

MENSCHEN

*DIE RUBRIK FÜR DAS WESENTLICHE:
MENSCHEN UND IHRE LEBENSGESCHICHTE*



Max Hoersen berät Landwirte mit Aquakulturen

FISCHE IM STALL

Viele Landwirte liebäugeln mit der Idee, leere Ställe für Aquakulturen zu nutzen. Michael Stür hat diesen Schritt gewagt – und ist froh, dass er dabei Fischwirtschaftsmeister Max Hoersen an seiner Seite hat. ➔



Beliebter Speisefisch:
Der Zander.

TEXT | FOTOS JÜRGEN BECKHOFF

Es klingt so einfach. Alles was man braucht ist ein leerstehendes Stallgebäude, etwas Startkapital und einen Sachkundenachweis für Fischhaltung – schon hat man ein neues Betriebsstandbein, das für verlässliche Einnahmen sorgt. Aquakulturen gelten als attraktive Alternative zur Schweine- oder Milchviehhaltung, wo die Märkte hart umkämpft sind und stabile Gewinne ständiges Wachstum erfordern.

„Ganz so einfach ist es definitiv nicht mit den Fischen“, bremst Landwirt Michael Stür aus Melle bei Osnabrück die Euphorie. Er weiß, wovon er spricht. Vor zwei Jahren gab er die Sauenhaltung auf, ersetzte die Abferkelbuchten durch ein Dutzend Fischtanks und startete mit dem Abenteuer Aquakultur. Zander statt Ferkel heißt es seit 2012 auf dem Betrieb Stür.

Wichtige Kontakte

Die Voraussetzungen für diesen Schritt waren günstig. Es gab genügend Startkapital von der Bank, seine Familie unterstützte ihn bei der Arbeit und er brachte genügend Elan mit, sich auf etwas völlig Neues einzulassen. Rückblickend steht der wichtigste Schritt für ihn aber ganz am Anfang: „Die Sache steht und fällt mit einer soliden Planung und den richtigen Kontakten. Das entscheidet über den Erfolg.“ Der wichtigste Kontakt, der ihm bis heute zur Seite steht, ist Max Hoersen aus Görzke, der auch eng mit dem Landesmaschinenring Brandenburg/Berlin zusammenarbeitet und als Betriebshelfer bei Fischereibetrieben zum Einsatz kommt.

Der Fischwirtschaftsmeister hat sich darauf spezialisiert, bundesweit Landwirte und andere Quereinsteiger zu beraten, die sich mit einer Aquakul-

turanlage eine neue Einkommensquelle erschließen wollen. Er hat oft erlebt, dass Landwirte die damit verbundenen Herausforderungen unterschätzen, häufig auch befeuert durch die optimistischen Kalkulationen der Anlagenbauer. Sein Credo in der Planungsphase: „Ich rede nichts schön.“

Hohe Investkosten

Wie wichtig ein solch pragmatischer Zugang ist, zeigt sich bereits an den notwendigen Investitionen. Schon für eine kleine Anlage mit etwa 30 Tonnen verkaufsfähiger Ware pro Jahr muss man mit 300.000 Euro rechnen - mindestens. „Deshalb arbeite ich schon beim Bau der Anlage eng mit den Herstellern zusammen“, sagt Hoersen. Denn gerade beim Einbau in alte Gebäude komme es auf viele technische Details an. „Wenn schon bei der Planung was falsch läuft, lässt sich das später nur mit großem Aufwand ausbessern.“

Futter und Wasserqualität

Stehen Tanks und Pumpen und schwimmen die ersten Satzische, betritt man als Landwirt weiteres Neuland. Wie viele Fische dürfen maximal im Kescher sein, ohne dass man die Tiere verletzt? Wann und wie müssen die Fische sortiert werden? Wie viel Futter brauchen die Tiere in den verschiedenen Wachstumsphasen? Fragen, auf die man als Quereinsteiger, wie Michael Stür es war, anfangs keine Antworten hat. „Hier fehlt es einem einfach völlig an Erfahrung. Und anders als etwa bei der Schweinemast findet man zum Handling von Aquakulturanlagen kaum praxisnahe Informationen“, berichtet Stür. Genau das macht die Arbeit von Max Hoersen so wertvoll. Er kommt je nach

SCHAU-ANLAGE

Aktuell plant Max Hoersen mit Julius Wrede, dem Geschäftsführer des Landesmaschinenrings Brandenburg/Berlin, am Rande Berlins eine kleine Aquakulturanlage zu Demonstrationszwecken aufzubauen. Interessierte Landwirte sollen sich hier im Laufe des nächsten Jahres praxisnah über die Chancen einer Aquakultur informieren können.



Der Umgang mit Fischen will gelernt sein. Michael Stür (re) hat sich das richtige Keschern von Max Hoersen (li) beibringen lassen.





Im Sauenstall stehen
jetzt 12 Wassertanks

Kundenwunsch ein- bis dreimal im Monat auf den Betrieb, hilft bei der Sortierung der Fische, optimiert die Fütterung und hat stets die Technik im Blick, die für die Wasserqualität und damit für die Gesundheit der Fische entscheidend ist.

Anders als Schweine

Heute, zwei Jahre nach dem Start, sieht Michael Stür das Potential seiner Anlage zu 80 bis 90 Prozent ausgeschöpft. „Anfangen habe ich bei 30 Prozent.“ Dabei musste er sich an viele Dinge erst gewöhnen, etwa an die Pumptechnik, die Fütterung und an die Tiere selbst. Fische sind im Handling schließlich ganz anders als Schweine. Und statt des Rein-Raus-Systems, das er von seinen Mastschweinen gewohnt ist, läuft der Fischverkauf durchgehend, Monat für Monat.

Und auch hier, bei der Vermarktung der Ware, ist Max Hoersen eine große Hilfe für Stür. Denn anders als bei Ferkeln oder Mastschweinen gibt es nicht ein oder zwei Großabnehmer, sondern viele kleinere, die mal große, mal kleine Mengen benötigen, alles ohne Abnahmegarantien. Die Kunden sind größtenteils Händler, Fischzüchter und Angelvereine, zu denen Hoersen durch seine Arbeit gute Kontakte pflegt und die er gerne an die Erzeuger vermittelt. Bei Preisen zwischen 8 bis 12

Euro pro Kilogramm Lebendfisch Zander lässt sich zurzeit mit einer 30-Tonnen-Anlage ein Jahresgewinn zwischen 25.000 und 50.000 Euro erzielen. „Bis das erste Geld kommt, braucht man aber eine breite Brust“, sagt Stür. Denn die ersten Satz-fische brauchen ein Jahr, bis sie mit einem Kilogramm Gewicht verkaufsfähig sind. „Das hält nicht jeder durch.“

Unterm Strich ist er zufrieden mit seinem Schritt, die Nische Aquakultur zu nutzen, auch wenn es in der Startphase einige Hürden und Rückschläge zu meistern gab. „Vor allem die Kombination aus Tier und Technik macht mir viel Spaß.“ Denn gerade eine funktionierende Technik ist nach seinen Erfahrungen ein entscheidender Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg einer Aquakulturanlage.

Nahziel: Anlage optimieren

Eine Vergrößerung der Anlage schließt er für die nähere Zukunft aus. Erst Mal gehe es darum, das Know-how und die Technik weiter zu verbessern, um die Kosten zu senken und die Anlage optimal auszulasten. ✨

KONTAKT Max Hoersen, max@rent-a-fishman.de, www.rent-a-fishman.de



STECKBRIEF LANDESMASCHINENRING BRANDENBURG

Vorstand: Thorsten Mohr, Frank Mertens, Marco Hintze, Heiko Stengel

Geschäftsführender Vorstand: Julius Wrede

Anzahl Mitglieder: 54

Kernaufgaben: Betriebshilfe, Maschinenvermittlung

Besonderheiten: Zuerwerbsvermittlung, Heuernte Tempelhofer Feld, Projektleitung Beweidung mit Wildpferden