

Projektstudie:

**Die Edelkastanie auf Obstwiesen –**

**Eine Alternative zum Kirschanbau?**



Vorgelegt von: Henrike Koch (Matrikelnr. : 2933435)

Felix Müller (Matrikelnr. : 2907968)

Ines Hampel (Matrikelnr.: 2756054)

31.03.12

# Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	2
2. Zielformulierung	2
3. Methodik	3
4. Interviews	3
4.1. Herr Huber	3
4.2. Herr Kiefer	4
4.3. Herr Sackmann	6
5. Auswertung	8
5.1. Standortansprüche	8
5.2. Marktperspektiven	9
5.3. Tourismus	10
5.4. Sorten	11
5.5. Schädlinge / Krankheiten	11
5.6. andere Potenziale der Edelkastanie	12
6. Zusammenfassung Runder Tisch	13
7. Ausblick	13
8. Literaturverzeichnis	15

## **1. Einleitung**

Zwischen Oberrhein und Vorbergzone des Schwarzwalds liegt, umgeben von waldumsäumten Weinbergen und Obstplantagen, das obere Renchtal. Der Obst- und Weinanbau, vor allem aber der Kirschanbau und die Weiterverarbeitung zum weltbekannten „Schwarzwälder Kirschwasser“ hat hier eine lange Tradition. Allein in der Gemeinde Oberkirch sind 891 Hausbrennereien registriert (Webseite Stadt Oberkirch). Ungünstige Wetterveränderungen (Klimawandel) und ein Rückgang an verkauftem Destillat machen den ansässigen Obst-Landwirten mittlerweile schwer zu schaffen. Neben dem Wein- und Obstbau ist in dieser Region auch die Edelkastanie landschaftsprägend.

Die Projektstudie „Die Edelkastanie auf Obstwiesen - eine Alternative zum Kirschanbau?“ des Instituts für Landespflege der Universität Freiburg, angegliedert an das Interreg-Projekt „Die Edelkastanie am Oberrhein – eine Baumart verbindet Menschen, Kulturen und Landschaften“, beschäftigt sich mit der Frage, ob der unrentabel gewordene Kirschanbau durch den Anbau der Edelkastanie als Fruchtbaum abgelöst werden kann. Hierbei spielen weniger die ökologischen Aspekte eine Rolle. Es geht vielmehr darum, zu ermitteln, inwieweit die lokalen Obstbau-Akteure bereit wären, auf die Kastanienproduktion umzusteigen. Um dies herauszufinden, führten wir eine Akzeptanzanalyse durch. Hierbei bezogen wir uns auf die professionellen Akteure des Obstbaus. Dazu gehören die Baumschule Kiefer, das Sägewerk und Forstbetrieb Huber, sowie der Obstgroßmarkt Mittelbaden.

## **2. Zielformulierung**

Mit dieser Projektstudie sollen zum einen die Standortpotenziale der Edelkastanie im Raum Oberkirch offengelegt, als auch die Bereitschaft der lokalen Bevölkerung zum Anbau dieser Baumart herausgearbeitet werden. Hierbei spielen verschiedene Faktoren eine Rolle, sowohl ökologische Aspekte, was gezielt die Standortansprüche der Baumart oder bereits bekannte Krankheiten / Schädlinge angeht, als auch ökonomische Aspekte, die die Inhalte einer potenziellen Vermarktung ansprechen sollen (Sortenfrage, Tourismus, Marktperspektiven allgemein). Diese Faktoren müssen bei der Beantwortung der Fragestellung in den Vordergrund gestellt werden um Aufschluss über eine mögliche Etablierung der Edelkastanie im Raum Oberkirch zu bekommen. Als grundlegendes Ziel galt es zudem einen sogenannten Runden Tisch ins Leben zu rufen, dessen Aufgabe

bestand den interessierten Akteuren eine Plattform des Meinungsaustausches zu bieten. Dabei sollten im Diskurs etwaige Fragestellungen oder Probleme, die sich nicht nur auf theoretischer Basis widerspiegeln, sondern auch praktischer Art sein können, definiert werden, um schließlich gemeinsam diese zu klären oder sogar zu lösen. Ein regelmäßiges Treffen der Akteure im Rahmen der IG-Edelkastanie ist ebenso ein langfristiges Ziel.

### **3. Methodik**

Die wichtigsten Stakeholder (Hr. Huber, Hr. Kiefer, Hr. Sackmann - alle verfolgen das Thema Edelkastanie aus beruflichen Gründen), die uns Sarah Jotz vermittelte, wurden mittels Interviews befragt. Ein Tongerät nahm dabei jeweils das Gespräch auf. Daraufhin erfolgte eine Transkription der Gespräche. Bei der Befragung legten wir ein besonderes Augenmerk auf die bereits angesprochenen Faktoren, die entsprechend des jeweiligen Interviewpartners unterschiedlich gewichtet wurden. Infolgedessen konnten wir somit ihre Standpunkte und Meinungen zum Thema Edelkastanie aufzeichnen und in diesem Projektbericht verarbeiten. Dies stellte folglich eines der wichtigsten Aufgaben unserer Arbeit dar.

### **4. Interviews**

#### 4.1. Herr Huber

Laut Hubers Erfahrungen eignen sich lediglich die ehemals für Weinbau genutzten steilen Flächen für die Bewirtschaftung mit Edelkastanien, wobei diese natürlich aufgrund der schlechten Zugänglichkeit schwer zu bewirtschaften sind. Jedoch sieht er die Nutzbarkeit der Edelkastanien als Fruchtbaumart eher im kleinen Maßstab als Nebenerwerb bzw. Hobby.

In der Nutzung als Holzlieferant sieht er eher Chancen, wobei nicht genau bekannt ist, wie die Kastanie zu pflegen ist, um gutes Nutzholz zu gewinnen. Dies liegt daran, dass der Wert als Holzbauart erst nach Lothar und den guten Preisen für das Submissionsholz erkannt worden ist. Auch in Bezug auf die auf Holzertrag gerichtete Pflege könnte ein Sortengarten Abhilfe schaffen.

Der Nutzen als Wertholz wird laut seinen Aussagen unterschätzt. So bringen ungepflegte 70jährige Kastanien bis zu 500 € pro Festmeter, gepflegte 130jährige Fichten lediglich 145 € / fm.

Obschon sich diese Aussage sich auf einige besonders gut gewachsenen Stämme Kastanie bezieht, zeigt es doch, dass die Edelkastanie nicht als reine Fruchtbaumart betrachtet werden sollte, wenn es darum geht ihr Potential zu evaluieren und sich für einen verstärkten Anbau einzusetzen.

Für seine Veredelungen nutzt er Sorten, welche er im Wald findet; bei Sorten, welche er sich von außerhalb besorgt, hat er Bedenken den Kastanienrindenkrebs einzuschleppen.

Laut seiner Aussage gibt es bereits einen gewissen Tourismus, insofern, als dass man beim Sammeln der Kastanien im Wald sehr viele Sammler aus der weiteren Umgebung antreffen kann („aus dem ganzen Schwabenland sieht man Autos im Wald parken“). Vermutlich sind genau diese Sammler Teil der Zielgruppe einer Ausschöpfung des touristischen Potentials.

Frost ist für das Holz der Kastanien sehr gefährlich, da strukturelle Schäden das Holz wertlos machen können (Frostwinter 1956).

Wegen enormen Zuwachsraten, Eigenschaften als Pionierbaumart und Stockausschlagfähigkeit auch als Energieholzart geeignet.

#### 4.2. Herr Kiefer

Herr Kiefer führt in seiner Baumschule sechs Sorten der Edelkastanie: eine Kreuzung aus Bouche Rouge x CA 04 (*Castanea crenata*), Bouche Rouge, Brunella, Dorée de Lyon, Marigoule und Nouzillard) . Diese haben sich seit den 60er, 70er Jahren bezüglich der Frosthärte und Fruchtgröße bewährt. In der Vergangenheit hatte er verschiedentlich andere Sorten in sein Sortiment mit aufgenommen, diese schieden mit der Zeit jedoch wieder aus, da sie besonders krankheitsanfällig waren oder generell nicht gut wuchsen. Ein wesentliches Auswahlkriterium ist für ihn die Großfrüchtigkeit, das Ausreifen der Früchte, dass diese eine gute Schale haben (Zustand, Schälbarkeit), welche auch die Pflanzengesundheit widerspiegeln. In den 80ern und 90ern veredelte er auf Anfrage der Kastanien IG alte regionale Edelkastanien.

Das Edelkastanien-Sortiment der Baumschule ist weniger auf Wertholzbäume, sondern eher auf Fruchtbäume ausgelegt. Laut Kiefer kann man natürlich ab einer gewissen Stammhöhe diesen als Nutzholz verwenden, dies wäre aber nicht immer sinnvoll. Die Aussage „Große Frucht bedeutet schlechtes Holz“ konnte er so nicht

bestätigen. Vielmehr hinge dies wohl mit der Ausreifung des Holzes, bzw. dem Holzwachstum zusammen. So gibt es einige Sorten, die ein schnelleres Zellwachstum haben und weichholziger sind. Außerdem sei der Standort sehr wichtig. Auf Standorten, bei denen die Edelkastanie sehr wüchsig ist, werde das Holz eher weich, wobei bei sehr langsamen, gedrunghenen Wuchs das Holz härter ausgeprägt ist.

Käufer seiner Edelkastanien sind einerseits Kunden, die professionelle Fruchtproduktion betreiben, andererseits auch Privatkunden, welche einfach Freude daran haben und die Kastanienfrüchte auch verarbeiten. Natürlich ist die Edelkastanie mit ihren glänzenden, großen Blättern und ihrer schönen Blüte ein sehr dekorativer Baum. Allerdings begleitet mit einem langen und stacheligen Laubfall, was eher als Nachteil anzusehen sei. Seine professionellen Abnehmer stammen direkt aus der Region, es gibt aber auch Kunden aus anderen Regionen, sofern dort der Standort für die Edelkastanie günstig ist. Jährlich werden in seiner Baumschule 6000 veredelte Edelkastanien gepflanzt (allesamt mit *Castanea sativa* als Wurzelstock). Davon werden etwa 5500 Pflanzen pro Jahr verkauft. Eine Erhöhung der Verkaufszahlen ist nicht zu beobachten.

Das Potential für den Edelkastanienanbau auf Streuobstwiesen betrachtet Herr Kiefer eher als kritisch an. Streuobstwiesen findet man oft auf nassen Standorten, häufig in Frostlagen. Es ist zu beachten, dass Edelkastanien wärmeliebende Pflanzen sind und auch gewisse Ansprüche an den Boden haben. Der Boden sollte einen pH-Wert von 6-6,5 aufweisen. Ab pH7 wird der Anbau kritisch. Zudem sollte er eine gewisse Durchlässigkeit zulassen, sodass es zu keiner Staunässe führt, aber auch nicht zu trocken ist. Nach entnehmen von Bodenproben und der anschließenden Analyse der vorhandenen Nährstoffe kann ein individueller Düngeplan erstellt werden. Sind diese Voraussetzungen erfüllt und der Baum gepflanzt, beschränkt sich die Pflege der Edelkastanie auf die Kronenerziehung und Düngung der Jungpflanzen bis zu einem Alter von 3 Jahren. Anschließend folgen die üblichen Baumschnittarbeiten. Um Fruchtgrößenschwankungen zu vermeiden, ist unter Umständen eine zusätzliche Bewässerung nötig.

Bei professionellem Anbau von Edelkastanien ist es unumgänglich, Schädlingsbekämpfung zu betreiben, um die Wirtschaftlichkeit der Früchte zu gewährleisten. Bei der Intensivkultur ist der Madenbefall zu bekämpfen, wobei hierzu wenige Informationen zur Verfügung stehen, da es sich in der Region Oberkirch um eine Nischenkultur handelt und es nur wenige Richtlinien, etc. für die Region bestehen. Eventuell wären hier Erfahrungen aus den Ursprungsregionen der einzelnen Sorten einzuholen. Unter Umständen ist hier der Einsatz von hormonellen

Lockstoffen während der Flugperiode der Schädlinge hilfreich. Es ist jedoch unklar, ob man für kleinere Kulturen überhaupt eine Genehmigung für den Schädlingsbekämpfungseinsatz bekommt, bzw. ob sich in kleineren Kulturen der Einsatz finanziell überhaupt lohnt. Dies schmälert das Potential kleinerer Kulturen. Nach Meinung von Herrn Kiefer wird die Gefahr des Kastanienrindenkrebses übertrieben dargestellt. Viel gravierender seien die Auswirkungen der Trockenheit im Frühjahr 2003/2004 gewesen nach der Trockenheit folgte eine kurze Feuchtperiode, in der die Bäume aktiv wurden. Der anschließend einbrechende Spätfrost schwächte vielerorts die Edelkastanie, sodass sie von Holzbohrern und anderem befallen und nachhaltig beschädigt wurden.

Herr Huber schätzt die Edelkastanie als tolles, vielseitiges Produkt: es ist zum Beispiel sehr lecker zu Rotkraut oder als Maronensuppe. Die Früchte enthalten darüber hinaus viele Nährstoffe und Vitamine. Die Marktsituation des Handels der Edelkastanie als Frucht sieht er jedoch als ausbaufähig. Ein zweifelhafter Umgang von der Produktion über den Handel zum Endverbraucher vermindert die Qualität der edlen Früchte. Hier muss eine Kontinuität des Angebots erreicht werden bezüglich der Lagerungs- und Vermarktungsmöglichkeiten.

#### 4.3. Herr Sackmann

Die meisten an den Großmarkt gelieferten Edelkastanien stammen aus dem Raum Lahr bis Rastatt, das heißt die Früchte kommen von Erzeugern aus der Region, dessen Zahl sich auf etwa 2500 Betriebe beläuft.

Generell wird unterschieden, ob die Betriebe die Früchte aus Wäldern oder von angepflanzten Bäumen ernten, denn dies hängt unmittelbar mit der Größe zusammen. Die Kastanien aus den Wäldern sind kleiner; 2/3 davon erreichen den Großmarkt. Die Edelkastanien sind etwas größer und bedienen den Großmarkt zu 1/3.

Im Jahr 2011 waren es rund 7 Tonnen gelieferter Kastanien, weswegen die Nachfrage bei dieser Menge kein Problem darstellt. Kleinere Händler kaufen die Früchte, das sind mehr als 90 %. Der Rest wird an Großmärkte in Karlsruhe, Mannheim und Stuttgart weiterverkauft. Versuche die Kastanien an Märkte wie Edeka zu verkaufen und damit im Sortiment zu etablieren, laufen schwierig an. Denn es ist wichtig dafür die entsprechende Qualität vorweisen zu können, die Kastanien müssen einheitlich sortiert sein und am besten wurmfrei sein. Genau das, so Hr. Sackmann, sei das große Problem 2011 gewesen. Denn wenn in einer Palette bei 2 Stichproben ein

Wurm drin ist, geht die Palette komplett zurück. Was auch unmittelbar an den Preisen bemerkbar wird, denn dadurch konnte man letztes Jahr statt 3 € nur um die 2 € auszahlen, was aber laut Hr. Sackmann auch an der fehlenden Sortierung auszumachen ist. Die Kastanien werden nämlich lose geschüttet in Holzkisten je 5-6 kg geliefert. Es erfordere wohl auch eine bessere Verpackung, wenn man in das Geschäft mit Kastanien richtig einsteigen wolle.

Die Kastanien werden im Großmarkt in einer Vorkühlzone bei 6°-7° C und geringer Luftfeuchtigkeit gelagert. Da Kastanien nicht für eine längere Lagerung (über 14 Tage) geeignet sind, werden die Früchte schnell weiterverkauft, sonst besteht die Gefahr, dass ein Wurm die ganze Charge befällt.

Jenseits des Nischenartikelstatus` sieht Hr. Sackmann eine Chance für die Kastanie, wobei dies mit vielen Randbedingungen und Fragen verknüpft gesehen werden muss. So ist der Handel von der Importware verwöhnt, was vor allem Haltbarkeit, Sortierung und Qualität betrifft. Es ist insbesondere bei der Vermarktung das Problem des Wurmbefalls von großer Bedeutung, weswegen die Frage nach Pflanzenschutzmitteln im Raum steht. Auch im Hinblick auf die Verpackung gilt es bei entsprechender Ambition auf Etablierung des Produkts eine sinnvolle zu finden. Dies könnte offen aus einer Kiste sein, oder portioniert, was erfahrungsgemäß bei den Kunden besser ankomme.

Die Nachfrage sei vorhanden, so Hr. Sackmann und die Wochenmarkthändler, die die Kastanien vom Großmarkt kaufen, werben auch mit der Regionalität des Produkts, weswegen das Absatzgebiet für Großmärkte auch nur Mannheim, Stuttgart und Karlsruhe sei. Darüber hinaus gäbe es keine Chancen. Im Falle einer größeren Stückzahl würde sich das nur ändern können, denn dann würde es sich lohnen über die Landesgrenzen hinweg die Märkte zu bedienen. Wobei es hier im Bereich des Obstes immer besser ist mit Regionalität zu werben, dies könne bei Edeka mit „unsere Heimat“ geschehen. Sobald aber Früchte im Supermarkt verkauft werden sollen, spielt Qualität eine wichtige Rolle. So könne die Kastanie nicht nur über Regionalität im Supermarkt verkauft werden, wenn dabei Abstriche in der Qualität gemacht werden, das sei bei Hofverkäufen der Fall, aber definitiv nicht im Supermarkt.

In Sachen Logistik und Infrastruktur wäre es kein Problem die Kastanie in Angebot zu bringen, da es eine einfache Sache wäre dies von Obst auf Kastanie umzustellen.



Im Moment wird der Großmarkt mit Kastanien aus Hofverkäufen beliefert, also die Ware, die dort nicht mehr verkauft wird, sowie Kastanien, bei denen sich ein Verkauf nicht lohnen würde.

## **5. Auswertung**

### 5.1. Standortansprüche

Die Edelkastanie zeigt die typischen klimatischen Standortansprüche einer wärmeliebenden Halbschattenbaumart. Das beste Wachstum zeigt sie im sogenannten Weinbauklima mit einem Jahrestemperaturmittel von 9,5°C und einem absoluten Januarmittel von nicht unter -1°C bei einem mittleren Jährlichen Niederschlag von mindestens 600mm (Regnath / Ostermann 2010). Der Boden sollte kalkfrei und tiefgründig verwittert sein und einen pH-Wert im sauren Bereich aufweisen (4,8 - 5,5 (Regnath /Ostermann 2010); 4,5 - 6,5 (Lemaire 2008)). Die Bodenansprüche wurden von unseren Interviewpartnern generell in etwa so eingeschätzt, wie sie auch die aktuelle Fachliteratur beschreibt. So gab Herr Kiefer an, dass der Boden-pH zwischen 6 und 6,5 liegen sollte. Diese Aussage deckt sich mit den Erkenntnissen von Lemaire aus dem Jahre 2008, welcher ein Optimum im pH-Bereich von 4,5 bis 6,5 beschreibt.

Weiter beschreibt Herr Kiefer die Edelkastanie weiter als eine wärmeliebende Baumart, welche einer hohen Durchlässigkeit des Bodens bedarf, da Staunässe der Edelkastanie schaden kann.

Diese Tatsache allerdings spricht eher gegen eine Eignung ehemaliger Streuobstwiesen, da diese Standorte häufig zu nass sind und sich in Frostlagen befinden. Auch Herr Huber geht von einer höheren Eignung ehemaliger Weinhänge als Standort aus, welche jedoch aufgrund ihrer Exposition von den Möglichkeiten der Bewirtschaftung problematisch sein können. Als geeigneten Boden nennt Herr Kiefer tiefgründige Lehme.

Über die klimatischen Anforderungen der Edelkastanie an den Standort machten unsere Interviewpartner keine Aussage, da diese in der Region als gegeben erachtet werden und daher keiner weiteren Spezifizierung bedürfen.

## 5.2. Marktperspektiven

Um auf die Frage der Marktperspektiven einzugehen, soll vorerst die aktuelle Marktsituation analysiert werden.

In der Region um Oberkirch gibt es derzeit keinen professionellen, intensiven und auf den Markt ausgerichteten Anbau von Edelkastanien, wie es ihn mit anderen Obstsorten gibt.

Die erwirtschafteten Kastanien stammen meist von landwirtschaftlichen Betrieben, welche neben der regulären Landwirtschaft und dem regulären Obstanbau eine kleine Zahl an Kastanienbäumen besitzen und bewirtschaften. Diese Kastanien werden meist ab Hof verkauft und nur Überschüsse gelangen über den OGM in den Handel. Des Weiteren gibt es viele private Sammler und Kastanienbesitzer, für die das Kastaniensammeln im Herbst zur jährlichen Tradition geworden ist. Obwohl auch von diesen Kastanien zum Großmarkt geliefert werden, kommen auch aufgrund des meist geringen, sortenbedingten Kalibers, große, marktrelevante Mengen nicht zusammen.

Im Jahr 2011 wurden insgesamt 7 Tonnen Kastanien verschiedenster Güte und Kaliber zum Obstgroßmarkt geliefert, welche zu 90% an kleine Händler der Region verkauft wurden. Die übrigen 10% wurden überregional an andere Großmärkte verkauft.

Die Kastanien wurden meist nicht nach Sorten oder Güte sortiert an die OGM geliefert, was es schwierig machte, einerseits den Ankaufspreis zu garantieren, andererseits eine konstante Qualität für die Abnehmer zu gewährleisten.

So erhielten manche für ihre im Wald gesammelten Kastanien zwischen 70 ct und 2 €, andere bis zu 3,50 € pro Kilo, bei sortenreiner Ware mit hoher Qualität. Auch der Anlieferungszeitpunkt hat einen hohen Einfluss auf die erzielbaren Preise.

Nach Aussage von Herrn Sackmann ist für den Verkauf der Kastanien an Supermärkte gerade die Konstanz der Qualität grundlegend, denn ohne diese kann das Verkaufsargument der Regionalität keine Kunden überzeugen. Gerade in Supermärkten, wo im Moment vorsichtige Versuche anlaufen die Edelkastanien zu etablieren, stellt die Regionalität das zentrale Verkaufsargument für die Oberkircher Edelkastanien dar. Um aber den Kunden gleichmäßige Ware garantieren zu können, muss auch gleichmäßige Ware von den Betrieben angeliefert werden, welche diese nur liefern können, wenn sie sich untereinander über Sortenwahl, Pflege und Schädlingsbekämpfung austauschen. Dieser Austausch könnte auch der

Ausgangspunkt für weitere gemeinsame Anstrengungen, wie beispielsweise das Anschaffen von Maschinen (beispielsweise einer gemeinschaftlich genutzten Schälmaschine, wie am runden Tisch vorgeschlagen) und Lizenzen für Schädlingsbekämpfungsmittel sein. Denn unter der Annahme, dass durch solche Maßnahmen eine kontinuierlich hohe Qualität gewährleistet wird, kann man davon ausgehen, dass sich daraufhin auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten der Kastanienanbau lohnt.

Die Marktperspektiven sind also durchaus nicht schlecht, sofern bestimmte Rahmenbedingungen, wie Qualität und Menge eingehalten werden, könnte die Edelkastanie aus der Region Oberkirch zum festen Bestandteil des Obstsortiments der Supermärkte und Märkte bis in die Regionen um Mannheim, Stuttgart und Karlsruhe werden. Im überregionalen Markt werden ihr keine Chancen zugesprochen, da die Konkurrenz aus Portugal, Frankreich, Italien und China für die hiesigen Hersteller zu groß ist.

### 5.3. Tourismus

Der Tourismus, ist für die kommerzielle Vermarktung der Edelkastanie als regionales Kulturgut ein wichtiges Standbein. Ähnlich wie in der Pfalz könnten auf Kastanienmärkten und -festen regionale Kastanienprodukte verkauft und so der Bezug zur Kastanie gestärkt werden. Dies würde sich auch später positiv auf das Kaufverhalten auswirken. Jedoch ist es für den Kastanienanbau in der Region Oberkirch wichtig, dass auf diesen Veranstaltungen im Unterschied zu den meisten in der Pfalz, regionale Kastanien zu verkaufen, um dem Regionalitäts-Verkaufsargument Nachdruck zu verleihen. Eventuell wäre es auch ratsam einen schonenden Tourismus zu etablieren, welcher sich auf die Reize der Kastanienwälder, speziell im Herbstlaub, konzentriert. Auf diese Weise ließe sich ein Bewusstsein für die Tradition der Edelkastanie in der Region wecken.

#### 5.4. Sorten

Viele private Sammler und auch Baumbesitzer wissen meist nicht um welche Sorten es sich bei den Bäumen handelt, es sei denn sie haben ihm gekauft. Die aus den Kastanienwäldern entnommenen Setzlinge und Edelreiser, welche dann in die Gärten kommen, stammen meist von ehemals veredelten Bäumen, bzw. solchen bei denen die Stockausschlagfähigkeit über lange Zeit ausgenutzt wurde. Sie sind inzwischen vollständig verwildert und es ist davon auszugehen, dass sich über die Zeit auch sogenannte lokale Sorten entwickelt haben. Diese sollten in einen Sortengarten aufgenommen werden, da mit ihnen für diesen Standort besonders gut angepasste Bäume gezüchtet/gekreuzt werden können. Besonders Herr Bouffier hob immer wieder die Wichtigkeit der Konservierung der alten Sorten hervor.

Die meist verwendeten kommerziellen Sorten der Region sind die Bouche Rouge, Brunella, Dorée de Lyon, Marigoule und Nouzillard, welche auch von der Baumschule Hr. Kiefer vertrieben werden. Auswahlkriterium für diese Sorten ist die Großfrüchtigkeit, das Ausreifen der Früchte und die Schale. Jedoch scheinen diese einen schlechten Ruf zu haben, da einige Bauern vermuten, dass der Kastanienkrebs mit den gekreuzten Pflanzungen eingeführt wurde und die Pflanzen generell zu sehr auf schöne Früchte ausgelegt sind als auf Schädlings- und Frostresistenz, sowie den Geschmack.

#### 5.5. Schädlinge / Krankheiten

Für die Vermarktung der Edelkastanie spielt natürlich der Madenbefall eine große Rolle, da der Verbraucher gerade in der Zeit der Etablierung auf solche Unannehmlichkeiten besonders empfindlich reagiert. Doch für die Bäume selbst stellen anscheinend Fröste die größte Gefahr dar. So berichtet Herr Huber von massiven Schädigungen und Wertholzverlusten, durch die strukturellen Schädigungen des Frostjahres 1956. Obwohl sein Augenmerk hier hauptsächlich auf dem Wertholz liegt, lässt sich leicht nachvollziehen, dass auch die Fruchtproduktion nachteilig durch Fröste beeinflusst wird.

Auch Herr Kiefer berichtet von Problemen mit Spätfrösten. So seien die Bäume im Frühjahr 2003/2004, nach ihrem Austreiben von Spätfrösten überrascht worden und durch den daraus resultierenden Vitalitätsverlust stark von Holzbohrern und anderen Schädlingen, welche er nicht genauer konkretisierte befallen worden. Diese Gefahren

erachtet er auch als viel gravierender als die des Kastanienrindenkrebses. Die Gefahr, welche von dem Kastanienrindenkrebs ausgehe, empfinde er als übertrieben dargestellt. Gegen diesen scheint es wohl auch Impfungen zu geben, wobei hier bei allen Interviewpartnern und auch am Runden Tisch Unklarheit über die Möglichkeiten solcher Impfungen herrscht. Hier würde auch ein verstärkter Austausch zwischen den Akteuren Abhilfe schaffen können.

Neben diese speziell an Edelkastanien vorkommenden Krankheiten spielen natürlich auch die üblichen Probleme bei Baumpflanzungen für das Potential der Edelkastanie eine Rolle.

In diesem Zusammenhang berichtet Herr Bouffier von Splintholzkäfern, Frostrissen, Wühlmäusen und Rehböcken, die die jungen Kastanienbäume fegen. Auch bezüglich des Einsatzes und der Möglichkeiten von Pflanzenschutzmitteln gibt es in der Region keine Erfahrungen, wobei diese für eine Vermarktung im größeren Stil unablässig sind.

#### 5.6. andere Potenziale der Edelkastanie

Neben den Potentialen der Edelkastanie als Fruchtbaumart, sollten jedoch auch die besonderen Eigenschaften der Kastanie als Holzbaumart bei der Planung und Beurteilung eines Anbaus berücksichtigt werden.

Laut Aussagen Hubers wird der Nutzen als Wertholz unterschätzt. So brachten ungepflegte 70jährige Kastanien in der Zeit nach dem Sturm Lothar bis zu 500 € pro Festmeter, gepflegte 130jährige Fichten lediglich 145 € /fm. Obschon sich diese Aussage sich auf einige besonders gut gewachsenen Stämme Kastanie bezieht, zeigt es doch, dass die Edelkastanie nicht als reine Fruchtbaumart betrachtet werden sollte, besonders da im Zuge des Klimawandels immer häufiger mit Stürmen auch dieser Größenordnung zu rechnen ist.

Zudem sei wegen der enormen Zuwachsraten, den Eigenschaften als Pionierbaumart und der enormen Stockausschlagfähigkeit auch über einen Einsatz der Kastanie als Energieholzart nachzudenken. Jedoch ist in der Region auch das Wissen darüber, wie eine Kastanie innerhalb eines Waldbestandes zu pflegen ist um Wertholz zu produzieren dürftig, und bedarf des Austauschs der Akteure darüber.

## **6. Zusammenfassung Runder Tisch**

Das Ziel des Runden Tisches in Oberkirch am 26.01.12 war das Zustandebringen eines Informations- und Erfahrungsaustausches der am Kastanienanbau interessierten Bevölkerung der Gemeinde Oberkirch und Umgebung. Es wurden von den Gastgebern und Moderatoren Fr. Jotz und Hr. Mettendorf verschiedene Fachleute und Gäste geladen, deren Fachwissen die Basis des Diskurses bilden sollte. Ebenso war die Einbindung der Landwirte und anderer Personen mit praktischer Erfahrung wichtig, da diese sich zukünftig mit der Umsetzung des Kastanienanbaus auseinandersetzen werden, so die Hoffnung der Projektträger.

Der Einladung folgend, fanden sich etwa 30 Interessierte aus der Umgebung um Oberkirch zu dieser Veranstaltung ein und eine rege Diskussion kam zustande. In dieser wurde auf vielerlei Aspekte und Probleme, wie z.B. Fruchtgröße, Marktfragen und Anbaumethoden etc. eingegangen. Zwar wurden in vielen Punkten keine expliziten Problemlösungen gefunden, jedoch stand hier das Vernetzen der mit Kastanien arbeitenden Personen im Vordergrund. Ob dieses Ziel zukunftssträchtig ist, lässt sich zur Zeit nicht abschätzen, da dies grundlegend von der Eigeninitiative und Motivation der Beteiligten abhängt. Hierzu wurde auch die etwaige Bereitschaft der Anwesenden zu einem weiteren Treffen erfragt, in dessen Rahmen der Kontakt zur IG-Edelkastanie hergestellt werden soll. Eine Etablierung des Projekts kann somit gefördert und umgesetzt werden.

## **7. Ausblick**

Die inhaltlichen Schlüsse, die wir aus der Projektstudie Edelkastanie auf Streuobstwiesen ziehen konnten, sind positiv bezüglich des semi-professionellen Anbaus der Edelkastanie. Dies lässt sich aus dem bestehenden Interesse der Landwirte und der Handelsvertreter folgern, welche der Edelkastanie unter bestimmten Rahmenbedingungen gute Chancen zusprechen. Diese Rahmenbedingungen definieren sich aus einheitlicher Fruchtqualität, Klärung der Fragen der Schädlingsbekämpfung, kontinuierlichen Erträgen, Vermarktungsstrategien und Preisgarantie, wobei diese, bis auf die letzten beiden, in Abhängigkeit zu den Landwirten stehen. Zur Erfüllung der Rahmenbedingungen ist der Austausch der Beteiligten unabdingbar, weshalb als zentrale Plattform der Runde Tisch von grundlegender Bedeutung ist.

Als praktisches Instrument zur Erforschung der ökologischen Ansprüche der verschiedenen Sorten und miteinhergehend ihrer Standorteignung kann ein sogenannter Sortengarten Aufschlüsse geben. Dabei ist es wichtig, auch auf lokale Sorten zurückzugreifen, da diese unter Umständen besondere Qualitäten aufweisen.

Dem Tourismus wird nach unseren Erkenntnissen eine große Bedeutung zugesprochen, weil der Raum Oberkirch ein attraktives Nah-Erholungsgebiet darstellt, somit auch ein touristisches Potenzial besitzt und die Edelkastanie durch den Bezug zur Region einen kulturellen Mehrwert bekommt. Dadurch lässt sich ein Vermarktungsweg herstellen, der von den Beteiligten als der Aussichtsreichste angesehen wird.

Die Edelkastanie als Nischenprodukt kann sich, unserer Meinung nach, nur durch die Auszeichnung als regionales Produkt auf dem Obstmarkt gegen die günstigere Konkurrenz behaupten.

## 8. Literaturverzeichnis

- Webseite Stadt Oberkirch ( Stand 30.3.2012)  
[http://www.oberkirch.de/2343\\_DEU\\_WWW.php](http://www.oberkirch.de/2343_DEU_WWW.php)
- R. Johanna Regnath und Regina Ostermann (2010): Edelkastanie und Rebkultur – eine Spurensuche in der Ortenau, in: Die Ortenau, S.81-104.
- LEMAIRE, J. , 2008: Autoécologie du châtaignier: un fougueux qui craint la sécheresse! In: Forêt-entreprise 179 (Numéro Spécial: Sylviculture du châtaignier), 18-24.
- Bild: Badische Zeitung (Stand 30.3.2012)  
<http://ais.badische-zeitung.de/piece/01/35/2a/4b/20261451.jpg>