

Naturpark  
Solling-Vogler  
im Weserbergland



**ABSCHLUSSBERICHT ZUR VORSTUDIE:  
ENTWICKLUNG DES NATURPARKS SOLLING-VOGLER  
ZUR KOMPETENZREGION WEIDELANDSCHAFT**

**AZ 25231-33/0**

*gefördert durch*



Deutsche Bundesstiftung Umwelt

[www.dbu.de](http://www.dbu.de)



**Neuhaus, Februar 2008**

# ABSCHLUSSBERICHT ZUR VORSTUDIE: ENTWICKLUNG DES NATURPARKS SOLLING-VOGLER ZUR "KOMPETENZREGION WEIDELANDSCHAFT"

**AZ 25231-33/0**



## **Zweckverband Naturpark Solling-Vogler**

Lindenstraße 6, 37603 Holzminden/Neuhaus  
Tel. 05536 / 13 13, Fax 05536 / 99 97 99  
[www.naturpark-solling-vogler.de](http://www.naturpark-solling-vogler.de)

Ansprechpartner: Herr Kurt Hapke, Geschäftsführer Naturpark  
[info@naturpark-solling-vogler.de](mailto:info@naturpark-solling-vogler.de)



## **In Kooperation mit**

### **Niedersächsische Landesforsten, Forstamt Neuhaus**

Eichenalle 21, 37603 Holzminden/Neuhaus  
[www.landesforsten.de](http://www.landesforsten.de)

Ansprechpartner: Herr Schlette



### **Landkreis Holzminden, Untere Naturschutzbehörde**

Bürgermeister-Schrader-Straße 24, 37603 Holzminden  
[www.landkreis-holzminden.de](http://www.landkreis-holzminden.de)

Ansprechpartner: Herr Buschmann



### **Landkreis Northeim, Untere Naturschutzbehörde**

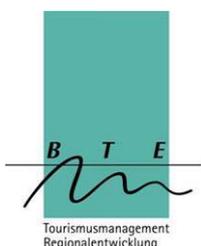
Medenheimer Straße 6/8, 37143 Northeim  
[www.landkreis-northeim.de](http://www.landkreis-northeim.de)

Ansprechpartner: Herr Marten

## **Fachliche Begleitung**

### **BTE Tourismusmanagement, Regionalentwicklung Hannover & Berlin**

Stiftstraße 12, 30159 Hannover  
Tel. 0511 / 701 32-0, Fax 0511 / 701 32-99  
[www.bte-tourismus.de](http://www.bte-tourismus.de)



Dipl.-Geogr. Harald Geißler, Dipl.-Ing. Stephan Held  
Prof. Dr. Wolfgang Harfst, Prof. Dr. Helmut Scharpf  
[hannover@bte.tourismus.de](mailto:hannover@bte.tourismus.de)

**Neuhaus, Februar 2008**



## Inhalt

<b>Kurzfassung .....</b>	<b>1</b>
<b>1 Zentrale Ergebnisse im Überblick .....</b>	<b>4</b>
1.1 Ausgangssituation, Zielsetzung .....	4
1.2 Bearbeitung, Arbeitsschritte .....	5
1.3 Erste Erfolge des Projekts .....	8
<b>2 Zentrale Ergebnisse der Vorstudie .....</b>	<b>10</b>
2.1 Erfassung der Mitwirkungsbereitschaft der Landwirte.....	10
2.2 Erfassung der Kooperationsbereitschaft von Gastronomen .....	13
2.3 Ermittlung und Abgrenzung von Schwerpunkt-Räumen .....	15
2.4 Erfahrungen aus Beweidungsprojekten in anderen Regionen.....	19
2.4.1 Traditionelle Weidegenossenschaften .....	19
2.4.2 Beweidungs- und Vermarktungsprojekte .....	21
2.4.3 Fazit, Konsequenzen für den Naturpark Solling-Vogler.....	23
2.5 Prüfung der Eignung der Rechtsform "Genossenschaft" .....	24
2.5.1 Vergleich der denkbaren Rechtsformen.....	24
2.5.2 Varianten für die Realisierung der Weidegenossenschaft .....	31
2.5.3 Fazit, Konsequenzen für den Naturpark Solling-Vogler.....	32
2.6 Pilotprojekt "Weidegenossenschaft Weideland e.G." .....	33
2.6.1 Betriebs- und Organisationskonzept .....	33
2.6.2 Flächen- und Beweidungskonzept.....	33
2.6.3 Wirtschaftlichkeitskonzept .....	35
<b>3 Bewertung, Perspektiven .....</b>	<b>39</b>

**Anhang:** Leitfäden für die Gespräche mit Landwirten, Gastronomen und Großküchen

## Abbildungen

Abb. 1	Partner-Netzwerk des Naturparks Solling-Vogler.....	7
Abb. 1	Ausschnitte aus der Landschaft im Naturpark Solling-Vogler .....	9
Abb. 2	Statistische Auswertung der Befragungsergebnisse .....	11
Abb. 3	Charakteristika der Betriebe mit Robustrind- oder Mutterkuh-Haltung .....	12
Abb. 4	Kernergebnisse aus der Befragung von Gastronomen .....	14
Abb. 5	Naturschutzrelevante Grünlandflächen im Naturpark Solling-Vogler .....	16
Abb. 6	Modellräume für gemeinschaftliche Weidewirtschaft.....	18
Abb. 7	Charakteristika, Vor- und Nachteile der Rechtsformen .....	30
Abb. 8	Prognose des Rinderbestands und -verkaufs .....	36
Abb. 9	Übersicht über Weideflächen - Bestand und Planung (Stand 14.11.08).....	37
Abb. 10	Vorläufige Bilanz der Genossenschaft Weideland e. G. 2009.....	38
Abb. 11	Erste Erfolge bei der Vermarktung der Fleischprodukte.....	40
Abb. 12	Grünlandflächen in Schutzgebieten im Naturpark Solling-Vogler .....	41
Abb. 13	Grünlandflächen in den Modellräumen im Naturpark Solling-Vogler.....	41



## Kurzfassung

### Ausgangssituation

Der rund 52.000 Hektar große Naturpark Solling-Vogler liegt fast mittig im Weserbergland und besteht aus den zwei Sandsteingebirgen Solling und Vogler. Der Solling ist geprägt von Landschaften mit ausgedehnten Wäldern, Wiesentälern, klaren Bächen und weitgehend intakten Mooren. Im Norden des Naturparks liegt der Vogler - gezeichnet von schmalen Bergrücken und steilen Hängen - mit dem FFH-Gebiet Rühler Schweiz, einer vielfältigen Kulturlandschaft aus klein gegliederten Grünland- und Ackerflächen, Feldgehölzen und Streuobstwiesen.

Mit der Aufgabe der landwirtschaftlichen Nutzung geht diese halboffene Landschaft jedoch zurück, ehemaliges Weideland und Streuobstwiesen verbrachen und nach einigen Jahren meist brennenseldominierter Übergangsstadien bildet sich letztlich sukzessiv Wald heraus. Die Flächen wurden aufgegeben oder in eine andere Nutzung (Wald) gebracht, weil sie nach herkömmlichen Vorgaben der konventionellen Landwirtschaft keine betriebswirtschaftlich rentable Nutzung zulassen.

### Zielsetzung des Projekts

Ziel des Zweckverbands Naturpark Solling-Vogler ist der Erhalt der Grünlandflächen und deren Pflege in Form der extensiven Beweidung nach definierten Richtlinien und auf Grundlage von Zielsetzungen des Naturschutzes.

Im Gegensatz zu erfolgreichen Beweidungsprojekten in anderen Regionen, die meist auf möglichst große, zusammenhängende Weidegebiete gerichtet sind, ist im Naturpark Solling-Vogler der Schwerpunkt auf kleinere, eher isoliert in der Landschaft liegende schutzwürdige Bereiche gerichtet. Mit diesen ungünstigen Rahmenbedingungen steht der Naturpark Solling-Vogler nicht alleine da. Viele Mittelgebirgsregionen in Deutschland können die in Modellprojekten bzw. Leuchtturmprojekten entwickelten und erprobten Konzepte nicht kopieren, weil die erforderlichen stimulierenden Rahmenbedingungen nicht gegeben sind.

Für die Sicherung der extensiven Beweidung im Naturpark Solling-Vogler muss daher ein Lösungsweg entwickelt werden, der die ungünstigen Bedingungen in der Region berücksichtigt. Für den Naturpark Solling-Vogler wurde die **Gründung einer Weidegenossenschaft als prüfenswerter Weg zur Überwindung der nachteiligen Bedingungen und zur Sicherung einer tragfähigen Weidewirtschaft** identifiziert. Von diesem Lösungsansatz wird insbesondere erwartet:

- die Schaffung und Nutzung von Vorteilen bzw. Synergie-Effekten, die eine Senkung der Produktionskosten und eine Erhöhung der Erlöse bewirken;
- eine hohe Akzeptanz bei den beteiligten Landwirten, da die Rechtsform "Genossenschaft" in der Landwirtschaft etabliert ist und ein positives Image aufweist;
- eine hohe Flexibilität bei der Gestaltung der Kooperationsbeziehungen zwischen den Genossen und Geschäftspartnern;
- die Möglichkeit der Beteiligung der öffentlichen Hand (Naturpark, Kommunen);
- die Möglichkeit der Einbindung und Weiterentwicklung bestehender Netzwerke in der Region.

Mit der vorliegenden Vorstudie (erste Projektstufe) sollen die konzeptionellen Grundlagen erarbeitet und die Umsetzung (zweite Projektstufe) vorbereitet werden.



## Arbeitsschritte und angewandte Methoden

Die zentralen Arbeitsschritte zur Vorbereitung der Errichtung einer Weidegenossenschaft waren:

- Einrichtung eines projektbegleitenden Arbeitskreises zur Beteiligung der UNBs der beiden Landkreise und der Landesforsten, der Gemeinde Derental (Partner im Pilotprojekt), der Landwirtschaftskammer und des Landvolks sowie Experten.
- Ermittlung der Mitwirkungsbereitschaft von Landwirten und Gastronomen über Einzelgespräche mit rd. 50 interessierten Landwirten und 21 Gastronomen
- Identifikation und Abgrenzung von Schwerpunkträumen (nach naturschutzfachlichen Kriterien und entsprechend der Mitwirkungsbereitschaft der Besitzer) mit einer hohen Konzentration an Flächen, die in das Beweidungsprojekt des Naturparks aufgenommen werden sollen.
- Erfassung von Erfahrungen aus Beweidungsprojekten in anderen Regionen; Ableitung des Handlungsbedarfs und der erforderlichen Maßnahmen der geplanten Weidegenossenschaft.
- Abschließende Abwägung der Sinnhaftigkeit der Rechtsform "Genossenschaft" im Vergleich zu anderen Rechtsformen und Prüfung der Varianten zur Einbindung der Genossen bzw. zur Gestaltung der Inhalte und Aufgaben der Genossenschaft.
- Gründung einer Weidegenossenschaft in Zusammenarbeit mit der Gemeinde Derental als Pilotprojekt zur Erprobung der Vor- und Nachteile einer Weidegenossenschaft mit eigenen Rindern werden auf kleiner Fläche; begleitet vom norddeutschen Genossenschaftsverband.

## Ergebnisse

Die Ergebnisse der Vorstudie für die Entwicklung des Naturparks Solling-Vogler zu einer "Kompetenzregion Weidelandschaft" gehen die Ergebnisse Dank der Unterstützung des Landes Niedersachsen weit über die Erarbeitung konzeptioneller Grundlagen hinaus. Zentrale Ergebnisse sind:

- Vom Land Niedersachsen wurden die erforderlichen Mittel zur **Durchführung eines Pilotprojekts** bereitgestellt und die **Weidegenossenschaft Weideland e.G. gegründet**, an der neben dem Naturpark und der Gemeinde Derental zwei Landwirte beteiligt sind. Mit dem Pilotprojekt wird bereits eine extensive Beweidung mit rd. 35 Rindern auf rd. 50 ha an 4 Standorten erreicht; die Ausweitung des Flächen- und Tierbestands ist in Vorbereitung. Mit Unterstützung des norddeutschen Genossenschaftsverbands wurde die Satzung festgelegt, aktuell wird das vorläufige Betriebs- und Wirtschaftlichkeitskonzept weiterentwickelt.
- Mit mehreren Gastronomen aus der Region wurden **Vereinbarungen zur Abnahme der Fleischerzeugnisse** aus extensiver Beweidung getroffen, in Zusammenarbeit mit der Fleischschlachtere Schafft wurden spezielle regionale Wurstprodukte entwickelt (Pfefferbeißer mit Zitronenthymian, Corned Beef, Auerochsen-Salami, Bregenwurst mit Kümmel etc.).
- Mit der Befragung von rd. 50 interessierten Rinder haltenden Landwirten in der Naturpark-Region wurde der Grundstock für die Beteiligung weiterer landwirtschaftlicher Betriebe gelegt, die **Anforderungen der Landwirte und ihre Mitwirkungsbereitschaft analysiert** und eine Übersicht über die ggf. bereitgestellten Flächen für die geplante erhebliche Ausweitung der genossenschaftlichen Beweidung geschaffen.
- In Zusammenarbeit mit den UNBs der beiden beteiligten Landkreise wurden die naturschutzrelevanten Flächen ermittelt, deren Bewirtschaftung über die niedersächsischen Agrar-Umweltprogramme (NAU B1 und B2) oder das Kooperationsprogramm Naturschutz förderfähig ist. Die Bemühungen zur Entwicklung der geplanten Weidegenossenschaft werden sich auf **fünf "Modellräume für gemeinschaftliche Weidewirtschaft"** konzentrieren, in denen



sich die von Landwirten ggf. bereitgestellten und gleichzeitig naturschutzfachlich relevanten Flächen häufen und überlagern.

### Öffentlichkeitsarbeit

Die Erarbeitung der Vorstudie und die Umsetzung des Pilotprojekts waren von kontinuierlicher Öffentlichkeitsarbeit begleitet:

- In dem projektbegleitenden Arbeitskreis wurden die Arbeitsschritte und -ergebnisse kontinuierlich in sechs Arbeitskreissitzungen unter Beteiligung von Vertretern der Landwirtschaft abgestimmt und diskutiert; die Vorstudie und das Pilotprojekt wurden kontinuierlich (bei Projektstart und zu geeigneten Anlässen wie Festen und Aktivitäten des Naturparks, Ortsterminen mit dem niedersächsischen Umweltminister) in der regionalen Presse vorgestellt.
- Mit der Vergabe des Grünlandpreises 2008 durch den Landkreis Holzminden (gefördert durch die neu gegründete Braunschweigische Landessparkasse erfolgte eine öffentliche Honorierung engagierter Landwirte für ihre Bereitschaft einer extensiven Beweidung. Damit wird der Boden für die erfolgreiche Ansprache von Landwirten zur Unterstützung der Projektziele und der Mitwirkung in der Weidegenossenschaft bereitet.
- Die Naturparkverwaltung plant für das Frühjahr 2009 die Durchführung eines Workshops mit Vertretern aus Regionen mit vergleichbaren Herausforderungen und Beweidungsprojekten. Ziel des Workshops soll die Vorstellung der Arbeitsergebnisse und die kritische Diskussion der Erfolge und der Übertragbarkeit des Lösungswegs sein.

### Fazit

Die Gründung einer Weidegenossenschaft, die die Beweidung selbst (mit eigenen Rindern auf eigenen Flächen) durchführt, ist eine ungewöhnliche Lösung, aber plausibel:

- Die Bemühungen, durch die Bewerbung der Erzeugnisse und durch die Organisation von Vertriebswegen einen mehrfach höheren Erlös zu erzielen, der die im Naturpark Solling-Vogler äußerst aufwändige und uneffiziente Fleischproduktion kostendeckend und rentabel macht, führen alleine nicht zum Ziel. Die Konkurrenz mit deutlich geringeren Erzeugungskosten bei hoher Standardisierung der Fleischproduktion und die geringe Nachfrage der Abnehmer und Endkunden für hochpreisige Produkte aus Landschaftspflege stehen der Wirtschaftlichkeit entgegen. Die Kluft zwischen Erzeugerkosten und Zahlungsbereitschaft kann nicht durch Bewerbung des Mehrwerts der Erzeugnisse aus extensiver Weidewirtschaft überwunden werden.
- Angesichts der Ungunstkfaktoren für die extensive Beweidung im Naturpark Solling-Vogler (kleine Flächen an Hängen und in sehr feuchten Auen, Einsatz von Robustrindern mit langsamem Fleischzuwachs Region mit geringem überregionalem Bekanntheitsgrad) würde mit einer Fördergenossenschaft (nach Vorbild der herkömmlichen Weidegenossenschaften) der Sprung zur Wirtschaftlichkeit nicht erreicht, nur in Einzelfällen ergeben sich Anreize für die Landwirte zur Beteiligung an einer Fördergenossenschaft.
- Die in Einrichtung befindliche (und durch Bereitstellung von Personal und Infrastrukturen geförderte) Produktionsgenossenschaft ist somit ein Ausweg bzw. neuer Weg zur Realisierung der Ziele. Mit dem Betrieb einer eigenen Genossenschaft werden erreicht:
  - die Sicherung der extensiven Beweidung auf den naturschutzrelevanten Flächen im Naturpark Solling-Vogler,
  - ein besserer Einfluss bzw. Zugriff auf die Durchführung der Beweidung
  - überschaubare Kosten (pro ha) für das Land.



## 1 Zentrale Ergebnisse im Überblick

### 1.1 Ausgangssituation, Zielsetzung

Die abwechslungsreiche Landschaft des Naturparks mit offenen Wiesen, Hecken und Wäldern entstand in Jahrhunderten landwirtschaftlicher Nutzung. Mit der Aufgabe der landwirtschaftlichen Nutzung geht diese halboffene Landschaft jedoch zurück, ehemaliges Weideland und Streuobstwiesen verbrachen und nach einigen Jahren meist brennesseldominierter Übergangsstadien bildet sich letztlich sukzessiv Wald heraus. Die Flächen wurden aufgegeben oder in eine andere Nutzung (Wald) gebracht, weil sie nach herkömmlichen Vorgaben der konventionellen Landwirtschaft keine betriebswirtschaftlich rentable Nutzung zulassen.

Die derzeitige schwierige Lage der öffentlichen Haushalte bringt gerade für den Naturschutz einschneidende Veränderungen mit sich. Konnten bisher Offenlandflächen mehr oder weniger erfolgreich durch den behördlichen Naturschutz gepflegt werden, so fehlt inzwischen vielfach das Geld und Fachpersonal, um die dringendsten Maßnahmen durchzuführen. Auch der bisher praktizierte Vertragsnaturschutz wird dadurch früher oder später zum „Auslaufmodell“ werden müssen.

#### **Exkurs: Charakterisierung des Naturparks Solling-Vogler**

Der rund 52.000 Hektar große Naturpark Solling-Vogler liegt fast mittig im Weserbergland, mit jeweils der Hälfte der Fläche im Landkreis Holzminden und im Landkreis Northeim. Die Naturparkflächen liegen zwischen 80 und 528 Meter ü. NN. Als Landschaftsschutzgebiete sind ca. 90%, als Naturschutzgebiet ca. 3% und als FFH-Gebiet ca. 15% des Naturparks ausgewiesen.

Der Naturpark besteht aus den zwei Sandsteingebirgen Solling und Vogler. Der Solling ist geprägt von Landschaften mit ausgedehnten Wäldern, Wiesentälern, klaren Bächen und weitgehend intakten Mooren. Im Norden des Naturparks liegt der Vogler - gezeichnet von schmalen Bergrücken und steilen Hängen - mit dem FFH-Gebiet Rühler Schweiz, einer vielfältigen Kulturlandschaft aus klein gegliederten Grünland- und Ackerflächen, Feldgehölzen und Streuobstwiesen.

Diese Landschaftscharakteristika führten bereits im Jahr 1963 zur Ausweisung des Naturparks. Die Gründungsversammlung des Zweckverbandes Naturpark Solling-Vogler fand 1986 statt. Träger des Zweckverbandes sind die Landkreise Holzminden und Northeim sowie das Land Niedersachsen.

Die Erfahrungen aus Beweidungsprojekten in anderen Regionen (vgl. Kap. 2.4) zeigen, dass extensive Weidesysteme eine sinnvolle Folgenutzung sein können. Im Gegensatz zu Beweidungsprojekten in anderen Regionen, die meist auf möglichst große, zusammenhängende Weidegebiete gerichtet sind, ist hier jedoch der Schwerpunkt auf kleinere, eher isoliert in der Landschaft liegende schutzwürdige Bereiche gerichtet.

Die Recherchen der Hintergründe des Erfolgs von Beweidungsprojekten zeigen auch, dass die Übertragung von Erfahrungen und Strategien keine hinreichende Grundlage für einen Erfolg des Beweidungsprojekts im Naturpark Solling-Vogler bietet; die andernorts erzielten Erfolge fußen meist auf spezifischen günstigen Bedingungen, die im Naturpark Solling-Vogler nicht gegeben sind.

Mit diesen ungünstigen Rahmenbedingungen steht der Naturpark Solling-Vogler nicht alleine da. Viele Mittelgebirgsregionen in Deutschland können die in Modellprojekten bzw. Leuchtturmprojekten entwickelten und erprobten Konzepte nicht kopieren, weil die erforderlichen stimulierenden Rahmenbedingungen nicht gegeben sind.

Für die Sicherung der extensiven Beweidung im Naturpark Solling-Vogler muss daher ein Lösungsweg entwickelt und verfolgt werden, der die ungünstigen Bedingungen in der Region berücksichtigt. Für den Naturpark Solling-Vogler wurde die **Gründung einer Weidegenossenschaft als**



**prüfenswerter Weg zur Überwindung der nachteiligen Bedingungen und zur Sicherung einer tragfähigen Weidewirtschaft** identifiziert. Von diesem Lösungsansatz wird insbesondere erwartet:

- die Schaffung und Nutzung von Vorteilen bzw. Synergie-Effekten, die eine Senkung der Produktionskosten und eine Erhöhung der Erlöse bewirken;
- eine hohe Akzeptanz bei den beteiligten Landwirten, da die Rechtsform "Genossenschaft" in der Landwirtschaft etabliert ist und ein positives Image aufweist;
- eine hohe Flexibilität bei der Gestaltung der Kooperationsbeziehungen zwischen den Genossen und Geschäftspartnern;
- die Möglichkeit der Beteiligung der öffentlichen Hand (Naturpark, Kommunen) an dem Netzwerk;
- die Möglichkeit der Einbindung und Weiterentwicklung bestehender bzw. historischer Netzwerke in der Region.

Mit der vorliegenden Vorstudie (erste Projektstufe) sollen die konzeptionellen Grundlagen erarbeitet und die Umsetzung (zweite Projektstufe) vorbereitet werden.

## 1.2 Bearbeitung, Arbeitsschritte

Das zu Projektbeginn geplante Bearbeitungskonzept und der Zeitplan mussten modifiziert werden, da die Bestandsaufnahme (Erfassung relevanter Flächen und interessierter Landwirte) ein aufwändiges Erhebungsverfahren erforderte, da sich keine Ansatzpunkte für die Einbindung bestehender Strukturen boten und da das Pilotprojekt "Weidegenossenschaft Weideland e.G." - Dank der erheblichen Unterstützung durch das Land Niedersachsen - unerwartet schnell realisiert werden konnte.

### Zentrale Arbeitsschritte

- **Einrichtung eines projektbegleitenden Arbeitskreises:**  
In dem Projektkreis waren neben der Naturparkverwaltung Vertreter der Unteren Naturschutzbehörden der beiden Landkreise und der Landesforsten, der Gemeinde Derental (Partner im Pilotprojekt), der Landwirtschaftskammer und des Landvolks sowie Experten (durchgängig Fa. BTE, nach Bedarf Universität Höxter, Biosphärenreservat Rhön etc.) beteiligt. Die Arbeitsschritte und -ergebnisse wurden kontinuierlich in sechs Arbeitskreissitzungen abgestimmt und diskutiert.
- **Ermittlung der Bereitschaft von Landwirten an der Mitwirkung:**  
Mit Unterstützung der Landwirtschaftskammer wurden alle Rinderhaltenden Landwirte in der Naturparkregion ermittelt und angeschrieben; rd. 50 Landwirte signalisierten ihr Interesse und wurden in Einzelgesprächen hinsichtlich ihrer Mitwirkungsbereitschaft und Erwartungen an eine Zusammenarbeit befragt.
- **Begleitende Marketingmaßnahmen:**  
Parallel zur Vorbereitung der Gründung einer Weidegenossenschaft für den gesamten Naturpark wurden erste Maßnahmen zur Förderung der Vermarktung der Produkte auf regionaler und überregionaler Ebene durchgeführt. Die Befragung von 21 Gastronomen in der Region bietet dabei einen wertvollen Erfahrungshintergrund und öffnet die Türen zur hochpreisigen Vermarktung der Produkte in der regionalen Gastronomie.



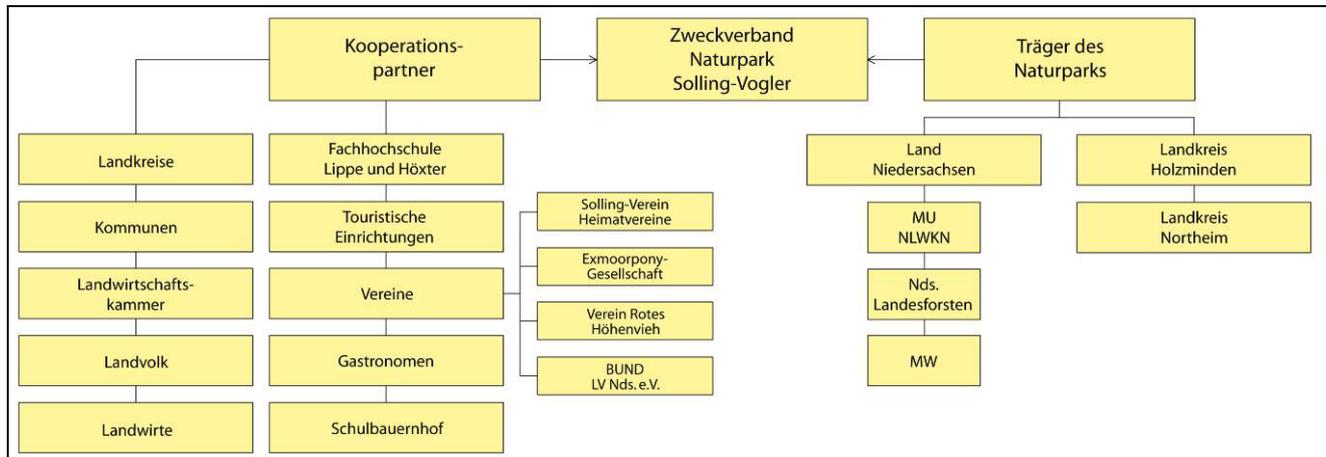
- **Identifikation und Abgrenzung von Schwerpunkträumen:**  
Aus der Überlagerung der von den Landwirten benannten Flächen sowie Flächen der Landesforsten und des Naturparks mit den aus naturschutzfachlicher Sicht relevanten Flächen ergeben sich Räume mit einer hohen Konzentration an Flächen, die in das Beweidungsprojekt des Naturparks aufgenommen werden sollen.
- **Erfassung von Beweidungsprojekten in anderen Regionen:**  
Die Recherchen belegen, dass die Erfolgsrezepte aus anderen Regionen nicht übertragbar sind und dass für den Naturpark Solling-Vogler ein neues Organisationsmodell gefunden werden muss: So verfügen u.a. die vorgefundenen traditionellen Weidegenossenschaften über zusätzliche Einnahmequellen, können erfolgreiche Beweidungsprojekte nahe Absatzmärkte nutzen oder verfügen über große zusammenhängende Flächen.
- **Erfassung der Charakteristika der Rechtsform "Genossenschaft"**  
Die Rechtsform Genossenschaft ist nur eine von mehreren denkbaren Rechtsformen; es gilt, vor der endgültigen Entscheidung die Vor- und Nachteile im Vergleich zu anderen Rechtsformen abzuwägen. Darüber hinaus ist zu prüfen, welche Varianten zur Einbindung der Genossen bzw. zur Gestaltung der Inhalte und Aufgaben bereitstehen.
- **Konkretisierung der geplanten Weidegenossenschaft:**  
In Zusammenarbeit mit der Gemeinde Derental wurde als Pilotprojekt die "Weidegenossenschaft Weideland e.G." gegründet. Die Vor- und Nachteile einer Weidegenossenschaft mit eigenen Rindern werden hier auf kleiner Fläche erprobt; das Konzept wird mit professioneller Begleitung durch den norddeutschen Genossenschaftsverband entwickelt. Erste Erfahrungen werden im Frühjahr 2009 vorliegen.

#### **Verknüpfung zwischen der DBU-geförderten Vorstudie und dem Pilotprojekt**

- Das Projekt für eine extensive Beweidung von Flächen auf der Gemarkung der Gemeinde Derental wurde zeitgleich und zunächst unabhängig von der DBU-geförderten Vorstudie von der Gemeinde Derental, mit Unterstützung durch das niedersächsische Umweltministerium, in die Wege geleitet.
- Die Gemeinde Derental und die Naturpark-Verwaltung haben frühzeitig eine enge Zusammenarbeit bei der Realisierung des Beweidungsprojekts in Derental beschlossen. Ab Sommer 2007 nahm daher ein Vertreter der Gemeinde an den Sitzungen des projektbegleitenden Arbeitskreises teil; es war jedoch bis Ende 2007 offen, ob das Projekt in Derental tatsächlich realisiert wird.
- Mit der endgültigen Zusage des Landes zur Bereitstellung von Mitteln (für Infrastruktur) und Robustrindern im Frühjahr 2008 wurde zwischen der Gemeinde Derental und der Naturpark-Verwaltung vereinbart, dass das Beweidungsprojekt in Derental als Pilotprojekt in die DBU-geförderte Vorstudie aufgenommen wird.
- Damit ergab sich für die Naturpark-Verwaltung bzw. für die Vorstudie die Chance, über die konzeptionelle Vorbereitung der Gründung einer Weidegenossenschaft hinaus in die praktische Umsetzung und Erprobung zu treten.
- Es ist noch offen, ob die zwischenzeitlich gegründete Weidegenossenschaft "Weideland e.G." die Keimzelle für eine große, über den gesamten Naturpark reichende Weidegenossenschaft sein wird oder ob hierfür - auf Basis der Erfahrungen - eine weitere Genossenschaft gegründet werden muss.



**Abb. 1 Partner-Netzwerk des Naturparks Solling-Vogler**



### Verknüpfung zwischen der DBU-geförderten Vorstudie und dem Pilotprojekt

- Das Projekt für eine extensive Beweidung von Flächen auf der Gemarkung der Gemeinde Derental wurde zeitgleich und zunächst unabhängig von der DBU-geförderten Vorstudie von der Gemeinde Derental, mit Unterstützung durch das niedersächsische Umweltministerium, in die Wege geleitet.
- Die Gemeinde Derental und die Naturpark-Verwaltung haben frühzeitig eine enge Zusammenarbeit bei der Realisierung des Beweidungsprojekts in Derental beschlossen. Ab Sommer 2007 nahm daher ein Vertreter der Gemeinde an den Sitzungen des projektbegleitenden Arbeitskreises teil; es war jedoch bis Ende 2007 offen, ob das Projekt in Derental tatsächlich realisiert wird.
- Mit der endgültigen Zusage des Landes zur Bereitstellung von Mitteln (für Infrastruktur) und Robustrindern im Frühjahr 2008 wurde zwischen der Gemeinde Derental und der Naturpark-Verwaltung vereinbart, dass das Beweidungsprojekt in Derental als Pilotprojekt in die DBU-geförderte Vorstudie aufgenommen wird.
- Damit ergab sich für die Naturpark-Verwaltung bzw. für die Vorstudie die Chance, über die konzeptionelle Vorbereitung der Gründung einer Weidegenossenschaft hinaus in die praktische Umsetzung und Erprobung zu treten.
- Es ist noch offen, ob die zwischenzeitlich gegründete Weidegenossenschaft "Weideland e.G." die Keimzelle für eine große, über den gesamten Naturpark reichende Weidegenossenschaft sein wird oder ob hierfür - auf Basis der Erfahrungen - eine weitere Genossenschaft gegründet werden muss.



## 1.3 Erste Erfolge des Projekts

Mit der Vorstudie für regionale Projekte können nur die konzeptionellen Grundlagen für die spätere Umsetzung gelegt und erste Vereinbarungen mit den für Erfolg erforderlichen Kooperationen getroffen werden. Im Falle der vorliegenden Vorstudie für die Entwicklung des Naturparks Solling-Vogler zu einer "Kompetenzregion Weidelandschaft" gehen die Ergebnisse darüber weit hinaus:

### Pilotprojekt "Weidegenossenschaft Weideland e.G"

- Vom Land Niedersachsen wurden Mittel zur Durchführung eines Pilotprojekts bereitgestellt. Das Projekt umfasst die Errichtung der Weideinfrastruktur (Zäune, Tränken etc.), die Bereitstellung von Rindern (vom Naturpark) und Flächen (von verschiedenen Grundeigentümern gepachtet) und (über eine Öffentlich-rechtliche Vereinbarung) die Finanzierung eines Arbeitsplatzes für das Management des Projekts.
- Zur Durchführung der Beweidung wurde eine Genossenschaft gegründet, an der neben dem Naturpark und der Gemeinde Derental zwei Landwirte beteiligt sind. Mit Unterstützung des norddeutschen Genossenschaftsverbands wurde die Satzung festgelegt, aktuell wird das vorläufige Betriebs- und Wirtschaftlichkeitskonzept weiterentwickelt.
- Mit dem Pilotprojekt wird bereits eine extensive Beweidung mit rd. 35 Rindern auf rd. 50 ha an 4 Standorten erreicht; die Ausweitung des Flächen- und Tierbestands ist in Vorbereitung.
- Damit kann erfreulicherweise bereits vor Abschluss der Vorstudie die praktische Umsetzung und Erprobung des Lösungswegs "Weidegenossenschaft" erfolgen.

### Marketing-Erfolge

- Mit mehreren Gastronomen aus der Region wurden Vereinbarungen zur Abnahme der Fleischherzeugnisse aus dem Pilotprojekt und weiteren Beweidungsprojekten im Naturpark getroffen. Die Gastronomen signalisierten die Bereitschaft zur Erhöhung der Abnahmemengen, wenn die Gerichte den angestrebten Erfolg erreichen.
- Mehrere Gastronomen haben am "Tag der Regionen" und zu den "Geschmacksentdeckertagen" in Niedersachsen (jährlich im Herbst) bereits in 2007 Heckrindfleisch als regionale Spezialität auf die Speisekarte gesetzt und diese Aktion anlässlich des großen Erfolgs in 2008 wiederholt. Diese Aktion soll auch in den nächsten Jahren fortgesetzt werden.
- Produzenten der Region haben gemeinsam mit Vertretern des Naturparks die Produkte aus Landschaftspflege im Naturpark auf der Slow-Food-Messe in Stuttgart (im Herbst 2008) vorgestellt und dabei erste Kontakte mit potenziellen Abnehmern geknüpft. Angestrebt ist die Aufnahme der Produkte (u.a. Auerochsen-Salami) in die Angebotspalette der Lieferanten für Gastronomiebetriebe (u.a. Göttinger Kochschule) und der Anbieter für Endverbraucher (z.B. "Manu-factum").
- Zur Verwertung von „Problemtieren“ (älteren Tieren) und minderwertigen Fleischteilen sind in Zusammenarbeit mit der Landschlachtere Schafft spezielle regionale Wurstprodukte entwickelt worden (Pfefferbeißer mit Zitronenthymian, Corned Beef, Auerochsen-Salami, Bregenwurst mit Kümmel, Rinderschinken).



### Weitere Ergebnisse der Vorstudie

- Foto-Dokumentation: Mit freien Mitteln wurde eine Fotodokumentation mit rd. 300 Fotos zur aktuellen Situation der Weideflächen im Naturpark beauftragt; die Standorte wurden unter Google-Maps verortet. Die Fotodokumentation bietet neben der Bestandsaufnahme einen umfassenden Fundus für Öffentlichkeitsarbeit im Projekt. siehe unter:  
<http://maps.google.de/maps/ms?hl=de&ie=UTF8&t=k&msa=0&msid=104309438737175451952.00044d813031860235ef7&ll=51.830049,9.565487&spn=0.094098,0.270538&z=13>
- Aus der Befragung von rd. 50 Landwirten ergibt sich eine Übersicht über den Flächenpool für die Ausweitung der Weidegenossenschaft und potenzielle Partner.
- Parallel zur o. g. Fotodokumentation wurde die Recherche und Aufbereitung der umfangreichen Literatur zur Landschaft und Grünlandnutzung im Naturpark Solling-Vogler beauftragt. Die Literatur umfasst 15 Werke, darunter Kartierungen für einzelne Bereiche und Diplom- und Studienarbeiten zu den Anforderungen und Potenzialen einer nachhaltigen Kulturlandschaftsentwicklung. Die Ergebnisse der Literaturrecherche bestätigen den hohen naturschutzfachlichen Wert der extensiven genutzten Grünlandflächen und werden bei der Planung der Ausweitung der Genossenschaftsflächen herangezogen.
- Mit der Vergabe des Grünlandpreises 2008 durch den Landkreis Holzminden (gefördert durch die neu gegründete Braunschweigische Landessparkasse und kontinuierliche Pressearbeit) erfolgte eine öffentliche Honorierung engagierter Landwirte für ihre Bereitschaft einer extensiven Beweidung. Damit wird der Boden für die erfolgreiche Ansprache von Landwirten zur Unterstützung der Projektziele und der Mitwirkung in der Weidegenossenschaft bereitet.

**Abb. 1** Ausschnitte aus der Landschaft im Naturpark Solling-Vogler



Fotoquelle: Zweckverband Naturpark Solling-Vogler



## 2 Zentrale Ergebnisse der Vorstudie

### 2.1 Erfassung der Mitwirkungsbereitschaft der Landwirte

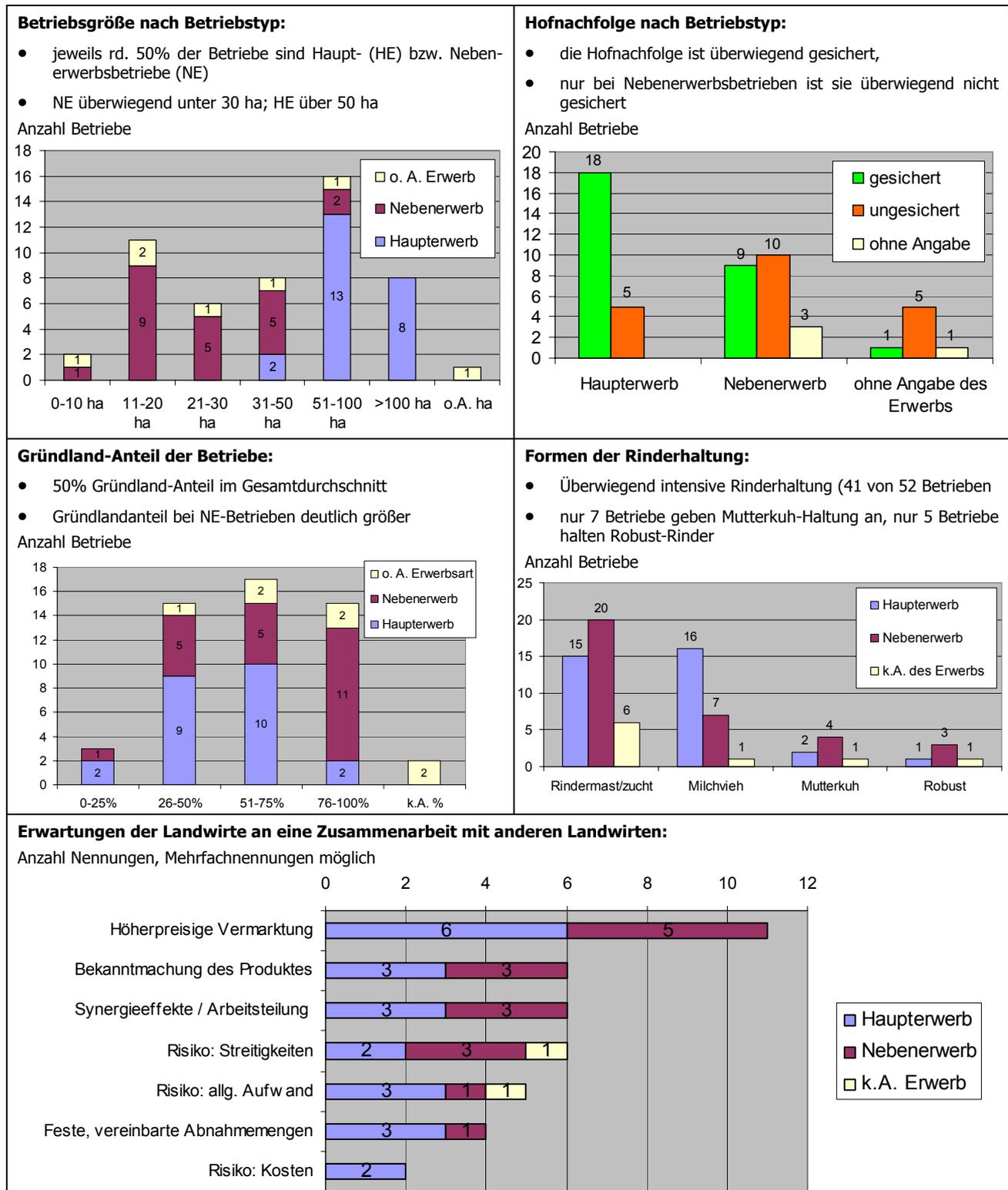
Zentrales Ziel des ersten Arbeitsschritts ist die Schaffung eines Überblicks über die Flächen im Naturpark und seinem Umland, die von Landwirten für das Beweidungsprojekt bereitgestellt würden, und über die Vorstellungen der Landwirte bezüglich einer Mitwirkung an der geplanten Weidengenossenschaft.

Mit Unterstützung der Landwirtschaftskammer wurden alle Rinder haltenden Landwirte mit Flächen in der Naturpark-Region angeschrieben, über die Kerngedanken des Projekts informiert und um Rückmeldung bei Interesse gebeten. Von den rd. 160 angeschriebenen Landwirten antworteten 52 positiv und waren zu einem Gespräch mit Vertretern des Naturparks bereit.

Das direkte Gespräch mit den Landwirten wurde anhand eines Interview-Leitfadens geführt (siehe Anhang) und bot die Chance, über die reine Erfassung ggf. bereitgestellter Flächen auch die Bereitschaft (bzw. die Anforderungen) der Landwirte für eine Kooperation in dem Beweidungsprojekt zu ermitteln. Die Auswertung ausgewählter Befragungsergebnisse zur Betriebsstruktur, zur Rinderhaltung und zu den Erwartungen der Landwirte an eine Zusammenarbeit ist in Abb. 2 und 3 dargestellt. Wesentliche Ergebnisse der Befragung sind:

- Rd. 50% der befragten Landwirte sind Nebenerwerbslandwirte mit überwiegend kleinen Flächen, hohem Grünland-Anteil und meist ungesicherter Hofnachfolge. Es ist plausibel, dass gerade diese Betriebe in besonderem Maße an der Mitwirkung in der geplanten Genossenschaft bzw. an der Bereitstellung von "unrentablen" Flächen interessiert sind:
  - Für diese Betriebe rentieren sich die erforderlichen Investitionen für eine effiziente intensive Landwirtschaft wegen Erschwernissen wie Hanglagen, feuchte Wiesen nicht (mehr);
  - im Team mit anderen Landwirten können sie die Bewirtschaftung der Flächen ggf. auch im höheren Alter fortführen;
  - die Genossenschaft würde ggf. auch die Flächen bewirtschaften, für die sich keine anderen Pächter finden lassen.
- Hinsichtlich der Aufgaben und Inhalte der geplanten Genossenschaft zeigt sich eine klare ökonomische Sichtweise der Landwirte:
  - Sie wünschen sich vor allem eine Vermarktungsgenossenschaft, die ihnen höhere Preise für ihre Tiere aus extensiver Beweidung, Planungssicherheit (vereinbarte Mengen) und geringeren Aufwand bei der Vermarktung bietet.
  - Die Naturparkverwaltung als Partner und die Genossenschaft als Organisation sollen die höheren Preise und den gesicherten Absatz ermöglichen.
  - Die Mehrheit der befragten Landwirte kann sich die Zusammenarbeit in einer (Vermarktungs-)Genossenschaft vorstellen. Nur eine Minderheit sieht auch die kritischen Aspekte der Zusammenarbeit; sie befürchten Streitereien zwischen den Genossen, erwarten hohen Organisationsaufwand und bezweifeln die Wirtschaftlichkeit und den Erfolg.

**Abb. 2 Statistische Auswertung der Befragungsergebnisse**



Quelle: BTE 2008, Auswertung der Ergebnisse der Befragung durch den Naturpark



**Abb. 3 Charakteristika der Betriebe mit Robustrind- oder Mutterkuh-Haltung**

Betrieb	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
<b>Robust*</b>	30 Hf.	13 Hl.	6 RHV	4 RHV	k.A. RHV	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Mutterkuh*</b>	-	-	-	-	-	35	25	22	14	11	10	4	40
Mast- und Zucht*	X	X	110	-	X	48	40	X	X	X	16	X	40
Milchvieh*	-	-		-	-	17	35	-	-	-	-	-	-
Haupt- / Nebenerwerb	NE	NE	HE	k.A.	NE	HE	HE	NE	NE	NE	k.A.	NE	NE
Nachfolge	u	g	g	u	k.A.		g	u	g	g	k.A.	u	g
Größe in ha	19	9	80	k.A.	13	105	300	21	14	45	38	24	220
davon Grünland in ha	14	9	55	k.A.	13	55	80	21	14	25	10	24	50
Arbeitskräftebesatz**	0,2	0,1	2	1	0,1	2	3	0,5	0,2	1,4	k.A.	0,3	1,5
Vermarktung	H, D	D	H, D	k.A.	H	H	S	H	H	S, H	S	k.A.	S, Z

\* Anzahl Tiere; X = ja, ohne Zahlenangabe, k.A. = keine Angabe; \*\* = Vollzeitbeschäftigte  
 Rassen: RHV = Rotes Höhenvieh, Hl. = Highlands, Hf. = Hereford  
 NE = Nebenerwerbsbetrieb, HE = Haupterwerbsbetrieb; g = gesichert, u = ungesichert  
 Vermarktung: H = Handel, D = Direktvermarktung, S = Schlachter, Z = Zucht

Quelle: BTE 2008, Auswertung der Ergebnisse der Befragung durch den Naturpark

Abbildung 3 beschreibt die befragten Betriebe, die Weidewirtschaft betreiben - extensiv mit Robustrindern oder in Form der Mutterkuhhaltung. Keiner der Betriebe verfolgt beide Beweidungsformen, es überwiegen Nebenerwerbsbetriebe mit kleinen Flächen.

### Fazit, Konsequenzen

Die Inhalte und Aufgaben der geplanten Weidegenossenschaft (vgl. Kap. 2.6.1) waren zum Zeitpunkt der Befragung noch offen. Die Befragung dient daher auch der Erfassung der diesbezüglichen Zielvorstellungen der Landwirte.

- Das Interesse der Landwirte liegt vor allem in ökonomischen Vorteilen für den eigenen Betrieb; sie wünschen bzw. erwarten sichere Abnahme-Mengen zu festen hohen Preisen und die Möglichkeit, unrentable Flächen einzubringen.
- Die Landwirte wünschen sich somit in erster Linie eine Werbe- und Absatzgenossenschaft, die Dank der finanziellen und personellen Unterstützung durch den Naturpark für die Landwirte kaum Kosten verursacht. Mit dieser Lösung wäre den Landwirten jedoch nur wenig geholfen: Mit hohem Marketing-Engagement können zwar höhere Mengen an Fleisch aus extensiver Beweidung abgesetzt und etwas höhere Abnahmepreise erzielt werden. Die Schwelle zur Wirtschaftlichkeit würde aber mit den erzielbaren Aufpreisen noch nicht überschritten.
- Auch die Bereitstellung von Flächen ist mit ökonomischen Erwartungen verbunden: Die Landwirte erwarten höhere Pachtzahlungen, als andere Landwirte bezahlen würden, und/oder die Weiterleitung der Flächenprämien, mit denen die extensive Beweidung durch das Land Niedersachsen honoriert wird (vgl. Kap. 2.3). Die erzielbaren Erlöse lassen jedoch marktübliche Pachtzahlungen bzw. eine Abführung von Erträgen (Fördermitteln) nicht vorläufig zu.
- Die Lücke zwischen den hohen Preiserwartungen der Anbieter und der geringeren Zahlungsbereitschaft der Abnehmer kann nicht allein durch Vermarktungsförderung geschlossen werden. Das Projekt bzw. der Lösungsweg muss bereits bei der Produktion ansetzen (vgl. Kap. 2.6).



## 2.2 Erfassung der Kooperationsbereitschaft von Gastronomen

Befragt wurden Betriebe (siehe Fragebogen im Anhang), die aufgrund ihrer Speisekarte und ihres Engagements grundsätzlich potenzielle Abnehmer für Fleisch aus extensiver Beweidung mit Robustrindern sein könnten; nicht befragt wurden u.a. Betriebe mit nicht-deutscher Speisekarte (z.B. italienische oder asiatische Restaurants) oder Betriebe mit schlichter "Schnitzelkarte".

### Kernergebnisse aus der Befragung von 21 Gastronomen

- Die Befragung umfasst zu gleichen Anteilen reine Gastronomie-Betriebe und Betriebe mit Beherbergungsangebot. Der Großteil der Gastronomen (in beiden Kategorien) schätzt den Anteil der Touristen (d.h. Gäste, die nicht in der Gemeinde oder Nachbargemeinden wohnen) an der Kundschaft auf über 50% ein.
- Nach Einschätzung der Gastronomen kommen die meisten Gäste aus den nächstgelegenen Verdichtungsräumen (Kassel, Göttingen und Hannover). Für die Einwohner entfernterer liegender Verdichtungsräume (Ruhrgebiet, Braunschweig-Wolfsburg-Salzgitter, Hamburg etc.) ist der Naturpark kein bevorzugtes (bzw. bekanntes) Reise- oder Ausflugsziel.
- Hauptmotive für die Fahrt in die Naturpark-Region sind nach Einschätzung der Gastronomen vor allem Natur und Landschaft und die gute Gastronomie.
- Auf den Speisekarten und an Aktionstagen ist Fleisch von Robustrindern nur eine von mehreren regionalen und saisonalen Spezialitäten - mit deutlichem Abstand hinter Spargel, Fisch, Wild und Geflügel. Eine Steigerung der Bedeutung von Robustrindfleisch erscheint möglich, doch wird es im Marketing der Gastronomen austauschbar bleiben - und ausgetauscht werden, wenn andere Spezialitäten größere Erfolgsperspektiven (hinsichtlich Nachfrage und Gewinnspanne) bieten.
- Die Bereitschaft, deutlich höhere Preise für Robustrindfleisch aus extensiver Beweidung zu bezahlen, ist gering. Mehr als 20% Aufpreis werden nach Einschätzung der meisten Gastronomen von den Gästen nicht akzeptiert.
- Die Anforderungen an die Produktionskriterien konzentrieren sich auf die werbewirksam darstellbaren Qualitäten "aus der Region" und "gentechnikfrei". Die Bedeutung der extensiven Weidewirtschaft für den Erhalt der offenen Landschaft im Marketing bietet aus Sicht der befragten Gastronomen keinen Mehrwert.

### Fazit, Konsequenzen

- Die Befragung bestätigt die Erfahrungen aus anderen (u.a. DBU-geförderten) Projekten<sup>1</sup>, dass der realisierbare Aufpreis für Robustrindfleisch gering und die naturschutzfachliche Bedeutung des Verzehrs kaum vermittelbar ist. Das Beweidungsprojekt darf sich nicht allein auf die Erzielung hoher Erlöse durch Absatz in der Gastronomie konzentrieren.
- Überraschend ist der geringe Stellenwert des Robustrindfleischs als regionale Spezialität - andere Erzeugnisse haben deutlich mehr Aufmerksamkeit bei Gastronomen und Gästen. Der Ab-

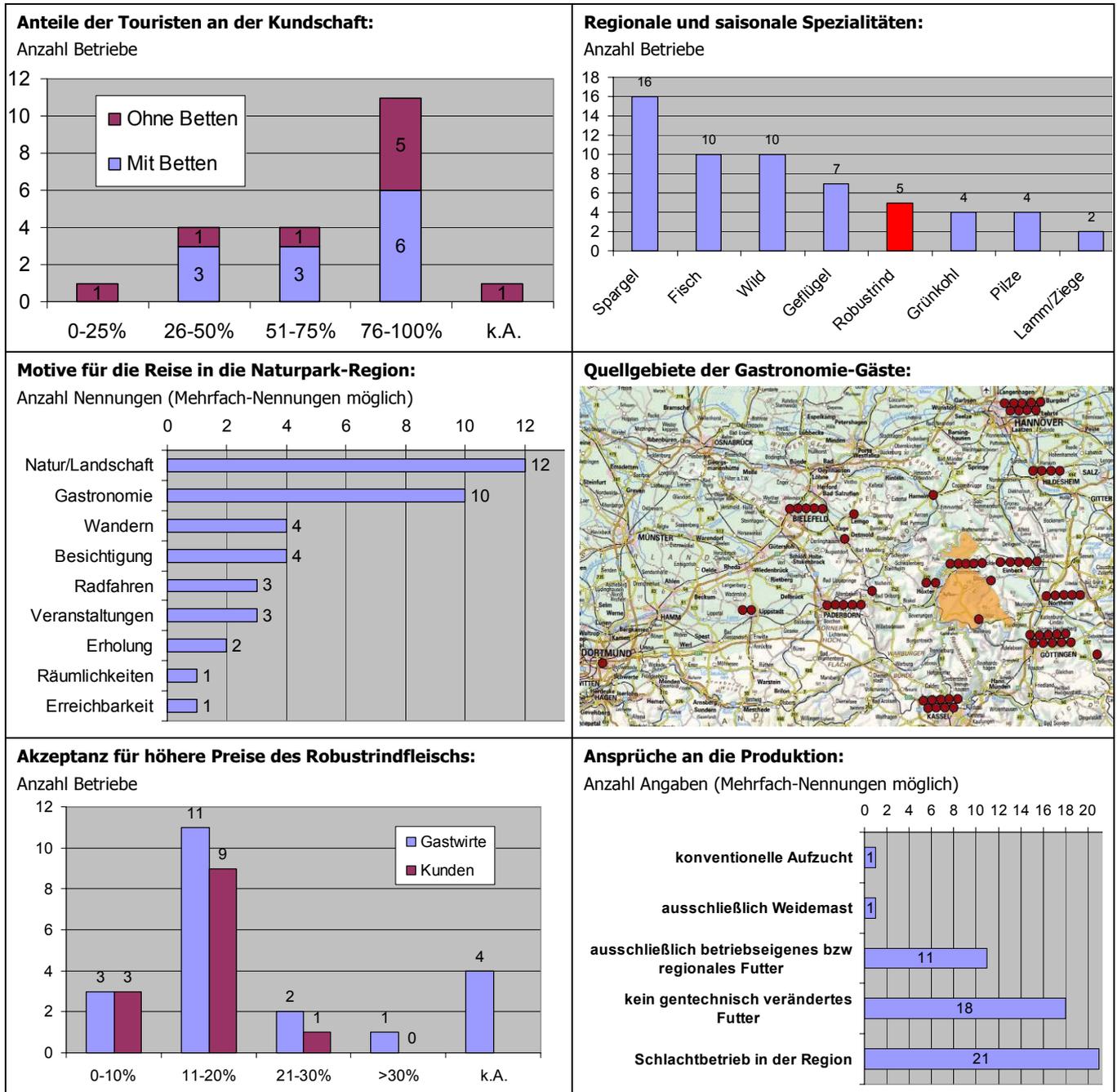
---

<sup>1</sup> u.a.: Marketinggesellschaft der niedersächsischen Land- und Ernährungswirtschaft e.V.: Marketing-Initiative zum Erhalt naturschutzwertiger Kulturlandschaften; Beitrag zum DBU-Förderprojekt "Nachhaltiger Naturschutz in der Diepholzer Moorniederung; Hannover 2003



satz kann nur gesichert werden, wenn er durch kontinuierliche Bewerbung und regelmäßige Aktionen unterstützt wird.

**Abb. 4 Kernergebnisse aus der Befragung von Gastronomen**



Quelle: BTE 2008, Auswertung der Ergebnisse der Befragung durch den Naturpark



## 2.3 Ermittlung und Abgrenzung von Schwerpunkt-Räumen

Im Rahmen der Gespräche mit interessierten Landwirten wurden auch deren Grünlandflächen in der Naturpark-Region erfragt. Mit Unterstützung des Ingenieur- und Planungsbüros Umwelt Institut Höxter (UIH) wurden die Hoflagen und die Flächen derjenigen Landwirte, die in der Befragung größeres Interesse an der Mitwirkung im Projekt gezeigt hatten, parzellenscharf kartografisch dargestellt.

Da sich die Aktivitäten des Naturparks und die eingesetzten Fördermittel auf Naturschutz und Landschaftspflege konzentrieren müssen und das Projekt nicht auf allgemeine Förderung der Landwirtschaft bzw. von Landwirten ausgerichtet ist, werden im zweiten Schritt die naturschutzrelevanten Flächen ermittelt: Von den beteiligten Landkreisen (Unteren Naturschutzbehörden) wurden die Datensätze mit den relevanten Flächen bereitgestellt und ebenfalls (durch UIH) in die Karte eingetragen. Die Kriterien für die Auswahl waren:

- artenreiches Grünland, förderfähig nach NAU B2 und Kooperationsprogramm Naturschutz
- sonstiges Grünland, förderfähig nach NAU B1 und B2
- Grünland in Naturschutzgebieten, hier nur Erschwernisausgleich und freiwillige Zusatzleistungen

### Exkurs: Erläuterung der Kriterien bzw. Förderprogramme

NAU Niedersächsische Agrar-Umweltprogramme

B1 Einzelflächenbezogene Förderung extensiver Grünlandnutzung durch Verringerung der Betriebsmittelanwendung; handlungsorientiert: Der Empfänger der Förderung (90 Euro/ha) verzichtet auf den Einsatz von chemisch-synthetischen Düngern sowie Pflanzenschutzmitteln; keine Mahd vor dem 25. Mai

B2 Einzelflächenbezogene Förderung extensiver Grünlandnutzung durch Erhaltung wertvoller Grünlandvegetation (nur bestimmte Gebiete); zielorientiert: Der Empfänger der Förderung (110 Euro/ha) muss nach einem definierten Verfahren mind. 4 Kennarten nachweisen und deren Bestand kontrollieren.

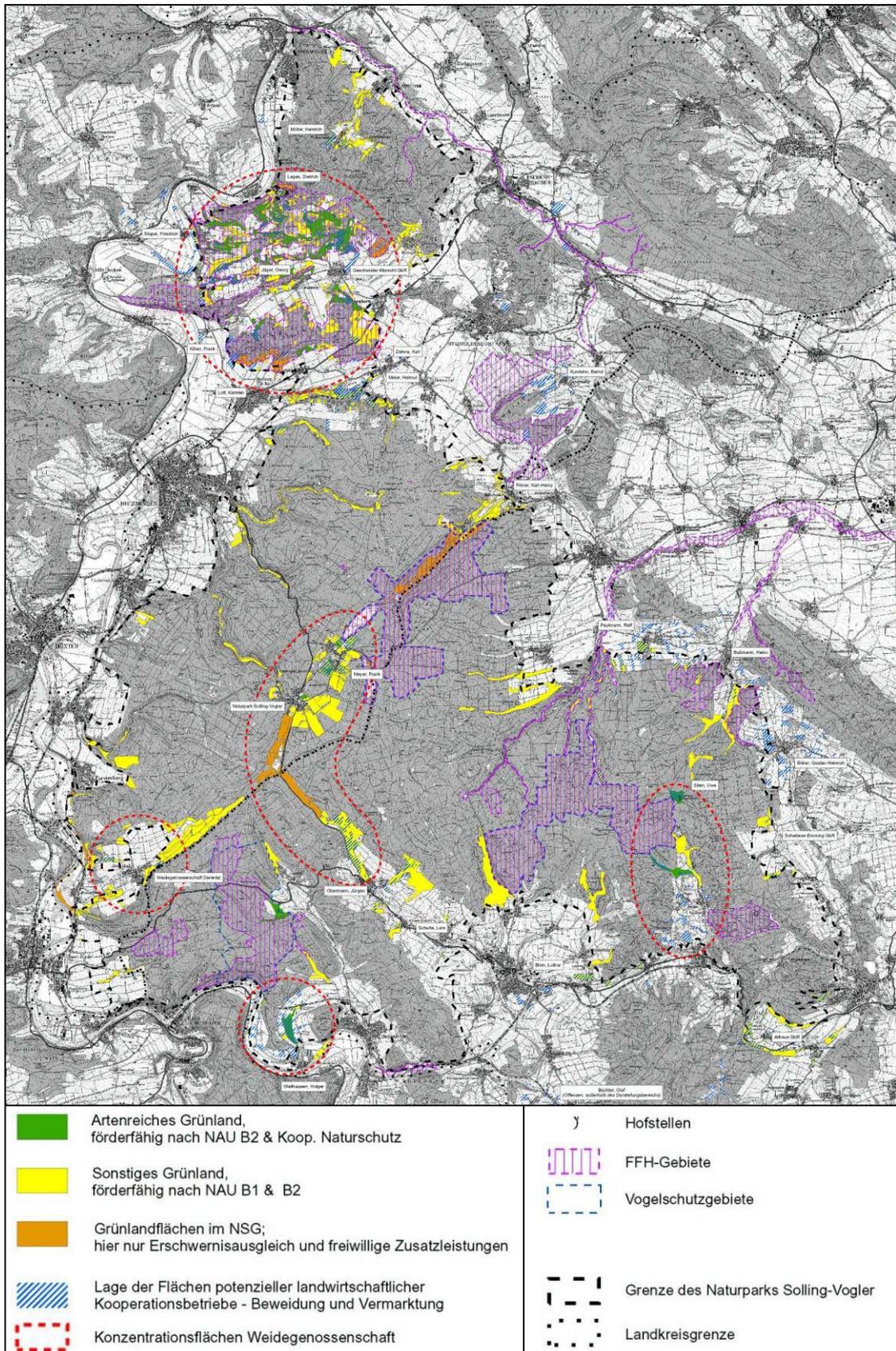
Kooperationsprogramm Naturschutz (KoopNat): Förderprogramm zur naturschutzgerechten Bewirtschaftung von wertvollen Biotopen, z.B.:

- Erschwernisausgleich: Ausgleichszahlungen für erhebliche Erschwernisse oder Beschränkungen der wirtschaftlichen Bodennutzung auf Grünlandgrundstücken in Schutzgebieten
- freiwillige Zusatzleistungen: Zuwendungen für vereinbarte Maßnahmen zur naturschutzgerechten Bewirtschaftung von wertvollen Biotopen

Die Karte zeigt (vgl. Abb. 5): Aus der Überlagerung ergeben sich Räume, in denen sich die von Landwirten ggf. bereitgestellten und gleichzeitig naturschutzfachlich relevanten Flächen konzentrieren. Die Bemühungen bzw. Gespräche zur Entwicklung der geplanten Weidegenossenschaft werden sich daher auf diese **fünf "Modellräume für gemeinschaftliche Weidewirtschaft"** konzentrieren.



**Abb. 5** Naturschutzrelevante Grünlandflächen im Naturpark Solling-Vogler



Quelle: Ingenieur- und Planungsbüros Umwelt Institut Höxter (UIH), 2008; Karte genordet



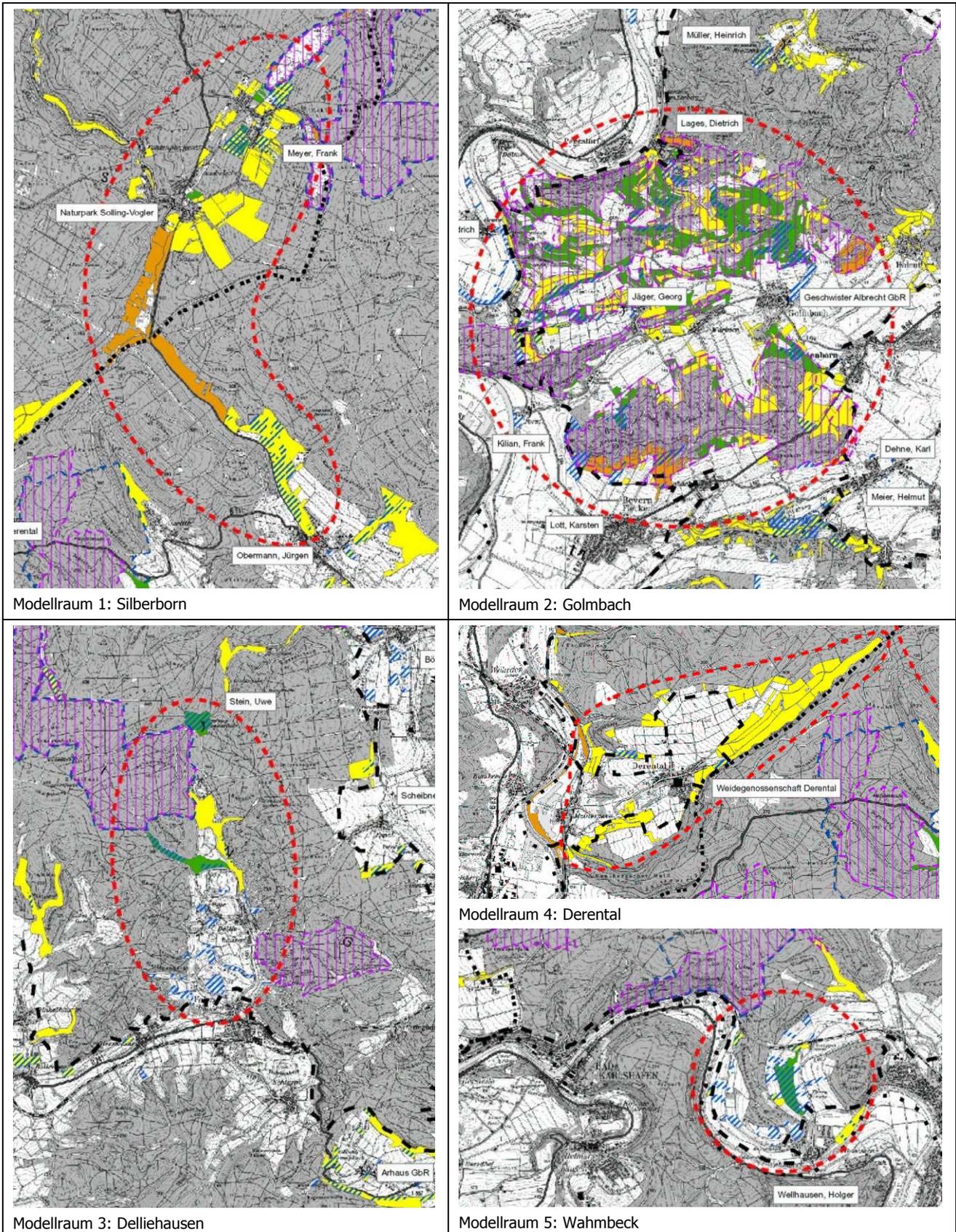
Die identifizierten Modellräume (vgl. Abb. 6) für gemeinschaftliche Weidewirtschaft sind:

- Modellraum 1: Silberborn
  - Die naturschutzfachlich relevanten Flächen liegen zentral im Naturpark, auf überwiegend zusammenhängenden, großen Flächen. Sie sind Teil eines weiten Wiesentals, das stellenweise Hochebenencharakter besitzt.
  - Rd. 50 % der Flächen werden seit 2007 vom Naturpark bewirtschaftet bzw. gepflegt. Rd. 20 % der heute bewirtschafteten Fläche wurden durch Pflegemaßnahmen wieder zu Grünland, die Wirkung der Maßnahmen soll erhalten bleiben. (Umwandlung ehemaliger Weihnachtsbaumkulturen, Freischnitt von Gehölzen)
  - Die Flächen sind teilweise feucht und besitzen eine empfindliche, teilweise anmoorige Humusaufgabe, erlauben daher nur einen geringen Viehbesatz und sind für die moderne Landwirtschaft eher unattraktiv.
- Modellraum 2: Golmbach
  - Die Flächen liegen im Norden des Naturparks, in der so genannten „Rühler Schweiz“. Das Gebiet ist kleinräumig sehr abwechslungsreich reliefiert und weist dementsprechend vielfältige Standortbedingungen auf.
  - Überwiegend sonnenexponierte Offenlandflächen auf Kalk – Gegenstück zu den waldumsäumten schmalen Wiesentälern. Streulage, starke Neigung und (oft) geringe Flächengrößen machen die Flächen für die moderne Landwirtschaft unattraktiv.
  - Die Bereitstellung von Tränken auf den Flächen ist eine Herausforderung und nur gemeinschaftlich zu bewältigen. 8 Landwirte mit Flächen in diesem Raum sind an der Mitwirkung an einer gemeinschaftlichen Beweidung interessiert.
- Modellraum 3: Delliehausen
  - Die Flächen liegen im Osten des Naturparks, zentrale Bereiche sind das Brunietal und das Rehbachtal sowie die um die ehemalige Revierförsterei Grimmerfeld gelegenen Grünlandflächen. Relevant sind v.a. die schwerer zu bewirtschaftenden Flächen in den Talspitzen (hofferne Lage, stärkere Hangneigung, schmale, lange Stücke).
  - Ein Landwirt mit Flächen am Ausgang des Rehbachtals ist an der Mitwirkung im Beweidungsprojekt und an der Gründung der Genossenschaft interessiert.
  - Das Rehbachtal ist für die Freizeit- und Erholungsnutzung gut erschlossen (Nebenstraße von Delliehausen nach Nienhagen, Wanderparkplatz, Grillstation, Waldspielplatz, Fischteiche, Köhlerei, Erlebnispfad) und wird gerne besucht. Damit bietet es sehr gute Voraussetzungen für Informations- und Marketingmaßnahmen.
- Modellräume 4 und 5: Derental und Wahmbeck
  - Die Flächen liegen im Südosten des Naturparks, nahe an der Weser bzw. an den Hängen des Wesertals. Die Flächen bei Wahmbeck erlauben aufgrund ihrer Lage am Hangfuß (Feuchtgrünland durch Hangentwässerung, hoch anstehendes Grundwasser) nur einen geringen Viehbesatz (0,5 GVE/ha) bzw. verlangen eine zeitweise Pferchung.
  - Die Flächen in Derental sind gut nutzbar, erlauben einen höheren Viehbesatz (1 Großvieheinheit = GVE/ha) und reichen in östlicher Richtung tief in das sich schnell verengende Tal des Höxterborn.

Anmerkung: In den Modellräumen 1 (Silberborn), 4 (Derental) und 5 (Wahmbeck) liegen die Flächen (rd. 50 ha), die im Rahmen des Pilotprojekts "Weidegenossenschaft Weideland e.G." seit 2008 mit rd. 35 Heckrindern extensiv beweidet werden (vgl. Kap. 2.6).



**Abb. 6 Modellräume für gemeinschaftliche Weidewirtschaft**





## 2.4 Erfahrungen aus Beweidungsprojekten in anderen Regionen

Der Rückzug der Landwirtschaft aus abgelegenen und wenig ertragreichen Flächen findet nicht nur im Naturpark Solling-Vogler statt, sondern auch in vielen anderen Regionen in Deutschland. Entsprechend laufen auch in zahlreichen Regionen bereits Bemühungen und Projekte zur Förderung und Erhaltung der extensiven Beweidung.

Die Recherchen konzentrieren sich auf zwei Bereiche: die Rahmenbedingungen der wenigen noch bestehenden Weidegenossenschaften und die Grundlagen des Erfolgs etablierter Beweidungsprojekte.

### 2.4.1 Traditionelle Weidegenossenschaften

Die traditionellen Weidegenossenschaften sind Verbünde von Landwirten, die gemeinsam eine Weide nutzen, gemeinsam die Infrastruktur instand halten und gemeinsam die Aufsicht über die Tiere (im Eigentum der beteiligten Landwirte) organisieren bzw. finanzieren. Diese Weidegenossenschaften sind somit "Fördergenossenschaften", im Mittelpunkt der Aufgaben steht die Bereitstellung von Flächen (im Eigentum oder Besitz der Genossenschaft) und Aufsicht (mit angestelltem Hirten oder in Arbeitsteilung); die Tiere sind Eigentum der Genossen.

Die Weidegenossenschaften dürfen nicht mit Wassergenossenschaften<sup>2</sup> verwechselt werden, die in erster Linie die gemeinsame Sicherstellung der Wasserversorgung der Weidetiere auf Flächen der beteiligten Landwirte zum Ziel haben.

Wesentliche Ursachen für den Rückgang der Weidegenossenschaften sind:

- der allgemeine Strukturwandel in der Landwirtschaft - wenn von vielen Mitgliedern einer Genossenschaft nur noch 1 oder 2 Betriebe bestehen, kann die Genossenschaft aufgelöst und die Beweidung von einem Betrieb durchgeführt werden;
- der generelle Rückzug der Landwirtschaft / Weidewirtschaft aus peripheren bzw. ertragsarmen Lagen;
- die Arbeitsplatz-Kosten für einen Kuhhirten sind nicht mehr finanzierbar - es finden sich keine Menschen, die für freie Kost und Logis und ein Taschengeld die denkbare Arbeitsstelle besetzen würden.
- die hohe Arbeitsbelastung der Landwirte auf dem eigenen Hof - die Landwirte haben keine Zeit für den wenig ertragreichen Einsatz bei einer arbeitsteiligen Organisation der erforderlichen Leistungen (Aufsicht, Instandhaltung, Wasserversorgung etc.).

Eine eindrucksvolle Beschreibung zur Entwicklung und Auflösung einer Weidegenossenschaft aus ökonomischen Gründen bietet der Bericht zur Weidegenossenschaft Hünnerbach (Eifel)<sup>3</sup>

Eine Untersuchung zu Weidegemeinschaften im voralpinen Hügelland<sup>4</sup> fasst die Perspektiven wie folgt zusammen:

---

<sup>2</sup> Bei den Recherchen im Naturpark Solling-Vogler wurden Relikte von Wassergenossenschaften vorgefunden, jedoch keine Hinweise auf Weidegenossenschaften.

<sup>3</sup> Braun, Stephan: Weidegenossenschaft Hünnerbach. In: Kreis Daun Vulkaneifel, Heimatjahrbuch 1996. Daun 1997. [www.jahrbuch-vulkaneifel.de](http://www.jahrbuch-vulkaneifel.de)



- Die gemeinschaftliche Nutzung der ehemaligen Allmendweiden bietet den Genossen angesichts der in den letzten Jahren gestiegenen Fördergelder grundsätzlich eine kostengünstige Möglichkeit der Jungviehaufzucht. Eine Fortführung dieser Nutzung, die sich bisher sowohl für den Naturschutz wie auch für die Bauern als günstig erwies, wird jedoch durch agrarpolitische Rahmenbedingungen in Frage gestellt:
  - Betriebe, die aus der Milchviehhaltung kein ausreichendes Einkommen erwirtschaften, werden über kurz oder lang die Bewirtschaftung einstellen und somit auch ihr Weiderecht nicht mehr nutzen.
  - Die Bauern jedoch, die unter den Bedingungen eines verschärften Wettbewerbs die Milchviehhaltung beibehalten, werden kaum eine Möglichkeit finden, die Allmendweiden weiterhin in die Bewirtschaftung ihres Betriebes zu integrieren.
- Die Zahl der aktiven Genossen nimmt in den Weidegemeinschaften stetig ab, im Jahr 2000 hat erstmals der letzte aktive Genosse einer Gemeinschaftsweide im Untersuchungsgebiet die Bewirtschaftung eingestellt. Mittelfristig können sich für Naturschutzziele durchaus positive Wirkungen zeigen, wenn die Zahl der aktiven Genossen abnimmt. So werden z. B. Extensivierungsverträge bei sinkendem Tierbestand der Genossen leichter angenommen, und auch die Verhandlungen gestalten sich mit weniger Beteiligten einfacher.
- Im Lauf der Zeit kann die Bewirtschaftung jedoch extensivere Ausmaße annehmen als ursprünglich gewünscht: Denn einerseits wird Pensionsvieh für die Ergänzung der in einigen Weidegemeinschaften bereits rückläufigen eigenen Viehbestände immer weniger angeboten und andererseits konzentriert sich die Arbeitsbelastung der Bewirtschaftung schließlich nur noch auf wenige meist ältere, sehr engagierte Genossen. Die Weiterbewirtschaftung dieser Weiden, die aus naturschutzfachlicher Sicht z.T. als 'optimal bewirtschaftet' eingestuft werden, kann von heute auf morgen in Frage stehen, wenn der oder die letzten Genossen aus gesundheitlichen- oder Altersgründen nicht mehr zur Verfügung stehen.
- Als alternative Nutzungsformen mit dem Ziel der Offenhaltung der Landschaft können extensive Beweidung mit Mutterkühen, Schafen oder Rotwild in Betracht gezogen werden. Da eine Rentabilität der extensiven Viehhaltung nur unter der Voraussetzung umfangreicher Flächen gegeben ist, scheint eine Fortführung der gemeinschaftlichen Nutzung in der jetzigen Form ungewiss.

Zu den wenigen noch bestehenden Weidegenossenschaften zählen die Erlenbacher Weidegenossenschaft<sup>5</sup> im Schwarzwald und die Weidegenossenschaft Neuenkleusheim Engelsberg<sup>6</sup> im Sauerland.

- Die Wirtschaftlichkeit der Weidegenossenschaft Erlenbach wird durch den Betrieb einer Ausflugs- und Wanderergaststätte gesichert; mit dem Gastronomiebetreiber ist auch die Aufsicht über das Vieh kostengünstig gesichert. Die Fortführung der Beweidung inkl. Almbetrieb darf sicherlich auch als effektive Marketing-Maßnahme bewertet werden.

---

<sup>4</sup> Hofmann, Christine: Überblick zu Struktur, Organisation und Förderungen der Weidegemeinschaften und Betriebe, Universität Hohenheim, 2000  
[www.ilpoe.uni-stuttgart.de/projekte/allmende/Publikas/pd\\_2000\\_hofmann.htm](http://www.ilpoe.uni-stuttgart.de/projekte/allmende/Publikas/pd_2000_hofmann.htm)

<sup>5</sup> siehe unter [www.wikipedia.org/wiki/Erlenbacher\\_Hütte](http://www.wikipedia.org/wiki/Erlenbacher_Hütte) und [www.erlenbacher-huette.de](http://www.erlenbacher-huette.de)

<sup>6</sup> siehe unter [www.agrarkulturerbe.de](http://www.agrarkulturerbe.de)



- Die Weidegenossenschaft Neuenkleusheim Engelsberg konnte erfolgreich auf ökologische Wirtschaftsweise umstellen und weiterhin Überschüsse erwirtschaften; zusätzliche Erträge werden aus der Aufstellung von Windenergieanlagen erzielt.

**Fazit:**

Die noch bestehenden Weidegenossenschaften führen eine Jahrhunderte alte Tradition fort. Ihr Fortbestand beruht vielfach auf günstigen Faktoren und den Beharrungskräften, die sich aus Eigentumsstrukturen (viele Einzeleigentümer oder kommunaler Besitz) und Traditionsbewusstsein ergeben. Ihre heutige Existenz ist nicht nur in spezifischen ökonomischen Vorteilen dieser Organisations- oder Rechtsform begründet.

## 2.4.2 Beweidungs- und Vermarktungsprojekte

Aus der Vielfalt der Projekte zur Förderung der extensiven Beweidung und des Verkaufs der Fleischerzeugnisse werden hier die Rahmenbedingungen des Erfolgs von zwei Projekten beispielhaft skizziert:

### Grünlandprojekt Biosphärenreservat Rhön:<sup>7</sup>

- Die Landschaft der Rhön ist geprägt von unbewaldeten Bergkuppen und großflächigen Hangweiden. Die Erhaltung dieser Kulturlandschaft ist von erheblichem touristischem Interesse und zentrales Anliegen der Verwaltungen des drei Länder übergreifenden Biosphärenreservats.
- Die Verwaltungen haben - im Vergleich zum Naturpark Solling-Vogler - eine deutlich höhere Personalkapazität und bessere finanzielle Ausstattung und weisen damit eine erheblich stärkere Schlagkraft in ihren Projekten auf.
- Die Region Rhön hat einen bundesweiten Bekanntheitsgrad als naturnahe Mittelgebirgsregion. Landwirtschaftliche Produkte aus der Rhön haben - auch ohne den Status Biosphärenreservat - ein positives Image.
- Das Grünlandprojekt konnte u.a. auf bestehende großflächige extensive Beweidungen zurückgreifen, der mit Projektmitteln finanzierte Projektmanager ist Mitarbeiter des Bayerischen Bauernverbands und hat damit gutes Standing bei Gesprächen mit Landwirten. Den beteiligten Landwirten in Hessen und Bayern stehen deutlich höhere Fördermittel für die Beweidung in Höhenlagen zur Verfügung.
- Auf den großen Flächen in der Rhön können große Mengen an Rindfleisch aus extensiver Beweidung erzeugt werden - groß genug für die Belieferung einer Einzelhandelskette. Ein glücklicher Umstand ist nun, dass die expandierende Einzelhandelskette "tegut" mit ihrem Profil als "Supermarkt mit gesunden Lebensmitteln" ihren Firmensitz im nahen Fulda hat und das Rindfleisch aus Landschaftspflege als Bio-Rindfleisch in ihr Sortiment aufgenommen hat. Die Rhön ist den Kunden an den tegut-Standorten (aktuell rd. 300 Filialen im Umkreis bis ca. 200 km um Fulda) gut bekannt und mit einem positiven verkaufsfördernden Image verbunden.

---

<sup>7</sup> Das Grünlandprojekt wurde von der Naturparkverwaltung und Vertretern der beiden Landkreise, der Landwirtschaft und Gastronomie bereist und von den Projektverantwortlichen vorgestellt. Der Projektmanager, Herr Kolb, war Gast im Workshop zur Konkretisierung der Ziele und Inhalte der Genossenschaft im Naturpark Solling-Vogler am 22.04.2008.



### **Vermarktungsprojekt "echt Schwarzwald"**

Die Bewahrung der traditionellen Kulturlandschaft im Schwarzwald mit seinen Wiesen- und Weideflächen und die Abnahme der fortschreitenden Bewaldung sind die primären Ziele des eingetragenen Vereins mit geschäftsführender GmbH "echt Schwarzwald".

Dem Verein echt Schwarzwald e.V. gehören derzeit gut 70 Mitglieder an: Landwirte, Schlachter, Gastwirte und zahlreiche Gemeinden. Das Projekt wird vom Naturpark Schwarzwald Mitte/Nord und den Naturparkgemeinden des Ortenaukreises finanziert. Aufgrund des Erfolgs wird "echt Schwarzwald e.V." seine Tätigkeit auf den gesamten Naturpark Schwarzwald Mitte/Nord ausweiten. Auch aus den angrenzenden Gebieten des Naturparks Südschwarzwald kommen deutliche Interessensbekundungen.

Mit der Auszeichnung, der nach den Richtlinien hergestellten Erzeugnisse und Produkte mit dem Gütezeichen "echt Schwarzwald" werden die Absatzmöglichkeiten verbessert. Damit gelingt es nach Angaben des Geschäftsführers, die landwirtschaftliche Nutzung der schwer zu bewirtschaftenden, weil teilweise sehr steilen Grünlandflächen trotz des höheren Zeitaufwandes und der Mehrausgaben für die Landwirte wieder attraktiv zu machen.

Das Gütezeichen "echt Schwarzwald" bietet den Kunden die Sicherheit, hochwertige regionale Produkte mit hervorragendem Geschmack zu erhalten. Die GmbH fordert von den teilnehmenden Landwirten, dass alle landwirtschaftlichen Nutztiere zumindest während der Vegetationsperiode, auf der Weide gehalten werden; Betriebe, die auch außerhalb dieser Monate die Möglichkeit zur Weidehaltung haben, werden angehalten davon Gebrauch zu machen.

Der Erfolg des Projekts (großes Teilnahme-Interesse bei Landwirten und Schlachtern, hohe Kaufbereitschaft bei Einwohnern und Touristen) fußt auf mehreren Säulen:

- Wie in vielen anderen Projekten (u.a. "Württembergischer Lamm") wird die Region als "Heimat" als wesentliches Verkaufsargument eingesetzt; die Bedeutung für die Landschaftspflege ist ein nachrangiges Argument. Dabei stößt dieses regionale Herkunftsqualitätszeichen im Schwarzwald auf traditionell großes Heimatbewusstsein der Einwohner und traditionell hohe Wertschätzung regionaler Küche mit hochwertigen Zutaten.
- Die Einführung und Kontrolle der Erzeugungskriterien ist für die Landwirte kein Neuland - sie kennen es aus dem etablierten Herkunftsqualitätszeichen "Qualität aus Baden-Württemberg". Das Qualitätskennzeichen muss nur auf das Landes-Zeichen aufgesattelt werden und kann die eingeführten Kontrollstrukturen mitnutzen.



### 2.4.3 Fazit, Konsequenzen für den Naturpark Solling-Vogler

Die Rechercheergebnisse zu bestehenden Weidegenossenschaften und Projekten mit vergleichbaren Zielen zeigen, dass die Übertragung von Erfahrungen und Strategien keine hinreichende Grundlage für einen Erfolg des Beweidungsprojekts im Naturpark Solling-Vogler bietet; die andernorts erzielten Erfolge fußen meist auf spezifischen günstigen Bedingungen, die im Naturpark Solling-Vogler nicht gegeben sind:

- Im Naturpark Solling-Vogler finden sich weder bestehende Weidegenossenschaften, die ggf. unterstützt und zur Ausweitung ihrer Flächen motiviert werden könnten, noch Relikte davon, die mit Unterstützung der Naturpark-Verwaltung wieder belebt werden könnten.
- Die relevanten Flächen im Naturpark Solling-Vogler sind klein parzelliert und in Streulage; die extensive Beweidung dieser Flächen ist äußerst aufwändig und weit von der Gewinnschwelle entfernt. Die Flächenprämien für Naturschutz- und Landschaftspflegemaßnahmen liegen im Naturpark Solling-Vogler deutlich niedriger als z.B. in Süddeutschland.
- In Niedersachsen fehlt das Netzwerk, um mit geringem Aufwand Qualitätsprodukte aus Landschaftspflege mit einem Gütesiegel auszuzeichnen. Das Beweidungsprojekt kann sich nicht auf den Rückhalt einer großen regionalen oder gar landesweiten Initiative stützen
- Der Naturpark Solling-Vogler besitzt keinen hohen überregionalen Bekanntheitsgrad; bereits im nächstgelegenen größeren Verdichtungsraum (Hannover) werden Produkte aus dem Naturpark nur von wenigen Einwohnern mit einem besonderen verkaufsfördernden Image verbunden.
- Die Naturpark-Region ist dünn besiedelt und weist nur eine geringe touristische Nachfrage auf; damit sind die Absatzchancen für Fleischprodukte vor Ort gering. Ein Großabnehmer ist bislang nicht erkennbar<sup>8</sup>, die Abnahme muss daher über Gastronomie-Betriebe und Schlachter erfolgen

Trotz aller Bemühungen zur Absatzförderung wird die Schwelle zu Wirtschaftlichkeit in absehbarer Zeit nicht erreicht werden können. Die Mitwirkung im Projekt ist für Landwirte unattraktiv, solange nicht die Produktionskosten erheblich gesenkt werden können. In dieser Situation muss die Naturparkverwaltung neue Wege beschreiten. Es gilt:

- eine schlagkräftige Organisation zu entwickeln, die eigenständig Flächen auswählt, kleinparzellierte Flächen zusammenlegt und - sofern sich keine Landwirte als Bewirtschafter finden - selbst die Beweidung durchführt.
- eine Finanzierung für die Organisation zu finden, mit der die Lücke bis zur Gewinnschwelle geschlossen werden kann,
- eine Rechtsform zu wählen, die eine Mitwirkung der Naturparkverwaltung und interessierter Kommunen ebenso wie die Mitwirkung interessierter Landwirte und Gastronomen ermöglicht und dabei verschiedene Formen der Mitwirkung der Teilnehmer (als Bewirtschafter, als Bereitsteller von Flächen, als Abnehmer oder Förderer) anbietet.

---

<sup>8</sup> Es besteht die Hoffnung, dass die Einzelhandelskette tegut bei ihrer Expansion nach Norden (der bislang nördlichste Markt der Kette befindet sich im nahen Göttingen) oder andere Einzelhandelsmärkte bei Adaption der Qualitätsstrategie Interesse an der Abnahme von Qualitätsrindfleisch und Rindfleischspezialitäten aus der Naturpark-Region entwickeln werden.



## 2.5 Prüfung der Eignung der Rechtsform "Genossenschaft"

Die Rechtsform "Genossenschaft" ist im Falle dieses Beweidungsprojekts bereits bei Projektstart gesetzt und wurde nicht erst im Ergebnis einer Prüfung der geeigneten Rechtsform festgelegt. Sie gilt als gesetzt, da Ziel und Inhalt der DBU-geförderten Vorstudie ausdrücklich die Prüfung der Erfolgsperspektiven einer Weidegenossenschaft ist. Für die Nutzung dieser Rechtsform sprechen vorab der Prüfung weitere Gründe:

- Das Land Niedersachsen hat bei der Bereitstellung der Fördermittel für die Umsetzung des Pilotprojekts in Derental und Umgebung ebenfalls die Rechtsform "Genossenschaft" empfohlen.
- Die Rechtsform Genossenschaft ist den Landwirten aus vertraut, auch in ihren verschiedenen Varianten als Liefer- und Absatzgenossenschaft, als Dienstleister und als Produzent.
- Speziell "Weidegenossenschaften" hatten sich in der Vergangenheit über einen langen Zeitraum bewährt und können unter günstigen Bedingungen noch heute wirtschaftlich arbeiten.

Dennoch soll vor der endgültigen Festlegung geprüft werden, ob nicht andere Rechtsformen eventuell besser geeignet sind. Denn mit der Festlegung der Rechtsform erfolgt eine wichtige Weichenstellung, die entscheidend ist für die Erfolgsperspektiven - hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit wie auch hinsichtlich der Beteiligung von Landwirten.

### 2.5.1 Vergleich der denkbaren Rechtsformen

Für das Beweidungsprojekt kommen nur wenige klassische Rechtsformen in Frage. Diese werden im Folgenden hinsichtlich ihrer Charakteristika und Eignung für die Organisation und Durchführung der extensiven Beweidung beschrieben.

- **der (gemeinnützige) Verein** als übliche Lösung für Projekte mit ideellen Zielvorstellungen, die wenig Hürden für eine Zusammenarbeit beinhalten dürfen,
- **die (gemeinnützige) Genossenschaft** ("wirtschaftlicher Verein") als Variante und Gegenstück zum auf ideelle Ziele verpflichteten Verein.
- **die (gemeinnützige) GmbH** als Alternative zum Verein, wenn ökonomisches Handeln im Vordergrund steht und eine schlagkräftige Einrichtung entstehen soll,
- **der Zweckverband** als den Kommunen vertraute Lösung, vor allem geeignet zur "Verwaltung" von Einrichtungen,
- **die GbR (BGB-Gesellschaft)** als vorläufige Lösung zum schnellen Handeln, falls eine andere Lösung in absehbarer Zeit nicht realisierbar erscheint.
- Die weiteren klassischen Rechtsformen für wirtschaftende Betriebe (OHG, KG, AG) scheiden bei genauerer Betrachtung rasch aus: Diese Rechtsformen sind konstruiert für Firmen, bei denen die wirtschaftliche Tätigkeit im Vordergrund steht.



### Rechtsform "Verein"

Ein Verein ist ein auf Dauer angelegter, körperschaftlich organisierter Zusammenschluss (juristische Person) einer größeren Anzahl (mind. 7) "natürlicher Personen" (Menschen) oder "juristischer Personen" (Organisationen) zur Erreichung eines gemeinsamen Zwecks.

Ein Verein handelt über Organe (Mitgliederversammlung, Vorstand, Geschäftsführung und Beirat). Aufbau und Zielsetzung des Vereins werden in der Satzung festgelegt. Ein "eingetragener Verein" (in das Vereinsregister eingetragen) ist eine rechtsfähige "juristische Person" und tritt im Geschäftsleben auf wie eine GmbH, AG oder GbR.

Der Verein ist gegenüber seinen Mitgliedern selbständig. Die Mitglieder können jederzeit wechseln. Diese Offenheit ist ein Hauptcharakteristikum des Vereines und sowohl Vor- als auch Nachteil: Zwar ist der Eintritt unproblematisch und leicht möglich. Ohne formale Hürden können Partner gewonnen werden. Aber: diese Partner können auch leicht wieder aussteigen. Bezogen auf das Beweidungsprojekt liegt hier eine Crux: Die Kontinuität der Arbeit könnte dadurch gefährdet werden.

Entsprechend der vergleichsweise losen Bindung der Mitglieder sind auch die Mitsprachemöglichkeiten überschaubar. Der Verein ist streng hierarchisch strukturiert: die Entscheidungen trifft der Vorstand (evtl. auch die Geschäftsführung). Die Mitglieder sind i.d.R. gleichberechtigt (unabhängig von Beitragshöhe; eine andere Regelung ist möglich), haben nur geringe Mitwirkungspflicht (Zahlung von Beiträgen; Mitglieder müssen nicht aktiv fördern, haben keine Treuepflicht), nur geringe Einflussmöglichkeiten (Änderungen der Satzung sind über Mehrheiten machbar) und nur geringe Ansprüche an den Verein (keine Gewinnausschüttung, kein Leistungsanspruch).

Die Anerkennung als **gemeinnütziger Verein** erfolgt durch Finanzbehörden und setzt voraus, dass der Verein ausschließlich und unmittelbar gemeinnützige Zwecke verfolgt; die Grundsätze der Gemeinnützigkeit sind in der Abgabenordnung geregelt. Der Status "Gemeinnützigkeit" bietet zahlreiche Vorteile:

- Steuerbefreiungen und -vergünstigungen (Körperschafts-, Gewerbe-, Vermögens-, Erbschafts-, Schenkungs-, Umsatzsteuer, Grund- und Grunderwerbssteuer), Spendenbegünstigung (Spenden kann Spende in Abzug bringen),
- private Mitglieder können Mitgliedsbeitrag als Sonderausgaben steuerrechtlich geltend machen (für gewerbliche Mitglieder sind Beiträge in jedem Fall als Betriebsausgaben unbegrenzt abzugsfähig),
- häufig Voraussetzung für Gewährung öffentlicher Zuschüsse und Gebühren- bzw. Kostenbefreiungen.

Die durchführbaren Aufgaben sind auf gemeinnützige Zwecke begrenzt. Wirtschaftliche (umsatzorientierte) Tätigkeiten, die eine Gewinnerzielung des Vereins oder seiner Mitglieder als direktes Ziel haben (Aufgabenfeld des Außenmarketings; z.B. Zimmervermittlung), darf eine gemeinnützige Organisation nicht betreiben.

Nicht zuletzt aus diesen Gründen scheidet die Rechtsform "Verein" für das Beweidungsprojekt im Naturpark aus: Hier - im Naturpark - müssen Partner verlässlich und wirtschaftlich zusammenarbeiten, um gemeinsam etwas zu erreichen und Geschäfte zu machen.



### Rechtsform "Genossenschaft"

Eine Genossenschaft ist ein Zusammenschluss von natürlichen und juristischen Personen (Personenvereinigung), die gemeinsam und gleichberechtigt ein Unternehmen unterhalten (genossenschaftlicher Geschäftsbetrieb). Entscheidungen werden gemeinsam und demokratisch getroffen.

Oberste Leitmaxime ist die gesetzlich vorgegebene Förderung der Mitglieder, die primär über Leistungsbeziehungen zwischen den Mitgliederwirtschaften (private Haushalte, Betriebe) und dem Gemeinschaftsunternehmen erfolgen soll. Insofern verfolgen Genossenschaften **vorrangig ökonomische Zwecke**. Seit der Novellierung (2006) darf es sich **auch um soziale oder kulturelle Zwecke** handeln.

Wesensmerkmale, die den Kern der Genossenschaftsidentität bilden, sind neben dem Förderungsprinzip die Grundsätze der Selbsthilfe, der Selbstverantwortung, der Selbstverwaltung und das Identitätsprinzip. Letzteres besagt, dass die Miteigentümer/Träger zugleich Geschäftspartner (Abnehmer, Lieferant) und Eigenkapitalgeber sind (Dreifachbeziehung).

Eine Genossenschaft ist in mancher Hinsicht mit einem eingetragenen Verein (e.V.) vergleichbar. Der Zweck der Genossenschaft ist die Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft ihrer Mitglieder, bzw. die Förderung deren sozialer oder kultureller Belange durch den gemeinsamen Geschäftsbetrieb - genau das ist dem Verein nicht erlaubt. Zweck der Genossenschaft ist auch nicht die eigene Gewinnerzielung, sondern die Unterstützung ihrer Genossen bei deren Zielen.

Besonders interessant ist die Genossenschaft aufgrund der Tatsache, dass eine Begrenzung der Haftung für getätigte Geschäfte der Genossenschaft auf das Vermögen der Genossenschaft möglich ist. Die Mitglieder der Genossenschaft haften also dann nicht mit ihrem vollen Privatvermögen. Die Satzung der Genossenschaft kann aber auch bestimmen, dass im Falle einer Insolvenz gewisse Nachschusspflichten der Mitglieder bestehen.

Eine eingetragene Genossenschaft (eG) muss Mitglied in einem Prüfungsverband sein, der Kontroll- und Aufsichtsrechte gegenüber der eG wahrnimmt (Prüfung der Gründung und alle 2 Jahre der Tätigkeit). Für die gesetzlich vorgeschriebene Mitgliedschaft entstehen den Genossenschaften Kosten. Für neue und kleine Genossenschaften kann das eine erhebliche finanzielle Belastung darstellen. Eine eG muss aus mindestens drei Gründern bestehen. Die Genossenschaft ist in das Genossenschaftsregister des zuständigen Amtsgerichts als Registergericht einzutragen. Sie muss über eine Satzung mit gesetzlich vorgeschriebenem Mindestinhalt verfügen.

Genossenschaften können für definierte Zwecke gegründet und genehmigt werden: Wohnungsbau und -vermietung, Ein- und Verkauf, Kreditvergabe, Werbung, Dienstleistungen und Produktion. Genossenschaften und genießen gewisse steuerliche Vorteile, die verloren gehen, wenn die Geschäftsbeziehungen mit Nicht-Genossen überwiegen.



## Rechtsform "GmbH"

Die GmbH wird häufig als schlagkräftige, moderne Alternative zum Verein gelobt und ist daher eine vertiefend zu prüfende Alternative.

Die GmbH ist eine rechtsfähige, durch Organe handelnde Gesellschaft (juristische Person). Wie der Verein haftet die GmbH mit ihrem Gesellschaftsvermögen, eine weitergehende Haftung der Gesellschafter ist i.d.R. ausgeschlossen (aber es gibt "Fußangeln"). Ihr liegt das GmbH-Gesetz zu Grunde. Gesellschafter sind mit ihrem Geschäftsanteil beteiligt, ihr Stimmrecht ist - anders als beim Verein - i.d.R. abhängig vom Geschäftsanteil (im Gesellschaftsvertrag kann auch Gleichberechtigung festgelegt werden). Geschäftsanteile sind grundsätzlich übertragbar. Die Übertragung der Anteile und Änderung des Gesellschafterkreises ist aufwendig (Mitgliederwechsel erfordert notarielle Form bzw. neuen Vertrag).

Die Gesellschafter der GmbH berufen einen (hauptamtlichen) Geschäftsführer, dem sie Zielvorgaben machen und Kompetenzen geben. Der Geschäftsführung kann ein Beirat zur Seite gestellt werden.

Die GmbH gilt als Alternative zur Genossenschaft (als "wirtschaftlicher Verein"; s.u.). Gewinnerzielung bzw. ökonomisches Handeln (zum Vorteil der Gesellschafter) stehen bei der GmbH im Vordergrund. Die gemeinsame Interessenwahrnehmung und Öffnung für weitere Dritte ist hier nachrangig. Die GmbH erlaubt die Definition unterschiedlicher Mitsprachemöglichkeiten und ermöglicht so die Definition von Hierarchien. Das kann sehr hilfreich sein, wenn effiziente und schlanke Strukturen in der Entscheidungsfindung und Geschäftsführung gefordert sind.

In Gründung und Handhabung ist die GmbH teurer als der Verein. Das beginnt bereits beim Notar und beim Amtsgericht und setzt sich beim Steuerberater fort. Bei jedem Ein- oder Austritt eines neuen Gesellschafters sind Gang zu Notar und Änderungen beim Amtsgericht erneut fällig.

Als Vorteil wird allgemein die Unabhängigkeit des Geschäftsbetriebes von regionalen Einzelinteressen und politischen Strukturen hervorgehoben. Diese Unabhängigkeit ist jedoch nur scheinbar, wenn die "öffentliche GmbH" (dominiert z.B. durch Gebietskörperschaften) politisch gesteuert wird: ist der Aufsichtsrat durch Politiker besetzt, wird die GmbH zu einem "verlängerten Arm" der Parlamente.

Eine GmbH erscheint als durchaus zweckmäßige Lösung für den zielstrebigem und nachfrageorientierten Aufbau von Infrastruktur, Produktion und Vermarktung. Sie ist jedoch - auf Grund ihrer Geschlossenheit im Vergleich zum Verein - nicht dafür geeignet, eine intensive Beteiligung der Region zu organisieren. Dafür könnte der GmbH ein Förderverein an die Seite gestellt werden.

Als Sonderfall der GmbH ist auch die **gemeinnützige GmbH** (gGmbH) denkbar. Sie kombiniert die Organisationsvorteile der GmbH mit der Gemeinnützigkeit (s.o.).



### **Rechtsform "Zweckverband"**

Zweckverbände sind in der Regel Zusammenschlüsse von Landkreisen und Kommunen zur Erfüllung einer gemeinsamen Aufgabe, z.B. Trinkwasserversorgung, Abwasserbeseitigung, Abfallentsorgung. Die Einbeziehung anderer juristischer Personen des öffentlichen Rechts oder privater Personen, die an der Aufgabenerfüllung ebenfalls ein Interesse haben, ist genehmigungspflichtig und wird nur in seltenen Fällen realisiert. Zweckverbände verwalten sich selbst; sie unterliegen jedoch einer staatlichen Aufsicht.

Die gemeinsame Aufgabenerfüllung in Zweckverbänden dient zumeist der besseren Nutzung von Verwaltungsressourcen oder wirtschaftlichen bzw. technischen Einrichtungen. Sie ist auch dadurch zu erreichen, dass einer von mehreren an der Zusammenarbeit interessierten kommunalen Körperschaften die Aufgabenerfüllung für die anderen übernimmt (so genannte Zweckvereinbarung).

Zweckverbände handeln wie kommunale Körperschaften nach dem für diese geltenden Recht durch Organe. Organe sind i.d.R. die Verbandsversammlung (Vertreter der Mitglieder) und die Geschäftsführung, ggf. auch ein gewählter Vorstand. Partner oder externe Fachleute können im Zweckverband beratend eingebunden werden (z.B. in einem Ausschuss). Soweit ein Zweckverband keine ausreichenden eigenen Einnahmen hat (Leistungsentgelte, Gebühren), werden die Ausgaben über Mitgliederumlagen finanziert.

In den Vorverhandlungen müssen sich die am Zweckverband beteiligten Gebietskörperschaften über die Aufgaben, die Ausstattung und die Verteilung der Kosten verständigen. Dies wird in der Satzung des Zweckverbands fixiert. Dieser Prozess ist komplex und i.d.R. langwierig.

Der Zweckverband unterliegt strengen gesetzlichen Vorgaben für die Organisation. Dies führt zu einer Absicherung der Erfüllung der Pflichtaufgaben und der Mitbestimmung der Beteiligten, aber auch zu Schwerfälligkeit bei der Entscheidungsfindung und zu hohem Verwaltungsaufwand. Die Entscheidungsfindung unterliegt stark den vorhergehenden, politischen Entscheidungen. Wichtige Entscheidungen trifft die (politisch besetzte) Verbandsversammlung. Die Geschäftsführung erhält Vorgaben und setzt diese innerhalb des gesetzten Rahmens um.

Zweckverbände sind im Hinblick auf Kontinuität, Finanzhaushalt und der Stellung als Träger öffentlicher Belange gegenüber dem Verein im Vorteil. Der Zweckverband hat seine Stärke in der Organisation gemeinsamer Aktivitäten mehrerer Gebietskörperschaften. Hier liegt seine originäre Aufgabe. Der Zweckverband ist auf Verwaltungshandeln ausgelegt - seine Konstruktion ist nicht auf schnelles, marktorientiertes, vielleicht auch unkonventionelles Handeln zugeschnitten, hier mahlen die Mühlen von Politik und öffentlicher Verwaltung. Gleichwohl kann ein Zweckverband, wie eine moderne Verwaltung, kundenorientiert, effizient und unkompliziert handeln. Hier liegt vieles an den handelnden Personen.

Für die Akquisition von Fördermitteln erscheint der Zweckverband durchaus geeignet, v.a., wenn Maßnahmen der öffentlichen Hand gefördert werden sollen. Weniger geeignet erscheint der Zweckverband für die Integration von Partnern der Region und Wirtschaftsbetrieben. Auf Grund der Verwaltungsprozesse ist der Zweckverband wenig attraktiv für engagierte Bürger, Initiativen, Vereine und Betriebe. Public-private-partnerships sind mit einem Zweckverband gleichwohl denkbar.



### **Rechtsform "GbR" (auch "BGB-Gesellschaft")**

Die "Gesellschaft bürgerlichen Rechts" (auch BGB-Gesellschaft, vgl. BGB §§ 305 ff) wird aufgrund der uneingeschränkten Haftung der Gesellschafter gefürchtet. Aufgrund ihrer einfachen Gründung ist sie dennoch interessant: als Möglichkeit für einen schnellen Start, als Lösung in der Start- und Testphase.

Die GbR ist die Grundform der Personengesellschaften (OHG und KG sind Varianten der GbR, bei denen die eingeschränkte Haftung mit höherem formalem Aufwand "erkauft" wird) und eine Gemeinschaft ohne Rechtspersönlichkeit bzw. ohne Rechtsfähigkeit. Die Rechte und Verbindlichkeiten stehen den Mitgliedern in vollem Umfang zu; jedes Mitglied ist Mit-Eigentümer der Anschaffungen und haftet neben dem Gemeinschaftsvermögen auch mit seinem privaten Vermögen als Gesamtschuldner.

Das Zusammengehen von Personen und Firmen für einen bestimmten Zweck wird typischerweise als GbR organisiert (z.B. als ARGE mehrerer Unternehmen im Straßenbau). Eine GbR entsteht nach BGB automatisch bei gemeinsamem Handeln, wenn nichts anderes vereinbart wird. Das macht die Gründung der GbR schnell und formlos. Zwischen den Partnern kann (und sollte) ein Gesellschaftsvertrag fixiert werden. Dieser ist mit Unterzeichnung gültig (keine notarielle Beglaubigung, keine Eintragung in Registern erforderlich). Die GbR ist schnell und effektiv und kann alle erforderlichen Firmengeschäfte steuern. Die GbR hat v.a. zwei Nachteile: die unbeschränkte Haftung aller Gesellschafter mit ihren Vermögen und die Gleichberechtigung aller Mitglieder.

Im Falle des Beweidungsprojekts klingt dies schlimmer als es ist: die Haftung ist beschränkt auf die Aktivitäten der GbR. Wenn die GbR z.B. nur als Förder- und Marketinggemeinschaft aktiv ist, haftet sie nicht etwa für die Leistungserbringung ihrer Mitglieder (es haftet also nicht eine Firma für die Geschäfte der anderen Firma).

### **Stiftung**

Die Stiftung<sup>9</sup> macht v.a. Sinn, wenn ein Vermögen Ausgangspunkt der Aktivitäten ist und die Bewirtschaftung dieses Vermögens regelmäßige Einnahmen erlaubt. In der Praxis ist die Stiftung jedoch auch mit geringem Stiftungsvermögen (vergleichbar dem Grundkapital einer GmbH) möglich. Den Erträgen der Stiftungsmittel sind dann laufend Mittel zuzuschießen. Dies könnten "Beiträge" der Gebietskörperschaften sein.

Stiftungen können effizient geführt werden und beträchtliche Wirkung entfalten (z.B. Deutsche Bundesstiftung Umwelt, Bodensee Stiftung). Die Bodensee Stiftung ist ein ermutigendes Beispiel für die Einsatzmöglichkeiten und Wirksamkeit der Stiftungen ([www.bodensee-stiftung.de](http://www.bodensee-stiftung.de)). Mit einem Stiftungskapital von nur 60.000,- DM ist es dort gelungen, gemeinsam mit Partnern der Region nachhaltige Projekte zu realisieren (die sehr gut zu einem Naturpark passen würden) und namhafte Fördermittel zu mobilisieren.

---

<sup>9</sup> Grundlage der Stiftung ist das Stiftungsgesetz.



### Fazit

Mit den Rechtsformen werden gesetzlich vorgegebene Rahmenbedingungen wirksam, die im Wesentlichen

- die Geschäftsführung (die Funktionsfähigkeit der Firma x) vor den Einzelinteressen der Mitglieder schützt, in dem die Geschäftsführung die erforderlichen Entscheidungskompetenzen gegenüber den Mitgliedern erhält,
- das Vermögen der Mitglieder vor der Haftung für Fehler der Geschäftsführung schützt, in dem die Haftung auf das Firmenkapital / Einlagen o.ä. beschränkt wird,
- die Öffentlichkeit (Kunden, Banken, Geschäftspartner) vor der Firma X schützt, in dem der Firmengründung ein Rechtsform-Genehmigungsverfahren vorgeschaltet und Anforderungen an die Bilanzierung aufgestellt werden.

Mit der Auswahl der geeigneten Rechtsform Varianten werden die Eckpfeiler des Betriebs und der Zusammenarbeit festgelegt. Die vergleichende Betrachtung der Rechtsformen (vgl. Abb. 7) zeigt, dass die Rechtsform "Genossenschaft" mehr als andere dafür geeignet ist, die Ziele des Naturparks und die Anforderungen des Projekts zu erfüllen.

Die Machbarkeit und Sinnhaftigkeit der Rechtsform "Genossenschaft" für die Projektziele wurde vom Genossenschaftsverband Norddeutschland e.V. frühzeitig bestätigt. Der vergleichsweise hohe Gründungsaufwand kann mit Hilfe des Projekts, dem Engagement des Naturparks und mit Hilfestellung durch den norddeutschen Genossenschaftsverband (beteiligt über einen 3-jährigen Beratungsvertrag) bewältigt werden.

**Abb. 7 Charakteristika, Vor- und Nachteile der Rechtsformen**

	GbR	gem. Verein	Genossenschaft	gem. GmbH	Zweckverband	Stiftung
Gründungsaufwand	sehr gering	eher gering	eher hoch	hoch	sehr hoch	hoch
Organisationsaufwand im Betrieb	sehr gering	gering	mittel	hoch	hoch	mittel
Mitgliedschaft LK, Kommunen	wird i.d.R. abgelehnt	möglich	ja	möglich	möglich	möglich
Mitgliedschaft Private u.a.	ja	möglich	ja	möglich	möglich	möglich
Aufwand bei Mitgliederwechsel	nein (Auflösung)	leicht möglich	geringer Aufwand	nein (Notar)	hoch	hoch
Meinungsbildung	gleichberechtigt	hierarchisch	gleichberechtigt	steuerbar (Vertrag)	steuerbar (Satzung)	steuerbar (Statzung)
Haftungsrisiken	hoch	Vereinsvermögen	Gesellschaftsvermögen	Gesellschaftsvermögen	wie Kommune	Stiftungsvermögen
"gute Adresse" für Fördermittel	nein	ja	ja	ja	ja	ja
gemeinnützig, "spendefähig"	nein	ja	ja	ja	ja	ja
wirtschaftlicher Betrieb	ja	nein	ja	ja	nein	nein

Quelle: BTE, 2008



## 2.5.2 Varianten für die Realisierung der Weidegenossenschaft

Die Rechtsform "Genossenschaft" bietet einerseits einen klaren Rahmen, andererseits noch Spielraum für die Ausgestaltung der Geschäftsbeziehungen zwischen den Kunden.

### Prämissen für wirtschaftlichen Erfolg und reibungslose Zusammenarbeit:

Für alle denkbaren Modelle gelten folgende Grundsätze

- Alle Mitglieder (Genossen) verfolgen die gleichen Interessen (vgl. Sparda-Bank, Baugenossenschaft, Raiffeisen-Handel, Winzer-Genossenschaft); wichtig ist stets die Vermeidung von Zielkonflikten (unterschiedliche Interessen der Genossen)
- Alle Mitglieder haben einen Vorteil von der Zusammenarbeit
  - z.B. durch Übertragung von Aufgaben an die Genossenschaft
  - z.B. über Unterstützung bei der Durchführung der Beweidung
- Die Genossenschaft ist die optimale Rechtsform für den Betrieb
  - keine andere Rechtsform (z.B. Verein, GmbH) ist besser geeignet
  - die Rechtsform wird nicht aus sonstigen Gründen gewählt (z.B. Vorteile bei der Gründung, verbunden mit Nachteilen im laufenden Betrieb)

### Modell 1: Fördergenossenschaft

Im Vordergrund steht die Bereitstellung von Infrastruktur für die Genossen:

- die Genossenschaft kümmert sich um die Instandhaltung und den Ausbau der erforderlichen Infrastruktur:
  - Errichtung und Instandhaltung von Zäunen, Tränken, Unterständen (über Fördermittel)
  - Bereitstellung von Weiden für Genossen (und ggf. Dritte)
  - ggf. Aufsicht und Betreuung der Weidetiere
- die Genossen (Vieh-Halter) nutzen Leistungen der Genossenschaft für ihren Vorteil:
  - verringerter Investitionsaufwand und Zeitaufwand für Mutterkuh-Haltung
  - Unterstützung bei Absatz von Fleisch (und ggf. Tieren) zu höheren Preisen
  - dadurch bleibt Freiland-Haltung (ganzjährige Beweidung) für die Genossen ökonomisch interessant
- Flächenbesitzer sind über Pachtverträge beteiligt, müssen keine Genossen sein.
- denkbare Einnahmen der Genossenschaft sind:
  - Bewirtschaftungsprämien, Entlohnung für Pflegemaßnahmen (Fördermittel)
  - Vereinbarte Anteile an Erlösen aus Fleisch-Absatz

### Modell 2: Produktionsgenossenschaft

Im Vordergrund steht die Durchführung der Beweidung mit eigenen Tieren

- die Genossenschaft führt die Beweidung durch:
  - sie erzeugt auf gepachteten Flächen
  - mit eigener Infrastruktur, eigenem Vieh und eigenem Personal



- die Genossenschaft nutzt die bestehenden öffentlichen Förderprogramme aus Naturschutz und Landwirtschaft und darüber hinaus Projektzuschüsse durch Dritte (z. B. Stiftungen)
- die Genossen können das Premium-Fleisch zu vereinbarten Preisen beziehen und haben dadurch Wettbewerbsvorteile

### **Modell 3: Werbe- und Absatzgenossenschaft**

Im Vordergrund steht die Sicherung des Verkaufs der Produkte zu angemessenen Preisen

- die Genossenschaft entwickelt und pflegt Kontakte mit Abnehmern (Zwischenverbrauchern wie Gastronomen, Schlachter und Endverbrauchern) und Produzenten (Landwirten)
- die Genossenschaft betreibt Werbung für "Robustrindfleisch aus Landschaftspflege" (Medienwerbung, Mitwirkung an Aktionstagen etc.), sucht und entwickelt neue Absatzwege
- die Genossenschaft nimmt Bestellungen entgegen und sorgt für die Belieferung der Besteller
- die Genossenschaft stellt Produktions- und Qualitätsrichtlinien auf und überwacht die Erfüllung der Kriterien
- als Genossen kommen Flächenbesitzer, Landwirte und Abnehmer sowie Förderer (Kommunen, Tourismus etc.) in Frage

## **2.5.3 Fazit, Konsequenzen für den Naturpark Solling-Vogler**

Ziel des Zweckverbands Naturpark Solling-Vogler ist der Erhalt der Grünlandflächen und deren Pflege in Form der extensiven Beweidung nach definierten Richtlinien und auf Grundlage von Zielsetzungen des Naturschutzes. Keines der drei skizzierten Modelle reicht aus, um die Zielerreichung sicherzustellen. Erforderlich ist eine Kombination der drei Modelle, d.h.

- Unterstützung von Landwirten bei der Durchführung
- Durchführung der Beweidung als Fleisch-produzierende Genossenschaft,
- Förderung des Absatzes des selbst und von Genossen erzeugten Fleisches.

Mit dieser Kombination soll sichergestellt werden, dass die unterschiedlichen Anforderungen und Zielvorstellungen der Partner berücksichtigt und für die einzelnen Flächen bzw. Partner maßgeschneiderte Lösungen realisiert werden können.

Der Schwerpunkt der Genossenschaft wird zunächst darin bestehen, selbst - d.h. mit eigenen Rindern - die Beweidung auf eigenen bzw. gepachteten Flächen durchzuführen. Dennoch soll die Genossenschaft unbedingt auch offen sein für Partner (Genossen), die die Beweidung selbst durchführen wollen und lediglich die Unterstützung der Genossenschaft bei der Beweidung und beim Absatz nutzen wollen.

Diese Offenheit, die nur die Rechtsform "Genossenschaft" bietet, ist erforderlich, da das Beweidungsprojekt bislang weder auf bestimmte Flächen noch auf bestimmte Partner festgelegt ist, sondern auf Wachstum und Ausdehnung auf alle relevanten Grünlandflächen im Naturpark ausgelegt ist.



## 2.6 Pilotprojekt "Weidegenossenschaft Weideland e.G."

Der Naturpark Solling-Vogler hat gemeinsam mit der Gemeinde Derental (Samtgemeinde Boffzen) und mit Unterstützung durch das Land Niedersachsen die "Weidegenossenschaft Weideland e.G." gegründet. Die Satzung wurde im Dezember 2008 beschlossen.

Es ist noch offen, ob diese Weidegenossenschaft die Keimzelle für die angestrebte, den gesamten Naturpark umfassende Weidegenossenschaft ist oder ob sie als Pilotprojekt (zur Erprobung im Kleinen) der Gründung einer größeren, ähnlich konstruierten Weidegenossenschaft vorangeht. Eine Reihe von Punkten ist noch offen und kann bzw. soll erst im laufenden Betrieb geklärt werden.

### 2.6.1 Betriebs- und Organisationskonzept

#### Mitglieder:

- Gründungsmitglieder sind der Zweckverband Naturpark Solling-Vogler, die Gemeinde Derental und drei Landwirte.
- Weitere Partner können der Genossenschaft beitreten, angestrebt wird der Beitritt privater Personen (z.B. Flächeneigentümer, Rinderhalter, Gastronomen, Schlachter etc.), um die Verankerung in der Region zu erhöhen und unternehmerisches Denken zu stärken.

#### Aufgaben / Inhalte: (Satzung § 2 Zweck und Gegenstand)

1. Zweck der Genossenschaft ist die Förderung des Erwerbs und der Wirtschaft der Mitglieder durch gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb. Dieser Zweck soll durch ein Flächen- und Tiermanagement zur Landschaftspflege im Sinne des Bundesnaturschutzgesetzes und des Naturschutzgesetzes durch extensive Bewirtschaftung von Grünland erreicht werden mit dem Ziel, offene Weidelandschaften insbesondere der Mitglieder zu erhalten und zu entwickeln (Weideinfrastruktur). Der Satzungszweck wird verwirklicht insbesondere durch die Beweidung von Grünlandflächen überwiegend im Gebiet des „Naturparks Solling-Vogler“.
2. Gegenstand des Unternehmens sind insbesondere:
  - a. Zucht und Haltung u.a. besonderer Rinder- und Pferderassen zur extensiven Bewirtschaftung der Weideflächen; d.h. verbunden mit Naturschutzzielen;
  - b. Vermarktung der aus der Bewirtschaftung entstehenden Produkte.

### 2.6.2 Flächen- und Beweidungskonzept

#### Bestand / Ausgangssituation

Für den Start der Weidegenossenschaft stehen vier Flächen in den drei Gemarkungen Wahmbeck, Silberborn und Derental zur Verfügung.

- Die beiden Flächen in Wahmbeck und Silberborn haben jeweils eine Flächengröße von 20 ha. Aufgrund der Boden- und Feuchtigkeitssituation vertragen sie ganzjährig nur einen geringen Tierbesatz, der dauerhaft nicht über 0,5 GVE/ha liegen sollte. Auch naturschutzfachliche Gründe sprechen gegen einen höheren Tierbesatz (Feuchtgrünland, im Winter Trittschäden).
- Die beiden Flächen in Derental liegen räumlich getrennt. Sie sind jeweils 5 ha groß und vertragen eine höhere Besatzdichte, hier sind 1,0 GVE/ha möglich.



### Planung / Zielvorstellungen

Die Streulage der vier Flächen wie auch die geringe Größe der Flächen sind für eine Beweidung mit Mutterkuhherden nicht optimal. Wünschenswert sind Flächen vom mindestens 20 ha Größe und mehr, die aneinander grenzen oder zumindest dicht zusammen liegen:

- Große, zusammenhängende Flächen erleichtern das Weidemanagement, indem Teile der Flächen abgezäunt werden können, damit die Futterpflanzen nachwachsen. Ersatzweise können auch kurze, abgezäunte Triftwege für den Weidewechsel genutzt werden.
- Bei mehreren Flächen an verschiedenen Standorten steigt der Personalaufwand für die tägliche Kontrolle der Tiere (In der Landwirtschaft zur artgerechten Tierhaltung gesetzlich vorgeschrieben).

### Tierbesatz

Die Weidegenossenschaft Weideland e.G. führt die Beweidung auf allen vier Flächen mit Heckrind-Herden durch.

- Der Naturpark hat mit dem Hutewaldprojekt ([www.hutewald.de](http://www.hutewald.de)) bereits Erfahrungen mit der Haltung und Vermarktung von Heckrindern gesammelt. Für das Hutewaldprojekt sind Heckrinder aufgrund ihrer Robustheit und weil sie auch Büsche und Bäume verbeißen zur Offenhaltung der Landschaft gut geeignet. Der Naturpark kann Heckrinder, die aus der Nachzucht des Hutewaldprojekts stammen, in die Genossenschaft einbringen und bestehende Kontakte zur Schlachtung und zu Gastronomen für die Vermarktung nutzen.
- Suboptimal ist der Charakter der eingesetzten Heckrinder: Die Tiere sind schnell, scheu und verhältnismäßig wild<sup>10</sup>. Damit sind sie schwer zu handhaben, wenn Tiere für den Verkauf aus der Herde genommen werden müssen oder ein Weidewechsel mit Transport erforderlich ist. Weiterhin haben Heckrinder zwar ein geschmacklich sehr hochwertiges Fleisch (wild-ähnlicher Geschmack), aber eine ungünstige Ausschlagung; deutlich weniger als 50% des Tieres sind nach der Schlachtung nutzbar. Moderne Fleischrindrassen erreichen durchweg einen Ausschlagwert über 50 % und einen deutlich höheren Nettogewinn pro Tier.

Grundsätzlich könnten alle für extensive Haltung (nach definierten Kriterien) geeigneten Fleischrinderrassen eingesetzt werden. Aber die Beschränkung auf wenige Rassen erleichtert die Vermarktung; ebenso der Einsatz seltener Rinderrassen, die den Kunden (in Gastronomie und bei Endverbrauchern) werbewirksam als Besonderheit angeboten werden können. Vorrangiges Ziel sind daher Identität stiftende Produkte vom RHV und Heckrind ("Auerochsen").

### Planung / Zielvorstellungen

Für eine Weidegenossenschaft mit eigenen Tieren wäre die Konzentration auf nur eine oder 2 Rinderrassen wünschens- und empfehlenswert. Die Haltung mehrerer Rassen erfordert für jede Rasse einen eigenen und damit einen insgesamt höheren Aufwand bei Haltung (z.B. für jede Rasse eigene Bullen), Schlachtung (Einstellen der Maschinen auf Form und Größe der Tiere nach den Rassespezifika), Marketing (wenn die Info-Tafel an der Weide über die Vorzüge der Heckrinder informiert, können auf der Weide keine Angus-Rinder stehen) und Vermarktung (wenn der Gastronom seine bei den Gästen gut eingeführten Heckrindfleischwochen veranstaltet, kann er ihnen kein Fleisch vom Angusrind anbieten).

---

<sup>10</sup> Aufgrund des Zuchtzieles "Rückzucht des Auerochsen bzw. Ur" wurden spanische Kampfstiere eingekreuzt.



Alle genannten Rinderrassen erreichen bei ausschließlich extensiver Weidehaltung (ohne erhebliche Zufütterung im Winter und ohne Endmast im Stall) keine hohen Fleischleistungen. Durch die schlechtere Ausschachtung steigt der relative Produktionsaufwand (pro Kilogramm Fleisch); dieser Nachteil muss mit einem erhöhten Preis pro Kilo beim Verkauf (bei Gastronomiebetrieben und Endverbrauchern) wieder ausgeglichen werden. Dies ist nach den Erfahrungen vor allem bei RHV und Heckrindern aufgrund der besonderen Fleischqualität möglich.

### 2.6.3 Wirtschaftlichkeitskonzept

Auf Basis der zum Zeitpunkt der Genossenschaftsgründung bereitstehenden vier Flächen und dem geplanten Tierbesatz kann der voraussichtliche Ertrag aus Fleischverkauf ermittelt werden. Die Berechnung fußt auf dem Flächenbestand im Herbst 2008.

#### Wirtschaftlichkeitsprognose für den eingespielten Betrieb

Die Ertragsprognose auf Basis des Flächenbestands erfolgt für das Jahr 2010 (drittes Betriebsjahr), wenn alle Absetzer (1-jährigen Rinder) zum Verkauf bereitstehen und nicht mehr für das Herdenwachstum benötigt werden. Aus der Tierbesatzplanung (vgl. Abb. 8) ergibt sich für das dritte Jahr und die folgenden Jahre:

- aus 4 Herden an 4 Standorten ergeben sich 14 Kälber jährlich, davon können durchschnittlich 12 nach 18 Monaten als Absetzer vermarktet werden, zwei werden für die Nachzucht (Ersatz von Mutterkühen) eingesetzt
- bei einem Verkaufserlös von EUR 550,- pro Heckrind-Absetzer (Erfahrungswert der Naturpark-Verwaltung aus dem Hutewaldprojekt) ergibt sich ein jährlicher Ertrag von EUR 6.600,- aus Produktion
- Einnahmen aus Flächenprämien und Fördermittel des Naturschutzes werden zunächst nicht berücksichtigt: Es ist noch nicht geklärt, ob die Prämien der Genossenschaft oder den Flächen-eigentümern zufließen, und schließlich soll die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung unabhängig von voraussichtlich rückläufigen Fördermittel-Zahlungen erfolgen

Mit den Erträgen aus der extensiven Beweidung auf den aktuell bereitstehenden Flächen können die laufenden Betriebskosten finanziert werden. Diese umfassen in erster Linie Gebühren und Fremdleistungen für Tierhaltung und Pflege sowie Kosten für laufende Instandhaltung der Infrastruktur.

#### Vorläufige Bilanz der Weidegenossenschaft für 2009

Die Ausweitung des Flächenbestands auf rd. 84 ha ist in Vorbereitung, weitere rd. 84 ha Weideflächen sollen mittelfristig dazu kommen.

Die vorläufige Bilanz der Weidegenossenschaft für das Jahr 2009 (Stand Dezember 2008) berücksichtigt bereits die Kosten und Erträge aus der Erweiterung des Flächenbestands und der Übernahme von Tieren aus Beständen des Landes und Naturparks.

Abbildung 9 bietet eine Übersicht über die geplanten Erweiterungsflächen und den Tierbestand auf diesen Flächen; Abbildung 10 zeigt, wie die jährlichen Kosten von rd. EUR 31.000,- durch Erträge und Fördermittel gedeckt werden können. Nach aktuellem Planungsstand wird die Weidegenossenschaft Kostendeckung erreichen.



**Abb. 8 Prognose des Rinderbestands und -verkaufs**

Flächeninfo/ Art des Tieres	2008		2009		2010	
	Bestand im Sommer	Verkauf im Herbst	Bestand im Sommer	Verkauf im Herbst	Bestand im Sommer	Verkauf im Herbst
<b>Fläche Wahmbeck:</b> 20 ha; 0,5 GVE/ha; ø 10 GVE						
Bulle (1 GVE)	2	1 (+1 Tausch)	3	1	2	0
Kuh (1 GVE)	3	0	4	1	3	0
Kalb (0,3 GVE)	3	0	4	0	3	0
Absetzer (0,6)	2		3	3	4	4
Summe Tiere (GVE)	10 Tiere (7,1 GVE)	1 Bulle	14 Tiere (10 GVE)	3 Absetzer 1 B, 1 K	12 Tiere (8,3 GVE)	4 Absetzer
<b>Fläche Silberborn:</b> 20 ha; 0,5 GVE/ha; ø 10 GVE						
Bulle	2	1	1	0	2	1
Kuh	3	0	4	0	4	0
Kalb	2	0	4	0	3	0
Absetzer	1	0	2	1	4	3
Summe	6 Tiere (5,6 GVE)	1 Bulle	11 Tiere (7,4 GVE)	1 Absetzer	13 Tiere (9,3 GVE)	3 Absetzer 1 Bulle
<b>Fläche Derental 1:</b> 8 ha; 1,0 GVE/ha; ø 5 GVE						
Bulle (1 GVE)	1	0	1	1	1	1
Kuh (1 GVE)	3	0	3	1	3	0
Kalb (0,3)	0	0	3	0	3	0
Absetzer (0,6)	2	0	2	0	3	2
Summe (GVE)	6 Tiere (5,2 GVE)	0 Tiere	7 Tiere (4,9 GVE)	1 Kuh, 1 Bulle	10 Tiere (6,7 GVE)	2 Absetzer 1 Bulle
<b>Fläche Derental 2:</b> 3 ha; 1,0 GVE/ha; ø 5 Tiere						
Bulle	1	0	1	0	1	0
Kuh	2	0	3	2	1	0
Kalb	1	0	3	0	1	0
Absetzer	1	0	1	1	3	3
Summe	5 Tiere (3,9 GVE)	0	8 Tiere (5,5 GVE)	3 Tiere	6 (4,1 GVE)	3 Absetzer
<b>Summe gesamt</b>		2 Tiere		10 Tiere		14 Tiere

Quelle: BTE, 2008; auf Basis der Angaben des Zweckverbands Naturpark Solling-Vogler zum Tier- und Flächenbestand in 2008 die Ergebnisse in der Tabelle sind theoretische Hochrechnungen, in der Umsetzung können sich Abweichungen ergeben

Es stehen vorläufig keine Mittel bereit zur Finanzierung von Personalkosten (Verwaltung, Aufsicht, Fütterung etc.), von Investitionen in die Infrastruktur (Anschaffungen, Einzäunung neuer Flächen) und für eine Ausschüttung von Gewinnen an Genossen,

Voraussetzung für den Bestand und das Wachstum der Weidegenossenschaft Weideland e. G. ist somit die Förderung der Personalkosten (mittelfristig gesichert über eine öffentlich-rechtliche Vereinbarung) und die Förderung der Investitionen bei Erweiterung der Flächen (hierzu bestehen positive Signale von Seiten des Landes).



Nicht dargestellt ist in der vorläufigen Bilanz die Unterstützung durch das Land Niedersachsen (Bereitstellung von Personal und Zuschüsse zur Verwaltung).

**Abb. 9 Übersicht über Weideflächen - Bestand und Planung (Stand 14.11.08)**

	bestehende Weideflächen	Eigentümer	Pächter	ha	Rinder	Exmoor Ponys	Prämien: Naturschutz u. Grünland	Schutzstatus der Weidefläche
1	Weserumlaufstal, Wahmbeck	LK Northeim	NP S-V, zukünftig WG	20	8 H	4	NAU B1, norm. G.-Prämie	ND NOM 182, ND § 28, LSG
2	Bruchweide, Silberborn	versch priv Eig	NP S-V, zukünftig WG	19	10 H	5		LSG 2, 28 a
3	Eckernbruch Silberborn	versch priv Eig	privat	15	9 R	0		LSG 2, 28 a, FFH-Geb. angrenzend
4	Derental Steinketal, Mosel	versch priv Eig	privat, zukünftig WG	11	10 H	4	NAU B1, ab 09 norm. G.-Prämie	LSG
5	Rumohrtal, Neuhaus-Holz	Nds. Landesforsten	ab 09 NP S-V, WG	9	ab 09	ab 09	NAU B1, norm. G.-Prämie	LSG
6	Torfhaus bei Silberborn	Nds. Landesforsten	NP S-V, zukünftig WG	3	5 R	0		LSG
7	Brunietal, Delliehäusen	versch priv Eig	GbR	7	8 R	2		LSG
	<b>gesamt</b>			84	50	15		
	<b>davon Naturpark/Weideg</b>			63	33	15		
	neu zu entwickelnde Weideflächen	Eigentümer	Pächter	ha	Rinder, Schafe	Exmoor Ponys	Prämien: NAU B1 u. Grünland-P.	Schutzstatus der Weidefläche
1	Hasselbachtal	priv Eig/Nds.LF	?	15	Ri	x	G.-Prämie generell mög- lich, zusätzl. NAU B1, B2, Koop. Dauer- grünland	LSG, § 28 a
2	Hellental	priv. Eig.	priv. Eig.	6	Ri			FFH, NSG
3	Beverbachtal	versch priv Eig	Meier, Arholzen	5	Ri			LSG, § 28 a
4	Espol	versch priv Eig	Henne, Espol	12	Ri	x		LSG
5	Rü Schweiz	Büscher	Jäger	5	Ri			FFH
6	Rü Schweiz, Golmbach	versch priv Eig	Albrecht	0,5	Ri			FFH
7	Rü Schweiz, Warbsen	versch priv Eig	Brinkmann	5	S, Ri			FFH
8	Mecklenbruch-Randflächen	Nds. LF		3		x		FFH, NSG
9	Hochsolling-Trassenflächen	Nds. LF		5		x		LSG
10	Rü Schweiz, Bevern-Forst	versch priv Eig	Kilian	6	Ri			FFH
11	Brunietal, Delliehäusen	versch priv Eig	Klaus Ropeter	3	Ri	x		LSG
12	Grimmerfeld	priv. Eig.		18	Ri			LSG
	<b>Gesamt</b>			<b>84</b>				

Quelle: Zweckverband Naturpark Solling-Vogler. 2008



**Abb. 10 Vorläufige Bilanz der Genossenschaft Weideland e. G. 2009**

<b>Ausgaben (Stand Dezember 2009)</b>				
Nr.	Maßnahme	Einh.	€ j Einh	2009
<b>1</b>	<b>Personalkosten</b>			
1.1.	Herdenmanager: Melching, Pieper, Arnemann,.... evtl. § 16a SGB2, tägl. Kontrollen, Fütterung, ...			2.800 €
1.2.	einfache Arbeiten, mit zusätzl. Qualifizierung; Tarif-Vertrag öff. Dienst /VKA 1: Tierkontrollen, Tierbehandlung, Öffentlichkeitsarbeit			500 €
1.3.	qualifizierte Arbeiten, TVöD Entgeltg 10, Stufe 4 : Verwaltung, Umweltbildung, Öffentlichkeitsarbeit/Führungen			
1.4.	Zivildienstleistender, nur einf. Arbeiten: Zaunkontrolle, Mäharbeiten, kl. Rep.		3,00	600 €
1.5.	Sonstiges, Unternehmer: Tiertransporte, Maschineneinsatz Landwirt, Lohnunternehmer			500 €
<b>2</b>	<b>Sachkosten</b>			
2.1.	Unterhaltung Fläche /Zaun: Reparatur Zäune, Raufen, etc.			5.800 €
2.2.	Winterfutter: Quaderballen Heu, Mineralfutter, Lockfutter etc.	50 St	50,00	3.000 €
2.3.	Öffentlichkeitsarbeit: Flyer etc			400 €
2.4.	Dienstfahrten (gem. Fahrtenbuch) Km a 0,30 € für o. g. Personal			2.350 €
2.5.	Geschäftsbedarf (gem. Nachweis): Büro,Telefon, Bedarfsartikel			500 €
2.6.	Versicherungen: Betriebshaftpflicht			800 €
2.7.	Pachtzahlungen Ablösung Zahlungsansprüche	22 ha 12 ha		1.000 € 3.150 €
2.8.	Tierproduktion, Tierarzkosten, Behandlungen, Arzneimittel neuer Bulle zur Zucht			1.200 € 1.200 €
2.9.	Steuerberater			0 €
2.10.	Steuern			500 €
2.11.	Zuführung zur Rücklage der Genossenschaft			7.000 €
	<b>Gesamtkosten</b>			<b>31.350 €</b>
<b>Einnahmen "Weideland e. G."</b>				
1	Tierverkäufe: Heckrinder, RHV			10.000 €
2	Flächenprämien: Grünlandprämie (50 x 100,-) NAU B1-Förderung (50 x 105,-)		100 105	5.000 € 5.250 €
3	Förderung Umweltstiftung (4.100 je Jahr) über SG Boffzen			4.100 €
4	Geschäftsanteile der Genossen: Anteile je ha oder ideele Anteile	70	100,00	7.000 €
	<b>Gesamteinnahmen</b>			<b>31.350 €</b>

Quelle: Zweckverband Naturpark Solling-Vogler, 2008



### 3 Bewertung, Perspektiven

#### Gründung einer Produktionsgenossenschaft

Die Gründung einer Weidegenossenschaft, die die Beweidung selbst (mit eigenen Rindern auf eigenen Flächen) durchführt, ist eine ungewöhnliche Lösung, aber plausibel:

- Die Bemühungen, durch die Bewerbung der Erzeugnisse und durch die Organisation von Vertriebswegen einen mehrfach höheren Erlös zu erzielen, der die im Naturpark Solling-Vogler äußerst aufwändige und uneffiziente Fleischproduktion kostendeckend und rentabel macht, führen nicht zum Ziel. Die Konkurrenz mit deutlich geringeren Erzeugungskosten bei hoher Standardisierung der Fleischproduktion und die geringe Nachfrage der Abnehmer und Endkunden für hochpreisige Produkte aus Landschaftspflege stehen der Wirtschaftlichkeit entgegen. Die Kluft zwischen Erzeugerkosten und Zahlungsbereitschaft kann nicht durch Bewerbung des Mehrwerts der Erzeugnisse aus extensiver Weidewirtschaft überwunden werden.
- Wirtschaftlichkeitsanalysen belegen<sup>11</sup>, dass extensive Weidewirtschaft unter sehr günstigen Bedingungen Rentabilität erreichen kann, u.a. auf großen Rinderfarmen in Ostdeutschland, auf den traditionell großen Allmendflächen im Biosphärenreservat Rhön oder auf den großen Flächen der Wesermarsch.
- Im Naturpark Solling-Vogler überwiegen jedoch die Ungunst-Faktoren
  - kleine Flächen an Hängen und in sehr feuchten Auen,
  - Einsatz von Robustrindern mit langsamem Fleischzuwachs,
  - Region mit geringem überregionalem Bekanntheitsgrad.
- Mit einer Fördergenossenschaft (nach Vorbild der herkömmlichen Weidegenossenschaften) würde der Sprung zur Wirtschaftlichkeit nicht erreicht, nur in Einzelfällen ergeben sich Anreize für die Landwirte zur Beteiligung an einer Fördergenossenschaft.
- Die in Einrichtung befindliche (und durch Bereitstellung von Personal und Infrastrukturen geförderte) Produktionsgenossenschaft ist somit ein Ausweg bzw. neuer Weg zur Realisierung der Ziele. Mit dem Betrieb einer eigenen Genossenschaft werden erreicht:
  - die Sicherung der extensiven Beweidung auf den naturschutzrelevanten Flächen im Naturpark Solling-Vogler,
  - ein besserer Einfluss bzw. Zugriff auf die Durchführung der Beweidung
  - überschaubare Kosten (pro ha) für das Land.

---

<sup>11</sup> u.a.: GfL Planungs- und Ingenieurgesellschaft GmbH: Ökonomische Tragfähigkeit von extensiven Beweidungsprojekten - Beitrag der Bodenordnung; Koblenz 2005.  
Ökonomische und sozioökonomische Untersuchung zur Beweidung mit robusten Rinderrassen in naturschutzfachlich wertvollen Mittelgebirgstälern des Westerwaldes.



### Weiterentwicklung der Weidegenossenschaft

Der Genossenschaftsverband Norddeutschland e.V. begleitet die Genossenschaft in der Startphase (den nächsten 3 Jahren, gefördert durch die Niedersächsische Umweltstiftung) bei der Erarbeitung des Betriebs- und Wirtschaftlichkeitskonzepts und über die Schulung der Beteiligten.

Damit wird gewährleistet, dass realistische Kosten- und Ertragsprognosen erarbeitet und die ökonomischen Herausforderungen frühzeitig erkannt und gelöst werden.

Die Verwaltung des Naturparks Solling-Vogler erwartet, dass mit der Ausweitung des Flächenbestands, durch wachsende Routine in der Verwaltung und Betreuung und dank eingespielter Kooperationen mit Partnern / Genossen die Wirtschaftlichkeit zunehmend verbessert und der Zuschussbedarf (v.a. Personalkosten) gesenkt werden kann. Langfristiges Ziel ist die Tragfähigkeit aus eigenen Erträgen.

### Erfolge bei der Vermarktung der Produkte aus extensiver Vermarktung

Die ersten Aktivitäten zur Vermarktung der Produkte (Fleisch, Wurstwaren) waren erfolgreich. Mit Ständen auf Märkten und Festen wurde nicht nur für die Zielsetzung des Beweidungsprojekts geworben, sondern auch beachtliche Mengen an Fleisch und Wurstwaren (Salami, Corned Beef, Pfefferbeißer) verkauft bzw. bestellt. Die ersten Gespräche mit Großabnehmern (Versand, Gastronomie) stießen auf Interesse, es bleibt abzuwarten, ob daraus auch konkrete feste Nachfrage resultiert.

**Abb. 11 Erste Erfolge bei der Vermarktung der Fleischprodukte**

	Besucher	Öffentlichkeitsarbeit	verkaufte Wurstwaren	verkaufte Fleischpakete (10 kg)
<b>regional</b>				
<b>Märkte:</b>				
Weidefest 31.08	500	Werbung für NP, Gespräche mit lokalen Akteuren Landwirten, Gastronomen	420,00 €	Abnehmer geworben
Pekermarkt 16.09	8.000		300,00 €	Abnehmer geworben
Tag der Regionen 21.09	3.000		180,00 €	Abnehmer geworben
<b>Fleischverkauf</b>				
Fleischvermarktung 11.10	4	Werbung für NP	45,50 €	710,85 €
Fleischvermarktung 18.10	16		34,00 €	1.158,35 €
<b>überregional</b>				
<b>Märkte:</b>				
Bredenbeck 29.06	4.000	Werbung für NP-Region, neue Kunden	1.250,00 €	
<b>Fleischverkauf:</b>				
Scheunenfest 11.10	600	Werbung für NP-Region, neue Kunden	350,00 €	2.023,35 €
Scheunenfest 18.10	120		500,00 €	1.698,80 €
Göttinger Kochschule		Werbung f NP	1.380,00 €	
<b>Großabnehmer</b>				
Dinses Kulinarium		Vorgespräche geführt, Probelieferung erfolgte Ende Nov. 08		
Rest. Möwenpick, Hannover		Vorgespräche geführt, Probelieferung erfolgte Ende Nov. 08		

Quelle: Zweckverband Naturpark Solling-Vogler, 2008



### Ertragsprognose bei deutlicher Ausweitung des Flächenbestands

Die Flächen, die zum Zeitpunkt der Gründung der Weidegenossenschaft bereitstehen, sollen nur eine erste Ausbaustufe sein; angestrebt wird eine deutliche Ausweitung des Flächenbestands. Nach den Erhebungen des Naturparks ist ein großes Potenzial an Gründlandflächen vorhanden, die noch einbezogen werden können: das wertvolle Grünland in den Schutzgebieten im Naturpark (vgl. Abb. 12) summiert sich auf rd. 1.200 ha; in den 4 ausgewählten Modellräumen für gemeinschaftliche Weidewirtschaft sind insgesamt rd. 2.000 ha Grünland vorhanden (vgl. Abb. 13);

**Abb. 12 Grünlandflächen in Schutzgebieten im Naturpark Solling-Vogler**

Name des Gebietes		Größe, in ha	davon relevantes Grünland, in ha
<b>FFH-Gebiete im Naturpark Solling-Vogler</b>			
FFH 125	Burgberg, Heinsener Klippen, Rühler Schweiz	2.759	400
FFH 130	Moore und Wälder im Hochsolling Hellental	1.430	125
FFH 128	Ilme (Teilgebiet)	300	30
FFH 401	Wälder im südlichen Solling	1.030	5
<b>Naturschutzgebiete im Naturpark Solling-Vogler</b>			
HA 164	Ahlewiesen	110	90
BR 108	Ahlewiesen	109	60
<b>Landschaftsschutzgebiete im Naturpark Solling-Vogler</b>			
HOL 15	LSG"Solling-Vogler", Lk Hol, davon im NP	20.000	250
NOM 16	LSG"Solling", LK North., davon im NP	28.000	250
<b>Naturdenkmal-Flächen im Naturpark Solling-Vogler</b>			
ND-NOM 182	Weserumlaufstal (flächenhaftes ND)	30	20
ND-NOM 159	Wesersteilhänge	200	0
ND-NOM 160	Reiherbachtal	60	5
<b>wertvolles Gründland in Schutzgebieten im Naturpark gesamt</b>			<b>1.235</b>

Quelle: Zweckverband Naturpark Solling-Vogler, 2008

**Abb. 13 Grünlandflächen in den Modellräumen im Naturpark Solling-Vogler**

Modellraum	relevante Flächen gesamt, in ha	davon (in ha)		
		artenreiches Grünland*	sonstiges Grünland**	Grünland im NSG***
1) Neuhaus	570,2542	15,9418	401,5711	152,7413
2) Golmbach	1.037,4242	474,6512	467,0230	95,7500
3) Delliehausen	92,1939	45,3898	46,8041	
4) Derental	289,3652	0	282,3971	6,9681
5) Wahmbeck	53,5652	30,1441	23,4211	
insgesamt	2.042,8027	566,1269	1.221,2164	255,4594
*	förderfähig nach NAU B2 und KoopNat			
**	förderfähig nach NAU B1 & B2			
***	förderfähig mit Erschwernisausgleich und freiwilligen Zusatzleistungen			

Quelle: Zweckverband Naturpark Solling-Vogler, 2008



Die Verwaltung des Naturparks hat sich das ambitionierte Ziel gesetzt, mittel- bis langfristig die extensive Beweidung auf rd. 50% der wertvollen Grünlandflächen zu sichern. Der Ertrag und die Wirtschaftlichkeit der Genossenschaft mit dann deutlich größerem Flächenbestand kann unter optimistischen<sup>12</sup> Annahmen zur Entwicklung wie folgt überschlägig<sup>13</sup> abgeschätzt werden:

- Annahme 1: die Genossenschaft bewirtschaftet mittel- bis langfristig 50% des ermittelten wertvollen Grünlands im Naturpark; dies entspricht rd. 1.000 ha
- Annahme 2: die Flächen können mit durchschnittlich 0,8 Großvieheinheiten pro ha beweidet werden; dies entspricht rd. 800 GVE
- Annahme 3: aus 1 GVE ergeben sich durchschnittlich 0,5 Absetzer pro Jahr; dies entspricht rd. 400 Absetzern pro Jahr
- Annahme 4: der durchschnittliche Ertrag pro Robustrind-Absetzer liegt weiterhin (inflationsbereinigt) bei EUR 550,-/Absetzer
- Unter diesen Annahmen ergibt sich ein Ertrag von rd. 220.000,- EUR / Jahr

#### **Ausblick - Weiterführung des Projekts**

Mit dem vorliegenden Abschlussbericht zur Vorstudie wird sichtbar, dass die Gründung einer Weidegenossenschaft, die Durchführung extensiver Beweidung und die hochpreisige Vermarktung der Fleischprodukte nicht Phantasie bleiben müssen, sondern bereits handfeste Realität geworden sind. Für die Fortführung des Beweidungsprojekts sind folgende Schritte vorgesehen:

- Die Naturpark-Verwaltung bereitet aktuell sukzessiv die Ausweitung der extensiv beweideten Flächen vor; von den niedersächsischen Landesforsten und einzelnen Landwirten werden hierfür Flächen bereitgestellt. Es ist noch offen ob die Ausweitung im Rahmen der im o.g. Pilotprojekt bereits gegründeten Weidegenossenschaft erfolgt oder ob die laufenden Erfahrungen aus der Erprobung die Gründung einer weiteren Genossenschaft nahelegen, die ebenfalls ihre Schwerpunkte auf die Qualitätskriterien Naturschutz und extensive Tierhaltung sowie auf Bewerbung legt.
- Die Naturparkverwaltung plant für das Frühjahr 2009 die Durchführung eines Workshops mit Vertretern aus Regionen mit vergleichbaren Herausforderungen und Beweidungsprojekten. Ziel des Workshops soll die Vorstellung der Arbeitsergebnisse und die kritische Diskussion der Erfolge und der Übertragbarkeit des Lösungswegs sein.
- Der Landkreis Holzminden beabsichtigt die Durchführung eines vertiefenden Projekts in der Rühler Schweiz, einem der ausgewählten Modellräume (vgl. Kap. 2.3). Angestrebt wird die Finanzierung des Projekts mit EU-Fördermitteln (Life) sowie eine Kofinanzierung des Eigenanteils mit Fördermitteln der DBU.

---

<sup>12</sup> Voraussetzung für diese Entwicklung ist auch, dass die Gespräche mit Großabnehmern erfolgreich verlaufen und die produzierten Mengen zu angemessenen Preisen verkauft werden können.

<sup>13</sup> Eine detaillierte Betriebsergebnisrechnung wird in den kommenden Monaten mit Unterstützung des norddeutschen Genossenschaftsverbands erarbeitet.



## Anhang 1: Leitfaden für die Gespräche mit Landwirten

Gesprächspartner	Bogen-Nr.
Name, Vorname	
ggf. Hof-Name	
Straße, Hausnummer	
PLZ, Ort	
Termin (Datum)	

A Erfassung der Situation des Betriebs	
A1 Betriebstyp	Haupt- / Zuerwerb / Nebenerwerb Anteil des landwirtsch. Einkommens am Gesamteinkommen: ....%
A2 Betriebsform	Marktfrucht    Futterbau    Veredelung    Dauer-/Sonderkultur    Energiepflanzen    Gemischtes .....%        ..... %        ..... %        ..... %        ..... %        ..... %
A3 Betriebsart	Spezialisiert auf / Verbund von: Milchvieh / Rindermast / -zucht / Schweine / Geflügel
A4 Betriebsgröße	bewirtschaftet: ..... ha, davon ..... ha eigen, ..... ha gepachtet (.....ha verpachtet) davon Grünland: .... ha eigen, ..... ha gepachtet, im NSG: ..... ha Vergrößerung / Verkleinerung um ..... ha geplant
A5 Ausstattung	besondere Anlagen / Investitionen: .....
A6 Nachfolge	gesichert / ungesichert: .....
A7 AK-Besatz	Familieneigene AK: ..... Fremd-AK: .....

B Erfassung der Entwicklung des Betriebs	
B1 Entwicklungsziele	..... .....
B2 Voraussetzungen zur Realisierung der Entwicklungsziele	..... ..... .....

C Erfassung der relevanten landwirtschaftlichen Flächen (mit Flurkarte)	
C1	Lage der Flächen, Eigentum / Pacht
C2	Erfassung der Qualität und Nutzung der einzelnen Flächen
C3	Aktuelle Bedeutung der Flächen, Ziele für die Zukunft

D Erfassung der Anforderungen und Möglichkeiten für die Kooperation	
D1	Mengen- und Preisvorstellungen ..... .....
D''	Bisheriger Absatz der Produkte, Planungen ..... .....
D3	Probleme / Herausforderungen? ..... .....



E Ergänzende Fragen für die angestrebte Kooperation	
E1	Welche Erwartungen haben Sie an die angestrebte Zusammenarbeit mit dem Naturpark? ..... .....
E2	Welche Chancen und Risiken sehen Sie für Ihren Betrieb? ..... .....
E3	Können Sie sich vorstellen, bei Erfolg weitere Flächen bereitzustellen bzw. extensiver zu nutzen? Wenn ja, welche Flächen? ..... .....
E4	Welche Chancen und Risiken sehen Sie eine enge Zusammenarbeit (Verein, Genossenschaft etc.) mit weiteren Landwirten, Gastronomen etc. ..... .....

F Weitere Anmerkungen	
	..... ..... ..... .....

G Können Sie sich vorstellen mit diesen Kriterien zu produzieren?			
G1	<b>Flächenbewirtschaftung</b>	<b>ja</b>	<b>nein</b>
	- deutlich verringerte Düngung des Grünlandes		
	- Teilnahme an B1	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	- Teilnahme an B2	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	- Schutz von Pflanzen- und Tierarten durch späte Mahd (nicht vor dem 25.05.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	- Gewässerschutz durch unbewirtschaftete Uferbereiche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	- vielfältiges Landschaftsbild durch Erhalt vorhandener Landschaftselemente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
G2	<b>artgerechte Tierhaltung</b>		
	- freier Weidegang für die Tiere (mind. 6 Mon. im Jahr)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	- Bewegungsfreiheit in den mit Stroh eingestreuten Ställen, keine Anbindehaltung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	- Kälber bleiben bis zum Absetzen bei den Mutterkühen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	- keinerlei Einsatz von Leistungsförderern	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	- nur Futterzukauf aus der Region	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
G3	<b>Vermarktung</b>		
	- kurze Transportwege und stressfreie Schlachtung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	- feste Abnahmepreise/langfristige Lieferkontingente garantieren	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



## Anhang 2: Leitfaden für die Gespräche mit Gastronomen und Großküchen

Gesprächspartner	Bogen-Nr.
Name, Vorname	
Haus-Name	
Straße, Hausnummer	
PLZ, Ort	
Termin (Datum)	

<b>A Erfassung der Situation des Betriebs</b>	
A1 Betriebstyp	Hotel/Restaurant - Restaurant - Großküche - Sonstiges: .....
A2 Größe	Anzahl Sitzplätze: ..... ggf.: Anzahl Betten .....
A3 Kunden	a) Anteile: Einwohner .....%; Tagesausflügler .....%; Übernachtungsgäste .....% b) Anteile: Einzelbesucher .....%; Gruppen .....% c) Herkunft der Tagesausflügler (Einschätzung) ..... d) Reisemotiv der Tagesausflügler (Einschätzung) .....
A4 Angebote	ganzjährig: ..... saisonal: .....
A5 Planung	geplante Änderungen / Entwicklung des Betriebs: ..... .....

<b>B Möglichkeiten für eine Kooperation im Bereich "Rindfleisch aus Weidewirtschaft"</b>	
B1	aktueller Rindfleisch-Verbrauch pro Jahr: .....; Herkunft des Rindfleisches: .....davon aus Weidewirtschaft .....%
B2	Können Sie sich vorstellen, Fleisch aus Landschaftspflege-Projekten im Naturpark Solling-Vogler zu verarbeiten? .....; in welchen Mengen? ..... Würden Sie auch ganze, halbe oder viertel-Tiere abnehmen? .....
B3	Welches Fleisch würden Sie bevorzugen? <input type="checkbox"/> Jungbullen; <input type="checkbox"/> Ochsen; <input type="checkbox"/> Färsen <input type="checkbox"/> nur Tiere besonderer Rassen (z.B. Angus, Heckrind, Highland, Rotes Höhenvieh etc.) <input type="checkbox"/> Wurstwaren (wichtig: Verarbeitung und Nutzung der weiteren Fleischanteile) ggf. auch <input type="checkbox"/> Schaffleisch; <input type="checkbox"/> Ziegenfleisch
B4	Welchen Aufpreis würden Sie für dieses besondere Fleisch bezahlen? bis zu .....% mehr als normaler Preis Wie viel würden die Gäste mehr bezahlen? .....%



<b>C Anforderungen für eine erfolgreiche Kooperation</b>	
C1	Wie würden Sie Gerichte mit Rindfleisch aus Landschaftspflege bewerben: ..... Welche Mehrwert hat das Gericht: .....
C2	Welche Anforderungen würden Sie an die Tierhalter stellen, damit Sie die Gerichte erfolgreich bewerben und verkaufen können? <input type="checkbox"/> konventionelle Aufzucht; <input type="checkbox"/> bio-Aufzucht; <input type="checkbox"/> mind. 6 Monate Weideauftrieb <input type="checkbox"/> kein gentechnisch verändertes Futter <input type="checkbox"/> ausschließlich Weidemast <input type="checkbox"/> artgerechte Tierhaltung(=keineSpaltenböden, keine Anbindehaltung) <input type="checkbox"/> Verwendung von ausschließlich betriebseigenen bzw. regionalem Futter <input type="checkbox"/> Sonstiges: ..... Welches wären die drei wichtigsten Maßnahmen? .....
C3	Welche Anforderungen sollen an die Schlachtung und Verarbeitung gestellt werden? <input type="checkbox"/> Schlachtbetriebe in der Region (max. Transportentfernung 30? km) <input type="checkbox"/> individuelle Schlachtung nur von Einzeltieren
C4	Wie kann der Naturpark Solling-Vogler zu einem Erfolg der Rindfleisch-Gerichte beitragen? <input type="checkbox"/> Tag der Regionen / Geschmacksentdeckertage <input type="checkbox"/> Bereitstellung von Flyer <input type="checkbox"/> Vorschläge für gesonderte Speisekarte <input type="checkbox"/> Infotafel <input type="checkbox"/> Logo / Auszeichnung als Naturparkwirt <input type="checkbox"/> Gemeinschaftsanzeigen <input type="checkbox"/> Infoseite auf der Naturpark-Homepage <input type="checkbox"/> Infoseite für eigenen Betrieb <input type="checkbox"/> Erfahrungsaustausch / Köcheworkshop <input type="checkbox"/> Touristische Angebote Welches wären die drei wichtigsten Maßnahmen? .....

<b>D Ergänzende Fragen für die angestrebte Kooperation</b>	
D1	Welche Erwartungen haben Sie an die mögliche Zusammenarbeit mit dem Naturpark? ..... .....
D2	Welche Chancen und Risiken sehen Sie für Ihren Betrieb? ..... .....
D3	Welche Chancen und Risiken sehen Sie eine enge Zusammenarbeit (Verein, Genossenschaft etc.) mit weiteren Landwirten, Gastronomen etc. ..... .....

<b>E Weitere Anmerkungen</b>	
	..... ..... .....