

Dipl. Landwirt Karl-Walter Hecht

* 21.04.1960 in Herbsleben,

Landwirtschaft, Gemüsebau, Vorstandsvorsitzender

Herr Hecht, Ihre Eltern wurden ja schon im ersten Buch „Thüringer Landwirtschaft zwischen 2. Weltkrieg und der Wiedervereinigung“ interviewt, das war sehr interessant. Nach der Wende hat bei Ihnen ein Generationswechsel stattgefunden, über den wir berichten möchten. Schildern Sie uns doch bitte Ihre berufliche Entwicklung.

Ich habe in den Jahren 1976 bis 1978 meine landwirtschaftliche Lehre als Agrotechniker/Mechanisator in der AIV Berlstedt begonnen, damals eine Vereinigung von Betrieben mit insgesamt 22 000 ha. Das erste Lehrjahr war schulische Ausbildung, ab dem zweiten praktischen Lehrjahr bin ich nach Kutzleben im Raum Bad Tennstedt gegangen und in der LPG Bad Tennstedt mit 9 000 ha Ackerfläche fing ich als Facharbeiter an.

Dort wurde ich vorwiegend in der schweren Bodenbearbeitung und auch als Mähdreschfahrer in der Abteilung Mähdruschfrüchte eingesetzt. Mit der Einführung des Territorialprinzips 1982 wechselte ich innerhalb der LPG in meinen Heimatort nach Herbsleben in die Abteilung Gemüsebau-Süd, die 2 000 ha bewirtschaftete. Aufgrund der guten Bodenverhältnisse und der vorhandenen Beregnungsanlage wurde das Gemüse in dieser Gemarkung angebaut.

Während meiner Lehrzeit bekam ich gesundheitliche Probleme und Ende der 80er Jahre musste ich zu einer Operation, in deren Folge ich die schweren körperlichen Arbeiten im Feldbau nicht mehr verrichten konnte und einen anderen Weg einschlagen musste.

Darauffin nahm ich noch vor der Wende ein Fernstudium in der Kreislandwirtschaftsschule Bad Langensalza auf. Zur gleichen Zeit begann ich hier dieses alte Gehöft zu restaurieren, um für mich und meine Familie eine Wohnung zu schaffen. Die Arbeit, der Hausbau, eine Zeit lang auch eine kranke Frau und das Fernstudium - das war alles nicht ganz leicht. Außerdem, wenn ich schon nach Feierabend viel lernen wollte für meine berufliche Weiterbildung, dann bitte nicht 50% der Stunden Marxismus-Leninismus. Ich bin während der Stunde aufgestanden und habe gesagt: „Ich wollte eigentlich Agraringenieur und nicht Politiker werden!“ Und damit habe ich mich dort verabschiedet. Mein Betrieb hatte wenig Verständnis dafür. Ich war ein Sturkopf und habe gesagt, dass ich nicht weiter mache. Kurz nach meinem Entschluss kam die Wende.

Welchen Weg haben Sie dann eingeschlagen?

Zunächst war ich weiterhin in der Produktion tätig. Nach der Wende ging unsere LPG durch Beschluss der Mitglieder in die Liquidation. Wir mussten uns um Arbeitsplätze kümmern usw. Da kamen die Gedanken, doch eine neue Genossenschaft zu gründen.

Mein damaliger Chef, Herr Geßner, als Landwirt, der leider verstorben ist, und mein Vater als Betriebswirt - beide waren gute Freunde - haben mir zugeraten,

die neue Genossenschaft zu übernehmen. Ich hatte volles Vertrauen zu meinem Vater und zu meinem ehemaligen Chef, der mir auch ein väterlicher Freund war. Ihnen zu liebe habe ich mein Einverständnis gegeben.

Herr Geßner war ein hervorragender Landwirt. Die Handschrift, die er damals geschrieben hatte, spürt man heute noch im Betrieb, das bestätigen viele Landwirte auch von außerhalb. Sie sagen, die gute Arbeit, die hier geleistet wird, ist die Arbeit von Hans Otto Geßner.

Wann kam es zur Gründung der neuen Genossenschaft?

Im November 1990 wurde beschlossen, dass wir eine neue Genossenschaft gründen, federführend unter der Leitung meines Vaters, obwohl er in diesem neuen Betrieb nie gearbeitet hat, denn er ging altersbedingt in den Vorruhestand. Er wurde aber der Vorsitzende des Aufsichtsrates und hat uns Junge begleitet und das Laufen gelernt. Hans Otto Geßner war der Vorsitzende und ich der Stellvertreter dieser neuen Genossenschaft. Er hätte aus Altersgründen auch in den Ruhestand gehen können, sagte aber damals zu mir: „Wenn du dableibst und im neuen Betrieb mitmachst, dann bleibe ich noch einige Jahre da und helfe dir!“ Wir haben den Betrieb gemeinsam geleitet. Herr Geßner hat sich vorwiegend um das ackerbauliche gekümmert und ich habe mich sehr früh bemüht, nicht nur die Produktion, sondern auch die Vermarktungswege unserer Produkte zu gestalten.

Gab es in dieser Zeit die Gemüsestrecke noch?

Zum Teil, wir hatten uns nach der Wende entschieden, einige Gemüsekulturen fallen zu lassen, aber an Zwiebeln, Spargel und Kartoffeln festzuhalten und so die Schwerpunkte auf diese drei Bereiche zu setzen.

Wir sind ja kein Rechtsnachfolger der LPG, sondern eine Neugründung. Wir haben diesen Hof, d. h. die baulichen Anlagen von der LPG käuflich erworben und zum späteren Zeitpunkt die Grundstücksflächen von den Eigentümern dazu gekauft, so dass wir Grund und Boden und die Gebäude zusammenführen konnten.

Bei Spargel und Zwiebeln ist es uns schon sehr bald gelungen, auf den Markt zu kommen. Wir lieferten bereits 1990 im November die ersten Zwiebeln und Kartoffeln an REWE und gleichzeitig auch an EDEKA nach Erfurt. Später kamen TEGUT und GLOBUS dazu, also die Warenhäuser, die in Thüringen ansässig sind. Wir haben dort Leistung erzielt und konnten liefern. Aber man hat die Kundschaft nicht gepachtet, man muss sie jeden Tag neu überzeugen, dass man der richtige und zuverlässige Lieferant ist.

Wir hatten das große Pech, dass Herr Geßner schwer krank wurde und 1992 aus den Berufsleben ausschied. Das bedeutete für uns einen großen menschlichen Verlust.

1993 habe ich dann den Betrieb als Leiter übernommen. Ich brauchte aber dringend jemanden, der sich um die Produktion kümmert. Es gelang, ein Mitglied aus der Genossenschaft, Eckhard Bergner, zu gewinnen. Er ist heute stellvertretender Vorstandsvorsitzende und so wird unser Betrieb „nur“ von Facharbeitern geleitet, doch wie der Erfolg zeigt, brauchen wir uns dafür nicht zu schämen.

Ein weiterer Schicksalsschlag bereitete uns Probleme. Der Verantwortliche für die Beregnung, er war ein sehr guter Landwirt, nahm sich das Leben. Glückli-

cherweise gab es Kontakt zur TLL und zu einem sehr guten Spezialisten, Herrn Dr. Martin Albrecht. Ihm haben wir sehr viel zu verdanken, er hat sich stark für die Beregnung eingesetzt. Herbsleben ohne Beregnung würde bedeuten - Herbsleben ohne Gemüse. Das ist so. Stirbt die Beregnung, stirbt auch das Gemüse und natürlich gehen auch die Arbeitsplätze verloren. Dr. Albrecht leistete für uns die wissenschaftliche Arbeit im Rahmen eines Pilotprojektes „Energiesparende Beregnung im Freistaat Thüringen“.

Sie mussten aber die Beregnungsanlage modernisieren?

Natürlich. Wir hatten die Beregnung als alte Anlage gekauft mit Pumpstation und Rohrnetz und wollten sie weiterhin betreiben. Sie wurde mit wenig Mitteln in Funktion gehalten, indem wir jedes Jahr etwas reparierten. Die Beregnungsmaschinen entsprachen nicht mehr dem heutigen Standard und mussten erneuert werden.

1993 haben wir uns entschlossen, ein Tochterunternehmen zu gründen, die Herbslebener Zwiebelvermarktungs-GmbH. Sie ist eine 100 %ige Tochter der Agrargenossenschaft Herbsleben e. G. Sie hat nur einen Gesellschafter die Agrargenossenschaft. In dieser GmbH bin ich auch Geschäftsführer. Mit diesem Handelsunternehmen eröffneten sich bessere Möglichkeiten, nach dem Marktstrukturgesetz Förderung zu erhalten. Es ist ein Betrieb mit eigener Transportkapazität, das vorrangig unsere Produkte, also in erster Linie Zwiebeln vermarktet. Bereits 1996/1997 waren wir der zweitgrößte Produzent von Zwiebeln in Deutschland.

Dafür mussten Sie sicher auch neue Gebäude bauen und neue Technik kaufen, das hat doch erst einmal Geld gekostet?

Wir finanzierten alles mit Fremdkapital. Allerdings erhielten wir Unterstützung durch die LPG. Die käuflich erworbenen Grund- und Umlaufmittel konnten wir in acht Jahresscheiben bezahlen. So arbeiteten wir noch viele Jahre mit Alttechnik auf dem Feld, denn mit dem alten MTS-Traktor gelang es genauso geradeaus zu fahren, wie mit dem neuen FENDT. Wir haben schon 1990/1991 das meiste Geld in die Vermarktung gesteckt, in Abpackmaschinen und LKW, um bei dem Kunden ordentlich auftreten zu können. Das waren unsere Hauptinvestitionen zu Beginn.

Wie sind Sie zu diesen Vermarktungsstrategien gekommen, haben Sie sich das abgeschaut?

Herr Geßner gab mir die Möglichkeit, in die alten Bundesländer zu fahren und mich dort umzuschauen. Ich besuchte Abpackbetriebe und interessierte mich besonders für deren Technologie. Dabei zog ich Rückschlüsse, um die Technik für unseren Betrieb zu übernehmen. Zum Glück stieß ich auf viel Verständnis bei unseren Mitgliedern, die auch mir vertrauten und einsahen, dass wir diesen Schritt gehen müssen.

Unser größtes Problem war, dass wir über kein Eigenkapital verfügten. Der Wille war vorhanden und auch die Pläne lagen vor. Wir benötigten aber 1,6 Mio. DM zur Realisierung! Unsere Hausbank erteilte uns eine Absage, das Obligo sei zu groß. Ich gab aber nicht auf und bin zur Deutschen Genossenschaftsbank gegangen. Der Verantwortliche der Bank kam und sah sich die Bilanz an. Kein Eigenka-

pital - kein Kredit, lautete seine erste Aussage. Nach Vorstellung unseres Sanierungskonzeptes und nach einer zweistündigen Betriebsbegehung ist der Mann aufgestanden und hat gesagt: „Ich bin wild entschlossen Ihnen Kredit zu geben, obwohl sie keine Sicherheiten haben!“ Wir bekamen 1994 die 1,6 Mio., die wir nur in die Vermarktung für erweiterte Packmaschinen, Palettiergeräte und neue Bunkeranlagen investierten. Dafür, dass uns jemand vertraute, für unsere Ideen Geld zur Verfügung stellte und wir einen großen Sprung nach vorn machen konnten, sind wir noch heute dankbar.

Dafür konnten Sie aber Fördermittel in Anspruch nehmen.

Ja, zu diesem Zeitpunkt existierte das Marktstrukturförderprogramm und wir erhielten Fördermittel der Vermarktung. Das war sehr entscheidend für die weiteren Schritte.

Nach den 1,6 Mio. DM investierten wir jedes weitere Jahr zusätzlich in dieses Unternehmen. Der Betrieb hat in den letzten Jahren eine positive Entwicklung genommen, aber Liquidität wurde nicht erreicht. Grundsätzlich ist der Schritt, in die Vermarktung zu gehen und unsere Produkte bis zum Verbraucher zu begleiten, nie bereut worden. Bei Zwiebeln geht das zwar nicht, denn ich kann mich nicht mit einem Sack Zwiebeln auf den Wochenmarkt stellen, da müssen volle LKW an die großen Handelsketten geliefert werden. Das ist beim Spargel ganz anders.

Gibt es nicht auch ein Mitteldeutsches Zwiebelkontor?

Das ist richtig. Es stand fest, wir mussten unsere Vermarktung noch mehr bündeln und vor allem die Listung der verschiedenen Betriebe in einen Topf bringen. Nach zähen Verhandlungen reifte der Entschluss, das Mitteldeutsche Zwiebelkontor zu gründen. Das ist eine Erzeuger-Organisation (EO) mit der Rechtsform einer GmbH, in der 1 000 ha Zwiebelproduktion zusammengefasst wurden. Die Mitglieder dieser EO sind 15 landwirtschaftliche Betriebe mit einer Grundfläche von ca. 35 000 ha Ackerland. Der Firmensitz ist in Herbsleben, der Prokurist sitzt hier und der Geschäftsführer, Paul Sönnichsen sitzt in unserem Büro in Eschwege. Er ist ein dänischer Staatsbürger, der schon viele Jahre in Eschwege wohnt.

Die Gründerväter dieses Mitteldeutschen Zwiebelkontors waren vorrangig die Betriebe in Calbe, Glesien, Pötzschau und natürlich Herbsleben. Mit diesem entscheidenden Schritt befanden wir uns nur auf der produzierenden Seite und waren damit das größte Zwiebelhandelsunternehmen in Deutschland. Es gibt zwar noch Betriebe, die mit mehr Zwiebeln handeln als wir, aber sie produzieren sie nicht.

Als wir 1998 dieses Unternehmen gründeten, waren wir noch im gleichen Jahr funktionsfähig. Dafür erhielt das Unternehmen 1999 in Leipzig von Kurt Biedenkopf den „Deutschen Marketingpreis der Agrarwirtschaft“. Darauf sind wir schon ein wenig stolz!

Aber auf die Beine gekommen ist dieser Betrieb nur, weil die Chemie zwischen den Menschen gestimmt hat. Es war der richtige Zeitpunkt mit den richtigen Leuten. Damit fanden wir bei der Vermarktung von Zwiebeln wieder neue und weiterentwickelte Wege, die wir bis heute nicht bereut haben.

Stichwort Spargel! Wir sitzen hier in einem hervorragenden neuen Gebäude, das nennt sich Spargelhof. Welche Rolle spielt der Spargel in Ihrem Betrieb?

Er spielt eine sehr große Rolle! Herbsleben hat ja beim Spargelanbau eine 200-jährige Tradition, obwohl Thüringen mit insgesamt nur 300 ha kein ausgesprochenes Spargelland ist. Herbsleben ist immer die Hochburg für Spargel gewesen, bereits vor dem 2. Weltkrieg wurde unser Spargel z. B. nach Dänemark exportiert.

Als wir 1990 unsere Firma gründeten, haben wir 8 ha Spargel als Anlage von der LPG Bad Tennstedt gekauft und das war der Neuanfang. Diese Fläche wurde sukzessive auf 80 ha Ertragsanlage erweitert und zusätzliche 5 ha wurden erst dieses Jahr gepflanzt.

Damit sind wir der zweitgrößte Spargelanbauer in Thüringen, denn nur Kutzleben bewirtschaftet mehr.

Nach der Wende kauften die Leute erst einmal alles, was aus den alten Bundesländern kam und so erging es uns auch beim Spargel. Wir hatten einen sehr schweren Start, aber Dank der überragenden Qualität ist es uns gelungen, wieder stabil auf den Markt zu kommen. Aufgrund unserer humus- und lehmhaltigen Böden hat unser Spargel einen unverwechselbaren sehr guten Geschmack und ist damit dem auf Sandböden angebauten überlegen. Der Bekanntheitsgrad unseres Herbslebener Spargels basiert auf der Qualität.

Der Preis des Spargels ist zwar recht hoch, aber es ist ja auch eine sehr aufwändige Kultur.

Was ernten Sie vom Hektar Spargel, wer sticht ihn und wie wird er verkauft?

Vor zehn Jahren waren wir auf 40 dt Spargel/ha schon stolz, heute ernten wir ca. 50 dt/ha. Für die Arbeit holen wir uns Saisonkräfte. So z. B. in der Saison 2004 hatten wir insgesamt 320 Beschäftigte in der Spargelzeit, davon waren 260 polnische Arbeitskräfte. Die Polen haben vorwiegend das Stechen auf dem Feld übernommen, in der Aufbereitung und der Vermarktung sowie in der ganzen Logistik beschäftigen wir Leute aus der Region.

Die Zahl der Polen wird uns vom Arbeitsamt freigegeben und etwa 70 % dieser Helfer kommen schon seit vielen Jahren. Wir haben für sie ein Containerdorf eingerichtet und einmal am Tag bekommen sie warmes Mittagessen durch eine Catering-Firma, früh und abends ist Selbstversorgung. Die Stechzeit beginnt Ende April und endet am 24. Juni (Johannistag), solange sind auch die Erntehelfer da.

Zur Verkaufsstrategie: Unser Spargel geht prinzipiell in den Frischebereich. Da ist zunächst das Hofgeschäft. Hier auf dem Hof kann jeder täglich den frisch gestochenen Spargel, also auch sonntags, kaufen. Wir bedienen die Wochenmärkte in Arnstadt, Sondershausen, Sömmerda, Weimar, Apolda, wo wir mit unserem eigenen Personal vor Ort sind. Außerdem beliefern wir Händler, die Herbslebener Spargel auf weiteren Wochenmärkten in der Region anbieten. Darüber hinaus bestehen Verträge mit drei Handelsketten.

So ist unserer Spargel in Hessen sehr beliebt, aber wir liefern sogar bis ins Saarland.

Obwohl der Absatz durch die EU-Osterweiterung und Spargel aus Ungarn und Polen noch mehr unter Druck gerät, denke ich, dass sich durch die Frische und Qualität unser Produkt durchsetzen wird und wir auch in Zukunft an der Spargelproduktion festhalten werden.

Spargel ist eine Dauerkultur, wie lange steht so eine Anlage?

Man geht heute im Schnitt von zehn Jahren aus, d. h. zwei Jahre steht sie ja erst einmal ohne Ertrag und im dritten Jahr beginnt die Ernte. Das sind natürlich hohe Investitionen, denn für 1 ha Spargel kosten die Pflanzen und die Pflanzung rund 10.000 €, da haben Sie weder Pacht noch Dünger oder Pflanzenschutz bezahlt und es vergehen zwei Jahre, bevor wir das erste Mal ernten können.

Sagen Sie uns doch bitte noch etwas zu den inzwischen schon traditionellen Spargelfesten.

Wir haben das Spargelfest in diesem Jahr 2004 zum 8. Mal ausgerichtet. Begonnen hat das mal mit einem Verpächtertag und als wir sahen, welche Resonanz das fand und welches Interesse an unserem Betrieb bestand, haben wir das mit Hilfe der Herbslebener Landfrauen ausgebaut. Begonnen hat es mit 2.000 Gästen und voriges Jahr waren es ungefähr 18.000 Gäste in zwei Tagen. Das sind Dimensionen, die wir nicht mehr allein bewältigen können und heute bedienen wir uns einer Agentur, die uns dabei unterstützt. Das Spargelfest hat in Thüringen mittlerweile einen Ruf erreicht, wo die Leute sagen, da fahren wir hin, denn es ist ein gutes Angebot da, Thüringer Handwerker stellen sich vor und ein sehr ansprechendes kulturelles Programm mit örtlichen Vereinen wird geboten.

Und sicher wird auch in jedem Jahr eine Thüringer Spargelkönigin gewählt?

Das ist richtig, in diesem Jahr ist es meine Tochter geworden, das hat mich sehr gefreut!

Und natürlich wird zu diesen Festen auch unser jüngstes Produkt, der „Thüringer Spargelgeist“ angeboten. Das ist ein Gemeinschaftsprodukt der Familie Brückner, der Fahner Landbrennerei und von uns. Da pro Flasche 1 kg Spargel vermaischt wird, hat dieser „Brandy“ einen recht intensiven Spargelgeschmack. Wir sind jetzt im dritten Produktionsjahr und kommen damit allmählich in die schwarzen Zahlen.

Herr Hecht, bleibt bei der enormen dienstlichen Belastung noch Zeit für die Familie oder für ein Hobby?

Natürlich bin ich mit der Firma verheiratet und habe meine Hobbys alle an den Nagel gehängt. Aber meine Familie, auf die ich sehr stolz bin, spielt für mich eine große Rolle.

Seit 1996 habe ich es mir zeitlich leisten können, mit der Familie in den Urlaub zu fahren, in den ersten Jahren ging das nicht. Für mein früheres Hobby, den Pferdesport, bin ich ein bisschen zu schwer geworden. Aber einmal pro Woche gehe ich mit meiner Frau zum Volleyball, das macht uns viel Freude.

In unserer etwas mehr als 3.000 Einwohner zählenden Gemeinde wurde ich zum zweiten Mal in den Gemeinderat gewählt und bin dort im Haupt- und Finanzausschuss tätig.

Das ist viel Arbeit, macht aber auch Spaß, weil man Erfolge sieht. Meines Wissens sind wir der einzige Ort im Unstrut-Hainich-Kreis, der seit 1990 Bevölkerungszuwachs hat, das spricht wohl für sich!

Unger, H. 2004: Interview mit Karl-Walter Hecht in Breitschuh, G. et al 2005: Thüringer Landwirtschaft nach der Wiedervereinigung Deutschlands, - 1990 bis 2004, Verband für Agrarforschung und Bildung Thüringen e.V. Jena-Zwätzen, S. 223 - 228