



Das Firmenschild am Gatterzaun weist auf die Bio-Produktion hin.



Dr. Gregor Kaiser am Hinweisschild.



Die Shropshire-Schafherde gehört selbstverständlich dazu.

# Zwischen Bio-Bäumen und Politik

Im Sauerland werden die meisten deutschen Weihnachtsbäume erzeugt, etwa ein Drittel der jährlich um die 25 Millionen verkauften Bäume kommt dort her, in der Regel aus konventionell arbeitenden Betrieben. Im Sauerland gibt es aber auch Bio-Weihnachtsbaumanbauer. Einer davon ist Dr. Gregor Kaiser.  
Von Liebgard Jennerich

Der Hof mit dem alten Bauernhaus liegt in Lennestadt-Oberelspe, im südlichen Sauerland. Dass er einmal in die Weihnachtsbaumproduktion einsteigen würde, war ursprünglich nicht so vorgesehen, aber als keiner seiner drei Geschwister den elterlichen Hof übernehmen wollte, fiel die entsprechende Entscheidung, und Kaiser zog mit seiner Frau und den inzwischen vier Kindern 2007 von Bonn aufs Land.

Damals war gerade Kyrill über das Land gefegt und hatte eine Schneise der Verwüstung im sauerländischen Forst hinterlassen – auch 30 Prozent der Kaiserschen Waldfläche waren über Nacht umgekippt. Mit der Entscheidung für die Hofübernahme fiel auch jene, den Bio-Anbau von zwei auf jetzt zehn Hektar auszuweiten. Eine Flächengröße, die man außerhalb der Erntesaison fast komplett allein bewältigen kann. Insgesamt verfügt der Hof neben den Weihnachtsbaumflächen noch über 80 Hektar Forst und drei Hektar Grünland, unter anderem zur Gewinnung des Winterfutters für die Shroppi-Herde.

Zu diesem Zeitpunkt gab es mit dem Weihnachtsbaumhof Schulte-Göbel nur einen einzigen zertifiziert biologisch wirtschaftenden Betrieb im Sauerland und auch keinerlei Stellen, die beratend unterstützen konnten, auch keinerlei amtliche Förderung – letzteres bis heute nicht. Kaiser leistete Pionierarbeit, holte sich Tipps von Bio-Obstbauverbänden, etwa welche Einrichtung eventuell die erforderlichen Kontrollen machen könnten. Anfangs folgte er dem EU-Bio-Siegel, seit 2015 ist er zusätzlich über das Label Naturland zertifiziert. Noch im gleichen Jahr begann der Bio-Baum-Verkauf, weil die eigenen und auch zugekauften Flächen zuvor schon ökologisch bewirtschaftet worden waren. So entfiel die wirtschaftlich schwierige Umstellungsphase. Für das BioLabel Naturland entschied sich Kaiser einerseits, weil eine Bio-Verbandsunterstützung hilfreich ist, andererseits, weil



Die ganze natürliche Vielfalt: Für jeden Geschmack ist ein Baum im Angebot.

Fotos: Jennerich/Kaiser

damit irgendwann auch der Wald zertifiziert werden kann. Noch seien aber die Prämien für die Waldzertifizierung zu teuer. Kaiser hofft, dass sich das Kostengefüge bald zugunsten der kleinen Waldbesitzer ändert.

Inzwischen gibt es eine von Kaiser mitgegründete Initiative von elf Bioweihnachtsbaumproduzenten (davon fünf aus dem Sauerland, [www.bioweihnachtsbaum.info/die-biobetriebe](http://www.bioweihnachtsbaum.info/die-biobetriebe)), die von Bernd Pironne koordiniert wird.

## Erhöhter Aufwand in der Kulturarbeit

Gepflanzt wird im Frühjahr: Nobilis, Blaufichten, Nordmanntannen und demnächst wohl auch *Abies fraseri*. Zuvor wird die Fläche gefräst und nach dem Pflanzen Klee zwischen die Reihen eingesät. Der Maschinenbesatz ist überschaubar: Traktor, Freischneider und ein handgeführter Mulcher, für die Ernte eine Netzmaschine. Sehr, sehr selten wird mal jemand mit einer Gebläsespritze engagiert, der Bio-Spritzmittel (NeemAzal oder Spruzid) verteilt. Eine Frostschuttbewässerung? Illusorisch, denn die Bäume sind auf elf verschiedenen Flächen verteilt. „Wenn's kommt, dann kommt's“, sagt Kaiser und denkt an den starken Spätfrost 2012, dem etliche Bäume zum Opfer fielen.

Die Bäume erhalten keinen Formschnitt, bei Bedarf kommt nur die Top-Stopp-Zange zur Terminaltriebregulierung zum Einsatz. Einige Zeit beansprucht die Betreuung der Shropshire-Schafe, etwa das regelmäßige Umsetzen in andere Flächen. Kaiser widerspricht

bei Thema Shroppis Benedikt Schneebecke (siehe TASPO 35/17): „Schafe übertragen keine Krankheiten!“ Der Bio-Kollege Peter Quast in Wenden, ebenfalls im Sauerland, habe rund 120 Muttertiere, die sich auf über 20 Hektar tummeln dürfen. Schädlingsprobleme gebe es da nicht.

Dass die Nährstoffversorgung der Bäume nach biologischen Vorgaben mitunter schwierig beziehungsweise teurer sei, will Kaiser gar nicht abstreiten. Aber: Dass die Kunden auf eine immer gleiche Produktqualität fixiert seien, geht eindeutig von den Produzenten aus, so Kaisers Überzeugung. Dabei wollen die Käufer eigentlich die ganze Produktvielfalt angeboten bekommen. Da fänden sich dann auch Liebhaber etwas hellerer, weniger gedüngter Bäume. Die Verfasserin konnte sich bei einer Ortsbesichtigung aber auch davon überzeugen, dass die Unterschiede so gut wie nicht erkennbar sind.

## Vermarktung auf allen Kanälen

Gregor Kaiser vermarktet zu 70 Prozent an den Großhandel, beispielsweise an GaLaBauer, einen Rosenproduzenten und weitere Direktvermarkter. Außerdem bietet er das Selberschlagen auf einer Fläche sowie den Ab-Hof-Verkauf an, inklusive Stockbrot-Backen, Kinderchor-Auftritt und mehr. Weiterhin betreibt Kaiser einen eigenen Stand in Bonn vor einem Bio-Supermarkt. Dort kaufen nicht nur Öko-Kunden, aber doch viele Familien und Allergiker, die mit dem Baum gesundheitlich auf Nummer Sicher gehen wollen. Für die Kunden dort sei es eine Gaudi, ihren Baum

mit dem Fahrrad nach Hause zu transportieren. Für alle Absatzwege sind die Baumgrößen und -qualitäten gemixt.

Einen bestimmten Absatzweg bevorzugt Kaiser nicht. Bei der Direktvermarktung gefällt ihm der unmittelbare Kontakt zum Käufer, mit dem er ungewollungen „schnacken“ könne. Lukrativer sei aber der Großhandel. Dort bekomme er heutzutage 20 bis 30 Prozent mehr für die Bio-Bäume. Das müsse auch so sein, schließlich sind auch der Arbeitsaufwand und die Investitionskosten höher (die Bio-Jungpflanze kostet etwa 80 Cent, gegenüber 45 Cent konventionell). Bis vor zwei, drei Jahren bekam man für Bio-Bäume im Großhandel nicht mehr als für konventionell erzeugte, mit entsprechend geringerer Rendite. Wenn dort aber die Preise für normale Bäume wieder fallen – und damit ist ja irgendwann zu rechnen – bleiben die Bio-Anbauer auf ihrem gehobenen Preisniveau. Dann könne der Kunde zeigen, dass ihm die Mehrarbeit auch etwas wert ist. Gut sei der Kontakt innerhalb der Bio-Produzentengruppe. Übersteigt die Nachfrage das eigene Angebot, helfen sie sich untereinander aus.

Schnittgrün liefert Kaiser vor der Adventszeit für fünf Euro je Fünf-Kilobund an drei Gärtnereien für deren Kränze, Gestecke und selbst gesteckte Bäumchen und ein bisschen auch für Allerheiligen, das aber in sinkender Menge. Adventskränze in Bio-Qualität anzubieten, scheiterte bisher daran, dass es keine Strohrömer in Bio-Qualität gibt und das Prozedere sehr aufwendig ist.

Natürlich ist Gregor Kaiser mit den zehn Hektar Bio-Bäumen nicht ausge-

lastet. Der Hof beansprucht tatsächlich nur einen Teil seiner Zeit. Der studierte Biologe und Sozialwissenschaftler promovierte in Politikwissenschaften und beschäftigt sich auch noch mit Fragen des landwirtschaftlichen Sortenschutzes, des Patentschutzes sowie der Internationalen Biodiversitätspolitik. Außerdem ist er intensiv im Bereich der Schüler- und Erwachsenenbildung tätig. Bis er im Oktober 2016 als Mitglied der Grünen in den Stadtrat der 27.000 Einwohner zählenden Stadt Lennestadt einzog, war Kaiser als Sachverständiger im Bauausschuss der Stadt tätig. Ehrenamtlich ist die Arbeit im Landesvorstand der Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft (AbL) und als Geschäftsführer der Forstbetriebsgemeinschaft Oberelspe. Bei so viel Engagement direkt für und mit Menschen sei die „einsame“ Arbeit in den Bio-Bäumen eine willkommene Gelegenheit für den umtriebigen Kaiser, um abzuschalten und nachzudenken.

## Zukunftsperspektiven des Bio-Anbaus

Kaiser vermutet, dass der Bedarf nach Bio-Bäumen – bei allgemein sinkender Nachfrage nach Weihnachtsbäumen – steigen wird. Der Markt sei ausbaufähig, aber es müsse immer deutlich gemacht werden, dass der höhere Aufwand einer biologischen Kulturweise auch höhere Produktpreise erfordere.

Der Bedarf nach Bio-Bäumen könnte durch entsprechende Öffentlichkeitsarbeit der Publikums- und beispielsweise den Verweis auf die Internet-Seite [www.bioweihnachtsbaum.info/die-biobetriebe](http://www.bioweihnachtsbaum.info/die-biobetriebe) gefördert werden. Der Handel, etwa die Baumarktkette Toom, die selbst das umstrittene Unkrautvernichtungsmittel Glyphosat aus dem Sortiment genommen hat, könnte sich durch das Angebot von glyphosatreifen Bio-Bäumen weiter als umweltfreundlicher Baumarkt profilieren. Es gebe schon eine Baumarktkette, die Bio-Bäume verkaufe, weiß Kaiser. Allerdings sehe er diesen Absatzkanal kritisch, weil die Gefahr bestehe, dass die Bio-Bäume, die ja ein eigenes, hochwertiges Produkt darstellen, hier zur Lock- und Ramschware verkommen. ■

Mehr unter [www.vielfalt-wald.de](http://www.vielfalt-wald.de)

## Die Autorin



Liebgard Jennerich, freie Fachjournalistin, Dipl.-Ing. agr. Fachrichtung Gartenbau