

## Der Forell-O-Mat der Forellenzucht Simon

Frischer Fisch ist schwer zu bekommen. Vor allem dann, wenn er hochwertig, regional und erschwinglich sein soll. Nicht unbedingt! In Salgen im Unterallgäu gibt es ein besonderes Angebot. Vor den Toren ihrer Fischzucht hat Familie Simon einen Automaten aufgestellt – als Ergänzung zum Hofladen. Der „Forell-O-Mat“ ist der erste seiner Art in Bayern. Er ist 24 Stunden eingeschaltet, sieben Tage die Woche. Er hält frische und geräucherte Filets von Forelle, Lachsforelle und Saibling bereit. Einen Grund für deren besonders feinen Geschmack ahnt man bereits, wenn man die Auffahrt zur Weiheranlage hinauffährt.

### Transparenz schon von der Bundesstraße aus

Wer auf der B16 von Mindelheim nach Pfaffenhausen oder zurückfährt, kann die glitzernden Weiher nahe der Straße nicht übersehen. Die gepflegten Grünflächen, die gestutzten Sträucher und die meterhohen Wasserfontänen lassen für einen Moment vermuten, dass es sich hier um einen Park oder eine Golfanlage handelt. Doch wer genauer hinsieht, entdeckt bald den großen Holzfish neben der Auffahrt. Und ein Schild mit der Aufschrift: „Hofladen Simon – Forellenzucht“. Denn tatsächlich werden auf dem insgesamt 5 Hektar großen Areal im Örtchen Hausen keine Golfbälle geschlagen. Nein. Hier leben zehntausende Fische – und eine Familie, die sie mit viel Leidenschaft züchtet.

Gleich hinter dem Schild und noch vor dem großen Zufahrtstor, steht links im Kies ein kleines Häuschen. Darin: Der „Forell-O-Mat“ – rund um die Uhr geöffnet und täglich frisch bestückt mit Fisch, direkt vom Erzeuger. „Das kommt gut an“, resümiert Inhaber Walter Simon nach zwei Jahren Direktvermarktung per Automat. „Die Leute sind nicht an unsere Laden-Öffnungszeiten gebunden und können jederzeit kommen. Auch dann, wenn am Wochenende mal spontan gegrillt wird.“ Und manche Leute schätzen auch den anonymen Einkauf, glaubt Ehefrau Birgit Simon.

Nicht jeder legt Wert auf eine Beratung. Manche wissen bereits genau, was sie wollen und möchten ihren Einkauf zügig über die Bühne bringen. Andere lassen sich Zeit, sehen die Produkte im Fenster des Kühlautomaten mehrmals durch und wählen dann unbeeinflusst. Für beide Kundentypen ist der Automat ideal, wissen die Simons.

### Frisches Quellwasser sorgt für optimale Zuchtbedingungen

Einen Eindruck von der Zuchtanlage gewinnt man auch draußen am „Forell-O-Mat“. Die größten Weiher beginnen gleich hinterm Zaun. Das blaugrüne Wasser liegt durch die Fontänen in sanften Wellen, die im Sonnenlicht glitzern. Die Becken sind sauber mit Steinen eingefasst und von Grasstreifen und hohen Bäumen umrahmt. Eine friedliche Kulisse, die von leisem Geplätscher untermalt wird. „Genauso ordentlich wie wir den Kundenbereich gestalten, arbeiten wir auch in der Zucht“, verspricht Walter Simon.

Diese funktioniert so: Basis für seine erfolgreiche Fischzucht ist das reine, frische Wasser aus der Quelle, die wenige hundert Meter entfernt entspringt, erklärt der Fischwirt. Das Wasser läuft am südlichen Ende des Betriebs in die ersten Becken. Von dort wird das Wasser über ein Rohrleitungssystem immer weiter, von einem Weiher in den nächsten gepumpt, bevor es am nördlichen Ende gefiltert und hinausgeleitet wird.

### **Fische bekommen ausreichend Zeit zum Wachsen**

„Die jüngsten Fische bekommen das frische Quellwasser“, erklärt Sohn Daniel Simon, ebenfalls gelernter Fischwirt. „Je älter die Tiere werden, desto robuster sind sie. Dann mögen sie auch trüberes Wasser.“ Es ist also so: Nicht nur das Wasser wandert durch die Anlage, sondern auch die Fische gelangen im Laufe ihres Aufenthalts in Hausen vom kleinsten bis in den größten Weiher. Das geschieht über Schleusen unter Wasser. Immerhin nimmt eine Gruppe Forellen oder Saiblinge auch schnell ordentlich an Größe zu – entsprechend mehr Platz braucht sie. Vom winzigen Ei bis zum fertigen Speisefisch vergehen bei den Simons mindestens 18 bis 20 Monate. „Wir lassen unseren Fischen viel Zeit zum Wachsen.“ Dadurch wird das Fleisch schön fest.

Der Züchter steht an einem der größten Weiher neben der Einfahrt und blickt mit Sohn Daniel auf das Wasser. Die Fische sausen blitzschnell durch das Becken. „Saiblinge und Bachforellen sind sehr scheu“, erklärt Walter Simon. „Regenbogenforellen dagegen sind neugierig und immer hungrig.“ Mit einer schnellen Handbewegung wirft Daniel Simon etwas Fischfutter auf das Wasser in Ufernähe. Binnen Zehntelsekunden rauschen die Forellen in Richtung Oberfläche. Jede will einen Bissen abhaben vom späten Frühstück.

Daniel Simon taucht den großen Kescher tief ins blubbernde Wasser. Ruhig, aber mit strenger Miene und ebenso angespannten Armen, führt er das Hilfsmittel von rechts nach links und schließlich zur Oberfläche. Bald taucht das triefende Fangnetz auf. Darin: Bestimmt 20 Forellen. „Die sind jetzt 400 bis 500 Gramm schwer“, sagt Walter Simon. „Damit sind sie für uns ausgewachsen.“ Schnell lässt Daniel das zappelnde Netz ins Wasser sinken, die Fische eilen zurück in die Freiheit. Vorerst.

### **Hofladen und Automat ergänzen sich gut**

Geschlachtet wird beinahe täglich, je nach Bedarf, erklärt Walter Simon. „Sobald meine Frau sagt, sie braucht Nachschub, reagieren wir.“ Birgit Simon kümmert sich hauptsächlich um den Hofladen. Der ist von Mittwoch bis Samstag immer vormittags von 8 bis 12 Uhr geöffnet. Zusammen mit Sohn Daniel prüft und befüllt sie außerdem täglich den beliebten „Forell-O-Mat“. Das Sortiment: Forelle, Lachsforelle und Saibling – als ganzer Fisch oder Filet, naturbelassen oder mariniert oder aufgespießt mit Gemüse für den Grill.

Und immer montags wird geräuchert. Los geht es dann um 6 Uhr morgens, der Räucherofen wird auf etwa 60 Grad geheizt, Daniel Simon und Mutter Birgit nehmen die Forellen und Saiblinge aus. Dann werden die Fische an Haken und in mehreren Etagen an ein Gerüst gehängt, das die Fischzüchter für zwei Stunden in den Ofen schieben. Der feine Räucherduft gelangt bis vor zur Bundesstraße. „Wenn die Fische wieder herauskommen, haben sie eine tolle, orange-rosa Farbe“, sagt Daniel Simon. „Und ein würziges Aroma.“

Der junge Fischwirt greift sich einen der steifen Räucherfische, zieht ihm den Haken aus dem Maul und greift zur Schere. Schwanz, Rückenflosse und Kopf werden damit abgetrennt. Dann schneidet Daniel Simon den Fisch mit dem Messer auf und entfernt die Gräten – zuerst die groben, dann die feinen. Zerteilen und fertig. „Die Leute wollen fast nur noch Filet“, erklärt Birgit Simon, die neben ihrem Sohn im Räucher- und Zerlegeraum steht und parallel die gleiche Arbeit erledigt. Angrenzend befindet sich der kleine Hofladen mit Kühltheken und -schränken.

### **Der Nachwuchs bleibt vorerst im „Hallenbecken“**

In der anderen Hälfte des Gebäudes befindet sich das Heiligtum des Betriebs – die Aufzucht. Das wiederum ist Walter Simons Bereich. Er geht voraus. „Die Kleinen sind erst letzte Woche geschlüpft“, sagt er und öffnet die schwere Tür. Es ist klamm und finster hier drin, die Fenster sind abgedeckt, Wasser plätschert leise. Walter Simon geht auf eine der drei Wannen auf dem Tisch zu und entfernt die Abdeckung. Tausende kleinster Fische tummeln sich hier. Sobald die Tierchen mindestens 5 Gramm wiegen, ziehen sie nach draußen ins erste Becken um und beginnen ihre Reise durch die Simon’schen Weiher.

Die Entstehung der Fischteiche ist übrigens unbekannt. „Wahrscheinlich hat sie mit dem Kloster Lohhof dort drüben zu tun“, erklärt Walter Simon und deutet in Richtung Süden, wo auch die Quelle entspringt. Jedenfalls: 1964 hat Walter Simons Vater, der auf einer Finnland-Reise ein Faible für Fisch entwickelte, die Teiche gepachtet und fünf Jahre später gekauft. Vorerst aber blieb die Anlage ein Nebenerwerb. Selbst als Walter Simon übernahm und mit Frau Birgit das Wohnhaus zu den Teichen baute, blieb das so.

### **Vom Verkaufsautomaten riet den Simons jeder ab**

„Ursprünglich haben wir mit Lebensmitteln gar nichts zu tun gehabt.“ Der Fischzüchter hat ausschließlich Angelvereine und Genossenschaften mit lebendigen Fischen beliefert. Oder auf Auftrag Gewässer mit Forellen und Saiblingen besetzt, um den Bestand zu stärken. Vor knapp 25 Jahren kam die Idee, das hochwertige Produkt auch als Speisefisch zu verkaufen – einfach über den Tisch mit offener Kasse und viel Vertrauen. Mit Erfolg. Schnell sprachen sich Qualität und Geschmack in der Region herum.

Und als Walter Simon vor wenigen Jahren einen Verkaufsautomaten bei einem anderen Direktvermarkter entdeckt, will auch er auch so einen – obwohl ihm von mehreren Seiten abgeraten wird. Immerhin habe er ja „nur“ ein Produkt. Der Fisch habe zu wenig Anziehungskraft für die Kunden. Die Simons haben sich nicht beirren lassen und freuen sich heute über viele Fans des „Forell-O-Mat“. Und die nächsten Schritte sind geplant: separate Räume fürs Schlachten, Zerlegen und Räuchern. Sohn Daniel soll einen zukunftsfähigen Direktvermarktungs-Betrieb übernehmen.

### **Der Betrieb:**

Name: Forellenzucht Simon

Ort: Salgen (Unterallgäu)

Weiherweg 6

87775 Salgen

Tel: 08265 1693

Info: [www.forellenzucht-simon.de](http://www.forellenzucht-simon.de)

## S'Bergei und das Hühnermobil

Mit Blick in die Berge legen Hühner offenbar die besseren Eier. Eine buchstäblich steile Theorie. Ein Beweis dafür könnte ein kleiner Bio-Geflügelhof in Rettenberg im Oberallgäu sein. Auf dem hochgelegenen Betrieb von Markus Speiser und Schwiegersohn Alessandro Zerbo stehen **zwei sogenannte Hühnermobile (Mobilställe)** mit je 240 Hühnern mitten auf grüner Wiese und vor einer einmaligen Gipfelkulisse. Ob der Ausblick allein für den knallorangenen Dotter und die gleichmäßige, weiche Konsistenz des Eiweiß verantwortlich ist? Wohl eher nicht. Aber die Hühnerflüsterer aus dem Oberallgäu haben noch weitere Tricks.

### Herrliche Lage auf 870 Metern

Wer den Berghof weit außerhalb bzw. oberhalb von Rettenberg finden will, muss sich von seinem Navi über kurvige Landstraßen zum „Acker 5“ hinauflotsen lassen. Direkt vor dem Haus zeigt ein selbstgemaltes Holzschild in die Einfahrt, an deren Ende es die Bio-Eier gibt. Der Verkauf findet quasi durchgehend in der kleinen Packstation statt. „Man findet sich dann schon. Bei uns ist immer jemand daheim“, sagt Markus Speiser, der eigentlich Instrumentallehrer für Blechbläser ist.

Nur wenige Meter vom Hof entfernt stehen die beiden identischen Mobilställe. Einer links, der andere rechts der schmalen Straße. Und jeweils mitten in einer großen grünen Wiese. Die Flächen hat Markus Speiser vom Nachbarn gepachtet. „So sind die Hühner ganz nah bei uns“, erklärt er. Die beigefarbenen Wagen mit rotbraunem Schrägdach sind etwa zweieinhalb Meter breit und über acht Meter lang. Zwischen den Fahrachsen gibt es vier Hühnerklappen je Seite, auf der Stirnseite schwebt über hohem Gras die Anhängerachse. Immer samstags wird umgezogen.

### Fahrende Hühner haben's besser

„Unsere Hühner bekommen jede Woche eine frische Wiese“, erklärt Alessandro Zerbo. In der einen Woche zäunen die Männer die Ostseite des Wagens ein und öffnen die Klappen auf der linken Seite. In der darauffolgenden Woche wird im Westen eingezäunt und die rechten Klappen gehen auf. Danach wird der Mobilstall mit einem geliehenen Traktor einige Meter weitergezogen und das Spiel geht von vorne los. „Beim Abstellen geht es darum, dass der Wagen wieder in der Waage steht. Wir sind da sehr genau, sonst läuft das Wasser in den Leitungen nicht richtig und die Eier rollen herum“, erklärt Zerbo.

Wassertank und Futterlager hängen außen am Stall, daneben führt eine weiße Türe ins Wageninnere. Dahinter gurrts es in verschiedenen Tonlagen. Alessandro Zerbo öffnet vorsichtig die Türe, etwa 100 Augenpaare blicken ihn verdutzt an. Die Hühner sitzen auf den Stangen oder ruhen am Boden. Doch damit ist mit einem Mal Schluss, sofort eilen einige gackernde Damen auf Zerbo zu. Der Hühnerhalter stapft einmal der Länge nach durch den Wagen, prüft die Wasserzufuhr und Futtermenge während er immer wieder flüchtig die Hühner streichelt, die ihm bei seinem Kontrollgang nicht von der Seite weichen.

### **Zuerst die Arbeit, dann das Weidevergnügen**

Er widmet sich nun dem Herzstück des Mobilstalls: die Legenester. Ein schmaler Holzbau, der sich beinahe über die gesamte Wagenlänge erstreckt, bietet der Hühnergruppe einige behagliche Legeplätze inklusive eines breiten Gitters zum komfortablen Einstieg. Während die Damen in der oberen Etage und hinter geschlossenem Vorhang pressen, rollen unten die frischgelegten Eier heraus und sammeln sich auf einem Gitter. Behutsam greift Zerbo nach ihnen und befüllt die mitgebrachten Paletten. „In der Früh sollen die Hühner erst einmal in Ruhe ihre Eier legen“, erklärt er. „Um 10 gehen dann die Klappen automatisch auf und sie können raus.“

Vor allem die ältere Hühnergruppe in Wagen 1 wartet täglich auf diesen Moment. Sobald die Klappen wenigstens zwei Hand breit hochgefahren sind, schlüpfen sie durch die schmale Öffnung und laufen gackernd in alle Richtungen auf die Wiese. Scharren, suchen und fressen. So geht es den ganzen Tag. Das immer frische Gras ist gesundes Futter für die Hühner, das enthaltene Carotin sorgt für einen besonders gelb-orangen Dotter. Zudem will die wöchentlich neue Umgebung erkundet werden. Vorteil für die Weide: Weil die Hühner immer nur je eine Woche einen Abschnitt „bewohnen“, gibt es keine nackten Erdflächen oder gar tiefe Buddellöcher.

Mehrere Hähne pro Gruppe sorgen für ein ausgeglichenes Herdenklima. „Die schlichten manchmal, wenn sich die Damen streiten“, erzählt Zerbo lachend. Ein gespanntes Tarnnetz bietet Schatten im Freilauf und gleichzeitig Schutz vor Greifvögeln.

### **Jedes Ei wird gewogen und gestempelt**

Die Packstation ist Markus Speisers Reich. Jeden Morgen um 7 Uhr sitzt er für eine Stunde bei Kaffee und Radiomusik in dem kleinen Raum am Hof und sortiert die Eier vom Vortag – nach Größen. Dabei wiegt er jedes Ei einzeln ab. 53 bis 63 Gramm bedeutet Größe „M“, darunter Größe „S“. 63 bis 73 Gramm heißt Größe „L“, darüber Größe „XL“. „Wir haben alle Größen“, sagt Speiser. „Die jüngeren Hennen legen noch kleinere Eier, die älteren größere.“ Zum Verpacken in die bunt gestalteten Eierkartons kommt wiederum Alessandro Zerbo zum Einsatz. „Wenn's schnell gehen muss, helfen wir auch mal zusammen“, erklärt der. Montags und freitags ist schließlich Auslieferung.

Die etwa 450 Bio-Eier pro Tag werden nicht ausschließlich ab Hof angeboten. Alessandro Zerbo und Markus Speiser haben im Juni einen neuen Dorfladen in Rettenberg eröffnet. Darin gibt es neben den feinen Bergeiern und Nudeln aus eigener Erzeugung auch andere Produkte, vorwiegend in Bioqualität. Vor der Tür steht ein Eierautomat mit 24-Stunden-Service. Außerdem gibt es die Bergeier beim Bioladen und Unverpackt-Laden in Immenstadt und im Dorfladen Vorderburg.

Das liebevoll von einer befreundeten Künstlerin gestaltete Logo und die bunten Eierschachteln haben einen hohen Wiedererkennungswert. Und auch Online haben Speiser und Zerbo bereits Aufmerksamkeit erregt. Auf Facebook posten die beiden regelmäßig Fotos und Videos ihrer Hühner, geben Einblick in ihre Arbeit und zeigen, was Kunden aus den Bergeiern alles am Herd oder im Ofen zaubern.

**Auch der kleine Sohn (8) hilft gerne mit**

Die beiden Männer leben zusammen mit ihren Ehefrauen auf dem Hof. Alessandro Zerbo hat außerdem zwei Söhne (5 und 8 Jahre), die gerne bei den Hühnern mithelfen. Vor allem der Große, Mario, kümmert sich um verletzte oder schwache Tiere und pflegt sie auf der „Krankenstation“, wo sie neben den beiden Hasen, dem Meerschweinchen und den Wachteln einen separaten Stall mit Freilauf bekommen.

**Vom Hühner-Hobby zum Nebenerwerb**

2013 hat Markus Speiser den stillgelegten Betrieb seines Vaters wieder aktiviert. Die verpachteten Flächen bewirtschaftet der Hobby-Landwirt nun selbst und produziert Heu und Grassilage für andere Betriebe. Die Sache mit den Hühnern fing ganz klein an – mit fünf Legehennen verschiedener Rassen. Die Familie wollte lediglich ein paar Eier für sich selbst. Als die meisten Eier für Nachbarn und Bekannte weggingen, stockte Speiser auf – auf zunächst zehn Hennen, später 18. Trotzdem blieben für die Familie am Ende nie genug Eier für sich. Als Markus Speiser und Schwiegersohn Alessandro Zerbo auf die praktischen Mobilställe aufmerksam wurden, zog 2019 die erste Hühnergruppe mit 200 Tieren auf den Hof. Im Frühjahr 2020 kam die zweite dazu.

**Der Betrieb:**

Name: S Bergei

Burgberger Str. 2

87549 Rettenberg

Ort: Rettenberg (Oberallgäu)

Info: <https://www.facebook.com/s.Bergei/>

## Das Leasingmodell vom Allgäuer Weideschwein

Guten Gewissens genießen – das will doch jeder von uns. Bei Schweinefleisch ist das oft nicht ganz leicht. Undurchsichtige Herkunftsangaben, wenig transparente Qualitätsversprechen und Bilder von fragwürdigen Haltungsformen in den Medien haben uns unsicher gemacht. Ganz verzichten müssen wir deshalb aber nicht. In der Region gibt es Alternativen. Peter Sigl aus Aitrang bietet so eine. Auf seinem Hof ein Stück außerhalb des Ortes hält er Schweine der Rasse Turopolje – im Freiland. Die robusten Tiere liefern ein besonders dunkles und fein-marmoriertes Fleisch. Wer es kosten will, der erlebt das besondere Konzept dahinter – und schließt einen Leasing-Vertrag für eine Sau.

### Zucht-Eber sorgt für regelmäßigen Nachwuchs

Roberto ist ein Macho. Wenn er Damenbesuch hat, ist er anfangs aufmerksam und neugierig. Das Interesse flacht allerdings schnell ab. Dann beansprucht er sein Schlafgemach, die Sonnenterrasse und das Schlammloch wieder für sich. Der zottelige Eber stellt gerne klar, wer hier der Boss ist. Auch Peter Sigl steigt vorsichtshalber mit einem Besen in der Hand zu ihm hinein. „Wenn er schlecht drauf ist, halte ich ihn lieber auf Distanz.“ Roberto weiß offenbar, was er seinem Halter wert ist. Der reinrassige Turopolje-Eber, von denen es zu wenige gibt, sorgt auf dem Sigl-Hof für regelmäßigen Nachwuchs.

Roberto im ersten Gehege des Stallgebäudes bildet zusammen mit einigen Hühnern, die auf dem Misthaufen neben der Auffahrt herumkratzen, das Empfangskomitee der Ranch. Der Hof liegt außerhalb von Aitrang in Alleinlage, umrahmt von Wiesen mit und ohne Vieh, von Ackerflächen und einem kleinen Waldstück. Per Erbpacht kam Sigl vor einigen Jahren zu dem idyllischen Hof. Er selbst wohnt mit der Familie im Ort.

### So funktioniert das Leasing-Modell

„Im Schnitt gibt es sieben Ferkel pro Wurf“, erklärt Sigl. Diese bietet er dann zum Verkauf an. Das Modell funktioniert so: Der Kunde kauft ein Ferkel für einen bestimmten Festpreis. Zusätzlich geht er einen „Schweine-Leasing-Vertrag“ ein. Gegen eine monatliche Gebühr übernimmt Sigl dann die Pflege und Fütterung der Tiere. „Das ist quasi wie eine Lohnmast“, beschreibt er das Vorgehen. Nach einem guten Jahr sind die Schweine mit etwa 100 Kilo schlachtreif und werden zum Metzger in den übernächsten Ort gefahren. Schließlich erhält der Kunde ein umfangreiches Fleischpaket. „From nose to tail“, lautet der Ansatz, den Sigl und sein Schlachter hier verfolgen. Möglichst alle Stücke vom Schwein sollen verwertet werden, um dem Tod des Tieres maximalen Sinn zu geben.

Wichtig ist dem Ostallgäuer, dass die Interessenten vorab zu ihm auf den Hof kommen. Er wolle seinen Kunden nicht einfach nur Fleisch anbieten. „Die Leute sollen sich mit dem Thema beschäftigen. Deswegen beziehe ich sie mit ein.“ Sobald eine Sau geworfen hat, lädt er potenzielle Käufer auf seiner Warteliste nach Aitrang ein und jeder darf sich sein Ferkel aussuchen. Bei einer Tasse Kaffee vor dem Haus wird der Vertrag geschlossen, zuvor besichtigt Sigl mit seinen Gästen den Betrieb und erklärt die besondere Haltungsform.



### **Die Schweine haben insgesamt vier Bereiche zur Verfügung**

Über die Jahre hat Sigl den Stall immer mehr an die Bedürfnisse seiner Tiere angepasst. Und ihn gleichzeitig für sich und Frau Silke weniger umständlich in der Bewirtschaftung gestaltet. Herausgekommen ist ein Lebensraum mit vier verschiedenen Bereichen für die Tiere: Der Stall ist dick mit Stroh eingestreut, vorne am Gitter ist der Fressbereich, weiter hinten können sich die Schweine zum Schlafen niederlassen. Die Luken nach draußen sind immer geöffnet.

Hindurch gelangen die Schweine zuerst auf ihre befestigte Terrasse, von der sie dann auf die aktuelle Weide flitzen können. „Hier zäune ich regelmäßig um, damit die Schweine immer wieder eine frische Fläche vorfinden“, erklärt Sigl. Das sogenannte Wechselweiden-Konzept hilft den Wiesen sich zu regenerieren, gleichzeitig sorgt es dafür, dass den Schweinen nicht so schnell langweilig wird und sie immer Neues erkunden können. Um die Freiläufe herum, hat Sigl einen dicken Streifen Grün für seine Schafe eingezäunt. Auf diese Weise kommen seine Sauen nicht mit Wildtieren in Berührung – eine der Auflagen für Schweinehalter von Seiten des Veterinäramtes.

### **Wechselweiden sorgen für immer frischen Auslauf**

Sigl steht am Zaun und beobachtet die Gruppe mit den kleinsten Ferkeln. Sie sind jetzt drei Monate alt, die ersten zwei haben sie noch bei der Muttersau verbracht. Dann wurden die männlichen Ferkel unter Narkose vom Tierarzt kastriert und die Gruppe ist gemeinsam auf die andere Seite des Zauns gezogen. Die Sonne blinzelt durch die Wolken, es ist schon einige Tage trocken. Die gescheckten Schweinchen mit dem lockigen Fell tippeln über die braune Fläche. Den Ringelschwanz in die Höhe gestreckt, stecken sie mit dem Rüssel tief in die Erde. „Die graben dir alles um“, sagt Sigl lachend. Vereinzelt leuchten Pflanzen grün, die schmecken den Schweinen wohl nicht. „Nächste Woche lasse ich sie auf die andere Weide“, erklärt der Allgäuer und deutet auf angrenzende Grünflächen. „Dann säe ich hier wieder neu an.“

Die Ferkel werden je nach Wurf bzw. Jahrgang gehalten. Es gibt also mehrere Gruppen, die sich einen Stallbereich mit Auslauf und Weide teilen. Die Muttersauen und Eber Roberto leben jeweils in eigenen, angrenzenden Abteilen. Gefüttert wird mit frischem Gemüse vom Bauern aus der Region. „Hier bekomme ich regelmäßig Ausschussware“, erklärt Sigl. Krumme Karotten, runzligen Kohlrabi und Mini-Kartoffeln. Außerdem baut er eigenes Bio-Getreide an – Weizen, Mais und Triticale, die zu einem Schrotgemenge verarbeitet werden. „Davon gibt es jeden Tag pro Rüssel etwa eine Hand voll.“ Hinzu kommen Gras und Heu.

### **Besondere Rasse liefert besonderes Fleisch**

„Mein Ziel ist ein schönes, festes Fleisch mit intramuskulärem Fett“, erklärt Sigl. Das erreiche er nur mit langsamem Wachstum und gemäßigter Zunahme. Sonst würden die Tiere schnell „nur“ fett. Dabei sei ihr Fleisch etwas ganz Besonderes, verrät der Tierhalter. „Die Unterschale ist rot, nicht rosa. Das ist eine ganz andere Art von Schwein.“ Das Fleisch ist reich an Omega-3- und Omega-6-Fettsäuren, sehr aromatisch zergehe bei richtiger Zubereitung auf der Zunge.

Peter Sigl steigt über den Zaun und macht ein paar Schritte im Freilauf. Jeden Morgen kommt der Bauingenieur oder seine Ehefrau Silke her, kontrollieren die Zäune und füttern die Tiere. „Ich genieße das. Die Tiere machen mir richtig Spaß. Je länger ich mich mit ihnen beschäftige, desto faszinierender finde ich sie“, sagt Sigl. Zu beobachten, wie eine Sau allein mit ihrem Maul und ihrem Geruchssinn ein einzelnes Maiskorn aus der furchigen Erde wühlt – „irre!“, findet Sigl.



**Die Schlachtung muss von Anfang an Thema sein**

Auch seine Kunden kommen vorbei und besuchen ihr Ferkel. Manche öfter, mache weniger oft. Dann staunen sie, wie groß es geworden ist, erzählt Sigl, sie vergeben Namen und machen Fotos. „Wir sprechen aber auch über Fütterung und Pflege. Die Leute sollen sich selbst einigermmaßen auskennen.“ Auch wenn mal ein Tier krank werden sollte, bezieht Sigl die „Besitzer“ mit ein und lässt sie über die Behandlung entscheiden. Außerdem thematisiert er bereits beim ersten Kontakt die Schlachtung und zählt die Fleisch- und Wurstprodukte auf, aus denen die Kunden für ihr Paket wählen können. „Es muss von Anfang an klar sein, dass es sich um Lebensmittelerzeugung handelt. Nicht um einen Streichelzoo.“

Der Schweinehalter stapft einmal quer über den Freilauf, die Ferkel beobachten ihn ständig, während sie ein paar Meter entfernt weiter in der Erde buddeln. Jetzt betritt Sigl das Reich der neuen Muttersau, die sogleich auf ihn zu tritt. Auch sie war kürzlich auf Besuch in Robertos Suite. Exakt drei Monate, drei Wochen und drei Tage trägt eine Sau. Ein Phänomen, findet Sigl. Er streckt die Hand aus und streichelt der hochträchtigen Sau über den Kopf und die Hängeohren. Einen kurzen Augenblick später, lässt sich die locker 150 Kilo schwere Sau in die staubige Erde fallen. Sie rollt sich auf die Seite und legt den Kopf nieder. Kräftig krautl Sigl ihren Rücken und tätschelt sanft den prallen Ferkel-Bauch. In drei oder vier Wochen ist es soweit. Ein kräftiger Wurf kommt zur Welt – und die Ferkel beginnen ein artgerechtes Leben mit Strohöhle, Sonnenterrasse und Schlammloch.

Genau so hat sich Sigl seinen Betrieb gewünscht, als er vor sieben Jahren die ersten Schweine zu sich holte. Damals wollte er eigentlich nur für sich und für den Familien- und Bekanntenkreis züchten. Als die Nachfrage kurzfristig explodierte, entwickelte er sein Leasing-Modell und stockte die Herde auf. Heute kann er nicht nur sich, sondern auch den Menschen in der Region den Genuss von Schweinefleisch bei gutem Gewissen ermöglichen.

**Der Betrieb:**

Name: Allgäuer Weideschwein

Ort: Aitrang (Ostallgäu)

Am Mühlele 11

87648 Aitrang

Mobil: 01523 1075636

Info: [www.allgaeuer-weideschwein.de](http://www.allgaeuer-weideschwein.de)

## Der Milchautomat vom Allgäu-Hof Müller

Milch aus dem Supermarkt ist oft stark verändert. Sie wird im Labor in alle Einzelteile gespalten, homogenisiert, fettreduziert und ultrahocherhitzt. Echte Kuhmilch ist anders. Sie rahmt, sie schäumt, aber vor allem schmeckt sie vollmundig und vielfältig. Wer zurück zu diesem Naturprodukt will, findet sie direkt beim Erzeuger – muss aber manchmal Umwege in Kauf nehmen. Sogenannte „Milchautomaten“ können hier helfen. So auch im Württembergischen Allgäu. Landwirt Michael Müller verkauft die pasteurisierte Milch seiner Kühe ab Hof und auch über insgesamt 14 Milchautomaten in der Region. Außerdem verkauft er flaschenweise über den Einzelhandel und beliefert ausgewählte Gastronomie. Das Beste: Seine neue A2-Urmilch hat ganz besondere Eigenschaften.

Kilometerlang geht es über grüne Hügel und schmale Straßen, bis weit südöstlich von Bad Wurzach ein Schild die letzten Meter weist: Allgäu Hof Müller. Gegenüber der Hofeinfahrt fällt eine urige Holzhütte ins Auge; zu der kommen wir noch. Die breite Auffahrt führt zwischen zwei Betriebsgebäuden hindurch und endet in einem geordneten Innenhof mit Parkplätzen. Die geöffnete Stalltür bietet freie Sicht auf einige Kühe, die zufrieden mit der Nase im Futter wühlen. Weiter hinten erblickt man Kälber auf Stroh. Milchbauer Müller schließt die Haustüre hinter sich: „ich wollte meinen Hof tiergerecht, aber auch besucherfreundlich gestalten.“ Der konventionelle Milchbauer melkt insgesamt 200 Stück Braunvieh und bewirtschaftet 200 ha Fläche.

### Direkter Draht zum Verbraucher als Chance

Als er 2007 den damals noch kleineren Milchhof der Eltern übernahm, war für Müller eines klar: Er will den direkten Kontakt zum Verbraucher suchen. Warum? „Der Milchmarkt steht immer unter Druck“, erklärt Müller. Billigimporte und daraus resultierende Dumpingpreise machen es regionalen Milchbauern und auch den Molkereien schwer. Um langfristig bestehen und gleichzeitig Qualität und Tierwohl erhöhen zu können, brauchen die Bauern konstant höhere Preise für ihr Produkt. Und mehr Wertschätzung für ihre Arbeit. Der direkte Draht zu den Leuten war für Müller der einzig sinnvolle Weg. Und er ging von Anfang an aufs Ganze.

„Wir sind mit acht Milchautomaten gestartet“, erzählt er. Ein großes Risiko. Denn alleine eines dieser Geräte kostet mehrere Tausend Euro. Hinzu kommen Wartung, Pflege und teilweise Standortmiete. Aber der Milchbauer strebte sogleich eine lückenlose Abdeckung in der Region durch sein Produkt an. Große Umwege wollen die Leute für ein Alltagsprodukt wie Milch nicht auf sich nehmen, weiß der Milchbauer. Und holte sich starke Partner dazu. Seine Milchtankstellen stehen nun auch vor bzw. sogar in beliebten Supermärkten, vor Dorfläden und an Wochenmärkten.

### Münzgeld rein, Frischmilch raus

Die Automaten funktionieren ganz einfach: Der Kunde bringt eine eigene Flasche mit oder kauft am nebenstehenden Warenautomaten eine leere. Dann wirft er sein Münzgeld in die Zapfsäule, öffnet das kleine Türchen und hält die offene Flasche unter den laufenden Hahn. Deckel drauf, Türchen zu – und das war's. Die frische Milch ist pasteurisiert. Das heißt, sie wurde schonend auf 72 Grad erhitzt – zur Abtötung möglicher Keime. Sie sollte daheim bei höchstens 8 Grad gelagert und innerhalb von 10 Tagen aufgebraucht werden. Die Glasflasche kann dann in der

Spülmaschine gereinigt und an der nächsten Milchtankstelle neu befüllt werden. „Mit diesem System sparen wir Energie, Verpackungsmaterial und Müll“, sagt der Michael Müller stolz.

### **A2-Milch – die neue, alte und vielleicht bessere Milch**

Abgefüllt in Glasflaschen bietet Müller neuerdings ein weiteres, spannendes Produkt an: A2-Milch. Fans dieser sogenannten Urmilch behaupten, sie sei bekömmlicher als herkömmliche Kuhmilch und auch für Menschen mit einer langjährigen Unverträglichkeit genießbar. Wissenschaftler wollen diese Theorie zwar nicht bestätigen, trotzdem steigt die Nachfrage.

„A2-Milch ist grundsätzlich ganz normale Kuhmilch“, erklärt Müller. Jedoch weisen die Kühe eine spezielle DNA-Information auf, ihre Milch unterscheidet sich in der Zusammensetzung der Aminosäure-Ketten von der üblichen A1-Milch. Dieser feine Unterschied sorgt angeblich für ein wohlteres Bauchgefühl bei den Konsumenten. Weil sich die A1-Milch wohl erst aus Kreuzungen in der Rinderzucht entwickelt hat, spricht man bei A2-Milch von der Ursprungsmilch oder Urmilch.

Michael Müller lässt die DNA seiner Kühe bzw. seines Jungviehs laufend untersuchen. Braunvieh weist ohnehin überdurchschnittlich viele A2-Kühe auf. „Ich separiere sie und verarbeite diese Milch gesondert“, erklärt er. Die Nachzucht passiert nur noch mittels der besonderen DNA. Die Kälber verbringen bei Müller zunächst unter besonderer Aufsicht und Fürsorge drei Wochen in ihrem Iglu mit Strohbett. Die Stierkälber verkauft Michael Müller dann über den Händler seines Vertrauens an Mastbetriebe im Umkreis. Für die weiblichen Tiere geht es in den hellen Kälberstall, wo sie in vier Gruppen auf Stroh gehalten werden – je nach Alter bei Milchersatz, Heu, Getreidemix, Silage und selbstgemischtem Kraftfutter.

Sobald die Tiere etwa ein halbes Jahr alt sind, ziehen sie zunächst in den Jungviehbereich und schließlich in einen der beiden Kuhställe. Im unteren Laufstall melkt die Familie zweimal am Tag per Melkstand, oben im neuen Außenklimastall mit Weitblick über Wiesen und Wälder übernehmen das zwei Melkroboter. Die Kühe können 24 Stunden täglich zum Roboter trotten und dort ihre Milch abgeben. Oder es sich in einer der großzügigen Liegeboxen bequem machen. Oder natürlich fressen, sich von einer automatischen Bürste striegeln lassen oder in Ruhe wiederkäuen.

„Bei uns haben die Kühe viel Platz, Tageslicht und Ausblick und immer frische Luft“, erklärt Müller sein Stallkonzept. „Im Sommer kann ich alles aufreißen.“ Die flexiblen Seitenwände des neuen Stalls lassen sich schnell nach oben raffen, eine Kuhdusche sorgt auf im Hochsommer für kühle Temperaturen. Zu fressen gibt es hauptsächlich Selbstproduziertes. Das ist Mais- und Grassilage, Weizen, Gerste und Raps von den eigenen Flächen sowie Biertrester und Reste aus der Zuckerrübenproduktion, die Müller zukaft. „Das Futter mische ich selbst. Ich spiele mit langsamer und schneller Energie. Alles ist genau auf die Tiere abgestimmt.“ Beim Thema Tiergesundheit setzt Michael Müller auf Homöopathie.

In dem kleinen Würfelbau neben dem Stall befindet sich die hofeigene Milchmanufaktur, die mit der Energie der Biogasanlage betrieben wird. Über ein Leitungssystem gelangt die frische Milch aus den Tanks direkt hinein, Müller und Mitarbeiter pasteurisieren, homogenisieren teilweise und füllen ab. Aus der besonderen A2-Milch entsteht außerdem der Bergkäse „Wachbühler“, benannt nach dem benachbarten Aussichtsberg. Das übernimmt eine Lohnkäserei, die viermal im Jahr anrollt.

Frischmilch und Käse verlassen beinahe täglich den Hof – und zwar in alle Himmelsrichtungen. Müller und sein Team fahren auf ihren Touren zu den Automaten, Wiederverkäufern und Gastronomiebetrieben mittlerweile bis hinunter zum Bodensee, oder nördlich bis kurz vor Ulm und westlich bis nach Ravensburg. Müller will die Wege seiner Kunden kreuzen, weiterhin kluge, frequentierte Standorte für seine Automaten finden. Und wer doch den Umweg über grüne Hügel und schmale Landstraßen direkt zum Erzeuger auf sich nehmen will, der ist an der urigen Milchhütte gegenüber der Hofeinfahrt genau richtig. Dort gibt es Frischmilch, Urmilch, Käse und sogar frische Eier sowie einen herrlichen Ausblick.

**Der Betrieb:**

Name: Allgäu Hof Müller

Ort: Bad Wurzach (Oberschwaben)

Am Floschen 2

88410 Bad Wurzach

Tel: 07564 936447

Info: [www.allgaeu-hof.de](http://www.allgaeu-hof.de)

## **Mobile Saftmoschte – Feinster Saft aus eigenem regionalen Obst**

Eigene Obstbäume im Garten sind ein Segen. Aus Äpfeln, Birnen und Co. lassen sich zum Beispiel feine Säfte pressen – und plötzlich man kann das ganze Jahr über von den Früchten zehren. Besonders charmant ist es, wenn die Profipresse samt erfahrener Personal beinahe vor die eigene Haustüre rollt. Drei Tüftler und ihre Familien aus Allgäu-Oberschwaben haben eine komplette Saftmose inklusive Waschanlage, Mühle, Presse, Pasteur und Abfüller auf eine Fläche von gerade einmal 10 Quadratmetern gebaut, und Räder unten dran geschraubt. Mit dem Wagen sind sie jeden Herbst acht Wochen auf Tour durch Stadt und Land und pressen das Obst der Leute.

Amtzell bildet das sogenannte „Westliche Tor zum Allgäu“ und ist gleichzeitig der Geburts- und Heimatort der Mobilen Saftmoschte von Markus Fischer und Rainer Bauer. 17 Jahre ist es her, dass die beiden Freunde und früheren Berufskollegen ihrer Schnapsidee folgten und eine mobile Saftpresse kauften, um damit durch das Allgäu und die Bodenseeregion zu gondeln. Immerhin: Genügend Streu- und Tafelobst gab und gibt es hier. Und als ehemalige Landwirte und Direktvermarkter pflegten die beiden viele Kontakte. Auch die beiden Ehefrauen halfen von Anfang an tatkräftig mit, es handelte sich um ein Zwei-Familien-Projekt. Doch die ersten Jahre waren herausfordernd.

### **Bis zu 19 Stunden täglich ist die Moschte auf Tour**

„Bis die Presse so richtig rund lief, vergingen locker fünf Jahre“, erinnert sich Rainer Bauer. Heute lacht er darüber. Es ist Mai. Und zusammen mit seinen Gefährten Markus Fischer und Bernhard Zwickel, der nun seit sieben Jahren auch im Team ist, sitzt Bauer am Tisch im Basislager. Das frühere Gehöft liegt außerhalb des Dorfes inmitten grüner Wiesen und momentan ebenso grüner Bäume. Der Stall ist als Lagerfläche gemietet, den Innenhof nutzen die Männer als Werkstatt. Denn im Frühling und Sommer ist Zeit, um ihre wertvolle Saftmose instand zu halten und zu optimieren.

„Am Anfang ging's darum, das Teil überhaupt zum Laufen zu bringen“, erzählt Markus Fischer schmunzelnd. Heute versuchen die „Moschter“ ihre Presse noch effizienter, geräuschärmer und insgesamt angenehmer in der Handhabung zu machen. „Die Arbeit ist anstrengend genug“, sagt Rainer Bauer. Bis zu 19 Stunden täglich ist die Mobile Saftmoschte während der Herbsttour unterwegs. Das Team – mehr als die Hälfte sind übrigens Frauen mit Erfahrung in der Land- oder Almwirtschaft – teilt sich möglichst in zwei Schichten. Die Tage bleiben lang.

### **So läuft die Dienstleistung ab**

Los geht es morgens um 5 Uhr. Die Moschte wird an einen 7,5-Tonner gehängt und rollt vom Hof in Amtzell. Im September und Oktober gibt es beinahe täglich ein neues Ziel im Allgäu in Oberschwaben oder in der Bodenseeregion. In Sonthofen zum Beispiel. Dort parkt die Obstpresse auf dem großen Parkplatz vor dem Kaufmarkt. „Wir schließen dann erst einmal Strom und Wasser an und richten uns auf die ersten Kunden ein“, erzählt Markus Kaiser. Und die kommen schon gegen 7 Uhr – mit Autos, Anhängern, Kisten und Wannen voller Früchte.

Über die Website oder die örtlichen Mitteilungsblätter erfahren die Leute von den Standorten der Moschte. Per Telefon oder Email vereinbaren sie einen Termin und geben grob die Menge des zu pressenden Obstes an. „Wir wollen ja nicht, dass der nächste Kunde ewig warten muss“, sagt Rainer Bauer, der anhand der Angaben dann einen Tagesablauf erstellt. „Oder sich am Schluss

der gesamte Zeitplan nach hinten verschiebt.“ Gleichzeitig sollte die Presse mehr oder weniger durchlaufen. Denn sonst verliert sie Temperatur. Außerdem werden natürlich Kapazitäten vergeudet.

### **Die Kunden dürfen und sollen beim Pressen mithelfen**

Der Ablauf ist immer gleich. Egal ob Äpfel oder Birnen, egal ob Kleinstkunde mit 100 Kilo oder Großabnehmer mit der zehnfachen oder zwanzigfachen Menge. Vorne am Förderband geben die Kunden ihr Obst ein, wo es durch einen Hochdruckreiniger gesäubert wird. Äpfel beispielsweise. „Wir sind immer zu zweit. Einer an der Presse, der andere an der Abfüllanlage. Zusätzlich brauchen wir die Hilfe der Leute“, erklärt Bernhard Zwickel. Aber das ist auch gut so. Denn auf diese Weise sind sie hautnah dabei, wenn ihr Obst einmal durch die mobile Presse wandert.

„Die Leute schauen und fragen dann immer: Ist das schon mein Saft?“, erzählt Rainer Bauer. Tatsächlich dauert es knapp 10 Minuten, bis der erste Saft des neuen Kunden aus der Presse läuft. „Die Leute sind stark fixiert auf ihr Produkt.“ Aber das sei auch verständlich, findet Bauer. Bei anderen Mostereien erhält man nicht immer den Saft aus den eigenen Äpfeln. Transparenz, Fachwissen und auch eine gewisse Sozialkompetenz gepaart mit Witz und Leidenschaft sind die Vorzüge der Amtzeller.

### **Männer und Presse schaffen 800 Kilo Obst pro Stunde**

Nach Säuberung und Wasserbad gelangen die Äpfel über einen Elevator unters Dach der Moschte, wo sie in einer sogenannten Rätzmühle grob zerkleinert werden. Die entstandene Maische wird dann von einem der Teammitglieder in Presstücher geschlagen, die wiederum in mehreren Schichten und mit Platten dazwischen zu einem Turm aufgebaut werden. Bei maximal zehn Lagen ist Schluss. Dann drückt die Schwenkpackpresse von unten. Etwa 70 Prozent Saft entsteht, der Rest ist Trester, also fester Rückstand.

Nun wird der Saft zunächst grob, dann fein gefiltert und läuft schließlich in einen der beiden Tanks. Dort wird der Saft auf exakt 78 Grad erhitzt, um Hefen, Bakterien und Pilze abzutöten, und läuft sodann in die Abfüllanlage. Der zweite Mann des Teams steht schließlich am Hahn und befüllt die 5-Liter-Plastikbeutel des Bag-in-Box-Systems. Der Kunde packt den Karton ein. Fertig. 800 Kilo Obst presst die Moschte pro Stunde, bis zu 40 Kunden bedient das Team pro Tag.

### **Direktvermarktung aus dem eigenen Bestand**

„Bei uns kommt nichts rein und nichts raus“, erklärt Rainer Bauer. Der Kunde bekommt zu hundert Prozent Saft aus seinen Früchten. Das heißt aber im Umkehrschluss: Der Saft ist nur so gut, wie die Äpfel waren. „Richtig. Aus schlechtem Obst können wir auch keinen guten Saft zaubern“, sagt Markus Fischer lachend. Darauf müssten manche Kunden auch mal hingewiesen werden, wenn das Obst faulig oder stark verdreht ist. Am besten schmecke immer eine Mischung aus verschiedenen Apfel- bzw. Obstsorten, ein Spiel mit Säure und Süße sei der Schlüssel zum perfekten Saft. Da müsse jeder Obstbaum-Besitzer ein bisschen probieren, wissen die Moschter aus eigener Erfahrung.

Denn die drei sind nicht nur im Dienstleistungsgeschäft, sie sind auch Direktvermarkter. Zum Basislager in Amtzell gehören nämlich auch eineinhalb Hektar Streuobstwiesen. Hier stehen etwa 70 eigene Hochstammbäume verschiedener Apfelsorten, dazwischen auch einzelne Birnbäume. Die drei Männer stapfen ums Haus und betreten den Bestand. Gerade die kürzlich

gepflanzten Jungbäume wollen sie sich anschauen, der alte Bestand soll erneuert werden. Insgesamt 50.000 Liter Apfelsaft pressen die Männer aus dem Obst dieser und über 200 weiterer Bäume im Umkreis. Außerdem kaufen sie das Streuobst einiger Landwirter oder privater Streuobstbesitzer in der Region auf. 50.000 Liter Saft bedeuten etwa 75 Tonnen Obst.

### **Eigene Produkte in Zusammenarbeit vor Ort**

„Wir haben da auch ein paar Abmachungen mit Kommunen oder Landwirten in der Region. Wir pflegen den Bestand, schneiden die Bäume, dafür ernten wir auch das Obst“, erklärt Rainer Bauer. Das Saftangebot, das die Amtzeller unter dem Namen „Saftmoschte“ vertreiben, umfasst mittlerweile einige Sorten: Apfel-Birne, Apfel-Holunder, Apfel-Quitte, Apfel-Mango und neuerdings auch Apfelschorle. Letztere lassen die Obstbauern von einer Brauerei aus der Region abfüllen. Die weiteren Obstsorten generieren sie von Bauern aus dem Umkreis, das Mango-Püree beziehen die Männer über ein Dritte-Welt-Projekt von den Philippinen. Vermarktet werden Säfte und Schorle über Supermärkte in der Region sowie kleinere Wiederverkäufer und Dorfläden.

Anfangs hatten die Männer kaum Ahnung vom Obst, vom Saften oder von der Vermarktung. Grundlagen in der Landwirtschaft, technisches Verständnis und Beharrlichkeit hätten sie schließlich vorwärtsgebracht, glaubt Rainer Bauer. Auch die Unterstützung ihrer Familien war ausschlaggebend, die Kinder sind mit der mobilen Moschte großgeworden und stehen nun selbst an der Presse. 60.000 Liter Saft pressten die Amtzeller noch im ersten Jahr. Im bisher stärksten Jahr 2018 waren es insgesamt mehr als 250.000 Liter Saft. 60 Tage am Stück war das Team in dieser üppigen Obstsaison mit der Mobilien Saftmoschte unterwegs. Das war heftig, sind sich die Männer einig. Auch 2020 könnte ein starkes Jahr werden, glauben sie.

Sie sitzen wieder am Tisch im Innenhof ihres Basislagers. Es ist die Ruhe vor dem Sturm sozusagen. Im Frühling kommen sie etwa einen Tag pro Woche her, ansonsten geht jeder seinen sonstigen beruflichen Verpflichtungen nach. Doch an diesem einen Tag in der Woche wird an der Presse geschraubt, geputzt, im Lager von links nach rechts geräumt – und natürlich der eigene Saft verkostet.

### **Der Betrieb:**

Name: Mobile Saftmoschte

Ort: Amtzell (Oberschwaben)

Vorholz 3

88167 Maierhöfen

Tel: 0 83 83 / 95 74 oder 0 75 20 / 914 53 41

Info: [www.mobilesaftmoschte.de](http://www.mobilesaftmoschte.de)



## Reisach Früchtegarten – Selbst ernten und doppelt genießen

Selbstgeerntetes Obst und Gemüse schmeckt doppelt gut. Denn es ist an Frische nicht zu überbieten. Und irgendwie baut man eine besondere Beziehung auf zu einer Frucht, die man eigenhändig von der Pflanze trennt. Wahrscheinlich ist es die Großzügigkeit von Mutter Erde, die uns in diesem Moment begeistert. Doch nicht jeder hat einen eigenen Obstgarten, Gemüseacker oder wenigstens einen Tomatenbalkon, der diese Ernteglücksgefühle beschern kann. Kein Problem. Familie Niederthanner aus Mauerstetten hilft aus. Auf einer Fläche von 8 Hektar bauen die Landwirte heimisches Obst und Gemüse in allen Formen und Farben an. Die Besonderheit: Die Produkte sind nicht nur im familiären Hofladen zu bekommen, ernten dürfen die Kunden im Reisach Früchtegarten auch selbst.

### Grüne Oase neben grauem Gewerbegebiet

Größer könnte der Kontrast entlang der Straße nach Steinholz kaum sein. Auf der einen Seite liegt das eher graue Gewerbegebiet, auf der anderen: Grüne Wiesen mit scheinbar endlosen Baumreihen, dahinter Beete, Sträucher und Äcker. Die Oase ist umzäunt, beim Parkplatz am Eingang stehen zwei Holzhütten. „Hier bekommt man dann seine Schubkarre“, erklärt Obstbaumeister Martin Niederthanner, der den Hof zusammen mit seiner Frau Anna und seinen Eltern Mathilde und Peter führt.

Es ist Anfang Mai. Noch sind Äpfel, Birnen und Co. nicht reif. Aber im Juni geht es jedes Jahr mit der süßen Erdbeerernte los. Im Juli folgen die Kirschen, bevor im August Himbeeren, Zwetschgen und erstes Kernobst reif wird. Beim Gemüse machen verschiedene Salate den Anfang. Später sind Kräuter, Tomaten, Kohlrabi, Gelbe Rüben, rote Rüben, Rüben in eigentlich fast allen Farben und mit Ringelmuster, Zwiebeln, Schalotten, Fenchel, Kohl und vieles mehr bereit. „Wir probieren jedes Jahr neue Sorten aus. Oft auf Kundenwunsch. Manchmal aber auch einfach, weil wir selbst Lust darauf haben“, sagt Martin Niederthanner.

Die Kunden melden sich an den Hütten an, bevor sie dann auf eigene Faust durch den riesigen Garten schlendern können. Und sich ganz nach dem Motto „Do it yourself“ eine der Schubkarren, oder mitgebrachte Körbe oder Gefäße mit frischen Produkten füllen.

### Insgesamt 13 verschiedene Apfelsorten zur Auswahl

Entlang des breiten Trampelpfades, der mittig durch das gesamte Gelände führt, kommt man zunächst an langen Reihen verschiedener Apfelbäume vorbei. Insgesamt 13 unterschiedliche Sorten wachsen im Reisach Früchtegarten. Elstar und Jonagold natürlich. Aber auch Pilot, Santana, Wellant, Pinova und Zari, zählt Niederthanner wie aus der Pistole geschossen auf. Süß oder säuerlich, fest oder richtig knackig. „Da ist für jeden Geschmack etwas dabei“, sagt der Direktvermarkter. Auch selbst probiert er sich gerne immer wieder durch und entdeckt neue Lieblinge.

Der junge Obstbauer biegt nun in eine Reihe Birnbäume ein. „Der späte Frost hat uns nochmal ein bisschen geärgert“, sagt er. Zwischen den Zwetschgenreihen hat die Familie in den besonders kalten Nächten ein Feuer angezündet. Auf der gesamten Plantage war das aber nicht möglich. Martin Niederthanner zieht einen Ast zu sich heran. Behutsam zupft er einige bräunliche Minibirnen ab und erklärt: „Der Baum kann sich nun auf die guten Früchte konzentrieren.“ Glücklicherweise sind das immer noch genug, erklärt der Fachmann. Er nimmt jetzt die letzten Apfelblüten auf der anderen Seite des Pfades in Augenschein und nickt

zufrieden. „Eine erfrorene Blüte hätte einen schwarzen Punkt in der Mitte. Aber aus dieser hier wird wohl ein schöner, saftiger Apfel.“

### **Obst- und Gemüse ernten mit der ganzen Familie**

Damit die Kunden später wissen, wo ihre Lieblingssorten hängen und welche Pflanzreihen überhaupt erntereif sind, stellt die Landwirtschaftsfamilie entsprechende Schilder auf. Auch weiter hinten im Garten, wo das lange Gewächshaus steht und sich dahinter die Ackerflächen erstrecken, werden die Hobbygärtner entsprechend navigiert. „Da steht genau, wo und wie die Leute die Rüben aus der Erde ziehen können“, sagt Anna. Damit die Karotten gut und einigermaßen gerade wachsen können, haben die Landwirte sie auf 30 cm hohe Dämme gesät. Für den Rübenanbau direkt in der Erde sei der Allgäuer Boden nämlich beinahe zu hart.

Geöffnet ist der Reisach Fruchtegarten täglich ab Mitte August und bis Ende Oktober, wobei sonntags maximaler Ansturm herrscht. „Viele machen einen Familienausflug zu uns“, erzählt die junge Frau. „Die Leute kommen bis aus München, bringen Kinder, Oma und Tante mit und verbringen den ganzen Nachmittag bei uns.“ Gezahlt wird die Ernte schließlich beim Verlassen des Geländes je nach Sorten und Gewicht. Wer ausnahmsweise keine Zeit zum Selberernten hat oder noch weiteres Obst mitnehmen will, kann auf das zusätzliche Angebot in den Kisten an den Kassenhäuschen zurückgreifen.

### **Das ganze Jahr geöffnet: Der Hofladen**

Wer es im Juni gar nicht mehr erwarten kann, ist auf den drei zusätzlichen Erdbeerfeldern in Mauerstetten, Kaufbeuren und Thalhofen zum Selbstpflücken willkommen. Über die genauen Standorte, Öffnungszeiten und die aktuelle Erntemenge informieren die Obstbauern beinahe täglich auf der eigenen Website. Und dann gibt es ja noch den Hofladen. Direkt am Betrieb bietet die Landwirtschaftsfamilie das ganze Jahr über in erster Linie die eigenen Produkte, aber auch ausgewählte Lebensmittel anderer Erzeuger aus der Region an.

Schon vor dem Eingang des kleinen Ladens wird man von großen Holzkisten voller leuchtender Äpfel und sympathisch-krummer Karotten in allen Größen empfangen. Salate und anderes frühes Gemüse schmücken im Mai die überdachte Hauswand, drinnen sind die Regale bis fast unter die Decke gefüllt – mit selbstgemachten Marmeladen, Gelees, mit Fruchtesig verschiedener Sorten und mit Likören und Edelbränden aus der eigenen Hofbrennerei.

Weiter hinten gibt es eine Auswahl an Nudeln sowie frische Eier. Denn mitten auf einer großen Grünfläche unweit des Betriebs steht seit einiger Zeit ein Mobilstall mit etwa 800 fleißigen Freilandhühnern. „Die Kunden haben immer wieder nach Eiern gefragt. Irgendwann haben wir nachgegeben“, erklärt Mathilde Niederthanner lachend. Gemeinsam mit Anna ist sie meist im Laden anzutreffen. Ähnlich wie mit den Eiern, verhielt es sich mit den Himbeeren und nun auch mit den Kirschen: die Leute fragen danach, die Niederthanners reagieren.

Auf diese Weise wächst das Sortiment der Familie stetig. Immer wieder kommen neue Ideen und Kundenwünsche dazu. Und bald platzt der Hofladen aus allen Nähten. Doch die Lösung ist in Sicht. Im Herbst 2020 zieht die Familie samt Laden um. Und zwar raus aus dem Ort auf den neuen Aussiedlerhof wenige hundert Meter vom jetzigen Standort entfernt.

Seit Anfang 2019 wird dort gebaut. Schon einige Jahre stehen hier mehrere Kühllhallen, in denen die Familie ganzjährig Obst und Gemüse für den Hofladen lagert. Jetzt kommen ein neues Wohnhaus und ein angrenzendes Gebäude für den eben deutlich größeren, zukünftigen Hofladen dazu. Auch ein eigenes Café mit Sonnenterrasse entsteht. Am alten Standort war für diese Entwicklung kein Platz mehr. In Sachen Direktvermarktung eigener Erzeugnisse geht die Familie damit wieder einen nächsten, mutigen Schritt. Begonnen hatte damals alles mit einem einzigen Erdbeerfeld.

„Mathildes Eltern, deren Nachname übrigens Reisach war, haben 1963 damit angefangen“, erzählt Peter Niederthanner. Dazu bewirtschaftete die Familie einen Milchviehbetrieb, der mit 60 Kühen schon ziemlich beachtlich war. 1995 pflanzte die junge Generation, also Mathilde und Peter, dann die ersten Himbeeren und übernahm zunächst den Obstanbau und wenig später auch die Milchwirtschaft. Es folgten erste Äpfel- und Zwetschgenfelder und auch weil Sohn und Hofnachfolger Martin eine Tierhaarallergie hat, entschied sich die Familie 2013, komplett auf den Obst- und Gemüseanbau umzustellen. Aus dem ehemaligen Kuhstall und Melkstand wurden Hofladen, Profiküche – zur Herstellung von Marmeladen und Co. – und die Brennerei, in der Martin Niederthanner Hochprozentiges kreiert.

Und draußen an der Straße entstand nach und nach die grüne Oase, die sowohl bei Menschen aus der Region, als auch bei Städtern von weither, Ernteglücksgefühle aufkommen lässt. Mittlerweile bewirtschaften die Niederthanners insgesamt 50 Hektar. Darunter auch Äcker, auf denen das Futter für die Legehennen wächst: Weizen, Hafer, Mais und dieses Jahr erstmals eigene Sojapflanzen. Rund um das Jahr sind neben den vier Familienarbeitskräften noch sechs weitere Personen auf dem Betrieb beschäftigt. Hinzu kommen sechs Saisonkräfte im Sommer. Ohne Kühe ist man kein richtiger Bauer, erzählt man sich gerne im Allgäu. Diese „regionale Weisheit“ mussten sich die Niederthanners oft anhören. Sie sind eben Obst- und Gemüsebauern. Und mit der richtigen Einstellung und dem entsprechenden Wissen geht das auch im Allgäu.

**Der Betrieb:**

Name: Reisach Fruchtegarten

Ort: Mauerstetten (Ostallgäu)

Alpenweg 16

87665 Mauerstetten

Tel: 08341 40667

Info: [www.reisach-fruechtegarten.de](http://www.reisach-fruechtegarten.de)