

GESCHÄFTSBERICHT SCHIWA SEMLJA POTUTORY GmbH 2020

WETTER /ALLGEMEIN

Nach einem sehr trockenen Herbst 2019, wo die Bodenbearbeitung, z.B. das Lüften, nur mit Einsatz von Gewalt möglich war, und man in steinharte Erde voller Brocken säen musste, war der Winter mild und niederschlagsarm. Der Frühling war trocken, und lange war es kalt. Der Vorteil war, dass man alle Frühlingsarbeiten auf den Feldern gut machen konnte. Das Gras fing erst spät an zu wachsen. Die Regenzeit kam dann wie oft, während der Zeit der Heuernte und der Gemüseausaat, Mitte Mai, und hielt an bis Mitte Juli. Dann gab es eine Trockenzeit bis Ende September, die von einer nicht enden wollenden Regenzeit abgelöst wurde. Deshalb konnte man im Herbst den Boden nicht lüften, keinen Mist ausbringen und nur mit knapper Not das Nötigste säen.

Auf Wunsch der Raiffeisenbank haben wir den **ukrainischen, 20 seitigen Handelsregisterauszug** übersetzen und apostilisieren lassen.

Die **Schuld der GmbH** gegenüber dem Verein Schiwa Semlja Schweiz in der Höhe von 45'516'200 UAH (ca.1'625'578 CHF) haben wir, mit Hilfe des Beratungsbüros «Kodary Partner» von Jarema Kondratjuk, in einem ersten Schritt in **Statutenkapital** umwandeln lassen. Der zweite Schritt ging dann Anfangs November über die Bühne: **Reduktion des Statutenkapitals** auf den realen, buchhalterischen Wert von 5'810'900 UAH (ca. 207'530 CHF)
Rechnung: 45'516'200 UAH (Schuld)- 38'374'200 (aufgelaufene Defizite) - 1'331'100 («Direktkredite») = **5'810'900 UAH (ca.207'530 CHF)**.

Die Direktkredite sind in der Bilanz unter «Zusatzkapital» aufgeführt und als solche identifizierbar.

Wir machen die nächsten Schritte hin zur **Demeter-Zertifizierung** und planen, uns im Sommer 2021 zertifizieren zu lassen.

Das **Moratorium für Bodenprivatisierung** fällt Ende 2021. Man rechnet damit, dass etwa 10% des Bodens verkauft werden. Aber wir wissen noch nicht, mit welchem Geld wir kaufen sollen, noch wissen wir nicht, wer kaufen wird, denn Ausländer und ausländische Firmen dürfen (noch) keinen Boden kaufen.

Wie wir vorgehen sollen, das muss dringend vorbereitet werden. Wahrscheinlich kommt man nicht darum herum, die Hilfe von «Kodary Partner» zu beanspruchen. Er sollte uns zwei oder drei Szenarien vorschlagen.

BIODYNAMIK

Im Frühling konnten wir auf fast alle Felder einmal **Hornmist** ausbringen, im Sommer nur auf ca.100 ha den **Hornkiesel**, und im Herbst war nur eine Fahrt möglich, um den Hornmist auszubringen. Es war einfach zu nass zum Fahren.

Die frischen Gartenkomposte wurden im Herbst nicht **präpariert**, die Mistkomposte je einmal im Frühling und Herbst.

Die Präparatetage konnten im Frühling nicht im üblichen Rahmen durchgeführt werden, wegen der Corona-Situation. Wir haben die Präparate aus eigenen Kräften aus der Erde geborgen und aufbereitet, mit Hilfe unserer Mitarbeiter. Die Prozesse wurden auf Video aufgenommen.

Im Herbst konnten dann auch interessierte Menschen aus der Ukraine teilnehmen, aber es war nicht möglich, ausländischen Experten einzuladen. Die Herstellung und das Vergraben der Präparate wurde auch in einem Video festgehalten.

Beide Videos existieren in ukrainischer und in deutscher Sprache. Sie können jetzt zu Schulungs- und Anschauungszwecken eingesetzt werden. Sie sind auf der Homepage des Vereins «Biodynamika Ukraina» mit freiem Zugang für Interessierte aufgeschaltet und auf derjenigen der deutschen Organisation AFC, die die Videos auch finanziert hat.

Ivan ist als **Präsident des Vereins «Biodynamika Ukraina»** zurückgetreten.

ACKERBAU

Das Wintergetreide, das wir im Herbst 2019 in trockenen und harten Boden gesät hatten, war sauber, aber arm.

Einzig der Winterweizen auf 10 gemisteten Hektaren ergab einen guten Ertrag von 3 t/ha.

Wir haben alle Weiden und Wiesen gestriegelt. 15 ha Naturwiese wurden umgebrochen. Als Vorkultur zu Kunswiese haben wir Haferwicke gesät, die einen guten Ertrag von fast 3 t ergab.

Die Sommerkulturen: Für die Hirse haben wir einen **Forward-Vertrag** abgeschlossen. Wir hatten dieses Jahr aber kein Glück mit ihr. Ivan hat zwei Fehler gemacht: 1.) auf 25 ha hat er zu früh gesät, und wegen der Kälte und Nässe wuchs vor allem das Unkraut. Die ganze Fläche musste umgebrochen werden (aber so ergab sich doch immerhin eine Gründüngung) und mit Buchweizen und nochmals Hirse neu bestellt werden. 2.) Auf den übrigen 45 ha haben wir die Hirse zu spät und in der Trockenperiode gesät, und die Erntezeit fiel auf die ,Mitte September einsetzende, Regenperiode. Die schweren Ähren wurden zu Boden gedrückt, und nur ca. die Hälfte der Hirse, die auf dem Feld stand, konnte mit dem Mähdrescher eingeholt werden.

Für die Hälfte der Hirseernte wurde ein Mähdrescher angemietet.

Auf 60 ha haben wir nach der Wintergetreide-Ernte Senf als **Gründüngung** gesät.

Auf 50 ha haben wir je 2 t **Kalk** gestreut. **Gelüftet** wurden im Jahr 2020 keine Flächen, da der Herbst zu nass war.

Detaillierte Informationen findet man in der Schlagliste für den Antrag für Demeter-Zertifizierung.

Und im Anhang zum mail: eine Tabelle der Erträge von 2013 bis 2020

	2020							
	Erntefl.ha	Ernte dt/ha	total Ernte dt	t	Selbstkosten T Grn	SK/t >CHF	SK/100kg>CHF	Selbstk .Grn/dt
	Площа врожаю га	Урожай дт / га	загальний урожай	т	Вартість Т Грн			
Winterweizen	27	21,1	569	56,9	991,6	609,95	60,99	1743
Winterroggen	37	12	447	44,7	452,6	354,38	35,44	1013
Wintergerste	2	25	50	5	59,2	414,69	41,47	1185
Sommerweizen	x	x	x	x	x	x	x	x
Hafer-Wicke	36,34	18	637	63,7	363,8	199,91	19,99	571
Bohnen-Wicke	x	x	x	x	x	x	x	x
Buchweizen	52,16	4	215	21,5	516,4	840,64	84,06	2402
Hirse	55,5	5	304	30,4	562,7	647,79	64,78	1851
Linsen	15	6	84	8,4	143,2	596,52	59,65	1704
Bohnen	x	x	x	x	x	x	x	x
Lein	x	x	x	x	x	x	x	x
Senf	x	x	x	x	x	x	x	x
Hafer	27	22	582	58,2	262,6	157,95	15,79	451
Total	252	112,4	2888	288,8	3352,1	406,2	40,6	1161
	Anzahl Kühe Durchschn.	Milch/ Kuh dt	total Milch dt	t	Selbstkosten T Grn	SK/t >CHF	SK/100kg>CHF	Selbstkosten Grn/ dt
Milch	35	29,5	1033	103,3	1380	467,47	46,75	1336

Zur Vermarktungssituation: Der inländische Bio-Markt wird immer schwächer, und es wird schwerer, Bio-Getreide in der Ukraine zu verkaufen.

Im **Futterbau** konnten mehr als 600 Silageballen, 500 Ballen Heu (wenn auch grossteils von minderer Qualität) und 600 Ballen Stroh nach Hause gebracht werden, eine stolze Leistung, angesichts der Wetterumstände.

Wir konnten dieses Jahr 1.830 t getrockneten **Schachtelhalm** nach Deutschland exportieren und erzielten einen Reingewinn von 200'000 UAH= ca.6660 CHF, was doch immerhin fast einem Monatsgehalt für unsere ganze Mannschaft entspricht. Und dies, obwohl unsere Sammler einen sehr guten Preis pro Kilo bekommen haben. Den im letzten Jahr gesammelten Schachtelhalm, der Spuren von Herbizid aufwies, konnten wir dann doch noch als konventionelle Ware verkaufen, allerdings zum halben Preis.

Es ist ein Glück, dass **Armin Goll** uns mit seiner Erfahrung in der Tierhaltung, im Acker- und Feldgemüseanbau, sowie in der Biodynamik unterstützt. Er war im Herbst für eine Woche auf dem Hof und hat mit Rat und Tat mit angepackt.

FELDGEMÜSE

Auf einer halben Hektare haben wir Mitte Mai Kartoffeln, mit dem Traktor und den von Ivan entwickelten Geräten gepflanzt und gehäufelt. Sie haben sich gut entwickelt, auch die Bio-konformen Spritzungen gegen den Kartoffelkäfer und Phytophthora haben gewirkt. Es gab eine Ernte von 4 t.

Auf je 25 a haben wir **Karotten** und **Randen** gesät. Wegen des nassen Wetters war das hacken nicht sehr erfolgreich, und es gab zu viel Unkrautwuchs. Die Randen entwickelten sich trotzdem gut (4 t), aber bei Karotten (2 t) gab es zu wenig Quantität. Alle Gemüse sind sehr schmackhaft.

Die grossen Mengen an Gemüse konnten wir fast alle in unserem guten Gemüse- und Präparatekeller lagern. Zusätzlich haben wir ein neues Lager im Werkstattblock improvisiert, welches zu einem guten Gemüselager ausgebaut werden kann.

Auf einer halben Hektare haben wir Ölkürbis kultiviert. Wir konnten diese Fläche zu wenig pflegen, aber trotz des imposanten Unkrautes gab es eine Ernte von 40 t. Unsere Kühe haben den Kürbis gerne gefressen, und es scheint, dass er auch milchfördernd war. 80 kg Ölkürbis-Samen konnten verkauft werden.

Wenn man den Futterkürbis mitrechnet, haben wir mit dem Gemüseverkauf bis Ende Jahr die Ausgaben hereingeholt. Mit allem Gemüse, welches noch an Lager ist, werden wir verdienen.

TIERHALTUNG

Ivan hat ein **neues Kälberaufzuchtssystem** implementiert. Die Ammen, welche fast alle «schlechte» Kühe waren, wurden verkauft, die Kälber werden jetzt drei Stunden nach der Geburt von den Müttern getrennt, in separaten Kälberboxen gehalten und aus Kübeln gesäugt. Zwei Wochen bekommen sie Milch von der eigenen Mutter, nachher von der allgemeinen Milch. Wir haben auch gelernt, die Milch genügend warm zu verabreichen. Seit das funktioniert, haben wir keine Probleme mehr mit dem Durchfall (Danke, Armin). Die Kälber entwickeln sich auch gewichtsmässig gut, sind handzahn, und die Totalmilchmenge ist gestiegen (Danke, Ivan).

Ende 2020 hatten wir 38 Milchkühe, ca. 16 Rinder, davon einige schon trächtig und ca.20 Kälber. Wir hoffen, dass die Herde im nächsten Jahr auf 50 Milchkühe anwachsen wird.

Ivan hat auch ein **systematisches Weidesystem** eingeführt mit 6 Abteilungen, wo die Kühe nur zwei bis drei Tage in einem Abteil grasen, und dann ins nächste Abteil kommen.

Im Sommer wurde zusätzlich noch **Frischgrasfutter** in den Stall gebracht, und schon im September konnte man anfangen, die Silage zu verfüttern, welche grösstenteils eine gute Qualität aufweist.

Als **Zusätze** wurden Getreideabfälle, Sonnenblumenkuchen, Ölkürbis und Ausschussgemüse verfüttert.

Es musste eine neue und weniger gefährliche **Schneidemaschine** für die langstengelige Silage konstruiert werden, was dank Kopf und Händen von Ivan und seinen Khlopzis auch gelang. Täglich schneiden unsere Stall-Leute nun einen Ballen, sodass wir die Kühe mit mundgerechter Heulage verwöhnen können. Für eine effektivere Fütterung braucht es einen Futtermischwagen, der auch schneiden kann.

Die Kühe gaben im Schnitt 13l Milch pro Tag.

Die **Milchverkaufsmenge** konnte noch gesteigert werden, weil Ivan immer neue Kunden findet, und man in Berezhany schon überall weiss, wie gut unsere Milch ist. So verkauften wir fast durchweg um die 250 Liter Rohmilch pro Tag. Das ist im Winter, wo die Milch +50 % teurer ist (bis 22 UAH), viel rentabler als im Sommer.

Die Sonntagsmilch, und bei der Milchschwemme im Frühling auch die Donnerstagsmilch, wurde zu einfachen **Milchprodukten** verarbeitet, welche sich auch gut verkaufen. Wir erzielen damit lediglich einen Milchpreis von 10 UAH, was ca. dem Preis entspricht, den die Milchfabrik zahlt, aber die Milchprodukte sind wichtig für unseren Produktkorb.

Das alles hat dazu geführt, dass wir dieses Jahr **400'000 UAH mehr Ertrag von der Milch** haben als im Jahr 2019, und fast 60'000 UAH mehr, als wir budgetiert hatten. (Danke, Ivan).

Die Mitarbeiter im Stall sind uns treu geblieben (Taras, der Melker, Ivan Olinik, der Hirte und Olga Sukharska, die Kälbermutter). Jede Woche haben wir eine Sitzung, wo Fragen der Fütterung, der Kälberaufzucht, der Sauberkeit u.a. besprochen werden. Sie geben sich Mühe, aber es braucht beständige Kontrolle, und es ist ihnen noch nicht möglich, neu auftretende Probleme selber zu lösen, z.B: wie muss man es machen, damit die Milch für die Kälber garantiert die richtige Temperatur hat, oder damit das Wasser im Stall bei -20° nicht einfriert?

Anja Mruchok und Olga Pankiv, unsere zwei Hoffnungen im Stall, haben uns im Februar für fast zwei Monate Richtung Polen verlassen, um Geld zu verdienen, und sind dann aber gerne wieder zurückgekommen. Wir konnten ihre Abwesenheit mit zwei interessanten Ersatzmelkerinnen und Olgas Mann überbrücken.

Anja, die Leiterin für alles rund um die Milch, ist eine zuverlässige Mitarbeiterin. Sie führt, neben ihrer Arbeit als Melkerin, das Tierregister, kontrolliert die Trächtigkeit, das Abkalben und die Entwicklung der Kälber. Aber sie ist nicht oder noch nicht bereit, alle Prozesse im Stall zu kontrollieren.

Olga Pankiv, Leiterin für den eigentlichen Stall, welche tüchtig ist, wenn sie «gesund» ist, hatte einige Aussetzer wegen Alkohol, was uns sehr viel Nerven und Zeit gekostet hat. Das Mitarbeiterkollektiv des Stalles hat während ihrer Absenzen selbständig unter sich ihre Arbeit aufgeteilt, was ja wieder sehr positiv ist.

Die Infrastruktur hat sich weiter in kleinen Dingen verbessert. Wegen des neuen Kälberaufzucht-Systems wurden die Kälber- und Rindergruppen umquartiert, und jetzt gibt es mehr Platz für die Rinder und trockenen Kühe. Für die neugeborenen Kälber gibt es fünf Einzelboxen, die täglich gut gereinigt werden können. Einen Monat bleiben die Kälber in den Boxen, dann kommen sie in die Gruppe.

INVESTITIONEN

Für Investitionen kam in diesem Jahr kein Geld aus der Schweiz, auch nicht für Investitionen in den Boden. Wir haben aus eigenen Kräften, bzw. unter «Abzweigung» von Subventionen, kleinere Investitionen in der Höhe von knapp 10'000 CHF getätigt, wie die Anschaffung eines Erdbohrers, einer Schleifmaschine, eines Applikators, um die Siloballen zu impfen, sowie Investitionen in den Bodenaufbau (siehe Jahresrechnung).

Wegen fehlender Investitionen konnten wir keine MWS abziehen und haben darum doppelt soviel Mehrwertsteuer bezahlt, wie letztes Jahr, nämlich fast 132'000 UAH = 4'400 CHF. Dafür könnte man schon etwas Schönes kaufen. Ohne die Künste unseres Buchhalters, wäre noch viel mehr MWS angefallen.

TECHNIK

- Die Hydraulik des MF, welche im Frühling 19 ausgestiegen ist, wurde von westlichem auf ukrainisches System (das gleiche, wie beim Beloruss) umgerüstet, funktioniert aber immer noch nicht.
- Der Mährescher hat auch dieses Jahr, mit Ausnahme von 30 ha Hirse, mit wenig Reparaturen alles gedroschen .
- Unser Grossvater T-150 hat eine Totalrevision erlebt, muss aber nochmals am Getriebe repariert werden.
- Beim Wenz muss man möglichst schnell die Deckel der Säkartuschen ersetzen, 24 an der Zahl. Man kann dann damit Begrünung säen.
- Der Renault ist zu alt und hat Probleme mit dem Getriebe und muss oft und zur Unzeit repariert werden. Man müsste ihn entweder total revidieren oder total verkaufen. Die West-Technik eignet sich einfach nicht für uns. Der grosse Beloruss, der vor 6 Jahren gekauft wurde, der tadellos funktioniert, und den man ohne grosse Ersatzteil- Beschaffungsprobleme schnell reparieren kann, ist ein gutes Beispiel für unsere Beziehung zur Ost-Technik.
- Auch die Sämaschine von Ivan ist zu alt. Die Frage ist: lohnt es sich, Geld in sie zu investieren für eine Totalrevision? Eine Pneumosämaschine mit elektrischem Auflader würde das Säen erheblich verbessern und rationalisieren.

Weil wir immer sparen müssen, konstruieren wir oft selber oder kaufen Occasionen. Darum gibt es es laufend kleinere oder grössere Reparaturen, was Zeit kostet, manchmal in entscheidenden Momenten.

Folgende Geräte und Maschinen wurden angeschafft oder selbst gebaut:

- Erdbohrer
- Silageschneidemaschine
- Pflanz- und Häufelgerät für Kartoffeln

BAU/GELÄNDE

- Alle Getreidelager wurden sauber geputzt und dann gegen den Getreidekäfer ausgegast.
- Der Zugang zum Prophylaktorium wurde schön gestaltet.
- Dächer wurden keine geflickt, obwohl es viele nötig hätten.

PACHTVERTRÄGE

Zum Bodenmoratorium siehe Einleitung

Alle Pachtverträge werden sinnvoll geordnet und elektronisch erfasst, sodass wir den Überblick, z.B. über die Laufzeit der rund 700 Verträge von 250 Verpächtern haben.

GARTEN/KRÄUTERBETRIEB

Der Kräuterbetrieb funktioniert seit April 20 auf der ganzen Produktionskette selbständig, vom Garten bis zum Verkauf der fertigen Produkte. Vorher hat er, mindestens formell, die Kräuter bei der TOV gekauft. Damit wurden die Löhne der Kräuterfrauen kompensiert, aber man musste auch MWS dafür abliefern. Nun zahlt der Kräuterbetrieb die Löhne für die Mitarbeiterinnen, Bodenpacht, Miete für die genutzten Räume, für Energie, Kurierdienst und Verpflegung selbst. Während der Hochsaison arbeiteten sieben Frauen im Kräuterbetrieb mit, aber nicht alle zu 100%. Oktober bis März sind es zwei bis vier Frauen.

Trotzdem gehören wir alle zusammen unter das Dach von «Schiwa Semlja» und treten gegen aussen als ein Betrieb auf. Auch gibt es Überschneidungen, indem die Frauen auch bei der GmbH mithelfen, wo es nötig ist, oder der Kräuterbetrieb mit Mist oder Traktoreinsätzen unterstützt wird.

Der Garten wurde nochmals um 4,5 Aren vergrössert. Wir haben 887 kg Kräuter an Lager. Davon stammen rund 362 kg aus dem Garten, 380 kg aus Wildsammlung (die wir selber trocknen) und 152 kg sind gekauft, aber immerhin selber bezahlt. Der Umsatz betrug 2020: 650'000 UAH. Wir haben mit einer schwarzen Null abgeschlossen.

Investitionen sind nur in kleinem Umfang möglich.

Auch die 1.830 t Schachtelhalm für die GmbH wurden von den Kräuterfrauen entgegengenommen, getrocknet, geschnitten und verpackt, aber über die GmbH entlohnt.

Als Geschenk kommen Gemüse und Kräuter aus dem Garten in die Küche und Blumen zur Verschönerung der Räume. Die Pflege der Blumenbeete wird ebenfalls in diesem Sinn gehandhabt.

Die Gärten waren auch dieses Jahr eine Attraktion für die allerdings seltenen Gäste.

Die Mitarbeiterinnen sind motiviert, den Kräuterbetrieb bald in eigener Regie zu führen.

AGROTOURISMUS/SCHULUNG

Die **Präparatetage** als öffentliche Veranstaltung konnten nur im Herbst, und auch die in beschränktem Rahmen, stattfinden. Die Corona Situation erlaubte es nicht, dass Marc Follmer eingeflogen werden konnte. So beschränkten wir uns auf die praktische Herstellung und das Vergraben der Präparate, unterstützt von einigen Interessierten aus der Ukraine, die begeistert und aktiv mitmachten und die Präparate auf dem eigenen Boden anwenden wollen. Fürs Jahr 2020 hatten sich vier Klassen aus den Waldorfschulen der Ukraine fürs **Landwirtschafts-Praktikum** angemeldet, aber wegen der Quarantäne- Massnahmen konnte keine von ihnen kommen. Uns haben die jungen Menschen und ihre engagierten Lehrerinnen gefehlt. Wir haben gemerkt, wieviel Auftrieb uns diese Praktikas gegeben haben – und dass die jungen Menschen jeweils auch eine grosse praktische Hilfe waren. Beides mussten wir dieses Jahr entbehren.

Dennoch gab es einige Gäste und kleine Exkursionen:

- Eine Delegation der Organisation «Apollo», die einen nächsten Besuch mit ihren Studenten planen wollte, der dann auch ausfallen musste.
- Ein junger, ukrainischer Käser, der eine Gruyère-Käserei auf die Beine gestellt hat, mit seinem österreichischen Lehrmeister und seiner Deutsch sprechenden Schwester.

- Eine ukrainische Touristengruppe, die für eine Filmdokumentation touristisch attraktive Projekte in der Ukraine suchte und besuchte.
- Und einige spontane Besuche

Nur eine einzige, nette Volontärin konnte kurz vor dem Lockdown noch zwei Wochen bei uns ukrainische Erfahrungen sammeln. Zwei andere Interessenten mussten wir abweisen.

So waren wir dieses Jahr sehr auf uns selbst gestellt, ohne viel Anregung von aussen. Wir hoffen, dass das nächste Jahr wieder anders wird.

Auch finanziell haben uns in den Jahren vorher diese zwar anstrengenden, aber erfreulichen Veranstaltungen etwas gebracht. Im Jahr 2019 haben sie uns doch 10'000 CHF in die Kasse gespült. Das fehlte uns dieses Jahr.

BIENEN

Es gibt nun einen schönen Bienenplatz und fünf Völker, welche Ivan gekauft hat, auf der Farm. Die Arbeitsstunden von Taras werden von der GmbH bezahlt.

FREUNDES-UND KUNDENKREIS

Es gibt einen Kreis von Kunden in Berezhanj und Ternopil, die interessiert sind an uns und regelmässig unsere Milchprodukte, Getreide, Gemüse und Kräuter kaufen. Die ganze Sache ist noch sehr kompliziert organisiert, aber doch immerhin ein Anfang.

Im nächsten Jahr wollen und sollten wir endlich das schon lange geplante Hof-Fest machen!

FINANZIELLES

Budgetiert war ein Defizit von 123'187 CHF, wir konnten aber das Jahr mit einem Defizit von lediglich 108'000 CHF abschliessen, und dies obwohl wir 28'000 CHF weniger Einnahmen generieren konnten, als geplant. Demgegenüber haben wir 42'000 CHF weniger ausgegeben als budgetiert. Es gab aber auch Mehreinnahmen. Siehe Tabelle unten.

Übersicht über die Hauptposten, die vom Budget abweichen

	Entgangene Einnahmen/ Mehreinnahmen In CHF	Weniger Ausgaben/ Mehrausgaben In CHF
Einnahmen		
1.1.+1.2.Tierhaltung	+8'000	
2.1. Getreide	-4'500	
2.2. Schachtelhalm (inkl.Verkauf von Schachtelhalm 19)	+10'000	
2.2. Keine Einnahmen von Kräutern, demgegenüber gibt es keine Lohnausgaben für die Kräuterfrauen	-16'000	
2.2. Ausgefallene Seminare und Praktika	-12'000	
2.2. Weniger staatliche Unterstützung	-1'500	
Ausgaben		
3. Weniger Löhne		- 7'000
4. Weniger Steuern und Abgaben		- 17'000
6. weniger für Diesel, Öl, Ersatzteile (der Dieselpreis war sehr tief)		- 20'000
Investitionen in Boden, für Erdbohrer u.a.		+ 8782

MITARBEITENDE

Die **Traktoristenabteilung** mit Michailo Gevko, Bogdan Wodwud und Roman Ljudkevich hat mit Ivan Shchentznyj, der schon zweimal bei uns gearbeitet hat und nun zum dritten mal zu uns zurückgekehrt ist, Verstärkung gefunden. So hat sich die viele Arbeit auf einen mehr verteilt. Roman ist Leiter für Technik, Bogdan hat das Getreide unter sich.

Mitarbeitende im Stall, siehe unter «Tierhaltung»

Oksana Boyko und Oksana Petushenko, sonst Kräuterfrauen, **verarbeiten** nun schon das dritte Jahr wöchentlich zwischen 200 und 500 l **Milch**.

Bei unserer Köchin und Hausmutter Lessja Ljushnak sind **Küche und Haushalt** nun schon das dritte Jahr in guten Händen.

Aministration: Von unserer Sekretärin seit den Anfängen, Anna Michailowna haben wir uns getrennt. Menschlich ist es schade, aber es braucht in der Verwaltung mehr Professionalität, denn es gibt eben sehr viel Bürokratie, allein schon mit den 700 Pachtverträgen.

Wolodja Gumenjuk hat bei uns nun seine Hauptarbeitsstelle, und man merkt, dass er mehr Zeit und Raum für uns hat.

Taras, Elektrotechniker, ist eigentlich eine Abteilung für sich. Mit seinem guten Kopf und seinen zwei rechten Händen, löst er viele Probleme. Zurzeit erfasst er alle Pachtverträge in EDV. Daneben ist er auch Bienenvater.

ZUSAMMENARBEIT

Die Stimmung unter den Mitarbeitenden ist gut und vertrauensvoll, wir sind tatsächlich eine Art Familie. Auch die Verwerfungen im Zusammenhang mit der «Pandemie» haben wir, zuerst mit ein bisschen Panik, dann aber zunehmend vertrauensvoller und mit Humor miteinander geschultert. Aber trotzdem: im Allgemeinen wird zu wenig Verantwortung übernommen, und wir brauchen dringend motivierte Mitarbeiter, die «übernehmen». Aber dahin ist noch ein langer Weg und es braucht viel Schulung.

Die Zusammenarbeitsverträge der GmbH mit Lisonja Bio und dem Kräuterbetrieb sind noch nicht geboren. Der Kräuterbetrieb hat selber seine Verbindlichkeiten gegenüber der GmbH geregelt. Die gegenseitige Nutzung der Technik von GmbH und Lisonja Bio wurde dieses Jahr genau erfasst und gegeneinander gerechnet. Es läuft auf eine schwarze Null zugunsten von Lisonja Bio hinaus. Wir müssen im 2021 diese Zusammenarbeitsverträge ausarbeiten!

Team-Sitzungen mit Ivan, mir und manchmal Wolodja haben stattgefunden, aber vielleicht zu wenig.

Wenn Ivan und ich es schaffen, auf das viele Positive zu schauen, was wir doch zusammen, oder jeder für sich, aber immer mit Unterstützung des andern, auf die Beine gestellt haben, dann können wir eigentlich nur dankbar sein dafür. – Aber es war mentalitäts- und charakterhalber manchmal sehr anstrengend, und manchmal ist es fast nicht möglich, die andere Mentalität zu verstehen.

Für mich ist ein Problem, dass ich finde, dass Ivan sich verzettelt mit seinen verschiedenen Verpflichtungen, und zu wenig seine Aufgaben im Betrieb wahrnehmen kann, und Prozesse, die man zusammen machen muss, aus Zeitmangel nicht vom Fleck kommen. Auch die Geschichten mit dem «Mein» und «Unsere» kann ich nicht verstehen. Andererseits sehe ich die strategischen Fähigkeiten Ivans, sein gutes Herz und seinen absoluten Einsatz für Schiwa Semlja. Er ist oft bis 21 Uhr im Betrieb, inklusiv Wochenende, auch wenn ich selbst schon zu müde bin und «nach Hause» gehe.

Ivan seinerseits findet, dass ich alles kontrollieren und bestimmen will, und er zu wenig selber entscheiden könne. Auch stört es ihn, dass ich ihn und die ukrainischen Verhältnisse nicht verstehe und nicht verstehen wolle. Ausserdem würde ich zuviel dramatisieren.

Ich habe irgendwann im Jahre 2020 in Aussicht gestellt, Ende 2021 meinen Lebensmittelpunkt wieder in die Schweiz zu verlegen. Ich hoffe, dass der Kräuterbetrieb weiterhin gedeiht, sodass ich ihn in die Hände der Frauen geben kann. Ivan meint, dass man den Kräuterbetrieb schneller vergrössern müsste, aber ich will das noch nicht.

Wie und wem ich meine Aufgaben für die TOV übergeben kann, sehe ich noch nicht, aber das kommt dann schon, wie es muss.

Ich hoffe auf das grossteils junge Stallteam, dass es immer mehr übernimmt, und Ivan dadurch entlastet wird. Aber vorläufig kann man es sich noch nicht vorstellen.

Wir hoffen, einen jungen, ukrainischen **Stalleiter** mit Erfahrungen in einem Stall im Westen zu finden.

Wir müssen auch einen **Agronomen** finden, um den Ackerbau zu leiten. Ivan muss entlastet werden, damit er Raum hat für seine vielen anderen Aufgaben. Auch könnte er den Betrieb noch besser nach aussen repräsentieren, wozu er sich gut eignet.

Dieser Agronom sollte eine Beziehung haben zur Biodynamik und, meiner Meinung nach, auch Traktor fahren wollen. Ivan zweifelt, ob man einen Agronom findet, der bereit wäre Traktor zu fahren. Wenn jemand aber fähig ist, ist er bereit, Verantwortung abzugeben.

AUSBLICK

Ivan und ich haben im Jahresbericht 2019 angekündigt, dass, wenn nicht eine deutliche Trendwende bis Ende 2020 sichtbar werde, wir uns überlegen würden, unser Amt zur Verfügung zu stellen.

Wir haben uns wieder alle erdenkliche Mühe gegeben – und wieder müssen wir sagen, dass es ein schwieriges Jahr war, und dass das Wetter uns nicht geholfen hat, und dass wir mit unserer Technik einfach nicht nachgekommen sind. Eine Trendwende ist nicht eingetreten. Im Gegenteil, das budgetierte Defizit für das Jahr 2021 wird noch höher.

Wir müssen die Löhne erhöhen, sonst laufen uns die Mitarbeiter davon; wir müssen im 2021 Prämien für die Verlängerung der Pachtverträge in der Höhe einer halben Pai-Zahlung bezahlen, sonst laufen uns die Verpächter davon (über den dritten Grund für dieses exorbitante Defizit siehe unten).

Wir müssen uns fragen: woran liegt es, dass noch keine Trendwende in Sicht ist: an uns, an unserer Technik, oder an den Mitarbeitern? Oder, dass seit Anfang und dann jedes Jahr zu wenig Geld investiert werden konnte, um den Betrieb wirklich zu entwickeln. Wie kommen wir aus dieser Dynamik heraus?

1. Es braucht einfach Geld.
2. Ein Vorschlag des Vorstandes ist, den Ackerbau zu priorisieren. (Wir sind einverstanden damit, werden aber die andere Priorität, die Tierhaltung, dabei nicht vernachlässigen, weil in ihr finanzielles Potential liegt. Wenn wir monatlich 200'000 UAH von Milch und Fleischverkauf bekommen, können wir davon fast überleben.) In der Situation, wie sie ist (im Herbst wegen Wetter nicht gemistet, Winterbodenbearbeitung nicht fertig gemacht), werden wir trotzdem versuchen:
 - Die Arbeit möglichst gut zu organisieren,
 - Die Technologie für alle Kulturen einzuhalten,
 - Die Technik rechtzeitig bereit zu haben,
 - Den letztjährigen Mist auf die Felder zu bringen,
 - Die Werkstat und das Reparaturregime zu optimieren,
 - Noch einen guten Traktoristen und einen Agronomen zu finden,
 - Einen oder zwei Hilfsarbeiter zu finden, die die Traktoristen von der Arbeit mit dem Getreide entlasten,
 - Das Getreideputzereisystem mit Elevatoren usw. schlagkräftig zu machen.

Wir haben in diesem Zusammenhang mit dem Vorstand geplant, im Jahr 2021 auf 100 ha als Hauptkultur, Gründüngung zu säen. Infolgedessen wird uns im Jahr 2021 auf der Einnahmenseite der Ertrag von 100 Hektaren fehlen.

Ich finde Trost in dem Gedanken, dass, auch wenn es mit der Rentabilität noch sehr hapert, wir doch einem Stück Erde manches Jahr den Segen der Präparate haben zukommen lassen.

Wir sind willens, es auch dieses Jahr wieder zu versuchen und unser Bestes zu geben, unter der Voraussetzung, dass die allernotwendigsten Investitionen getätigt werden können - und dass der Vorstand einverstanden ist.

Wir danken den Freunden in der Schweiz und anderswo von ganzem Herzen für das Mittragen und Ermöglichen des wunderschönen Projektes «Schiwa Semlja Potutory GmbH».

In grosser Dankbarkeit für all das, was war: das Schöne und das Schwere, mit einem grossen, offenen Ja zu dem, was kommen wird, mit dem Willen zu arbeiten und im Vertrauen auf «die immer gegenwärtige Hilfe der geistigen Welt» übergeben wir den Jahresbericht 2020.

Wir bitten den Vorstand, ihn entgegenzunehmen.

Potutory


Ivan Evgenovich Boyko


Cristina Lieberherr