

HÜHNERMOBIL STATT HÄHNCHENMASTSTALL: „DENN DARAUFG KOMMT ES AN: WAS WILL DER KUNDE?“

Familie Jung hält 3000 Legehennen im Freilandgehege rund um ihre Hühnermobile

FRONHAUSEN-BELLNHAUSEN. Seit wann Familie Jung Landwirtschaft betreibt? „Schon immer“, antwortet Landwirtschaftsmeister Günter Jung. Ein Gebäude der Familie zähle zu den ältesten im Fronhauser Ortsteil Bellnhausen auf halbem Weg zwischen Marburg und Gießen. Hier leben und arbeiten Günter und Margit Jung mit ihren vier Kindern und den Großeltern. Vor ein paar Jahren waren sie ratlos. Sie hielten Milchkühe in Anbindehaltung und wussten, dass diese Haltungsform keine Zukunft mehr hatte. Sie kamen auf die Idee, einen Bullenmaststall zu bauen, und verwarfen sie bald. Dann wollten sie in einen Hähnchenmaststall und eine Biogasanlage investieren, doch der Widerstand im Ort schwoll an.

Im Ort schwoll der Widerstand gegen einen Hähnchenmaststall an

„Wir hätten zwar die offizielle Genehmigung zum Bau des Stalls erhalten“, erinnert sich Günter Jung an diese Zeit vor knapp zehn Jahren, „aber es war für uns keine Perspektive, denn wir hätten unser Recht über Jahre vor Gericht verteidigen müssen. Wir hätten als böse Massentierhalter gegolten, und wir mussten doch mit unserer Familie hier leben. Wir haben dem Druck nachgegeben und für uns entschieden, dass wir etwas Anderes machen werden. Dann hat meine Frau ein Hühnermobil gesehen und gesagt: ‚Das ist es. Das will ich machen.‘ – als ich noch sehr skeptisch war. Aus letzter Verzweiflung haben wir 2013 ein Hühnermobil gekauft, zunächst ein kleines für 250 Legehennen, und ich habe es nur halb belegt, weil diese teure Art der Haltung einen hohen Eierpreis voraussetzt.“

Der Aufwand für Eier aus mobiler Freilandhaltung ist groß

Günter Jung sorgte sich nicht ohne Grund. Die Kosten für den Mobilstall übertreffen den des konventionellen Stalls um das Zweifache. Die kleinen, verstreut liegenden Standorte müssen mehrmals täglich angefahren werden, um Wasser und Futter zu bringen sowie die Eier einzusammeln. Nur topographisch flache Standorte sind geeignet, und im Abstand von zwei Wochen muss der Mobilstall umgesetzt und mit einem Zaun von Neuem umfriedet werden. Jedes Huhn hat rechnerisch 2,5 Quadratmeter für den Auslauf rund um den Stall. Bio-Hühner haben 4 Quadratmeter. Das sei „der doppelte Aufwand auf jeden Fall“ gegenüber einem konventionellen Stall, sagt Günter Jung. „Und die Hühner stehen früh auf“, setzt Margit Jung hinzu, „und ich gehe erst ins Bett, wenn die letzte Henne in den Stall gegangen ist, und im Sommer bleiben die Hühner lange wach. Aber ich muss schauen, dass ich keinen Fuchs, Marder oder Waschbären im Stall miteinschleibe.“

Die Tiere sind zutraulicher als Hennen in konventioneller Haltung

Die Tiere seien zutraulich, schildern Jungs den Unterschied ihrer Legehennen gegenüber Hennen in konventioneller Haltung. „Und

nach einer Legeperiode sehen sie noch gut aus“, findet Günter Jung. „Na, ein paar Gebrauchspuren haben sie dann schon“, sagt Margit Jung, denn unter den Bedingungen des Freigeheges stellt sich auch die natürliche Hackordnung ein: „Aber die Tiere sind an den Umgang mit den Menschen sehr gewöhnt, und so gebe ich sie nach einer Legeperiode sehr gerne an Privathalter ab. Denn das ist ja voll im Trend, dass sich Privatleute die eigenen Hühner halten, - und ich muss sie nicht schlachten. Dann habe auch ich ein gutes Gewissen.“

Familie Jung verkauft die Eier und andere regionale Produkte an Automaten, die aber nah am Haus stehen. Allein den richtigen Standort für den Automaten zu finden, ist eine Wissenschaft für sich, und jüngst eröffnete Margit Jung ihren Hofladen, der ihr schon jetzt zu klein erscheint.

„Ich schaffe Transparenz und begründe Vertrauen“

Heute haben Jungs gut 3000 Hühner in sechs Mobilställen und täglich 2500 Eier. Margit Jung könnte noch mehr verkaufen: „Ob es der richtige Weg ist, den wir gehen, weiß ich nicht, aber er findet Akzeptanz. Ich zeige meine Produktion. Die Leute kommen vorbei, und ich zeige Ihnen, was wir tun. Ich schaffe Transparenz und begründe Vertrauen. Es geht um Regionalität. Dann erziele ich auch den Preis, den ich benötige. Meine Eier kosten 35 bis 50 Cent und werden bis auf den Wochenmarkt in Frankfurt verkauft. Man müsste Marketing studieren. Denn darauf kommt es an: Was will der Kunde? Es hilft mir, dass ich Immobilienkauffrau bin und Hauswirtschaftstechnikerin.“

„Wenn ich wieder bauen sollte, dann mache ich es wieder mit der HLG“

Margit Jung findet: „Das ist das Beste, das ich je gemacht habe. Der Betrieb wächst, die Produktionsstätten wachsen. Ich muss als Unternehmer vernünftig arbeiten, und das gelingt gut mit der HLG. Bestimmte Aufgaben muss man an andere abgeben. Eine Baubetreuung zum Beispiel muss man abgeben. Und vor der Investitionsentscheidung hat uns die HLG gut beraten. Wir haben uns zig Betriebe angesehen, uns erklären lassen, was wie gefördert wird. Ich habe tiefe Einblicke gewonnen, was bautechnisch zu machen ist. Ich habe mich mit anderen Bauern unterhalten, denen sich ähnliche Fragen stellten wie uns, auch wenn es Weinbauern waren. Wenn ich wieder bauen sollte, dann mache ich es wieder mit der HLG.“

Claus Peter Müller von der Grün

