

Hofgarten Zur Alten Eiche

Ökologisch und intensiv

Von Pia Weinekötter

GREVEN. Die mächtige Eiche wirft ihren langen Schatten auf die schmalen Beete und das Gerüst für einen Folientunnel. Hier in der Bauerschaft Bockholt am Postdamm 11 entsteht gerade ein sogenannter Market Garden, für den besagte Eiche sogar zum Namensgeber wurde.

Doch der Reihe nach: Auf dem Feld arbeiten gerade die drei Gründer dieses idyllisch gelegenen Start-ups. Der Hof gehört Monique und Florian Reckers. Die 28-jährige Sozialversicherungsfachangestellte und der ebenfalls 28-jährige Industriemechaniker haben den Hof 2019 von seinem Vater Bernhard Reckers übernommen. Damit ist das junge Paar die vierte und ihre kleine sechsmonatige



Florian Reckers, Benedikt Baune und Monique Reckers sind die drei Gründer von „Hofgarten Zur Alten Eiche“ am Postdamm 11 in Guntrup und bieten Gemüse-Abo-Kisten nach dem Market Garden Konzept an. Foto: Pia Weinekötter

Serie:



Grevens Unternehmen

Tochter Maia sogar schon die fünfte Generation auf dem Reckers-Hof. „Die zum Hof gehörenden landwirtschaftlichen Flächen sind jedoch schon lange an meinen Cousin verpachtet“, erklärt Florian Reckers.

Der Cousin, das ist der Landwirt Benedikt Baune, der mit dem Ziel Vollerwerbslandwirt in der dritten Generation den Baune-Hof bewirtschaftet und gerade auf Bio-Schweinezucht umstellt. Und der 26-Jährige ist auch gleichzeitig der dritte Hofgarten-Unternehmer. „Wir sind nicht nur Cousins, sondern auch beste Freunde und ich bin sogar Maias Patenonkel“, freut sich „Benne“, wie er genannt wird und wie es auch auf seinem Hofgarten-Pulli steht.

Und bei einem gemeinsamen Kartenspielen entstand dann die Idee. „Ich sagte damals zu ihm, ich wünschte, ich könnte auf unserem Hof auch irgendwie Landwirtschaft betreiben“, erinnert sich Florian Reckers. „Und da habe ich ihm erklärt, dass man mit einer kleinen Fläche bei Gemüse die höchste Wertschöpfung erreicht“, gibt Benedikt Baune sein Fachwissen preis. „Und spät abends kam Florian dann nach Hause und fragte mich: Schatz, was hältst du davon,

wenn wir hier auf dem Feld da vorne Gemüse anbauen?“, blickt Monique Reckers lachend zurück. Damit war die Saat für das Projekt gelegt.

Monique und Florian machten sich schlau, recherchierten im Internet, besuchten Lehrgänge und vertrauten auf Bennes fachliche Expertise. Mit dem Konzept Market Garden hatten sie die Basis für ihr Unternehmen gefunden. „Das ist ein sogenanntes No-Dig Konzept, also ein Feld ohne Umgraben“, erklärt Monique Reckers, die sich während ihrer Schwangerschaft intensiv mit den Details beschäftigt hat, „wir wollen den Boden lockern, aber nicht wenden – und dabei sind die Regenwürmer unsere wichtigsten Mitarbeiter.“

Der Boden soll dabei möglichst ohne Schädlinge und Beikräuter, Laien würden Unkraut sagen, auskommen. „Dafür decken wir den Boden mit Folie über den Winter ab und pflanzen und säen zum Jahresanfang sehr dicht“, erklärt Florian Reckers. „Wir haben Beete von 75 Zentimetern Breite und jeweils 15 Metern Länge und dazwischen Mulch-Gehwege von 45 Zentimeter angelegt, so lässt es sich am besten arbeiten und ernten.“ Landwirt Benedikt Baune weiß, wovon er spricht.

Gearbeitet wird dabei mit einem gelockerten Boden und viel Kompost. Die Anfangsinvestitionen sind relativ hoch und die Arbeiten sehr umfangreich: Folientunnel und Bewässerung mussten gekauft und selbst installiert werden. Spezialwerkzeuge wie die Grabegabel „Broad Fork“ zum Auflockern des Bodens oder die dünne Draht-Harke hat Florian Reckers zum Glück selbst herstellen können. Und auch der professionelle Firmenauftritt mit Namen, Logo, Homepage, Facebook- und Insta-Account blieb in der Familie: „Meine Schwester Jennifer hat uns dabei als Mediendesignerin sehr unterstützt“, freut sich Monique Reckers. Der Aufwand soll jedoch im Laufe der Zeit geringer und der Boden immer besser und ertragreicher werden.

Und die Zukunftsperspektiven? „Bennes Schweine aus bio-zertifizierter Landwirtschaft könnten ebenso mit einfließen wie Florians Hühner“, wirft Monique Reckers einen Blick in die Zukunft des Hofgartens zur Alten Eiche. Und im Schatten dieser Eiche schläft es sich anscheinend besonders gut: Denn Maia liegt friedlich in ihrem Kinderwagen und hat den Fototermin glatt verpennt.

Drei Fragen an Benedikt Baune, Monique und Florian Reckers:

Wie wird das Gemüse denn vermarktet?

Florian Reckers: Wir setzen auf Direktvermarktung für Privatleute und auch Restaurants in der Erntezeit.

Monique Reckers: Direktvermarktung bedeutet für uns jedoch nicht der Verkauf auf dem Markt oder über einen Hofladen. Unser Konzept ist das wöchentliche Gemüse-Abo mit einer gut gefüllten Kiste zur Abholung bei uns am Hofgarten.

Was sind die Vorteile dieses Abo-Systems?

Benedikt Baune: Für unsere Kunden liegt der Vorteil in der regelmäßigen Versorgung mit regionalem und saisonalem Gemüse aus ökologischem Landbau – und das absolut erntefrisch ohne Lagerzeiten.

Monique Reckers: Und das Plus für uns ist natürlich die bessere Planbarkeit der Anpflanzungen im Hofgarten. Denn wir möchten nachhaltig sein und nicht über Bedarf anpflanzen mit der Gefahr, nicht verkauften Gemüse entsorgen zu müssen.

Apropos Planbarkeit – bis wann müssen sich die Abonnenten denn für die nächste Saison melden?

Florian Reckers: Ein ganz wichtiger Punkt: Abonnenten sollten sich bis spätestens Mitte Januar bei uns melden.

Benedikt Baune: Auch wenn es die erste Gemüsebox im Abo erst ungefähr im April geben wird, müssen wir ab Januar den Umfang des Anbaus planen. Das heißt: Wir kaufen die Jungpflanzen zu und säen unsere eigenen Kulturen aus.