

Gut Krauscha – ein Bauernhof in Gläsern



Hans-Joachim Mautschke und Sella Mevert haben mit ihrem Betriebskonzept Erfolg.

Fotos: privat

Bunt und modern leuchten die Gläser von Gut Krauscha dem Kunden im Naturkostladen entgegen. Doch hinter der außergewöhnlichen Verpackung verbergen sich keineswegs hochtrabende Gerichte oder abgefahrene Rezepturen. „Der Inhalt ist nicht schick, es ist normale Hausmannskost“, darauf legt Sella Mevert wert. „Wir machen ganz bodenständiges Essen wie Hühnerfrikassee und deftiges Gulasch.“ Den Kunden jedenfalls gefällt's und die Nachfrage steigt stetig. Gemeinsam mit ihrem Lebensgefährten Hans-Joachim Mautschke, dem Eigentümer des Betriebes, leitet Sella Mevert das Gut Krauscha nördlich von Görlitz mit über 300 ha und inzwischen 18 Angestellten. Gut Krauscha hat drei Betriebszweige: die Landwirtschaft, die Verarbeitung und den Handel.

Innovativ, modern und traditionsbewusst: In den liebevoll sanierten Gutsgebäuden bei Görlitz stellt das Team von Hans-Joachim Mautschke und Sella Mevert köstliche Bio-Feinkost her. Erfahrungen eines jungen Bio-Unternehmens in Ostdeutschland.

Wohin mit den Hühnern?

Ursprünglich gehörte Gut Krauscha zum Stadtgut Görlitz. Im Sommer 2006 gliederte es Hans-Joachim Mautschke als eigenständigen Betrieb aus. Davor hatte er bereits einige Jahre als Betriebsleiter im Stadtgut gearbeitet. Alles fing damit an, dass die Legehennen auf dem Görlitzer Stadtgut nach der Legeperiode „entsorgt“ werden mussten. Damals, das war Mitte der 1990er Jahre, kam die Idee auf, die Hühner wie zu Omas Zeiten zu Frikassee und Brühe zu verarbeiten. Inzwischen wandern nicht nur die Hühner sondern auch Rinder ins Glas. In der neuen hochmodernen Küche stehen die Mitarbeiterinnen mit dem Küchenchef Torsten Kleint um einen Tisch und trennen das gute Fleisch von den Knochen der Hühnchen. „Wir hatten überlegt, ob wir diese Arbeit irgendwie mechanisieren können. Wir dachten, das ist eine Zumutung für die Frauen, den ganzen Tag die Hühner auseinanderzunehmen“, so Hans Joachim Mautschke. Weit gefehlt, „wir machen das gern“, so die Mitarbeiterinnen einstimmig. Für die Qualität ist diese Handarbeit Gold wert, denn das Küchen-

personal schaut ganz genau hin, was in die Gläser kommt. Das könnte keine Maschine. „Die Nachfrage nach unseren Fertiggerichten im Glas ist stetig gewachsen. Deshalb haben wir unsere Hofküche im vergangenen Jahr ausgebaut und modernisiert“, berichtet Mautschke. Während 2003 noch 1.500 Gläser im Monat produziert wurden, sind es inzwischen zehn mal so viel. Ziel sind einmal 20.000 Gläser. Davon machen Hühnerprodukte über die Hälfte aus. Pro 320-g-Glas zahlt der Kunde ca. 5,50 Euro im Laden. Erhältlich sind die Gläser mittlerweile fast deutschlandweit. Neben Naturkost Elkershausen in Göttingen und Erfurt sowie Terra in Berlin sind Bodan, Rinklin, BioKorb und Grell die regionalen Großhändler, die in jüngerer Zeit dazu gewonnen werden konnten. Das Federvieh wird in einem komplett neu gebauten, ökozertifizierten Schlachthof im 100 km entfernten polnischen Zielona Góra geschlachtet. Da die polnische Grenze nur drei Kilometer entfernt ist, ist das der kürzeste Weg für die Tiere. „Früher wurden die Tiere zum Schlachten bis nach Niedersachsen gekarrt, was für ein Un-

Die bodenständigen Produkte kommen bei der Kunden gut an.



sinn!“ ‚Biofleisch Nord Ost‘ kümmert sich um die Disposition vom Stadtgut bis zum Schlachthof und zurück nach Klein Krauscha.

Schlachtreife Legehennen gesucht

In Zukunft würde Gut Krauscha gern von weiteren Bioland-Betrieben schlachtreife Legehennen beziehen. „Ideal wäre es, wenn wir unseren Kunden die Produkte mit Hühnern aus ihrer Region anbieten könnten, wenn wir zum Beispiel unserem jüngsten Kunden Grell Naturkost bei Hamburg Gläser liefern könnten, mit Hühnern, die von seinem Eierlieferanten stammen“, denkt Hans-Joachim Mautschke diese Möglichkeit weiter. Koch Torsten Kleints Bemühungen, den Hühner-Engpass zu umgehen, gehen andere Wege: Er entwickelt bereits fleischlose Leckerbissen, wie Kartoffel- und Rote-Bete-Suppe sowie fertiges Rotkraut im Glas. Die Rohstoffe dafür stammen alle von Bio-Gärtnereien der Umgebung. Außerdem soll auch eine glutenfreie Variante des beliebten Frikassees auf den Markt kommen.

Partnerschaftlich handeln

Das Herz der Biologin Sella Mevert schlug schon in den 1980er Jahren für den Biolandbau. In Berlin sammelte sie einschlägige Erfahrungen in Naturkostläden – die Kontakte von damals nutzen ihr heute. Auf dem Stadtgut Görlitz, das bis heute der wichtigste Partner geblieben ist, kümmerte sie sich seit 2003 um die Vermarktung. Doch während dort nur Großabnehmer bedient werden, kommissioniert Gut Krauscha auch Kleinstgebilde für die Gewerbe-Kunden. Der Mindestbestellwert liegt bei nur 50 Euro, das ist für kleine Läden im Bio- und Feinkostbereich ein großer Vorteil. Der Lieferradius mit dem eigenen Lkw erstreckt sich von der Oberlausitz bis Dresden und Berlin. Rund 40 Prozent der vermarkteten Produkte werden auf Gut Krauscha produziert. Außerdem handelt der Betrieb frische und verarbeitete Produkte von 15 weiteren Höfen aus der Region. Da keine eigene Lagerhaltung besteht, kommen die



Praxistipps von Sella Mevert:

„Alle Etiketten sollen aus einem Guss sein. Sie müssen sich aber auch deutlich von Produkt zu Produkt unterscheiden.“ Gut Krauscha gelingt das mit markanten Farben. So hat zum Beispiel die Bio-Bolognese ein gelbes, der Hühnerfond ein grünes und das Rindergulasch ein orangefarbenes Etikett! Früher war die Farbe gleich und nur der Schriftzug anders. „Da haben wir uns selbst oft im Regal vergriffen.“ „Beim Etikett hat uns die Grafikerin empfohlen, nicht auf das Öko- sondern auf das Feinkost-Image zu setzen. Ein professionelles Layout ist die halbe Miete.“

Produkte immer direkt vom Produzenten. Das Besondere, sagt der Betriebsleiter, sei der hohe Servicecharakter, den der kleine Betrieb leisten kann: „Ob Äpfel abgezählt oder Bärlauch im Topf, wir versuchen auch auf einzelne Kundenwünsche einzugehen.“

Eines ist bemerkenswert: In Berlin liefert Gut Krauscha selbst keine Konserven aus. „Das macht Terra Naturkost, unser größter Kunde, dem wir auf diese Weise nicht ins Gehege kommen können“, so Mautschke.

Werbung macht Sella Mevert mit Verkostungen im Fachhandel, obwohl es schwer sei, die Leute an die Fleischtöpfe zu locken: „Wenn ich zehn Personen pro Tag in ein Gespräch verwickeln kann, ist das gut.“ Doch die Erfahrungen zeigen ihr, die Kunden bleiben treu. Auch als es einmal Reklamationen gab, weil immer wieder Gläser schlecht wurden. „Wir haben überall nach der Fehlerquelle gesucht.“ Zum Schluss stellte sich heraus, dass falsche Deckel geliefert worden waren. Die Deckel tragen auf der Innenseite eine spezielle Beschichtung für fetthaltige Produkte. „Uns waren solche für fettfreie Inhalte geliefert worden“, erzählt Mevert. „An jedem Tag besteht die Gefahr, dass wir es nicht schaffen“, rechnet Mautschke vor. „Täglich müssen wir allein 300 Euro Zins und Tilgung abtragen.“ Doch der große Aufwand zahlt sich langsam aus. Eines haben die beiden Betriebsleiter bereits jetzt geschafft: Seitdem sie den Betrieb bewirtschaften, läuft er ökonomisch rund. „Es ist der erste Betrieb, der auf dem san-

digen Standort seit 80 Jahren wirtschaftlich schwarze Zahlen schreibt“, sagt Mautschke. Er hofft, dass sein ältester Sohn den Betrieb irgendwann übernimmt. Den richtigen Weg hat der junge Mann zumindest eingeschlagen. Zurzeit studiert er Öko-Landbau in Eberswalde.

Lena Weik
Bioland Mitte

Hofgut Krauscha

Landwirtschaft

Fläche: 318 ha, davon 191 ha Ackerland, 90 ha Grünland, 21 ha Wald

Tierhaltung: 50 Mutterkühe der Rasse Charolais
160 m ü. NN, 540 mm Niederschlag, 8,2 °C Jahresdurchschnittstemperatur, sehr leichte Böden

Keine strenge Fruchtfolge, Klee gras im Wechsel mit Wintergetreide, Untersaaten, Lupine, Wintererbsen

Arbeitskräfte: 2 Mitarbeiter, davon 2 in Teilzeit

Feinkost

Arbeitskräfte: 11 Mitarbeiter, davon 8 in Teilzeit

Produkte: Hühnerfleisch mit Brühe, Hühnerfrikassee, Ragout vom Huhn, Geflügelfond, Rindfleisch mit Brühe, Rindergulasch, Rinderbolognese, Rindfond, Gemüsefond, Gemüse im eigenen Sud

1 LKW, 7,5 t

Handel

5 AK, davon 4 in Teilzeit