



Foto: Harms

△ Johanna von Münchhausen organisiert die Sortenberatung, den Saatgutvertrieb und den Getreideeinkauf bei Gut Rosenkrantz, Louisa von Münchhausen leitet den Saatgut- und Getreidehandel.

„Kein Überfluss von Umstellungsgetreide mehr“

Ob Saatgut, Futter oder Mehl – Gut Rosenkrantz aus Schleswig-Holstein handelt und verarbeitet Biogetreide, -leguminosen und -körnermais. Im Interview geben Johanna und Louisa von Münchhausen Tipps zur Bioumstellung und nennen aktuelle Preise.

Neben Ware von Bioland, Naturland, Demeter und Bio-Suisse verarbeiten und handeln Sie auch EU-Ökware. Was raten Sie einem Landwirt, der überlegt, auf Bio umzustellen?

Johanna von Münchhausen: Ich rate allen Landwirten, sich wegen der Vermarktungsvorteile bei einem Verband anzuschließen. Jeder sollte sich zudem fragen, ob er einen regionalen Nährstoffkreislauf darstellen kann, und ausreichend Lagermöglichkeiten für die Vermarktung sowie Liquidität für die Umstellungszeit hat. Auch Überzeugung spielt eine Rolle: Niemand sollte deshalb Biolandwirt werden, weil „die Gesellschaft das will“. Wichtig ist auch eine gute Ökoberatung – das scheint manchmal zu fehlen.

Wie äußert sich das Beratungsdefizit?

Johanna von Münchhausen: Oft fehlt schlicht Wissen. Viele kennen die FiBL-Liste über z. B. zugelassene Ökodüngemittel nicht, oder wissen nicht, dass Bittersalz für den Ökolandbau zugelassen ist. Manchmal ist auch nicht bekannt, dass Gärreste aus NaWaRo-Biogasanlagen als Düngemittel erlaubt sind. Teilweise bauen Landwirte in der Umstellungszeit Umstellungsroggen (U-Roggen), U-Hafer oder U-Dinkel an. Das macht aber keinen Sinn, denn Brotgetreide aus der Umstellung lässt sich auf dem Biomarkt nicht vermarkten – da landet man direkt beim konventionellen Preis. Das sind teure Fehler, die eine gute Bioberatung vermeiden kann.

Welchen Verband empfehlen Sie?

Johanna von Münchhausen: Besonders Ackerbaubetrieben sage ich: Schau Dir die Nachbarn an! Wo bekommt man Nährstoffe her, wo kann man kooperieren? Die Verbandsrichtlinien unterscheiden sich in einigen Punkten. Gut Rosenkrantz vermarktet derzeit überwiegend Biolandware, aber Naturland holt auf.

Was sollten Landwirte in der Umstellungsphase anbauen?

Johanna von Münchhausen: Ich empfehle Körnermais, Körner- und Futterleguminosen sowie Weizen für die Futternutzung.

Louisa von Münchhausen: Manche Betriebe bauen in der Umstellung

auch konventionelle Früchte an, z. B. Hafer, wenn eine Schälmaschine in der Nähe ist.

Wie wirkt das neue Biorecht auf die Anbauplanung in der Umstellung?

Louisa von Münchhausen: Das neue Biorecht gilt ab dem 1.1.2022. Es gibt aber noch keine Rechtssicherheit im Futterbereich. U-Ware dürfen wir bisher zu 30 % im Biofutter einsetzen, ab Januar 2022 sind vermutlich nur noch 25 % erlaubt. Immerhin, denn zuerst drohte ein komplettes Verbot von U-Ware in Biofutter, außer als Futter im eigenen Betrieb. Das wäre für Ackerbaubetriebe katastrophal gewesen. Wichtiger wird im neuen Biorecht die Regionalität: Statt bislang 20 % müssen in Futtermischungen nun 30 % regional sein, also aus angrenzenden Ländern oder Bundesländern. Das ist für Betriebe in der Umstellung positiv. Nachteilig ist, dass ab 2022 die Produktion von Biosaatgut auf Umstellungsflächen unattraktiv wird. Vor-

gesehen ist, dass U-Ware erst absetzbar ist, wenn A-Saatgut bundesweit ausverkauft ist. Das ist für uns als Saatgutproduzent ein zu großes Risiko.

Wie wünschen Sie sich die Zusammenarbeit mit den Landwirten?

Johanna von Münchhausen: Gerne treten wir mit den Landwirten frühzeitig in Kontakt. Wir beraten sie bei der Fruchtfolgeplanung oder helfen bei der Netzwerkbildung.

Louisa von Münchhausen: Unser Grundgedanke ist eine langfristige Zusammenarbeit mit uns bekannten Ökobetrieben als Lieferanten und auch Kunden. Sie produzieren Saatgut für uns, wir bereiten es auf und verkaufen es dann an „unsere“ Betriebe, die ihre Ernte wieder an uns liefern. Mit einer eigenen Futtermühle können wir ebenso im Futterbereich als Abnehmer und Anbieter mit Landwirten zusammenarbeiten. Ziel ist, die Wertschöpfungskette komplett zu besetzen. Bäckereien schätzen unser Mehl, bei

dem wir Sorte, Boden und Anbau kennen. Auch die Reklamationsquote, z. B. wegen Rückständen, reduziert sich.

Was überprüft die Rückstandsanalyse?

Louisa von Münchhausen: Je nach Kunde und Verwendung ist das unterschiedlich, die strengsten Vorschriften gelten bei Babykost. Wir prüfen jede Lebensmittelpartie auf über 500 Pesti-

SCHNELL GELESEN

Bei der Umstellung ist eine gute Bioberatung wichtig, um teure Fehler zu vermeiden.

Wer für einen Bioverband produziert, verbessert die Vermarktungschancen. Ausländische Ware ist dann keine Konkurrenz.

Der Biomarkt bietet Chancen, wenn man sich um die Vermarktung kümmert.

DER MARKTPLATZ FÜR HÄCKSELKANONEN

LANDMASCHINEN FÜR JEDEN EINSATZ FINDEN SIE
BEIM FÜHRENDEN MARKTPLATZ FÜR LANDTECHNIK.

traktorpool

Die Nr. 1 für Landtechnik



zide, Mykotoxine und Schwermetalle. Bei Futtermittel sind es etwas weniger. Das kostet bis zu 1 000 € je Analyse.

Wo hakt es am ehesten?

Louisa von Münchhausen: Bei den DON-Werten und Mutterkorn wird es am ehesten schwierig, Pestizidrückstände sind dagegen selten. Unterschätzt wird die Empfindlichkeit der Analyse: Da reicht schon ein schlecht gesäuberter Mähdrescher oder Lkw!

Wie läuft der Handel?

Johanna von Münchhausen: Wir versuchen, wenig aus der Ernte heraus zu kaufen, da unser Lager begrenzt ist. Zu trennen sind ja nicht nur die verschiedenen Früchte, sondern auch die Verbände, jeweils in anerkannte Bioware (A-Ware) und U-Ware. Für Biolandwirte empfehlen wir ein eigenes Lager. Dann kann die Beprobung vorab auf dem Hof stattfinden.

Schließen Sie Vorkontrakte ab?

Louisa von Münchhausen: Wir kaufen sowohl vor als auch nach der Ernte ein. Das verschafft Planungssicherheit bei Lager- und Frachtkapazitäten. Nach der Ernte ist von Vorteil, dass wir die Ware beim Landwirt vorab beproben und passgenau verarbeiten oder vermarkten können.

Was ist besonders am Biomarkt?

Johanna von Münchhausen: Dass man nicht zu jedem Zeitpunkt kaufen und verkaufen kann! Nur weil ein Marktbericht eine Zahl aufruft, heißt das nicht, dass man als Landwirt seine Ware zu diesem Preis zeitnah verkaufen kann bzw. wir als Verarbeiter und Händler sie kaufen können. Es gibt keine Absicherung über die Börse, die Preisschwankungen sind stärker. Die individuelle Nachfrage spielt eine große Rolle. Sucht ein Bäcker z.B. eine große Partie Dinkelmehl, versuchen wir Landwirte zu finden und bezahlen auch einen höheren Preis.

Wo gibt es ausländische Konkurrenz?

Louisa von Münchhausen: Vor allem im Ölsaatenbereich ist der Import hoch. Bei Weizen, Dinkel oder Hafer sinkt der Importanteil dagegen. Damit steigt der Preisdruck für diese ausländische Ware. Die Biolandwirte in Estland, Rumänien, Polen und Litauen haben keinen heimischen Biomarkt und verkaufen daher nach Deutschland oder die Niederlande.



Foto: Harms

△ Die Mühle von Gut Rosenkrantz in Neumünster produziert vor allem Biolandmehle.

Der deutsche Landwirt mit EU-Bio konkurriert dann mit diesen Preisen. Bei Verbandsware gibt es viel weniger Konkurrenz durch ausländische Ware. Alle heimischen Biobetriebe profitieren derzeit davon, dass Bio regionaler wird. Die billige Hafermilch aus litauischem Biohafer wird es künftig schwerer haben.

Wie entwickeln sich die Preise für Umstellungsware zu Futterzwecken?

Johanna von Münchhausen: Die Umstellungsfläche ist in den letzten Jahren kleiner geworden. Teilweise ist sogar gar nicht so viel U-Ware da, wie wir in den Futtermischungen einsetzen könnten. Nachdem die Preise für Umstellungs-Futtergetreide im vergangenen Jahr teilweise bis aufs konventionelle Preisniveau gesunken waren, steigen sie nun wieder. Für U-Verbandsweizen werden derzeit wieder 250 bis 295 €/t gezahlt, je nach Parität.

Ist auch U-Ware vom Verbandsbetrieb teurer als vom EU-Biobetrieb?

Johanna von Münchhausen: Ja, auch bei U-Ware ist der Preis von Verbandsware höher. Denn wer die Verbandsschiene beliefert, muss kaum mit Importen konkurrieren.

Welche Früchte empfehlen Sie nach der Umstellung?

Johanna von Münchhausen: Gesucht sind Ölfrüchte. Hier im Norden dominiert Raps, in den neuen Bundesländern die Sonnenblume. Öllein und Soja sind weiter im Kommen. Auch Dinkel und Brotweizen sind zu empfehlen. Wir spüren, dass die Fruchtfolgen flexibler werden, die Preise schwanken stärker. Das ist

besonders bei Hafer und Roggen zu beobachten.

Was ist von Spezialkulturen zu halten, wie etwa Quinoa?

Louisa von Münchhausen: Hier sollte nur einsteigen, wer einen Abnehmer hat. Vor der Vermarktung an Endabnehmer ist wichtig zu klären, wer die Ware aufbereitet, die Analysen bezahlt und was bei Überschreitung von Grenzwerten bzw. Ertragsausfällen passiert. Zunächst attraktive Preise schmelzen dann oft zusammen.

Ist bei Ihnen dieser Aufwand enthalten, wenn Sie Preise nennen?

Louisa von Münchhausen: Ja, bis auf einen kleinen Anteil von 30 € je Lkw, bzw. bei Dinkel im Spelz 60 €, die der Landwirt für die Analyse zahlt.

Wo liegen die Preis für Bioware?

Louisa von Münchhausen: Für Verbandsware zahlen wir bei Dinkel ab Hof netto 450 bis 500 €/t, für Brotweizen 320 bis 400 €/t, für Roggen 220 bis 260 €/t und für Hafer 320 €/t. Bei anerkannten Leguminosen liegt der Preis zwischen 400 bis 500 €/t, je nach Eiweißgehalt. Weiße Lupine liegt bei über 34 % Eiweiß, Blaue Lupine bei 30–32 %, Ackerbohne 24 % und Erbse bei 19–22 %. Vor allem Lupine wird künftig ein wichtiger Eiweißlieferant.

Glauben Sie, dass das Ziel „25 % Bio in 2030“ erreichbar ist?

Johanna von Münchhausen: Wenn dies das politische Ziel ist, muss die Politik auch den Absatz fördern – z.B. durch Bioware in Kantinen, Kitas und Krankenhäusern. Die Landwirte stellen um, sobald die Nachfrage wächst.

Louisa von Münchhausen: Besser wäre, wenn der Ökomarkt wächst, weil die Nachfrage steigt. Auch die EU-Prämien sind verbesserungswürdig. Gelder aus der ersten Säule enden ja vor allem als Bodenrente. Umwelt und Landwirten wäre aber mehr geholfen, wenn diese Gelder für Umweltleistungen fließen würden.

@ gesa.harms@topagrar.com