

editorial



Robin Schmidt

az-Spezialist Inhouse Farming

Schlüsselfaktor:
Kommunikation

Dialog bringt den endgültigen Durchbruch im Inhouse Farming. Davon bin ich nach drei Jahren, in denen ich mich für die Agrarzeitung mit dem Thema befassen darf, mittlerweile überzeugt. Ja, die Erzeugungskosten sind noch immer deutlich zu hoch. Ein Regulativ in diesem Bereich kann nur die Politik setzen. Dass Inhouse Farming in Deutschland, bis auf einige wenige größere High-Tech-Player und engagierte Landwirte, kein flächendeckendes Thema ist, liegt an der Kommunikation entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Häufig fehlen die Akzeptanz und das Vertrauen der Verbraucher in Salate, Kräuter und Gemüse, die in vollfunktionsfähigen und nachhaltigen Anlagen gezüchtet werden. Manche Landwirte wiederum haben im Alltag nicht die Möglichkeit, ein Konzept zu erklären, das auf erdlosem Anbau fußt und in den Köpfen der Kunden daher weniger traditionell erscheinen mag. Vielleicht brauchen Landwirte pfiffige PR-Agenturen, die kreative Kampagnen über Inhouse Farming entwerfen. Vielleicht sollten sich Landwirte aber auch ein wenig mehr trauen, in vertikale Farmen zu investieren und deren nachhaltigen Nutzen für die Zukunft zu erklären. Wer darüber hinaus auf Dialog und Aufklärung setzt, dem sei die „Inhouse Farming – Feed & Food Convention“ am 30. September und 1. Oktober in Hamburg empfohlen. Hier zeigen Unternehmer, Lösungsanbieter und Experten innovative Ansätze und geben praxisnahe Impulse.

report themen

Mehr P-Effizienz für Raps

Wie organische Düngung und Biostimulanzien wirken ● | 08

Praxischeck Biostimulanzien

FiBL und AK Blattdüngung & Biostimulanzien laden ein ● 09

Praxischeck Biostimulanzien

FiBL und AK Blattdüngung & Biostimulanzien laden ein ● | 09

Schon ausgewachsen?

Warum Landwirte häufiger auf Inhouse Farming setzen sollten

VON ROBIN SCHMIDT

BERLIN. Inhouse Farming gilt als Versprechen auf die Zukunft der Landwirtschaft. Spricht man mit Akteuren aus der Szene, fallen immer wieder Sätze wie „Das ist eine feine Sache“. Woran aber scheitert der ganz große Durchbruch? Nachgefragt bei einem Landwirt und seinem Lösungsanbieter.

Bei Ralf Lohse-Richter wächst die Bereitschaft zum Probieren seit Jahren kontinuierlich. Einst hat der Landwirt aus Pockau-Lengefeld, einer Kleinstadt im sächsischen Erzgebirgskreis, mit einem reinen Milchviehbetrieb angefangen. 300 ha Fläche, über 200 Milchkühe, ein guter Ertrag. Mit Beginn der Corona-Pandemie 2020 veränderte sich aber etwas.

Lohse-Richter entschied, den Fokus in Zeiten, in denen die Menschen noch mehr Wert auf qualitativ hochwertige Produkte legten, nachdrücklicher auf die Direktvermarktung zu setzen. Zuerst begann er mit der Hühnerhaltung im Mobilstall. Mit der Zeit kamen weitere Produkte wie beispielsweise selbstgemachte Nudeln für seinen Hofladen hinzu. Inzwischen verkauft Lohse-Richter dort auch Gemüse – angebaut in einer vertikalen Farm des Unternehmens Pflanzentheke.

„Wir haben das Starterpaket mit zwei Gestellen. Darauf ist Platz für etwa 400 bis 500 Pflanzen“, erzählt er am Telefon. Lohse-Richter bot bis dato hauptsächlich tierische Produkte an. Sein Sortiment zu erweitern, trieb ihn an. Salate, Kräuter, fast vergessene Gemüse wie Mangold: Lohse-Richter startete seine Anbauversuche vielfältig. „Ich habe aber schnell gemerkt, dass so etwas wie Mangold bei uns nicht gut funktioniert. Was Menschen nicht kennen, essen sie nicht“, sagt er.

Zukünftige Chancen

Michael Müller, Geschäftsführer der Pflanzentheke, der das Unternehmen mit vier weiteren Personen 2022 gründete, setzt den Fokus mehr auf zukünftige Chancen: „Erdloser Anbau eröffnet ganz neue Perspektiven für die Gemüseproduktion. Immer mehr Menschen erkennen, dass man auch ohne Boden hervorragende Qualität und maximale Frische erzielen kann – aus meiner Sicht eine spannende Chance für die gesamte Branche.“

Müller geht es um Aufklärungsarbeit. „Unsere Pflanzen erreichen eine konstant hohe Qualität, die logischerweise auch hö-



Regal-Setup bei der Pflanzentheke am eigenen Standort in Osnabrück.

FOTO: LUCAS GÜNZEL

her ist als im Anbau in schlechteren Böden mit weniger Nährstoffen.“ Am Ende halte man ein frisches, gesundes Produkt in der Hand. „Wenn Landwirte und Verbraucher das System einmal kennenlernen, bin ich überzeugt, dass vertikale Landwirtschaft schnell breite Akzeptanz findet“, so Müller.

Das spricht für Inhouse Farming

Im Wesentlichen macht er drei Gründe aus, warum Landwirte sich für Inhouse Farming interessieren. Der klassische Anbau von Gemüse werde durch Einflüsse wie extremere Wettersituationen wie Dürre, Starkregen oder Hagel sowie einer größer werdenden Regulatorik und Personalmangel immer schwieriger. Hinzu kämen Quereinsteiger, bei denen die Viehwirtschaft Stück für Stück in den Hintergrund rücke und die dagegen den Gemüseanbau für sich entdeckten. Unter diese Kategorie fielen auch Gärtnereien, die sich aufgrund schwächelnden Absatzes im Zierpflanzenbereich neue Ansätze überlegten. Außerdem gebe es die Direktvermarkter, für die es immer wichtiger werde, ihren Kunden ein möglichst großes Sortiment und verschiedenste Anbaukulturen bieten zu können.

Ernährungssicherung, Einsparen von Treibhausgasemissionen und Wasser, geringerer Personaleinsatz: Das alles sind veritable Motive, um mit Inhouse Farming zu beginnen. Wer mit verschiedenen Akteuren – Landwirten, Unternehmen, Experten – spricht, hört immer wieder Sätze wie: „Inhouse Farming ist eine

feine Sache.“ Gleichzeitig fallen aber auch häufig Sätze wie: „Landwirte müssen sich einfach trauen, damit zu beginnen.“

Ralf Lohse-Richter ist so ein Landwirt, der sich getraut hat. Er schätzt Inhouse Farming als System grundsätzlich. Es benötige keine Pestizide und verbräuche sehr wenig Wasser. „Es ist



Was Menschen nicht kennen, essen sie nicht.

Ralf Lohse-Richter über seinen Anbauversuch mit Mangold

super biologisch.“ Aber Lohse-Richter sagt auch: „Es sieht ein bisschen zu wenig nach Landwirtschaft aus, wenn man sich die Gestelle anschaut, in denen die Pflanzen ohne Erde wachsen.“

Ein Akzeptanz-Problem?

Hat Inhouse Farming bei Landwirten ein Akzeptanzproblem des Wirkraums? Michael Müller sieht das so: „In Deutschland schätzen wir unsere Tradition und Regionalität sehr – das ist eine große Stärke. Gleichzeitig beobachte ich, wie sich bäuerliche Betriebe Schritt für Schritt neuen Technologien öffnen und neugierig werden. Dieser positive Wandel ist der Schlüssel zu einer zukunftsfähigen Landwirtschaft.“

Gerade die nächste Generation von Landwirtinnen und Landwirten sei offen für Innovationen und denke intensiv darüber nach, wie sie ihre Betriebe weiterentwickeln könne.

„Der große Kritikpunkt am Vertical Farming war ja immer, dass es wirtschaftlich nicht rentabel ist. Unsere Anlagen sind es. Auch im Gewächshaus und auch mit künstlicher Beleuchtung schaffen wir

Amortisationszeiten von vier bis sechs Jahren – ohne künstliche Beleuchtung natürlich noch deutlich darunter, da liegen wir zwischen 1,5 und 3 Jahren“, sagt Müller.

Die Herausforderung der hohen Energiekosten müsse man mehrstufig lösen, glaubt er. Zum einen brauche es ein smartes Beleuchtungskonzept, mit dem die Pflanzen optimales Licht für ihr Wachstum bekämen – so viel wie nötig, so wenig wie möglich.

Landwirte müssten zum anderen schauen, dass sie ihren Strom aus alternativen Energiequellen wie Photovoltaik, Biogas oder Blockheizkraftwerke beziehen. Obendrein müsse man sich überlegen, welchen Verkaufspreis man für seine Produkte erzielen möchte. So könne es gelingen, die eigene vertikale Farm wirtschaftlich rentabel laufen zu lassen. Trotz aller Herausforderungen kann sich Ralf Lohse-Richter künftig vorstellen, sein Starterpaket um weitere Gestelle zu erweitern.

