

Der Dreh- und Angelpunkt seines Lebens ist Hohenlobbese bei Görzke bei Belzig in Brandenburg. Von dort aus ist Fischwirtschaftsmeister Max Hoersen in ganz Deutschland und darüber hinaus unterwegs.

Wenn man sich Ihre berufliche Entwicklung anschaut – Teichanlagen in Brandenburg, Störzucht in Bayern, Rumänien und Italien, Saiblinge und Forellen in Niedersachsen, Hessen und Belgien, verschiedene Kreislaufanlagen – könnte man meinen, dazu bräuchte man allein mindestens 30 Jahre. So alt sind Sie doch noch gar nicht!

■ Ich bin jetzt 31. Und auf der Webseite fehlen auch noch ein paar Sachen. Da kommt ja ständig was Neues. Mein Arbeitsschwerpunkt zurzeit ist die Beratung zur Zanderproduktion. Bei den Schweinefleischpreisen denken immer mehr Landwirte über einen Wechsel nach. Derzeit betreue ich sechs Kreislaufanlagen in Niedersachsen. Als Fischerei-Betriebsleiter, als der ich mich vor zehn Jahren selbstständig gemacht habe, arbeite ich kaum noch. Dafür habe ich zwei Mitarbeiter, die sich ausschließlich um die Betriebshilfe kümmern.

Wie sind Sie überhaupt auf den Fisch gekommen?

■ Als Kind hatten wir den Dorfteich gleich vor der Tür, Wasser fand ich schon immer toll, wollte gern am Wasser arbeiten – da liegt der Fisch nahe. Meine Ausbildung habe ich in Sachsen-Anhalt absolviert. Anschließend war ich in zwei Betrieben angestellt, einmal 30, einmal 20 Wochenstunden – man hat da nicht allzu viel verdient. Es war aber sehr abwechslungsreich: Der eine Betrieb war eine Forellenzucht mit Verarbeitung und allem Drum und Dran, der andere ein Betrieb der Fluss- und Seenfischerei: Reusen stellen, Verarbeitung, das ganze Programm ...

Ein Anstellungsverhältnis zu lösen und in die Selbstständigkeit zu gehen – dafür braucht man gute Gründe, einen Plan und trotzdem Mut. Wie lief das bei Ihnen?

■ Ich bin von Natur aus neugierig, wollte was Neues kennenlernen. 2006 habe ich mich selbstständig gemacht als „Fischereibetriebsleiter Max Hoersen“. Nach zwei Jahren nahm ich dann doch eine Stelle als Betriebsleiter in einer Störzucht mit Kaviarproduktion in Bayern an. 2008 war das der dritte Betrieb in ganz Deutschland, heute gibt es mehr als zehn, die Kaviar produzieren. Nach zwei Jahren wurde es mir zu langweilig, ich brauchte Abwechslung, habe entschieden, mich wieder selbstständig zu machen und bin zurück nach Görzke. 2010 habe ich meiner Firma dann den Namen „Rent a Fishman“ gegeben. Seitdem komme ich viel rum, bin aber auch regelmäßig zu Hause.

Und irgendwann haben Sie noch Ihren Meister gemacht.

■ Ja, das war 2011, da war ich selbstständig. Der Verdienstausschlag ist das Teuerste daran – immer Blockunterricht, zwei Wochen am Stück, in Starnberg bei München.

Warum denn so weit?

■ Die Schule in Königswartha kannte ich ja schon von der Lehre. Ich wollte wieder was Neues kennenlernen, und die längere Autofahrt macht mir nichts aus.

Wollten Sie nie eine eigene Fischzucht und sesshaft werden?

■ Zwischenzeitlich schon. Als meine Frau das erste Mal schwanger war, das Kind geboren wurde, hab ich mich ernsthaft über eine eigene Anlage informiert, aber letztlich war es damals finanziell ein zu hohes Risiko. Außerdem: Ich komme gerne rum, es funktioniert, es macht Spaß. Für eine eigene Anlage hätte ich gar nicht mehr die Zeit.



Fischmann zum Mieten

Mit „Rent a fishman“ wirbt **Max Hoersen** im Internet für seine Dienstleistungen als zupackender Berater und Betriebsleiter in Sachen Aquakultur und Fischerei. Seit zehn Jahren sammelt er Erfahrungen im In- und Ausland und gibt sie an andere weiter.

Max Hoersen mit einem Löffelstör (l.). Beim Kontrollgang durch die künstliche Teichlandschaft überprüft der Fischwirtschaftsmeister, ob Optimierungsmaßnahmen wie zusätzlicher Sauerstoff den gewünschten Erfolg bringen (M.). Die 30-Tonnen-Anlage von Landwirt Michael Stür ging 2012 in Betrieb (r. u.). Der 31-Jährige beim Gespräch in den Räumen der Bauernzeitung (r. M.).





Vielfältiges Berufsleben: Max Hoersen als zupackender Berater bei Landwirt Michael Stüer in Melle, Niedersachsen, der eine Zander-Kreislaufanlage betreibt (o. l.), bei der Kaviarproduktion von Stören (o. r.) und bei der Bestandskontrolle der Störe einer Teichanlage (u. r.).

Wie viel Geld muss man für so eine Fischzucht-Kreislaufanlage in die Hand nehmen?

■ Das kommt auf den Fisch an. Beim Zander zum Beispiel – für eine Anlage, die man als zweites oder drittes Standbein betreibt, da geht es so bei 250 000 Euro Investitionskosten los, für hauptberufliche Fischzucht bei 800 000 Euro.

Welche Gedanken sollte sich ein Landwirt, der an Fische im Stall denkt, machen, bevor er Sie anruft?

■ Zunächst mal über den Fisch an sich, ob er sich das wirklich vorstellen kann. Fisch ist nicht Schwein oder Kuh. Er ist empfind-

licher, weniger erforscht. Und man sollte sich nicht vor Technik scheuen. Meine Erfahrung: Interesse haben viele. Aber nach den Erstberatungen machen die meisten es doch nicht, weil sie es sich anders vorgestellt haben. Missverständnisse gibt es zum Beispiel zum Arbeitsumfang. Für eine 30-Tonnen-Anlage zum Beispiel braucht man für die tägliche Routine etwa zwei Stunden. Wenn Sie den Anlagenbauern glauben, ist es 'ne halbe Stunde. Das schreckt dann manchen ab. Außerdem: Beim Fisch heißt es zeitweise wöchentlich zu verkaufen. Das muss man wollen. Und das schnelle Geld verdient man auch nicht.

Ab wann verdient man denn?

■ Bis die ersten Fische verkaufsfähig sind – beim Zander zum Beispiel vergeht ein Jahr. Fische wachsen nicht gleichmäßig: Man unterscheidet die Vorwüchsler, die normal wachsenden und die Nachzügler. Vorwüchsler brauchen von zehn auf tausend Gramm zwölf Monate, Normale 14 bis 15 und die Nachzügler 18 Monate. Die meisten kaufen sich diese Zehn-Gramm-Fische. Die Vermehrung ist nämlich schwierig – das geht nicht nebenbei, da gibt es spezielle Aufzuchtanlagen. Bis die Produktion richtig läuft, bis ich also bei einer 50-Tonnen-Anlage die 50 Tonnen Jahresproduktion wirklich erreicht habe, dauert es zirka drei Jahre.

Wie sieht ein geeigneter Hof für eine Aquakultur aus?

■ Das kann man schlecht pauschal beantworten. Jeder Standort ist anders. Darum ist die Erstberatung so wichtig: hinfahren, ansehen, überlegen, wie die Anlage aussehen könnte. Ich mach' mir vor Ort eine Skizze und stelle danach Berechnungen zur möglichen Jahresproduktion an, kalkuliere, was die Kreislaufanlage kosten kann, mache eine Wirtschaftlichkeitsberechnung, die sich auf den konkreten Betrieb bezieht: mit den tatsächlichen Strom-, Wasser- und Abwasserkosten. Ich zeige Fotos von Anlagen, erläutere die Arbeiten, damit der Landwirt weiß, was auf ihn zukommt. Auf Wunsch betreue ich später den Aufbau der Anlage und auch das Management. Ich komme – je nach Kundenwunsch – ein- bis zweimal im Monat vorbei zum Fischsortieren. Außerdem gleichen wir den Managementplan an, wann Satzfishes gekauft werden, wann welche fertig sind usw. Die Betreiber müssen dann theoretisch die nächsten 29 Tage nur noch durchgehen, füttern und schauen, ob es den Fischen gut geht.



sind allerdings sehr niedrig. Da ist es schwer, den Betrieb zum ökonomischen Erfolg zu führen. Dafür ist dieser Fisch sehr anspruchslos im Vergleich zu anderen Fischarten und verträgt Wasserwerte, bei denen jeder andere Fisch sterben würde. Im Westen sind es eher kleinere Betriebe, die Aquakultur als zweites oder drittes Standbein betreiben.

Ist es von Vorteil, eine Biogasanlage zu haben?

■ Der Afrikanische Wels braucht optimal etwa 28 Grad. Da ist es gut, wenn man die Wärmekosten nicht noch zusätzlich hat und den KWK-Bonus bekommt. Der Zander braucht 22 Grad. Wenn die Halle gut isoliert ist und man nur so lüftet, dass der erforderliche Luftaustausch vorhanden ist, dann benötigt man für eine 30-Tonnen-Zanderanlage etwa 150 000 Kilowatt Wärme im Jahr. Das ist nicht so viel. Von den Anlagenbauern wird mit der Nutzung der Abwärme gerne geworben, aber da sollte man genau hinsehen.

Sind die Fischer nicht sauer, wenn Sie Zander in Kreislaufanlagen züchten?

■ Die Fischer fangen seit Langem kaum noch Zander. Zirka 60 Prozent unserer Fischer verkaufen wir an normale Fischereibetriebe. Die verkaufen sie dann weiter. Entweder über die Ladentheke oder auch an Angelvereine zum Besatz ihrer Teiche. Die restlichen 40 Prozent werden direkt oder über den Handel vermarktet.

Woher wissen Sie so viel, und wie viele wie Sie gibt es?

■ In der Berufsausbildung lernt man das Fachwissen für konventionelle Fischzuchten, meist Forelle oder Karpfen im Durchlaufverfahren. Alles andere habe ich über die Jahre des Reisens gelernt. Durch die vielen verschiedenen Betriebe, die praktischen Erfahrungen, und ich lasse auch keine Fortbildungsveranstaltung aus. In Deutschland bin ich der einzige, der Beratungen unabhängig anbietet, also ohne den Hintergrund, eine Anlage verkaufen zu wollen. Außerdem biete ich seit Jahren deutschlandweit die Betriebshilfe für Fischereibetriebe an. Damit bin ich mit meinen Mitarbeitern immer noch der einzige.

Das Gespräch führte
HEIKE MILDNER



FOTO: JÜRGEN BECKHOFF (2), PRIVAT (4), SABINE RÜBENSAAT (1)

Kann es mit den Wasser- und Stromkosten zusammenhängen, dass die Anlagen, die Sie betreiben, allesamt in den alten Bundesländern liegen?

■ Das hat wohl eher mit Risikofreude zu tun. Außerdem: Die großen Welsanlagen sind im Osten, überwiegend in Mecklenburg: 100-, 300-Tonnen-Anlagen, in denen der Afrikanische Wels gezüchtet wird. Bei uns sind die landwirtschaftlichen Betriebe größer, da sollen dann wohl auch die Fischzuchtanlagen größer sein. Die Preise für den Afrikanischen Wels

Weitere Informationen unter
www.rent-a-fishman.de