teilstücke (Edelteile) eine optimale Reifung sicher.

Abb. 42: Fleischetikett von „Natürlich Eifelrind“



5.3.5.2 Preispolitik

Nach NIESCHLAG et al. (1994) versteht man unter Preispolitik alle Entscheidungen, die der Gestaltung des Preis-Leistungsverhältnisses dienen. Hierzu gehören vor allem die Festlegung der Preise, Preisdifferenzierungen und -empfehlungen, Rabatte sowie die Zahlungsbedingungen.

Ziel der Preispolitik bei der Entwicklung und Umsetzung des Vermarktungsansatzes von „Natürlich Eifelrind“ war eine höhere Wertschöpfung für die Landwirte, welche 5 bis 10% betragen sollte.

Eine dauerhafte Vermarktungs-Kooperation hat nur dann Aussicht auf Erfolg, wenn alle Beteiligten wirtschaftliche Vorteile dabei erzielen können. Von daher wurde darauf geachtet, dass nicht nur die Erzeuger profitieren sollen, sondern sich auch für die folgenden Verarbeitungs- und Handelsstufen Vorteile ergeben.

Bereits beim ersten Gespräch mit dem EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs wurde das Ziel, einen höheren Erzeugerpreis zu erreichen, angesprochen.

Gestützt durch eine Zerlegekalkulation und grobe Angaben zum Mengengerüst für die vier HIT-Filialen wurden von der Firma Fuchs Teilstückpreise kalkuliert, welche den höheren Erzeugerpreis berücksichtigten. Mit Herrn Fuchs konnte man sich recht schnell über die Höhe der Aufschläge für die Erzeuger verständigen, da auch er die Notwendigkeit für einen angemessenen wirtschaftlichen Anreiz zur Beteiligung am Programm sah. Schwieriger war die Frage zu lösen, an welche Parameter der

Zuschlag gekoppelt werden sollte und ob eine Staffelung in Betracht kommt. Nach der Diskussion verschiedener Ansätze einigte man sich darauf, einen Zuschlag in Höhe von 0,40 DM/kg Schlachtgewicht auf die aktuelle rheinland-pfälzische Durchschnittsnotierung (Färsen R2/O2 bzw. Kühe R2/O2) zu zahlen.

Nach mehreren Verhandlungsrunden wurde mit der FUCK GmbH ein Preis- und Mengengerüst für die einzelnen Teilstücke vereinbart. Für die Firma FUCK war insbesondere das Preis-Leistungsverhältnis ausschlaggebend. Hierbei spielten vor allem die Produktqualität, die Regionalität sowie die Bereitschaft seitens der Vermarktungspartner, sich aktiv an den verkaufsfördernden Maßnahmen zur Markteinführung (Testmarkt) zu beteiligen, eine große Rolle. Insgesamt mussten sich beide Seiten in mehreren Schritten preislich aufeinander zu bewegen, bis schließlich ein akzeptables Preisgefüge erreicht werden konnte. Selbstverständlich erfolgte keine starre Preis- und Mengenfestlegung, sondern man verständigte sich auf einen Orientierungsrahmen, der im gegenseitigen Einvernehmen ggf. wöchentlich nach oben bzw. unten korrigiert werden sollte. Dies ist allein wegen der saisonalen Schwankungen unverzichtbar. Nach den Erfahrungen der ersten sechs Monate fand eine weitere Verhandlung des Preisgefüges statt.

Bei der Vermarktung von Fleisch in regional ausgerichteten Programmen stellt der Absatz sämtlicher Teilstücke, d. h. sowohl vom Hinterviertel als auch vom wesentlich schlechter zu vermarktenden Vorderviertel, meist ein großes Problem dar. Es kommt nicht selten dazu, dass nur ein gewisser Anteil der Teilstücke zu besseren Konditionen vermarktet werden kann. Dies verringert die Wertschöpfung insbesondere dann, wenn saisonbedingt – beispielsweise vor Weihnachten oder Ostern – vorrangig Edelteile wie Filet, Roastbeef oder Hüfte nachgefragt werden und die Teilstücke des Vorderviertels zu geringeren Preisen über andere „Absatzwege“ vermarktet werden müssen. Weiterhin ist zu beachten, dass sich in Regionalprogrammen wegen der vergleichsweise geringen Mengen die Erfassungs-, Verarbeitungs-, Vertriebs-, Organisations- sowie Kontrollkosten oft erheblich erhöhen und es schnell dazu kommen kann, dass die am Markt durchsetzbaren Mehrpreise bereits hierdurch aufgezehrt werden. Für die Erzeuger ist es dann nicht verständlich und akzeptabel, wenn trotz höherer Verkaufspreise für die Einhaltung der Produkt- bzw. Produktionsvorgaben keine höheren Erzeugerpreise erreicht werden können. Von daher muß Ausgangspunkt der Kalkulation ein angemessener und fairer Erzeugerpreis sein.

Allerdings darf man auch nicht die Zahlungsbereitschaft des Endverbrauchers überschätzen. Nach einer Auswertung verschiedener Untersuchungen (vgl. PRODUKT UND MARKT 1996) würden nur 2-3% der Verbraucher einen Preisaufschlag für Bio-Rindfleisch von 50% akzeptieren, einen Aufschlag von 10% würden hingegen rund 70% der Verbraucher hinnehmen. Diese Ergebnisse sind nicht unmittelbar auf regionale Vermarktungsansätze übertragbar, verdeutlichen aber, dass ab einer bestimmten Grenze von Preisaufschlägen für Produktionsqualitäten die Zahlungsbereitschaft beim Gros der Verbrauchern drastisch abnimmt.

Wie aus verschiedenen Untersuchungen (ALVENSLEBEN 1995, WAGNER & BEIMDICK 1997) hervorgeht, stellt der Preis bei Fleischeinkäufen für den täglichen Bedarf nach wie vor ein besonders wichtiges Entscheidungskriterium dar.

Nach WAGNER & BEIMDICK (1997) streben fast alle Markenfleischanbieter eine Hochpreispolitik an, doch konnten die meisten Programme dies nicht realisieren. Diese Tatsache steht im Widerspruch zu dem von Konsumenten erwarteten Preisniveau, das für sie als Qualitätsindikator fungiert.

Da die Vermarktung von Qualitätsfleisch bereits seit einigen Jahren in den HIT-Märkten zur Firmenstrategie zählt und bereits etwas höhere Fleischpreise als bei den Mitbewerbern etabliert werden konnten, scheute man sich vor einer weiteren Preiserhöhung. Das heißt, beim Austausch von deutschem Jungbullenfleisch durch „Natürlich Eifelrind“ erfolgte keine Preiserhöhung.

5.3.5.3 Distributionspolitik

Die Distributionspolitik umfasst nach NIESCHLAG et al. (1994) die Festlegung der Aktivitäten, die dazu dienen, eine Leistung vom Ort ihrer Entstehung unter Berücksichtigung von Raum und Zeit an die Bedarfsträger heranzubringen. Hierzu zählen insbesondere die Wahl der Absatzwege, die Vertriebsgestaltung sowie der Aufbau eines Logistiksystems.

Wesentliche Grundlagen des Distributionskonzeptes für „Natürlich Eifelrind“ sind die Abschätzung des erfassbaren Tierpotenzials, die Sicherung der Rindererfassung sowie die Wahl des Absatzweges und die Warenverteilung zur Endverkaufsstelle.

Abschätzung des Tierpotenzials unter Berücksichtigung der Produktkriterien

In der Eifel gibt es derzeit über 100.000 Milchkühe. Bei einer durchschnittlichen Zwischenkalbezeit von 403 Tagen und einem Geschlechterverhältnis von 1:1 werden im

Projektgebiet jährlich ca. 45.000 weibliche Rinder geboren. Davon werden nach Erfahrungen des Landeskontrollverbandes (LKV) rund 32.500 Färsen zur Remontierung der Milchviehherden genutzt, so dass etwa 12.500 Färsen jährlich zur Schlachtung gelangen. Von den Färsen, welche zur Milcherzeugung eingesetzt werden, scheiden etwa 30% (ca. 9.500) als junge Kühe nach der ersten Laktation aus. Somit kann von einem jährlichen Potenzial von rund 22.000 weiblichen Rindern im Alter bis zu 36 Monaten ausgegangen werden.

Gibt man weitere Produktkriterien vor, beispielsweise hinsichtlich der Beschaffenheit der Schlachtkörper (Fleischigkeitsklasse R bzw. O, Fettabdeckung 2 bzw. 3) und dem Schlachtgewicht (von 235 bis 335 kg), verringert sich das Tierpotenzial erheblich um schätzungsweise mind. 60%. Im Ergebnis stehen von den Betrieben in der Eifel (Projektgebiet) etwa 9.000 Rinder und junge Kühe für diesen Vermarktungsansatz zur Verfügung. Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass viele dieser „potenziellen Programmtiere“ nicht über die neue Vermarktungsschiene erfasst werden können. In dieser Berechnung sind jedoch die weiblichen Tiere aus der Mutterkuhhaltung, sowie Rinder aus der Eifel, die nicht zum Projektgebiet gehören (z.B. Mayen, Koblenz, Wittlich) noch nicht berücksichtigt.

Die Erfassung der Rinder

Die ERAG und der EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs erfassen die Rinder für „Natürlich Eifelrind“. Hierzu findet jeden Montag ein Abstimmungsgespräch über die von den Landwirten angemeldeten potenziellen Eifelrinder statt. Die Tiere werden durch den Schlachthof Fuchs bzw. die ERAG bei den Landwirten abgeholt, mit einer Ohrkennung der ERAG als angemeldete Eifelrinder kenntlich gemacht und zum EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb gebracht. Bei der Anlieferung im Schlachthof werden die Herkunftsanforderungen anhand der Ohrmarken und des Rinderpasses geprüft.

Von großer Bedeutung ist der allgemeine Grundsatz der ERAG, die Rinder zu erfassen (Meldung durch die Landwirte), aber keinen Zwischenhandel durchzuführen. Das heißt, die ERAG kauft die Tiere nicht vom Landwirt (über Kopf), sondern bündelt die Tiere, um sie dann im Sinne des Landwirts der bestmöglichen Absatzschiene zukommen zu lassen. Die Landwirte erhalten somit vom jeweiligen Abnehmer (Schlachthof) eine auf der Klassifizierung beruhende Abrechnung mit dem aktuellen Schlachtpreis. Wenn es sich um Eifelrinder handelt, wird ein Hinweis auf den Erzeugerschlag von 0,40 DM/kg Schlachtgewicht in die Abrechnung aufgenommen. Dieses Vorgehen unterscheidet sich deutlich von dem der meisten Viehhändler, welche

die Landwirte aufsuchen und für das jeweilige Rind einen Preis (über Kopf) aushandeln. Der Verkäufer erfährt also sofort den Preis und erhält das Geld bzw. den Scheck. Allerdings geht der Erzeuger das Risiko ein, dass der Viehhändler einen geringeren Preis zahlt als die aktuelle Durchschnittsnotierung. Falls „über Kopf“ gezahlt wird, erhält der Landwirt kein Klassifizierungsergebnis zur Kenntnis und der Preis ist für ihn nur mit Einschränkungen anhand der Notierungen in den landwirtschaftlichen Wochenblätter nachvollziehbar. Einige Viehhändler rechnen mit den Landwirten nach der Klassifizierung ab. Insbesondere wegen der unterschiedlichen Vorgehensweise bei der Erfassung und Vermarktung der Tiere wurde ausgeschlossen, dass Viehhändler Eifelrinder an den EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb liefern dürfen. Der höhere Erzeugerpreis sollte ausschließlich dem Landwirt und nicht dem Viehhandel zugute kommen.

Das Erfassungsgebiet der ERAG beschränkte sich zu Beginn der Vermarktung fast ausschließlich auf den rheinland-pfälzischen Teil der Eifel. Dies bedeutete, dass neue Mitglieder im nordrhein-westfälischen Teil gewonnen werden mussten und Kooperationen mit anderen Erzeugergemeinschaften aus diesem Bereich notwendig waren. Bereits in der Phase der Projektentwicklung wurde eine Kooperationsvereinbarung mit der „Niederrheinischen Erzeugergemeinschaft für Schlachtvieh“ (NEGS) geschlossen. Auch mit dem Fleischrinder-Herdbuch (FHB) und der Rinder-Union-West (RUW) konnte eine Zusammenarbeit aufgebaut werden.

Erzeugerakquisition

Ein nicht zu unterschätzender Aufgabenbereich beim Aufbau neuer Vermarktungswege ist eine gezielte Ansprache und Einbindung der Erzeuger

Im Rahmen der Vermarktung von „Natürlich Eifelrind“ stellt die Anzahl der von den Landwirten gelieferten Rinder den limitierenden Faktor für die Ausweitung der Vermarktung auf weitere Filialen der HIT-Handelsgruppe dar.

Von Anfang an wurde sehr genau darauf geachtet, dass den zu erwartenden Verkaufsmengen in den HIT-Filialen auf jeden Fall auch genügend erfassbare und den Programmanforderungen entsprechende Rinder gegenüber stehen.

Da sich möglichst viele Landwirte aus der Eifel an der Vermarktung beteiligen sollten, wurden verschiedene Maßnahmen zur Information der Erzeuger durchgeführt (vgl. Kommunikationskonzept).

Distribution zwischen Verarbeitung und Endverkaufsstelle

Entsprechend dem regionalen Ansatz fallen von der Verarbeitungsstätte – dem EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs – nur kurze Wege zwischen 2 und 50 km zu den HIT-Filialen als Transportdistanz an. Dieses erleichtert die Warenverteilung erheblich, da die Firma Fuchs in dieser Region bereits bestehende Auslieferungsrouten mit eigenen Kühlfahrzeugen hatte. Diese mussten zwar etwas ausgebaut werden, allerdings waren keine neuen Investitionen in den Fuhrpark erforderlich. Auch hinsichtlich der Liefertage, -zeiten und -häufigkeiten wurden sich der Einkaufsleiter der FUCH GmbH und die Firma Fuchs schnell einig. Allerdings verfügt die FUCH GmbH über umfassende, stringent vorgegebene Richtlinien hinsichtlich der Warenbestellung, Lieferscheine und Rückmeldungen (auf digitalem Weg). Diese machten es für den Schlachthof Fuchs erforderlich, größere Beträge in die EDV (Soft- und Hardwareausstattung) zu investieren. Da dies allerdings auch für die anderen Kunden des EU-Schlacht- und Zerlegebetriebes in nächster Zeit erforderlich geworden wäre, war die Investitionsbereitschaft der Firma Fuchs relativ schnell hergestellt.

5.3.5.4 Kommunikationspolitik

Die Gestaltung der marktgerichteten Informationen, zu denen die Bereiche Öffentlichkeitsarbeit, Werbung und Verkaufsförderung gehören, werden von NIESCHLAG et al. (1994) als Kommunikationspolitik bezeichnet.

Im Folgenden sollen zunächst die Kommunikationsgrundsätze vorgestellt werden, bevor auf Ansprache des Handelspartners, die Entwicklung und Umsetzung der verkaufsfördernden Maßnahmen (Werbung) und die Öffentlichkeitsarbeit eingegangen wird.

Kommunikationsgrundsätze

Ziel des Kommunikationskonzeptes war es, Rindfleisch mit Herkunft aus der Eifel und guter Fleischqualität dauerhaft am Markt zu positionieren.

Als mögliche Ansatzpunkte sollten insbesondere folgende programmbedingten Vorteile berücksichtigt werden:

- Sichere Herkunft „Eifel“, d.h. geboren, aufgewachsen und geschlachtet in der Eifel; verbrauchernahe Produktion mit Herkunftsnachweis von der Ladentheke bis zum landwirtschaftlichen Betrieb.

- Kontrollierte Produktqualität, d.h. Fleisch von ausgesuchten weiblichen Rindern, schonende Verarbeitung sowie optimale Reifung.
- Kurze Tiertransporte, die sich auf die Eifel bzw. einen Radius von 100 km um den Schlachthof beschränken.
- Positives Image der Eifel wegen der reizvollen und vielfältigen Kulturlandschaft, welche durch die landwirtschaftliche Nutzung entstanden ist und nur durch diese erhalten werden kann.

Die Entwicklung der kommunikativen Grundidee sollte in Zusammenarbeit mit einer Werbeagentur erarbeitet werden. Es wurden vier verschiedene Agenturen ausgewählt, die gebeten wurden, im Rahmen einer Kurzpräsentation ihr Unternehmen, ihre Referenzen und erste Vorstellungen zum Kommunikationskonzept für „Natürlich Eifelrind“ zu präsentieren. Zudem wurden schriftlich Angebote für folgende Leistungen eingeholt:

- Entwicklung einer kommunikativen Grundidee
- Wort- / Bildzeichen (mit hohem Wiedererkennungswert)
- Entwicklung eines imagebildenden Slogans
- Wettbewerbsrechtliche Überprüfung der Grundidee mit Patenteintrag
- Kommunikationsmaßnahmen zur Handelsakquisition
- Warenpräsentation (Theke, Mitarbeiterschulung, etc.)

Die Auftragsvergabe wurde zwischen der ERAG, CMA und dem Eifelprojekt beraten und mit Zustimmung der Länder an die WESTAG - Werbeagentur aus Köln vergeben.

Entwicklung des Wort- / Bildzeichens

Nach einem umfassenden Informationsaustausch über das bisher entwickelte Marketingkonzept skizzierte die Werbeagentur mehrere Vorschläge für ein Wort- / Bildzeichen. Die Vorschläge wurden gemeinsam mit den Projektpartnern beraten und der erfolgsversprechendste ausgewählt.

Abb. 43: Logo „Natürlich Eifelrind“



Wichtig bei der Auswahl des Zeichens war der hohe Wiedererkennungswert sowie die gelungene Vermittlung der zentralen Werbeaussagen „Rindfleisch aus der Eifel“, „Kulturlandschaft“ und „garantierte Qualität“.

Eine wettbewerbsrechtliche Prüfung des Wort-/Bildzeichens sowie des Slogans „Natürlich Eifelrind“ war der nächste Schritt, der bei der Entwicklung des Logos von Bedeutung war. Da der Begriff noch nicht anderweitig vergeben war, wurde „Natürlich Eifelrind“ als Wort-Bildmarke eingetragen. Eine Nutzung des Logos kann somit nur in Abstimmung mit der ERAG erfolgen, da diese nun über die Rechte verfügt. Die wettbewerbsrechtliche Prüfung mit der sich anschließenden Eintragung als Patent hat sich bereits einige Wochen nach der Markteinführung als sehr wichtig erwiesen, da ein Metzger aus Nordrhein-Westfalen die Rechte für „Eifelrind“ für sich beanspruchte, da er bereits seit Jahren mit diesem Begriff wirbt.

Erstellen des Akquisitionsfolders für den Handel

Nachdem die wesentlichen Eckpunkte der Produkt-, Preis-, und Distributionspolitik geklärt waren und die Entscheidung getroffen wurde, zunächst die HIT-Märkte als Vermarktungspartner anzusprechen, wurde mit Unterstützung der Werbeagentur ein Akquisitionsfolder für den Handel entwickelt. Hierin werden die Vorzüge von „Natürlich Eifelrind“ wie Herkunft, Qualitätssicherung und Image der Eifel und die besonderen Leistungsmerkmale der Kooperation (z.B. handwerkliche Verarbeitung, optimale Teilstückzuschnitte, ausreichendes Mengengerüst, etc.) sowie Vorschläge für Kommunikationsmaßnahmen anschaulich dargestellt. Nachdem die Geschäftsbeziehung zur Dohle Handelsgruppe erfolgreich angelaufen war, erklärte der Geschäftsführer, dass die professionelle Präsentation wesentlich dazu beigetragen

habe, dass sich HIT mit der Geschäftsidee von „Natürlich Eifelrind“ näher befasst habe. Zeit und Mittel zur Erstellung des Folders haben sich somit rentiert.

Verkaufsfördernde Maßnahmen (VKF)

Nach Abschluß der endgültigen Preis- und Liefervereinbarungen zwischen der FUCK GmbH und dem EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs wurde mit der gemeinsamen Entwicklung der VKF- Maßnahmen begonnen.

Als wichtigste Kommunikationsmaßnahmen für Markenfleischprogramme im Frischfleischbereich gilt die Promotion am „point of sale (POS)“ (vgl. WAGNER & BEIMDICK 1997). Vor allem engagiertes und sachkundiges Personal ist nach BALLING (1990) eine entscheidende Voraussetzung für eine glaubhafte Vermittlung der Inhalte des Markenprogramms an Bedienungstheken für Frischfleisch. Von daher erfolgte auch vor der Einführung von „Natürlich Eifelrind“ in die HIT-Filialen eine ganztägige Mitarbeiterschulung. Auf einem landwirtschaftlichen Betrieb wurden die Haltungs- und Fütterungsbedingungen sowie an praktischen Beispielen die einzelnen Schritte der Herkunftssicherung aufgezeigt. Im Schlachthof wurden die Schlachtung und die Verarbeitungsschritte nachvollzogen sowie die Zuschnitte der Teilstücke und die optimale Aufbereitung und Präsentation in der Fleischtheke erläutert. Zudem wurden zwei typische Fleischgerichte (Rinderbraten und Rouladen), die den Kunden empfohlen werden sollen, in einer Gaststätte als Mittagessen gereicht und über die Fleischzubereitung informiert. An der Mitarbeiterschulung nahmen aus allen vier zur Markteinführung vorgesehenen Filialen die Thekenverantwortlichen (Metzger und sogenannten Erstverkäuferinnen) teil. Das Interesse war sehr groß, so dass davon ausgegangen werden konnte, dass die Informationen an alle Mitarbeiter in den Filialen weitergegeben werden. Zudem wurde den Teilnehmern Informationsmaterial zu den angesprochenen Themen überreicht.

Werbemittel an der Bedienungstheke

Neben der Kundeninformation durch das Bedienungspersonal sind jedoch weitere Werbemittel an der Fleischtheke unverzichtbar. Zur Deklaration des Fleisches in der Theke wurden Preisauszeichnungsschilder mit dem Label „Natürlich Eifelrind“ entwickelt. Als weiteres Werbemittel wurden vor den Theken Deckenhänger angebracht, die den Verbraucher auf das neue bzw. besondere Rindfleischangebot aufmerksam machen.

Abb. 44: Frischfleischtheke im HIT-Markt in Prüm



Zur weitergehenden Information der Verbraucher wurde ein Informationsfaltblatt (Verbraucherleporello) gefertigt, welches über die Landwirtschaft in der Eifel, die Herkunftssicherung und Produktqualität informiert sowie Tips zum Rindfleischkauf und dessen Zubereitung gibt. Des weiteren sind noch zwei Rezepte für „Rinderbraten vom Eifelrind“ bzw. „Rinderrouladen nach Eifeler Art“ integriert. Der Genuß von Rindfleisch steht bei dem Verbraucherleporello im Vordergrund.

Auf die Schaltung von Werbeanzeigen in Zeitschriften wurde verzichtet, jedoch wurden in der Anfangsphase Informationen über das Markenfleischprogramm „Natürlich Eifelrind“ in den Werbehandzetteln der HIT-Handelsgruppe gegeben und die jeweiligen Rindfleischprodukte mit dem Label von „Natürlich Eifelrind“ versehen. Dies verursacht für HIT relativ hohe Kosten, da die Werbehandzettel bundesweit aufgelegt werden und Änderungen für wenige Filialen mit deutlich höheren Druckkosten verbunden sind. Von daher wurde nach der gelungenen Markteinführung auf farbige Darstellungen verzichtet bzw. auf schwarz-weiß Hinweise reduziert.

Öffentlichkeitsarbeit

Das DBV-Eifelprojekt ist als ein Modellprojekt zu verstehen. Aus diesem Grunde wurden über den gesamten Projektzeitraum die einzelnen Bereiche (Vermarktung von Heu und Rind, Vertragsnaturschutz) in der Fach- und Regionalpresse regelmäßig vorgestellt. Darüber hinaus wurden Veranstaltungen (Ausstellungen, Regionalmärkte, Symposien, etc.) in der Eifel und den angrenzenden Ballungsräumen genutzt, um das Projekt bzw. die Rindfleischvermarktung der Öffentlichkeit und in Fachkreisen bekannt zu machen.

Hierbei wurden verschiedene Aspekte verfolgt:

- Information potenzieller Kunden (Anregen der Kundennachfrage)
- Information der Landwirte (Anregen zur Teilnahme an dem Programm)
- Information der Fachleute (Anregen zur Diskussion, Austausch, Kooperation)
- Information für andere Vermarktungsinitiativen (Anregen zur Nachahmung in anderen Regionen)

Eine Auflistung der wichtigsten Veranstaltungen und Veröffentlichungen findet sich in Kapitel 9.1.

Abb. 45: Präsentation von „Natürlich Eifelrind“ auf der Grünen Woche in Berlin 1999



DBV-Präsident Gerd Sonnleitner und CMA-Koch Norbert Boos präsentieren „Rinderbraten im Heubett“

„Rinderbraten im Heubett“

Ein ungewöhnliches Gericht aus einer Grünlandregion Nordrhein-Westfalens

Zubereitung:

Das zuvor angebratene Fleisch aus der Hüfte in einem Bett aus artenreichem Eifler-Kräuter-Heu im Backofen gegart. Durch das Aroma des Heus erhält der Braten seine besondere Note. Aus dem Fond lässt sich eine hervorragende Soße kreieren.

Abb. 46: Grüne Woche in Berlin 1999



Besonders wichtig waren die öffentlichkeitswirksamen Aspekte der Presseveranstaltung zur Markteinführung von „Natürlich Eifelrind“, welche am 5. Oktober 1999 in Gerolstein stattfand. Zahlreiche Vertreter der Regional- und Fachpresse, der regionalen Radiosender und des TV-Senders SWR waren der Einladung gefolgt und berichteten ausführlich über die Einführung des Regionalproduktes.

Abb. 47: Markteinführung von „Natürlich Eifelrind“



Hierdurch wurden zahlreiche Verbraucher auf das neue Rindfleischangebot sowie viele Landwirte auf die neue Vermarktungsschiene aufmerksam. Diese Wirkung konnte durch zahlreiche Anrufe bei der ERAG sowie dem Eifelprojekt festgestellt werden.

Erzeugerinformation

Gerade die rechtzeitige Information der Erzeuger (nicht zu früh, aber auch nicht zu spät) wurde bei der Projektentwicklung von allen Seiten für besonders wichtig gehalten. Im Vorfeld der Markteinführung wurde nur über die Absicht, ein zentral-regionales Kooperationskonzept zur Vermarktung von Eifelrindern zu entwickeln, in den landwirtschaftlichen Wochenblättern (LZ, RBZ) berichtet.

Erst als die Markteinführung gesichert war, wurden Erzeugerinformationen mit ganz konkreten Hinweisen auf den Erzeugerpreis und die tierspezifischen Produktkriterien in den Wochenblättern platziert. Auch die folgenden Berichte zur Markteinführung sowie über die weitere Entwicklung verfolgten vornehmlich das Ziel, weitere Landwirte für den neuen Absatzweg zu gewinnen.

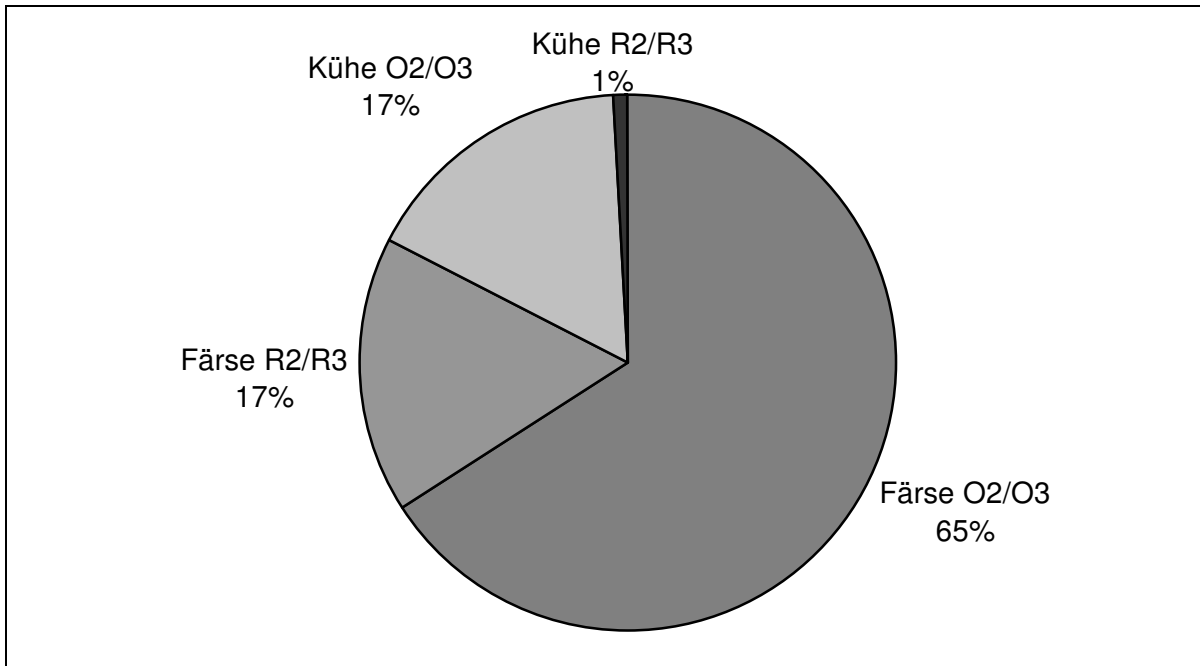
Des Weiteren wurde ein kleines Informationsfaltblatt für die Erzeuger erstellt, in dem die ERAG sowie die Vorteile und Bedingungen zur Teilnahme am „Eifelrind-Programm“ vorgestellt wurden. Dieses Faltblatt wurde in allen Kreisbauernschaften, Kreisstellen der Landwirtschaftskammern und den Staatlichen Lehr- und Versuchsanstalten ausgelegt. Ebenso wurde es auf sämtlichen Veranstaltungen der ERAG und des Eifelprojektes sowie über die Molkereifahrzeuge an fast alle Milcherzeuger in der Eifel verteilt. Weiterhin wurden sämtliche Möglichkeiten beim persönlichen Kontakt mit Landwirten, beispielsweise bei einzelbetrieblichen Beratungen, Vorträgen, Seminaren oder Ausstellungen genutzt, um die Landwirte über das „Eifelrind-Programm“ zu informieren.

5.3.6 Testmarktbeurteilung

„Natürlich Eifelrind“ wird seit Markteinführung im Oktober 1999 in den vier HIT-Filialen in Daun, Gerolstein, Prüm und Ulmen angeboten. Ende März 2000 ist mit der HIT-Filiale in Aachen auch der erste Markt in Nordrhein-Westfalen hinzugekommen. Seit Mai 2001 wird als 6. HIT-Markt die Filiale in Mayen mit „Natürlich Eifelrind“ beliefert. Das Markenfleischprogramm mit der garantierten Herkunft ist sowohl bei den Kooperationspartnern als auch bei den Verbrauchern auf sehr positive Resonanz gestoßen. Unmittelbar nach der Markteinführung in den vier rheinland-pfälzischen Märkten kamen Anfragen anderer HIT-Filialen, die ebenfalls „Natürlich Eifelrind“ einführen wollten. Die Hinzunahme weiterer Verkaufsstellen wird jedoch nur dann erfolgen, wenn gesichert ist, dass ausreichend Tiere für eine dauerhafte Belieferung vorhanden sind.

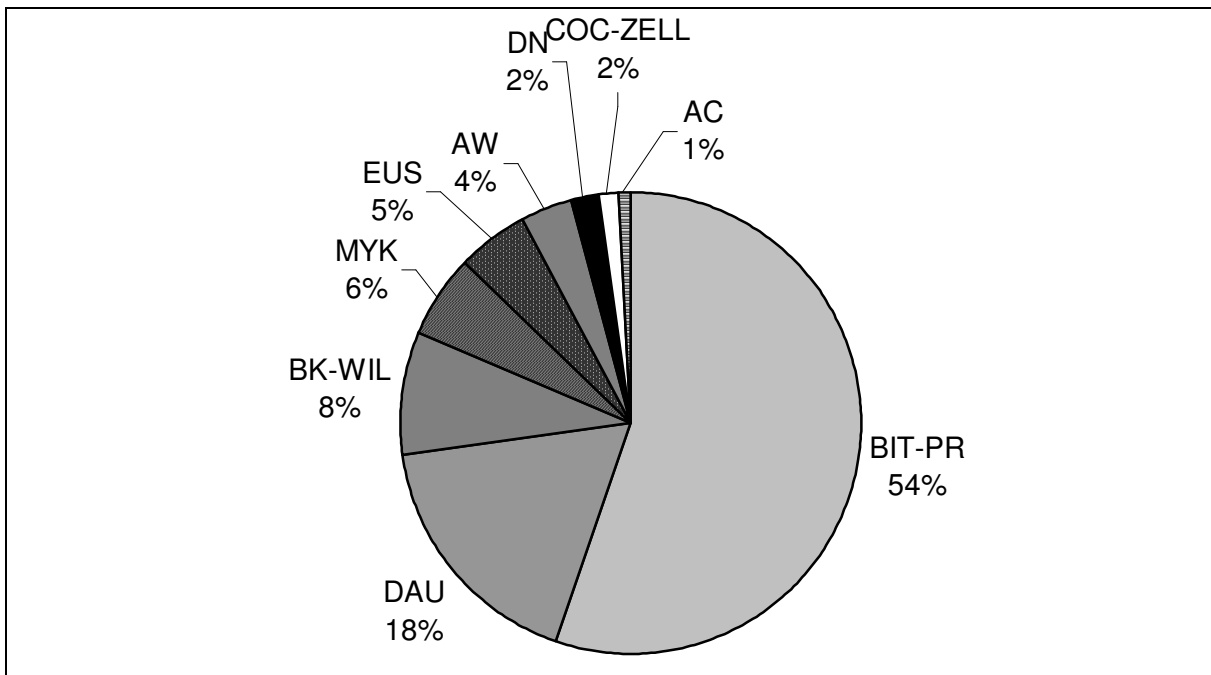
Von Anfang Oktober 1999 bis Ende März 2001 sind rund 1800 weibliche Rinder als Eifelrinder geschlachtet und vermarktet worden. Über 300 Landwirte haben sich bisher an dieser Vermarktungsschiene beteiligt, jede Woche kommen neue Bauern hinzu. Die im Rahmen von „Natürlich Eifelrind“ geschlachteten Tiere haben im Durchschnitt ein Schlachtgewicht von rund 280 kg. Wie in Abb. 48 zu sehen ist, sind der Großteil der Eifelrinder Färsen, nur rund 18% sind junge Kühe.

Abb. 48: Verteilung der Eifelrinder auf die Handelsklassen und Kategorien



Über 90% der Tiere stammen – wie in Abb. 49 ersichtlich – aus Rheinland-Pfalz. Die Landwirte aus dem Kreis Bitburg-Prüm lieferten mit über 50% die meisten Eifelrinder, gefolgt von den Betriebsleitern aus dem Kreis Daun mit 18%.

Abb. 49: Verteilung der Eifelrinder auf die Kreise in der Eifel



Der hohe Anteil dieser Kreise ist zum einen auf die hohe Anzahl rinderhaltender Betriebe in diesen Regionen zurückzuführen, zum anderen spielt auch der Bekannt-

heits- und hohe Erfassungsgrad der ERAG sowie des Schlachthofes Fuchs eine große Rolle.

Die von den nordrhein-westfälischen Landwirten gelieferten Eifelrinder machen bisher nur 8% der Gesamtmenge aus. Der vergleichsweise geringe Anteil muß allerdings vor dem Hintergrund gesehen werden, dass die ERAG vor der Etablierung der Marke „Natürlich Eifelrind“ in NRW kaum präsent war.

Verbraucher / HIT-Märkte

Wie bereits erwähnt, ist „Natürlich Eifelrind“ von den Verbrauchern sehr gut angenommen worden. Neben der garantierten Herkunft spielt vor allem die sehr gute Qualität sowie der angemessene Preis eine große Rolle bei der Kaufentscheidung. Auch die Transparenz der Herkunft, die durch die Auflistung der liefernden Landwirte auf entsprechenden Hinweisschildern hinter den Frischfleischtheken erfolgt, wird von den Konsumenten begrüßt.

Die Fleischqualität wird von den Verbrauchern als sehr gut eingestuft, die bereits angeführten geschmacklichen Vorteile des Färsenfleisches werden von zahlreichen Kunden bestätigt. Nach Angaben der Filialleiter hat sich der Rindfleischabsatz in den HIT-Filialen seit der Einführung des Eifel-Rindfleisches positiv entwickelt. Vor allem der Markt in Gerolstein konnte den Umsatz in diesem Bereich erheblich vergrößern, die Verkäuferinnen berichten von Kunden, die speziell wegen „Natürlich Eifelrind“ die Märkte aufsuchen und zu „Stammkunden“ geworden sind.

Die Zufriedenheit der HIT-Märkte bzw. des Fleischmarktes FUCK spiegelt sich auch in dem Wunsch wider, dass weitere Filialen in und am Rande der Eifel mit dem Rindfleisch aus der Region beliefert werden sollen.

Durch den ersten BSE-Fall in Deutschland, der am 24.11.2000 bekannt gegeben wurde, brach der gesamte Rindfleischabsatz in Deutschland zusammen. Selbstverständlich wirkte sich dies auch auf „Natürlich Eifelrind“ aus.

Zur Entgegnung der Verbraucherverunsicherung bot die FUCK-GmbH in den HIT-Märkten von Anfang Dezember bis Mitte Januar nur Argentinisches Rindfleisch an. Somit verschwand auch „Natürlich Eifelrind“ aus der Frischekette der Filialen. Allerdings beschloss der Eigentümer der Filiale in Prüm weiterhin „Natürlich Eifelrind“ zu vermarkten. Nach anfänglich starkem Einbruch in den ersten Dezemberwochen entwickelte sich der Absatz sehr positiv, weil die Kunden großes Vertrauen der

Marke „Natürlich Eifelrind“ entgegenbrachten. Auch aus den anderen Filialen hörte man deutlich, dass viele Kunden „Natürlich Eifelrind“ verlangen. Ab Mitte Januar wurde „Natürlich Eifelrind“ wieder in die Theken eingeführt und wird von den Kunden gut angenommen.

Ulrich Naujoks, Prokurist sowie Einkaufs- und Vertriebsleiter der Fleischmarkt Fuck GmbH

Als man uns im Frühjahr 1999 das Vermarktungskonzept für „Natürlich Eifelrind“ vorstellte, konnte bei uns ein gewisses Interesse geweckt werden. Wichtig war dabei, dass nicht nur eine Idee, sondern auch schon ein umsetzbares Marketingkonzept vorlag.

Dennoch waren vertiefende Gespräche, eine Besichtigung des Betriebes Fuchs und schließlich Preis- und Leistungsverhandlungen notwendig, um die letzten Vorbehalte auszuräumen.

In den letzten 2 Jahren hat sich die Zusammenarbeit gut entwickelt. Die Kunden und die Verantwortlichen der Frischfleischtheken sind sehr mit der Qualität von „Natürlich Eifelrind“ zufrieden.

Auch die BSE-Krise konnte in den Filialen der HIT-Handelsgruppe, in denen Natürlich-Eifelrind“ vermarktet wird, besser und schneller überwunden werden.

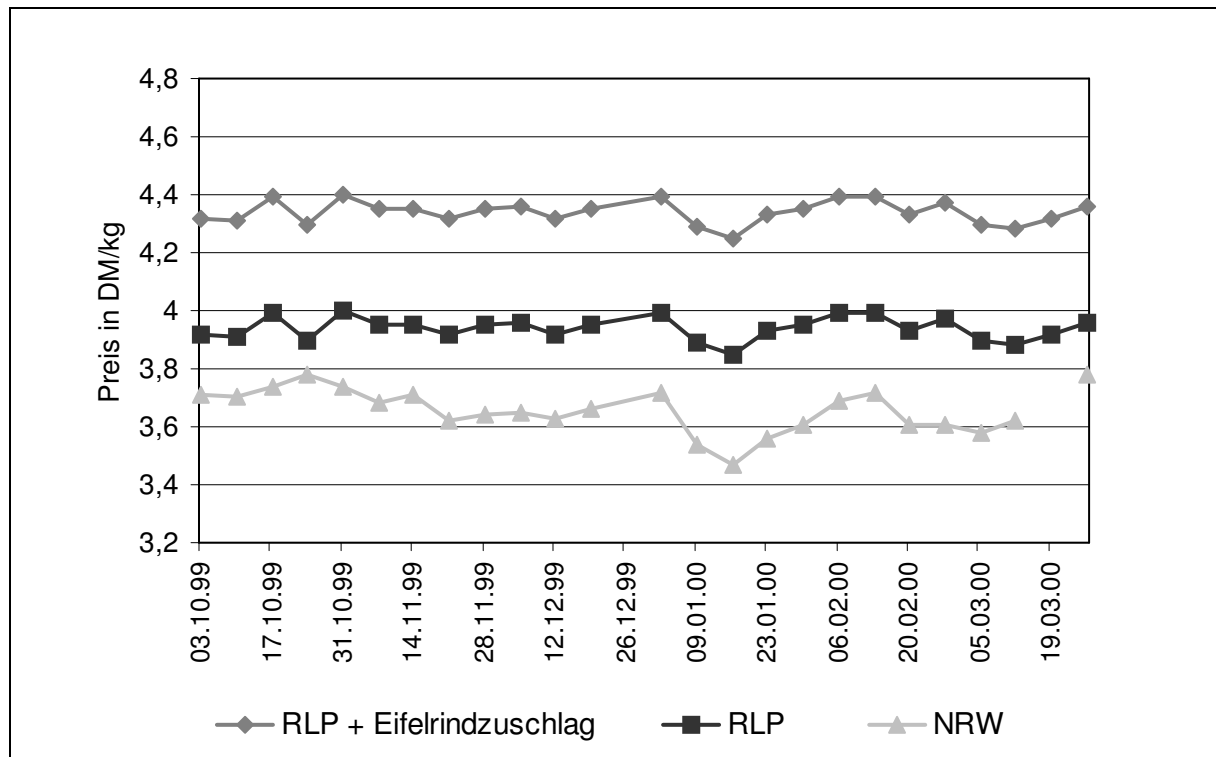
Von unserer Seite sind wir sehr am Ausbau der Vermarktung interessiert. Dies zeigt auch der kontinuierliche Ausbau der beteiligten Märkte. Im Oktober 1999 haben wir in den Filialen Daun, Gerolstein, Ulmen und Prüm begonnen. Bereits im März 2000 wurde Aachen hinzu genommen und im Mai 2001 Mayen. Gerne würden wir weitere Filialen umstellen. Hier sind allerdings die ERAG und der Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs gefordert, mehr Rinder zu erfassen, um weitere Märkte beliefern zu können.

Landwirte

Die Landwirte nehmen das Eifelrind-Programm in großem Umfang in Anspruch. Neben den Mitgliedern der ERAG und den direkt an den Schlachthof Fuchs liefernden Bauern haben sich zahlreiche Landwirte an die ERAG gewandt, um Probefieferungen zu vereinbaren bzw. Mitglied bei der Erzeugergemeinschaft zu werden. Durch den Aufpreis von 0,40 DM/kg Schlachtgewicht auf die rheinland-pfälzische Durchschnittsnotierung sind viele Erzeuger angeregt worden, Tiere an das regionale Markenfleischprogramm zu liefern. Von der Markteinführung im Oktober 1999 bis Ende März 2001 haben über 300 Landwirte programmfähige Tiere geliefert.

Die Resonanz bei den Landwirten ist überwiegend positiv, der Aufpreis von 0,40 DM/kg Schlachtgewicht macht im Durchschnitt einen Mehrerlös von 112,- DM pro Eifelrind aus. Bei den nordrhein-westfälischen Landwirten kann dieser sogar noch höher liegen, da die rheinland-pfälzische Durchschnittsnotierung für O3-Färsen zeitweise durchschnittlich 0,27 DM über der nordrhein-westfälischen Notierung lag.

Abb. 50: Preisgestaltung von „Natürlich Eifelrind“ im Vergleich zu den Durchschnittsnotierungen



Peter Kreusch, Haupterwerbslandwirt aus Ahrhütte, Kreis Euskirchen, 41 Jahre, verheiratet, 2 Kinder, 56 ha Grünland, 40 ha Ackerland, 65 Milchkühe, 7 ha Vertragsnaturschutz

Wie haben Sie von der Vermarktungsmöglichkeit „Natürlich Eifelrind“ erfahren?

Mein Schwager hat mich auf „Natürlich Eifelrind“ aufmerksam gemacht, er arbeitet schon seit Jahren mit der ERAG zusammen. Zusätzlich wurden von den Milchwagen unserer Molkerei Handzettel verteilt, die ebenfalls auf das neue Programm hingewiesen haben. Vorher habe ich noch nicht an die ERAG geliefert, sondern meine Rinder und Kühe an Viehhändler verkauft.

Welche Erfahrungen haben Sie mit dieser Vermarktungsschiene bisher gemacht?

Bisher habe ich sehr gute Erfahrungen mit „Natürlich Eifelrind“ gesammelt. Die meisten der von mir gelieferten Tiere wurden so klassifiziert, dass ich den Aufschlag bekommen habe. Der Zusatzerlös von 0,40 DM/kg Schlachtgewicht macht sich bei der Abrechnung bemerkbar, da ich im Schnitt mehr als 110,- DM pro Tier zusätzlich bekomme. Außerdem wird nach der rheinland-pfälzischen Durchschnittsnotierung abgerechnet, die für O3-Färsen erheblich höher liegt als die nordrhein-westfälische.

Legt man den Aufpreis von 0,40 DM/kg Schlachtgewicht zugrunde und rechnet mit einem durchschnittlichen Schlachtgewicht von 282 kg, ergibt sich ein Aufpreis von 112,- pro Eifelrind. Bei 1.800 Tieren, die bisher vermarktet wurden, macht dies einen Mehrerlös von über 200.000,- DM aus, der den Landwirten in der Eifel direkt zugute gekommen ist.

Selbstverständlich kam es gerade in der Anfangsphase auch zu Beschwerden oder Enttäuschungen bei Landwirten, die davon ausgingen, dass alle von ihnen als Eifelrinder angemeldeten Tiere den Zuschlag erhalten würden. Vor allem zu Beginn der Vermarktung entsprachen einige Rinder nicht den Qualitätskriterien und die Bauern

mussten statt des erhofften Preisaufschlages Abzüge wegen zu starker Verfettung hinnehmen. Nachdem seitens der ERAG verstärkt auf diesen Sachverhalt – vor allem mit den als O4 klassifizierten Rindern – hingewiesen wurde, waren diese Mißverständnisse ausgeräumt.

Die BSE-Krise wirkte sich durch die Verunsicherung der Verbraucher natürlich auch ganz erheblich auf die Erzeuger aus. Die Schlachtpreise fielen auf bis zu 2,20 DM/kg Schlachtgewicht. Wer nicht unbedingt Tiere verkaufen wollte, der wurde durch die zusätzlichen Eifelzuschläge von 40 Pfennig und teilweise auch deutlich mehr nicht zum Verkauf motiviert. Nach dem vermehrten Auftreten von Maul- und Klauenseuche in England und ersten Fälle auf dem Festland (Frankreich und Niederlande) wurden erhebliche Auflagen zur Erfassung der Rinder gemacht, so dass in dieser Zeit die Nachfrage nach „Natürlich Eifelrind“ größer war, als geliefert werden konnte. Dies hat sich mittlerweile wieder normalisiert. Allerdings sind die Erzeugerpreise in NRW und RLP nach wie vor auf einem nicht annähernd Kosten deckenden Niveau.

ERAG

Die Erzeugergemeinschaft konnte vor allem durch das Eifelrind-Programm eine Zunahme bei der Anzahl vermarkteter Rinder verzeichnen. Darüber hinaus hat sich Zahl der Mitglieder im Jahr 1999 und 2000 um 118 Betriebe erhöht. Die Zuwächse, die sowohl bei der Mitgliederzahl als auch bei der Anzahl vermarkteter Tiere rund 12% betragen, sind um so erfreulicher, da sie vor dem Hintergrund des allgemeinen Trends sinkender Viehzahlen (in Deutschland minus 3 Prozent) gesehen werden müssen (FAUST 2000). Da sich die Erzeugergemeinschaft auch anteilig von Beiträgen der vermittelten Tiere finanziert, ist das Markenfleischprogramm für die ERAG von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Neben der Bindung der Mitglieder ergibt sich durch dieses Programm die Möglichkeit, auch in Zukunft neue Mitglieder zu werben und zusätzliche Rinder zu vermitteln. Es darf allerdings auch nicht außer Acht gelassen werden, dass die Organisation, Verwaltung und Betreuung dieses Kooperationsprojektes für die ERAG mit zusätzlichem Aufwand – vor allem arbeitswirtschaftlich – verbunden ist. Des weiteren erfordert die Vermittlung zwischen den verschiedenen Kooperationspartnern Verhandlungsgeschick und Fingerspitzengefühl.

Da sich die Landwirte aus der gesamten Eifel an „Natürlich Eifelrind“ beteiligen können, hat sich das Erfassungsgebiet der ERAG bzw. des Schlachthofes Fuchs ver-

größert. Speziell in den Kreisen Aachen und Düren sowie in den an der Mosel gelegenen Ortschaften haben sich anfangs Schwierigkeiten ergeben, da die angemeldeten Rinder aus logistischen Gründen nicht direkt in der ersten Woche abgeholt werden konnten. Die Routenplanung für die Tiertransporte musste geändert und auf das größere Erfassungsgebiet abgestimmt werden. Mittlerweile haben die ERAG und der Schlachthof Fuchs Routen festgelegt, so dass beispielsweise in den Kreisen Aachen und Düren sowie in den entfernter gelegenen Ortschaften an der Mosel regelmäßig alle zwei bis drei Wochen die Tiere erfaßt werden können.

Schlachthof Fuchs

Die Auslastung des EU-Schlacht- und Zerlegebetriebes Fuchs in Prüm konnte durch das Eifelrind-Programm gesteigert werden. Da auch die Auslieferung des Fleisches größtenteils in bereits bestehende Routen integriert wurde, konnten für den Betrieb durch die Hinzunahme von „Natürlich Eifelrind“ einige Synergieeffekte genutzt werden.

Hinsichtlich der Preisgestaltung (Schlachthof Fuchs – Fleischmarkt Fuchs) kam es im bisherigen Projektverlauf auch zu Unstimmigkeiten, da seitens des Handelspartners versucht wurde, die Preise möglichst gering zu halten. Durch stete Preisverhandlungen konnten sich beide Seiten immer wieder auf ein akzeptables Preisniveau einigen.

Der überwiegende Teil des von den HIT-Filialen nachgefragten Fleisches stammt aus den Hintervierteln der Rinder. Die Vermarktung der Vorderviertel muß dementsprechend vom Schlachthof Fuchs auch unabhängig von dem Abnehmer HIT organisiert werden. Hierzu wurden bereits und werden in Zukunft Einrichtungen mit Gemeinschaftsverpflegung angesprochen, die vorwiegend Teile aus den Vordervierteln nachfragen. Eine weitere Möglichkeit, Teilstücke aus dem Vorderviertel abzusetzen, ist die Verarbeitung dieser Fleischpartien zu Rinderwurst, die zusammen mit einer in der Region ansässigen Firma geplant war, allerdings durch die BSE-Krise zur Zeit nicht weiter verfolgt werden konnte.

Auch die Edelteile der Rinder werden nicht im vollen Umfang von den HIT-Märkten abgenommen. Mittlerweile konnten mehrere Gastronomiebetriebe aus der Eifel für Roastbeef, Filet und Hüfte vom Eifelrind interessiert werden. Sie werden vom Schlachthof Fuchs wöchentlich beliefert und sind sowohl mit der Qualität als auch mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis sehr zufrieden.

Besonders erfreulich ist, dass diese Häuser auch während der BSE- Krise weiterhin Rindfleischgerichte erfolgreich anbieten konnten. Ebenso erfreulich ist es, dass seit Anfang 2001 das Kassino des nordrhein-westfälischen Ministeriums für Umwelt, Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz Rindfleisch aus dem Projekt „Natürlich Eifelrind“ anbietet.

Viehhändler

Die Viehhändler in der Eifel haben – wie zu erwarten war – mit Verärgerung auf das Vermarktungsprogramm für Eifelrindfleisch reagiert. Sie haben versucht, das Programm und die ERAG schlecht zu reden, so dass möglichst wenig Tiere über diesen Weg vermarktet werden sollten. Sie bezeichneten die Erzeugergemeinschaft als „Rosinenpicker“, obwohl dies ganz offensichtlich nicht zutrifft, da die ERAG sämtliche angemeldeten Rinder vermittelt. Teilweise kam es sogar zu Handgreiflichkeiten gegenüber einer Mitarbeiterin der ERAG, die von einem Händler im Schlachthof beschimpft und anschließend bedrängt wurde. Des weiteren ermuntern die Viehhändler die Landwirte, bestimmte Tiere an die ERAG als Eifelrinder zu vermarkten, von denen sie genau wissen, dass die Tiere aufgrund der Klassifizierung nicht geeignet sein werden. Sie erhoffen sich, dass die dann unzufriedenen Bauern in Zukunft keinen weiteren Versuch unternehmen werden, Eifelrinder über die ERAG abzusetzen.

Trotz dieser Reaktionen des Viehhandels ist „Natürlich Eifelrind“ mittlerweile fest am Markt etabliert. Eine erfreuliche Tatsache ist – wie mehrere Landwirte berichtet haben – dass die Händler für Rinder aus der Eifel obligatorisch einen Aufpreis zwischen 10 und 30 Pfennig bezahlen. Sie sind zur Anhebung der Auszahlungspreise für die Landwirte gezwungen, da sie ansonsten Gefahr laufen, dass „ihre Bauern“ zum Konkurrenten ERAG wechseln. Somit trägt „Natürlich Eifelrind“ auch indirekt über die gehobenen Auszahlungspreise der Viehhändler zur Erlösverbesserung der Landwirte in der Eifel bei.

CMA / Rheinland-Pfalz / Nordrhein-Westfalen

Sowohl die CMA als auch die zuständigen Ministerien der Bundesländer Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen sind mit dem bisherigen Verlauf von „Natürlich Eifelrind“ sehr zufrieden. Sie sehen vor allem aufgrund der zuverlässigen Marktpartner sowie der Ausrichtung des Projektes mit den gewählten Produktkriterien die Chance, das Regionalvermarktungsprojekt auch langfristig am Markt zu etablieren.

Fachbeirat

Der Fachbeirat wurde auf den Beiratssitzungen stets über den aktuellen Stand der Vermarktungsansätze informiert. Das bisherige Vorgehen und die weiteren Planungen wurden intensiv diskutiert, beispielsweise wurde die Beschränkung der Herkunft auf die Eifel (geboren, aufgewachsen und geschlachtet) auf der dritten Beiratssitzung im Juni 1999 von einem Beiratsmitglied angeregt und von allen beschlossen. Bei der Vorstellung der Ergebnisse im Februar 2000 äußerten die Mitglieder des Gremiums, dass „Natürlich Eifelrind“ ein sehr gelungenes Regionalvermarktungsprojekt darstellt. Vor allem durch die Einbeziehung wirtschaftlich interessierter Marktpartner sei es möglich, das Projekt langfristig am Markt zu etablieren und – soweit ausreichend Tiere angeliefert werden – auszubauen. In den letzten Sitzungen des Beirates im Dezember 2000 stand „Natürlich Eifelrind“ ebenso auf der Tagesordnung, allerdings leider unter dem Schwerpunkt BSE-Krise und deren Einflüsse auf das Vermarktungsprogramm.

Weiterentwicklung

Die bereits aufgebauten und erprobten Absatzwege müssen weiterhin sorgfältig betreut und gepflegt werden, die noch im Aufbau befindliche Rinderwurstherstellung muß behutsam bis zur Markteinführung begleitet werden, sobald sich hierfür eine positive Marktaussicht ergibt.

Sofern die ERAG und der Schlachthof Fuchs ausreichend Tiere für die dauerhafte Belieferung weiterer HIT-Filialen zur Verfügung stellen kann, können zusätzliche Märkte beliefert werden. Die Erweiterung wird allerdings erst nach intensiver Prüfung erfolgen, also wenn die Beschickung der Filialen dauerhaft und über den gesamten Jahresverlauf (mit den Spitzen im Weihnachts- und Ostergeschäft) gesichert ist. Mit den HIT-Filialen in Andernach, Euskirchen, Meckenheim und Rheinbach stehen noch

zahlreiche Märkte zur Verfügung, die ebenfalls die Einführung von „Natürlich Eifelrind“ in Ihr Sortiment nachfragen.

Der Ausbau von Geschäftsbeziehungen zu Mensen, Kantinen und anderen Einrichtungen mit Gemeinschaftsverpflegung ist seitens des Schlachthofes Fuchs geplant. Auf diesem Wege soll der Absatz von Teilstücken aus den Vordervierteln, die nicht in vollem Umfang an die HIT-Filialen geliefert werden können, forciert werden. Einige Mensen und Großküchen sollen in Kürze beliefert werden.

Abb. 51: Korb mit Wurstprototypen



Edelteile wie Roastbeef, Filet und Steak werden von den HIT-Märkten überwiegend zu Weihnachten, Neujahr und Ostern nachgefragt, außerhalb dieser Zeiten greifen die Kunden nur in geringem Umfang zu diesen höherpreisigen Teilstücken. Aus diesem Grund war es erforderlich, für diese Fleischpartien einen zusätzlichen Absatzweg zu erschließen. Vor allem die Gastronomie hat einen hohen Bedarf gerade an Roastbeef und Filet, so dass sie als potenzieller Abnehmer geeignet ist. Ein Gastronom trat direkt zur Markteinführung an das Eifelprojekt heran und wollte „Natürlich Eifelrind“ in seinen beiden Restaurants einführen. Neben der sehr guten Qualität und dem günstigen Preis war für ihn die Verbindung zur Region Eifel und der Beitrag zum Erhalt der Kulturlandschaft ein wichtiges Kaufargument, da viele seiner Gäste wegen der schönen Landschaft in die Eifel kommen und er auf diese Weise die Verbindung zur Region und zur Kulturlandschaft herstellen bzw. stärken kann. Mittlerweile werden mehrere Restaurants in der Eifel vom Schlachthof Fuchs beliefert, einige von

Ihnen werben mit der garantierten Herkunft und der Regionalität von „Natürlich Eifelrind“ auch in Ihren Betrieben.

Durch die sich ergänzenden Absatzwege (HIT-Filialen, Gemeinschaftsverpflegung, Rinderwurst und Gastronomie) ergibt sich zum einen eine bessere Ausnutzung und Vermarktung der Schlachtkörper. Zum anderen erhöht sich die Stabilität einer Vermarktungsstruktur, wenn sie auf mehreren Standbeinen basiert. Gerade die breite Streuung der Absatzstrukturen spricht für die Langfristigkeit, mit der das Projekt aller Voraussicht nach fortgeführt werden kann.

Als weiteres Standbein von „Natürlich Eifelrind“ war die Vermarktung in Form von Rinderwurst geplant. In dieser Rinderwurst sollte ausschließlich Fleisch von Eifelrindern verarbeitet werden, die Produkt- und Herkunftskriterien entsprechen also denen von „Natürlich Eifelrind“. Als Kooperationspartner konnte ein Familienbetrieb aus der Eifel gewonnen werden, der bereits seit mehreren Generationen Wurstspezialitäten herstellt und vor allem in der Herstellung von Rinderwurst sehr erfahren ist. Es sollten vier bis sechs Wurstsorten produziert werden, die dann in den Frischfleischtheken und SB-Theken der HIT-Märkte angeboten werden sollten. Die Belieferung sollte sich nicht auf die derzeit mit „Natürlich Eifelrind“ belieferten Filialen beschränken, sondern ggf. auf alle in und am Rande der Eifel ansässigen Filialen ausgedehnt werden. Sofern das Produkt gut angenommen wird und die Logistik und Distribution es zuläßt, kann sich die FUCK GmbH auch die Einführung der Eifelwurst in allen HIT-Märkten vorstellen, zudem war auch die Belieferung anderer Einzelhandelsketten geplant. Zur Zeit werden allerdings keine guten Marktaussichten gesehen, da das Vertrauen in Wurstwaren aus Rindfleisch beim Verbraucher nachhaltig durch die BSE-Krise immer noch geschwächt ist.

Vermarktung von Bio-Rindern

Gemeinsam mit der Universität Bonn, der ERAG, dem Verband der Mutterkuhhalter und dem Fleischrinderherdbuch wurde die Vermarktung von Rindfleisch initiiert, welches nach den Kriterien der EG-Bio-Verordnung produziert worden ist. In mehreren Besprechungen mit den genannten Beteiligten („Rengener Runde“) wurden die Grundzüge für die Vermarktung festgelegt, die im November 1999 begann. In den Bonner Universitätsmensen wurde eine sogenannte Bio-Woche durchgeführt, bei der unter anderem verschiedene Rindfleischgerichte angeboten wurden.

Die Rinder stammten von dem Versuchsgut Rengen (Kreis Daun) der Universität Bonn, welches im Jahre 1998 auf biologische Wirtschaftsweise nach der EU-Verordnung umgestellt wurde. Auf der Bio-Woche sind 30 Jungrinder vermarktet worden, Studenten und die Küchenleitung haben das Angebot sehr positiv angenommen. Basierend auf diesem Erfolg sollen weitere Aktivitäten folgen, um die Versorgung von Einrichtungen mit Gemeinschaftsverpflegung mit „Bio-Rindfleisch“ zu initiieren. Im Februar 2000 fand in der Vertretung des Landes Nordrhein-Westfalen bei der EU in Brüssel die Ausstellung „Umwelt lebt durch Landwirtschaft“ statt, auch zu diesem Anlaß wurde unter anderem entsprechendes Bio-Rindfleisch verköstigt.

Da das Interesse an nach der EU-Bio-Verordnung erzeugtem Rindfleisch derzeit relativ groß ist, hat die vom Eifelprojekt mit initiierte Vermarktung von „Bio-Rind“ gute Aussichten, sich in verschiedenen Großküchen dauerhaft zu etablieren. Falls es gelingt, den Vermarktungsansatz auf der Ebene der Erzeuger auf eine breitere Basis zu stellen und eine einheitliche Produktqualität zu gewährleisten, bestehen gute Perspektiven, längerfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen zu können.

5.4 Milch

5.4.1 Ausgangssituation

Die Milchproduktion stellt in der Eifel das wirtschaftlich wichtigste Standbein der Landwirtschaft dar. Ein hoher Anteil des Agrareinkommens wird über die Milchviehhaltung erwirtschaftet, darüber hinaus ist der Produktionsbereich von großer Bedeutung für die Beschäftigung und die Einkommenserwirtschaftung in den vor- und nachgelagerten Sektoren dieser Region (WOLFFRAM 1998).

Im Jahre 1996 wurden in den sechs Eifelkreisen in 2.815 milchviehhaltenden Betrieben mehr als 89.000 Milchkühe gehalten (STATISTISCHES LANDESAMT RHEINLAND-PFALZ 1997, LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND, MÜNDLICHE MITTEILUNG), das entspricht durchschnittlich 32 Milchkühen pro Betrieb.

Die Milcherfassung erfolgt über mehrere in der Region bzw. der Umgebung ansässige Molkereien. Sowohl die in Pronsfeld ansässige Milch-Union Hocheifel e.G. (MUH) als auch die Eifelperle Milch e.G. aus Hillesheim haben sich auf die Herstellung von Milchprodukten für Discounter und Handelsketten spezialisiert. Die Produktpalette hat den Schwerpunkt im H-Milch-Sektor, Eigenmarken spielen keine bedeutende Rolle. Als weitere Molkereien erfassen auch die Molkerei Hochwald e.G. in Thalfang, die Molkerei Walhorn aus Eupen in Belgien und die Tuffi Campina GmbH & Co. KG Milch in der Eifel. Vor allem die Bedeutung der Tuffi ist in den letzten Jahren erheblich gesunken. Im Zuge der Fusion der Milchwerke Köln-Wuppertal mit dem niederländischen Unternehmen Campina haben viele Landwirte ihre Verträge gekündigt und sich überwiegend der MUH oder der Eifelperle angeschlossen.

Auch die Verarbeitung von Milch ökologisch wirtschaftender Betriebe fand über einen Zeitraum von gut zwei Jahren in der Eifel statt. Im November 1995 wurde in Dahlem-Kronenburg (Kreis Euskirchen) mit dem Bau einer kleinen Molkerei und Käserei begonnen, die sich ausschließlich auf die Verarbeitung von „Biomilch“ spezialisiert hat. Die im Januar 1997 in Betrieb genommene „Bäuerliche Eifelmolkerei Hasenbergshof“ erfaßte die Milch von drei Demeter-Betrieben aus der Region und verarbeitete die Milch zu Frischmilch und verschiedenen Käsesorten (LZ 1997). Im Jahre 1999 musste die Molkerei jedoch aufgrund finanzieller Probleme den Konkurs anmelden.

Die Auszahlungspreise der in der rheinland-pfälzischen Eifel ansässigen Molkereien (MUH, Hochwald, Eifelperle und Walhorn) liegen bereits seit Jahren auf einem erfreulich hohen Niveau. Sie sind seit vielen Jahren höher als in anderen Bundesländern (WOLFFRAM 1998), im regionalen Mittel wird in Rheinland-Pfalz der höchste Vergleichspreis in Deutschland bezahlt (ZMP 1998, ZMP 1999).

In Tab. 23 sind die Erfassungsmengen der Molkereien MUH, Eifelperle, Tuffi-Campina, Hochwald und Walhorn für das Jahr 1998 dargestellt. Die Daten sind dem Milchpreisvergleich der Zentralen Markt- und Preisberichtsstelle (ZMP 2001) entnommen.

Tab. 23: Übersicht der unter anderem in der Eifel erfassenden Molkereien

Molkerei	Erfassung in Mio. kg, 2000
Eifelperle Milch, Hillesheim	373
Hochwald Molkerei Erbeskopf, Thalfang	398
Milch-Union Hocheifel, Pronsfeld	577
Tuffi Campina Milchwerke, Köln-Wuppertal	849
Walhorn, Eupen (Belgien)	155 (Jahr 1999)

5.4.2 Vermarktungsidee

Bereits vor Beginn des Eifelprojektes hat sich Prof. Schumacher intensiv mit der Idee beschäftigt, Frischmilch von sehr hoher Qualität mit den Zusatznutzen „Naturschutz“ und „Regionalität“ zu vermarkten. Er hat mit über 20 Landwirten aus der nordrhein-westfälischen Eifel ein entsprechendes Konzept entwickelt und die Erzeugergemeinschaft „Eifeler Qualitätsmilch“ gegründet.

Idee war es, die Milch ausgewählter Betriebe mit einem sehr hohen Anteil an artenreichem Grünland, als Frischmilch mit „Naturschutz-Gütesiegel“ zu vermarkten.

Die Verhandlungen mit den Milchwerken Köln-Wuppertal (heute Tuffi Campina Milchwerke) waren recht weit gediehen, mit den Metro-Handelsmärkten stand auch schon ein potenzieller Partner auf der Ebene des Handels bereit. Beide Partner signalisierten ihr Interesse an der Einführung dieses Produktes, auch die großen Universitätsmensen waren schon als Abnehmer gewonnen. Kurz vor der Markteinführung scheiterte dieses Vorhaben jedoch aufgrund von Umstrukturierungen im Vorstand der Milchwerke Köln-Wuppertal.

Der Vermarktungsansatz war so aufgebaut, dass die „Eifel-Milch“ täglich bzw. jeden zweiten Tag bei den Landwirten abgeholt werden sollte. Der Fettgehalt sollte naturbelassen bleiben, das heißt, er sollte keiner Standardisierung unterzogen werden. Neben den Argumenten der „Frische“ und „Naturbelassenheit“ sollten von den Landwirten verschiedene Kriterien eingehalten werden, die sich mit dem Begriff „Beitrag zum Naturschutz“ umschreiben lassen. Die Kriterien der Erzeugergemeinschaft „Eifeler Qualitätsmilch“ sind in Tab. 24 aufgeführt.

Tab. 24: Erzeugungs- und Qualitätsregeln der Erzeugergemeinschaft „Eifeler Qualitätsmilch“

- Milchqualität der S-Klasse
- Mind. 50 % der landwirtschaftlichen Nutzfläche Dauergrünland
- Mind. 20 % des Grünlandes müssen artenreiche Wiesen und Weiden sein (mind. 20 Arten auf 9 m²), die nur extensiv oder halbintensiv genutzt werden (mit Vorgaben hinsichtlich Düngung, Besatz, Mahdzeitpunkt, etc.)
- Die verbleibende Grünlandfläche muß umweltschonend genutzt werden (max. 130 kg N/ha)
- Max. Besatz: 1,4 GV/ha Hauptfutterfläche
- Keine Ausbringung von Herbiziden auf dem gesamten Grünland

- Kein Einsatz leistungssteigernder Hormone

Die diese Auflagen einhaltenden Landwirte sollten einen um 3 bis 5 Pfennig erhöhten Auszahlungspreis erhalten, der von den Verbrauchern getragen werden sollte. Es war geplant, die Frischmilch mit dem Zusatznutzen „Naturschutz“ im Handel ungefähr 10 bis 15 Pfennig über der konventionell erzeugten Milch zu platzieren. Somit hätte sie preislich zwischen der Biomilch und der konventionellen Vollmilch gelegen.

5.4.3 Entwicklung des Vermarktungsansatzes

Im Rahmen des Eifelprojektes wurde der Gedanke dieser Erzeugergemeinschaft wieder aufgegriffen, und mehrere Gespräche mit Molkereien geführt. Da die Tuffi-Campina in der Eifel nur noch in sehr geringem Umfang Milch erfasst, kam sie – trotz der vorhandenen Frischmilchschiene – als Marktpartner nicht in Frage. Sowohl mit der Milch-Union Hocheifel (MUH) als auch mit der Eifelperle, die beide zur Zeit über keine Frischmilchschiene verfügen, wurden die Möglichkeiten für eine potenzielle Zusammenarbeit erörtert. Die MUH sah auch in der nahen Zukunft keine Möglichkeit, das Konzept der Erzeugergemeinschaft umzusetzen. Auch seitens der Eifelperle wurden aufgrund der nicht vorhandenen Frischmilchschiene nur geringe Chancen gesehen, allerdings signalisierte man das grundsätzliche Interesse an einer Zusammenarbeit.

In einem nächsten Schritt wurden zahlreiche im Milchsektor angesiedelte Vermarktungsstrukturen aus dem gesamten Bundesgebiet untersucht. Die Untersuchungen ergaben, dass es derzeit einige H-Milch-Anbieter gibt, denen es gelungen ist, eine hochpreisige H-Milch am Markt zu platzieren. Als Beispiele seien die Molkereien Weihenstephan sowie Berchtesgadener Land genannt, welche durch das positive Image der Erzeuger-Region in Verbindung mit einer deutlichen Qualitätssteigerung (besonders schonendes Verarbeitungsverfahren) sich preislich von anderen H-Milch Anbietern absetzen und im Endverkauf für einen Liter H-Milch bis zu 1,59 DM erzielen konnten. Diese erfolgreichen Ansätze lassen sich allerdings nicht ohne weiteres auf eine potenzielle „Naturschutz“-Eifel-H-Milch übertragen, da im Falle der Molkerei Weihenstephan der Markenname bereits durch zahlreiche Frischeprodukte bekannt war. Ein Einstieg in den Markt mit einer im Verkaufspreis relativ hoch angesiedelten H-Milch läßt sich nach den Erfahrungen der CMA mit erheblich geringerem Marketingaufwand betreiben, wenn damit eine bereits vorhandene Produktpalette ergänzt wird. Des weiteren ist es fraglich, ob den Verbrauchern eine H-Milch mit dem Zusatznutzen „Naturschutz“ vermittelt werden kann. Zudem verwendeten die Eifel-Molkereien keine speziellen Verarbeitungsverfahren, wodurch sich eine besondere Produktqualität ergibt. Aus diesen Gründen wurde dieser Ansatz nicht weiter verfolgt.

Im Frühjahr 2000 fanden erneut Gespräche mit der Molkerei Eifelperle statt, um zu prüfen, ob die Umsetzung des Vermarktungskonzeptes in einer veränderten Form

möglich ist. Ausschlaggebend hierfür war es, dass die Molkerei Eifelperle ein neues Verfahren zur schonenderen Milchbehandlung eingeführt hatte. Es stellte sich die Frage, ob eine hinsichtlich Haltbarkeit und Geschmack zwischen Frischmilch und H-Milch stehende, sogenannte „längerfrische Milch“ mit Zusatznutzen Naturschutz bzw. Regionalität am Markt etabliert werden könnte.

Im Rahmen der 4. Fachbeiratssitzung zum DBV-Eifelprojekt im Februar 2000 wurde von den Beiratsmitgliedern geäußert, dass sie den Aufbau einer Milchvermarktungsschiene sehr begrüßen würden. Seitens der CMA und des Bundeslandes Nordrhein-Westfalen konnte man sich durchaus vorstellen, ein entsprechendes Vorhaben im Rahmen des zentral-regionalen Marketings zu unterstützen. Auch die Deutsche Bundesstiftung Umwelt stand diesem Vorhaben äußerst positiv gegenüber. Gemeinsam mit der Molkerei Eifelperle und der Erzeugergemeinschaft wurde ein grobes Marketingkonzept erstellt. Dieses wurde den Ländern NRW und RLP sowie der CMA vorgestellt und um Unterstützung bei der Bearbeitung folgender Aufgaben gebeten:

- Untersuchung der innerbetrieblichen Abläufe, d.h. Erfassung der Milch, Produktionsabläufe, Distribution zwischen Molkerei und Handelsketten bzw. deren Filialen.
- Entwicklung einer ersten kommunikativen Grundidee. Hierbei standen die Entwicklung der Verpackung bzw. eines Wort/Bildzeichens im Vordergrund. Ziel war es, Verpackungsdummis für eine anschließende Marktforschung zu erhalten.
- Marktforschung zur Konkretisierung der potenziellen Absatzchancen. Mittels eines Studio- bzw. Akzeptanztests und einer Gruppendiskussion, sollten weitere Grundlagen zur Entscheidungsfindung gewonnen werden.

Die CMA sowie die Länder sicherten eine Beteiligung an den Kosten zu, so dass mit professioneller Unterstützung durch eine Werbeagentur und ein Marktforschungsunternehmen die obigen Punkte näher beleuchtet werden konnten.

Kommunikative Grundidee

Ziel war es, ein Kommunikationskonzept zu entwickeln, welches die „Eifel-Milch“ als Premium-Milch mit einer Haltbarkeit von bis zu 3 Wochen (in der Kühlkette) und dem „Zusatznutzen Naturschutz“ (Erhalt bunter, artenreicher Naturschutzwiesen) am Markt positioniert.

Als Zielgruppe wurden Verbraucher betrachtet, die beim Kauf von Milch auf Qualität und Frische Wert legen und durch die speziellen Vorteile (besonders gute Haltbarkeit sowie Zusatznutzen Naturschutz) für das Produkt gewonnen werden können.

Folgende Ansatzpunkte für das Marketingkonzept wurden gesehen:

- Produktqualität, Frische, Geschmack (hoher/natürlicher Fettgehalt)
- Gute Haltbarkeit (bis zu 3 Wochen in der Kühltheke) durch ein neuartiges, schonendes thermisches Behandlungsverfahren
- Komfortable Verpackung
- Qualitätskontrollen (Produktqualität und Produktion bzw. Naturschutzleistung der Betriebe) durch unabhängige Sachverständige
- Herkunft „Eifel“, produziert und verarbeitet in der Eifel; verbrauchernahe Produktion und regionale Verarbeitung
- Positives Image der Eifel (schöne Kulturlandschaft, Natur, Erholung, etc.)

In Zusammenarbeit mit der Werbeagentur wurden verschiedene Namensvorschläge, sowie Grafik- und Textentwürfe für die Verpackungsgestaltung entwickelt. Von den vier anspruchsvollsten Verpackungsentwürfen wurden Dummies gefertigt, die anschließend für die Marktforschung eingesetzt wurden.

Marktforschung

Zielsetzung der Marktforschung war die Beantwortung folgender Fragestellungen.

Fragestellungen für die Marktforschung

Welche Akzeptanz ergibt sich bei potentiellen Käufern für das Produktkonzept?

Wie ist deren Kaufbereitschaft?

Welches Absatzpotential wird gesehen?

Welche Anforderungen werden an das Produkt gestellt?

Wie verständlich ist die kommunikative Grundidee?

Welchen Informationsbedarf hat der Verbraucher?

Welche Akzeptanz haben verschiedene Verpackungsentwürfe?

Wie wird das Handling der Verpackung beurteilt?

Wie ist die Preisakzeptanz?

Welche Wertigkeit haben die Zusatznutzen „Naturschutz bzw. Regionalität“

Die Marktforschung wurde in enger Abstimmung mit der Entwicklung der kommunikativen Grundidee durchgeführt, da ein Großteil der Fragestellungen hierfür relevant waren. Die Marktforschung erfolgte in zwei Schritten. Zunächst wurde eine Gruppendiskussion durchgeführt. Hierbei wurden die Akzeptanz des neuen Konzeptes der „Eifelmilch“ sowie Ansatzpunkte für eine Verpackungskonzeption untersucht.

Ergebnisse der Gruppendiskussion

Hinsichtlich der Eigenschaften von Milch wurden insbesondere folgende von den Teilnehmern als wichtig erachtet: Geschmack, Fettgehalt, Frische, Haltbarkeit, Art und Größe der Verpackung.

Nach einer anschließenden Diskussion der Vor- und Nachteile von H-Milch und Frisch-Milch, wurde als die „ideale“ Milch von den Teilnehmern z.B. folgende gesehen:

- „möglichst frisch, lange haltbar und ganz billig“,
- „haltbare Frischmilch“,
- „guter Geschmack und lange haltbar“,
- „Frischmilch, die solange haltbar ist wie H-Milch“
- „H-Milch, die so schmeckt wie Frischmilch“
- „frische H-Milch“

Diese Ergebnisse deckten sich weitgehend mit der geplanten Vermarktung einer „längerfrischen Milch“.

Im nächsten Schritt wurde die Einstellung zum Produktkonzept untersucht. Hierbei ergab sich eine zwar insgesamt positive Einstellung gegenüber dem Konzept (5,1 Punkte bei einer 7-teiligen Skala, von 1 sehr negativ bis 7 sehr positiv und n = 20), jedoch war das Verständnis für Regionalität, Umweltaspekte und das neue Herstellungsverfahren nur begrenzt, wie auch das folgende Ergebnis verdeutlicht.

Bei der Befragung nach den wichtigsten Eigenschaften von Milch ergab sich folgende

Rangfolge:

schmeckt wie Frischmilch	(1. Rang = 75 %; Mittel = 1,5)
lange Haltbarkeit	(1. Rang = 15 %; Mittel = 2,6)
Umweltschutz	(1. Rang = 5 %; Mittel = 2,9)
Herkunft aus der Eifel	(1. Rang = 5 %; Mittel = 3,1)

(n = 20, Mittel = durchschnittlicher Rangplatz,)

Als Ergebnis der Gruppendiskussion zur Verpackungsgestaltung ergab sich, dass auf der Verpackung Bilder aus der Eifel und eine Kuh zu sehen sein sollten. Es wurden Informationen zum Herstellungsverfahren, der Frische und der Haltbarkeit gewünscht.

Hinsichtlich der Verpackungsart (Flasch, Tetrapack, etc.) gingen die Meinungen weit auseinander. Wichtig war den Teilnehmern die Wiederverschließbarkeit sowie ein komfortabler Ausgießer.

Die Ergebnisse der Gruppendiskussion fanden Eingang in der Gestaltung der Verpackungs-Dummys. Mit denen die Werbewirksamkeit und Akzeptanz untersucht wurde.

Werbewirksamkeitsanalyse und Akzeptanzuntersuchung

Zielsetzung der Untersuchung war es, neben der Werbewirkungsanalyse vier verschiedener Verpackungsentwürfe für eine neue „Eifel-Milch“ zu testen.

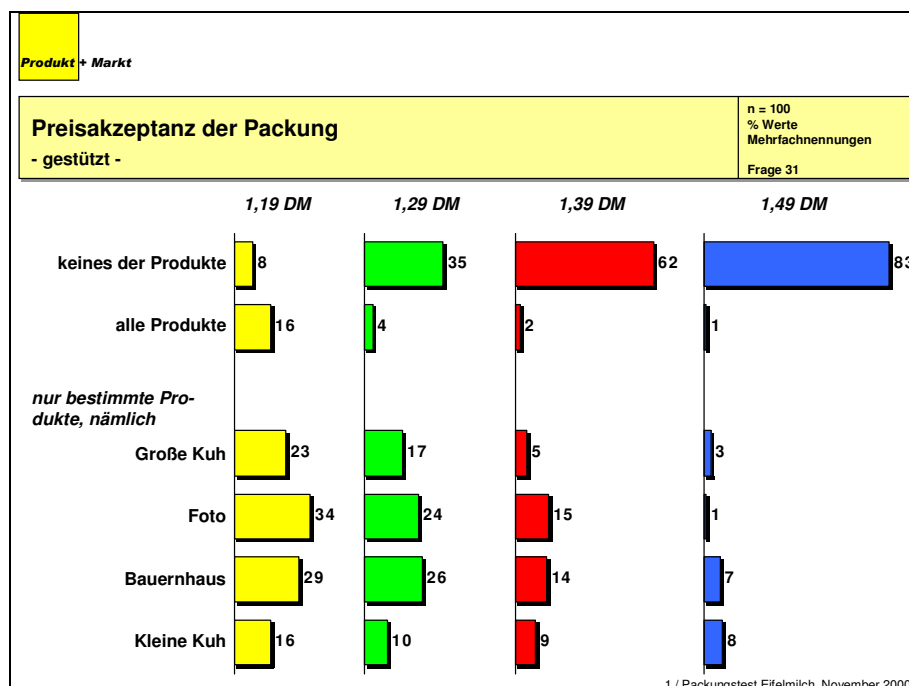
Es wurden insgesamt 100 Einzelinterviews durchgeführt und ausgewertet.

Die Befragung war in folgende Punkte untergliedert :

Greiftest, Einzelexplorations zu den jeweiligen Verpackungsentwürfen, Preisakzeptanz, Naturschutz als Zusatznutzen, Bewertung der Namensalternativen und statistische Angaben zur befragten Person.

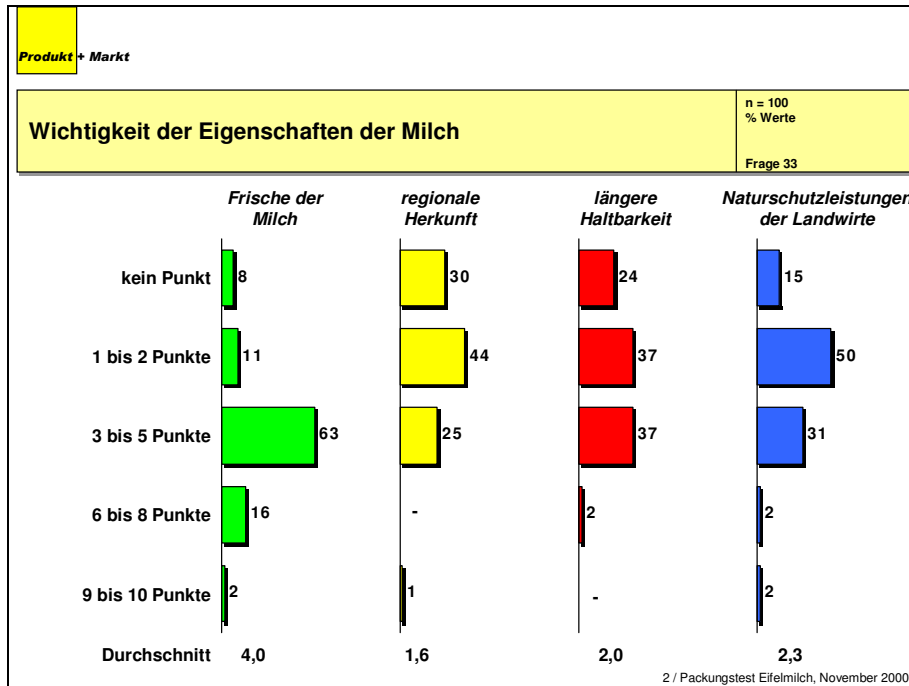
Bei den Fragen zur Preisakzeptanz der Milch wird deutlich, dass die Kaufbereitschaft mit zunehmendem Preis drastisch abnimmt (vgl. Abb. 52). Während 65% der Befragten noch 1,29 DM für 1l Milch akzeptieren sind es bei 1,39 DM noch 38% bzw. bei 1,49 DM/l nur noch 17%.

Abb. 52: Preisakzeptanz der Packung



Bei einem Preis von 1,39 DM wären 39% nicht bereit für den Zusatznutzen Naturschutz noch einige Pfennig mehr zu bezahlen. Die verbleibenden 61% sind bereit zwischen 1-3 Pfennig (6%) bzw. 4-10 Pfennig (46%) und bis 11-20 Pfennig (9%) mehr zu bezahlen (vgl. Abb. 53). Im Durchschnitt ergibt sich eine zusätzliche Preisakzeptanz von 5 Pfennig.

Abb. 53: Zusätzliche Preisakzeptanz für das Naturschutz-Konzept



Vergleicht man die Wichtigkeit der Milcheigenschaften hinsichtlich Frische, Regionalität, Haltbarkeit und Naturschutzleistung, so wird deutlich, dass die Frische mit Abstand an erster Stelle liegt (Abb. 54). Die Bedeutung der Regionalität und der Naturschutzleistungen ergibt sich aus (Abb. 55). Dabei wird deutlich, dass Naturschutzleistung höher angesiedelt wird als Regionalität. Weiterhin ergibt sich aus dieser Grafik, dass die Forderung nach Naturschutz größer ist, als die Bereitschaft hierfür zu bezahlen.

Abb. 54: Wichtigkeit der Eigenschaften von Milch

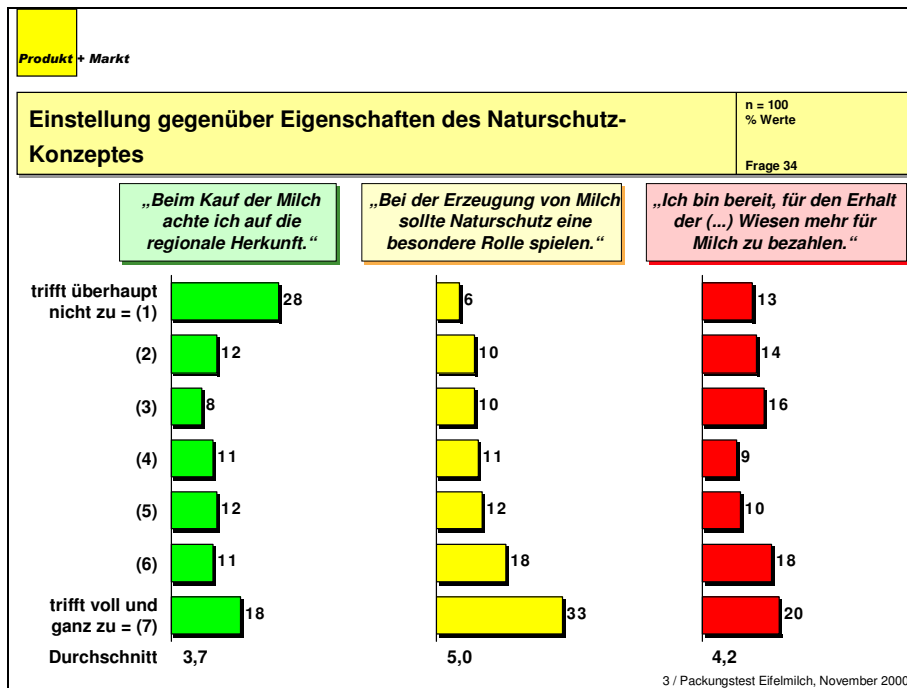
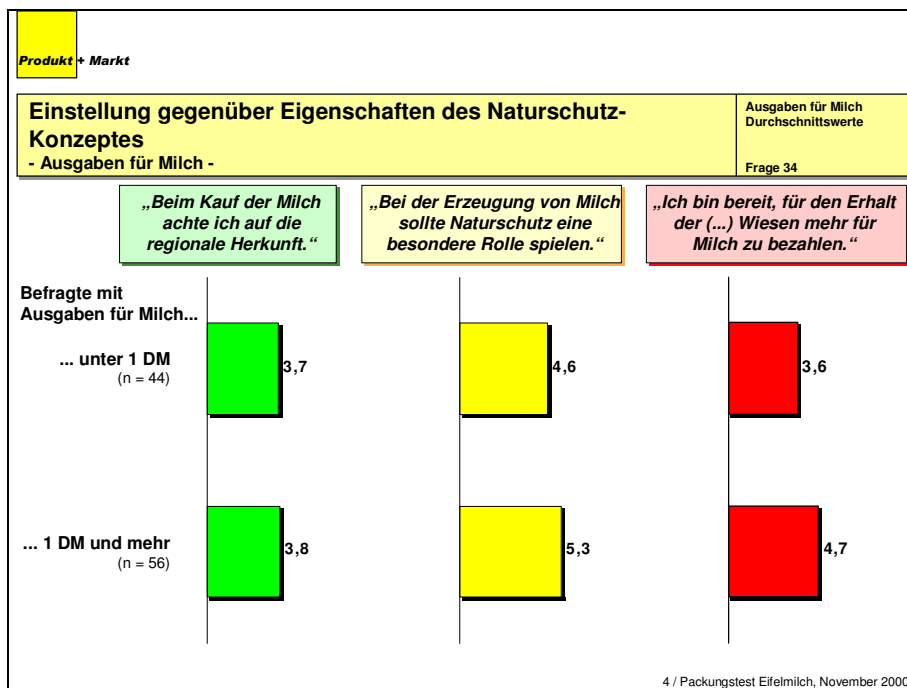
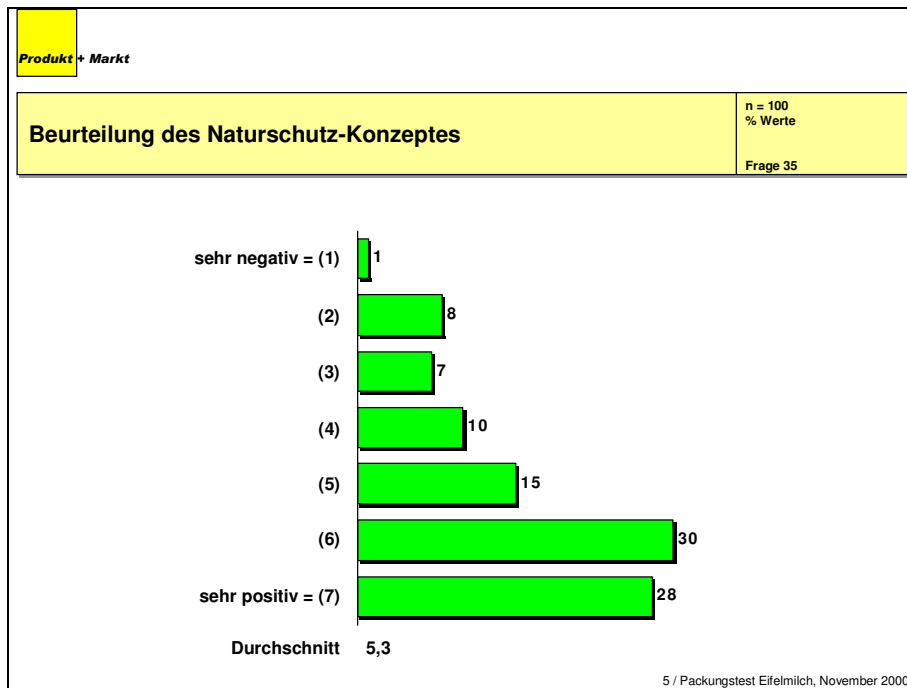


Abb. 55: Einstellung gegenüber von Eigenschaften des Naturschutz-Konzeptes



Bei genauerer Betrachtung zeigt sich dann, dass Käufer von Milch mit Preisen unter 1,00 DM eine geringere Zahlungsbereitschaft für Naturschutz zeigen als Käufer, die mehr als 1,00 DM für Milch ausgeben (vgl. Abb. 56).

Abb. 56: Einstellungen gegenüber Eigenschaften des Naturschutz-Konzeptes hinsichtlich der Ausgaben für Milch



Insgesamt wird das Konzept mit zusätzlichen Naturschutzleistungen recht positiv beurteilt. D.h. 58% halten es für positiv bzw. sehr positiv (Abb. 57). Die Gründe hierfür liegen insbesondere in der allgemein positiven Bedeutung von Naturschutz (32%) und dem Interesse am Erhalt der Kulturlandschaft bzw. der dafür notwendigen Grünlandpflege (vgl. Abb. 58).

Abb. 57: Beurteilung des Naturschutz-Konzeptes

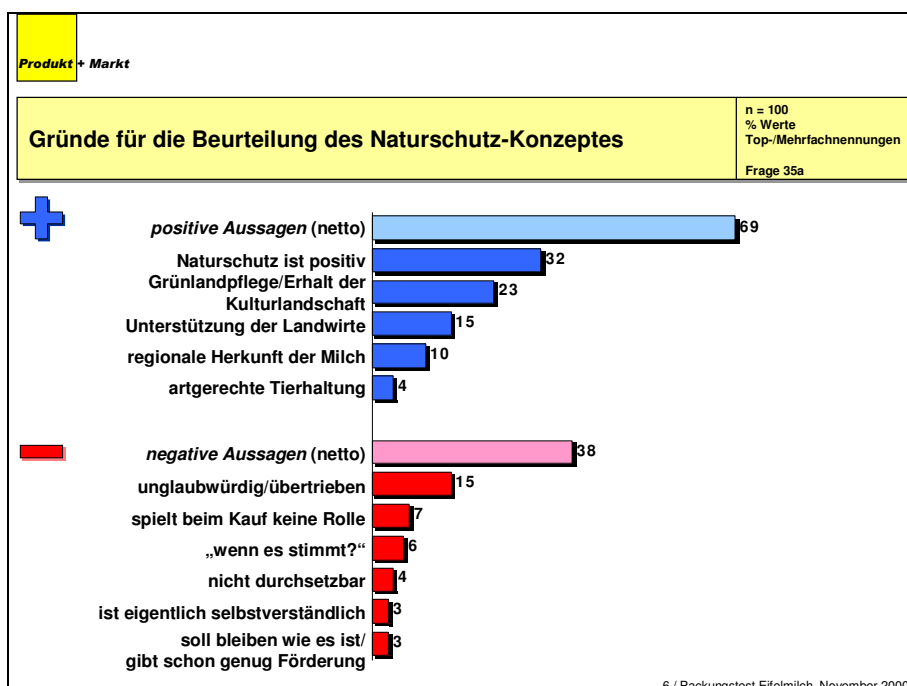
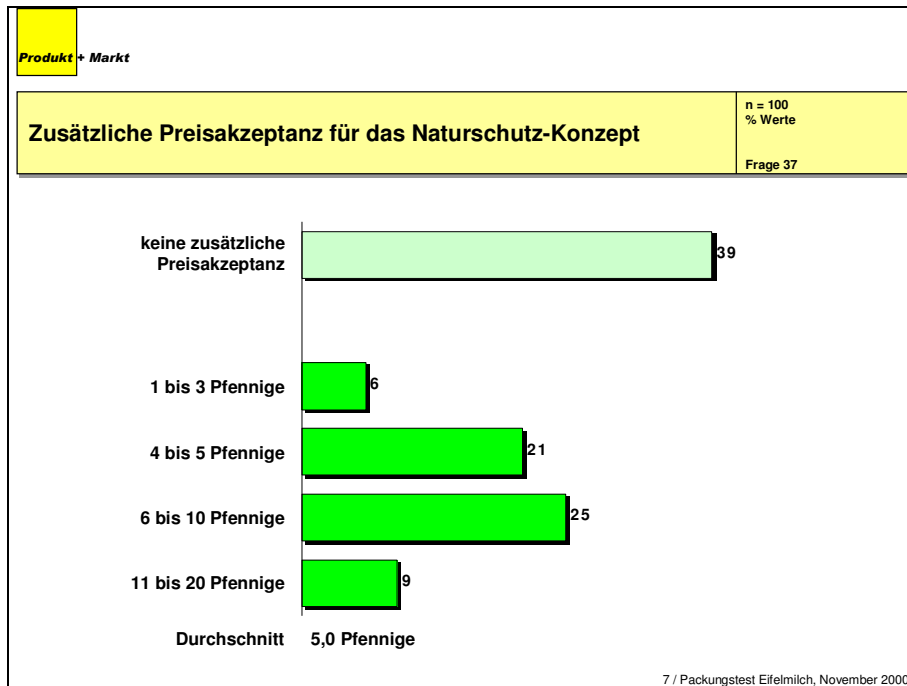


Abb. 58: Gründe für die Beurteilung des Naturschutz-Konzeptes



Als Fazit kann gesagt werden, dass durchaus ein Konzept mit Naturschutz als Zusatznutzen von den Verbrauchern befürwortet würde, sich allerdings eine höhere Preisakzeptanz in Grenzen hält. Die Schwierigkeit wird hierbei sein, den potenziellen Käufern den Zusatznutzen Naturschutz zu vermitteln, da bei der Kaufentscheidung (die meist in wenigen Sekunden am Milchregal vollzogen wird) insbesondere der Preis und die Frische im Vordergrund stehen. Weitere Vorteile sind schwer zu vermitteln.

5.4.4 Weiteres Vorgehen

Die Ergebnisse wurden in der 5. Fachbeiratssitzung (Dezember 2000) ausführlich vorgestellt und diskutiert. Hierbei wurde deutlich, dass eine kurzfristige Umsetzung des Konzeptes nicht möglich sein wird. Dies ergab sich insbesondere dadurch, dass im Januar 2001 für die Eifelperle Molkerei eine Fusion mit der Molkerei Hochwald bevorstand. Es wurde beschlossen, das Konzept weiter zu betrachten, sobald die mit der Fusion einhergehenden betrieblichen Umstellungen abgeschlossen sind.

In einem Gesprächstermin mit der neuen Geschäftsführung wurde im April 2001 das Konzept nochmals besprochen. Auch hier wurde bestätigt, dass ein grundsätzliches Interesse an dem Konzept besteht, eine Umsetzung in nächster Zeit aber für nicht wahrscheinlich gehalten wird.

6 UMWELTWIRKUNGEN

6.1 Naturschutz durch Nutzung

Mit der Verabschiedung der Verordnung EWG Nr. 2078/92 – als eine der drei sogenannten „flankierenden Maßnahmen“ – rückte die Agrarumweltpolitik in den Kernbereich der Agrarpolitik. Mit dieser Verordnung wurde eine direkte Förderung einer extensiven und ressourcenschonenden landwirtschaftlichen Produktion in allen Mitgliedstaaten verbindlich (NIENDIEKER 1998). Die konkrete Zielsetzung bestand in der umweltgerechteren Gestaltung der landwirtschaftlichen Produktion, der Vermeidung von Überschüssen sowie der Stabilisierung landwirtschaftlicher Einkommen durch Entlohnung von Umweltleistungen.

Nach BRAUNE (1998) wurden mit der 1992 verabschiedeten Reform wichtige Korrekturen für eine umwelt- und klimaverträglichere Landwirtschaft vorgenommen. Hinsichtlich der CO₂-, CH₄- und N₂O-Emissionen sind seit Anfang der 90-er Jahre positive Entwicklungen erkennbar.

Die Umsetzung dieser Vorgaben auf der Ebene der Bundesländer ließ sowohl in Rheinland-Pfalz als auch in Nordrhein-Westfalen das Programmangebot „Extensivierung des gesamten Grünland-Betriebszweiges“ entstehen. Neben der Marktentlastung ist der abiotische Ressourcenschutz (Boden, Wasser, Luft) eines der vorrangigen Ziele dieses auf Länderebene angebotenen Programmbausteins, der vor allem in den Mittelgebirgsregionen – wie bereits in Kapitel 4.1 beschrieben – in großem Umfang in Anspruch genommen wird. Die Einschränkung des Viehbesatzes, die Beschränkung der Düngung sowie das Verbot von chemisch-synthetischen Pflanzenschutzmitteln bewirken eine umweltschonendere Landnutzung. Eine effektivere Gülleverwertung, geringere Besatzdichten, verlustsenkende Technologien bei der Güllelagerung und –ausbringung sowie die bedarfsangepaßtere Fütterung führten zu einer Verringerung der N₂O-Emissionen (BRAUNE 1998). Diese Wirkungen sind – nach BRAUNE (1998) – auch auf den verringerten Einsatz von mineralischem und organischem Stickstoffdünger und somit zum Teil auf die Grünlandextensivierung gemäß der Verordnung EWG Nr. 2078/92 zurückzuführen. POGGEMANN, WEIBACH & KÜNTZEL (1999) berichten von einer verringerten N₂O -Emission in Höhe von 70% bei extensiver Weidewirtschaft ohne mineralische N-Düngung gegenüber der intensiven Beweidung bei Einsatz mineralischen Stickstoffdüngers.

Laut einer Analyse und Bewertung des Förderprogramms für eine umwelt- und standortgerechte Landbewirtschaftung in Nordrhein-Westfalen werden die Auswirkungen des Extensivierungsprogrammes vor allem in der Sicherung der Grünlandbewirtschaftung, der Offenhaltung der Landschaft, der Pflege der Kulturlandschaft sowie der Sicherung der landwirtschaftlichen Einkommen gesehen (LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND 1999). Aus ökologischer Sicht richtet sich das Programm vorrangig auf den Schutz der abiotischen Ressourcen Boden, Wasser und Luft.

Im Rahmen eines umfassenden Forschungsvorhabens „Effizienzkontrolle der Grünland-Extensivierungsprogramme im Mittelgebirge Nordrhein-Westfalens“ sind sowohl auf 27 konventionell bewirtschafteten als auch auf 31 „extensivierten“ Betrieben Hoftorbilanzen aufgestellt worden (ANGER, HOFFMANN & KÜHBAUCH 1997). Die Untersuchungen ergaben, dass sich die Extensivierungsbetriebe durch einen erheblich geringeren Nährstoff-Überschuß (N, P, K) auszeichnen. Hinsichtlich des Nährstoffs Stickstoff liegen die Überschüsse im Bereich der „als nahezu unvermeidbar geltenden Menge“, auch weisen die Betriebe sehr geringe Schwankungen bei den N-Salden auf. Aufgrund dieser Ergebnisse und dem hohen Ausnutzungsgrad für die Nährstoffe N, P und K wird den Extensivierungsbetrieben ein wirksamer Schutz der untersuchten abiotischen Ressourcen bescheinigt. Auch hinsichtlich einer Minimierung der Nitratverlagerung ins Grundwasser scheint das Extensivierungsprogramm ein wirksames Instrument zu sein, da die Stickstoffüberschüsse bei teilnehmenden Betrieben nach ANGER, HOFFMANN & KÜHBAUCH (1997) sehr gering sind.

Die Extensivierungsprogramme für den gesamten Grünlandbetriebszweig sind allerdings nicht nur für den abiotischen Ressourcenschutz von großer Bedeutung. Auch wirkt es sich bei einigen Flächen nicht am Kulturlandschaftsprogramm teilnehmender Extensivierungsbetriebe äußerst positiv auf die Artenvielfalt und den Blütenreichtum von Grünlandflächen aus. Vor allem Magerweiden und in größerer Entfernung zum Hof gelegene Flächen entwickeln sich zu artenreicheren Beständen, da keine mineralische N-Düngung mehr erfolgt und eine Gülledüngung teilweise nicht möglich ist. Diese Tendenz gilt nicht nur für die Region Eifel, auch für andere Mittelgebirgsräume kann diese Entwicklung bestätigt werden.

Seit Anfang der 90-er Jahre fußen auch die „Vertragsnaturschutzprogramme im engeren Sinne“ (Kulturlandschaftsprogramm, Mittelgebirgsprogramm, FUL-Grünlandvariante 2 oder Biotopsicherungsprogramm) auf der Verordnung EWG Nr. 2078/92. Mit der naturschutzgerechten Bewirtschaftung artenreichen Grünlands im Rahmen der

Vertragsnaturschutzprogramme wird sowohl ein Beitrag zum abiotischen als auch zum biotischen Ressourcenschutz erbracht. Der Schutz von Boden, Wasser und Luft ist auch bei diesen Programmbausteinen – genauso wie beim bereits erwähnten Programmelement „Extensivierung des gesamten Grünland-Betriebszweiges“ – gewährleistet. REISCH (1990) berichtet, dass extensive Grünlandnutzung nicht nur aus Arten- und Biotopschutzgründen praktiziert wird, sondern auch aus Gründen des Boden- und Gewässerschutzes. Aufgrund niedriger Beweidungsdichten, geringer bzw. gänzlich ausbleibender Düngung, dem Verbot von Pflanzenschutzmitteln und weiteren Auflagen wird der abiotische Ressourcenschutz in besonderem Maße sichergestellt. Darüber hinaus werden vielfältige Leistungen für den biotischen Ressourcenschutz erbracht. In zahlreichen Arbeiten, deren Ergebnisse im Folgenden kurz vorgestellt werden, sind die Auswirkungen der von Landwirten durchgeführten Erst- und Dauerpflegemaßnahmen auf die Flora und Fauna der extensiv genutzten Offenlandschaften untersucht worden.

Die LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND (1999) kommt in der Analyse und Bewertung des Förderprogramms für eine umweltgerechte und standortangepaßte Landwirtschaft in Nordrhein-Westfalen (Kulturlandschaftsprogramm NRW) zu dem Schluß, dass das Mittelgebirgsprogramm einen sehr wirksamen Beitrag zum Natur- und Artenschutz leistet. Ein erheblicher Anteil der gefährdeten Zielarten aus der Sicht des Naturschutzes liegt in den Flächen der Vertragsnaturschutzprogramme. Der Anteil der Standortspezialisten mit hohem Gefährdungsgrad ist auf diesen Grünlandflächen signifikant höher (LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND 1999).

Auch WILSTACKE (1995) bestätigt die zahlreichen erfreulichen ökologischen Effekte der in Nordrhein-Westfalen angebotenen Förderprogramme. Hinsichtlich der Grünland-Programme berichtet er von der Stabilisierung der Bestände ausgewählter grünlandgebundener Leitarten sowie von deutlichen Tendenzen zur Erholung der Populationen.

Im Kreis Siegen-Wittgenstein sind im Jahre 1989 auf bereits artenreichen Flächen Dauerquadrate angelegt worden. Seit 1989 wird dieses naturschutzwürdige Grünland ohne Düngung bewirtschaftet. Bis zum Jahre 1998 haben die Artenzahlen auf den meisten der unter Naturschutzaspekten genutzten Flächen zugenommen, die Rote-Liste-Arten haben sich von 23 auf 32 erhöht (LANDWIRTSCHAFTSKAMMER RHEINLAND 1999).

In Dahlem (Kreis Euskirchen) wurden von KUHLE (1998) vergleichende Vegetationskartierungen von Mittelgebirgsprogrammflächen und konventionell bewirtschaftetem Grünland durchgeführt. Die Ergebnisse konnten mit Erhebungen aus den 80-er Jahren verglichen werden. Für die im Rahmen des Mittelgebirgsprogramms genutzte Fläche konnte eine positive vegetationskundliche Entwicklung festgestellt werden, während die konventionell bewirtschafteten Vergleichsflächen durch Kennartenverarmung und eine Abnahme von spezialisierten Arten charakterisiert sind.

Die Populationsentwicklungen seltener und gefährdeter Arten – vor allem der Orchideen – sind in der nordrhein-westfälischen Eifel während der letzten Jahrzehnte verfolgt und festgehalten worden. SCHUMACHER, WEIS & OPITZ (1998) berichten, dass der Rückgang nahezu aller auf Offenlandbiotope angewiesenen Orchideenarten durch die Pflege- und Renaturierungsmaßnahmen gestoppt werden konnte. Rund 70% der Orchideenbestände zeigen seit der Einführung der Pflegemaßnahmen durch Landwirte im Jahre 1985 eine Zunahme. Diese Tendenzen werden auch für den rheinland-pfälzischen Teil der Eifel bestätigt. Als entscheidenden Faktor geben SCHUMACHER, WEIS & OPITZ (1998) die Kontinuität der extensiven Nutzung durch landwirtschaftliche Betriebe an.

SIMON, THEISEN, ROTHMUND & BOTENS (1996) beschreiben die Erfolge des Vertragsnaturschutzes in Rheinland-Pfalz und stellen anhand von Beispielregionen die positiven Auswirkungen der extensiven Grünlandwirtschaft dar. Diese Entwicklung wird auch von UNKEL, THEISEN & FIEDLER (1999) bestätigt, des weiteren wird der große Anteil seltener und gefährdeter Arten, deren Vorkommen mittlerweile durch den Abschluß von Naturschutzverträgen gesichert wurde, hervorgehoben.

Auch in anderen Regionen sind diese Entwicklungen nachgewiesen. SCHMIDT (1995) belegte anhand ausgewählter Grünlandflächen in Schleswig-Holstein eine gestiegene Tier- und Pflanzenartenzahl auf sehr extensiv genutztem Grünland.

Abb. 59: Große Händelwurz



Die Bestände der Großen Händelwurz konnten seit der Einführung der Biotoppflege durch Landwirte um 300 % zunehmen

Abb. 60: Brand-Knabenkraut



Die Populationen der auf Magerrasen anzutreffenden Orchidee haben sich durch die Erst- und Dauerpflge der Landwirte verdreifacht

Nicht nur aus Sicht der Flora, sondern auch in faunistischer Hinsicht haben sich die Pflegemaßnahmen der Landwirte positiv ausgewirkt. Alleine die Tatsache, dass von jeder Pflanzenart das Überleben von zehn oder mehr Tierarten abhängig ist (BLAB 1993), verdeutlicht die Bedeutung des Vertragsnaturschutzes für die Fauna. Untersuchungen von DRENKER-SEREDSZUS (1998) zielten auf die Entwicklung der Schmetterlingsvorkommen von 1986/1987 bis 1996 im Bereich der Alendorfer Kalktriften in der Eifel. In diesem Zeitraum wurden Erst- und Dauerpflegemaßnahmen durch Landwirte durchgeführt sowie die Schafbeweidung eingeführt. Im Jahr 1996 konnten – trotz ungünstiger Witterungsbedingungen und einer geringeren Anzahl der Begehungen – vergleichsweise hohe Populationsdichten und Artenzahlen ermittelt werden. Die Schmetterlinge mit der Habitatpräferenz Kalkmagerrasen sind in größerer Anzahl aufgetreten. Auch ZINKE (1999) berichtet von einer positiven Entwicklung bei den Schmetterlings-Leitarten der Kalkmagerrasen sowie von der Zunahme der gesellschaftsspezifischen Pflanzenarten im Vergleich von 1990 zu 1996. SIMON (in PÖLKING 1999) berichtet, dass sich beispielsweise 63% der Braunkehlchenvorkommen in Rheinland-Pfalz auf Vertragsflächen befinden.

Abb. 61: Violetter Waldbläuling



Abb. 62: Schachbrettfalter und Widderchen auf Ackerwitwenblume



In Tab. 25 ist die Zunahme seltener und gefährdeter Pflanzenarten im nordrhein-westfälischen Teil der Eifel dargestellt. Die Daten sind aus SCHUMACHER, WEIS & OPITZ 1998, SCHUMACHER 1995, SCHUMACHER 1997 zusammengestellt, die Nomenklatur orientiert sich an RAABE, FOERSTER, SCHUMACHER & WOLFF-STRAUB 1996. Diese Übersicht unterstreicht die positiven Wirkungen der Erstpflegemaßnahmen sowie der sich anschließenden Nutzung gemäß der Vertragsnaturschutzprogramme.

Tab. 25: Zunahme seltener und gefährdeter Arten nach Durchführung von Erstpflegemaßnahmen im nordrhein-westfälischen Teil der Eifel

Zunahme	Art
> 50 %	Aira caryophylla, Nelken-Haferschmiele Aira praecox, Frühe Haferschmiele Dianthus armeria, Rauhe Nelke Epipactis atrorubens, Braunrote Stendelwurz Filipendula vulgaris, Kleines Mädesüß Gentianella ciliata, Fransen-Enzian Jasione montana, Berg-Sandknöpfchen Orchis morio, Kleines Knabenkraut Seseli annuum, Steppen-Bergfenchel
> 100 %	Botrychium lunaria, Mondraute Dianthus deltoides, Heide-Nelke Genista anglica, Englischer Ginster Gentianella germanica, Deutscher Enzian Hypochoeris maculata, Geflecktes Ferkelkraut Juncus squarrosus, Sparrige Binse Ophrys apifera, Bienen-Ragwurz

	<p>Orchis mascula, Stattliches Knabenkraut Orchis purpurea, Purpur-Knabenkraut Phleum phleoides, Steppen-Lieschgras Phyteuma orbiculare, Kopfige Teufelskralle Salix repens, Kriech-Weide</p>
> 300 %	<p>Betonica officinalis, Heil-Ziest Chamaespartium sagittale, Flügelginster Coeloglossum viride, Grüne Hohlzunge Coronilla vaginalis, Scheiden-Kronwicke Dactylorhiza maculata, Geflecktes Knabenkraut Dactylorhiza majalis, Breitblättriges Knabenkraut Dianthus carthusianorum, Kartheuser-Nelke Epipactis palustris, Sumpf-Stendelwurz Gymnadenia conopsea, Große Händelwurz Himantoglossum hircinum, Bocks-Riemenzunge Meum athamanticum, Bärwurz Ophrys insectifera, Fliegen-Ragwurz Orchis militaris, Helm-Knabenkraut Orchis ustulata, Brand-Knabenkraut Platathera bifolia, Weiße Waldhyazinthe Platathera chlorantha, Grüne Waldhyazinthe Polygala serpyllifolia, Quendel-Kreuzblümchen Polygala vulgaris, Gemeines Kreuzblümchen Pseudorchis albida, Weißzunge Pulsatilla vulgaris, Gemeine Kuhschelle</p>
> 500 %	<p>Aceras anthropophorum, Ohnhorn Antennaria dioica, Gemeines Katzenpfötchen Arnica montana, Arnika Gentiana pneumonanthe, Lungen-Enzian Hippocrepis comosa, Hufeisenklee Narcissus pseudonarcissus, Gelbe Narzisse Pedicularis sylvatica, Wald-Läusekraut</p>

Die positiven Wirkungen der Agrarumweltprogramme sind sowohl für den abiotischen als auch den biotischen Ressourcenschutz offensichtlich. Während bei den Extensivierungsprogrammen (gesamter Grünland-Betriebszweig) der Schutz der abiotischen Ressourcen Boden, Wasser und Luft im Vordergrund steht, ist bei den Naturschutzprogrammen im engeren Sinne zusätzlich der Erhalt einer artenreichen Flora und Fauna von großer Bedeutung. Die angeführten Beispiele aus den Mittelgebirgsregionen zeigen, dass die bei der Gestaltung der Programme verfolgten Ziele erreicht worden sind. Auch aus anderen Bundesländern sind ähnliche Erfolge zu vermelden. Die Umsetzung von Biotop- und Landschaftspflege durch Landwirte hat sich aus naturschutzfachlicher Sicht als äußerst erfolgreich erwiesen.

6.2 Vermarktung regionaler Produkte

Aus ökologischer Sicht orientiert sich die Regionalvermarktung an der Vorstellung der „geschlossenen Kreisläufe“. Die in der Region hergestellten Produkte wie z.B. Milch, Fleisch, Getreide, Heu, etc. sollen nach Möglichkeit auch hier verarbeitet und vermarktet werden. Es werden Arbeitskräfte aus der Region an den Produktionsprozessen beteiligt, so dass die Erträge aus der Wertschöpfungskette überwiegend im entsprechenden Naturraum verbleiben. Für den Verbraucher ergeben sich die Vorteile der besonderen Qualität, der sicheren Herkunft und dem regionalen Zusatznutzen, welcher sich beispielsweise auf die Kulturlandschaft, Naturschutz und kurze Transportwege beziehen kann.

In ökologischer Hinsicht ist die Minimierung von Ressourcenverbrauch und Umweltbelastung ein wichtiges Kennzeichen bei den Produktionsverfahren und speziell beim Transport der Regionalprodukte.

Im Folgenden sollen die „ökologischen Wirkungen bzw. Effekte“ der im Rahmen des Eifelprojektes aufgebauten Vermarktungsstrukturen beleuchtet werden.

„Eifeler Kräuter-Heu“

Unter diesem Namen dürfen – wie bereits in Kapitel Heuvermarktung beschrieben – ausschließlich Aufwüchse von artenreichen Wiesen und Magerrasen vermarktet werden. Diese müssen gemäß den Auflagen der Naturschutzverträge genutzt werden. Die Vermarktungsmöglichkeit eröffnet sich also nur den Landwirten, die sich am Vertragsnaturschutz beteiligen und auf diese Weise zu den in Kapitel 6.1 beschriebenen Wirkungen beigetragen haben. Für einige Betriebsleiter war diese neu geschaffene Absatzmöglichkeit der Anlaß, sich erstmalig an den Vertragsnaturschutzprogramme zu beteiligen bzw. den Flächenanteil zu erhöhen.

Auch im Hinblick auf die Transportwege sind die Vorteile des Regionalproduktes „Eifeler Kräuter-Heu“ offensichtlich. Ein Teil der Heulieferungen von den Landwirten zur Firma Heiliger erfolgt durch firmeneigene Fahrzeuge des Mischfutterunternehmens. Wenn die Landwirte von der Firma Heiliger beispielsweise mit Futtermitteln beliefert werden, kann das Heu zum Teil auf dem Rückweg mitgenommen werden; früher handelte es sich bei den Rücktouren meist um Leerfahrten. Auch die Belieferung der Kunden in der Eifel kann mit in die Touren eingeplant werden, dies gilt sowohl für die 1-kg-Packungen als auch für die Pferdefuttermischungen. Durch die Zusammenarbeit mit den KNAUBER-Märkten hat

sich die Möglichkeit ergeben, das „Eifeler Kräuter-Heu“ auch außerhalb der Region, nämlich in den direkt angrenzenden Ballungsgebieten, zu vermarkten. Aus Sicht der Transportwege hat sich auch hier eine Verbesserung im Vergleich zum vorherigen Zustand ergeben, da vor dem „Eifelheu“ Produkte im Angebot waren, die aus mehreren hundert Kilometer entfernten Regionen stammten. Die Entfernung der Firma Heiliger zu den Filialen der KNAUBER-Märkte beträgt maximal 100 km und die Lieferungen können stets in bereits bestehende Routen integriert werden.

„Natürlich Eifelrind“

Die ökologischen Vorteile des „Eifelrindes“ liegen vornehmlich bei den kurzen Transportwegen. Die Tiere werden in einem Umkreis von maximal 100 km um den Schlachthof erfaßt. Diese kurzen Wege sind sowohl aus Sicht des Tierschutzes als auch im Hinblick auf das Verkehrsaufkommen und den damit verbundenen Emissionen als sehr positiv zu bewerten. Nach der Verarbeitung im EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs in Prüm wird das „Eifelrind“ an die Filialen der HIT-Märkte geliefert. Auch bei diesem Vorgang kann von äußerst kurzen Wegen gesprochen werden, denn die Entfernungen zu den sechs rheinland-pfälzischen HIT-Filialen betragen zwischen 2 und ca. 70 Kilometer. Wenn man des weiteren bedenkt, dass in den Frischfleischtheken der Handelskette vorher argentinische Herkünfte sowie deutsches Jungbullenfleisch zu finden war, stellt die Umstellung auf des Regionalprodukt „Natürlich Eifelrind“ eine erhebliche Verbesserung hinsichtlich der Transportwege dar.

Als weiteren „ökologischen Aspekt“ sollte man auch die Stärkung der Landwirtschaft in der Mittelgebirgsregion betrachten. Die Landwirte erhalten – wie in Kapitel 5.3 Rindfleisch beschrieben – höhere Erzeugerpreise für ihre Produkte. Durch das zentral-regionale Vermarktungsprojekt kann somit ein kleiner Beitrag zur Einkommensverbesserung der landwirtschaftlichen Betriebe geleistet werden. Nicht nur vor dem Hintergrund, dass die Landwirtschaft für den Erhalt der Kulturlandschaft Eifel von entscheidender Bedeutung ist und auch in Zukunft sein wird, ist die Fortführung der bäuerlichen Familienbetriebe in den Mittelgebirgslagen von größter Wichtigkeit. Der Agrarsektor ist wichtiger Ausgangspunkt für die gesamte strukturelle Entwicklung im ländlichen Raum und zudem wichtigster Partner des Naturschutzes bei der Biotop- und Landschaftspflege.

Die „ökologischen Wirkungen“ der Vermarktungsprojekte sind sicherlich nicht so auffällig und erkennbar wie die in Kapitel 6.1 beschriebenen Auswirkungen durch den Vertragsnaturschutz. Es muß aber berücksichtigt werden, dass die Aktivitäten im Bereich „Naturschutz durch Nutzung“ die Entwicklung seit Mitte der 80-er Jahre betrachten. Die Wirkungen der Vermarktungsaktivitäten beziehen sich auf den Zeitraum von drei Jahren beim Heu bzw. 2 Jahren beim Rindfleisch. Weiterhin können viele der in Kapitel 6.3 aufgeführten Aspekte auch indirekt als ökologische Wirkungen bezeichnet werden.

6.3 Wirkungen für die Region

Die vom Eifelprojekt direkt oder indirekt ausgehenden Wirkungen für die Region sind zahlreich und vielfältig. Zur Übersicht sind einige von ihnen in Tab. 26 zusammengestellt, im Text wird noch im Einzelnen auf die jeweiligen Bereiche eingegangen.

Tab. 26: Wirkungen des Eifelprojektes für die Region Eifel

Bereich	Wirkungen
Eifelprojekt allgemein	<ul style="list-style-type: none"> • Imagegewinn für die Region Eifel • Imagegewinn für die Landwirtschaft • Aufzeigen neuer Einkommensalternativen für die Landwirte • Allgemeine und spezielle Umweltleistungen • Zusätzliche Wertschöpfung für die Region • Intensivierung der Zusammenarbeit Landwirtschaft – Naturschutz • Positive Auswirkungen für den Fremdenverkehr, den Tourismus und die Gastronomie
„Natürlich Eifelrind“	<ul style="list-style-type: none"> • Höhere Erzeugerpreise und Absatzsicherheit für die Landwirte • Qualitätsprodukt mit sicherer Herkunft für die Verbraucher • Beitrag zur Arbeitsplatzsicherung bzw. –schaffung bei den Marktpartnern ERAG und Schlachthof Fuchs • kurze Tiertransporte • regionale Versorgung, weniger Lieferverkehr
„Eifeler Kräuter - Heu“	<ul style="list-style-type: none"> • Höhere Erzeugerpreise und zusätzliche Absatzmöglichkeit für die Landwirte • Beitrag zum Vertragsnaturschutz • Erweiterung der Produktpalette bei der Firma Heiliger und Erschließung neuer Märkte • Höhere Wertschöpfung bei den mit der Abpackung (1-kg-Packungen) beschäftigten landwirtschaftlichen Betrieben • Arbeitsplatzsicherung • Qualitätsfutter für zahlreiche Käuferschichten (Landwirte, Pferde- und Kleintierhalter) • regionale Versorgung, weniger Lieferverkehr
Vertragsnaturschutz	<ul style="list-style-type: none"> • Erhalt der artenreichen Wiesen, Weiden und Magerrasen • Beitrag zum Erhalt der Kulturlandschaft Eifel • Finanzmittel für die Landwirte als Gegenwert für die erbrachten ökologischen Leistungen • Verbesserung der Kooperation Landwirtschaft – Naturschutz

	<ul style="list-style-type: none">• Beitrag zur Weiterentwicklung der Vertragsnaturschutzprogramme
Grünland-Extensivierung	<ul style="list-style-type: none">• Beitrag zum Erhalt der Kulturlandschaft Eifel• Beitrag zum abiotischen Ressourcenschutz• Extensivierungsprämien für die Landwirte als Gegenleistung für die Einhaltung der Auflagen bzw. entgangener Erträge
Räumliche Entwicklungsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none">• Beitrag zum Erhalt der Kulturlandschaft• Initiierung bzw. Intensivierung der Kooperation Landwirtschaft – Naturschutz• Unterstützung der Bodenordnungsverfahren im Sinne der Landwirtschaft und des Naturschutzes im Ernstberggebiet• Unterstützung beim Aufbau der Wasserkoooperation „Ferschweiler Plateau“

Allgemein

Die Durchführung des Eifelprojektes hat auf den verschiedensten Ebenen zu einem Imagegewinn für die Region Eifel beigetragen. Durch die häufige Berichterstattung sowohl in der regionalen als auch der überregionalen Presse, Rundfunk und TV sind zahlreiche Personen auf das Projekt und auf die Region aufmerksam geworden. Das gute Image der Eifel und die Bedeutung als Naherholungsbereich für die Bewohner des Köln-Bonner Raumes konnte aufgegriffen und verfestigt werden. Besonders bei den Präsentationen auf der Internationalen Grünen Woche in Berlin konnte das Interesse vieler Personen an der Mittelgebirgsregion geweckt werden. Besonders deutlich wurde die Faszination der Besucher für die schöne Kulturlandschaft und die bunten und blütenreichen Wiesen und Weiden bei den Exkursionen, die für Interessierte durchgeführt wurden (vgl. Kapitel 9.1). Als Folgewirkung dieses Interesses schließt sich eine Stärkung des Fremdenverkehrs, des Tourismus und der Gastronomie an. Zahlreiche Teilnehmer der Exkursionen und Führungen ließen verlauten, diese Region für einen Kurzurlaub in naher Zukunft wieder aufsuchen zu wollen.

Der Imagegewinn bezieht sich aber nicht ausschließlich auf die Region Eifel, sondern vielfach auch auf die Landwirtschaft im Allgemeinen. Zahlreichen Personen konnten sowohl die „schönen“ Seiten der Landwirtschaft bzw. des landwirtschaftlichen Wirkens vermittelt werden, sie wurden aber auch auf die aktuellen Probleme und Schwierigkeiten (sinkende Erzeugerpreise, Höfesterben, Belastungen durch die Öko-steuer, etc.) hingewiesen. Vor allem die ökologischen Leistungen, die seit vielen Jahren und Jahrzehnten von den Bäuerinnen und Bauern erbracht werden, waren vielen

Bürgern nicht bekannt. Sie wunderten sich, dass so viele Landwirte in der Eifel sich auf freiwilliger Basis am Naturschutz beteiligen und auf diese Weise zum Erhalt des artenreichen Grünlandes beitragen. In vielen Fällen wurden – sogar mit der in der Eifel bäuerlich geprägten Landwirtschaft – sogenannte Massentierhaltung und Umweltbelastung verbunden. Bei Betriebsbesichtigungen und Gesprächen mit den Betriebsleitern waren die Besucher positiv überrascht von den wirklich vorherrschenden Verhältnissen und verließen die Höfe mit durchgehend positiven Eindrücken von der Landwirtschaft.

Als weitere positive Wirkung des Projektes darf die Intensivierung der Zusammenarbeit im Bereich Landwirtschaft und Naturschutz angesehen werden. Durch die zahlreichen Beratungsgespräche und Diskussionen (vgl. Kapitel 4.3.1) konnten viele Vorbehalte abgebaut und Mißverständnisse ausgeräumt werden. Der Kontakt von Landwirten, die bisher noch keine Naturschutzverträge abgeschlossen hatten, zu den Biologischen Stationen bzw. FUL-Beratern und Biotop-Betreuern konnte hergestellt werden. Zahlreiche Betriebsleiter ohne bisherige „Vertragsnaturschutz Erfahrung“ sind daraufhin Verträge mit den Behörden eingegangen. Durch die Unterstützung der auf Kreisebene tätigen Berater wurde deren Position bei den Landwirten gestärkt, da die Landwirte sahen, dass der Bauernverband sich ebenfalls für diese Kooperation einsetzt und diese auf Freiwilligkeit beruhende Zusammenarbeit unterstützt.

„Natürlich Eifelrind“

Der Aufbau der Vermarktungsstruktur „Natürlich Eifelrind“ ist auf den verschiedensten Ebenen mit positiven Auswirkungen für die Region verbunden. Auf der Seite der Landwirte ist neben der größeren Absatzsicherheit vor allem der höhere Erzeugerpreis zu nennen. Wie bereits in Kapitel 5.3 beschrieben, erhalten die Landwirte für programmfähige Tiere einen Aufpreis von 0,40 DM/kg Schlachtgewicht auf die rheinland-pfälzische Durchschnittsnotierung. Nach den Erfahrungen der ersten sechs Monate bedeutet dieses einen durchschnittlichen Aufpreis pro Tier in Höhe von 112,- DM. Bis März 2001 sind 1.800 Tiere über dieses Programm vermarktet worden, das entspricht also einem Mehrerlös für die Landwirte von über 200.000,- DM. Dies ist angesichts der BSE-Krise sehr beachtlich. Nachdem sich der Markt deutlich erholt hat und nunmehr 6 Märkte angeschlossen sind, kann davon ausgegangen werden, dass 1.000-1.200 Rinder pro Jahr vermarktet werden können. Dies ergibt bei einem 5-Jahresvertrag mit Optionen auf Verlängerung einen Zusatzerlös von insgesamt 605.000,- DM für 5.400 Rinder. Neben diesen direkten Wirkungen sind auch die

indirekten zu nennen, die sich beispielsweise darin äußern, dass die Viehhändler (gezwungenermaßen) auch Aufschläge auf die von ihnen erfaßten Tiere zahlen müssen. Landwirte berichten von „freiwilligen“ 20 bis 30 Pfennig, die ihnen für Eifel-Tiere auf die sonst übliche Notierung bezahlt werden (FAUST, MÜNDLICHE MITTEILUNG). Wenn man diese Folgewirkung hochrechnet, ergibt sich für die Eifeler Landwirte ein Mehrerlös, der erheblich höher liegt als der direkt dem Programm „Natürlich Eifelrind“ zuzuschreibende Wert.

Für die Eifel-Rindfleisch-Absatz-Gemeinschaft hat sich das Vermarktungsprojekt ebenfalls positiv ausgewirkt. Es konnten neue Mitglieder gewonnen werden, auch hat sich die Zahl der erfaßten Tiere im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erhöht (FAUST 2000). Es wurde eine weitere halbe Arbeitsstelle (Bürokräft) eingerichtet, um die zusätzlichen Arbeiten durchführen zu können. Auch haben sich die Geschäftsbeziehungen der ERAG durch das Vermarktungsprojekt in vielen Bereichen verfestigt, neue Absatzwege konnten erschlossen werden.

Ähnliche positive Auswirkungen sind vom EU-Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs in Prüm zu vermelden. Neben der Sicherung der 15 Arbeitsplätze im Betrieb konnte ein weiterer Mitarbeiter im Verwaltungsbereich eingestellt werden (FUCHS, MÜNDLICHE MITTEILUNG). Durch die zusätzlichen Tiere, die mittlerweile in Prüm geschlachtet werden, ist die Auslastung des Betriebes verbessert worden, wobei eine Belieferung weiterer Märkte aus Sicht der Schlachtkapazität noch ohne weiteres möglich ist. Für den Betrieb Fuchs haben sich durch „Natürlich Eifelrind“ zusätzliche Geschäftsbeziehungen ergeben, die sich nicht nur auf die Belieferung der HIT-Filialen beschränken.

Die Mitarbeiter der HIT-Filialen, in denen das Rindfleisch aus der Region angeboten wird, berichten von einer stärkeren Nachfrage seit der Markteinführung sowie von sehr positiven Reaktionen der Kunden. Mittlerweile kommen einige Verbraucher ausschließlich wegen des Rindfleisches mit der garantierten Herkunft Eifel, so dass sich sowohl für die HIT-Filialen als auch für deren Kunden Vorteile ergeben. Für die in der Eifel regional ausgerichteten HIT-Märkte ist die Aufnahme eines Regionalproduktes mit hoher Qualität von großer Bedeutung für das Image und die Kundenbindung. Bei einem Nachziehen der Konkurrenz mit regionalen Herkünften wird der Absatz der Rinder aus der Eifel insgesamt nochmals verstärkt, was sich positiv auf die Preisentwicklung für die Landwirte auswirken dürfte.

„Eifeler Kräuter-Heu“

Ähnlich wie bei der Rindfleischvermarktung erzielten die heuliefernden Landwirte einen Aufpreis in Höhe von 10% bis 20% auf die Notierungen. Dieser Zusatzerlös bewegt sich in absoluten Zahlen im Vergleich zu „Natürlich Eifelrind“ auf erheblich geringerem Niveau. Bei Verrechnung der im Projektverlauf als „Eifeler Kräuter-Heu“ verkauften Menge von über 3.000 dt und einem Aufpreis von 2,- DM/dt ergibt sich ein Mehrerlös von 6.000,- DM. Da viele Landwirte ihr „Heu aus der Biotoppflege“ bisher erheblich unter der offiziellen Heunotierung veräußert haben, liegt der „Bonus“ der Firma Heiliger daher eigentlich deutlich höher.

Die Firma Heiliger hat sich durch die Aufnahme des Produktes Heu zusätzliche Kunden verschafft, was sich positiv auf den gesamten Betrieb und die Wertschöpfung ausgewirkt hat. Ein Landwirt, der auch die Scheune zur Lagerung zur Verfügung stellt, hat die Aufgaben des Heutransportes für das Mischfutterunternehmen übernommen und profitiert auf diese Weise von dem Vermarktungsprojekt. Die Verpackung in die 1-kg-Kleintierpackungen wird – wie bereits in Kapitel 5.2 beschrieben – von Landwirten übernommen, die bereits über eine halbautomatische Abpackanlage verfügten.

Die Verantwortlichen der KNAUBER-Hobbymarkt-Kette haben das Produkt wegen der Qualität, des Zusatznutzens Naturschutz und der Regionalität in ihr Sortiment aufgenommen. Sie sind mit dem „Eifeler Kräuter-Heu“ sehr zufrieden, da sich die Kunden sehr positiv zu diesem Produkt äußern und sich der Absatz in den Märkten sehr erfreulich entwickelt hat.

Die größte Wirkung dieser Vermarktungsschiene liegt aber im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit und des Imagegewinns. Vor allem durch den Verkauf des Heus in Form von Kleintierpackungen kann ein sehr großer Personenkreis erreicht und auf die Arbeiten der Landwirte in der Biotop- und Landschaftspflege aufmerksam gemacht werden. Der Vermittlung dieser ökologischen Leistungen der Landwirte wurde bei der Gestaltung der Verpackung besonders große Bedeutung geschenkt. Vor allem vor dem Hintergrund, dass mit dem Verkauf der 1-kg-Packungen junge Familien mit Kindern erreicht werden, spielt der Imagegewinn für die Landwirtschaft und die Werbung für die Eifel eine große Rolle.

Vertragsnaturschutz

Die Teilnahme an den Agrarumweltprogrammen ist für die Landwirte mit erheblichen Auswirkungen verbunden. Geringere Erträge, Einschränkungen bei der Besatzdichte, festgelegte Nutzungstermine, Vorgaben hinsichtlich Düngung und Grünlandpflege sowie teilweise ein erheblich höherer Arbeitsaufwand stehen den Ausgleichszahlungen der Programme entgegen. Diese Hintergründe sind bei den im Folgenden beschriebenen Werten zu berücksichtigen, die Zahlen müssen also in Verbindung mit den dafür erbrachten Leistungen und eingehaltenen Bewirtschaftungsauflagen gesehen werden.

Durch die einzelbetrieblichen Beratungen im Rahmen des Eifelprojektes wurden 350 ha artenreiches Grünland neu unter Vertrag genommen. Für die vertragskonforme Bewirtschaftung dieser Fläche wird durchschnittlich (NRW: Beweidung: 400,- DM, Mahd: 600,- DM, RLP, generell: 450,- DM) ein Betrag von 450,- DM/ha*a an die Landwirte überwiesen. Es ergibt sich also jährlich ein Gesamtbetrag von 157.500 DM für die Bäuerinnen und Bauern. Dieser reduziert sich auf rund 120.000 DM/a, weil einige Betriebe sowohl am Extensivierungsprogramm als auch am Vertragsnaturschutz im engeren Sinne teilnehmen und eine Doppelförderung nicht möglich ist. Unter Berücksichtigung der 5-jährigen Vertragslaufzeit summiert sich der Betrag auf 600.000 DM. Die Teilnahme am Vertragsnaturschutz hat der in Kapitel 4.3.4 beschriebenen Akzeptanzuntersuchung zur Folge sehr positive Auswirkungen für die Rentabilität der Betriebe sowie auf die Entscheidung der Hofnachfolge. Des weiteren meinen die Landwirte, dass sie sich auch sehr positiv auf das Ansehen der Landwirtschaft in der Gesellschaft auswirkt. Auch die indirekte Folgewirkung einer abwechslungsreicheren Landschaft, die von Touristen und Erholungssuchenden genossen wird, soll an dieser Stelle nicht unerwähnt bleiben.

Abb. 63: Schafbeweidung im Kreis Euskirchen



Die Biotoppflege der Landwirte trägt zum Erhalt der Kulturlandschaft bei, auch Tourismus und Fremdenverkehr profitieren von dieser Entwicklung

Extensivierung

Auch für die Betriebsleiter, die sich aufgrund der Beratungsgespräche zu einer Teilnahme an diesem Programm entschlossen haben, sind die Prämien mit erheblichen Gegenleistungen verbunden. Die Einschränkung des Großviehbesatzes, die Begrenzung der Düngung sowie in RLP das Verbot von Maisanbau und Grundfutterzukauf sind die wesentlichsten Kernpunkte der Vereinbarung, die durch die Zahlung einer Prämie von 300,- DM in NRW und 200,- DM in RLP vergütet wird. Nicht selten ist die Teilnahme für die Landwirte mit Investitionen, beispielsweise in neue Technik der Gülleausbringung, verbunden.

In Nordrhein-Westfalen haben sich nach Informationsgesprächen mit Mitarbeitern des Eifelprojektes 25 Landwirte entschlossen, 1.500 ha Grünland in dieses Programm einzubringen. Bei 1-jähriger Betrachtung ergibt sich ein Wert von 450.000 DM, der sich bei Berücksichtigung der gesamten Vertragslaufzeit von 5 Jahren auf 2.250.000 DM addiert. Nicht berücksichtigt sind bei dieser Berechnung die höher liegenden Prämien für die Umwandlung von Acker in Grünland.

Die gesamten finanziellen Wirkungen, die mehr oder weniger direkt durch die Aktivitäten des Eifelprojektes ausgelöst wurden, sind in Tab. 27 dargestellt. Wie bereits erwähnt, müssen vor allem bei den Beträgen des Vertragsnaturschutzes und der

Extensivierung die damit verbundenen Leistungen, die eingehaltenen Bewirtschaftungsauflagen sowie die Risiken der Landwirte berücksichtigt werden.

Tab. 27: Finanzielle Wirkungen des Eifelprojektes für die Landwirte

	Betrag seit Projektbeginn in DM	Betrag für die Vertragslaufzeit (5 Jahre) in DM
„Natürlich Eifelrind“	200.000 (2,5 Jahre)	605.000
„Eifeler Kräuter - Heu“	6.000 (3 Jahre)	10.000
Vertragsnaturschutz	360.000 (3 Jahre)	600.000
GL-Extensivierung	1.350.000 (3 Jahre)	2.250.000
Gesamt	1.916.000	3.465.000

Durch die Mitarbeit in den Räumlichen Entwicklungsschwerpunkten „Ernstberggebiet“ und „Irrel“ konnte vor allem die Kooperation zwischen Landwirtschaft und Naturschutz initiiert bzw. intensiviert werden. Im Ernstberggebiet konnte durch die Unterstützung des Eifelprojektes ein Moderator eingestellt werden, der die vielfältigen Aufgaben hinsichtlich der Entwicklung des ländlichen Raumes in dieser Region koordiniert. Zahlreiche Bodenordnungsverfahren werden begleitet, durch den Moderator erfolgt eine Vermittlung zwischen den verschiedenen Interessen (Landwirtschaft, Naturschutz, Kommune, Land). Im Räumlichen Entwicklungsschwerpunkt Irrel konnte der Aufbau einer Wasserkoooperation im Wasserschutzgebiet Ferschweiler Plateau unterstützt werden, in dieser Region steht die Zusammenarbeit zwischen Landwirtschaft, Naturschutz und der Kommunalverwaltung noch am Anfang.

Zusammenfassend kann man feststellen, dass sowohl zahlreiche direkte als auch eine Reihe von indirekten Wirkungen für die Region Eifel vom Eifelprojekt ausgegangen sind. Diese Wirkungen stehen zudem noch in gegenseitigen Wechselbeziehungen, die hier nicht alle aufgezählt werden können. Als Beispiel sei der Gasthof Breuer in Blankenheim-Ripsdorf genannt, der selbst direkt von der Bedeutung der Eifel als Anziehungspunkt für Wanderer und andere Naturfreunde profitiert. Seit Ende des Jahres 1999 bezieht der renommierte Gastronom „Natürlich Eifelrind“ beim Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs und unterstützt auf diese Weise die einheimische Landwirtschaft, die maßgeblich zum Erhalt der Kulturlandschaft Eifel beiträgt.

Abb. 64: Narzissenwiesen bei Monschau, Kreis Aachen



Auch die Mitte April in voller Blüte stehenden Narzissenwiesen bei Monschau sind auf eine extensive Nutzung und die durch Landwirte durchgeführte Mahd Mitte Juli angewiesen

Da eine Fortführung der Vermarktungsprojekte über den derzeitigen Vertragszeitraum derzeit sehr wahrscheinlich ist und auch die Agrarumweltprogramme tendenziell in der Zukunft eher an Bedeutung gewinnen als verlieren, werden sich die finanziellen Auswirkungen auch in den folgenden Jahren fortsetzen.

Als wichtiger Schritt für die Region wird die enger gewordene Zusammenarbeit der Landwirte mit den nachgelagerten Bereichen angesehen. Durch den Aufbau der Vermarktungsstrukturen, der sowohl beim Rindfleisch als auch beim Heu gelungen ist, kann eine zwischenliegende Handelsstufe ausgeschaltet und eine bessere Position hinsichtlich der Preisgestaltung erreicht werden. Des Weiteren ist wegen des erfolgreichen Verlaufes des Eifelprojektes eine gute Ausgangsposition geschaffen worden, um in der Region auf den mittlerweile bestehenden Strukturen weitere Vermarktungsprojekte zu entwickeln. Sowohl im landwirtschaftlichen Bereich, beispielsweise mit den Produkten Milch, Getreide und Schweinefleisch, als auch mit dem Naturprodukt Holz auf dem Gebiet der Forstwirtschaft ist der Aufbau von Vermarktungsstrukturen bzw. Absatzgemeinschaften denkbar. Auf diese Weise kann die Wirtschaftskraft der Region in den Bereichen Landwirtschaft, verarbeitendes Handwerk, Handel sowie im Dienstleistungssektor weiter nachhaltig gestärkt werden und eine Sicherung bzw. Neuschaffung von Arbeitsplätzen erfolgen.

7 AUSBLICK

Im Bereich „Naturschutz durch Nutzung“ wird sich die Entwicklung, die seit Mitte der 80-er Jahre mit dem Einstieg in den Vertragsnaturschutz begonnen hat, weiter fortsetzen. Die Kooperation zwischen Landwirtschaft und Naturschutz wird sich auch in den kommenden Jahren weiterentwickeln und – sofern der Grundsatz der Freiwilligkeit eingehalten wird – an Bedeutung gewinnen.

Sowohl der Vertragsnaturschutz im engeren Sinne als auch die Extensivierung des gesamten Grünland-Betriebszweiges werden weitere Zuwächse erfahren. Vor allem die geänderten Richtlinien des Kulturlandschaftsprogramms in Nordrhein-Westfalen werden sich positiv auf die Teilnahme von Landwirten an den Agrarumweltprogrammen auswirken. Nach den Erfahrungen des Eifelprojektes könnten aufgrund der veränderten Auflagengestaltung allein im Kreis Euskirchen mehrere hundert ha artenreiches Grünland zusätzlich in die Vertragsnaturschutzprogramme aufgenommen werden. Vor allem Mutterkuhhaltern sollte – je nach Umsetzung auf Kreiebene - jetzt ein Abschluß von Beweidungsverträgen eher möglich sein. Sollten seitens des rheinland-pfälzischen Ministeriums ausreichend Mittel für die Naturschutzprogramme bereitgestellt werden, wird sich – vor allem in den Kreisen Daun und Bad Neuenahr-Ahrweiler – ebenfalls eine erhebliche Ausweitung des Vertragsnaturschutzes ergeben.

Die mitinitiierte Einstellung des Moderators im Ernstberggebiet hat sich ausgesprochen positiv auf die Durchführung der Bodenordnungsverfahren und die Akzeptanz für diese Maßnahmen ausgewirkt. Sofern die gute Arbeit fortgesetzt wird, können durch weitere Flurneuordnungen und eine noch engere Zusammenarbeit zwischen Landwirtschaft, Naturschutz und Tourismus Entwicklungsmöglichkeiten für diese Region aufgezeigt und umgesetzt werden.

Die Kooperationen im Entwicklungsschwerpunkt Irrel sind vor allem im Bereich des Wasserschutzes initiiert worden. Sofern den Landwirten seitens der Verbandsgemeinde faire Angebote zur Bewirtschaftung der im Wasserschutzgebiet gelegenen Flächen gemacht werden, werden diese zur Umsetzung dieser Maßnahmen zur Verfügung stehen. Sie werden dann einen wesentlichen Beitrag leisten, die Nitratverlagerung auf den von der Verbandsgemeinde gekauften Flächen zu verringern.

Der Aufbau der Vermarktungsstrukturen „Eifeler Kräuter-Heu“ und „Natürlich Eifelrind“ ist – wie bereits beschrieben – in Zusammenarbeit mit wirtschaftlich

interessierten und kompetenten Marktpartnern erfolgt. Diese Unternehmen haben ein Interesse an der Fortführung der Projekte, da sie – ebenso wie die teilnehmenden Landwirte – einen Vorteil aus diesen Strukturen ziehen. Aus diesem Grund dürfte sowohl die Vermarktung „Eifeler Kräuter-Heu“ unter der Federführung der Firma Heiliger als auch „Natürlich Eifelrind“, geleitet von der ERAG, gesichert sein.

In welchem Umfang die derzeit vorhandenen Absatzwege stabilisiert und ausgebaut werden können, liegt in den Händen der Beteiligten. Die kontinuierliche Absatzsteigerung des „Eifeler Kräuter-Heus“ auf allen Ebenen der Vermarktung (Heu, Kleintierpackungen, Pferdefuttermischungen) wird sich weiterhin fortsetzen können, wenn auch in Zukunft Qualität und Zuverlässigkeit groß geschrieben werden. Wenn es gelingt, weitere Kunden zu akquirieren, wird das „Eifeler Kräuter-Heu“ noch sehr lange auf dem Markt zu finden sein.

Auch die weitere Entwicklung von „Natürlich Eifelrind“ ist in großem Maße von den Partnern dieser Kooperation (Landwirte, ERAG, Schlacht- und Zerlegebetrieb Fuchs, HIT-Märkte) abhängig. Nach dem bisherigen Verlauf kann man ohne Einschränkung behaupten, dass sich das Projekt bei den Beteiligten in sehr guten Händen befindet. Der Aufbau erfolgte behutsam und die bei jeder Zusammenarbeit auftretenden „Anfangsprobleme“ sind mittlerweile ausgestanden. Die sechste HIT-Filiale ist im Mai 2001 zugeschaltet worden, über eine weitere Ausdehnung soll im Herbst dieses Jahres verhandelt werden. Sofern sich die Landwirte in noch größerem Umfang an dieser für sie sehr interessanten Vermarktungsschiene beteiligen, dürfte auch einer weitergehenden Expansion nichts im Wege stehen.

Der Versuch, eine Milchvermarktung mit den Aspekten „Naturschutz“ und „Regionalität“ aufzubauen, wurde im Laufe des „Eifelprojekt-Verlängerungsjahres“ unternommen. Auch hier sollte mit wirtschaftlich interessierten und kompetenten Partnern eine Vermarktung aufgebaut werden. Durch die Fusion der beiden Molkereien Eifelperle und Hochwald mussten die relativ weit gediehenen Überlegungen und z.T. bereits aufgebauten Strukturen hinsichtlich einer konkreten Umsetzung zurück gestellt werden. Dennoch besteht seitens der Erzeuger, der Molkerei und eines Handelspartners weiterhin Interesse, die Idee weiter zu verfolgen. Allerdings sind bei der neuen Eifelperle-Hochwald Molkerei derzeit wesentlich wichtigere Aufgaben zu erledigen.

8 EMPFEHLUNGEN ZUR UMSETZUNG IN ANDEREN REGIONEN

Die Ergebnisse des Eifelprojektes sind sicherlich nicht linear übertragbar auf andere – naturräumlich vergleichbare – Regionen. Beim Aufbau von Kooperationen, ob im Naturschutz oder bei der Vermarktung regionaler Produkte kommt es insbesondere darauf an, dass geeignete strukturelle Voraussetzungen bestehen bzw. aufgebaut werden können und dass sich Partner finden, die für eine nachhaltige Kooperation gewonnen werden können. Hierfür gibt es keine Patentrezepte. Von daher sollen in der folgenden Tabelle einige der Eckpunkte, die sich bei der Durchführung des Eifelprojektes als sehr wichtig erwiesen haben, stichpunktartig dargestellt werden.

Einige der Eckpunkte, die sich bei der Durchführung des Eifelprojektes als sehr wichtig erwiesen haben, sind stichpunktartig in Tab. 28 dargestellt.

Tab. 28: Grundsätzliche Überlegungen bei der Durchführung von Projekten

Organisationsstruktur und Projektdurchführung	<ul style="list-style-type: none"> • Projektplanung und -durchführung in Zusammenarbeit mit allen fachlich beteiligten Verbänden, Behörden und Initiativen • Intensiver Informationsaustausch mit den Projektpartnern und Beteiligten in allen Projektphasen • Einbindung von Schlüsselpersonen (regional anerkannte Experten, politische Unterstützer, etc.) in die Projektarbeit • Offenes und transparentes Arbeiten • Intensive Öffentlichkeitsarbeit (z.B. mit Erfolgen in der Anfangsphase gezielt an die Öffentlichkeit gehen)
Vermarktung regionaler Produkte	<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung von Vermarktungsansätzen in enger Absprache mit den Landwirten, dem be- und verarbeitenden Handwerk sowie dem Handel • Aufbau von Strukturen, deren dauerhafter Fortbestand durch die Beteiligung von wirtschaftlich interessierten Marktpartnern gesichert wird • Schaffung von Vermarktungsstrukturen mit relativ großer „Marktbreite“, d.h. sie sollen möglichst vielen Landwirten und einer großen Zahl an Verbrauchern zugänglich sein • Vermarktungsansatz muß allen Beteiligten Vorteile bringen (z.B. höhere Erzeugerpreise, engere Kundenbindung, Neukundengewinnung, sehr gute Produktqualität für den Verbraucher, etc.) • Koppelung eines Zusatznutzens an die Produkte (kurze Transportwege, höhere Wertschöpfung für die Region, Beitrag zum Erhalt der Kulturlandschaft, Naturschutzaspekte, etc.)
Naturschutz durch Nutzung	<ul style="list-style-type: none"> • Berücksichtigung der Interessen der Landnutzer • Entwicklung der Ideen und Auflagen zusammen mit den Landwirten

	<ul style="list-style-type: none">• Naturschutz auf Basis der Freiwilligkeit• Naturschutzkonzepte müssen sich in landwirtschaftliche Betriebe und Nutzungssysteme einbinden lassen, ohne dass die Betriebsstrukturen wesentlich geändert werden müssen• Einbindung von zukunftsfähigen (Haupterwerbs-) Betrieben in den Vertragsnaturschutz, wodurch sich für die Landwirte Zukunftsperspektiven ergeben können. Die Biotop- und Landschaftspflege kann Partner gewinnen, die für eine langfristige Zusammenarbeit zur Verfügung stehen.
--	--

9 ÜBERSICHTEN

9.1 Veranstaltungen

10. Juni 1997	Auftaktveranstaltung mit rund 200 Gästen, 12 Ausstellern, Pressekonferenz, 5 Radiosender
Juni bis November 1997	8 Bauernversammlungen sowie Seminare zum Thema Vertragsnaturschutz, ca. 400 Teilnehmer
1./2. September 1997	2-tägige Führung von Frau Dr. Uhn Son Gim aus Korea, die sich im Auftrag des koreanischen Landwirtschaftsministeriums in Deutschland über vertragliche Vereinbarungen im Natur- und Gewässerschutz informierte
10. Oktober 1997	Pressekonferenz mit der rheinland-pfälzischen Umweltministerin Martini zum Thema „Vertragsnaturschutz und Vermarktung regionaler Produkte“
4. November 1997	DBV-Tagung mit Umweltministerium und Umweltbundesamt in Bad Münstereifel, Vorstellung des Eifelprojektes
20. November 1997	Bezirksregierung Trier, Vorstellung des Projektes vor ca. 100 Teilnehmern aus Landwirtschaft und Naturschutz
3. Dezember 1997	Bundesamt für Naturschutz, Tagung auf Rügen (Insel Vilm), Vorstellung und Diskussion des DBV-Eifelprojektes im Rahmen der Veranstaltung „Beispiele innovativer Naturschutzstrategien“
19. Januar 1998	Umweltbundesamt Berlin, Vorstellung des Eifelprojektes im Rahmen eines Gespräches zwischen den Präsidenten Sonnleitner und Troge
4. Februar 1998	Verband landwirtschaftlicher Fachschulabsolventen, Podiumsdiskussion (ca. 150 Teilnehmer) zur regionalen Vermarktung
9. März 1998	Landesanstalt Hessen, Marburg (ca. 70 Teilnehmer), Vortragsveranstaltung für Bedienstete der Ministerien und Kreisverwaltungen aus Landwirtschaft und Naturschutz
9. März 1998	Jubiläumsfeier zum 50. Geburtstag des DBV in Koblenz, Informationsstand mit Ergebnispräsentation, ca. 2.500 Landwirte, Bundeskanzler Dr. Helmut Kohl und weitere hochrangige Politiker des Bundes- und Landtages wurden über das Projekt informiert
28./29. März 1998	DVL-Praxis-Workshop in Bönn-Röttgen (ca. 120 Teilnehmer) „Regionale Produktvermarktung für Naturschutz und Landschaftspflege – wie geht das konkret?“

1. April 1998 Exkursion zu Vertragsnaturschutzflächen und Erläuterung der Bewirtschaftungsvorgaben am Beispiel der Eifel, ca. 50 Landfrauen aus Westfalen
13. Mai 1998 Exkursion Westfälischer Waldbauernverband, ca. 50 Teilnehmer
17. September 1998 Exkursion Fachbeirat des DBV-Eifelprojektes, mit Pressetermin
- 6./7. November 1998 Begleitung der Markteinführung „Eifeler Kräuter Heu“ im KNAUBER-Hobbymarkt Bonn mit einer zweitägigen Ausstellung zum Thema „Naturschutz und Landwirtschaft“
17. November 1998 Vorstellung der Vermarktungsstrategien des DBV-Eifelprojektes bei einem Hearing der Stadt Aachen
26. November 1998 Projektvorstellung Universität Bonn, Arbeitsgruppe Geobotanik und Naturschutz
30. November 1998 Vortrag zum Thema Vertragsnaturschutz auf der Tagung der Deutschen Landjugend Akademie in Bonn-Röttgen
- 16./17. Januar 1999 Präsentation des „Eifeler Kräuter-Heus“ auf der Kleintiermesse in Essen
- 16./17. Januar 1999 Präsentation des „Eifeler Kräuter-Heus“ auf der Kleintiermesse in Niederrissen
27. Januar 1999 Vorstellung des Eifel-Rindfleisch-Projektes auf der Internationalen Grünen Woche in Berlin in Zusammenarbeit mit dem rheinland-pfälzischen Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau und der CMA
21. Februar 1999 Vortrag Vertragsnaturschutz, Wildenburg
2. März 1999 Vorstellung der Ergebnisse des DBV-Eifelprojektes im Kreishaus Euskirchen
3. März 1999 Vorstellung des DBV-Eifelprojektes auf dem Behördenleitertreffen der Landwirtschaftskammer Rheinland in Bonn
4. März 1999 Vorstellung des Eifel-Rindfleisch-Projektes bei der Landwirtschaftskammer Rheinland-Pfalz
11. März 1999 Mitgliederversammlung der ERAG in Gillenfeld, Kreis Daun, Vorstellung DBV-Eifelprojekt und Eifel-Rindfleisch-Projekt, ca. 80 Teilnehmer
23. März 1999 Vortrag „Grünland- und Biotopbewirtschaftung“ in Daun-Waldkönigen (Ernstberggebiet)

28. April 1999 Kreisgeschäftsführertagung des DBV, Vorstellung des Eifelprojektes mit einer Betriebsführung in der Eifel, ca. 100 Teilnehmer
- 1./2. Mai 1999 Grenzlandschau in Prüm, Vorstellung des Projektes und der geplanten Rindfleischvermarktung
3. Mai 1999 Projektvorstellung bei Mitarbeitern und Studenten der Universität Bonn
4. Mai 1999 Betriebsführung einer Schulklasse mit Informationen zur Landwirtschaft allgemein, dem Vertragsnaturschutz und dem „Eifeler Kräuter-Heu“
- 28./29. Mai 1999 Vortrag über das Eifelprojekt und die Vermarktungsansätze bei der Tagung „Schutz der Wald-Wiesen-Täler im Mittelgebirge“ in Meinerzhagen
- 5./6. Juni 1999 Ausstellung auf dem Tag der offenen Tür der Landwirtschaftlichen Fakultät der Universität Bonn bzw. anlässlich des 100-jährigen Bestehens der Landwirtschaftskammer
15. Juni 1999 3. Fachbeiratssitzung zum Projekt, mit Gästen aus der Politik, Naturschutzverbänden und Beiräten, anschließend Pressekonferenz
15. Juni 1999 Veranstaltung des Eifelfestes in Nettersheim, eingeladen wurden alle mit dem Eifelprojekt Beteiligten (Landwirte, Fachbeirat, Marktpartner, Mitarbeiter der Behörden und Verbände, Vertreter der Kreise, Städte und Gemeinden), über 250 Gäste
28. Juni bis 2. Juli 1999 Ausstellung auf dem Bauerntag in Cottbus
15. Juli 1999 Projektvorstellung und Ergebnisdiskussion mit der Kreisbauernschaft Euskirchen
8. August 1999 Ausstellung zur Rindfleischvermarktung anlässlich der von der Kreisbauernschaft Euskirchen organisierten landwirtschaftlichen Wanderung „Grüner Pfad“, ca. 300 Besucher
27. August 1999 Vorstellung der Vermarktungsschiene Eifelrind beim Milchausschuß der Region Eifel des Rheinischen Landwirtschaftsverbandes
1. September 1999 Exkursion mit dem Grünland-Ausschuß der Landwirtschaftskammer Rheinland-Pfalz, Kreisstelle Trier, Schwerpunkte Vertragsnaturschutz und Rindfleischvermarktung

2. September 1999 Vorstellung von „Natürlich Eifelrind“ bei einer Versammlung anlässlich der geplanten Wasserkooperation in Ferschweiler
19. September 1999 Ausstellung anlässlich des Tages der offenen Tür bei dem Marktpartner Firma Heiliger aus Zülpich-Propstmühle
21. September 1999 Vorstellung der Ergebnisse der Akzeptanzuntersuchung und der Vermarktungsstrukturen für die Mitarbeiter der Kreise und Biologischen Stationen Aachen, Düren und Euskirchen
- 24./25. September 1999 Ausstellung zum „Eifeler Kräuter-Heu“ und den ökologischen Leistungen der Landwirtschaft im KNAUBER-Markt in Bonn
29. September 1999 Vorstellung des Eifelprojektes mit einer Exkursion und Führung über verschiedene Betriebe im Rahmen einer vom DBV organisierten Informationsveranstaltung für Attachés, Diplomaten und Botschafter, ca. 50 Teilnehmer
- Okt. 1999 bis Feb. 2000 Vorstellung der Vermarktungsschiene „Natürlich Eifelrind“ bei 15 Versammlungen in der rheinland-pfälzischen Eifel, ca. 650 Landwirte wurden über die Produktkriterien und die Möglichkeiten einer Teilnahme informiert
2. Oktober 1999 Vorstellung des Eifelprojektes für die Teilnehmer einer Studienreise aus dem Sauerland
5. Oktober 1999 Pressekonferenz in Gerolstein anlässlich der Markteinführung von „Natürlich Eifelrind“ in den HIT-Filialen Daun, Gerolstein, Prüm und Ulmen, zahlreiche Berichterstattungen (Fernsehbericht, mehrere Radioberichte)
6. bis 8. Oktober 1999 Vortrag auf der PLENUM-Tagung in Isny
10. Oktober 1999 Beteiligung an dem erstmals in NRW landesweit durchgeführten Tag der Regionen, Ausstellung auf dem Direktvermarktungsbetrieb Ferfer in Kall-Keldenich
15. Oktober 1999 Vorstellung der Vermarktungsschiene „Natürlich Eifelrind“ beim Milchausschuß des RLV in Düren
- 8./9. November 1999 Vortrag auf der Tagung „Geprüfte/r Natur- und Landschaftspfleger/in – ein Job mit Zukunft?“ in Bonn-Röttgen
9. November 1999 Teilnahme an der Grünland-Tagung im Sauerland, Erfahrungsberichte von Eifeler Landwirten zum Vertragsnaturschutz und zu den Vermarktungsbereichen Rind und Heu

16. November 1999 Pressegespräch anlässlich der vom Eifelprojekt mit initiierten „Bio-Woche“ in den Bonner Universitätsmensen
15. bis 19. November 1999 Bio-Rindfleisch-Woche in den Bonner Uni-Mensen (Ausstellung und Bewirtung)
23. November 1999 Vortrag über das Eifelprojekt bei der Auftaktveranstaltung „Bündnis für Arbeit, Ausbildung und Wettbewerbsfähigkeit im ländlichen Raum“ in Euskirchen
9. Dezember 1999 Führung einer Studiengruppe der DLA (junge Landwirte aus Rheinland-Pfalz), Vorstellung und Diskussion Vertragsnaturschutz und Vermarktungsstrukturen
14. Dezember 1999 Vortrag über das Eifelprojekt bei der Auftaktveranstaltung „Bündnis für Arbeit, Ausbildung und Wettbewerbsfähigkeit im ländlichen Raum“ in Siegburg
- 18./19. Dezember 1999 Vorstellung des „Eifeler Kräuter-Heus“ auf der Kaninchen-Bundesschau in Essen
24. Dezember 1999 bis 3. Januar 2000 Ausstellung im Foyer des MUNLV Düsseldorf, mit Rundgang der Ministerin
14. bis 23. Januar 2000 Vorstellung der Ergebnisse (Hintergründe, Vertragsnaturschutz, Vermarktungsstrukturen, Übertragbarkeit für andere Regionen) des Eifelprojektes auf der Internationalen Grünen Woche in Berlin
27. Januar 2000 Vorstellung von „Natürlich Eifelrind“ auf dem rheinland-pfälzischen Vieh- und Fleischtag in Bitburg
31. Januar 2000 Vorstellung der Projektergebnisse „Eifeler Kräuter-Heu“ und „Natürlich Eifelrind“ in Adenau
- 8./9. Februar 2000 Vorstellung von „Natürlich Eifelrind“ bei der Ausstellung „Umwelt lebt durch Landwirtschaft“ des MURL bzw. der Landwirtschaftlichen Fakultät der Universität Bonn in der Landesvertretung NRW's in Brüssel
23. Februar 2000 4. Fachbeiratssitzung zum Eifelprojekt
- 17./18. März 2000 Ausstellung auf dem Bedermarkt in Bitburg-Prüm
28. März 2000 Pressekonferenz anlässlich der Markteinführung von „Natürlich Eifelrind“ in der HIT-Filiale in Aachen
14. bis 27. April 2000 Ausstellung im Zoo-Duisburg
22. bis 31. Mai 2000 Ausstellung auf dem Weltbauerntag in Hannover

21. bis 23. September 2000	Teilnahme und Kurzvortrag beim Deutschen Landschaftspflege tag in Dresden
25./26. November 2000	Ausstellung im Knauberfachmarkt in Bonn
13./14. Dezember 2000	DBU-Workshop „Naturschutz in Agrarlandschaften“, Vortrag in der Arbeitsgruppe „Regionale Vermarktung“
21. Februar 2001	Vortrag über das Eifelprojekt, Tagung: „Nachhaltige Regionalentwicklung“ Hohenlohe-Projekt
28. bis 30. März 2001	Ausstellung im Landtag von NRW, Düsseldorf
23. April 2001	Exkursion in der Eifel mit Minister Keller aus Sachsen-Anhalt
15./16. Mai 2001	Naturschutzforum des DBV in Berlin, Vortrag von Prof. Kneitz
25./26. Mai 2001	Ausstellung bei der Veranstaltung der Uni Münster zur Nachhaltigkeit, Bonn
18. Juni 2001	Vortrag/Diskussion/Exkursion Deutsch-Spanischer Agrar-austausch des BMVEL, Bad Münstereifel
28. August 2001	Abschlussveranstaltung des Fachbeirates zum DBV-Eifelprojekt

9.2 Pressespiegel

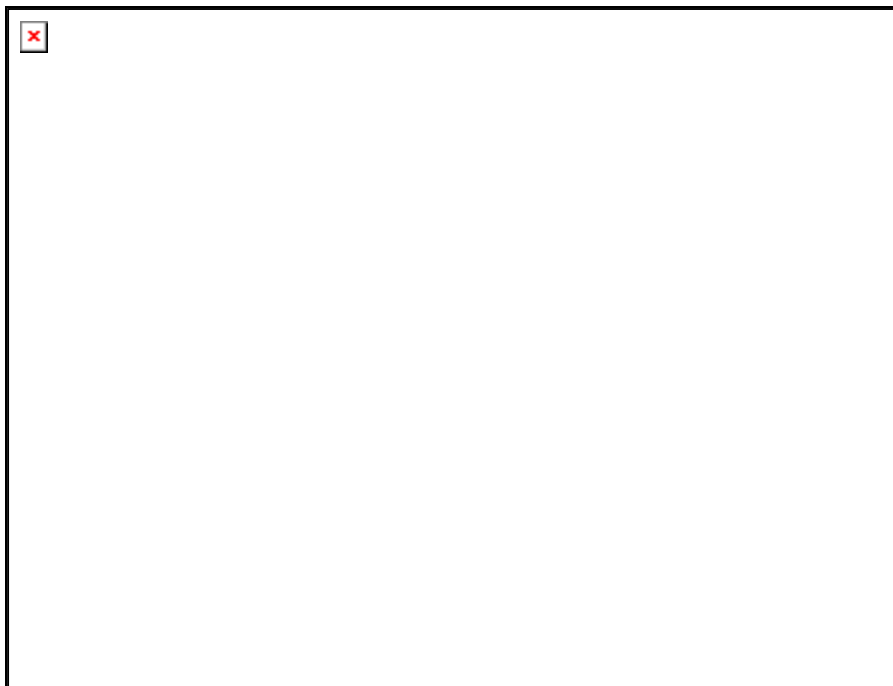
Das Eifelprojekt war vor allem für die lokale und regionale Presse von großem Interesse. In zahlreichen Berichten haben sie über die Vorgehensweise, die Ergebnisse und Erfolge des Projektes informiert. Sowohl Fernseh- und Radiosender, als auch Printmedien berichteten über das Modellvorhaben. In Tab. 29 sind die im Fernsehen bzw. Radio gesendeten Berichte aufgelistet. Nachfolgend werden die in den Printmedien erschienenen Artikel angeführt, die in einem Pressespiegel zusammengestellt sind.

- Kölner Stadtanzeiger (12.06.1997)
- LZ Rheinland (Nr. 25/1997)
- Agra-Europe (16.06.1997)
- Trierischer Volksfreund (12.06.1997)
- General-Anzeiger (12.06.1997)
- Aachener Zeitung (12.06.1997)
- vwd (11.06.1997)
- Pfälzer Bauer (21.06.1997)
- Landw. Wochenblatt (Nr. 25/1997)
- Bauernblatt (21.06.1997)
- Rheinische Bauernzeitung (Nr. 25/1997)
- Land aktuell (7-8/1997)
- der Bauer, (Nr. 25/1997)
- DBV-Informationen (12.06.1997)
- Rhein-Zeitung (10.03.1998)
- Freizeit im Sattel (Nr. 7/1998)
- LZ Rheinland (Nr. 33/1998)
- Dt. Bauernkorrespondenz (Nr. 10/1998)
- Kölner Rundschau (18.09.1998)
- Kölner Stadtanzeiger (19./20.09.1998)
- LZ Rheinland (Nr. 40/1998)
- Rheinische Bauernzeitung (Nr. 41/1998)
- LZ Rheinland (Nr. 46/1998)
- Rheinische Bauernzeitung (Nr. 46/1998)
- Bonner Rundschau (12.11.1998)
- DVL-Tagungsband (31.12.1998)
- LZ Rheinland (Nr. 1/1999)
- Freizeit im Sattel (Nr. 1/1999)
- KNAUBER Magazin (Nr. 1/1999)
- DBV-Internet (27.01.1999)
- Rhein-Zeitung (28.01.1999)
- News Aktuell (28.01.1999)
- Aachener Nachrichten (29.01.1999)
- Allgemeine Zeitung Mainz (29.01.1999)
- der Bauer (05.02.1999)
- Agra-Europe (08.02.1999)
- LZ Rheinland (Nr. 5/1999)
- Rheinische Bauernzeitung (Nr. 6/1999)
- Trierischer Volksfreund (31.03.1999)
- Rheinische Bauernzeitung (Nr. 14/1999)
- Zülpicher Wochenblatt (20.04.1999)
- Trierischer Volksfreund (22.05.1999)
- Kölner Stadtanzeiger (17.06.1999)
- Kölner Rundschau (17.06.1999)
- Agra-Europe (21.06.1999)
- Trierischer Volksfreund (21.06.1999)
- LZ Rheinland (Nr. 25/1999)
- LZ Rheinland (Nr. 31/1999)
- Rheinische Bauernzeitung (Nr. 31/1999)
- DBV-Informationen (12.08.1999)
- vwd (16.08.1999)
- Dt. Bauernkorrespondenz (Nr. 8/1999)
- Rheinische Bauernzeitung (Nr. 33/1999)
- LZ Rheinland (Nr. 37/1999)
- DBV-Informationen (30.09.1999)
- dpa-Meldung (05.10.1999)
- Trierischer Volksfreund (06.10.1999)
- LCN (06.10.1999)
- Trierischer Volksfreund (07.10.1999)
- Kölner Stadtanzeiger (07.10.1999)
- Kölner Rundschau (07.10.1999)
- Agra-Europe (11.10.1999/03.09.2001)
- Der Bauer (40/1999)
- LZ Rheinland (41/1999)
- Rheinische Bauernzeitung (Nr. 41/1999)
- Vieh/Fleisch Handelszeitung (Nr. 41/1999)
- Lebensmittel Praxis (Nr. 20/1999)
- Dt. Bauernkorrespondenz (Nr. 10/1999)
- Kölner Rundschau (15.10.1999)
- LZ Rheinland (Nr. 42/1999)
- DBV-Informationen (28.10.1999)
- Rheinische Bauernzeitung (Nr. 46/1999)
- Eifelzeitung (Nr. 48/1999)
- Rheinische Bauernzeitung (Nr. 7/2000)
- Trierischer Volksfreund (16.03.2000)
- Dt. Bauernkorrespondenz (Nr. 3/2000)
- DBV-Informationen (30.03.2000)
- LZ Rheinland (Nr. 14/2000)
- Rheinische Bauernzeitung (Nr. 14/2000)
- Dt. Bauernkorespondenz (Nr. 6/2001)
- Rheinische Bauernzeitung (Nr. 36/2001)
- LZ Rheinland (Nr. 36/2001)
- Westfälisches Wochenblatt (Nr.37/2001)
- Kölner Stadtanzeiger (29.08.2001)
- Kölner Rundschau (29.08.2001)
- Tierischer Volksfreund (29.08.2001)

Tab. 29: Übersicht der Fernseh- bzw. Radioberichte zum DBV-Eifelprojekt

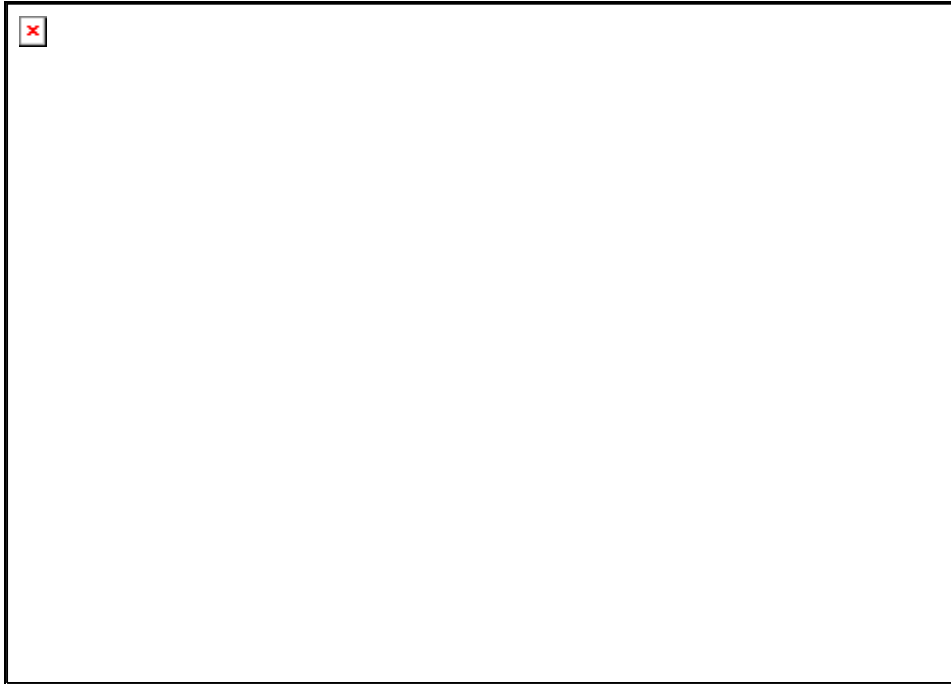
Termin	Veranstaltung	Berichterstattung
10.06.1997	Auftaktveranstaltung Eifelprojekt	5 Radiosender
30.09.1998	Bericht über „Eifeler Kräuter-Heu“	Radio, WDR
17.11.1998	Markteinführung „Eifeler Kräuter-Heu“ bei KNAUBER-Märkten	Radio Bonn/Rhein-Sieg
Dezember 1998	Bericht über „Eifeler Kräuter-Heu“	Radio SWR3
15.06.1999	3. Fachbeiratssitzung und Eifelfest	2 Radiosender
September 1999	Bericht über DBV-Eifelprojekt	Radio Deutsche Welle
05.10.1999	Markteinführung „Natürlich Eifelrind“ bei vier HIT-Märkten in der Eifel	Fernsehbericht SWR 2 Radiosender
Januar 2000	Internationale Grüne Woche, Berlin	Fernseh- und Radiobericht
Januar 2001	Reportage zu „Natürlich Eifelrind“	SWR 3
September 2001	Kurzbericht zum Eifelprojekt	Radio Bonn/Rhein-Sieg

Abb. 65: Feier zum Jubiläum (50 Jahre) des DBV



Vorstellung des Eifelprojektes auf der Feier anlässlich des 50-jährigen Bestehens des DBV, mit Bundeskanzler a. D. Dr. Helmut Kohl, Robert Heiliger, Präsident Gerd Sonnleitner, Prof. Dr. Wolfgang Schumacher

Abb. 66: Ausstellung zum 100-jährigen Bestehen der Landwirtschaftskammer Rheinland



Ausstellung anlässlich des Jubiläums der Landwirtschaftskammer Rheinland, Dr. Jürgen Schellberg, Prof. Dr. Wolfgang Schumacher, RLV-Präsident Kurt Vosseler †, RLV-Hauptgeschäftsführer Willi Bennerscheidt, Thomas Muchow

Veröffentlichungen

- Schumacher, W. , Schulte, K. & Muchow, T. (1998): Chance und Notwendigkeit der Vermarktung von Produkten „aus der Landschaftspflege“. Praxis-Workshop „Regionale Produktvermarktung für Naturschutz und Landschaftspflege – wie geht das konkret“, Tagungsband, Deutscher Verband für Landschaftspflege.
- Brendle, U. (1999): Musterlösungen im Naturschutz – Politische Bausteine für erfolgreiches Handeln. Ergebnisse des F + E – Vorhabens „Akzeptanzsteigerung im Naturschutz: Ermittlung von erfolgreichen und zukunftsweisenden naturschutzpolitischen Musterlösungen sowie Konfliktlösungs- und Vermittlungsstrategien“, Bundesamt für Naturschutz, Bonn-Bad Godesberg.
- Deutscher Bauernverband (2000): Geschäftsbericht für das Jahr 1999.
- Weis, J., Muchow, T. , Schumacher, W. (2000) in: Akzeptanz von Programmen zur Honorierung ökologischer Leistungen der Landwirtschaft. Schriftenreihe für Landschaftspflege. Heft 34, Bonn.
- Muchow, T. (2000) in: DVL “Fortbildung zum Geprüften Natur- und Landschaftspfleger”. BfN-Skripten 24, Bonn.
- Blümlein, B. , Güthler, W. , Habelt, U. , Tschunko, S. (2001): Naturschutzrelevante Produktions- und Vermarktungsstrategien ausgewählter Regionalprodukte. BfN-Skripten 33, Bonn.
- Muchow, T. (2001) in: DBU “Neue Chancen für die Landwirtschaft und Umwelt”
- Schulte, K. (2001) in: Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte und Kulturlandschaftsschutz. Tagungsband „Schutz der Wald-Wiesen-Täler im Mittelgebirge“, in Vorbereitung, LÖBF, Recklinghausen.
- Muchow, T. (2001) in: Tagungsband zur Plenum-Tagung 1999 in Isny (im Druck).

9.3 Literaturverzeichnis

- Aid (1998): Kennzeichnung und Registrierung von Rindern – Etikettierung von Rindfleisch. aid e.V., Bonn.
- Alversleben, R. v. (1995): Die Imageprobleme bei Fleisch – Ursachen und Konsequenzen. In: Berichte über Landwirtschaft, Band 73, BML.
- Anger, M., Hoffmann, U. & Kühbauch, W. (1997): Hoftorbilanzen von Grünlandbetrieben des Mittelgebirges. Verhandlungen der Gesellschaft für Ökologie, Band 27.
- Anger, M., Malcharek, A. & Kühbauch, W. (1997): Futterqualität von Extensiv-Grünlandgesellschaften im Mittelgebirge Nordrhein-Westfalens. Verhandlungen der Gesellschaft für Ökologie, Band 27.
- Augustini, C. (1987): Einfluss produktionstechnischer Faktoren auf die Schlachtkörper- und Fleischqualität beim Rind. Kulmbacher Reihe, Band 7, Kulmbach.
- Augustini, C. (1999): Fleischqualität von Jungbullern, Ochsen und Färsen. Forschungsergebnisse der Bundesanstalt für Fleischforschung, schriftliche Mitteilung, Kulmbach.
- Balling, R. (1990): Marketing-Konzeption für einen Markenartikel Rindfleisch, zitiert in: Wagner, P. & Beimdick, E. (1997): Determinanten des Erfolgs von Markenfleischprogrammen. In: Berichte über Landwirtschaft, Band 75, BML.
- Blab, J. (1993): Grundlagen des Biotopschutzes für Tiere. Bonn-Bad Godesberg.
- Braune, I. (1998): Beitrag der Land- und Forstwirtschaft zum Klimaschutz. In: Berichte über Landwirtschaft, Band 76, BML.
- Brendle, U. (1999): Musterlösungen im Naturschutz – Politische Bausteine für erfolgreiches Handeln. Ergebnisse des F + E – Vorhabens „Akzeptanzsteigerung im Naturschutz: Ermittlung von erfolgreichen und zukunftsweisenden naturschutzpolitischen Musterlösungen sowie Konfliktlösungs- und Vermittlungsstrategien“, Bundesamt für Naturschutz, Bonn-Bad Godesberg.
- Brenner, S. (1997): Energetischer Futterwert des Aufwuchses langjährig extensiv genutzter Grünland-Gesellschaften im Einzugsbereich der oberen Ahr. – Unveröffentlichte Diplomarbeit Universität Bonn.
- Burghard, G. (1997): Energetischer Futterwert des Aufwuchses langjährig extensiv genutzter Grünland-Gesellschaften im Einzugsbereich von Kyll und Urft. - Unveröffentlichte Diplomarbeit Universität Bonn.
- CMA (1994): Ein Angebot für unsere Bauern: Zentral-regionale Kooperationsprojekte – eine gute Antwort auf viele Fragen. In: Der grüne Dienst (2/94), CMA, Bonn.
- CMA (1997a): CMA-Marketing, Aufgaben – Organisation – Finanzierung. 2. Auflage, Bonn.

- CMA (1997b): Zentral-regionale Kooperationsprojekte zur Förderung des Absatzes von Produkten der deutschen Land- und Ernährungswirtschaft; Leitlinien für die Zusammenarbeit, Bonn.
- Drenker-Seredszus, S. (1998): Untersuchungen zum Erfolg der Biotoppflege durch Landwirte anhand von Dauerquadraten und Erfassung der Tagfalterfauna am Beispiel der Alendorfer Kalktriften – Eierberg, Hemmersberg, Griesbeuel. – Unveröffentlichte Diplomarbeit Universität Bonn.
- DVL (2000): Entwicklung von Marktinstrumenten zum Schutz der biologischen Vielfalt – Analyse und Bewertung von Praxiskriterien für die Einführung und Fortentwicklung von Gütesiegeln für Güter und Dienstleistungen. Untersuchung im Auftrag des Bundesamtes für Naturschutz, Abschlußbericht in Vorbereitung.
- Fasterding, F. (1999): Nachfolge in landwirtschaftlichen Betrieben in Deutschland. In: Berichte über Landwirtschaft, Band 77, BML.
- Faust, K. (2000): Überdurchschnittliches Ergebnis für die ERAG. In: Rheinische Bauernzeitung, Nr. 14/2000, Koblenz.
- Faust, K., mündliche Mitteilung
- Freizeit im Sattel (1999): Union Mischfutter mit Eifeler Kräuterheu, Erfahrungsberichte aus dem FS Reit-Zentrum. In: Freizeit im Sattel – Die Fachzeitschrift fürs Freizeitreiten, Nr. 1/99, Bonn.
- Fuchs, K., mündliche Mitteilung
- Fukarek, F. (1979): Pflanzenwelt der Erde. – Leipzig/Jena/Berlin.
- GfL (1996): Agrarstrukturelle Vorplanung Ernstberggebiet, Entwicklung eines integrierten ganzheitlichen Leitbildes einschließlich einer Landnutzungs-konzeption mit Maßnahmenvorschlägen für das 15.400 ha umfassende Ernstberggebiet (Landkreis Daun), im Auftrag der Bezirksregierung Trier, Koblenz.
- Hensche, H.-U. (1994): Zur Tragfähigkeit regionaler Vermarktungskonzepte für Nahrungsmittel. In: Berichte über Landwirtschaft, Band 72, BML.
- HIT (1999): Presseerklärung der HIT-Handelsgruppe anlässlich der Markteinführung von „Natürlich Eifelrind“ am 05.10.1999 in Gerolstein, Siegburg.
- HIT (2000): Internet-Homepage, <http://www.hit.de>.
- Hornberger, R. (2000): FUL präsentiert sich in neuem Gewand. In Rheinische Bauernzeitung, Nr. 4/2000, Koblenz.
- Hornberger, R., mündliche Mitteilung
- Isselstein, J., Stippich, G. & Wamhoff, W. (1991): Umweltwirkungen von Extensivierungsmaßnahmen im Ackerbau – Eine Übersicht. In: Berichte über Landwirtschaft, Band 69, BML.

- Jilg, T. (1993): Verwertbarkeit von extensiven Futteraufwüchsen durch Vieh. In: Extensives Dauergrünland und seine standortgerechte Bewirtschaftung, Sonderveröffentlichung des Modellprojektes „Biotopvernetzung und Extensivierung landwirtschaftlich genutzter Flächen im Landkreis Konstanz“ und des Bodensee-Umweltschutzprojektes der Deutschen Umwelthilfe e.V., Radolfzell.
- Junk, J. (1999): Überlegungen und Planungen zur zukünftigen landwirtschaftlichen Nutzung des Wasserschutzgebietes (WSG) „Ferschweiler Plateau“. In: Anbau- und Düngeplanung in Wasserschutzgebieten, Workshop Erfahrungsaustausch 26.04.1999, Seminar 5/99, Emmelshausen.
- Kuhl, T. (1998): Zur Entwicklung der Grünlandvegetation im Dahlemer Raum (Eifel); der Beitrag des Mittelgebirgsprogrammes zur Erhaltung der Grünlandgesellschaften. – Unveröffentlichte Diplomarbeit Universität Bonn.
- Kuntze, H. (1993): EG-Agrarreform – Landeskulturelle Wende? Zeitschrift für Kulturtechnik und Landentwicklung 34.
- Landesanstalt für Ökologie, Bodenordnung und Forsten (2000): briefliche Mitteilung der Daten zum Vertragsnaturschutz (NRW), Recklinghausen.
- Landwirtschaftskammer Rheinland (1996): Mitteilung für die Beratung: Ergebnis der Sozialökonomischen Betriebserhebung 1996, Bonn.
- Landwirtschaftskammer Rheinland (1997): Rheinland aktuell, Bonn.
- Landwirtschaftskammer Rheinland (1999): Analyse und Bewertung des Förderprogramms für eine umweltgerechte und standortangepaßte Landbewirtschaftung in Nordrhein-Westfalen (Kulturlandschaftsprogramm NRW), Bonn.
- Landwirtschaftskammer Rheinland, mündliche Mitteilung
- Lückemeyer, M. (1993): Extensive Landnutzung – Auswirkung auf Agrarstruktur und Bedeutung für den Ländlichen Raum. Zeitschrift für Kulturtechnik und Landentwicklung 34.
- Luz, F. (1994): Zur Akzeptanz landwirtschaftlicher Projekte: Determinanten lokaler Akzeptanz und Umsetzbarkeit von landschaftsplanerischen Projekten zur Extensivierung, zur Biotopvernetzung und anderen Maßnahmen des Natur- und Umweltschutzes. Lang, Frankfurt (Main).
- LZ (1997): Biomilch vom Hasenberghof. Landwirtschaftliche Zeitung Rheinland, Nr. 25/1997, Bonn.
- LZ (1998): Neuer Vermarktungsweg für Naturschutzheu. Landwirtschaftliche Zeitung Rheinland, Nr. 46/1998, Bonn.
- Mährlein, A. (1997): Möglichkeiten und Grenzen naturschutzgerechter und extensiver Grünlandnutzungsverfahren – eine Wertung aus einzelbetrieblicher und gesamtwirtschaftlicher Sicht. Schriftenreihe für Landschaftspflege und Naturschutz, Heft 54, BfN, Bonn-Bad Godesberg.

- Maul, M. (1997): Regenerierung, Entwicklung und Nutzung der Sistig-Krekeler Heide – historische, floristisch-vegetationskundliche und standörtliche Analyse und ihre Darstellung mit Atlas*GIS. – Unveröffentlichte Diplomarbeit Universität Bonn.
- Muchow, T., Schulte, K. & Wolf, W. (1998): Umsetzung der Biotop- und Landschaftspflege durch Integration in landwirtschaftliche Nutzung und Vermarktung regionaler Produkte, 1. Zwischenbericht zum DBV-Eifelprojekt, Bonn.
- Muchow, T., Schulte, K. & Wolf, W. (1999): Umsetzung der Biotop- und Landschaftspflege durch Integration in landwirtschaftliche Nutzung und Vermarktung regionaler Produkte, 2. Zwischenbericht zum DBV-Eifelprojekt, Bonn.
- MURL, mündliche Mitteilung
- Niendieker, V. (1998): Die Ratsverordnung (EWG) Nr. 2078/92 als Instrument der europäischen und nationalen Agrarumwelt- und Agrarstrukturpolitik. In: Berichte über Landwirtschaft, Band 76, BML.
- Nieschlag, R., Dichtl, E. & Hörschgen, E. (1994): Marketing. 17. Auflage, Berlin.
- Nolten, R. (1997): Implementation von Naturschutzsonderprogrammen: Eine empirische Untersuchung in Nordrhein-Westfalen, Bonner Studien zur Wirtschaftssoziologie, Band 8, Witterschlick/Bonn.
- Odermatt, W., mündliche Mitteilung
- Poggemann, S., Weißbach, F. & Küntzel, U. (1999): Reduktion der N-Überschüsse und Freisetzen von N₂O aus Grünland. In: Berichte über Landwirtschaft, Band 77, BML.
- Pölking, A. (1999): Akzeptanz und Wirkung des FUL in Rheinland-Pfalz – Anforderungen und Vorschläge für ein neues Beratungskonzept für Landwirt(e)Innen. Wissenschaftliche Begleitforschung zum FUL in Rheinland-Pfalz im Auftrag des Landesamtes für Umweltschutz und Gewerbeaufsicht Rheinland-Pfalz.
- Produkt und Markt (1996): Die künftigen Marktchancen der nordrhein-westfälischen Landwirtschaft. Gutachten im Auftrag der Stiftung Westfälische Landschaft, Münster.
- Raabe, U., Foerster, E., Schumacher, W. & Wolff-Straub, W. (1996): Florenliste von Nordrhein-Westfalen. Schriftenreihe der Landesanstalt für Ökologie, Bodenordnung und Forsten / Landesamt für Agrarordnung, Band 10, Recklinghausen.
- Rahmann, G. (1999): Vergleich der Pflegeleistung und des Aufwandes einer Entbuschung durch manuelle Reinigung, Ziegenbeweidung oder deren Kombination auf stark verbuschten Magerrasen. In: Berichte über die Landwirtschaft, Band 77, BML.
- Rat von Sachverständigen für Umweltfragen (1987): Umweltgutachten 1987, Kohlhammer Verlag, Stuttgart/Mainz.

Rat von Sachverständigen für Umweltfragen (1994): Umweltgutachten 1994, Metzler-Poeschel Stuttgart.

Reisch, C. (1990): Extensive Grünlandbewirtschaftung durch Tierhaltung. KTBL Arbeitspapier 140, Darmstadt.

Reuter, G., mündliche Mitteilung

Rodehutschord, M. (1994): Verwertung der Aufwüchse langfristig extensiv genutzter Grünlandflächen im Milchviehbetrieb. – In: Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität: Integrative Extensivierungs- und Naturschutzstrategien, Forschungsberichte des Lehr- und Forschungsschwerpunktes „Umweltverträgliche und standortangepaßte Landwirtschaft“, Bonn.

Schmidt, J. (1995): Vegetationsentwicklung auf ausgewählten Grünlandflächen des Biotop-Programms, unveröffentlichtes Gutachten erstellt für das Ministerium für Natur und Umwelt Schleswig-Holstein, zitiert in Wilhelm, J. (1999): Umweltwirkungen von Förderungsmaßnahmen gemäß VO (EWG) 2078/92. Schriftenreihe des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Reihe A: Angewandte Wissenschaft, Heft 480, Landwirtschaftsverlag Münster.

Schriever, O. (1995): Einfluß des Schnittzeitpunktes auf den Energiewert des Heus einer langjährig extensiv genutzten Grünlandfläche im Bergischen Land. Unveröffentlichte Diplomarbeit Universität Bonn.

Schulte, K. (2000): Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte und Kulturlandschaftsschutz. Tagungsband „Schutz der Wald-Wiesen-Täler im Mittelgebirge“, in Vorbereitung, LÖBF, Recklinghausen.

Schumacher, W. (1984): Gefährdete Ackerwildkräuter können auf ungespritzten Feldrainen erhalten werden. – LÖLF-Mitteilungen 9, Recklinghausen.

Schumacher, W. (1988): Notwendigkeit und Umfang von Pflegemaßnahmen auf Schutzflächen anhand ausgewählter Beispiele – Landwirte als Partner des Naturschutzes? – Schriftenreihe angewandter Naturschutz 7.

Schumacher, W. (1995): Offenhaltung der Kulturlandschaft? – LÖLF-Mitteilungen 4, Recklinghausen.

Schumacher, W. (1997): Naturschutz in agrarisch geprägten Landschaften. In: Erdmann, K.-H., Spandau, L. [Hrsg.]: Naturschutz in Deutschland – Strategien, Lösungen, Perspektiven, Ulmer-Verlag, Stuttgart.

Schumacher, W., mündliche Mitteilung

Schumacher, W., Hansen, H. & Saakel, M. (1994): Schutz langfristig extensiv genutzter Grünlandflächen durch Integration in landwirtschaftliche Nutzung. – In: Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität: Integrative Extensivierungs- und Naturschutzstrategien, Forschungsberichte des Lehr- und Forschungsschwerpunktes „Umweltverträgliche und standortangepaßte Landwirtschaft“, Bonn.

- Schumacher, W., Schulte, K. & Muchow, T. (1998): Chance und Notwendigkeit der Vermarktung von Produkten „aus der Landschaftspflege“. Praxis-Workshop „Regionale Produktvermarktung für Naturschutz und Landschaftspflege – wie geht das konkret“, Tagungsband, Deutscher Verband für Landschaftspflege.
- Schumacher, W., Weis, J. & Opitz, F. (1998): Zur Populationsentwicklung seltener und gefährdeter Orchideen in Offenlandbiotopen der Eifel während der letzten Jahrzehnte, Jahresberichte naturwissenschaftlicher Verein Wuppertal.
- Simon, L., Theisen, L., Rothmund, D. & Botens, F. (1996): Erfolge des Vertragsnaturschutzes in Rheinland-Pfalz, 1985 – 1996. Landesamt für Umweltschutz und Gewerbeaufsicht, Sachgebiet 551, Oppenheim.
- Staatliche Lehr- und Versuchsanstalt Daun, mündliche Mitteilung
- Staatliche Lehr- und Versuchsanstalt Rheinland-Pfalz, mündliche Mitteilung
- Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz (1995): Statistischer Bericht über die Landwirtschaft in Rheinland-Pfalz
- Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz (1997): Statistischer Bericht über die Landwirtschaft in Rheinland-Pfalz
- Temisan, V. (1998): Bullen – Ochsen – Färsen. Was soll man in Zukunft mästen? In: Der Tierzüchter, Jahrgang 41.
- Unkel, I., Theisen, L. & Fiedler, R. (1999): Vertragsnaturschutz in Rheinland-Pfalz – Bilanz und Ausblick (Entwurf). Landesamt für Umweltschutz und Gewerbeaufsicht, Oppenheim.
- Wagner, P. & Beimdick, E. (1997): Determinanten des Erfolgs von Markenfleischprogrammen. In: Berichte über Landwirtschaft, Band 75, BML.
- Weis, C. (1990): Marketing, Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft. 7. Auflage, Kiehl-Verlag. Ludwigshafen.
- Weißmann, G. (1998): Einflußfaktoren auf die Fleischqualität beim Rind, unveröffentlichtes Manuskript, Stammbach.
- Wilstacke, L. (1995): Analyse und Bewertung von Umweltförderprogrammen aus der Sicht von Ökologie, Ökonomie und Verwaltung. In: Schriftenreihe agrarspectrum, Band 24: Ökologische Leistungen der Landwirtschaft – Definition, Beurteilung und ökonomische Bewertung, Verlagsunion agrar.
- Wirthgen, B., Kuhnert, H., Altmann, M., Osterloh, J. & Wirthgen A. (1999): Die regionale Herkunft von Lebensmitteln und ihre Bedeutung für die Einkaufsentscheidung der Verbraucher. In: Berichte über Landwirtschaft, Band 77, BML.
- Wissenschaftlicher Beirat beim BML (1996): Zur Neuorientierung der Landnutzung in Deutschland. Reihe A: Angewandte Wissenschaft, Heft 453, Köllen Druck + Verlag, Bonn.

Wolffram, R. (1998): Konzept zur Verbesserung der Wettbewerbsstellung und Sicherung der Milcherzeugung in der Eifel-Ardennen-Region. Gutachten im Auftrag der Milch-Union Hocheifel e.G., Pronsfeld.

Zinke, E. (1999): Untersuchungen zum Erfolg der Biotoppflege durch Landwirte anhand von Dauerquadraten und Erfassung der Tagfalterfauna am Beispiel der Alendorfer Kalktriften – Ellig, Kalvarienberg, Steinacker. Unveröffentlichte Diplomarbeit Universität Bonn.

ZMP (1998): Molkereien im Milchpreisvergleich 1997. In: Landwirtschaftliche Zeitung Rheinland, Nr. 26/1998, Bonn.

ZMP (1999): ZMP-Milchpreisvergleich 1998. In: Landwirtschaftliche Zeitung Rheinland, Nr. 30/1999, Bonn.