

STARKE BAUERN. STARKES IMAGE.



Knud Grell, 28 Jahre,
Duvensee bei Mölln, Schleswig-Holstein

„Ich will auf die Nachbarn und das Dorf zugehen und sagen: Lasst uns reden und einander verstehen.“



Diana Marklewitz, 41 Jahre,
Lüchow im Wendland, Niedersachsen

„Für mich zählt das Wohl meiner Nutztiere. Ich baue neu, wage Mehrkosten und suche die optimale Vermarktung.“



Work in progress: Im Heft sowie online unter www.starke-bauern.de informiert Sie der Zeitstrahl über die aktuellen Entwicklungen in unserem Projekt.

Wir starten durch!

Starke Bauern. Starkes Image: Diana Marklewitz und Knud Grell sind die Gesichter des großen Image-Projekts von top agrar. Maßgeschneidert gestaltet die PR-Agentur „Die Jäger“ im kommenden Jahr die Öffentlichkeitsarbeit für diese beiden Höfe und ihre Familien.

Allein auf weiter Flur? Das fragten wir Sie, liebe Leser, vor wenigen Monaten. Den einsam und verloren wirkenden Bauern auf seinem leergeräumten Weizenfeld wählten wir als Sinnbild für eine Situation, die viele von Ihnen (leider) nur zu gut kennen: Sie brennen für eine große Idee, haben Pläne, eine Baugenehmigung oder sind bereits schon mittendrin, den Hof zu verändern und damit zukunftsfähig zu machen.

Doch – keiner versteht sie. Das Dorf, die nächste Stadt oder eine eher namenlose, internet-basierte Gemeinde läuft Sturm gegen Ihre Initiative. Was ist dann zu tun? Wie erklären und vermitteln Sie Ihr Vorhaben in einer Weise, die Ihr Umfeld „versteht“ und mittragen kann und will?

Ein Jahr Experten-Rat: An genau dieser Stelle beginnt unser Projekt. top agrar ermöglicht zwei Betrieben ein Jahr lang die professionelle Unterstützung der PR-Experten „Die Jäger“. Ab Januar 2017 tritt Martin Dess, der Agenturchef und gebürtiger Bauernsohn, höchstpersönlich an die Seite zweier Landwirte.

Bis September gingen über 60 Bewerbungen bei uns ein. Gemeinsam mit Martin Dess und seinem Team haben wir diese gesichtet und diskutiert. Fast alle Bewerbungen hatten ein Bauprojekt

zum Thema, oft ging es darum, in die Geflügelhaltung oder Direktvermarktung von Milch einzusteigen. Außerdem stellten viele Bewerber die Frage: Wie gehen wir aktiv auf die Bevölkerung zu? Wie etablieren wir ein neues Bild der Landwirtschaft vor der eigenen Haustür?

Die Hauptpersonen stehen fest! Nun sind die Würfel gefallen – die Gewinner, und damit Hauptpersonen, in unserem Image-Projekt stehen fest. Es sind: Diana Marklewitz aus Lüchow, Niedersachsen, und Knud Grell aus Duvensee in Schleswig-Holstein. Sie mästen Schweine und melken Kühe. Und: Beide stehen vor echten, konkreten, teils brisanten Aufgaben.

- Bei Diana Marklewitz fahren die Bagger vor. Die Landwirtin baut einen konventionellen Schweinemaststall mit extra hohem Tierwohl-Faktor. Wie kann sie dies der Bevölkerung richtig vermitteln und die Tiere in der Region angemessen vermarkten?

- Im hohen Norden steigt Knud Grell in den elterlichen Milchviehbetrieb ein. Enge Dorflage, ambitionierte Ziele zur Stallerweiterung, bereits erfolgter Baustopp, eine Reihe von Missverständnissen. Wie kann der junge Mann wieder Bewegung in die festgefahrene Nachbarschafts-Situation bringen?

So verspricht das Jahr 2017 äußerst spannend zu werden! Mit Martin Dess und seinem Team stehen die beiden Landwirte ab sofort nicht mehr allein da. Im Gegenteil: Zusammen mit den Kommunikations-Profis, ihrem „Handwerkszeug“ und ihrem Blick von außen werden Diana Marklewitz und Knud Grell – exemplarisch für den gesamten Berufsstand – ab Januar 2017 mit zahlreichen Aktionen überraschen.

Sie, liebe Leser, können all dies teilen und begleiten: „schwarz auf weiß“ hier im Basis-Heft oder im eMagazin, in den Spezial-Teilen (Seite R18 und S4) und online unter www.starke-bauern.de

Große Aufgaben, starke Events: Wir freuen uns, dass die Landwirtschaftliche Rentenbank, das Forum Moderne Landwirtschaft und die Stiftung LV Münster unser Projekt tatkräftig und finanziell unterstützen. Auch auf Facebook und unseren weiteren Social-Media-Kanälen finden Sie in Kürze Fotos, Statements und Clips.

Schauen Sie rein, lesen Sie mit, geben Sie uns Feedback. Nutzen Sie die Tipps der PR-Profis vor allem auch als Ideen-Schmiede für Ihren eigenen Hof. Das Kopieren guter Ideen und Impulse für Ihre Situation und Ihre Öffentlichkeitsarbeit vor Ort ist ausdrücklich erlaubt und erwünscht. *Reingard Bröcker*



München-Meeting: top agrar (v.l.: Bröcker, Moritz, Imhäuser) trifft die PR-Profis in Bayern (Dess, Schilling, Hartmann).



Hof-Besuch in Niedersachsen: Hildegard Moritz (li.) und Martin Dess (re.) im Gespräch mit Ehepaar Marklewitz.

Fotos: Arden (1), Bröcker (2), Jäger (1)

STARKE BAUERN, STARKES IMAGE.



Knud Grell, 28 Jahre

Betrieb: Grell-Milch GbR

Ort: Duvensee, Schleswig-Holstein

Fläche: 180 ha Grünland und Ackergras, 220 ha Ackerbau (Silomais, Getreide, Raps)

Tierzahl: 450 Milchkühe mit weiblicher Nachzucht

Arbeitskräfte: Hofnachfolger mit Eltern, 7 Angestellte, 2 Lehrlinge



Knud Grell und sein Vater Hans-Peter sind GbR-Partner und wollen mehr Verständnis für ihre Arbeit erreichen.

Baustopp: Eine kleine Gruppe von Nachbarn legte den Stallbau lahm. Ein Jahr später durfte Familie Grell weiterbauen. Die Beziehung zu den Nachbarn ist ungeklärt.

Juniorchef will überzeugen

Knud Grell hat mit dem Stall-Anbau einige Nachbarn gegen sich aufgebracht. Jetzt will er wieder mit ihnen ins Gespräch kommen und sucht zusammen mit dem top agrar-Projekt „Starke Bauern. Starkes Image.“ das richtige Konzept. Er berichtet über seine Ziele.

Baustopp, Telefonterror, Anzeige wegen Nötigung. Niemals hätten wir gedacht, dass wir uns einmal in dieser Situation wiederfinden.

In unserem Dorf fühlen wir uns zu Hause, engagieren uns ehrenamtlich und hatten nie Probleme mit Anwohnern. Doch die Beschwerden und der Widerstand einzelner Nachbarn sind uns über den Kopf gewachsen. Heute fühlen wir uns sprach- und ratlos. Wie können wir damit umgehen?

Mitten im Dorf: Unser Betrieb liegt in Duvensee, einem Ort mit 550 Einwohnern zwischen Hamburg und Lübeck. Zusammen mit meinen Eltern, sieben Mitarbeitern und drei Auszubildenden melken wir 450 Kühe und bewirtschaften 400 ha. Wir sind Schritt für Schritt gewachsen. Ich habe mich bewusst für die Milchproduktion entschieden, obwohl die Lage mitten im Ort weitere Entwicklung schwierig macht. Zusätzlich droht ein geplantes Naturschutzgebiet uns weiter einzuengen.

Seit 15 Jahren engagiert sich mein Vater als Bürgermeister. Mit meinem Bruder spielen wir in der Original Duvenseer Blasmusik. Meine Familie und ich halten fest zusammen. Nach Ausbildung und Agrar-Studium habe ich 2015 mit meinem Vater die Grell-Milch GbR gegründet und die Erweiterung mit 200 Plätzen geplant. Die Genehmigung bekamen wir ohne Probleme. Womit wir nicht gerechnet hatten, war der massive Widerstand von Nachbarn.

Widerstand gegen den Hof: Anfangs haben wir versucht, uns zu erklären. Wir diskutierten über unser Fahrtilo, das den Ausblick einiger Nachbarn einschränkte. Zudem waren der Lärm vom Futtermischwagen und die Arbeiten an den Wochenenden ein Thema.

Ständig klingelte das Telefon. Immer wieder Diskussionen. Ohne dass es uns bewusst war, bildete sich eine kleine Gruppe gegen uns. Wir versuchten, ihr entgegenzukommen und kauften z.B. einen leiseren Mischwagen. Doch dafür bekamen wir nicht einmal ein „Danke“.

Die Fronten verhärteten sich. Wenige Monate nach dem ersten Spatenstich für unseren Stall kam dann der große Schock: Unsere Gegner erreichten mithilfe eines Anwalts den Baustopp.

Das hat uns fast den Boden unter den Füßen weggezogen. Wir fühlten uns ausgeliefert. Nachbarn, jahrelang gute Freunde, setzten unsere Existenz aufs

ter, im August 2016, weiterbauen. Wie ein Erfolg fühlt sich das nicht an.

Aus Fehlern lernen: Ich frage mich rückblickend, welche Fehler wir gemacht haben. Die Zeit können wir nicht zurückdrehen, doch ich will wieder ins Gespräch kommen. Meine Zukunft steht schließlich auf dem Spiel.

„Ich will wieder ins Gespräch kommen und Verständnis für unsere Arbeit erreichen.“

Spiel. Plötzlich fielen Worte wie „Masentierhaltung“ oder „Agrarindustrie“. Man versuchte, uns schlecht zu reden, fotografierte unsere Mitarbeiter bei der Arbeit und zeigte jede Kleinigkeit an. Als ich erneut das Gespräch suchen wollte, endete das in einer Anzeige wegen Nötigung und Hausfriedensbruch.

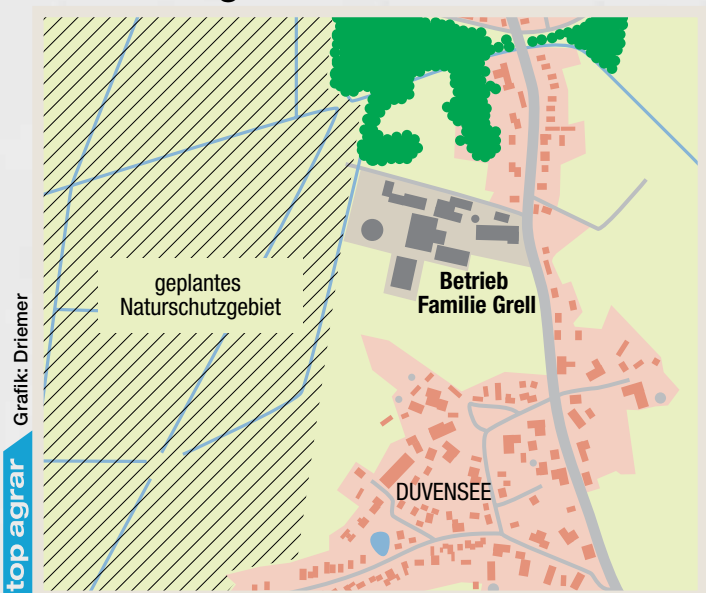
Heute kommunizieren wir nur noch über Anwälte. Eine außergerichtliche Einigung scheiterte. Nach zahlreichen Besuchen von Ordnungsamt und Kreisveterinär sowie einem zweiten Immissionsgutachten durften wir ein Jahr spä-

Wir wollen lernen, wie wir auf Bürger zugehen und sie bei unseren Plänen mitnehmen können. Ideal wäre ein Konzept, mit dem wir auch in der Öffentlichkeit mehr Verständnis für unsere Arbeit erreichen. Ich bin offen für Veränderungen und habe schon einige Ideen. Deshalb freue ich mich über die Chance, die uns das Projekt bietet.

Protokoll: Anke Reimink

Mehr zum top agrar-Projekt „Starke Bauern. Starkes Image.“ finden Sie auf Seite 20 sowie online auf www.starke-bauern.de.

Der Hof liegt mitten im Dorf



Neben dem Konflikt mit den Nachbarn engt die Dorflage den Betrieb ein. Zudem ist ein Naturschutzgebiet direkt hinter dem Hof geplant.

STARKE BAUERN, STARKES IMAGE.



Foto: Bröcker

Diana Marklewitz, 41 Jahre

Betrieb: Eheleute Diana Marklewitz und Olaf Schulz-Marklewitz

Ort: Lüchow, Niedersachsen

Fläche: 141 ha Ackerbau, 5 ha Dauergrünland, 10 ha ökologische Vorrangfläche

Tierzahl: 800 Ferkelaufzuchtplätze, 220 Mast Schweineplätze, 4 weibliche Jungrinder

Arbeitskräfte: Betriebsleiterehepaar, Altenteiler



Erstes Treffen am Stall: Diana Marklewitz (2. v. r.) und ihr Mann Olaf (re.) zeigen Martin Dess (mi.) und Daniel Hartmann (li.) von der Marketingagentur „Die Jäger“ sowie Hildegard Moritz von top agrar die Baupläne für ihren neuen Tierwohl-Maststall.

Bislang steht nur der Ferkelaufzuchtstall auf dem Aussiedlerstandort. Anfang Dezember sind die Bagger angerollt und haben den Mutterboden für die Baugrube ausgehoben.



Fotos: Arden

Mästerin mit Weitblick

Diana Marklewitz baut einen neuen Tierwohlstall. Jetzt fehlt ihr noch ein professionelles Konzept, mit dem sie den Verkauf der Tiere ankurbeln kann. Dabei unterstützen sie top agrar und die Marketingagentur „Die Jäger“. Hier stellt sie ihre Pläne vor.

Freude an der Arbeit, Anerkennung im Job. Das ist für mich wichtig. Als Schweinehalterin und Ackerbauerin produziere ich hochwertige, gesunde Lebensmittel, die der Verbraucher ruhigen Gewissens essen kann.

So habe ich die Dinge bislang gesehen. Doch mittlerweile zweifle ich daran. Die Flut der Negativschlagzeilen, die über uns Schweinehalter hereinbricht, ebbt nicht ab. Ich frage mich heute ernsthaft: Steht der Verbraucher noch hinter uns? Will er diese Form der Tierhaltung noch? Müssen wir die Wünsche der Bevölkerung nach mehr Tierwohl künftig viel stärker berücksichtigen? Und müssen wir unsere Nutztiere wieder mehr wertschätzen?

Kritik tut weh: Die Kritik an der Veredelung tut weh. Mein Mann Olaf und ich sind uns einig: Wenn unser Sohn Joosten (8 Jahre) den Betrieb eines Tages übernehmen und er Spaß an seiner Arbeit haben soll, müssen wir den Hof jetzt fit für die Zukunft machen. Das heißt, dass wir unsere Tierhaltung nicht nur vergrößern, sondern unsere Tiere auch anders mästen müssen als bislang.

Über das „Wie“ haben wir in der Familie lange diskutiert. Immer wieder haben wir neue Pläne geschmiedet. Fast zwei Jahre hat es gedauert, bis wir endlich wussten, was wir wollen. Am Ende stand für uns fest, dass wir einen Maststall bauen, der in der Bevölkerung gut ankommt, mit dem wir unser Familieneinkommen sichern können und der uns arbeitswirtschaftlich nicht überfordert. So sieht unser Konzept jetzt aus:

- Jedem Mastschwein stehen 1,5 m² Fläche zur Verfügung. Das ist doppelt so viel wie gesetzlich vorgeschrieben.
- In allen Buchten liegt veränderbares Beschäftigungsmaterial.
- Jede Mastbucht ist in drei Funktionsbereiche unterteilt: Liegen/Ruhen, Fressen/Aktivität, Koten.
- Alle Mastschweine haben Zugang zu einem Außenauslauf. Außenklima-Feeling ist bei uns also garantiert.

Natürlich sind wir keine Träumer. Uns ist klar, dass die Mast in unserem

„Traumstall“ mehr kostet als in einem konventionellen Maststall. Wir müssen deshalb ein Vermarktungskonzept finden, das den Mehraufwand honoriert. Doch wie kann dieses aussehen? Wen fragen wir, wer kauft unsere Schweine? Und wer zahlt mehr Geld dafür?

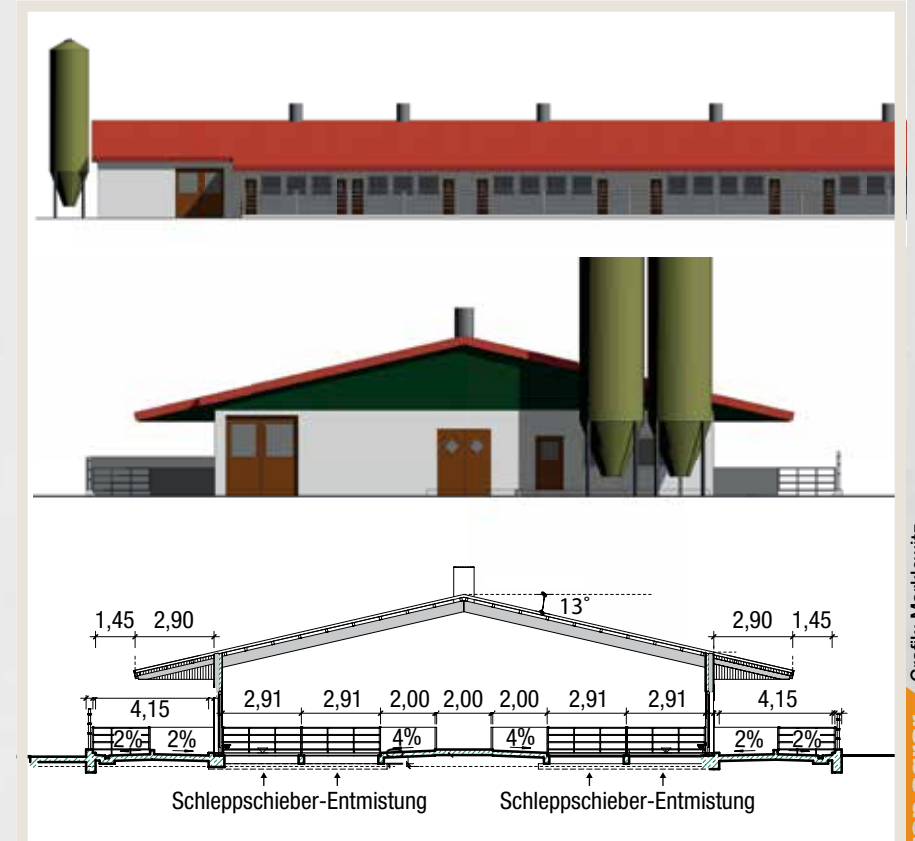
Zunächst habe ich es auf eigene Faust probiert und bei einem großen deutschen Lebensmittelhändler angeklopft. Das Interesse war jedoch gleich Null. Die Menge von rund 360 t Schweinefleisch pro Jahr sei einfach zu klein, bekam ich zu hören. Bei anderen Abnehmern war es nicht besser. Ich war enttäuscht und niedergeschlagen. Meine Tierwohl-Schweine wollte niemand haben.

Doch aufgeben gilt nicht. Als ich vom Projekt „Starke Bauern. Starkes Image.“ hörte, habe ich mich sofort beworben. Gemeinsam mit top agrar und der Agentur „Die Jäger“ will ich ein professionelles Öffentlichkeits- und Vermarktungskonzept für meine Form der Mast Schweinehaltung entwickeln. Ich will den Leuten zeigen, wie ich Tierwohl-Schweine mäste und ihnen erklären, dass der Mehraufwand honoriert werden muss.

Protokoll: Marcus Arden

Mehr Infos zum Projekt finden Sie auf Seite 20 und online: www.starke-bauern.de Im nächsten Heft berichten wir über das Kommunikationskonzept.

Der neue Maststall von Familie Marklewitz



Maststall mit Außenklima-Feeling: Während der Innenbereich des Stalles komplett isoliert ist, können die Schweine im Außenauslauf Sonne, Wind und Regen genießen.

Grafik: Marklewitz
top agrar