



Jan-Niklas Dittmer und sein Vater Frank halten ihre Highland-Cattle-Rinder in Brackede ganzjährig auf der Weide, zu fressen gibt es ausschließlich Gras und Heu.

Foto: phs

80 Highlands für eine Zukunft

VON ANNA SPROCKHOFF

Brackede. Als die letzte Kuh den Stall verlässt, stehen Vater, Mutter und Sohn auf dem Hof und weinen. Mit tränengetrübtem Blick schauen sie zu, wie die Schwarzbunte auf den Anhänger stolpert, wie der Käufer hinter ihr gleich die Klappe zuknallt und zum Abschied kurz die Hand hebt. Am nächsten Morgen wird er ihre Kühe melken – und sie könnten endlich ausschlafen. Doch das mit dem Ausschlafen ist nicht so einfach. Der Ausstieg aus der Milchviehhaltung, das merken sie von nun an jeden Morgen um kurz nach 4 Uhr, ist verdammt schwer – ebenso wie der Neuanfang.

Heute ist es auf den Tag genau zwei Jahre her, dass Annette (50), Frank (52) und Jan-Niklas Dittmer (21) keine Milchkuhe mehr melken. Vorher haben alle

Vor zwei Jahren verließ die letzte Milchkuh den Hof – und Familie Dittmer wagte mit Highland-Cattle-Rindern den Neuanfang

Generationen auf dem Hof an der Elbe in Brackede ihr Geld mit Milch verdient, „mein Vater, mein Großvater, mein Ur-Großvater und mein Ur-Ur-Großvater“, sagt Annette Dittmer. Auch sie liebte ihr Milchvieh, allein die Zukunft fehlte. „40 Kühe. Bei den Milchpreisen...“ Sie seufzt. Am Ende stimmten sie und ihr Mann gegen das Weitermachen – und gegen die Stimme ihres Sohnes.

Neuanfang nach zwei Missernten

Jan-Niklas Dittmer, 21, angehende Landwirt, hätte damals gerne weitergemacht mit den Milchkuhen, wenn nötig, auch neu ge-

baut. Heute, zwei Missernten und ein Preistief später, ist auch er meistens froh, den Neuanfang gewagt zu haben. Highland Cattle, Hochlandrinder, sollen neben dem Ackerbau und den 60 Mutterkühen der Familie nun ihr Auskommen sichern. „Doch auch das“, sagt er, „ist alles andere als einfach.“

Dabei ist die Landwirtschaft, die Dittmers nun betreiben, genau die, die sich alle wünschen. Ihre Highland-Cattle stehen 365 Tage im Jahr draußen, fressen nur Gras, Heu und Heulage, sind bei der Schlachtung mit 3,5 Jahren mehr als doppelt so alt als ein Jungbulle in der Intensiv-

mast. Sie tragen Hörner und langes zotteliges Fell, laufen viel, sind nie gekreuzt worden mit anderen Rassen, um den Fleischertrag zu erhöhen. „Alle Kunden, die bisher hier waren, waren begeistert“, sagt Jan-Niklas Dittmer. Doch in dem kleinen Brackede kommt selten jemand zufällig vorbei. „Wir sind hier einfach am A... der Welt.“

Kein Händchen fürs Marketing

80 Highland-Rinder halten Dittmers aktuell, ihre Zucht ist der Familie zur Herzensangelegenheit geworden. Doch um das Fleisch zuverlässig zu vermarkten, braucht es etwas, mit dem sich die Dittmers noch schwer tun: ein Händchen fürs Marketing. „Wir sind Bauern“, sagt Jan-Niklas Dittmer, „wir wissen, wie wir unsere Rinder glücklich machen.“ Doch wie sie dann die

Fleisch- und Wurstwaren an die Leute kriegen, „das haben wir alle nie gelernt“.

Die Milch hat jeden Tag die Molkerei abgeholt. Wie sie dann vom Tank ins Tiefkühlregal und vom Kühlregal in die Kühlregale der Verbraucher kam, musste die Bauern nicht interessieren. Nun ist es vor allem diese Frage, die den Landwirten nachts manchmal durch den Kopf geht: Wie findet ihr Fleisch seine Kunden?

Am Anfang war das einfach. Damals standen noch die Milchkuhe im Stall und die Hochlandrinder waren nicht mehr als ein Hobby. Auf einer Landwirtschaftsausstellung hatte sich Jan-Niklas Dittmer in die Tiere mit den stolzen Hörnern verliebt, im Sommer 2011 dann die ersten beiden Rinder von seinem Konfirmationsgeld gekauft und die Familie mit seinem Faible an-

gesteckt. Kurz darauf kauften sie weitere sieben Tiere, als sie das erste Mal geschlachtet hatten, verkaufte Jan-Niklas Dittmer das Fleisch an seinen Lehrer. Der erzählte den anderen Lehrern davon, „das Geschäft lief super“, erzählt er, „bis ich mit der Schule fertig war.“ Da brach sein erster fester Kundenstamm zusammen. Und Dittmers mussten etwas tun, das sie als Bauern bisher noch nie tun mussten: ein Vermarktungskonzept entwickeln.

Stets der bange Blick auf das Konto

Die Arbeit daran läuft bis heute. Mal mehr, mal weniger erfolgreich. „Läuft es gerade nicht“, sagt Frank Dittmer, „ist das Geschäft manchmal so frustrierend wie beim Milchvieh.“ Mit einem Unterschied, „Das hier haben wir in der Hand. Das andere hatten die Molkereien in der Hand.“

Der Bauern-Blues

VON ANNA SPROCKHOFF

Karze. Jedes Jahr, zwei, drei Wochen vor Weihnachten, treffen sich im Landkreis Lüneburg die Milchbauern zum Adventsessen. Vier Dutzend Männer und eine Handvoll Frauen sitzen dann im Landgasthaus Karze an runden Tischen, essen Gans oder Grünkohl, trinken Bier oder Brause, schimpfen oder schweigen über das, was ihnen im letzten Jahr widerfahren ist. Ein Abend, der auch in diesem Jahr so verläuft – mit einem Unterschied: Die Diskussion dreht sich am Ende des Dürrejahres 2018 nicht allein um die anhaltend schlechten Preise, sondern zum ersten Mal auch um die Frage, ob Aufgeben nicht besser wäre, als noch tiefer in die Schuldenfalle zu rutschen.

Eingeladen hat wie gewohnt Ottfried Wolter als Vorsitzender des Kreisverbandes im Bundesverband Deutscher Milchviehhalter (BDM), gekommen sind

Jedes Jahr treffen sich die Milchbauern in Karze zum Adventsessen. Doch selten war die Stimmung so trüb wie dieses Mal

Kollegen und Kolleginnen bis aus Soltau und Lüchow-Dannenberg. Viele von ihnen kennen sich seit Jahren, saßen schon oft zusammen, um Proteste und Strategien zu planen und für eine bessere Zukunft zu kämpfen. Ein fairer Markt für faire Preise, das war ihre Vision. Und irgendwie ist sie das wohl auch immer noch. Nur spüren kann man sie an diesem Abend nicht, spüren kann man nur die Wut und den Frust und die Hoffnungslosigkeit.

Das Dilemma, über das die Bauern klagen: Das Geld, das die Molkereien ihnen für ihre Milch zahlen, reicht nicht, um die Kosten zu decken. Seit Jahren nicht. Der BDM-Landeschef Peter Hab-

„Wir Bauern müssen schmerzlich erkennen, dass die Lobby der Molkereien stärker ist.“

Peter Guhl
Milchviehhalter

bona hat ein Plakat mitgebracht, auf dem eine Tabelle zu sehen ist. Wer sie lesen kann und den Zahlen vertraut, der weiß: Seit 2009 werden die Produktionskosten auf den Höfen nicht mehr gedeckt. „Und was machen wir?“, fragt Habbona, „wir machen trotzdem weiter, weil wir hoffen, dass es endlich besser wird, ziehen dabei unsere Kinder mit rein und unsere Frauen, die morgens um 4 Uhr die Zeitung austragen, um irgendwie das Geld für die nächste Klassenfahrt zusammenzukriegen.“

Ein Ausweg könnte das sein, was der Vorstandschef der „MEG Milch Board“, Peter Guhl, an diesem Abend präsentiert. Er selbst betreibt einen Milchviehbetrieb in Vorderhagen bei Boizenburg, kämpft seit Jahren für einen faireren Milchmarkt, „laut und ungezogen“, wie er sagt. Seine Vision: Milchbauern und Molkereien regeln in einem festen Kaufvertrag, wie viel Liter Milch zu

welchem Preis geliefert wird. Das klingt simpel. Doch in der Welt des Milchmarktes ist es das nicht. „Weil die Molkereien sich wohlfühlen in dem System, ist es ein Kampf zwischen Lobbyinteressen“, sagt Guhl, „und wir Bauern müssen schmerzlich erkennen, dass die Lobby der Molkereien stärker ist.“

Kaum einer rechnet noch mit Solidarität

Die Konsequenz: Alles bleibt, wie es ist. Die Milchbauern liefern so viel Milch ab, wie sie wollen. Zu welchem Preis, das erfahren sie am Ende des Monats, wenn sie auf die Abrechnung der Molkerei schauen. Im November waren es in der Region je nach Molkerei um die 32 Cent pro Liter. Mindestens 43 Cent, sagt der BDM, müssten es sein. Wie lange das noch gut geht? Das fragen sich an diesem Abend auch die Bauern immer lauter, immer ehrlicher, immer verzweifelter.

Selbst an die sonst so innig beschworene Solidarität kann so richtig offenbar niemand mehr glauben. Zwar sind auch die Sätze zu hören, die eigentlich immer zu hören sind: „Lasst uns zusammenhalten“ oder „Warum versuchen wir nicht gemeinsam, zu erhalten, was ist?“. Doch ehrlicher klingen mit Blick auf die Realität an diesem Abend diese Sätze: „Solidarität funktioniert nicht“, „Am Ende zählt nur die Kohle“, „Der Wettbewerb wird härter und härter werden“.

Bauern, sagt Peter Habbona an diesem Abend, verlieren ihre Höfe schleichend. Und auch wenn Jammern angeblich ihr liebstes Geschäft ist, bleibt Fakt, dass die Zahl der Milchviehhalter im Land seit Jahren sinkt. Mindestens einer sitzt auch dieses Jahr mit im Saal, der im nächsten Jahr keine Kühe mehr melken wird. Die Kinder, sagt er, sehen keine Zukunft in der Milch. Nur Schulden.