



# Verein zur Förderung der biologisch-dynamischen Wirtschaftsweise e.V.

## Jahresbrief 2012

### Liebe Leserinnen und Leser,

„Wem gehört der Boden?“ ist der Schwerpunkt in diesem Jahresbrief, und dazu passend das Interview mit Gottfried Willmann vom Handelskontor: Was wird von uns gefordert, um in der Zukunft erfolgreich zu sein? „Uns“ heißt hier die ganze Wertschöpfungskette von Gärtnerei, Großhandel, Einzelhandel, Verbrauchern. Alle müssen zufrieden sein und ihr Auskommen haben. Jeder für sich schafft es auf die Dauer nicht mehr, es bedarf der engeren Kooperation, der Abstimmung. Es braucht wieder den persönlichen, menschlichen Kontakt statt nur den Austausch von E-Mails. Der *Markt* richtet es nicht. Was wünschen die verschiedenartigen Kunden heute bei den geänderten Lebensumständen? Wie können wir den gestiegenen Bedarf an Bioware decken, anstatt 50% aus dem Ausland zu beziehen, wie die großen Ketten mit bedienen. Wer hat die Kraft, das, was wir als sinnvoll herausfinden, auch umzusetzen? Es geht wohl nur durch gegenseitige Hilfe. Helfen Sie uns! Schreiben Sie uns Ihre Wünsche, Ihre Erfahrungen und Enttäuschungen. Wir freuen uns über jede Rückmeldung und nehmen diese gerne in unsere Klausur mit, in der wir (wieder einmal) über unsere Zukunft beraten.

Wir danken Ihnen für Ihre treue Unterstützung und wünschen Ihnen eine frohe Weihnachtszeit und ein gesundes, erfolgreiches Neues Jahr.

*Eberhard Schlecht*

### Worüber berichten wir?

Liebe Freunde – Georg Willmann berichtet	2
Blumenkohlzucht in der Gärtnerei Willmann . . . . .	3
Berichte von Seminaren:	
Sterne und Planeten, Teil unserer Natur	3
Wir füllten Mist in Kuhhörner . . . . .	4
Wir brauchen neue Formen der Kommunikation – Interview mit Gottfried Willman und Marlin Krieger vom Handelskontor Willmann . . . . .	5
Wem gehört der Boden?	
Ein Seminar in Bad Boll. . . . .	8
Nachruf für Magdalene Sieglöcher . . . . .	10
Erfahrungen mit Hackschnitzelheizung und Solarthermie in Ingersheim . . . . .	11
60 Jahre Gärtnerei Willmann, Vaihingen, mit Mitgliederversammlung . . . . .	12
Impressum und Kontakt . . . . .	12
Gärtnereien und Ansprechpartner . . . . .	12





## Liebe Freunde,

fragt man einen Gärtner, wie es geht, so erzählt er meist zuerst vom Wetter! Nicht, weil er sonst nichts zu erzählen hat, sondern weil das Wetter unmittelbar in seine alltägliche Arbeit eingreift und diese maßgeblich mitprägt.

Natürlich kann sich das Wetter auch auf seine persönlichen Befindlichkeiten auswirken, besonders nach heftigen Unwettern oder nicht enden wollender Trockenheit, Kälte oder Nässe.

Jetzt soll ja nicht gemeckert, sondern nur Zusammenhänge aufgezeigt werden, denn wie schnell sind Wetterereignisse wieder vergessen und man fragt sich nur, warum gibt's dieses Jahr keine Kirschen oder warum sind die Kartoffeln so teuer.

Neben dem Alltag: Gemüse ernten, putzen, aufbereiten, pflanzen, erhalten, säen und auskrauten ... gab es dieses Jahr wieder viele weitere Aktivitäten, von denen ich nur einige herausheben möchte:

Der Tag der offenen Tür mit den Gewerbetreibenden Ingersheimern.

Die wechselnden Praktikanten, die meist zu zweit von den verschiedensten Waldorf- und sonstigen Schulen für ein bis vier Wochen zu uns kommen um erste Einblicke ins praktische Gärtnerleben zu bekommen.

Der GLS-Erlebnistag mit der siebten Klasse eines Heidelberger Gymnasiums, in dem wir sehr viel über die Saatgutarbeit, das allgemein Gärtnerische und auch viel über Energieerzeugung und ressourcenschonenden Verbrauch vermitteln konnten.

Ganz handgreiflich wurde es bei der Getreideernte mit Kindern und Erwachsenen. Mit Sichel und Sense wurde das Getreide vom letzten *Zukunft Säen 2011* gemäht und anschließend in Garben gebunden. Ein Teil wurde zu Mehl verarbeitet, ein wichtiger Rest wurde zurückgehalten, um diesen Herbst wieder mit den etwa 40 Säerinnen und Säern *Zukunft Säen 2012* zu gestalten. Auch eine dritte Klasse der Waldorfschule Ludwigsburg durfte wie jedes Jahr säen und ernten.

Beim Kinderferienprogramm Ingersheim sind wir mit der Gruppe *WIR – Bürger für Ingersheim* kaum noch wegzudenken. Dieses Jahr stand für über 20 Kinder die Zwiebelerte an, mit anschließender Gemüsegrillade.

Und ... der Neustart der überbetrieblichen Seminare fürs kommende Winterhalbjahr steht. Als Themen sind die biologisch-dynamischen Präparate in Herstellung und Anwendung, das Tier im

biologisch-dynamischen Betrieb, Grundlagen der Astronomie, das Wesen des Lebendigen sowie die Bienen vorgesehen.

Das erste Seminar zur Herstellung der biologisch-dynamischen Präparate war schon Mitte Oktober. Es haben fast 20 Auszubildende teilgenommen. Die Resonanz war sehr gut und wir können für die kommenden Seminare mit genügend Teilnehmerinnen und Teilnehmern rechnen.

## Zukunft gestalten – Umfeld bilden

Ein wichtiger Schritt zur Zukunftssicherung war die Gründung des Vereins zur Förderung der biologisch-dynamischen Wirtschaftsweise, der durch den Kauf von Grund und Boden und deren Weiterverpachtung an Demeterbetriebe Land der Spekulation entzieht und langfristig der biologisch-dynamischen Bewirtschaftung zur Verfügung stellt. Nicht wegzudenken ist die Förderung der Ausbildung, ein weiterer Grundstein der Zukunftssicherung.

## Direkten Kontakt zu unseren Kunden entwickeln?

Durch konsequente Arbeitsteilung haben wir viele Jahrzehnte die Vermarktung den Händlern überlassen und dadurch beide Hände freigegeben für Gemüseanbau, Bodenpflege (einschließlich Präparate- und Kompostarbeit) sowie allgemeine Öffentlichkeitsarbeit und betriebliche Ausbildung. Ein Stück weggefallen ist der direkte Kontakt zu unseren Kunden.

Diese Seite wollen wir neu ergreifen und brauchen dazu Ihre Rückmeldungen. Wie lassen sich in Zukunft die Kontakte und der Austausch wieder neu entwickeln? Über die Vereinsaktivitäten, die Öffentlichkeitsarbeit, über praktische Mitarbeit, schmackhaft wöchentliche Gemüsekörbe, ...?

Vielleicht sind auch finanzielle Beteiligungen an Unternehmen oder direkte Privatdarlehen für Investitionen eine Möglichkeit?

Oder sollen wir ein Modell der solidarischen Landwirtschaft in Anlehnung an die schon praktizierten CSA (Community-supported agriculture) ins Auge fassen?

Es gibt viele Ideen, doch was möchte oder wünscht sich ein neu zu entwickelnder Umkreis für die Zukunft?

Wir hoffen auf konstruktive Anregungen und sind ganz gespannt auf die Rückmeldungen.

Georg Willmann





## Blumenkohlzüchtung in der Gärtnerei Willmann

Seit 2008 arbeite ich an der Verbesserung und Weiterentwicklung einer Blumenkohlsorte mit der Methode der Einzelpflanzennachkommenschaftsprüfung. Geachtet wird vor allem auf die Merkmale: Deckung der Blume durch Herzblätter, Rottfärbung und Griesigkeit. In diesem Jahr – der 3. Generation – werden die verschiedenen Linien ausführlich geprüft. Nach Auswertung aller Daten und Eindrücke in diesem Herbst wird sich zeigen, ob sich die Ausgangssorte ausreichend verbessert hat, um dann in den Probeanbau in andere Gärtnereien gegeben zu werden. Bei positiver Bewertung durch die Kollegen folgt die Anmeldung beim Bundessortenamt als neue Sorte.

Sollte sich die Methode der Einzelpflanzennachkommenschaftsprüfung bewähren, werde ich sie auch bei anderen Blumenkohlsorten anwenden. Die Arbeit an diesem Projekt wird vom Verein Kultursaat begleitet. Finanziert wird die Züchtung mit freien Spenden, die wir zweckgebunden an den Verein Kultursaat weiterleiten.

*Michiel Groen*



## Sterne und Planeten als Teil unserer Natur

Seminar ‚Astronomie‘ am 15. November 2012

Im zweiten Seminar der diesjährigen Seminarreihe zur Vertiefung des Verständnisses für die biologisch-dynamische Landwirtschaft ging es um die Sterne und Planeten im Kosmos, zu denen auch unsere Erde, die wir bewohnen, gehört.

Philippe Frintz, Gärtnermeister in Ingersheim, führte uns in die Grundlagen der Astronomie ein, und machte uns in einem engagierten und lebhaften Vortrag mit der Rolle unseres Heimatplaneten im Sonnensystem und darüber hinaus vertraut.

Ausgehend vom Polarstern betrachteten wir die verschiedenen Sternbilder und ihre Bedeutung, bis hin zu den Tierkreiszeichen, die, geozentrisch betrachtet, von der Sonne innerhalb eines Jahres durchlaufen werden.

Die Erde ist zwar Teil des Sonnensystems und kreist um selbige, doch die Erdachse ist nach dem Polarstern ausgerichtet, der außerhalb dieses Systems liegt. Ein leichtes ‚Eiern‘ der Erdachse führt dazu, dass die Sonne in einem Zeitraum von etwa 25.000 Jahren einmal rückläufig durch die Tierkreiszeichen wandert; das Weltenjahr.

Große Zusammenhänge wie diese veranlassen uns auch noch in den Pausen zu angeregten Gesprächen über die Komplexität der Dinge in Raum und Zeit.

Weniger weit entfernt, dafür umso bedeutender für uns, ist der Mond, der ganz emsig die Erde umrundet und dabei eine enorme Wirkung auf unser Leben hat, wie wir am Meer durch Ebbe und Flut eindrucksvoll zu sehen bekommen.

Doch nicht nur das Wasser, auch die Erde, die wir bewirtschaften, und die Pflanzen, die in dieser Erde wachsen, stehen in ständigem Bezug zu den Kräften des Mondes, und darüber hinaus, des ganzen Kosmos.

Deshalb ist es für uns als Gärtner und Landwirte unerlässlich, die Sterne und Planeten als Teil unserer Natur, bzw. unsere Natur als Teil des Kosmos zu begreifen. Unser ganzes alltägliches Schaffen steht somit in ständigem Bezug zu Sonne, Mond und Sternen.

*David Willmann*





### Wir füllten Mist in Kuhhörner

Seminar „Präparateherstellung“ am 13.10.2012  
Die Auszubildenden verschiedener Demeter-Gärtnereien im Raum Stuttgart trafen sich in der Gärtnerei Willmann in Ingersheim, um in einem Seminar etwas über die Wirkungsweise und Herstellung der auf dem Hof verwendeten Präparate zu lernen.

Das theoretische Wissen wurde uns von Philippe Frintz anhand von Tafelaufschrieben „à la Rudolf Steiner“ vermittelt. Er brachte uns näher, wie man zu einem besseren Verständnis der Präparate durch Beobachtungen im Alltag gelangt. Und verdeutlichte uns anhand von eindrücklichen Fotografien die Form des Lebendigen, z.B. die Entstehung der Mäander eines Flusslaufes. Diese Spiralform nimmt auch das Wasser beim Rühren der Präparate an. Gestärkt durch ein leckeres Mittagessen und einem Rundgang durch die Gärtnerei Willmann gingen wir über zum praktischen Teil, der Präparaterstellung. Dazu stieß nun die Gruppe der Hausgärtner, welche uns tatkräftig und ohne Berührungsängste unterstützte. Wir füllten Mist und gemahlene Kiesel in Kuhhörner, Schafgarbe in eine Blase, Kamille in Därme und Löwenzahn in ein Rindergekröse. Dann vergruben wir alles an den zuvor ausgewählten Plätzen auf dem Gelände der Gärtnerei.

Wir fanden nun noch zusammen, um das Erlebte zu reflektieren und den Tag an einem Feuer ausklingen zu lassen.

Nach Hause gingen wir mit der Anregung, die Augen offen zu halten für die größeren Zusammenhänge unserer alltäglichen Arbeit.

*Carina Gärtner*



*Kamille in Därmen*



*Löwenzahn im Gekröse*



*Schafgarbe in Hirschblase*





## Wir brauchen neue Formen der Kommunikation

*Interview mit Geschäftsführer Gottfried Willmann und der Marketing Verantwortlichen Marlin Krieger vom Handelskontor Willmann.*

**Rudolf Mehl:** Frau Krieger, Herr Willmann, bei unserem letzten Treffen haben sie Vieles über die Veränderungen des Marktes für Naturkost berichtet. Einen Satz habe ich in Erinnerung: *Wegen zunehmender Veränderungen in der Einzelhandelslandschaft soll die Einzelhandelsentwicklung und der Kontakt bis zum Endverbraucher mehr in den Blick genommen werden.*

Die Erzeuger sind die Gärtnereien, die vom Verein Grund und Boden gepachtet haben. Wir vom Verein sind natürlich daran interessiert, dass es den Gärtnereien gut geht. Müssen die Gärtner nach anderen Vertriebswegen wegen Umsatzrückgang des Handelskontor suchen, wie bekommen sie ihre Waren los, wieweit können Endverbraucher einbezogen werden? Gibt es überhaupt genügend Bedarf an Demeter-Produkten?

**Gottfried Willmann:** Ich bin sicher, dass wir genügend Bedarf haben. Die Branche ist in den letzten Jahren um ein Vielfaches gewachsen. Aber nicht für alle Erzeuger ist der Markt weiter gewachsen. Wir haben zwei große Anforderungen: Wie behält man den Anschluss, auch in der Erzeugung, und wie schaffen wir neue Verbindungen? Nicht nur in den USA gibt es immer stärkere Bewegungen, dass Verbraucher sich aktiv an der Beauftragung der Erzeugung ihrer Produkte beteiligen. Dafür die sinnvolle Zukunftsform zu finden, ist die eine Anforderung. Die Verbindung zu bestimmten Betrieben muss entstehen und am Leben bleiben. Das kann auch in der Form von neuen Verkaufsstellen stattfinden. Dazu müssen sich die Verkaufsstätten entsprechend entwickeln, und dafür die sinnvolle Zukunftsform finden ist die zweite Anforderung. Eine Verbindung zu bestimmten Betrieben muss entstehen und am Leben bleiben. Was macht es aus, dass eine Kundin, ein Kunde sich mit so einer Verkaufsstätte verbindet, dort gerne einkauft, die Verbindung sich weiter entwickelt so, dass wir einen Preis realisieren, der – nach Abzug der Kosten eines effizienten Handelsweges – beim Erzeuger ausreicht, das nächste Produkt wieder zu erzeugen.

**RM:** Alnatura und denn's haben inzwischen ihre eigenen Erzeugerketten, sind also ein ziemlich

geschlossenes System. Wäre es für unsere beiden Gärtnereien so ohne weiteres möglich, da rein zu kommen?

**GW:** Wir sind Regionalpartner von Alnatura, wir beliefern auch einige denn's Filialen. Das aber nur in einem geringen Anteil im Vergleich zum Gesamtvolumen. Dies ist vermutlich eine Preisfrage. **RM:** Sie haben vorher das Beispiel von der direkten Kommunikation zwischen Erzeuger und Verbraucher genannt. Community Supported Agriculture. Wo sehen sie hier den Handel?

**GW:** In der Form, die wir aus den USA kennen, läuft es sehr direkt. Obwohl es ökologisch nicht sinnvoll erscheint, dass sich alle Verbraucher auf den Weg zum Erzeuger machen. Daraus wird die händlerische Aufgabe deutlich. Sie ist in erster Linie eine logistische Aufgabe. Die Ware, meist von verschiedenen Erzeugern – damit es ein gesamtes Sortiment gibt – zu bündeln und in die Verkaufsstellen zu bringen – vor Ort für die Verbraucher. Das muss der Handel auch in so einem Fall effizient machen.

**MK:** Der Händler ist dabei genauso wie jetzt für den Endverbraucher eigentlich nicht wahrnehmbar, und sollte auch nicht wahrnehmbar sein. Nehmen wir das Beispiel: der Laden unten im HaKo. Wir müssen Elemente generieren, wo der Endverbraucher wieder eine Verknüpfung zur Gärtnerei gewinnt. Das muss aber nicht heißen, dass man immer auf den Hof gehen muss. Die Verbindung könnte genauso über bestimmte Projekte: Ernte, Aussaat, hergestellt werden. Wenn ich das einmal erlebt habe, kann ich auch die Verknüpfung zum Laden herstellen, und dort für die nächsten Wochen die Ware holen, die ich bei der Ernte mit eingefahren habe. Unsere Rolle könnte neben dem Warentransport sein, die Kommunikation zu stärken, die Projekte zu unterstützen, dafür zu werben.

**RM:** Das heißt, ähnlich wie sie Vermittler der Produkte sind, wären sie Vermittler der Beziehungen. **GW:** Dazu kommt noch etwas: Marlin Krieger hat sich im wesentlichen auf den Großhandel bezogen. Für mich bekommen Groß- und Einzel-





handel eine immer stärkere Verbindung. Wir als Großhandel haben die klassische Vermittlerrolle, aber im Einzelhandel muss die Verbindung zum Erzeuger und zum Endverbraucher klarer werden. Diese Verbindung können wir mit schaffen. Ich halte es für notwendig, dass die Verbraucher sich noch stärker zu ihren Einzelhändlern stellen. Genossenschaftsläden wären ein Beispiel. Für eine tragfähige Verknüpfung sollte ich als Verbraucher keinem werblichen Gedanken hinterher laufen wie z.B. „Dieses Filialsystem hat seinen geschlossenen Kreislauf“ (den ich nicht überprüfen kann), sondern einen Einzelhändler suchen, der den Auftrag von mir als Kunde wahrnimmt und sagt: Ich kümmere mich darum, ich beziehe wirklich von den Erzeugern aus dem Umfeld die Waren. Ich vermute, dass es dazu auch eine neue Form von Kommunikation braucht. Mit verbindlicheren Aufträgen an den Einzelhandel wäre es für uns im Großhandel leichter, entsprechend verbindliche Aufträge an die Erzeuger zu geben.

RM: Für Genossenschaftsläden und ähnliche Modelle müsste man Leute gewinnen. Können wir Erzeuger, Händler, da überhaupt etwas anstoßen?

GW: Das Schöne ist, dass immer wieder etwas aufleuchtet, das zeigt, dass wir auf dem Weg sind. Für mich ist die Regionalwert AG mit Christian Hiß so ein kleiner Leuchtturm in dieser Frage. Dort spielt Kapital für die Entwicklung des landwirtschaftlichen Betriebes eine große Rolle. Dass sich Kapital findet ist Ausdruck eines Willensimpulses der Verbraucher. Dort ist jetzt Kapital entstanden, das auch zwei Läden finanziert hat, in Emmendingen und in Breisach. Das ist für mich so ein Beispiel für eine neue Form. Auch die Entwicklung von Regionalinitiativen ist für mich ein Zeichen, dass sich Verbraucher ganz aktiv einsetzen für die regionale Herkunft ihrer Produkte. Diese Kraft ist da – wie packt man sie richtig an.

RM: Der Wert eines Hofes entsteht nur dann, wenn er auch betrieben wird. Wenn sich kein Betreiber findet, der den Kaufpreis aufbringen kann, lässt sich ein Hof nicht verkaufen. Da steigt die Regionalwert AG ein, die Kapital sammelt, damit Höfe kauft und sie betreiben lässt.

GW: Das ist ein Aspekt. Wenn keine Menschen da sind, die die Produkte derer wollen, die anbauen, dann hilft die Übergabe nicht. Mir fällt mein Vater ein, der immer gesagt hat: Ich muss dahin, wo die Menschen sind, die diese Aufgabe wollen. Dieser zweite Punkt trifft auch auf die Regionalwert AG

zu, dass sie sich nämlich bewusst um die Vermarktung kümmert, dass also ein Engagement im Einzelhandel stattfindet. Der Großhandel ist dort das verbindende, vermittelnde Glied dazwischen, und inzwischen auf beiden Seiten gefordert.

RM: Was gibt es nun konkret für Möglichkeiten für alle drei Ebenen: Verbraucher, Handel, Erzeuger. Bleibt uns nur, aufmerksam, wachsam zuzugreifen, wenn wir eine Möglichkeit erkennen? Wir bieten ja einiges an Aktivitäten – das Fest zum 60-jährigen Jubiläum der Gärtnerei Willmann in Vaihingen vor einigen Monaten, Zukunft Säen, offene Tür und ähnliches bei Willmann in Ingersheim.

GW: Richtig, es findet vieles statt, es braucht aber immer wieder einen neuen Impuls. Ein Generationswechsel braucht z.B. neue Impulse. Die Regionalwert AG als Beispiel zeigt für mich, dass die Impulse über „Wo kaufe ich täglich ein“ hinausgehen müssen. Wir brauchen auch Kapital für alle diese Betriebe. Da stellen sich Fragen nach den richtigen Formen – ist z.B. die jetzige Form unseres Vereins noch die richtige für die Zukunft?

RM: In unserer nächsten Klausur Anfang Februar werden wir diese Frage stellen, wie Betriebsübergabe oder -Nachfolge funktionieren kann.

GW: Zur Vermarktung können wir uns einiges vorstellen, aber auch wir fragen uns, wie wir Kapital bekommen, um verschiedene Vorhaben umzusetzen. Nehmen wir das Lädchen in Ingersheim als konkretes Beispiel: Das könnte schon lange doppelt so groß sein. Wer macht diesen Schritt? Auch bei anderen Läden stellt sich die Frage nach Vergrößerung. Könnten das nicht auch Impulse in Verbindung mit dem Verein sein? Wie kommen neue Menschen dazu? Beide Seiten müssen neue Schritte gehen, ähnlich wie die Regionalinitiativ-Kraft, wo sich Menschen wieder stärker in ihrer Freizeit engagieren und sich z.B. in eine Verkaufsstelle stellen und die Produkte des regionalen Versorgers anpreisen.

RM: Bei all diesen Initiativen hängt ganz viel an den Persönlichkeiten, die das machen. Ich glaube, deren Gewicht ist viel stärker als die des Kapitals – aber dazu müssen die Impulse da sein, von Menschen erzeugt,

GW entwickelt,

RM getragen werden – der Rest kommt dann – da bin ich optimistisch.

GW: Wie können wir die Betriebe so begleiten, dass sich Wirtschaftlichkeit und Effizienz so weiter entwickeln, dass Zukunft möglich ist?



RM: Flora Eisenkolb hat für uns eine Übersicht erstellt: Unterschiede EG-Bio-Verordnung, Bioland, Demeter-Richtlinien. Solche Informationen könnte man z.B. noch mehr in die Öffentlichkeit bringen – wäre auch so ein Impuls.

GW: Bei der Demeter-Marketingtagung dieses Jahr war es schön, wahrzunehmen, wie vom Demeter e.V. her die Spiritualität des Biologisch-dynamischen mit Selbstbewusstsein präsentiert wurde, und mit diesem Unterscheidungsmerkmal frei umgegangen wurde. Ich glaube, es macht Sinn, diesen Strang weiter zu verfolgen. Heutzutage gibt es eine große Offenheit und auch Akzeptanz dafür, dass es eine geistige Quelle gibt. Das ermöglicht uns, frei daran anzuknüpfen. Wir versuchen das auch immer wieder über die Präparate-Arbeit.

MK: Das ist vermutlich der Faktor, der am schwierigsten zu transportieren ist, wenn man den Endverbraucher im Blick hat. Wie können wir das mit den üblichen Kommunikationsmitteln vermitteln? Mit dem Produkt allein, auch mit Flyer oder Plakat, ist dieses Element am allerschwierigsten zu vermitteln.

GW: In der Kommunikation muss klar werden: Das sind die Produkte von Willmann, der Kohlrabi aus



Vaihingen, heute geerntet und morgen im Laden – und nicht älter.

RM: Noch ein weiterer Gedanke: Wie können wir dafür sorgen, dass die Kinder, für die ich gesunde Nahrung bieten will, in der Kita entsprechend versorgt werden?

GW: Ich glaube schon, dass es dafür Wege gibt. In der Vaihinger Waldorfschule lösen wir das z.T. über eine vergünstigte Einkaufsmöglichkeit im Laden, sind aber momentan auch im Gespräch, ob wir über den Großhandel ein Essen aus Demeter Zutaten günstig realisieren können.

RM: Ich habe den Eindruck, wir haben jetzt einen ganz großen Bogen geschlagen. Wir haben keine Lösung gefunden – das war auch nicht Ziel dieses Gesprächs, sondern einfach viele Aspekte beleuchtet – das ist uns, glaube ich, ganz gut gelungen.

### Fragen, die beim Gespräch entstanden sind

GW: Wie erhalten wir ein Feedback von den Menschen, die dies Lesen? Wie kommen wir miteinander ins Gespräch? Brauchen wir wie Events? Wie möchten Sie den Auftrag aufgeben, dass Sie zum Beispiel in Ihrem Laden gerne die Produkte der Gärtnereien Willmann kaufen wollen?

Wohin geben Sie den Auftrag, um für Ihr Kind möglichst lebendige Nahrungsmittel zu bekommen?

Wo werden Sie Fragestellungen los, z.B. das Dynamische besser zu verstehen. Was können wir tun, dass Sie sich wirklich frei fühlen, ihre Fragen loszuwerden, sich richtig aufgehoben fühlen?

Wie lädt man Menschen ein, wie bezieht man Kunden ein? Wie vermittelt man, dass wir interessiert daran sind, eine attraktivere Einkaufsmöglichkeit zu haben? ... Lauter solche Fragen – das finde ich spannend.

Ist es vorstellbar, dass der Verein den Impuls der Regionalinitiativen aufgreift und so eventuell auch neue und junge Menschen anspricht?

Zu diesen Punkten würde mich die Meinung der Leserinnen und Leser interessieren.

*RM: Melden Sie sich einfach bei uns – Kontaktadresse auf der letzten Seite –, wir sammeln Ihre Anregungen und leiten sie weiter.*





## Wem gehört der Boden?

Rudi Mehl und ich besuchten das Seminar, das Demeter BW in Bad Boll veranstaltet hat.

Die etwa 50 Teilnehmer kamen zum Großteil aus dem Demeter-Bereich, obwohl breiter eingeladen wurde (z.B. ökologische Betriebe).

Landkauf heißt Verantwortung übernehmen für NUTZUNG. Boden kann nicht produziert werden, ist keine Ware, er ist nur durch die Bewirtschaftung etwas wert. Investoren kaufen heute weltweit Land aus Misstrauen ins Finanzsystem, davon ca. 2 Mio. ha hauptsächlich zur weltweiten Energieerzeugung. In Deutschland werden pro Jahr 0,7% der Fläche verkauft, in BW nur 0,23% = 4300 ha. Der größte Teil wird angeboten von Landwirten oder Eigentümern der ersten und zweiten Generation. Die Umwandlung in Siedlungsfläche beträgt immer noch 4000 ha allein in BW. Es wird erwartet, dass die Nutzfläche pro Kopf, die in 1950 51 ar war, auf 18 ar in 2050 sinken wird. Der Bedarf pro Kopf der Bevölkerung liegt bei 20 ar. Boden war früher ein Kulturgut, jetzt ist es Produktionsgut geworden.

### Die heutige Situation der Betriebe

Der Umsatz in der Landwirtschaft liegt durchschnittlich bei 1100 € / ha, der Umsatz von Biogasanlagen bei 2600-3200 € / ha. In BW wurden bis jetzt 260.000 kW Leistung installiert, mit rückläufiger Tendenz. 11% der landwirtschaftlichen Betriebe sind größer als 100 ha, haben aber 55% der Fläche. Durchschnittlich sind 60% der Fläche gepachtet. Die Anzahl der großen Betriebe nimmt zu, weil die

Nachfolger fehlen. In der Wertschöpfungskette Produzent-Großhandel-Einzelhandel-Verbraucher gibt es eine sehr unterschiedliche Ertragsfähigkeit. Der Kapitalbedarf je Arbeitsplatz in der Landwirtschaft beträgt 385 T€ bei einem Umsatz von 85 T€. Im Großhandel ist das Verhältnis Kapital zu Umsatz 45 : 250 T€. In der Bilanz gibt es keine Einrechnung der Bodenfruchtbarkeit, die sozio-ökologischen Leistungen der Landwirtschaft werden nicht anerkannt. Die Demeter-Betriebe sind zu klein für Einkäufer großer Ketten. Der Großhandel kann nur 15 % aus der Region beziehen. 50 % der Bio-Ware kommt aus dem Ausland.

60 % der landwirtschaftlichen Fläche ist gepachtet. Pacht ist flexibel und steuerwirksam. Der Pachtpreis beträgt durchschnittlich 423 € / ha, max. 800 € wobei er steigt, da die Subventionen von 300 € / ha den Verpächtern bekannt sind. Die Eigentümerstruktur ändert sich sehr stark. Betriebe mit mehr als 40 ha haben viele Verpächter. Die Landwirte müssen mit Verpächtern gute und klare Beziehungen haben, was oft vernachlässigt wird, deshalb sind langfristige Pachtverträge wichtig. Die GLS bietet Pachtverträge für 30 Jahre, verhandelt aber alle 10 Jahre neu.

Wenn der Wunsch besteht, Land zu kaufen, ist dies aus dem heutigen Erlös nicht zu erwirtschaften. Landwirtschaftliche Flächen über 40 ha werden nicht mehr von Landwirten gekauft, da das Geld hierfür nicht reicht. Der Preis für Land ist in den Bundesländern sehr unterschiedlich, 20.000 € / ha in BW, 10.000 € in den Ostländern. Der §6b des







Einkommensteuergesetzes treibt die Preise nach oben: Der Erlös bei Verkauf von landwirtschaftlichem Land muss nicht versteuert werden, wenn er innerhalb von 4 Jahren wieder für den Kauf von Land verwendet wird. Da zahlt man gern einen höheren Preis – das ist immer noch günstiger, als Steuer zu bezahlen. Interessant ist, dass es bei 80 % der Verkäufe unter den Interessenten Wettbewerb gibt statt Kooperation. Um Landkauf zu ermöglichen, hat die Dorfgemeinschaft Tennental mit Erfolg einen Fundraiser eingestellt, bei einem Gehalt von 45 T€ wurden 300 T€ Spenden erzielt.

### Wo soll es hingehen?

In der Landwirtschaft arbeiten nur 1 % der Bevölkerung. Sie dient der Existenzsicherung und braucht deswegen einen breiten gesellschaftlichen Diskurs, der weit über die 1 % Landwirte hinausgeht (Modelle präsentieren, Ergebnisse veröffentlichen), Sensibilität für zukünftige Entwicklungen, Beziehungspflege zu Öffentlichkeit, Verpächtern und Eigentümern, Schaffung von Clustern in der Region, Bürgerbeteiligungsgesellschaften, Assoziationen gründen. Suche nach Menschen, die Geld zu niedriger Rendite investieren. Landwirtschaft bietet Wärme, Vertrauen entwickelt sich durch Transparenz.

Ein Modell ist die Regionalwert AG, die von Christian Hiß vorgestellt wurde. Die Regionalwert AG ist eine Bürger-Aktiengesellschaft mit 2,14 Mio. Bilanzsumme. Hauptgrund für die Gründung war, den Kindern von Landwirten eine freie Berufswahl zu ermöglichen und eine außerfamiliäre Übernahme zu erleichtern. Die regionale Wertschöpfungskette in der AG besteht aus Dienstleistung, Landwirtschaft, Verarbeitung, Vermarktung. Die AG steuert die Regionalentwicklung, identifiziert Unternehmen, selektiert Unternehmen durch 64 Indikatoren und erfasst sozio-ökologischen Nebeneffekte.

Soll eine weitere Regionalwert-AG gegründet werden? Dies muss aus der Realität heraus entstehen, wenn der Beteiligungswille da ist. Der Geist sucht sich die Form. Der Beziehungsaufbau der Beteiligten kann von der Landwirtschaft nicht geleistet werden und braucht externe Hilfe durch Indikatoren. Das persönliche Verhältnis unter den Beteiligten erzeugt Bewusstseinsbildung zu den Themen Macht und Verantwortung. Macht darf nicht verhindert werden.

Ausführlich wurde das Thema der Hofnachfolge diskutiert. Nach einer Umfrage war für 1/3 der Kinder die Hof-Übernahme freiwillig, für 2/3 nicht.

Wer den Hof nicht übernahm, hatte lebenslang ein schlechtes Gewissen. Dagegen hat ein Nachfolger die Freiheit zur Entscheidung, erst danach ist es Verpflichtung.

Wie sucht man Nachfolger? Am Anfang sollte die Frage stehen: Soll der Hof weiter existieren, hat der Betrieb Entwicklungspotential. Eine Hofbiographie hilft dabei. Dies gibt mehr Stärke und reduziert die Angst. Ein Hof sollte übergeben, nicht verkauft werden. Es gibt dazu mehrere Möglichkeiten: Unterstützer, Miteigentümer, Partner, die Bio-Boden-Gesellschaft der GLS. Neben Landwirten können dort nur gemeinnützige Einrichtungen Gesellschafter werden.

Hofübergabe sollte ein gleitender Übergang sein, den der Landwirt im Alter von 50 Jahren beginnt und der mit 65 nicht zu Ende ist. Zu definieren sind eigenverantwortliche Bereiche für den Nachfolger, auch wenn der Eigentümer ein wirtschaftliches Risiko sieht. Für den Nachfolger setzt die Gestaltungsmöglichkeit ungeahnte Kraft frei. Das Loslassen ist wichtig. Beharrung durch „die Alten“ lähmt. Für eine weitere Entwicklung braucht es neue Menschen, der Abgebende muss bereit sein, der Nachfolger muss den Prozess einläuten. Die Übergabe ist Vertrauenssache. Eine Unterstützung durch den Demeter-Verband ist möglich. Das Ergebnis: 50 % der Hofübergaben sind erfolgreich.

Die Lösung liegt in ganz individuellen Gestaltungen. Thomas Schmid erläuterte die Situation auf dem Heggelbachhof: Es gab eine außerfamiliäre Hofübergabe an heute sechs Familien, zwei alte und vier neue. Der 25 jährige Lernprozess zeigt, dass Transparenz äußerst wichtig ist, jeder weiß heute, was der Andere tut. Das Eigenkapital sollte so gering wie möglich sein, aber dadurch wird die Finanzierung mit der Bank schwierig. Ursprünglich wurde der Hof privat gekauft, dann aber an den gemeinnützigen Verein Mercurialis übergeben. Es werden derzeit 180 ha bewirtschaftet. Bei Neukauf ist heute teilweise privater Kauf notwendig, da der Verkauf an den Verein (als nicht-landwirtschaftliche Unternehmung) eine Ausschreibung bedingt.

Das Ergebnis des Seminars: Politik ist kein Vordenker. Der Rat von Herrn Greff (GLS Bank): EINFACH TUN! Aktiv werden heißt Veränderung bei jedem Einzelnen. Ganz wichtig: Beziehungspflege, Öffnung nach außen, Transparenz. Dies ist eine sehr schwierige Herausforderung, die nicht in unserem Innern ruht.

*Eberhard Schlecht, Rudolf Mehl*



### Nachruf für Magdalene Siegloch

Am 29. Mai dieses Jahres verstarb Magdalene Siegloch, Eurythmistin und langjährige Wegbegleiterin von Else Klink. Frau Siegloch war das einzige Kind des Gartenarchitekten C.W. Siegloch, der zusammen mit Alwin Seyfert und M.K. Schwarz maßgeblich die deutschen Autobahnen gestaltet und bepflanzt hat, solange es die Organisation Todt gab.

Die Mutter, Maria Siegloch, stammte aus dem Hause Lauster, den Inhabern der Travertin Steinbrüche in Bad Cannstatt. Sie hatte einen Bruder, der nach seiner Ausbildung zum Gartenarchitekten in Berlin-Dahlem einen Motorradunfall erlitt und dabei die Sprache verlor. Nach vielen vergeblichen Arztbesuchen konnte Frau Dr. Husemann ihm helfen. Als Gegenleistung gestaltete Herr Lauster die Anlagen der Husemann-Klinik. Dabei begeisterte ihn Frau Dr. Husemann für die bio.-dyn. Wirtschaftsweise und Herr Lauster beschloss, einen Gärtnerhof nach Plänen von M.K. Schwarz einzurichten. C.W. Siegloch half beim Finden des geeigneten Landes in Kleinglattbach. Wie lange die Aufbauarbeit ging, weiß ich nicht, aber das Haus war noch nicht ganz fertig, als Herr Lauster eines Tages gegen Abend einen Anruf erhielt, er müsse sich umgehend vor der Gestapo in Sicherheit bringen, weil er befreundeten Juden zur Flucht verholfen hatte. Um der Gefahr einer Konfiszierung vorzubeugen wurde die Gärtnerei auf den Namen

der Tochter Magdalene übertragen. Das sah wie eine Belohnung für diese aus, da sie gerade die Gärtnergehilfenprüfung bestanden hatte. Daneben war sie schon seit ihrer Waldorfschulzeit mit der Eurythmie verbunden. Sie machte die Ausbildung darin, solange es damals möglich war.

Trotzdem konnte sich Herr Siegloch voll auf seine Tochter verlassen. Sie stand ihm kenntnisreich zur Seite und war auch bei seinen Angestellten sehr beliebt. Magdalene Siegloch hatte einen tüchtigen Gemüsegärtner gefunden, aber als dieser kein Interesse für die bio.-dyn. Wirtschaftsweise zeigte, durften wir 1952 dort einsteigen. In der ersten Zeit stand sie regelmäßig unangemeldet überraschend in den Beeten und begutachtete wortlos. Später wurden nur noch unsere wöchentlichen Gemüselieferungen beurteilt. So wurden wir allmählich Partner. Auffallend dabei war, Frau Siegloch war stets bestens informiert, auf den unterschiedlichsten Ebenen, und ihr Fazit war sachlich und fundiert, sie fällte Entschlüsse nie leichtfertig, konnte kontroverse Ansichten in Ruhe anhören.

Als dann die Verhandlungen mit Verein und Genossenschaft begannen, fühlte sie sich diesen sehr verbunden und hat kein bisschen gezögert, sich von der Gärtnerei in Kleinglattbach zum 1.7.1987 zu trennen, was in den Jahren davor undenkbar gewesen wäre. Ich kann nur mit Hochachtung und tiefem herzlichem Dank enden.

*Ingemarie Willmann*







## Erfahrungen mit Hackschnitzelheizung und Solarthermie in Ingersheim

Seit 2 Jahren ist das neue Gewächshaus mit neuer Hackschnitzelheizung in Betrieb. Im September letzten Jahres wurde die Solarthermie-Anlage mit 80 m<sup>2</sup> Kollektorfläche in Betrieb genommen. Die Anlage wird vom Institut für Thermodynamik und Wärmetechnik der Universität Stuttgart betreut. Zeit also für einen 1. Eindruck. Grundlage für die Planung war die Anbauplanung. Daraus wurde von Annette Braun vom Landwirtschaftsamt für das neue und das alte Gewächshaus ein Gesamtenergiebedarf von 56.000 ltr. Öl errechnet. Die Solaranlage sollte eine Ersparnis von 4500 ltr. Öl bringen. Wie verliefen nun die ersten 2 Jahre: geheizt wurde mit Hackschnitzel, Öl bei Zusatzbedarf und im 2. Jahr mit der Sonne. Die Wärme fließt in die Gewächshäuser und in einen 60m<sup>3</sup> großen Wasserspeicher.

Verbraucht wurden von Nov. 2010 bis Nov. 2011 886 m<sup>3</sup> Hackschnitzel und 4708 ltr. Öl. Dies entspricht einer äquivalenten Heizleistung von 89.000 ltr. Öl statt der geplanten 56.000. Von Nov. 2011 bis Nov. 2012 wurden verbraucht 1007 m<sup>3</sup> Hackschnitzel und 6701 ltr. Öl. Dies entspricht einer Heizleistung von ca. 1 Mio. kWh oder 106.567 ltr. Öl. Schau-

en wir uns die Kosten an, so sieht das Ergebnis bisher trotz des fast doppelten Verbrauchs positiv aus. Heute kostet 1 ltr. Öl 90ct. oder 9ct./kWh. Die Hackschnitzel kosteten in der 1. Heizperiode 2,7 ct/kWh, und in der 2. Heizperiode 2,1 ct/kWh. Der Grund für die Differenz waren eingesparte Transportkosten, im 1. Jahr kamen sie aus dem Schwäbischen Wald, das 2. Jahr aus der Umgebung. Die Gesamtheizkosten betragen somit im 2. Jahr nur die Hälfte gegenüber einer Ölheizung, trotz fast doppelter Heizleistung.

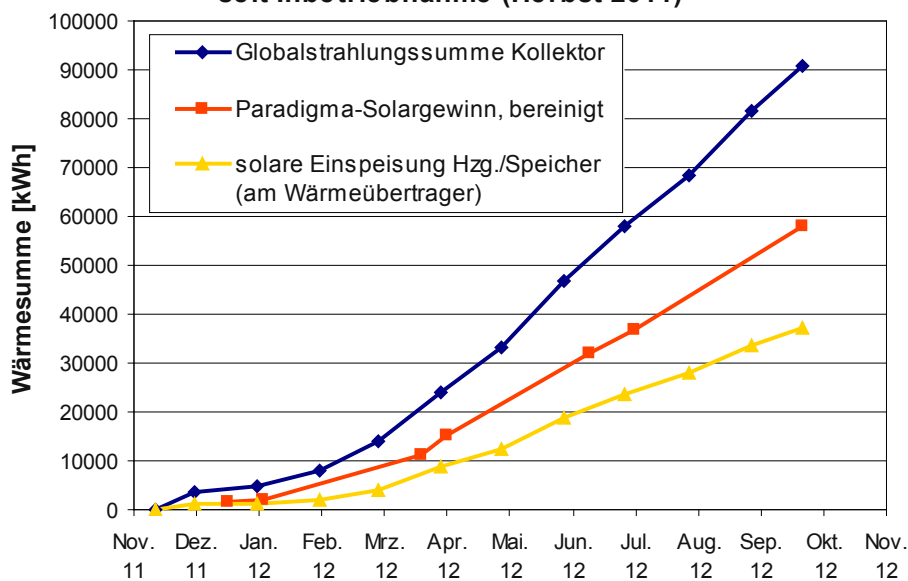
Die von der Gärtnerei Willmann installierte solarthermische Anlage wird vom Institut für Thermodynamik und Wärmetechnik im Betriebszeitraum messtechnisch betreut. Die für diese Untersuchung notwendigen Messgeräte konnten dankenswerterweise durch eine Finanzierung der Mahle Stiftung angeschafft werden. Die GLS Zukunft hat die Anlage ebenfalls über unseren Verein unterstützt, da das Ergebnis für alle Gärtnereien interessant ist, und wir konnten Fördergelder der KfW in Anspruch nehmen.

Die Ergebnisse des Monitoring der ersten 11 Betriebsmonate sind sehr zufriedenstellend. Die Leistung und das Betriebsverhalten der Anlage entspricht sehr gut den Erwartungen. Der gemessene Nutzwärmeertrag pro Quadratmeter Kollektorfläche beträgt deutlich über 500 kWh. Dies ist ein

sehr guter Wert, insbesondere wenn die mit ca. 150 Meter sehr lange Kollektorkreisverrohrung und die daraus resultierenden Wärmeverluste berücksichtigt werden, ist die Kollektorleistung beeindruckend hoch. Dementsprechend sind die Wärmegestehungskosten mit 6 bis 8 Eurocent pro kWh Wärme sehr niedrig und basieren rein auf Finanzierungskosten. Die Kosten für fossil erzeugte Wärme sind im Vergleich dazu eher höher. Wir glauben, Investitionen in Solarthermie lohnen sich speziell in der Hinsicht, dass die Sonne uns diese Wärme auf absehbare Zeit (fast) kostenlos liefert.

*zusammengestellt von Eberhard Schlecht*

**Strahlungs- und Wärmesummen seit Inbetriebnahme (Herbst 2011)**



*Die blaue Kurve zeigt die Sonneneinstrahlung, die nicht 100%ig umgesetzt werden kann. Die gelbe Kurve zeigt die in den Heizungskreislauf eingespeiste Wärme. Die effektiv genutzte Wärme liegt dazwischen, da der „Wärmeverlust“ der Rohre zwischen Kollektor und Einspeisepunkt für das Gewächshaus kein Verlust ist.*



### **60 Jahre Gärtnerei Willmann, Vaihingen-Kleinglattbach, mit Mitgliederversammlung**

Die Gärtnerei Willmann hat in diesem Jahr ein biologisches Alter von 60 Jahren erreicht und ist damit immer noch so dynamisch wie vor 6 Jahrzehnten.

Das war ein Grund zum Feiern.

Trotz feuchtem Beginn sind viele Besucher, Freunde, Kunden, Helfer der Einladung gefolgt.

Im Rahmen der Feier fand die ordentliche Mitgliederversammlung unseres Vereins statt. Der vorbereitete Spaltungsvertrag wurde beschlossen. Damit wird die Regionalgruppe Dreiland um die Gärtnerei Berg in Binzen zu einem eigenen Verein.

(HeliosTerra, [www.heliosterra.de](http://www.heliosterra.de)).

### **Sich enger mit den Gärtnern verbinden – einfach TUN**

Die Gärtnerei Willmann in Ingersheim bekommt im Januar einen neuen Schlepper. Wir würden uns freuen, statt des zugesagten Darlehens der Bank mit Ihnen als Darlehensgeber in direkten Kontakt zu treten. Bitte sprechen Sie bei Interesse Georg Willmann oder Eberhard Schlecht an.

### **Internetauftritt des Vereins**

Termine und weitere Informationen, z.B. die letzten Jahresbriefe, finden Sie auch im Internet: [www.VzFbdWW.de](http://www.VzFbdWW.de). Schauen Sie mal rein. Wir nehmen gerne Ihre Beiträge, Termine, Anregungen auf.

### **Gärtnereien und Ansprechpartner**

#### **Gärtnereien Willmann**

Georg Willmann, In den Beeten 65  
74379 Ingersheim  
Tel.: +49 7142 20522, Fax: +49 7142 53309  
[info@gaertneri-willmann.de](mailto:info@gaertneri-willmann.de)  
[www.gaertneri-willmann.de](http://www.gaertneri-willmann.de)

Frank Dürrschnabel, Oberriexinger Weg 90  
71665 Vaihingen/Enz  
Tel.: +49 7042 954991, Fax: +49 7042 92452  
[gaertneri-willmann-vaihingen@t-online.de](mailto:gaertneri-willmann-vaihingen@t-online.de)

### **Seminare zur biologisch- dynamischen Wirtschaftsweise**

9. Jan. 2013 Die biologisch-dynamischen Präparate – Anwendung (Gärtnerei Willmann, Vaihingen/Enz)

Alle weiteren Seminare in der Gärtnerei Willmann, Ingersheim:

21. Febr. 2013 Die Bedeutung der Haustiere im biologisch-dynamischen Zusammenhang

14. März 2013 Das Wesen des Lebendigen

17. Apr. 2013 Das Wesen der Biene in Theorie und Praxis

Seminarzeit in der Regel 10 bis 18 Uhr

Anmeldung per E-Mail an die Gärtnerei Willmann, Ingersheim

### **Impressum und Kontakt**

#### **Verein zur Förderung der biologisch-dynamischen Wirtschaftsweise e.V.**

Eberhard Schlecht, Eichenlaubweg 11  
75181 Pforzheim

Tel./Fax +49 7231 563038 / 586418

[kontakt@VzFdbWW.de](mailto:kontakt@VzFdbWW.de) [www.VzFbdWW.de](http://www.VzFbdWW.de)

#### **Spendenkonten**

Sparkasse Pforzheim

BLZ 666 500 85 Konto 896 411

GLS Gemeinschaftsbank Bochum

BLZ 430 609 67 Konto 13678410