Der Sau-Karawan kann ganz einfach an der Drei-Punkt-Hydraulik des Traktors angehängt werden und so innert kurzer Zeit an einen neuen Ort geführt werden. Bild: zVg

Betriebsspiegel Silberdistel

Cäsar und Lena Bürgi mit Beryll, Serafin und Anatol, Holderbank SO

LN: 44 ha

Kulturen: Grünland, Gemüse

Tierbestand: 10 Mastschweine, 3 Muttersauen, 15 Burenziegen, 70 Red-Angus-Tiere, 200 Legehennen, Bruderhähne.

Weitere Betriebszweige: Direktvermarktung

Arbeitskräfte: Lena und Cäsar Bürgi, 1 Lernender, 1 Angestellter

der Landwirt ist Cäsar Bürgi fasziniert vom Prinzip der Rotationsweide. In diesem System verbringen Tiere immer nur ein paar Tage in einer Weide, danach geht es weiter. In Bürgis Rotationssystem sind auch die Pferde, Ziegen, Red-Angus-Rinder, Legehennen und Gemüseanbauflächen einbezogen.

In der Schweineweide waren also vorher wahrscheinlich die Pferde oder andere Tiere. Danach werden die aufgewühlten Ecken frisch angesät. Es gibt keine strikte Abfolge, was nach was kommt. Vor dem mobilen Schweinestall hatte die «Silberdistel» bereits einen mobilen Hühnerstall. So kam Bürgi vor etwa vier Jahren auf die Idee, auch die Schweine in dieses Rotationsweidesystem einzubringen.

Name ist Marketing

Cäsar Bürgi erzählt, er habe sich überall nach einer existierenden Lösung umgeschaut, aber nichts gefunden. Jedenfalls nichts, was so schnell gezügelt werden kann. Und so begann er eben selber, einen vollmobilen Schweinestall zu planen. «Wir haben unsere Erfahrungen in der Schweinehaltung miteinbezogen. Wie liegen Schweine, wo scheissen sie hin, usw. Dann haben wir ihn gebaut», sagt Bürgi.

Und wie kam der Tüftler auf den Namen Sau-Karawan? «Ein Karawan ist eine komplette Wohneinheit. Da kann man schlafen, essen und chillen drauf», erklärt Bürgi. Zudem sei ihm bewusst gewesen, dass seine Erfindung früher oder später öffentlich bekannt würde. «Daher war es wichtig, dass das Ding einen Namen hat, damit dann niemand vom ‹Gebastel von Bürgi› redet.» Dies sei auch ein wenig Marketing für seinen Betrieb.

Ausschliesslich Direktverkauf

Und Marketing ist für die «Silberdistel» wichtig. Denn der Betrieb verkauft seine Produkte ausschliesslich direkt. «Wir haben uns von Anfang an gesagt, kein Tier geht in den Schlachtviehhandel», erzählt Cäsar Bürgi. So sei besonders in der Anfangszeit der Druck gross gewesen, Käufer zu finden für sein Fleisch. Die Silberdistel-Produkte, also Rindfleisch, Schweinefleisch, Eier, Bruderhähne, Gemüse und mehr werden direkt ab Hof verkauft. Zudem nimmt ein Marktfahrer sie zum Wochenmarkt in Solothurn mit. Als Verfechter der «Nose to Tail»-Philosophie versucht Bürgi, so gut wie möglich, alle essbaren Teile seiner Tiere zu verkaufen. «Ich gebe sie mit an den Markt und sage, hey probier doch mal». Man müsse bei den Konsumenten die kulinarische Neugier wecken. Von Haus aus haben die Bürgis mit ihrem Partnerbetrieb auf dem Probstenberg alles ausprobiert und sogar einen Blog dazu geschrieben. Dazu lassen sie sich auch gerne von der Kochkunst in anderen Ländern der Welt inspirieren.

| *Jasmine Baumann*

Weitere Informationen:
www.silberdistel-kost.ch