

Die Not macht erfinderisch

Innovative Bauern Mit pfiffigen Ideen die Existenz des Hofes sichern

Not macht erfinderisch: Pfiffige Bauern sichern sich mit pfiffigen Ideen einen lukrativen Nebenverdienst. Die Angebots-Palette reicht von «Ferien für Verliebte», «Fischen auf dem Hof» bis zum «Baumhaus».

UELI BACHMANN

Die Arbeitslast ist gross, der Verdienst schlecht: Viele Bauern wissen bald nicht mehr, wie sie über die Runden kommen. Nicht wenige geben auf: Pro Jahr verschwinden in der Schweiz rund 2000 Landwirtschaftsbetriebe. Und der Strukturwandel wird sich in den nächsten Jahren noch verschärfen. Der Bauernstand steckt in der Krise. Wer überleben will, muss sich etwas einfallen lassen.

Viele Bauern setzen deshalb auf Nebenverdienste. Rund 5% des Einkommens werden heute in der Agrotouristik erwirtschaftet. Einige pfiffige Bauern wissen sich dabei mit besonders pfiffigen Ideen zu helfen und die Existenz zu sichern. «Diversifizieren heisst das doch», sagt lachend Bauer Lukas Frey. Er war der erste Bauer in der Schweiz, der 1999 ein Labyrinth in einem Maisfeld errichtete. Das Feld liess er mit der von ihm selber entwickelten Satellitennavigation schneiden. 50 000 Besucher zählten Lukas und Iris Frey in drei Saisons auf ihrem Hof. Das Maislabyrinth-Projekt hat viele Nachahmer gefunden. Deshalb und wegen der grossen Arbeitsbelastung haben sie das Projekt eingestellt. Bereits aber machen sie mit einer anderen Eigenkreation auf sich aufmerksam, mit dem «Lebensbaum-Park». Die Idee: Nach alter Bauerntradition kann einem Neugeborenen ein Baum gepflanzt werden. Der «Lebensbaum» steht bei den Freys in einem naturnahen «Park» und wird von ihnen für 50 Franken pro Jahr mindestens zwei Jahrzehnte lang gepflegt und betreut. Die ersten 200 Lebensbäume wurden 2003 im Rahmen des Aargauer Kantonsjubiläums gepflanzt. Dieses Jahr sind bereits ein Dutzend Bäume hinzugekommen. «Ein gepflanzter Baum im eigenen Garten wird bei Wegzug etwa wegen Scheidung oder Arbeitsplatzwechsels zum Problem. Unsere Kunden schätzen es, einen auf Jahre gesicherten Standort für ihren Baum zu wissen», sagt Iris Frey.

Mit Events Kunden auf Hof locken

Für die meisten Bauernfamilien gehört der Direktvertrieb von Landwirtschaftsprodukten auf dem Hof nach wie vor zur wichtigsten Nebeneinkunft.

Ein Anwärter auf den Innovationspreis 2005 könnte Urs Amrein vom Neuhof in Hildisrieden LU werden. Der junge Bauer, der mit Eltern und Onkel auf dem Hof lebt, liebt es luftig: Er baut sich auf einer 70-jährigen Eiche ein Baumhaus. «Ein Haus, keine Hütte», wie er betont. Die Plattform misst 117 Quadratmeter und steht sechs Meter über dem Boden. Das Haus ist nur durch Gurte befestigt, einzig der Balkon ist durch zwei Pfähle am Boden

abgestützt. 25 Tonnen können die Gurte tragen, bei Schnee von über einem Meter Höhe muss geschaufelt werden. Der Raum ist für 30 Personen ausgelegt. Er hat grosse Fenster, ist hell und elegant; der Baumstamm in der Mitte ist abgedeckt. Ab nächstem Frühjahr steht das Baumhaus bereit. Dann kann der Hochsitz in ruhiger Lage und mit der herrlichen Sicht auf Sempachersee und Alpenpanorama für 600 Franken pro Tag gemietet werden. Im Vordergrund steht die Nutzung für Seminare, Schulungen, Sitzungen, aber auch für Apéros. «Auch als Partyraum und zum Übernachten wäre der Raum geeignet, doch dazu gab es keine Bewilligung», sagt Urs Amrein.

Rund 100 000 Franken an Eigenleistungen hat er in sein «Traumhaus» gesteckt; insgesamt kommt es letztlich auf 250 000 Franken zu stehen. Ein spezielles Gönner- und Partnerschaftskonzept erleichtert dem innovativen Bauern die Finanzierung. Bauer sein bedeute heute nicht mehr, nur Nahrungsmittel produzieren, sondern auch Dienstleistungen anzubieten, sagt Urs Amrein: «Und mir macht es einfach Spass, wenn Kunden zu uns auf den Hof kommen.»



WIRTSCHAFT

Seminarräume in der Eichenkrone

Innovative Bauern kommen auf immer pfiffigere Ideen, um ihren Nebenerwerb aufzustoocken. 9

MITTELLAND ZEITUNG
AARGAUER
ZEITUNG

AZ 5000 AARGAU NR. 232 - 9. JAHRGANG
MONTAG, 4. OKTOBER 2004