

# Wirtschaftlicher Erfolg trotz geringer Nutzfläche

## 20 Jahre Biohof Obereichi: Mit Kreativität und neuen Produkten solide Basis geschaffen

**LANZENHÄUSERN** – Als Rüedu Schüpbach 1990 den elterlichen Bauernhof übernahm, tat er einen mutigen Schritt. Ein «Heimetli» mit nur 5,5 Hektaren Nutzfläche galt nicht als existenzsichernd. Mit viel Kreativität, neuen Produkten und einer konsequenten Qualitäts- und Absatzstrategie hat er mit seiner Ehefrau Christine Stämpfli den Hof auf eine wirtschaftlich solide Basis gestellt.



Rüedu Schüpbach und Christine Stämpfli im Kräuterfeld.

Foto: Willy Dietrich

### Was war das für ein Betrieb, den Sie 1990 übernommen haben?

**Rüedu Schüpbach (Rüedu):** Der Hof hatte nur 5,5 Hektaren eigenes Land. Wir haben ihn auf «Bio» umgestellt und Milchwirtschaft und Ackerbau betrieben. Dann suchten wir nach Pachtland. «Wachsen oder weichen» war die Devise, die uns an der Landwirtschaftsschule eingetrichtert wurde. Erhalten haben wir aber nichts. Erst in diesem Jahr konnten wir die Nutzfläche auf 7 Hektaren erweitern.

### Wie kann ein Bauernhof mit so wenig Land existieren?

**Rüedu:** Mit Milchwirtschaft und Ackerbau hätten wir nicht überlebt. Neue Ideen waren gefragt. Wir setzten nicht nur auf «Bio», sondern auch auf neuartige Produkte und auf Direktvermarktung. Der Erfolg bestätigt den damaligen Entscheid. Rückblickend bin ich froh, dass wir damals kein Pachtland erhielten. Dann wären wir bei der Milchwirtschaft und beim Ackerbau geblieben. Und heute hätten wir die gleichen wirtschaftlichen Probleme, unter denen viele Betriebe leiden.

**Christine Stämpfli (Christine):** Weder mein Mann noch ich sind auf einen Nebenverdienst angewiesen, wie das bei den meisten Kleinbetrieben der Fall ist. Wir

finden unser Auskommen auf dem eigenen Hof. Er ernährt uns und unsere zwei Kinder.

### Welches ist Ihre Betriebsstrategie?

**Rüedu:** Zunächst ist es die Bioproduktion. Dann sind es neue, unkonventionelle Qualitätsprodukte, deren Palette wir in den letzten 20 Jahren ständig erweitert haben. Wichtigstes Standbein bildet der Kräuteraanbau. Weitere wichtige Einkommensquellen sind die Mutterkuhhaltung und die Betreuung von Menschen in schwierigen Situationen. Entscheidend sind die eigene Veredelung der Produkte und deren Direktvermarktung. Damit liegt die gesamte Wertschöpfung von der Urproduktion über die Verarbeitung bis zum Detailhandel in unserer Hand.

### Wie gelangt man zu neuen Produkten und wie lassen sie sich vermarkten?

**Rüedu:** Es bedingt innovatives Denken. Mut, etwas zu machen, das es noch nicht gibt. Dabei muss man auch neue Wege einschlagen, die keine Sicherheit geben. Wichtig ist die Freude an der Herausforderung. Unser nächster Absatzkanal ist der Schwarzenburger Markt. Dann sind wir auf verschiedenen Spezialproduktmärkten präsent. Zudem beliefern wir Bioläden in der ganzen

Schweiz und neu sogar einen in Deutschland. Immer mehr Bestellungen erhalten wir über unseren Auftritt im Internet.

**Christine:** Die Vermarktung erfordert Geduld und Ausdauer. Wenn eine Neuigkeit am Anfang schlecht läuft, heisst das nicht, dass sie keine Zukunft hat. Einzelne Produkte haben erst nach Jahren richtig eingeschlagen. Ein Beispiel ist unser Fliedersirup. Den mussten wir geschmacklich und farblich anpassen und ihm einen neuen Namen geben. Absatzfördernd wirken auch die Auszeichnungen, die wir am Schweizer Wettbewerb der Regionalprodukte erhalten haben. Letztes Beispiel sind die zwei Goldmedaillen für unsere gedörrten Erdbeeren und den Liebesfür-Tee.

### Bestehen noch Expansionsmöglichkeiten?

**Rüedu:** Die Nachfrage übersteigt unsere Produktionsmöglichkeiten. Wir könnten mehr liefern. An neuen Ideen mangelt es uns nicht.

**Christine:** Der Engpass liegt bei unserer Arbeitskapazität. Die Pflege, Ernte, Verarbeitung und Verpackung von Kräutern bedingen Handarbeit. Bei vielen Kräutern verwenden wir nur die Blüten. Viele Arbeitsprozesse lassen sich nicht mechanisieren.

### Etwas aus dem Rahmen fällt Ihre Betreuungsarbeit.

**Rüedu:** Wir betreuen ständig ein bis zwei Personen, die sich in einer vorübergehenden Lebenskrise befinden. Das sind Drogenabhängige, psychisch Kranke und Jugendliche, die eine Strafe abarbeiten müssen. Wir geben ihnen nicht nur Arbeit, sondern auch eine geregelte Tagesstruktur mit Familienanschluss.

**Christine:** Wir versuchen alles, damit der Aufenthalt bei uns für diese Leute zu einem positiven Erlebnis wird und sie ihren Weg wieder finden. Die Produktivität ist sehr unterschiedlich und steht auch nicht im Vordergrund. Wir beschäftigen daneben noch andere Arbeitskräfte. Das sind Leute in Ausbildung und mit Erfahrung im Kräuteraanbau.

Willy Dietrich

Infos:

[www.obereichi.ch](http://www.obereichi.ch)

### Der Biohof Obereichi

Produktion unter dem Label von Biosuisse (Knospe).

**Nutzfläche:** 7 Hektaren (ha), wovon 4 ha Kräuter, 3 ha Kartoffeln und Gemüse, 1 ha Getreide, 0,06 ha Erdbeeren. Rest Futterfläche.

**Tierhaltung:** 6 Mutterkühe mit Kälbern, ein Pferd und ein Pony sowie weitere Haustiere.

#### Produktepalette:

**Kräuteraanbau:** Einzelkräuter und Kräuterteemischungen, Sirupe, Pflegeprodukte.

**Obstbau:** Dörrfrüchte als Einzel Früchte oder Mischungen.

**Gemüsebau:** Dörrbohnen und getrocknetes Suppen- und Saucengemüse.

**Getreidebau (Weizen, Roggen und Urinkel):** Verkauf in Form von Körnern, Mehl und Bäner Risotto (mit Trockengemüse angereicherte Körnermischung).

Kartoffeln für den Frischverkauf.

**Fleisch:** Bio-Beef Frischfleisch und Trockenfleisch aus Mutterkuhhaltung.

**Zusätzliches Standbein:** Betreuung von Menschen in schwierigen persönlichen Verhältnissen.