



ENERGIE / FARM / STORY

Landwirt baut eigene Düngermarke für Kleingärten FREE

EVA PIEPENBROCK

15.08.18

BEARBEITEN



Johann Falter hat rund 800.000 € in eine Geschäftsidee mit Biogas-Gärresten gesteckt. Jetzt sucht er Landwirte, die mit ihm kooperieren möchten. (Foto: stock.adobe.com/artfriday)

Landwirt Johann Falter betreibt einen Biogasbetrieb in Oberbayern. Um die dort anfallenden Gärreste weiter zu verwerten, entwickelte er ein Verfahren, Naturdünger daraus zu produzieren. Diesen vertreibt er nun unter einer eigenen Marke an Hobbygärtner.

Landwirtschaftsmeister Johann Falter schlägt mit seiner Geschäftsidee gleich

mehrere Fliegen mit einer Klappe: Der 26-jährige verarbeitet den in seiner Anlage mit einer installierten Leistung von 850 kw/h anfallenden Gärrest zu [Naturdünger](#), den er an durchaus zahlungsbereite Hobbygärtner verkauft. Für die Trocknung der Gärreste verwendet er die Abwärme seiner Biogas-Anlage. Damit verschafft er dem Betrieb im Oberbayerischen Pleiskirchen neben Aufmerksamkeit vor allem ein zweites Standbein im außerlandwirtschaftlichen Bereich. Und wenn die „Falter Naturdüngerhandel GmbH“ wächst, kann er anderen Landwirten noch Gärreste abnehmen, die diese aufgrund der neuen Düngeverordnung (DüVO) ohnehin dringend loswerden müssen.



Johann Falter

AUSGANGSLAGE: SINNVOLLE WÄRMEVERWERTUNG

„In meinen Augen war der Gärrest schon immer einer der hochwertigsten organischen Dünger, der rein aus pflanzlichen Produkten und tierischen Nebenprodukten besteht“, sagt Agrarbetriebswirt Johann Falter. „Viele haben immer nur von der Entsorgung der Gülle geredet und bis heute nicht verstanden, den Gärrest richtig einzusetzen.“ Das wollte der 26-jährige anders machen. Er kaufte sich Anfang 2018 eine spezielle Gärresttrocknungsanlage und einen Pelletierer.

Beides rüstete er nach seinen Vorstellungen so um, dass er die Abwärme aus der Biogas-Anlage für die Trocknung der hochwertigen Gärreste nutzen kann. „Das war die Ausgangslage“, erzählt Johann. „Die Wärme stand auf dem Betrieb ohnehin zur Verfügung und die wollte ich möglichst effizient und sinnvoll verwerten.“ Erst hatte der umtriebige Unternehmer im Sinn, die Wärme für einen Hähnchenstall zu nutzen. Aber dann entschied er sich für ein Standbein im außerlandwirtschaftlichen Bereich.

Da wird viel Geld für Dünger ausgegeben, der meines Erachtens nicht mal der Richtige ist.

[Landwirt und Start-up-Gründer Johann Falter](#)

Für seine biologische Dünger-Marke macht er relativ schnell die Hobbygärtner und den Kleingartenmarkt als seine Zielgruppe aus. Auch wer auf dem eigenen Balkon Gemüse in Bio-Qualität für den Eigenbedarf anbaut, fällt in das Raster. Johann begründet: „Ich habe gesehen, dass dort sehr viel Geld für irgendwelche besonderen Dünger ausgegeben wird, die meines Erachtens nicht mal die richtigen sind.“ Das, und der Glaube daran, dass die Verbraucher gewillt ist, für „gute Produkte auch einen höheren Preis zu zahlen“, ließ ihn sein Vorhaben umsetzen – und zwar höchst professionell.

FAST 1 MILLION EURO INVESTIERT

Während einer Entwicklungszeit, die nach Aussage des Gründers noch immer nicht ganz abgeschlossen ist, werkelt Johann lange an der Pelletieranlage herum. „Ich habe verschiedene Anlagenteile und auch die Steuerung selbst nach meinen Vorstellungen und Erfahrungen dazugebaut“, berichtet er. Das Verfahren sei nun voll einsatzbereit – und befindet sich darüber hinaus in der Patentierung.

Johann Falter glaubt an seine Idee. Und das muss er auch, schließlich hat er rund 800.000 € netto in sein Unternehmen gesteckt. Diese gewaltige Summe umfasst alle Maschinen, die Markenmeldung, das Marketing, den Aufbau und den Betrieb des Online-Shops, die Werbung und Verpackung. Die Gelder für die Finanzierung ließ ihm teilweise die Hausbank, teilweise mussten private Mittel herhalten.

Wenn schon ein neues Unternehmen gründen, dann richtig. „Wenn ich mir etwas in den Kopf setze, dann habe ich mir dieses Vorhaben vorab reichlich überlegt. Und dann will ich auch mit aller Kraft Erfolg haben.“

EINE TEILLÖSUNG FÜR DAS DÜVO-PROBLEM?

Seit kurzem ist der [Online-Shop](#) am Start. Bislang kann der



Die richtigen Verpackungsgrößen zu entwickeln, war ein Lernprozess. Mit einem Bigpack kann kein Hobbygärtner etwas anfangen.

Verbraucher dort Dünger in geflockter, granulierter und in pelletierter Form kaufen. Auch in regionalen Gartenmärkten findet sich der Falter-Dünger. Für 2,5 kg geflockten Dünger zahlt der Kunde 16 €. Der 5-kg-Pellet-Sack kostet 24,97 €.



Der 2,5 kg Sack Naturdünger kostet versandkostenfrei im Online-Shop 16 €.

Ebenfalls erhältlich ist ein Dünger, der mit Orangenduft bearbeitet ist. Auf diese Weise eignet er sich auch als Zimmerpflanzendünger. Nicht nur beim Umbau der Technik musste der Jungunternehmer viel ausprobieren und lernen. Auch die richtige Preisfindung war ein langer Lernprozess, sagt Johann. „Erst haben wir viel zu große Verpackungsgebilde produziert.“ Auch ins Marketing musste sich der gelernte Landwirt erst einarbeiten.

Derzeit befindet sich Johann in Gesprächen mit mehreren Betreibern von Biogas-Anlagen, die ihm ihre Gärreste liefern möchten. Er sagt, von seiner Produktidee könnten am Ende auch die Abgeber der Gärreste und die gesamte Biogasbranche profitieren. Sie könnten nicht nur mit guten Abnahme-Preisen rechnen – sondern auch ihr „DüVO-Problem“ eindämmen. Johann Falter hofft, dass die Anlagenbetreiber mit ihm zusammenarbeiten werden, um eine starke Marke zu vermarkten. „Wenn jeder sein eigenes Süppchen kocht, wirkt sich das nur negativ auf den Preis aus.“

SCHLAGWÖRTER • Hofnachfolger • Intrapreneurship • Netzwerk

VORHERIGER BEITRAG