

agrar

Ausgabe 1/2019

Das Fachmagazin der Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG
und ihrer Mitgliedsgenossenschaften

Report

Top Thema
Biolandwirtschaft



ZU BESUCH BEI ...

Biolandwirt Andreas Senckenberg
Prädikatswinzerin Caroline Diel

PFLANZENBAU

Pflanzenschutz langfristig planen
Wir begleiten Sie durch die Saison

TECHNIK

Der Traktor von morgen ist vernetzt





Christoph Kempkes,
Vorstandsvorsitzender der
Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG

**LIEBE LESERINNEN,
LIEBE LESER,**

Ausmaß und Folgen der europaweiten Extremwetterlage 2018 waren für uns alle besonders herausfordernd und sind auch in ihren Nachwirkungen für die gesamte Agrarbranche immer noch schmerzlich. Jeder von uns wird sich dazu seine Gedanken machen, bislang Gewohntes auf den Prüfstand stellen, entsprechende Schlussfolgerungen ziehen und seine Geschäftsausrichtung bzw. sein Handeln gegebenenfalls auch modifizieren.

In 2019 muss sich nicht alles genauso wiederholen, aber klar ist: das Wetter bleibt vermutlich eine überraschend launische Unbekannte, das regulatorische Umfeld verschärft sich zuungunsten der Landwirtschaft und der Strukturwandel schreitet unaufhaltsam voran. Zudem: unverkennbar spüren wir Impulse aus unserer Gesellschaft, die alles das, was wir im landwirtschaftlichen Handeln bislang für gut und richtig gehalten haben, nicht mehr so ohne weiteres teilen. Da regt sich vielmehr Widerstand und als eine Konsequenz daraus werden wir immer wieder für vermeintlich durch uns verursachte „Probleme“ an den Pranger gestellt. Das müssen wir aufmerksam beobachten, ernst nehmen und auch reagieren.

Allerdings bergen solche Umbrüche und erst einmal „unangenehmen“ Entwicklungen auch beachtliche Chancen. Eine davon heißt „ökologischer Ackerbau“ oder „Bio“. Bereits auf über 10 % der bundesdeutschen Anbaufläche wird nach – entsprechend der Definition etwas variierenden – Biokriterien“ gewirtschaftet. In Hessen wird für die nächsten Jahre eine Ausweitung auf bis zu 20 % erwartet – so hört man zumindest aus der Politik. Bio ist also schon lange keine Nische mehr. Die Nachfrage nach Biolebensmitteln in Deutschland steigt kontinuierlich und trotzdem ist hier der Selbstversorgungsgrad mit Biolebensmitteln noch sehr gering. Das sollte sich ändern, denn wir Deutschen produzieren schon seit Jahrzehnten auf Weltspitzenniveau Lebensmittel, die sicher, gesund, vielfältig und dazu noch sehr preiswürdig sind. Da sollten wir es auch schaffen, die Nachfrage nach „Bio“ vernünftig zu bedienen.

Die RWZ und ihre Mitgliedsgenossenschaften tun für diesen Markt bereits eine ganze Menge. Neben einer breiten Palette an Betriebsmitteln für ökologisch wirtschaftende Betriebe bieten wir ab sofort auch die Vermarktung wichtiger Bioernteprodukte an. Hier können wir auf unsere etablierten Strukturen in Beratung, Logistik und Handel zurückgreifen. Das alles erleichtert die nicht ganz so einfache Vermarktung, speziell der Bioernteprodukte erheblich, sorgt für Verlässlichkeit bei Anbietern sowie Nachfragern, und bringt letztendlich die Sicherheit, die Sie als unsere Kunden von Ihren Genossenschaften erwarten. Es gibt hierzu bereits zahlreiche gute Beispiele aus der Praxis – vom Acker- bis hin zum Weinbau –, wie hervorragend das alles klappen kann. Auch hierüber berichtet diese Ausgabe des RWZ-agrarReport. Ich wünsche Ihnen nutzbringende Anregungen beim Lesen und bleibe mit den besten Wünschen für ein erfolgreiches Jahr 2019.

Ihr Christoph Kempkes

INHALTSVERZEICHNIS

TOP THEMA

Erfolgreich Biobauer werden	3
Alles Bio? Darf ich oder darf ich nicht?	4
Worauf achten bei Biosaatgut?	5
Mehr als EU-Bio: Der Öko-Verband als Partner	6
Bio erzeugen und vermarkten	7



ZU BESUCH BEI ...

Mut zur Nische	10
Bio inkognito	12
Bedienung? Revolutionär einfach!	14

TECHNIK

Der Traktor von morgen ist vernetzt	16
-------------------------------------	----

PFLANZENBAU

Pflanzenschutz langfristig planen	18
Wir begleiten Sie durch die Saison	23

IMPRESSUM

Herausgeber:
Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG
Altenberger Straße 1a
50668 Köln

Redaktion:
Dr. Friedrich-Karl Velder, Martina Tschörtner
Telefon: 0221/1638-3972
E-Mail: agrarreport@rwz.de
www.rwz.de

Koordination, Layout und Grafik:
hazel | Bianca Wengenroth | www.hazel-design.de

Trotz aller Sorgfalt bei der Erstellung des vorliegenden RWZ-agrarReports übernimmt die Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG keine Gewähr und Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der Inhalte. Der Nachdruck ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

**Haben Sie Anregungen, Kritik oder fachliche Fragen?
Schreiben Sie uns. Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen!**

E-Mail: agrarreport@rwz.de
Fax: 0221/1638-103972
Post: Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG
DB Kommunikation (RWZ-agrarReport)
Altenberger Straße 1a
50668 Köln

Erfolgreich BIOBAUER werden

Eine Nische ist der biologische Landbau schon lange nicht mehr. Die Nachfrage nach Biolebensmitteln steigt stetig. Daher stellen immer mehr Betriebe ihre Bewirtschaftungsweise von konventionell auf Bio um, Tendenz steigend. Doch worauf achten bei der Umstellung? Und was kommt danach?

Zunächst denkt man bei der Umstellung an den Wegfall von synthetischen Pflanzenschutz- und Düngemitteln. Allerdings ist die Durchführung wesentlich komplexer und bedarf einer intensiven Vorplanung. Doch wie sieht diese Planung konkret aus? Wie kann zum Beispiel das geerntete Getreide in dieser Phase vermarktet werden? Im allerersten Schritt empfehlen wir daher die Beschaffung von möglichst vielen Informationen. Nur durch den Verkauf von Feldspritze und Düngerstreuer ist noch keinem Betrieb die Umstellung gelungen. Die komplette Umstellung geschieht nur zu einem Teil auf dem Feld. Maßgeblich ist das Umdenken im Kopf.

GANZHEITLICHES UND VORAUSSCHAUENDES WIRTSCHAFTEN

Der biologische Anbau erfordert ein ganzheitliches und vorausschauendes Wirtschaften. Die Fruchtfolge wird grundlegend umgestellt. Sie erweitert sich um Leguminosen und Gräser, während beispielsweise Raps geringer wird. Jede Fruchtfolge muss einen ausgewogenen Anteil von zehrenden und mehrenden Kulturen beinhalten. Als mehrende Kultur eignet sich z. B. zweijähriges Klee gras sehr gut als Vorfrucht für Winterweizen und bindet ausreichend Stickstoff für Folgekulturen. Zur Beikrautregulierung ist im Ökolandbau durch den Verzicht auf Herbizide eine intensivere Bodenbearbeitung notwendig. Ein Pflugverzicht muss gut überlegt werden, neue Maschinen, wie Hacken und Striegel, sind unabdingbar. Die mechanischen Maßnahmen sind zudem wesentlich zeitaufwendiger als chemische Behandlungen und es sind auch mehrere Überfahrten notwendig.

VERMARKTUNG PLANEN

Der nächste Schritt ist die Planung der Vermarktung der Ernteerzeugnisse. In der 24-monatigen Umstellungsphase wirtschaften Betriebe mit ein- und überjährigen Kulturen sowie Grünland bereits rein biologisch. Ihre Produkte werden in dieser Zeit aber als konventionelle Ware oder Umstellungserzeugnisse vermarktet. Unser Tipp: Der Beginn der Umstellung muss 12 Monate vor der ersten Ernte liegen, damit die Ware als sogenannte „U-Ware“ vermarktet werden kann. Getreide und Leguminosen aus der Umstellung vermarkten wir im Streckengeschäft und zukünftig auch über die Erfassung an einem zentralen Biogetreidelager in Friedberg. Die Vermarktungsmöglichkeiten von Umstellungsware sind begrenzter als von zertifizierter Bioware. Für eine bestmögliche Vermarktung bietet sich Futtergetreide an, vor allem Weizen, da Biofutter 30 % U-Ware enthalten darf. RWZ-Agrarlager in Ihrer Nähe können Anfragen zur Vermarktung von Bioernteerzeugnissen und Umstellungsware bearbeiten.

WANDEL DER KOSTENSTRUKTUR

Durch die umgestellte Bewirtschaftungsweise ändert sich ebenfalls die Kostenstruktur des Betriebes. So sinken zwar die Kosten für Betriebsmittel, allerdings steigen die Kosten für Saat- und Pflanzgut. Investitionen in neue Bodenbearbeitungsgeräte sollten genauso berücksichtigt werden wie z. B. der Ausbau von Hofdüngerlagerstätten. Es gibt viele unterschiedliche Fördermöglichkeiten der Bundesländer, die vor allem während der Umstellungsphase eine Stütze sein können.

In Deutschland gibt es neben dem EU-Bio-Standard mehrere Bioverbände. Diese haben verschärfte Richtlinien, z. B. bei der Gesamtdüngermenge, der Fruchtfolgeglieder und dem Tierbesatz. Im Gegenzug können für die Ernteprodukte jedoch höhere Erlöse erzielt werden.

BERATUNG EINHOLEN

Erst nachdem man sich über all diese Punkte Gedanken gemacht hat, sollte die Umstellung des eigenen Betriebes konkrete Formen annehmen und Kontakt zu einer Zertifizierungsstelle aufgenommen werden. Mit dem unterschriebenen Vertrag zur Einhaltung der Regeln der EU-Öko-Verordnung beginnt die Umstellungsphase. Die Zertifizierungsstellen sind am Ende der Umstellungszeit für die Anerkennung zum Biobetrieb zuständig. Zukünftig werden die frischgebackenen Biobauern im Zuge ihrer täglichen Arbeit mit vielen Fachfragen konfrontiert. In den Bereichen Agrartechnik, Ackerbau, Saatgut und Betriebsmittel sowie Vermarktung von Getreide und Leguminosen stehen wir Biobauern über die biozertifizierten Betriebsstellen und über das RWZ-Bioteam zur Seite. Gerne vermitteln wir auch Kontakte zu Spezialberatern der Anbauverbände und des öffentlichen Dienstes.



Maren Reetz

Bio Marketing- & Qualitätsmanagerin

☎ 0221/1638-401

✉ maren.reetz@rwz.de



Alles Bio?

Darf ich oder darf ich nicht?



Ob ein bestimmtes Betriebsmittel biokonform ist oder nicht – diese Frage gilt es zu klären, bevor ein Produkt in einem Biobetrieb zum Einsatz kommt. Wird dabei ein Fehler gemacht, ist der Biostatus gefährdet.

Im Ökologischen Landbau können eine Vielzahl von Betriebsmitteln mit Biozulassung verwendet werden. Wir bieten ein fachlich validiertes Bioproduktsortiment, für dessen Handel wir regelmäßig von der Kontrollstelle DE-ÖKO-037 auditiert werden. Eine Übersicht bietet der neue RWZ-Bioproduktkatalog mit allen wichtigen Biobetriebsmitteln für die Bereiche Ackerbau, Weinbau, Obstbau und Viehhaltung.

VERMARKTUNG FÄNGT BEIM SAATGUT AN

Biologisch produzieren ist eine Sache, seine Ernteprodukte zu vermarkten, eine ganz andere. Vor allem in der zweijährigen Umstellungsphase ist es gar nicht so einfach, Getreide und Leguminosen außerhalb der konventionellen Schiene zu verkaufen. Entscheidend dabei: die passende Frucht anbauen. Denn die optimale Vermarktung der Ernteprodukte fängt schon beim Saatgut an. Mit dem passenden Saatgut aus unserem Biosortiment ist zur Ernte eine möglichst gute Vermarktung gewährleistet. Neben Getreide und Leguminosen umfasst unser Biosaatgut-Sortiment diverse Feldsaaten-Mischungen und Einzelsaaten für Ackerbau, Grünland und Weinbau.

DÜNGEMITTEL PASSEND FÜR JEDE KULTUR

Einer der Grundgedanken des biologischen Anbaus ist die Kreislaufwirtschaft der Nährstoffe. Immer mehr Biobetriebe sind jedoch viehlos und somit auf Nährstoffgaben von außen angewiesen. Neben Stickstoffdüngern pflanzlichen und tierischen Ursprungs wie z. B. dem RWZ-Bionaturdünger mit 11% N gibt es auch einige Mineraldünger, die natürlichen Ursprungs und somit biokonform sind. Weicherde Rohphosphate, Kali- und Schwefel-dünger sind eine passende Ergänzung, um den Nährstoffbedarf der unterschiedlichen Kulturen zu decken. Eine Auswahl an Blatt-düngern mit diversen Spurennährstoffen wie Bor, Mangan und Zink, bieten zusätzliche Vorteile für das Pflanzenwachstum.

Die natürliche Bodenversauerung ist in Biobetrieben eine ebenso große Herausforderung wie in konventionellen Betrieben. Eine pH-Wert-Anhebung ist in Biobetrieben durch kohlen-saure Naturkalke möglich. Wir bieten je nach Bedarf und Produktionsrichtung verschiedenste (auch granulいたe) Kalke an. RWZ-BasiCal oder RWZ-BasiMag (bei Böden mit Magnesiummangel) sind ideal für die Erhaltungs- und Gesundungskalkung ackerbaulicher Flächen. Als zusätzlichen Service bieten wir an vielen RWZ-Standorten Kalkstreuer zum Verleih an.

PFLANZENSCHUTZ AUCH FÜR BIO

Im Wein-, Obst- und Kartoffelanbau sind biologische Pflanzenschutzmittel ein wichtiges Werkzeug, um Pilzkrankheiten wie z. B. Mehltau und Schorf zu reduzieren. Neben den Standardproduk-

ten Kupfer und Netzschwefel bieten wir auch Produkte auf Basis von Mikroorganismen oder Kaliumhydrogencarbonat an. Zur Befalls-minderung von Insekten stehen Mittel auf Basis von Fetten und Ölen zur Verfügung. Zudem bieten wir bekannte Pflanzenstärkungsmittel, basierend auf Bakterien und Pflanzenextrakten. Für den Leguminosenanbau stehen auf die jeweilige Kultur abgestimmte Rhizobien-Impfmittel zur Verfügung.

TIERFÜTTERUNG

In viehhaltenden Betrieben ist hochqualitatives und biokonformes Futtermittel das A und O. In diesem Segment haben wir diverse lose Futtermittel, Sackware und Leckmassen für viele Tierarten.

Für den Handel mit Bioprodukten wird die RWZ von der Kontrollstelle DE-ÖKO-037 geprüft.



Produktkatalog online: www.rwz-bio.de

Der RWZ-Bioproduktkatalog bündelt das Angebot der RWZ-Fachbereiche und wird regelmäßig aktualisiert.



Lisa Marie Blumenkamp

Bio Fachberaterin & Produktmanagerin

☎ 0221/1638-1391

✉ lisamarie.blumenkamp@rwz.de

Worauf achten bei Biosaatgut?

Der Saatgutmarkt im ökologischen Landbau ist erheblich in Bewegung, die Sortenvielfalt steigt stetig.

Als Biolandwirt hat man die Qual der Wahl und fragt sich: „Welche Sorte baue ich an? Und welchen Ursprung soll mein Saatgut haben?“

Viele Sorten stammen ursprünglich aus dem konventionellen Bereich, aktuell kommen allerdings immer mehr Sorten aus ökologischer Züchtung auf den Markt. Biolandwirte müssen darauf achten, dass ihr Saatgut auch wirklich Bioqualität hat. Konventionell erzeugtes, ungebeiztes Saatgut ist nur noch in wenigen behördlich genehmigungspflichtigen Ausnahmen erlaubt.

„Wir liefern an die speziellen Anforderungen des Ökolandbaus angepasste Sorten und vermehren diese unter ökologischen Standards“, erklärt Lothar Erkens, Vertriebsleiter und Produktmanager bei Hauptsaat. „Wir arbeiten eng mit renommierten Verbänden sowie Vermehrungs-Organisationsfirmen zusammen und sorgen so dafür, dass unsere Kunden qualitativ hochwertiges und zertifiziertes Saatgut erhalten. Um passende Sorten für den Ökolandbau zu finden, durchlaufen die Sorten bei uns vor der Markteinführung mehrjährige Feldversuche an unterschiedlichen Versuchsstandorten. Die Parameter Qualität, Ertrag sowie die im Ökolandbau besonders relevanten Parameter Gesundheit und Agronomie werden getestet. Nur Sorten, die uns in allen drei Parametern überzeugen, bringen wir auf den Markt. Wir arbeiten eng mit österreichischen Züchtern zusammen, wo wir direkt auf ökologisch gezüchtetes Sortenmaterial zurückgreifen können.“

Viele Biosorten von Hauptsaat werden deutschlandweit in den Öko-Landessortenversuchen geprüft. Zudem testen ausgewählte Biobetriebe die Sorten unter Praxisbedingungen. „Auf unserem heimischen Biohof habe ich selber die Möglichkeit, unsere Sorten im Ökolandbau in Augenschein zu nehmen“, berichtet Hauptsaat-Bioberaterin Mareike Vollmer. „Wir beobachten besonders die

Striegelfähigkeit und Gesundheit der Sorten. Im vergangenen Jahr konnten unsere Sorten auch unter den extrem trockenen Bedingungen bei uns in Mecklenburg-Vorpommern sichere Erträge liefern.“

Aktuell steht die Sortenwahl für die Frühjahrsaussaat vor der Tür und es gilt Fragen zu klären wie: Mit welcher Sommerung in der Fruchtfolge arbeiten? Soll es eine Sommergerste, im besten Fall mit herausragender Eignung als Braugerste sein oder vielleicht doch lieber ein Schälhafer? „Wir wollen, dass die ökologisch wirtschaftenden Betriebe genauso vom Züchtungsfortschritt profitieren wie die konventionell wirtschaftenden Kollegen“, so Lothar Erkens weiter. „Zur Aussaat 2019 bieten wir von rund 1.000 ha Ökovermehrung moderne Sorten an: Sommergerste, Sommerhart- und Sommerweizen, Sommerhafer sowie Sommerfuttererbsen. An Winterungen haben wir Gerste, Weizen, Triticale, Dinkel und Hafer im Bioportfolio. Ab kommendem Herbst wird Hauptsaat auch ökologisch erzeugtes Maissaatgut aus modernster Genetik anbieten.“



Mareike Vollmer

Spezialberaterin Biosaatgut

☎ 0172/5493485

✉ mareike.vollmer@hauptsaat.de

SAVE THE DATE! WIR SIND DABEI!

Besuchen Sie uns auf den Öko-Feldtagen am
3. und 4. Juli 2019 in Frankenhausen.
Hauptsaat: Stand A3 | RWZ-Bio: Halle 1

oeko
feld
tage

Das Institut von
FiBL | sÖL

MEHR ALS EU-BIO: Der Öko-Verband als Partner

Planen Sie Ihre Umstellung genau, bereits kleine Fehler können am Ende entscheidend sein. Auch deshalb lohnt sich die fachkundige Unterstützung eines Öko-Verbandsberaters.

Neben einem gesicherten Absatz und einer detaillierten ökonomischen Berechnung ist die Wahl der richtigen Kulturen während der Umstellungszeit ausschlaggebend. Hier sollten Sie nur Produkte anbauen, die sich auch verfüttern lassen. Der Betrieb benötigt außerdem eine angepasste Fruchtfolge. Tierhalter brauchen eine genaue Futterrationberechnung und die Stallungen müssen zum Ende der Umstellung richtlinienkonform sein. Besonders wichtig: den Antrag für die Ausgleichszahlungen für die erbrachte ökologische Leistung (Ökoprämie) zum richtigen Zeitpunkt stellen. Die Vorgaben variieren von Bundesland zu Bundesland.

SEIT 20 JAHREN BIOBAUER:

Harald Nutt, Naturland-Bauer aus Willebadessen in Nordrhein-Westfalen, hat seinen Betrieb 1998 auf Bioanbau umgestellt: „Damals brauchte ich einen kompetenten Partner, jemanden, der meine betriebliche Situation versteht. Meine Naturland-Beraterin konnte darauf eingehen und teilt meine Vorstellungen von einer zukunftsorientierten, ökologischen Landwirtschaft.“ Auf 55 ha baut er vor allem Getreide und Leguminosen als Futtermittel für seine 170 Zuchtsauen an. Leguminosen sind als Stickstoff-Fixierer die Grundlage jeder Ökofruchtfolge und wichtiger Eiweißlieferant. „Dass ich mich beim Naturland-Verband so gut aufgehoben fühle, liegt auch daran, dass das Präsidium und die Delegiertenversammlung selbst aus Ökobauern bestehen. Sie führen eigene landwirtschaftliche Betriebe und gestalten die Richtlinien mit ihrem Praxiswissen“, erklärt Harald Nutt. Der regelmäßige Austausch auf Fachtagungen und Feldtagen sowie der geregelte Absatz seiner Ferkel an vier andere Ökohöfe stärken seinen Betrieb auch ökonomisch.

Inzwischen gibt es ausreichend Praxiserfahrung im ökologischen Landbau, sodass es, genau wie in der konventionellen Produktion auch, für fast alles eine Lösung gibt. Allerdings heißt die Lösung hier nicht mehr, dass ein Mittel eingesetzt wird und damit ist das

Problem behoben. „Es geht vielmehr um mittel- bis langfristige, ganzheitliche Maßnahmen, wie die geeignete Fruchtfolge, passende Sorten- und Standortwahl und mechanische Unkrautbekämpfung. Erst dann kommen die wenigen im Ökolandbau zugelassenen Pflanzenschutzmittel zum Einsatz und für die gibt es eine jährlich aktualisierte Positivliste“, so Biobauer Nutt.

Sie sind interessiert an einer kostenlosen Beratung für Ihren Betrieb? Gerne vermitteln wir Ihnen einen kompetenten Ansprechpartner in Ihrer Region, der mit Ihnen klärt, ob und wie sich Ihr Betrieb ökologisch bewirtschaften lässt!



Naturland-Bauer Harald Nutt



Martin Trieschmann

Naturland Fachberater

☎ 06151/147945

✉ m.trieschmann@naturland-beratung.de
www.naturland-beratung.de



RWZ-agrarReport Gewinnspiel

Für Landwirt Jochen Beck aus Guntersblum (links, mit RWZ-Fachberater Dominik Flörsch) hat sich die Teilnahme beim Gewinnspiel im letzten RWZ-agrarReport gelohnt. Er ist der glückliche Gewinner des 1. Preises: ein iPhone 7.

Herzlichen Glückwunsch!

Bio erzeugen und vermarkten

Derzeit erweitern wir unser Angebot für Biolandwirte und bieten neben Agrartechnik und Biosaatgut auch biokonforme Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmittel sowie Dünger, Biofuttermittel und Produkte für die Biotierhaltung an. Zudem vermarkten wir seit der Ernte 2018 Bioernterzeugnisse, vor allem Biogetreide.

Aktuell wird das Getreidesilo des RWZ-Agrarlagers in Friedberg zu einem zertifizierten Erfassungsstandort für die gängigsten Ernteprodukte aus biologischer Erzeugung umgebaut. Alle anderen Bereiche und Sortimente des Agrarlagers bestehen am Standort unverändert weiter. Die Bioernteprodukte können sowohl vom Landwirt selbst als auch per LKW aus der Streckenvermarktung angeliefert werden. Im Rahmen der Erfassung wird die Ware gereinigt, aufbereitet, eingelagert und steht dann in entsprechend hoher Qualität für die Vermarktung zur Verfügung.

70 RWZ-Standorte sind für den Handel mit biokonformen Betriebsmitteln inklusive Biosaatgut zertifiziert. Hier besteht die Möglichkeit, vor Ort einzukaufen. Im gesamten RWZ-Gebiet sind speziell zehn Kundenverantwortliche für die Biolandwirte im Einsatz. Alle RWZ-Standorte mit Biosortiment und die Bioansprechpartner finden Sie unter: www.rwz-bio.de.



Am RWZ-Agrarlager Friedberg bleibt alles wie gehabt, nur im Getreidesilo (Gebäude hinten mittig) werden ab der kommenden Ernte ausschließlich Bioernterzeugnisse angenommen.

Bioackerbau ist anspruchsvoll, die Vermarktung der Bioernteprodukte mindestens genauso. Warum das so ist und welche Vermarktungsoptionen die RWZ bietet, erklären Christoph Jubien (RWZ-Bereichsleiter Agrarerzeugnisse) und Max Ballatz (Bio Vertriebssteuerung & Geschäftsentwicklung) im Interview.

RWZ-agrarReport: Das RWZ-Logo gibt es jetzt auch mit dem Zusatz „Bio“. Was hat es damit auf sich?

Max Ballatz: Letzten Sommer hatte „Bio“ bei uns noch den Projektstatus. Seitdem ist viel passiert. Wir haben ein zentrales Team aufgebaut, welches sich ausschließlich mit „Bio“ befasst. Ein wichtiges Thema ist die Vermarktung der Bioernterzeugnisse, mit dem sich im Moment Christoph Jubien, unser Bereichsleiter Agrarerzeugnisse, befasst. Letztes Jahr haben wir bereits Partien in Strecke gehandelt. Bis dato fehlte noch ein passender Umschlagplatz für Biogetreide. Nach einer detaillierten Standortanalyse haben wir uns für Friedberg entschieden.

RWZ-agrarReport: Stichwort „Vermarktung“. Da gibt es schon Erfahrung vom vergangenen Jahr. Wie ist es gelaufen?

Christoph Jubien: Die Vermarktung von Bioernteprodukten ist vor allem eins: anspruchsvoll. Es gibt EU-Bio und es gibt unterschiedliche Bioverbände. Dann wird noch zwischen U-Ware, also aus der Umstellung auf den Ökologischen Landbau, und Ware von vollumgestellten Betrieben unterschieden. Das sind die Anforderungen auf der administrativen Seite. Auf der anderen Seite müssen die Produkte den Standards der Industrie entsprechen. Das ist die Komplexität, mit der wir arbeiten. Auf der Vermarktungsseite zur verarbeitenden Industrie identifizieren wir zuerst: Was benötigen



diese Unternehmen überhaupt? Mit diesem Know-how können wir zu unseren Biolandwirten gehen und aufzeigen, was für Wege und Möglichkeiten wir als RWZ haben, deren Agrarerzeugnisse zu vermarkten. Bei Bioware ist ein QS-System und eine klare Dokumentation der Lieferkette zwingend erforderlich. Das alles bringen wir ab der kommenden Ernte am Standort in Friedberg unter ein Dach.

Max Ballatz: Wir fokussieren uns beim Einkauf auf regionale Ware und wollen diese nach der Aufbereitung wieder im deutschen Markt verkaufen. Ziel ist es, z. B. einen regionalen Speiseweizen auch an heimische Speisemühlen zu vermarkten. Noch stehen wir am Anfang und bauen unser Netzwerk weiter aus.

gegebenfalls unterschiedlichen Anforderungen der verarbeitenden Biomühlen.

Max Ballatz: Das stimmt. Die Anfragen seitens der Mühlen, der Futtermühlen wie auch der Speisemühlen, sind völlig unterschiedlich. Der eine Teil der Verarbeiter hat sehr gute eigene Aufbereitungsmöglichkeiten, weil er sich auf den Biobereich spezialisiert hat. Der andere Teil möchte lieber gut aufbereitete Ware kaufen – aus einem professionellen Lager wie zukünftig Friedberg. Deswegen ist die Umrüstung der Aufbereitungstechnik in Friedberg eine Herausforderung. Auch die Preisgestaltung ist eine Herausforderung – weil es eben keine Warenbörse gibt, die einen Leitpreis identifiziert.



Die Basis stimmt: Christoph Jubien (l.) und Max Ballatz (r.) von der RWZ können auf jahrelange Erfahrung mit konventionellen Ernteprodukten aufsetzen und diese auch für den Bereich Bio nutzen.

RWZ-agrarReport: Im konventionellen Bereich handelt die RWZ doch schon seit „gefühlten Jahrhunderten“ mit Ernteprodukten im großen Stil. Was ist denn bei Bio so anders?

Christoph Jubien: Erstens gibt es im Gegensatz zu konventionellem Getreide bei Biogetreide wenig standardisierte Qualitätskriterien und keinen Leitpreis einer Warenbörse. Das ist der wesentliche Unterschied. Zweitens: Es ist eine Verfügbarkeitsware; deswegen kann sie nirgendwo anders schnell gekauft werden. Durch die Standardisierung von konventionellem Getreide kann, wenn keine Ware mehr zur Verfügung steht, diese gegebenenfalls woanders gekauft werden. Das ist bei Bio nicht so. Wir können nur Ware, die tatsächlich physisch vorhanden ist, verkaufen. Wenn diese verkauft ist, können wir nicht mal schnell eine identische Ware beschaffen. Das erfordert sehr viel Marktkennntnis. Aber weil die Ware aus der Bioschiene kommt, hat man außerdem beim Einkauf etwas andere Spezifikationen. Sie kann z. B. etwas mehr Besatz enthalten und die Aufbereitung wird komplexer sein. Und der letzte Punkt, auch wenn das ebenso bei konventioneller Ware vorkommen kann, sind die ge-

Es wird quasi immer Spot irgendwo angefragt. Mühle XY weiß, sie braucht eine gewisse Rohware und fragt dann bei einem Aufbereiter oder einem Erfasser an, der die gesuchte Ware haben könnte. So ergeben sich dann auch die Preise.

RWZ-agrarReport: Warum sollte ich denn mein Getreide als Biolandwirt über die RWZ vermarkten?

Christoph Jubien: Da müssen wir erst die Frage stellen: Was ist dem Landwirt wichtig?

RWZ-agrarReport: Naja, auch ein Biolandwirt muss ja leben. Ideologie ist das eine, aber am Ende des Tages zählt natürlich auch der Preis ...

Christoph Jubien: Genau. Lassen wir das Idealistische außen vor. Es gibt oftmals vier Hauptkriterien, die dem Landwirt wichtig sind: ein fairer Preis, eine termingerechte Abnahme der Ware, eine reibungslose Abwicklung und eine zeitnahe Bezahlung. Und warum

können wir das leisten? Weil wir auf der einen Seite mit Friedberg ein zentrales Biolager haben, wo wir die Ware einlagern können, wenn wir auf der anderen Seite gerade keinen Käufer haben. Auf der Vermarktungsseite sind wir gut aufgestellt, weil wir das Gros der verarbeitenden Industrie kennen. Wir sind zudem in der Lage, beim Landwirt Ware zu kaufen und sie direkt im Streckengeschäft weiter zu verkaufen. Wir sind nicht nur der Kontrakttreue verpflichtet, sondern können die Ware kontraktlich auch so abwickeln, wie es vom Landwirt und von der verarbeitenden Industrie gewünscht ist.

Max Ballatz: Was die vier Hauptkriterien angeht, sind wir wirklich Profis. Wir haben eine kompetente Abteilung zur Vermarktung von

lassen. Auch an den konventionellen Silostandorten bieten wir diesen Service für Biolandwirte an. Die Analysewerte gehen dann für die Vermarktung von der Betriebsstelle zur Abteilung Agrarerzeugnisse. Mit dem Ergebnis können wir ein konkretes Angebot erstellen.

RWZ-agrarReport: Angenommen ich bin aktuell RWZ-Kunde, aber konventionell wirtschaftend, will jetzt umstellen und möchte mir über die Vermarktung keine zusätzlichen Gedanken machen. Was ändert sich dann eigentlich für mich?

Max Ballatz: Im Optimalfall natürlich gar nichts. Unsere Kollegen vor Ort werden auf Bio geschult und können Biolandwirten wei-



Seit 2018 können Landwirte Biogetreide über die RWZ vermarkten.



Ab der kommenden Ernte wird am RWZ-Standort in Friedberg Biogetreide angenommen.

Agrarerzeugnissen, in der das Abrechnungsmanagement standardisiert ist und es ein sicheres Abwicklungssystem gibt. Das heißt für den Landwirt im Umkehrschluss: Er bekommt sicher und zuverlässig sein Geld. Ebenso ist unsere Logistik mit ihren zertifizierten LKWs leistungsstark, holt die Ware termingerecht beim Landwirt ab und fährt sie z. B. zu unserem zentralen Lager. In Friedberg können wir die Ware in einer Vielzahl verschiedener Silozellen auch sauber separieren. Diese Elemente machen die Getreidevermarktung über die RWZ für den Landwirt attraktiv.

RWZ-agrarReport: Wenn mein Biobetrieb jetzt aber nicht in der Nähe von Friedberg liegt, was dann?

Christoph Jubien: Dann können wir die Ware beim Landwirt abholen! Wir fahren sie dann nach Friedberg oder vermarkten sie im Streckengeschäft.

Max Ballatz: Durch unser breites Betriebsstellennetzwerk können wir dem Landwirt anbieten, die Qualität seines Getreides analysieren zu

terhelfen, ob es um den Einkauf von Saatgut und Betriebsmitteln oder die Vermarktung der Ernteprodukte geht. Sollten unsere Kollegen vor Ort einmal nicht weiterwissen, wenden diese sich direkt an das RWZ-Bioteam.



Max Ballatz

Bio Vertriebssteuerung & Geschäftsentwicklung

☎ 0173 / 7504602

@ max.ballatz@rwz.de



MUT ZUR NISCHE

Unternehmerisch und experimentierfreudig, das ist Andreas Senckenberg durch und durch. Daher hat er seinen 200 ha großen Ackerbaubetrieb mit Pensionspferdehaltung bei Groß-Gerau im Hessischen Ried vor zweieinhalb Jahren auf Bio umgestellt – mit einer mutigen Spezialisierung auf eine absolute Sonderkultur: 27 ha Biohaselnüsse.



„Mit den Biohaselnüssen bediene ich eine Nische, die es so gar nicht gibt“, erklärt Betriebsleiter Andreas Senckenberg. „Dazu kommen neben Weizen, Gerste, Raps, Zuckerrüben, Mais und Sojabohnen noch Walnüsse, Buschbohnen, Spinat und Kräuter. Bei uns war die Umstellung auf Bio durch die Investition in energie- und wassereinsparende Beregnungssysteme auch mit besonders hohen Kosten verbunden. Meiner Meinung nach hätte ich aber als reiner Ackerbaubetrieb mit 200 ha ohne irgendwelche Sonderkulturen keine Überlebenschancen.“ Die Böden sind aufgrund einer wasserundurchlässigen Plattenkalkschicht wenig tiefgründig, was eine Beregnung der rund 100 ha Hackfrüchte unerlässlich macht. Beim Pflanzen der Haselnüsse hat der Landwirt diese Schicht extra mit einem Erdbohrer aufgebrochen, damit die Bäume die wasserführende Schicht erschließen können.

WARUM BIO?

Warum überhaupt die Umstellung auf Bio? „Es war interessant, deshalb habe ich es ausprobiert. Ich wollte wissen: Geht es? Kann ich es in den Griff kriegen? Alle Welt sagt immer, da hast du nur noch Unkraut auf dem Acker. Auf Bio umzustellen hatte aber auch einen ideologischen Aspekt: Kommen wir auch mit weniger oder anderen Spritzmitteln zurecht? Persönlich glaube ich aber, dass man das zukünftig nicht mehr so krass ideologisch sehen muss.“ Max Ballatz, verantwortlich für die Bio-Vertriebssteuerung und Geschäftsentwicklung bei der RWZ, ergänzt: „Aber genau darauf bewegen wir uns ja hin, dass so ein gewisses Umdenken stattfindet. Viele Landwirte fragen sich: ‚Irgendwie kann es für mich so nicht weitergehen, was gibt es für Alternativen?‘ Wir bewegen uns darauf hin, dass eben auch konventionelle Betriebe, die viel Zuckerrüben, Qualitätsweizen und Ähnliches anbauen, umdenken, um integrierter zu arbeiten und nicht immer nur die x-te Unkrautbehandlung in Rüben machen zu müssen.“ Andreas Senckenberg: „Ja, und wenn ich von integrierter Arbeit einen Schritt weitergehe, mache ich quasi Bio. Und in dem Moment, wo ich Bio gut mache, habe ich eventuell einen höheren Ertrag. Aber der Mehraufwand an Arbeit und das Betriebsmanagement werden leicht unterschätzt. Hätte ich nicht vorab schon versuchsweise einen kleinen Teil meiner Flächen auf Bio umgestellt, hätte ich es mit Sicherheit unterschätzt. Wenn du reagierst im Biobereich, dann bist du schon hintendran. Wenn nur 5 % von dem Unkraut, was ich da sehe, überlebt, wird das später

ein Riesenzeug. Außerdem baue ich Samenpotenzial im Boden auf. Noch ein großes Problem, das mit Bio einhergeht, sind Rückstände von Pflanzenschutzmitteln durch Abdrift oder Verfrachtung, vor allem in Regionen mit viel konventioneller Landwirtschaft. Ich stehe dann in der Nachweispflicht. Und dafür gibt es bisher keine politische Lösung!“

NICHT OHNE DÜNGEKONZEPT

Auch geht es nicht ohne Düngekonzept, ist der Biolandwirt überzeugt: „Bei mir ist eine ganz entscheidende Sache die nur 1,5 km entfernte städtische Biogasanlage. Die wird bis auf unseren Pferdemist pflanzlich, ohne tierische Gülle gefahren. Und dann kommt da noch mein Luzernegras rein und ich kann im Nährstoffäquivalent zu dem, was von mir eingebracht wurde, auch Nährstoffe wieder entnehmen. Damit habe ich eine Verwertungsmöglichkeit auf der einen Seite fürs Luzernegras, auf der anderen Seite bekomme ich hochwertigen Dünger. Sonst müsste ich die Luzerne häckseln und gleich aufs Feld fahren, einarbeiten und damit eine Gründüngung machen. Das hat aber eine geringere Wertigkeit. Zudem kaufe ich im biokonformen Rahmen Stickstoffdünger sowie Hühnertrockenkot zu.“

HOHE ANFORDERUNGEN AN AGRARTECHNIK

Routine nach der Umstellung ist bei Familie Senckenberg noch nicht eingekehrt, trotz inzwischen fünf Jahren Erfahrung. „Gefühlt sind wir immer noch irgendwo in der Umstellung drin“, sagt Ehefrau Nina Senckenberg, die im Betrieb alles rund ums Büro managt. „Es ist ja auch ein Unterschied, ob man immer die gleichen Sachen einfach nur im Wechsel anbaut, oder eben wie Andreas immer wieder neue Sachen probiert. Dann funktionieren die Geräte vom konventionellen Anbau ja auch nicht mehr, schon alleine wegen der Spurbreite.“ Und Andreas Senckenberg ergänzt: „Ja, gerade bei den Hackfrüchten braucht man nicht nur einen Schlepper mit Pflegereifen, sondern gleich zwei und am besten sowieso alle mit GPS, dass man sich um diese Geschichte nicht mehr so kümmern muss. Sonst ist der Fahrer dauerhaft zu hoch beansprucht. GPS ist eine enorme Entlastung. Und wenn ich nicht selber auf dem Schlepper bin, will der Mitarbeiter ja vielleicht auch einen angenehmen Arbeitsplatz haben und nicht nur hochkonzentriert nach acht Stunden absteigen und spätestens am dritten Tag völlig fertig sein. Mit

Der Senckenberg-Nachwuchs begutachtet die Beregnung der jungen Haselnussbäume mit einem Düsenwagen.

der ganzen Technik steigen eben auch die Anforderungen: Kameraoptik, Steuerung, noch bessere Betreuung beim GPS. Es besteht immer wieder Bedarf, geschult zu werden. Dazu war ich letztes mit Mitarbeitern bei einer superinteressanten Schulung von der Agrartechnik in Riedstadt-Wolfskehlen, das hat viel gebracht. Aber nicht nur die Anforderungen an die technische Seite sind hoch, bei Bio ist man insgesamt mehr gefordert. Das sind schon unglaubliche Veränderungen. Die sind machbar, aber das ganze Team muss mitziehen.“

NACH UMSTELLUNG WEITERHIN RWZ-KUNDE

Die Veränderungen betreffen auch das Kundenverhältnis zur RWZ. Agrarfachberaterin Christel Schulz vom RWZ-Agrarzentrum Riedstadt-Wolfskehlen kennt den Betrieb von Kindesbeinen an. „Der Betrieb ist seit Generationen bei der RWZ. Aber es ist dann eben nicht mehr so wie früher, wo zweimal pro Woche an der Raiffeisen-Theke das Spritzmittel abgeholt wurde. Die Betreuung von einem Biobetrieb seitens der RWZ sieht anders aus. Die Vermarktung läuft anders. Und außer beim Saatgut werden weniger und andere Betriebsmittel benötigt.“ – „Der Vorteil von einem Lagerhaus ist einfach die Verfügbarkeit vor Ort“, ist Betriebsleiter Senckenberg überzeugt. „Wenn ich irgendwo vorbeischauen kann und weiß, da bekomme ich meine Agrarprodukte, Blattdünger oder was auch immer. Das ist für mich interessant, weil ich damit gut zurechtkomme. Das ist der Vorteil, warum jemand nicht bei irgendwelchen Onlinehandelshäusern anruft und bestellt, nur weil es vielleicht einen Euro günstiger ist. Ich habe jemanden vor Ort und die Beratung, die mir auch was wert ist.“

BIOVERMARKTUNG

Zum Thema Getreidevermarktung hat Andreas Senckenberg eine besondere Affinität. Er hat erst vor Kurzem seine Tätigkeit als Broker beim Frankfurter Terminmarkt vom Haupt- zum Nebenberuf gemacht und kennt so auch die RWZ-Getreidevermarktung aus einem ganz anderen Blickwinkel, nämlich als Getreidekäufer: „Der Biomarkt war lange Jahre ein abgeschlossener Markt, aber das ändert sich jetzt gerade“, weiß Vermarktungsexperte Senckenberg. Und Max Ballatz erklärt: „Wir wollen unseren Kunden Vermarktungsmöglichkeiten

bieten, weil seitens des Lebensmitteleinzelhandels der Bedarf steigt, den die bisherigen Strukturen nur teilweise gedeckt bekommen. Und spätestens an der Stelle fühlen wir uns als Agrarhandelshaus auch verpflichtet, uns einzusetzen und zu sagen, wir können diese Strukturen, sowohl die Logistik, als auch die Vermarktungsstruktur, zur Verfügung stellen, die Ware vom Landwirt gebündelt einkaufen und sie dann in einer aufbereiteten Qualität anbieten. In kleineren Betrieben hapert es oft bei der Erfassung und Reinigung. Da gehen nicht mal eben schnell 100 t die Stunde übers große Sieb. Der Besatz kann wesentlich höher sein. Für kleinere Biobetriebe ist es notwendig, dass es ein Erfassungslager vor Ort gibt mit einer gewissen Aufbereitungsqualität. Wenn Biobetriebe erst mal 100 km mit dem Gespann fahren müssen, ist das kein Zustand.“ – „Das ist weder ein Zustand, noch in irgendeiner Weise wirtschaftlich“, wirft Andreas Senckenberg ein. „Dann bist du in derselben Situation wie ein konventioneller Betrieb, nur dass du mehr arbeitest und dann am Ende trotzdem nur einen geringen Stundenlohn hast als Betriebsleiter.“ Um Biolandwirten lange Anlieferungswege zu ersparen, bieten wir Streckenvermarktung von Bioernteerzeugnissen per LKW (über RWZ-Logistik) an. Zudem wird ab der kommenden Ernte in den Getreidesilos am RWZ-Agrarlager Friedberg Biogetreide und -leguminosen auch direkt angenommen.

„Das ist weder ein Zustand, noch in irgendeiner Weise wirtschaftlich“, wirft Andreas Senckenberg ein. „Dann bist du in derselben Situation wie ein konventioneller Betrieb, nur dass du mehr arbeitest und dann am Ende trotzdem nur einen geringen Stundenlohn hast als Betriebsleiter.“ Um Biolandwirten lange Anlieferungswege zu ersparen, bieten wir Streckenvermarktung von Bioernteerzeugnissen per LKW (über RWZ-Logistik) an. Zudem wird ab der kommenden Ernte in den Getreidesilos am RWZ-Agrarlager Friedberg Biogetreide und -leguminosen auch direkt angenommen.

NEUE IDEEN

An Herausforderungen und Abwechslung wird es im Senckenberg'schen Betrieb in nächster Zeit jedenfalls nicht mangeln. Als nächste Idee packt der innovative Biolandwirt die Veredlung seiner Biohaselnüsse an. Die will er in maximal 20 Produkten verpacken und dann konzentriert vermarkten, beispielsweise über Weihnachtsmärkte. Zudem liebäugelt er mit Kürbissen und Legehennen, „die würden gut in den Betrieb passen“.



Mitarbeiter Tibor Ivankovic bei der kameragesteuerten Hackarbeit in den Futtererbsen.



Christel Schulz

RWZ-Agrarfachberaterin

☎ 0172/3460127

✉ christel.schulz@rwz.de

BIO INKOGNITO

Biologisch wirtschaften, aber „Bio“ nicht aufs Etikett schreiben? Macht das Sinn? Für Winzerin Caroline Diel aus Rümelsheim im Weinanbaugebiet Nahe schon. Und mit dieser Überzeugung ist die Leiterin des Prädikatsweingutes „Schlossgut Diel“ nicht alleine. Inzwischen nutzen viele konventionelle Betriebe Elemente aus dem Biobereich, ohne mit der letzten Konsequenz auf Bio umzustellen.

Einfach mal ein Jahr ohne Herbizide auskommen – mit diesem Plan hat es bei Caroline Diel angefangen. Das war 2007. Seitdem hat sie schrittweise ihren Weg gefunden und bewirtschaftet seit ein paar Jahren fast den kompletten 25-ha-Betrieb ökologisch, allerdings ohne Dogma, ohne Siegel. Warum? „Weil ich nicht immer davon überzeugt bin, dass die Regularien des Bioweinbaus die beste Lösung sind“, antwortet Diel. „Und weil ich nichts schlimmer finde, als in eine Schublade gesteckt zu werden. Wenn ich biologisch wirtschaftete, funktioniert es einfach gut. Als Winzer arbeitet man ja mit der Natur. Die Natur ist unser höchstes Gut. Wenn wir unsere Weinberge nicht ordentlich pflegen und nicht das Bestmögliche für die Weinberge tun, dann kann man natürlich auch nicht das bestmögliche Produkt bekommen. Für mich ist Herkunft das Allerwichtigste. Herkunft ist das, was uns von jedem anderen Winzer unterscheidet. Wir versuchen unser Stück Land so zu bewirtschaften, dass es authentisch rüberkommt, dass Weine wiedererkennbar sind, dass man sie zu einer Region, zu einem Boden, zu einem Betrieb zuordnen kann. Wir bringen das alles in Harmonie miteinander.“ Von Schwarz-Weiß-Malerei hält auch RWZ-Fachberater Weinbau Benjamin Foerg, der das Weingut Diel seit Jahren gut kennt, nicht viel: „Beides hat seine Berechtigung, konventionell und Bio, beides kann ökologisch sinnvoll sein. Wenn man nicht biozertifiziert ist, hat man eine Reserve, die man sonst nicht hätte.“

Schlossgut Diel mit der Burg Layen im Weinanbaugebiet Nahe



2006 hat Caroline Diel für den technischen Bereich des 1802 gegründeten Weinguts die Verantwortung übernommen. Seit 2017 führt die Diplom-Önologin zusammen mit ihrem Mann Sylvain Taurisson-Diel das Schlossgut Diel in siebter Generation. Mit den Kindern Anouk, Raphael und Alice steht schon die nächste Generation in den Startlöchern.

GESAMTKONZEPT

Entscheidend bei biologischer Bewirtschaftung ist, ein Gesamtkonzept zu haben. „Sonst wird man im Sommer schnell überannt“, berichtet Caroline Diel von den Anfängen. „Wir standen damals im Sommer zum Unkrautzupfen im Steilhang, wo wir eigentlich andere Arbeiten hätten machen müssen. Dann haben wir in den Steillagen ohne Direktzug teilweise wieder Herbizide unter den Stöcken eingesetzt. In den weniger steilen Lagen bekommt man mit Unterstockgeräten eine gescheite Bodenbewegung hin. Aber im Steilen ist das auch aufgrund der Erosion eine große Herausforderung.“

LANGJÄHRIGE ZUSAMMENARBEIT

Betriebsmittel bezieht Caroline Diel, wie schon ihr Vater vor 30 Jahren, von KLUG in Langenlonsheim und kennt KLUG-Weinbauerberater Peter Müller entsprechend lange. „Mit der Familie Diel pflegen wir eine langjährige und breite Zusammenarbeit auf ganz



Peter Müller (KLUG) und Benjamin Foerg (RWZ) verkosten zusammen mit Betriebsleiterin Caroline Diel und Winzer Marcel Will den 2018er Jahrgang (v.l.n.r.).

vielen Ebenen“, erklärt Peter Müller. „Flaschen, die ganzen Kellerartikel, Kartonagen, Weintanks und, auch nicht ganz unerheblich, was bei uns eingelagert wird, vor allem bereits abgefüllte Flaschen.“

HILFREICHE HINWEISE VOM WEINLABOR

„Und wir nutzen oft das Weinlabor in Langenlonsheim“, so Diel weiter. „Da machen wir einiges an Analysen. Man hat ja gewisse Anforderungen die man erfüllen muss: Dichte, Alkohol, Zucker, Säure, die obligatorische Standardanalyse eben. Dann gibt es natürlich auch noch einen Haufen anderer Analytik, die man machen kann. Oder Beratung und Verbesserungsvorschläge, wenn es mal irgendeinen Tank im Keller gibt, der sich nicht so entwickelt, wie man sich das vorstellt. Oft kann man sich selber weiterhelfen, manchmal auch nicht. Dann ist es nicht verkehrt, eine Fremdmeinung einzuholen und einen hilfreichen Hinweis zu bekommen. Ob man es dann macht oder nicht, kann man immer noch selber entscheiden.“

KNOW-HOW UND HERZBLUT WICHTIGER ALS BIO ODER KONVENTIONELL

Wie sich der Wein im Zuge der vorwiegend ökologischen Bewirtschaftung verändert hat? Caroline Diel antwortet: „Ich will es gar

Immer mit Herz und Seele bei ihrem Wein: Caroline Diel.



nicht an Bio festmachen. Ich glaube, es ist das ‚Sich-mit-dem-Standort-beschäftigen‘, das ‚Sich-mehr-Zeit-nehmen‘, dem Stück Land mehr Zeit zu widmen und dann entsprechende Entscheidungen zu treffen. Pflüge ich jetzt, oder mähe ich lieber nur ab? Wie mache ich das mit meinen Blättern, lasse ich die komplette Laubwand stehen, oder nehme ich doch ein paar Blätter weg, dass ich eine größere Durchlüftung habe und die Trauben länger gesund bleiben können? Wann ernte ich? Mache ich eine Ertragsreduktion oder nicht? Das sind ganz viele kleine Schritte, die ganz wichtig sind. Ich glaube, es ist wichtiger, was man an Energie von der menschlichen Seite reinsteckt als das, was ich am Schluss spritze.“

WEIN WIRD DRAUSSEN GEMACHT

„Früher wurde das Land beackert und rausgeholt was geht“, so Benjamin Foerg. „Heute geht es mehr darum, den Stil meines Weinguts herauszuarbeiten, Qualität alleine ist noch kein Alleinstellungsmerkmal. Der Wein ist fertig, wenn die Traube abgeschnitten ist, nicht wenn er aus dem Keller kommt. Der Keller ist Erhaltungsmaßnahme, da muss man so wenig wie möglich tun. Jede Maßnahme im Keller ist eine Korrekturmaßnahme. Wein wird draußen gemacht. Man kann aus schlechten Trauben was Trinkbares machen, aber ...“ – „... aber keinen guten Wein, genau!“, ergänzt Caroline Diel. „Man setzt im Weinberg an, um gute und authentische Trauben zu haben, die haben bereits das ganze Optimum an Aroma, Herkunft, Mineralik, Frucht, etc. Das gilt es, im Keller zu erhalten. Trotzdem ist es wichtig, die Prozesse im Keller zwangsläufig sehr durchdacht zu vollziehen, damit dieses Potenzial auch erhalten bleibt. Und in diesem Zusammenhang hat sich auch die Kellertechnik entsprechend weiterentwickelt.“

So viel Know-how und Herzblut zu investieren, lohnt sich. Das Schlossgut Diel ist eines von nur rund 200 Weingütern Deutschlands, die den sogenannten Traubenadler des Verbandes Deutscher Prädikatsweingüter (VDP) tragen dürfen.



Benjamin Foerg

RWZ-Fachkoordinator Weinbau

☎ 0173/6964474

✉ benjamin.foerg@rwz.de

Bedienung?

Revolutionär einfach!

Die Mitarbeiter vom Facility Service der Campus Company Hoppstädten-Weiersbach haben sichtlich Spaß mit ihren beiden Valtras, das merkt man sofort. Egal, ob der schwarze „Valtra N 174 Direct“ und der weiße „Valtra N 154 Direct“ im Winterdienst, auf der Baustelle vor der Mulde, im Wald oder im Mulchbetrieb laufen: „Alle wollen am liebsten mit auf den Valtra“, so Timo Windhäuser, technischer Leiter des Facility Services.

Warum Valtra? Warum bei der RWZ? „Wir hatten schon Schlepper von unterschiedlichen Herstellern im Fuhrpark“, antwortet Timo Windhäuser. „Ich will jetzt nicht sagen, dass da alles schlecht ist, aber jeder hat irgendwo seine Schwächen. Als bei einem unserer Schlepper die Miete ausgelaufen ist, stellte sich die Frage, ob wir noch mal verlängern oder nach einem anderen Traktor suchen. Ich habe Jochen Steffens gefragt, was für ein Modell für uns in Frage kommen könnte und ihm mitgeteilt, welchen groben Kostenrahmen wir haben. Dann habe ich mir den Valtra bei der RWZ angeschaut und bin Probe gefahren. Danach war die Entscheidung für diesen Schlepper gefallen.“

ZUVERLÄSSIGE TECHNIK

„Wir haben das Feintuning besprochen, also wie die Maschine ausgestattet sein muss, damit sie auf den Campus passt“, erinnert sich Jochen Steffens, Betriebsstellenleiter der RWZ-Agrartechnik Kusel. „Genau“, so Timo Windhäuser weiter. „Dann haben wir darüber gesprochen, wofür wir den Traktor hauptsächlich einsetzen, nämlich insbesondere für Arbeiten im Kommunalbereich. Im Dezember 2017 haben wir dann unseren neuen Traktor bekommen, pünktlich zum ersten Winterdienstinsatz. Alles hat gut geklappt, wir sind den Winter durchgefahren ohne Zwischenfälle und un-

ser Valtra läuft seitdem reibungslos. Besonders positiv war, dass wir für die Zeit der Inspektion eine Ersatzmaschine bekommen haben und wir keinen Ausfall hatten. Im Sommer muss das nicht unbedingt sein, da können wir auch mal zwei Tage überbrücken. Aber im Winterdienst nicht, da sind wir auf Abruf.“ Sein Kollege Dennis Roth berichtet über den weiteren Einsatz in der Sommersaison: „Unsere Abteilung macht zudem Garten- und Landschaftsbau, dort läuft der Valtra im Mulchbetrieb, und bei Baustellen vor dem Muldenkipper. Auch hier hatten wir keinerlei Probleme, der Valtra lief reibungslos.“

ZWEI AUSTAUSCHBARE SCHLEPPER

„Dann haben Jochen Steffens und ich uns im Spätsommer noch mal getroffen“, so Timo Windhäuser. „Ich hatte einen Schlepper im Fuhrpark, der nicht genug PS hatte, um vor dem Kipper zu laufen. Wir hatten vor, diesen durch einen stufenlosen Schlepper zu ersetzen.“ Der zweite Valtra sollte weniger leistungsstark ausfallen als der Valtra N 174 Direct. „Valtra gibt es ab 130 PS stufenlos und/oder mit Lastschalter“, erläutert Jochen Steffens, Betriebsstellenleiter der RWZ-Agrartechnik Kusel. „Wir haben uns für den Valtra N 154 Direct mit 150 PS entschieden. Der ist bis auf den Motor baugleich zum Valtra N 174 Direct. Dann



Rudolf Hayer (Geschäftsführer RWZ-Technik) und sein Kollege Daniel Brück im Fachgespräch.



Alle sind sehr zufrieden mit der erfolgreichen Integration des Fuhrparks.





nikgruppe Wittlich), Jochen Steffens (Betriebsstellenleiter der RWZ-Agrartechnik Kusel), Timo Windhäuser (Technischer Leiter des Facility Services) und sein (v.l.n.r.).



chen Zusammenarbeit bei der Umstellung



Dennis Roth zeigt die intuitive Smarttouch-Bedienung.

hat man zwei vergleichbare und somit austauschbare Schlepper.“ Timo Windhäuser: „Wenn jetzt der Fahrer ausfallen würde, ist das durch das einheitliche Bedienkonzept egal. Wer die eine Maschine kennt, der kennt die andere auch. Das ist ein großer Vorteil. Ich habe mir auch vergleichbare Traktoren von anderen Herstellern angeschaut. Aber der Bedienkomfort vom Valtra, insbesondere innen, z. B. von der Mittelarmlehne, war einfach besser. Auch die Kollegen haben die Maschine begutachtet und gesagt: ‚Ich hätte gerne den Valtra‘. Für unsere Anforderungen war der Valtra die geeignetste Maschine.“

INTUITIVE BEDIENUNG

Rudolf Hayer, Geschäftsführer der RWZ-Technikgruppe Wittlich: „Die neue Smarttouch-Bedienarmlehne im Valtra ist schon einzigartig. Sie ist so intuitiv zu bedienen wie ein iPhone. Das Bedienkonzept ist wirklich eine kleine Revolution. Der Schlepper ist mit den jeweiligen Funktionen genau auf dem Bildschirm abgebildet und der Fahrer hat alles im Blick. Wenn der Fahrer beispielsweise an der Hydraulik etwas ändern möchte, drückt er einfach mit dem Finger auf die Hydraulik und kann die Änderungen so vornehmen.“ Und Timo Windhäuser ergänzt: „Es fängt schon bei der Verstellung der Ölmenge an. Ich tippe auf dem Bildschirm das Symbol für die Hydraulik an, bewege

den Finger in die entsprechende Richtung und schon ist die Öldurchflussmenge eingestellt, total einfach. Bei manch anderen Herstellern ist das wesentlich aufwendiger.“

WENIG KRAFTSTOFF



Weil die Schlepper dauernd im Einsatz sind, ist für uns als Facility Service zudem ein niedriger Kraftstoffverbrauch entscheidend. „Auch beim Spritverbrauch haben wir einen Vergleich zu anderen Schleppern“, so der Technische Leiter. „Von den Verbrauchswerten her ist der Valtra top. Hinter der Mulde mit 14 oder 15 t hatten wir einen Durchschnittsverbrauch von gerade mal 12 l pro Stunde. Beim Mulchbetrieb genauso. Und der Spritverbrauch ist für einen Betrieb wie uns natürlich eins der Hauptargumente. Zudem ist ein kurzer und schneller Kontakt zur Werkstatt wichtig, und das klappt auch, mit dem Service der RWZ Kusel sind wir sehr zufrieden. Das ist entscheidend, gerade beim Winterdienst. Was nützt mir die beste Maschine, wenn die vier Wochen in der Ecke steht, weil sie defekt ist? Aber mit der RWZ-Agrartechnik steht uns ja in Kusel, Hermeskeil, Lebach und Wintrich ein großes Werkstattnetz zur Verfügung.“

UNTERSCHIEDLICHSTE EINSATZGEBIETE

Auf den Maschinen werden jeweils zwei feste Fahrer sowie ein Ersatzfahrer eingesetzt, die bei Arbeitszeiten von bis zu 16 Stunden durchrotieren. Im Winterdienst sind sie ausgebucht. Das neunköpfige Team vom Facility Service betreut die Wohnheime am Umwelt-Campus, die Mensa, ein Tagungshotel sowie den sogenannten Innovations- und Gründerpark und verantwortet dort alle Pflege- und Instandhaltungsarbeiten. Extern macht das Team neben Winterdienst – für die Hochschule, für die Kommune und für Privatfirmen – auch Arbeiten an Baustellen und Baumfällarbeiten. Und die nächste Maschine wird wieder ein Valtra? Timo Windhäuser: „Ja, ich denke schon. Die Dinger laufen und machen Spaß. Ich habe da auch schon einen im Blick, mit einem drehbaren Sitz ...“.



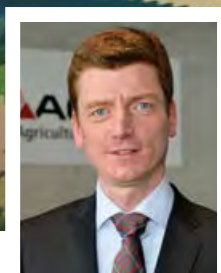
Jochen Steffens

Betriebsstellenleiter RWZ-Agrartechnik Kusel

☎ 0173/2940167

@ jochen.steffens@rwz.de

DER TRAKTOR VON MORGEN ist vernetzt



Dr. Bernhard Schmitz, Senior Manager Commercial Fuse EME & Global Fuse Sales Engineering der AGCO International GmbH, im Interview zum Thema Digitalisierung. AGCO ist eines der weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Landmaschinen und exklusiver Partner der RWZ. Die landwirtschaftlichen Produkte von AGCO werden in Europa unter den Kernmarken Fendt®, Valtra®, Massey Ferguson® und GSI® verkauft. Dabei ist Fuse® die Strategie für Smart Farming Lösungen und damit Dienstleistung für landwirtschaftliche Optimierung.

RWZ-agrarReport: Wie stellt sich AGCO zum Thema Digitalisierung auf?

Dr. Bernhard Schmitz: Digitalisierung wird bei AGCO großgeschrieben. Wir haben seit Anfang 2018 das umfangreiche Projekt „Digital Customer Experience“ laufen, wo wir Prozesse zwischen AGCO und unserem Vertriebsnetzwerk sowie unseren Internetauftritt zum Endkunden digitalisieren. Damit möchten wir eine bestmögliche Interaktion zwischen Endkunden und dem Handel schaffen. Unsere Smart Farming Strategie „Fuse“ haben wir auf der Produktseite überarbeitet und sind damit am Markt heute noch stärker präsent.

RWZ-agrarReport: Welche Ziele verfolgt AGCO mit Fuse?

Dr. Bernhard Schmitz: Fuse ist AGCOs Strategie für Smart Farming. Mit unseren Fuse-Maschinenfunktionen mit Lenksystem und Maschinenterminals haben wir gute Werkzeuge, mit denen der Landwirt seine Betriebsabläufe optimieren kann. Für unsere Fuse-Softwarefunktionen wie „VarioDoc Pro“ und „Wayline Converter“ bieten wir dem Landwirt einen einfachen Zugriff auf alle seine betrieblichen Daten, auch für Maschinen anderer Hersteller. Dafür haben wir gemeinsam mit zehn weiteren Herstellern die Datenaustauschplattform „agrirouter“ entwickelt, um eine bessere Verbindung mit den verschiedenen Maschinen und App-Dienstleistern zu gewährleisten. Mit unseren Systemen ist der Landwirt in der Lage, faktenbasierte Entscheidungen für seinen Betrieb zu treffen, um effizienter zu arbeiten und letztendlich eine höhere Rentabilität zu erzielen.

RWZ-agrarReport: Gilt die Strategie für alle AGCO-Marken?

Dr. Bernhard Schmitz: Würde AGCO für jede Marke im Konzern eigene digitale Lösungen entwickeln, wären die Entwicklungskosten nicht konkurrenzfähig. Wir haben eine Modulstrategie entwickelt und können damit für unsere Marken angepasste Pakete anbieten. Dadurch erreichen wir z. B. bei Fendt-Traktoren mit „Fuse inside“ eine hohe Integration mit besten Ergebnissen.

RWZ-agrarReport: Wie sieht die Verbindung zu den Maschinen anderer Hersteller aus?

Dr. Bernhard Schmitz: Der Fuse-Ansatz ist offen, wir wollen den Betrieb des Endkunden synchronisieren – heißt, die Nutzung von Maschinen und Geräten unterschiedlicher Hersteller, verbunden über

ISOBUS und mit Weglinienkonvertierung für die Spurführung über den „Fuse Wayline Converter“. AGCO mit seinen verschiedenen Marken besteht selbst aus gemischten Flotten und auch die Landwirte sind auf ihren Betrieben mit gemischten Flotten unterwegs. Hier bieten wir Unterstützung, sonst sind unsere Angebote keine Lösung für die Landwirtschaft.

RWZ-agrarReport: Wie sehen diese Lösungen aus?

Dr. Bernhard Schmitz: Um voranzukommen und unseren Kunden den Einstieg in die Digitalisierung zu vereinfachen, haben sich sechs Maschinenhersteller zur „Agrar Application Group“ zusammenschlossen und entwickeln das „NEXT Machine Management“. Wir sind hier in der Mitgestaltung zusammen mit Krone, Kuhn, Lemken, Pöttinger und Rauch sehr engagiert und aktiv. Die Anwendungen werden gemeinsam mit dem Agrarsoftware-Unternehmen FarmFacts entwickelt. Die Lösung wird im Laufe des Jahres auf den Markt kommen.

Ein paar Beispiele: im NEXT Machine Management sind Planen und Disponieren von Aufträgen, gesetzliche Dokumentation, Schlagkartierung und Weglinien-Administration enthalten. Der Landwirt erhält mehr Transparenz und eine Basis für künftige Verbesserungen seiner Betriebsabläufe. Gerade für Betriebe mit gemischten Flotten ist dies Voraussetzung für automatisierte, prozessorientierte Datennutzung. Die Webtechnologie macht das standortunabhängige Arbeiten möglich: Über mobile Endgeräte kann der Landwirt überall und jederzeit auf seine Daten zugreifen. Die Anwendung basiert auf europäischen IT-Sicherheitsstandards. Eigentümer und Verwalter der Daten ist und bleibt der Landwirt. Fendt-Kunden mit einem Traktor in ProfiPlus Version und dem Dokumentationssystem VarioDoc Pro sowie alle selbstfahrenden Fendt Maschinen (Mähdrescher, Fendt Katana und Fendt Rogator 600) haben sowohl die passende Ausstattung in ihrer Maschine, als auch das entsprechende Datenverarbeitungssystem, um das NEXT Machine Management in vollem Umfang nutzen zu können. Im nächsten Schritt wird diese Lösung auch für Valtra und MF über TaskDoc Pro verfügbar sein.

RWZ-agrarReport: Sicherheit der Daten: für die Kunden ein ausschlaggebendes Thema bzw. Kriterium. Sind meine Daten sicher?

Dr. Bernhard Schmitz: Das Wichtigste vorab: Der Austausch und die Sicherheit von Auswertungsdaten und Auftragsdaten sind ein

großer Wachstumsmarkt und für unsere Kunden ein sensibles Thema, das ist uns bei AGCO durchaus bewusst. Alle Daten gehören dem Landwirt bzw. dem Maschineneigentümer. Daten der Maschine, der Motoren, des Getriebes, Fehlermeldungen sind wertvolle Informationen für den Händler und Hersteller. Bevor der Händler, oder wir als Hersteller, die Informationen z. B. für Fehleranalysen oder digitale oder datenbasierte Dienstleistungen nutzen können, muss der Kunde diese ausdrücklich freigeben.

RWZ-agrarReport: Die RWZ ist Partner von NEXT Farming. Wie ist hier das Zusammenspiel mit AGCO?

Dr. Bernhard Schmitz: Unser Grundbaustein, NEXT Machine Management, bietet Basisfunktionen. Wer mehr will, kann weitere Module aus der Produktpalette NEXT Farming von FarmFacts zukaufen. Damit bieten wir dem Kunden eine einfache, aber trotzdem flexible und nach Bedarf skalierbare Lösung. Dieses modulare, offene Gesamtkonzept ermöglicht dem Landwirt die zentrale Datenspeicherung und eine darauf basierende digitale Betriebsführung, die er selbst auf seine Bedürfnisse anpassen kann. Mit Hilfe einer zusätzlichen Smartphone-App, die sowohl für iOS als auch für Android verfügbar sein wird, können auch „analoge“ Maschinen ohne Elektronik NEXT Machine Management nutzen.

RWZ-agrarReport: AGCO Connect – was versteht man darunter und welchen Nutzen hat der Landwirt?

Dr. Bernhard Schmitz: Die neue digitale Plattform AGCO Connect soll landwirtschaftliche Betriebe und Lohnunternehmen dabei unterstützen, den Zustand und Einsatz ihrer Maschinen zu beobachten, zu analysieren und zu verwalten. Hier wurde quasi „AgCommand“ neu erfunden. Dieses System wird es für verschiedene AGCO-Marken geben, d. h. für Fendt „Fendt Connect“, für Massey Ferguson „MF Connect“ und für Valtra „Valtra Connect“. Für den Händler steht AGCO Connect zur Verfügung, um die Daten, selbstverständlich nur nach Freigabe durch den Maschinenbesitzer, einsehen zu können und den Kunden zielführend unterstützen zu können. Landwirte, Betriebsleiter oder Lohnunternehmer haben die Möglichkeit



Simple Bedienung der Maschinen durch die Smarttouch-Oberfläche.

am PC, via Smartphone-App oder auf dem Tablet die Aktivitäten und Daten ihrer einzelnen AGCO-Maschinen zu beobachten: Wo befinden sich die Maschinen? Wie lange benötigen sie für spezifische Arbeiten? Wie rentabel sind die Maschinen ausgelastet?

Über die Connect-App (für iOS und Android) ist der Kraftstoffverbrauch, die Geschwindigkeit sowie Arbeitszeit jeder Maschine in Echtzeit einsehbar. Zudem werden in einer Kartenansicht sowohl die Position des Fahrzeuges, die Fahrwege der Maschine als auch ihr Statusbericht angezeigt. Des Weiteren wird der Connect-Benutzer über anstehende Serviceintervalle oder Fehlermeldungen informiert. So können wir uns zukünftig gemeinsam mit unseren Händlerwerkstätten besser darauf einstellen und schneller reagieren.

RWZ-agrarReport: Wie sieht der Zeitplan aus? Wann kann der Landwirt über die Systeme verfügen?

Dr. Bernhard Schmitz: AGCO Connect ist im Jahr 2018 ausgetesteten Pilotkunden zur Verfügung gestellt und getestet worden. Voraussetzung für die Nutzung ist das integrierte Telemetriemodul bei Fendt und MF oder die Connectivity Box bei Valtra.

RWZ-agrarReport: Wie sieht die Kooperation zwischen AGCO, Händler und Kunden aus?

Dr. Bernhard Schmitz: Unsere Händler sind für unsere Kunden die Ansprechpartner was unsere Digitalisierungsthemen angeht. Wir machen unsere Händler fit. Sie sollen die Kunden umfassend beraten können, um die digitale Technik für mehr Effizienz in den Betrieben optimal einsetzen zu können. Dafür schulen wir unsere Händler und die eigenen Mitarbeiter, um die hochspezielle Technik und deren Vorteile klar zu kommunizieren. Für spezifische Schulungen und als Technologiesupport für Händler sind heute 21 Mitarbeiter in Europa im Bereich Smart Farming unterwegs. Aufgrund der wachsenden Bedeutung des Themas werden wir das Team in naher Zukunft weiter ausbauen. Die RWZ hat mit zwei Digitalisierungsspezialisten einen sehr guten Support für die Kunden geschaffen, das Zusammenspiel mit den AGCO-Mitarbeitern für FUSE ist optimal und eine gute Ergänzung. Außerdem haben wir, um einen noch besseren Einblick in die Praxis zu bekommen, die Swiss Future Farm im Kanton Thurgau in der Schweiz zusammen mit der GVS und dem BBZ Arenenberg gegründet.

RWZ-agrarReport: Welches Potenzial hat für Sie die Digitalisierung in der Landtechnik?

Dr. Bernhard Schmitz: Die Digitalisierung ist der Treiber für Transformation, Wachstum und Effizienz. Für uns alle, Händler, Hersteller und Kunden, bietet sich damit eine große Chance, wir sollten sie nutzen, um weiterhin wettbewerbsfähig zu sein.



Susanne Witsch

RWZ-Projekt Koordinatorin Digitalisierung (Bereich Technik)

☎ 0221/1638-1660

✉ susanne.witsch@rwz.de

PFLANZENSCHUTZ

langfristig planen

Das Trockenjahr 2018 hat uns gezeigt: Bleiben die notwendigen Niederschläge aus, wird jeder Bodenpunkt auf der Fläche sichtbar und im Ertrag messbar. Trotzdem können die richtige Sortenwahl, eine wohl überlegte Düngestrategie und ein gut terminierter Pflanzenschutz entscheidende Vorteile liefern, um auch unter widrigen Bedingungen weitestgehend zufriedenstellend Ackerbau zu betreiben.

Trockentolerante Sorten konnten 2018 ihre Stärken ausspielen und auch frühe Getreidesorten zeigten ihre Vorteile in diesem extremen Trockenjahr. Mit zunehmender Trockenheit lieferten frühzeitig ausgebrachte stabilisierte N-Dünger weiterhin sicher Nährstoffe, sodass die Kornfüllung nicht beeinträchtigt wurde. Mit richtig terminierten Herbizid- und vor allem Fungizidmaßnahmen ließen sich Wirkungsgrade erhöhen und Mittel einsparen.

PFLANZENSCHUTZ LANGFRISTIG PLANEN

Die Pflanzenschutzbranche kommt nicht zur Ruhe. Waren in den vergangenen Monaten die Vielzahl an Übernahmen, Fusionen und strategischen Neuausrichtungen die wesentlichen Themen, stehen aktuell umfangreiche Verluste von Wirkstoffen und der damit verbundenen Produkte an. Einige Mittel werden seitens der Industrie nicht mehr angeboten. Zudem verlieren bedeutende Wirkstoffe bald ihre Zulassung oder es kommt sogar zu kurzfristigen Anwendungsverböten. Aktuell stehen vor allem viele Fungizid- und einige Insektizidwirkstoffe vor dem Zulassungsende (s. Tabelle rechts).

Das Beispiel Thiophanate Methyl (DUETT ULTRA, CERCOBIN FL, DON-Q) zeigt, dass man bei den Fristen ganz genau hinsehen sollte. Ein Abverkauf seitens des Handels bis 31.01.2020 und die Ablauffrist bis zum 30.04.2020 bedeuten, dass die Mittel letztmalig 2019 gekauft und eingesetzt werden können, weil die Vegetation nur noch eine Anwendung im selbigen Jahr zulässt. Eine Ährenbehandlung oder eine Rübenblattspritzung wird bis Ende April 2020 nicht zu realisieren sein.

NEUE HERBIZIDE

Trotz erschwelter Rahmenbedingungen kommen neue leistungsstarke und zukunftsfähige Wirkstoffe auf den Markt. Auch bestehende Zulassungen können zugunsten des Anwenders geändert werden. So ist die Drainauflage für den Wirkstoff Arylex (enthalten in PIXXARO, ZYPAR und KORVETTO) weggefallen.

ÜBERSICHT AUSLAUFENDER ZULASSUNGEN VON PFLANZENSCHUTZMITTELN

(Stand: Januar 2019, Angaben ohne Gewähr)

Wirkstoff (Bsp. betroffene Produkte)	Handel Abverkaufsfrist	Landwirt Ablauffrist
Chloridazon Rebell Ultra	30.06.2019	30.06.2020
Cyproconazol Alto 240 EC	30.06.2019	30.06.2020
Pymetrozin Plenum 50 WG, Tafari	30.10.2019	30.01.2020
Fenpropimorph Capalo, Corbel, Diamant, Juwel Top, Opus Top	31.10.2019	31.10.2020
Deiquat Reglone	04.11.2019	04.02.2020
Propiconazol Gladio, Taspas, Achat	19.12.2019	19.03.2020
Flurtamone Bacara Forte, Cadou Forte Set	27.12.2019	27.03.2020
Thiophanate Methyl Duett Ultra, Cercobin FL, Don-Q	31.01.2020	30.04.2020
Triadimenol Ceralo, Matador, (Beizmittel: Baytan, Baytan [3])	28.02.2020	28.02.2021

Erneut stellen den Großteil der Neuerungen auf dem Pflanzenschutzmarkt Mischungen aus bekannten Wirkstoffen. Prominentester Fall im Segment der Herbizide ist ATLANTIS WG. Zukünftig wird ATLANTIS WG (Lodosulfuron + Mesosulfuron) durch ATLANTIS FLEX (Mesosulfuron-Methyl + Propoxycarbazone) ersetzt. Neben der geringeren Aufwandmenge von 200 – 330 g/ha besitzt die neue Formulierung nur noch eine Zulassung für das Frühjahr, einschließlich einer Drainauflage bis zum 15. März. Die 200 g/ha sind für eine Bekämpfung von Ackerfuchsschwanz, Gemeiner Windhalm, Einjähriges Rispengras sowie einjährige zweikeimblättrige Unkräuter in Winterweizen, Wintertriticale, Winterroggen, Dinkel und Winterhartweizen zugelassen. 330 g/ha kommen gegen Ackerfuchsschwanz auf Problemstandorten, Weidelgras-Arten, Trespens-Arten, Flughafener und einjährige zweikeimblättrige Unkräuter in Winterweizen, Wintertriticale und Winterhartweizen zum Einsatz. Laut Hersteller kann durch die neue Wirkstoffkombination bei voller Aufwandmenge mit einer 4–8 % besseren Wirkung auf den Ackerfuchsschwanz gerechnet werden. Zwar ist in der neuen ATLANTIS-Formulierung der ATTRIBUT-Wirkstoff Propoxycarbazone enthalten, allerdings in geringerer Menge, sodass Raps als Folgekultur möglich ist. Gegen Unkräuter bestehen im Vergleich zum Vorgänger jedoch Schwächen. Mittel wie z. B. BIATHLON 4D oder ZYPAR sind daher ein sinnvoller Mischpartner.

Eine starke Alternative bietet der überaus erfolgreich eingeführte BROADWAY PERFECT Pack (SENIOR (Pyroxulam) + PRIMUS PERFECT (Florasulam + Clopyralid)) (Abb. 1). Mit 150 g/ha SENIOR + 0,15 l/ha PRIMUS PERFECT gegen Windhalm oder 220 g/ha SENIOR + 0,2 l/ha PRIMUS PERFECT gegen Ackerfuchsschwanz ist er flexibel einsetzbar. Zusätzlich wird eine breite Mischverunkrautung erfasst. Vor allem mit Blick auf ein erfolgreiches Resistenzmanagement liefert der Wirkstoff Clopyralid aus dem PRIMUS PERFECT zu diesem Applikationszeitpunkt einen entscheidenden Beitrag und verbessert zudem die Wirkung u. a. gegen Kamille, Kornblume und Saatwucherblume.

Ebenfalls neu im Bereich der Getreideherbizide ist OMNERA LQM (Fluroxypyr + Metsulfuron-Methyl + Thifensulfuron-Methyl) von der Firma FMC. Die zugelassene Aufwandmenge von 1,0 l/ha OMNERA LQM in BBCH 20 – 39 bei Winterweichweizen, Wintergerste, Winterroggen, Wintertriticale bzw. in BBCH 12 – 39 bei Sommerweichweizen und Sommergerste bietet eine vielver-

sprechende Alternative zu ARIANE C, u. a. mit guter Wirkung auf Hundspetersilie, Hundskerbel wie auch Wilde Möhre. Da es sich hierbei um eine OD-Formulierung handelt, ist von einer Mischung mit AHL dringend abzuraten! Darüber hinaus sollte keine Mischung mit PRODAX oder MEDAX Top erfolgen. Für die Bekämpfung einjähriger zweikeimblättriger Unkräuter in Zuckerrübe steht für die anstehende Saison KEZURO (Metamitron + Quinmerac) von der BASF zur Verfügung. Entweder im Vorauflauf (3,5 l/ha) oder im Nachauflauf (1. NAK 0,9 l/ha, 2. NAK 1,3 l/ha, 3. NAK 1,3 l/ha). Aus selbigem Haus kommt SPECTRUM PLUS (Pendimethalin + Dimethenamid-P) mit einer Aufwandmenge von 2,5 – 4,0 l/ha gegen Samenunkräuter, Ungräser und Hirsen auf den Markt. Im Vorauflauf eingesetzt besitzt SPECTRUM PLUS eine Zulassung in Erbsen, Ackerbohnen, Lupinen, Soja, Sonnenblumen und Mais. Im Nachauflauf begrenzt sich die Zulassung auf Erbsen und Mais. Komplettiert wird das Sortiment mit dem ARRAT-ELUMIS Pack (Dicamba + Tritosulfuron + Nicosulfuron + Mesotrione). Der Pack ist breit gegen Ungräser und einjährige zweikeimblättrige Unkräuter aufgestellt und erfasst zudem sicher die Ackerwinde.

Die Firma Nufarm stellt mit DUPLOSAN SUPER und SARACEN MAX zwei weitere Herbizid-Kombinationen für den Markt bereit. DUPLOSAN SUPER (MCPA + Dichlorprop-P + Mecoprop-P) besitzt in allen wichtigen Getreidearten, inkl. Hafer, mit 2,5 l/ha von BBCH 20 – 30 eine Zulassung gegen zweikeimblättrige Unkräuter. Mit seiner Formulierung ist das Mittel vor allem gegen Erdrach, Gänsefuß und Ausfallraps wirksam. Bei vielen anderen Unkräutern ist zwar eine gute, jedoch keine sehr gute Wirkung zu erwarten. Wie auch bei ATLANTIS FLEX ist die Zulassung mit einer Drainauflage bis zum 15. März verbunden. SARACEN MAX (Tribenuron + Florasulam) entspricht 100 ml/ha SARACEN kombiniert mit 30 g/ha POINTER SX. Ab BBCH 12 – 39 können mit einer Aufwandmenge von 25 g/ha einjährige zweikeimblättrige Unkräuter in Winterweichweizen, Gerste, Roggen, Triticale und Hafer bekämpft werden. Die Formulierung hat gewiss ihre Stärken, u. a. bei Vogelmiere, Kamille, Klettenlabkraut und Mohn, jedoch auch Schwächen, wie z. B. bei Ehrenpreis, Distel, Gänsefuß, Hundskerbel.

Im Segment der Raps-Frühjahrsherbizide bietet die Firma Corteva Agriscience (ehemals Dow/DuPont) mit KORVETTO (Arylex + Clopyralid) ein potentes Mittel gegen einjährige zweikeimblättrige Unkräuter. Das Produkt kann ab Vegetationsbeginn und spätestens bis zur Knospenbildung eingesetzt werden. Gegen-



Abb. 1: Fungizid- und Blattdüngerempfehlung WINTERRAPS

Carax
0,7 l – 1,0 l/ha

oder

Tilmor
1,0 l – 1,2 l/ha

oder

Toprex
0,35 l – 0,5 l/ha

Wachstumsregler und Pilzkrankheiten:
Phoma lingam, Botrytis, Cylindrosporium, Alternaria
+ verbesserte Standfestigkeit
+ „Glattziehen“ der Bestände
+ Anregung zur Verzweigung

Blütenbehandlung:
Sclerotinia, Alternaria

- + ertragsphysiologische Effekte
- + Optimierung Druschfähigkeit
- + höhere Schotenfestigkeit
- + Abreifesynchronisierung

Cantus Gold
0,5 l/ha

oder

Propulse
1,0 l/ha

Blattdüngung:

- + Absicherung mit allen essenziellen Mikronährstoffen
- + Sicherstellung der Borversorgung

YaraVita Raps Pro
2,0 l – 4,0 l/ha

Lebosol Bor
2 – 3 x 1,0 l/ha

Turbophosphat
5,0 kg/ha

über EFFIGO hat KORVETTO Vorteile bei der Bekämpfung von Taubnessel-Arten, Klatschmohn, Storchschnabel, Erdrauch und Besenrauke. Aufgrund der teils widrigen Umstände bei der Rapsaussaat und der Vorwinterentwicklung wurden viele Rapsflächen noch nicht ausreichend behandelt. Hier bieten die Mittel EFFIGO und KORVETTO eine wertvolle Lösung. Je nach Befahrbarkeit und Wetterlage sollte auch frühzeitig mit einem Blattdünger und Wachstumsregler in die Bestände gefahren werden (s. Abb. 1). Nicht selten schaltet die Vegetation im Raps von Null auf Hundert und schreitet mit großen Schritten voran. Dann sollte ausreichend Bor verfügbar sein und eine gleichmäßige Entwicklung der Pflanzen sichergestellt werden.



Abb. 2: Fungizidempfehlung WINTERGERSTE

Vorlage bei frühen Infektionen in Kombination mit Wachstumsreglern
Netzflecken, Rhynchosporium, Mehltau

Input Classic
0,6 l – 0,8 l/ha

Viverda + Amistar Opti
1,3 l/ha + 1,3 l/ha

oder

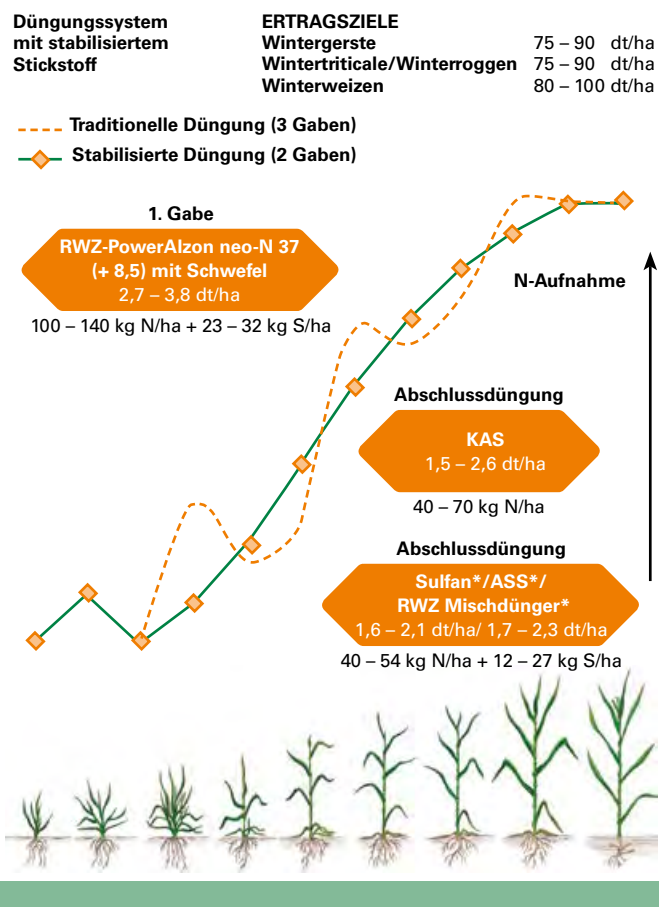
Elatus Era Opti
Elatus Era 0,8 l + Amistar Opti 1,2 l/ha

oder

Aviator Xpro + Amistar Opti
0,8 l + 1,2 l/ha

Ramularia-Blattflecken, Netzflecken, Rhynchosporium, PLS, Zwergrost, Mehltau

Abb. 4: Stabilisierte N-Düngung in WINTERGETREIDE



Bestände geführt. Als Folge konnten späte Düngegaben in den Beständen nicht in vollem Umfang ihre Wirkung erzielen. Daher können über die Folgen der neuen Düngeverordnung (DüV) kaum seriöse Aussagen getätigt werden, beispielsweise ob Qualitäten und Erträge auf gewohntem Niveau erzielt werden können. Stabilisierte N-Dünger wie der RWZ-PowerAlzon neo-N (37 N/8,5 S) konnten unter den oben beschriebenen Umständen ihre Stärken ausspielen. Das Zusammenlegen von N-Gaben ermöglicht eine frühzeitige Applikation mit einer erhöhten Sicherheit, dass der Dünger durch genügend Bodenfeuchte noch in Lösung geht und optimal genutzt wird (s. Abb. 4). Die Kombination mit Schwefel macht RWZ-PowerAlzon neo-N zu einem klugen Bestandteil einer erfolgreichen, fachgerechten Düngerstrategie.

Nicht nur auf dem Acker sind die Folgen der Trockenheit für die Landwirtschaft spürbar. Ein Großteil der Düngermengen wird über den Wasserweg transportiert. Die lang anhaltende Niedrigwassersituation auf dem Rhein bremste die Warenströme erheblich. LKW-Frachtraum ist stark limitiert und so fanden über Monate nur geringe Mengen den Weg vom Produzenten zum Handel bzw. Landwirt. Reine Stickstoffdünger sind momentan weniger davon betroffen, anders sieht es bei schwefelhaltigen Düngemitteln wie z. B. Ammonsulfatsalpeter (ASS) aus. Hier ist regional eine kontinuierliche Warenverfügbarkeit nicht gewährleistet. Unter Berücksichtigung der neuen DüV kommt dies doppelt schwer zum Tragen, gilt es doch, jedes Kilogramm Stickstoff bestmöglich und effizient zu nutzen. Die Pflanze kann Stickstoff am besten in Kombination mit Schwefel in Ertrag und Qualität umwandeln. Mancherorts sind

jedoch ausgebrachte N-Mengen im Sommer nicht wie gewohnt in vollem Umfang von den Pflanzen aufgenommen worden. Bleiben über den Winter regelmäßige höhere Niederschläge aus, so ist mit überdurchschnittlich hohen Nmin-Werten im Frühjahr zu rechnen. Hier schließt sich bei dem Thema Verfügbarkeit S-haltiger Düngemittel der Kreis. Denn in dieser Situation gilt es, alle weiteren Nährstoffe, allen voran Schwefel, in ausreichender Menge der Pflanze zur Verfügung zu stellen, um den vorhandenen und ausgebrachten Stickstoff verlustarm und wirksam in die Pflanze zu bringen.

GEMEINSAM ERFOLGREICH

Viele vertraute Wirkstoffe verschwinden kurz- bis mittelfristig vom Markt. Das stellt die Praxis vor die Herausforderung, das der Pflanzenschutz auf dem Betrieb neu geplant werden muss, weil teils etablierte, günstige Maßnahmen nicht mehr wie gewohnt durchzuführen sind. Auch der Anspruch an das Resistenzmanagement wird größer denn je. Besitzt ein Wirkstoff eine vergleichsweise lange Zulassung, ist er in mehr und mehr der neu gestalteten Formulierungen zu finden. Daher sollte man sich im Vorfeld einen Überblick verschaffen, welche Wirkstoffe die in der Vergangenheit wie auch die zukünftig im Betrieb eingesetzten Produkte enthalten. Das schafft die nötige Klarheit, um den wichtigen Wechsel zwischen Wirkstoffen und Wirkstoffklassen erfolgreich zu absolvieren.

Unsere langjährigen Feldversuche leisten hierzu ihren Beitrag. In umfangreich angelegten Parzellen werden Sorten, Pflanzenschutzmittelstrategien und Düngemaßnahmen auf ihre Praxistauglichkeit geprüft. Die Feldversuche liefern objektive Erkenntnisse über die Leistungsfähigkeit der Getreidesorten, die Wirkungsweise von Pflanzenschutzprodukten sowie angemessene Düngemaßnahmen. Die so gewonnenen Ergebnisse stellen für unsere Pflanzenbauempfehlungen einen der Grundsteine dar. Sie bieten die Möglichkeit, Getreidesorten auf ihre Eignung für die Region zu prüfen. Zudem fließen die Erfahrungen aus den Düngeversuchen unter Berücksichtigung der neuen DüV mit in die Beratung ein. Aus fachlicher Sicht kann im Pflanzenschutz firmenunabhängig die unübersichtliche Produktvielfalt aus Wirkstoffmischungen auf eine übersichtliche Auswahl zusammengefasst werden und dadurch Entscheidungshilfen bieten. Diese Dienstleistung seitens des beratenden Fachhandels liefert dem Landwirt eine Orientierung bei der Anbaustrategie. Ein Angebot, das Zeit spart, Erträge absichert und bei der Betriebsmittelwahl vor Irrtümern schützt, um den jeweiligen Betrieb erfolgreich für die Zukunft aufzustellen. So stark die anstehenden Veränderungen manchen auch verunsichern mag, so bieten sich über neue Sorten, effiziente Düngung und innovative Wirkstoffe weiterhin viele Chancen für einen erfolgreichen Ackerbau.

Dr. Burkard Kautz
 RWZ-Fachkoordinator Ackerbau
 ☎ 0221/1638-305
 @ burkard.kautz@rwz.de



Hungen im Dezember 2018



Hungen im Januar 2019

Wir begleiten Sie durch die Saison

Fünf Winterweizensorten an zwei Versuchsstandorten in der Wetterau im Praxistest. Mit dabei: unsere Kamera. Wo man das Ganze verfolgen kann? Auf unserem WhatsApp-Broadcast RWZ INSIDE.

Die Weizensorten Riff, Rubisko, Kamerad, Chevignon und Turandot stehen bei den Landwirten Manfred Jockel aus Hungen und Malte Luh aus Langgöns im RWZ-Demoanbau. Der vergangene Sommer mit seinen rund 115 Sommertagen hat der Folgefrucht keine allzu guten Wachstumsbedingungen hinterlassen. Auch unsere fünf Testsorten hatten mit den widrigen Auflaufbedingungen zu kämpfen, trotzdem sind alle Sorten letztlich gleichmäßig gekeimt.

„In über 40 Jahren Berufserfahrung habe ich schon einiges in Sachen Wetter durchgemacht“, so Manfred Jockel. „Doch diese langanhaltende Hitze und Trockenheit habe ich so auch noch nicht erlebt. Aber da jedes Jahr anders ist, wird es auch nicht langweilig und man lernt immer wieder etwas dazu.“ Und Landwirt Luh ergänzt: „Bei mir hat sich die Investition in die Kalkung und Grunddüngung jedenfalls schon ausgezahlt.“

Die Sorten haben sich an beiden Standorten noch rechtzeitig vor dem Wintereinbruch entwickeln können. Es bleibt also spannend,

wie es mit den Testkandidaten mit Beginn der Vegetation weitergeht und wie die Sorten letztendlich bei der Ernte abschneiden.

Über RWZ INSIDE gibt unser RWZ-Fachberater Jan Bommersheim in Absprache mit den beiden Landwirten seine Expertise zu der Sortendemo preis. Alle Fortschritte gibt es tagesaktuell und exklusiv per WhatsApp in unserer Videoserie „Wir begleiten Sie durch die Saison“.



Jan Bommersheim

RWZ-Fachberater Ackerbau

☎ 06402/5254-11

@ jan.bommersheim@rwz.de

INTERESSE?

Jetzt abonnieren:

www.rwz.de/rwz-inside

Landwirt Malte Luh aus Langgöns hat die Versuchssorten immer im Blick.



Landwirt Manfred Jockel (links) und RWZ-Fachberater Jan Bommersheim im Demoversuch „Kamerad“.

SIEGERTYPEN FÜR MEHR ERFOLG

ÖKOSORTIMENT 2019

