



Dr. Josef Bosch,
Leiter der FarmFacts-Akademie

Warum die »Initiative Klima-Landwirt«?

Wahrscheinlich der bekannteste Vermittler von CO₂-Zertifikaten ist die FarmFacts GmbH. Welche Erfahrungen hat man dort gemacht?

Wie ist bei ihnen die Idee der »Klima-Landwirte« entstanden?

Landwirte stehen immer wieder stark in der Kritik, einen großen Anteil an der Verursachung von Klimaproblemen zu tragen, können aber ein wesentlicher Teil der Lösung sein. Deshalb haben wir unsere Zusammenarbeit mit dem Humuszertifikat-Händler CarboCert ausgebaut und können einen überzeugenden und für Dritte nachvollziehbaren Gesamtprozess darstellen.

Das System CO₂-Zertifikate ist weniger getrieben von möglichen zusätzlichen Einnahmen. Die sind für die meisten Landwirte nicht der ausschlaggebende Faktor. Vielmehr möchten sie das schon vorhandene Streben nach Verbesserung der Bodengesundheit damit etwas »gegenfinanzieren«. Angesichts von Humusanteilen von unter 2,5% fürchten viele »Klima-Landwirte«, dass sie kommenden Herausforderungen nicht gewachsen sind. Gegen häufigere Trockenperioden, Erosionsschäden, problematischer Wasserhaushalt, Strukturschäden in den Böden usw. suchen sie eine Gegenstrategie. Auch die positive Imagebildung hin zu Verbrauchern und Abnehmern wird oft als Grund für den Einstieg genannt.

Können Sie das Prozedere beschreiben?

Mit einer Basis-Probenahme auf den für Humusaufbau aussichtsreichen Feldern ermittelt der Landwirt den Status Quo in Sachen Humusgehalt. Die Art der Probenahme wird vom Zertifikat vorgeschrieben. Durch GPS-geortete Einstichstellen erfüllen wir eine wesentliche von der Wissenschaft geforderte Grundvoraussetzung zur Beurteilung der Humusentwicklung auf einem Feld. Die relevanten Daten der Beprobung wer-

den dabei softwaregestützt erfasst und in ein »Zertifikat-Archiv« transferiert. Dort stehen sie für etwaige Prüfungen im Rahmen der Zertifizierung oder auch für den Zertifikat-Händler (soweit das Datenschutz-rechtlich erlaubt ist) zur Einsicht. Das Archiv ist auch die Basis für die Folgeproben.

Nach drei bis fünf Jahren erfolgt die zweite Probenahme. Diese Ergebnisse werden dann mit der Erstprobe verglichen, positive Abweichungen in Tonnen CO₂-Äquivalent umgerechnet. Dann werden diese Zertifikate am Markt angeboten und zu einem Preis verkauft, den der Markt bestimmt. Der Zielpreis liegt momentan bei 30 €, die Landwirte je Tonne CO₂ ausgezahlt bekommen. Nach der zweiten Probe beginnt eine Fünf-Jahresperiode, in der das Niveau der Humusgehalte zumindest aufrechterhalten werden muss.

Realistische, auch wissenschaftlich fundierte Bindungsraten liegen durchschnittlich bei zwei bis drei Tonnen je ha und Jahr. Aber viele Praktiker, berichten auch über höhere Werte. Das rührt oft daher, dass sie massiv Organik von außen zuführen. Manche schaffen dagegen keinerlei Erhöhung, besonders bei schon sehr mit Humus gesättigten Böden oder untauglichen Maßnahmen im Feldbau.

Welche Unternehmen kaufen derzeit Humuszertifikate?

Käufer von Zertifikaten sind Unternehmen, die mit der Landwirtschaft in Verbindung stehen – als Lieferanten oder auch als Aufkäufer. Es gibt auch Anfragen von Dienstleistern aus der Landwirtschaft wie etwa Messgesellschaften oder Verbände. Im Prinzip alle, die Interessen haben, ihr eigenes Image

positiv zu stärken und, dass Geld zurück in die Landwirtschaft, von der wir alle profitieren, transferiert wird.

Viele Käufer von Humuszertifikaten misstrauen dem globalen, intransparenten Wildwuchs im Markt für CO₂-Zertifikate. Für heimischen Firmen ist es oft wirkungsvoller, zumindest einen Teil der jährlichen Marketingaufwendungen in die Imagebildung zu investieren. Regionalität und persönliche »Greifbarkeit« der Humus-Projekte sowie Verbundenheit zu heimischen Landwirten spielen dabei eine wichtige Rolle.

Wie groß sind die Potentiale?

Wir schätzen das Potential in Deutschland auf 5 bis 10% der Ackerfläche. Wir können sicher auf vielen 100 000 ha aktiv werden.

Was sollten Landwirte im Vorfeld klären, damit aus Begeisterung nicht nach fünf Jahren Enttäuschung wird?

Das Wichtigste ist, ganz realistisch zu prüfen, ob sich die vorhandenen Flächen zum Humusaufbau eignen. Die notwendigen Maßnahmen müssen außerdem zur machbaren Bewirtschaftung passen. Dabei sind Fruchtfolgesysteme und durchaus auch der Wille zur Weiterqualifizierung des Betriebsleiters ehrlich einzuschätzen.

Der Landwirt muss sich immer auch im Klaren sein, dass die Zertifikate auf einem freien Markt verkauft werden. Es gibt keine Preisgarantie oder vollkommene Nachfragesicherheit. Es gibt zwar einen Trend, dass diese Konzepte in Zukunft noch viel mehr angenommen werden, aber es kann auch so kommen, wie wir es derzeit mit dem Corona-Virus erleben. Dann ist für eine bestimmte Zeit einfach nichts mehr planbar. Daher muss der Humusaufbau auch immer im Verbund mit dem Gewinn an Bodenfruchtbarkeit gesehen werden.

Dennoch sind die Laufzeiten des Zertifikatvertrages lang genug, um solche Marktschwächen auch wieder auszugleichen. Das Thema Klima ist keine Eintagsfliege, sondern wird die Menschheit und insbesondere auch die Landwirtschaft auf Dauer beschäftigen.

Die Fragen stellte Thomas Preuß

Info: www.nextfarming.de/klima-landwirt