

Heimische Beeren erfolgreich veredelt

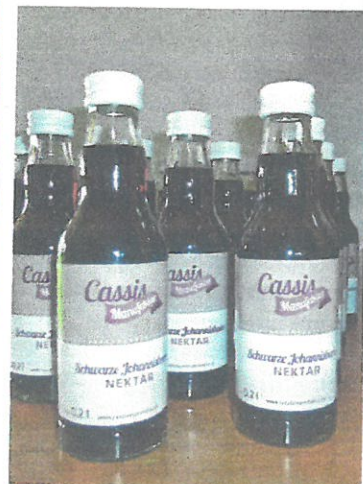
Ein Pionier in Sachen Schwarze Johannisbeere

Wein, Äpfel, Birnen und Beeren – auf dem vielseitigen Betrieb von Heiko Danner ist eine Kultur immer weiter ins Zentrum geraten: die Schwarze Johannisbeere. 49 von 100 Hektar sind heute dieser Beere gewidmet. Unter der Marke Cassismanufaktur vermarktet der Obstbauer ein interessantes Sortiment.

Schwarze Johannisbeeren sind mit rund 1600 Hektar in Deutschland und 56.000 Hektar weltweit nicht unbedingt eine der wichtigsten Kulturen. Entsprechend ist die Beerenart von Saatgutfirmen und staatlichen Instituten wenig beachtet. Zu wenig für Heiko Danners Geschmack, also führt er auf seinem Betrieb in Brackenheim-Stockheim (Kreis Heilbronn) in Eigenregie Versuche durch, welche Sorten mit welchen Anbaumaßnahmen an seinem Standort am besten funktionieren.



Oben: Heiko Dauner aus Brackenheim-Stockheim hat 2010 seine Leidenschaft für Schwarze Johannisbeeren entdeckt. | **Rechts oben:** Der Traubenvollernter wird auch zur Ernte der Johannisbeeren verwendet. | **Rechts:** Neben Saft und Nektar bietet die Cassismanufaktur auch Liköre, Gummibärchen oder Essig aus Johannisbeeren an. | *Fotos: Brudermann*



Sorten aus aller Welt

Auf 3,5 Hektar sammelt der Weinbautechniker Sorten. Rund 30 verschiedene aus knapp zehn Ländern hat er gesetzt. Etliche stammen aus dem James-Hutton-Institut in Schottland, andere aus Polen, Tschechien, oder aus dem Hausgarten eines deutschen Züchters. Zahlreiche Besuche bei internationalen Fachtagungen und Betrieben haben Heiko Danner so manche Sorte in die Hände gespielt. Spezifische Eigenschaften sind nicht von jeder Herkunft bekannt – der 47-Jährige hat sich zur Aufgabe gemacht, diese herauszufinden.

Von jeder Sorte setzt er drei Reihen nebeneinander: Die erste Reihe schneidet Danner im ersten und im zweiten Jahr nach der Pflanzung vor Beginn der Vegetationsperiode auf Bodenhöhe zu-

rück. Die zweite Reihe wird nur im ersten Jahr zurückgeschnitten, und die dritte Reihe bleibt unbeschnitten.

Die meisten Sorten hat er 2010 gesetzt, doch kommen jedes Jahr noch ein paar neu entdeckte hinzu. Das Verhalten der verschiedenen Sorten und Anbautechniken wertet Heiko Danner systematisch aus. Dabei interessieren ihn die folgenden Faktoren:

- Ertrag
- die Tendenz der Äste, nach oben zu wachsen oder sich stark zu den Seiten zu neigen (denn letzteres ist ungeschickt für die maschinelle Ernte)
- Kältebedarf (schottische Züchtungen reagieren auf zu warme Winter häufiger mit Ertragseinbußen als südländische)
- Aroma
- Befall mit Blattläusen, Blattfallkrankheit und anderen Krank-

heiten („Es kommt vor, dass eine Sorte mit Blattläusen befallen ist, und die daneben nicht“, beobachtet Heiko Danner)

- Reaktion auf die verschiedenen Schnittverfahren (bei manchen funktioniert die Stammbildung nicht)
- Größe der Beeren (diese spielt nur bei Tafelobst eine Rolle)

Gefragter Experte

Es überrascht nicht, dass viele Gruppen von Fachbesuchern den Betrieb in Brackenheim-Stockheim im Heilbronner Land besuchen. Zwar sind die Anbauversuche noch zu kurzzeitig und zu klein, um aus ihnen allgemeingültige Aussagen abzuleiten – und doch ist der Wissensschatz immens, der sich hier jedes Jahr zusätzlich zu den Beeren ernten lässt.

Für die Hauptanbaufläche zieht Danner die Jungpflanzen selbst auf. Er steckt die Ruten zuerst im Anzuchtbereich in den Boden, gräbt sie als einjährige Pflanze wieder aus und verpflanzt sie an ihren endgültigen Bestimmungsort. Dort bleiben sie in der Regel zwölf bis 15 Jahre. Als Pflanzabstände haben sich 40 Zentimeter in der Reihe und drei Meter zwischen den Reihen bewährt. Das ergibt zwischen 6500 und 7000 Pflanzen je Hektar. Wenn sich die Stammkultur auf der Versuchsfläche bewährt, können die Pflanzen möglicherweise auch enger gesetzt werden. Eine höhere Pflanzenanzahl und ein höherer Ertrag pro Hektar sind so denkbar.

In den Fahrgassen sät Heiko Danner Gras, in den Reihen arbeitet er mit Herbizid. „Die Arbeitszeit, um den Bestand ohne chemische Mittel unkrautfrei zu

ZUM THEMA

Betriebsspiegel

- Lage: Brackenheim, Landkreis Heilbronn
- Fläche: 98 ha, davon 48 ha schwarze Johannisbeeren, 22 ha Weinbau, 7 ha sonstiges Obst, 21 ha Getreide und Zuckerrüben
- Betriebsleitung: Heiko Danner, 47 Jahre, Weinbautechniker
- Mitarbeiter: das Jahr über vier bis acht Saisonarbeiter in der Produktion
- Betriebsstruktur: Landwirtschaftlicher Betrieb + Cassismanufaktur GmbH & Co KG als Verarbeitungs- und Vermarktungsbetrieb
- Verarbeitung: Saft, Secco, Schorle, Likör, Sirup, Essig, Aufstrich, Kosmetik, Gummibärchen aus schwarzen Johannisbeeren, größtenteils in Zusammenarbeit mit Verarbeitungsbetrieben
- Vermarktung: Wein an Weinkonvent, Obst an Genossenschaft und Cassismanufaktur, verarbeitete Produkte an Wiederverkäufer, überwiegend Hof- und Feinkostläden ■

halten, ist derzeit einfach nicht finanzierbar“, begründet er. Überlegungen, den Betrieb oder Teilflächen auf Bio umzustellen, hegt er dennoch. So lässt er sich nicht nehmen, einen Hektar schwarze Johannisbeeren aus reiner Experimentierfreude nur mit biologischen Mitteln zu bearbeiten.

Maschinelle Ernte

Alle Bestände – die Sortenversuche, die chemisch unbehandelten und die restliche Flächen – erntet Heiko Danner mit dem Beerenvollernter und verkauft sie als Industrieware, teils an die Genossenschaft und – noch zu einem kleinen Teil – an die ihm gehörende Cassismanufaktur.

Der Beerenvollernter ist ursprünglich ein Traubenvollernter. Da Heiko Danner ihn sowohl in den Reben als auch in der Beeren-ernte einsetzt, wird das Gerät jedes Jahr vom Trauben- zum Beeren-ernter und wieder zurück umgebaut. „Einen Tag bin ich dafür mit Schrauben beschäftigt“, schätzt der Betriebsleiter. Das Erntegerät fährt in die Kultur, hebt zuerst alle Zweige an und schüttelt diese. Die Beeren werden in Trichtern aufgefangen und in einen Sammelbehälter befördert. Bei der Traubenernte dienen grobe Siebe dazu, die mitgeernteten Blätter abzufangen – doch bleiben in diesen zu viele Johannisbeerrispen hängen, so die Erfahrung des

Betriebsleiters. Deswegen tauscht er die Siebe für die Beerenernte durch ein Rollensystem aus. Heiko Danner schätzt, dass er durch die Arbeit mit dem Vollernter zehn Prozent Verlust in Kauf nehmen muss. Seine Erträge liegen bei rund 6,5 Tonnen je Hektar, schwanken aber stark, bedingt durch Wetter und Alternanz.

Bis 2004 hat Heiko Danner die Ernte seiner Weinberge selbst ausgebaut und an Getränkehändler vermarktet. Dann hat er das Thema Verarbeitung von seinem Betrieb verbannt – aus Zeitgründen, wie er sagt. Bis heute liefert er seine Weinernte vollständig an das örtliche Weinkonvent. Doch durch die Hintertür der Schwarzen Johannisbeeren kehrte die Verarbeitung doch wieder zu dem Obst- und Weinbauern zurück.

Erste Cassisprodukte

2013 lernte er auf einer Messe einen Secco-Produzenten kennen. Er bot an, schwarzen Johannisbeersecco in 0,25-Liter-Dosen herzustellen. Die Mindestabnahmemenge lag bei 4000 Stück. Danner war vom Secco-Virus infiziert und teilte sich 4000 Dosen mit einem Kollegen. Fürs Design aktivierte er einen befreundeten Grafiker und kreierte gemeinsam mit ihm den „Wilden Johann“.

Die Getränkehändler aus den Zeiten der Weinvermarktung zeigten sich aufgeschlossen, dem

„Wilden Johann“ eine Chance zu geben. Die 2000 Dosen der ersten Charge ließen sich auf diese Weise vollständig vermarkten – doch ließ sich das Produkt im Getränkehandel nicht dauerhaft etablieren. Heiko Danner entdeckte Hof- und Feinkostläden als neuen und mittlerweile wichtigsten Markt für sein Produkt, das nicht lang allein bleiben sollte. Der „Freche Hannes“ kam bald als alkoholfreier und somit kindertauglicher Bruder des Seccos auf den Markt. Dann wünschten sich die Kunden die Getränke auch in Flaschen, was der Betriebsleiter realisierte.

2014 investierte Heiko Danner in einen Kupferkessel, sodass heute auch Fruchtaufstrich und -soße ins Sortiment gehören. Likör und Sirup kamen dazu. Und irgendwann stellte er fest: „Das bestehende Design passt zu vielen neuen Produkten nicht mehr – wir brauchen eine neue Marke, die zur gesamten Produktpalette passt.“ Wilder Johann und Frecher Hannes waren eben doch sehr auf 28-jährige Trendsetter ausgerichtet. Fruchtaufstrich und Sirup sollte eher Menschen mittleren Alters und „normale Hofladenkunden“ ansprechen.

Geburt der Marke

Gemeinsam mit dem bereits bewährten und einem weiteren Grafiker wurde der Name „Cassismanufaktur“ geboren und kurz drauf zu einer GmbH & Co KG gemacht. Der Schriftzug erinnert an die 1950er Jahre und spricht jugendliche und ältere Kunden gleichermaßen an. Und das Sortiment wächst weiter. Neue Produktideen entstehen oft in Gesprächen auf Messen mit Verarbeitungsbetrieben.

Heiko Danner sagt: „Natürlich kann ich auch irgendwie ein Essig zusammenbasteln, oder irgendein Johannisbeersalz zusammenmischen – aber ich kriege es eben nie so hin wie jemand, der sich mit Herzblut und Kompetenz einer einzigen Produktgruppe widmet.“ Unter seinen Kooperationspartnern herrscht Vielfalt. Die Seifensiederin aus dem Nachbarort ist genauso an Bord wie eine Essigmanufaktur, ein Kräutersalzpro-

duzent und zwei Jungunternehmerinnen, die sich der Kunst des Chutneykochens verschrieben haben. Nicht zu vergessen eine regionale Gummibärchenfabrik.

So erobern sich die Schwarzen Johannisbeeren aus Brackenheim ihre Nische und weiten diese aus. Bei der internationalen Schwarzen Johannisbeerkonferenz in Ashford in Großbritannien vergab die Jury den Preis für das beste Produkt gleich zweimal an die Cassismanufaktur: Gummibärchen und Cassis-Balsamessig wurden prämiert. Anfragen von Händlern erhielt Heiko Danner schon aus Dubai und Japan, doch geht er den internationalen Marktlängen langsam an.

Das Ergebnis stimmt

Die Produkte, die Heiko Danner auf dem eigenen Betrieb herstellt, lassen sich an einer Hand abzählen: Fruchtaufstriche, Brände und Likör. Den Cassis-Muttersaft lässt er im Lohn pressen, füllt ihn aber selbst ab. Die spannende Frage ist also: Wie sieht für Heiko Danner die betriebswirtschaftliche Seite all jener Produkte aus, die er unter seinem Logo verkauft, aber von anderen herstellen lässt?

Zum einen erzielt der landwirtschaftliche Betrieb auf dieser Schiene einen höheren Preis für die Beeren. „Würde ich 100 Prozent an die Genossenschaft verkaufen, könnte ich nicht überleben“, ist sich Danner bewusst. Zum anderen hat er das Ziel, zu jedem verarbeiteten Produkt fünf Prozent des Verkaufspreises selbst zu verdienen. Machbar ist das nicht immer, auch wenn die Produkte durchaus hochpreisig sind.

Aktuell fließen rund zehn Prozent der Erntemenge eigen Schwarzen Johannisbeeren in die Cassismanufaktur. Konkrete Wachstumsziele verfolgt Heiko Danner nicht. Doch freut sich der Landwirt, dass die Nachfrage um Ideenreichtum wachsen und gedeihen. Er betont: „Da ist Bewegung drin – die Cassismanufaktur ist definitiv der Betriebszweig, der gerade richtig Freude macht.“ Katja Brudermann ■

➔ www.cassismanufaktur.de