

# agrar

Ausgabe 2/2019

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

# Report

Verbesserte  
**Anbau-  
verfahren**

Intelligente  
**Sorten-  
wahl**

Neue  
**Märkte und  
Vermarktungs-  
modelle**

Nachhaltiger  
**Ressourcen-  
einsatz**

Ausgewogene  
**Diversität**

Innovative  
**Produktions-  
techniken**

Top Thema

## Neue Wege gehen – Mehrwert schaffen

### ZU BESUCH BEI ...

Erlebnisweingut Schloss Wackerbarth  
Direktvermarkter Guy Tempels  
Landwirtschaftsfamilie Schreiber

### PFLANZENBAU

Intelligente Sortenwahl  
Herbstbehandlung

### HOLZ

Große Herausforderungen im Wald





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

**LIEBE LESERINNEN,  
LIEBE LESER,**

erneut erleben wir die Natur von ihrer unberechenbaren Seite. Wer dachte, 2018 wäre ein Ausnahmejahr, der irrt. Auch in 2019 wird die Agrarbranche durch bislang in dieser Intensität nicht für möglich gehaltene Trockenheit belastet. Es fehlt uns der Regen; Wasser wird knapp – das gilt für fast alle Äcker, Wiesen, Wälder und Flüsse. Sollte dies der Beginn einer Serie von Trockenjahren sein, dürfte es problematisch werden für die Erzeugung von Agrarprodukten in Deutschland.

Längst ist das Thema auch in unserer Gesellschaft angekommen. Das Jahr 2019 wird von vielen nicht mehr nur als „Fernurlaub-Ersatz“ mit vielen wolkenlosen heißen Sonnentagen wahrgenommen, sondern zunehmend auch als spürbare Veränderung des bislang in punkto Wetter gewohnten Lebensumfeldes.

Sich hierzu ernsthaft Gedanken zu machen ist wichtig. Die Menschheit wächst, genießt zunehmenden Wohlstand, tut aber zu wenig, um nachhaltig mit den endlichen Ressourcen unseres Planeten umzugehen. Unsere Gesellschaft beginnt zu reagieren (siehe die Wahlerfolge der Grünen und die Umstellung des Ernährungsverhaltens der jungen Generation) und folglich auch die Politik, wenn auch nicht immer mit der nötigen Beherztheit und fachlicher Fundierung. Angefangen mit Verboten und Verordnungen im Betriebsmittelbereich, erschallt nun auch der Ruf nach Kontingentierung von Wasser, zügiger Einführung einer CO<sub>2</sub>-Abgabe und Aufforstung in großem Ausmaß.

Auch wenn ausreichender Regen die Lage temporär wieder entspannen dürfte, wird die Diskussion über diese Themen breiter werden und uns auf Dauer begleiten. Nachhaltiger, smarter sowie bewusster zu leben und zu wirtschaften wird zentralen Stellenwert bekommen – und irgendwann auch zur Überlebensfrage. Entsprechend muss auch unsere Agrarwirtschaft hart daran arbeiten, sich im Lichte dieser Herausforderungen gut zu positionieren.

Was ist konkret zu tun? Was müssen wir anders und besser machen? Wo sind Veränderungen angesagt und wie gehen wir pro-aktiv damit um?

Selbstbewusst an diesen Diskussionen teilnehmen, in vielerlei Hinsicht beherzt umdenken und mit gut durchdachten problemlösenden Maßnahmen im eigenen Tätigkeitsbereich das Heft des Handelns in der Hand behalten – das wäre erstrebenswert und hier zeigt unser neuer agrarReport konkrete Handlungsvorschläge auf.

„Neue Wege gehen – Mehrwert schaffen“, auskömmlich wirtschaften, aber gleichzeitig eine gesunde Ernährung nachhaltig sichern, dabei unsere natürlichen Lebensgrundlagen erhalten, inklusive Teilhabe an den hoffentlich globalen Anstrengungen zum Klimaschutz. Das muss kein Widerspruch sein. Geeignete Sorten, verbesserte Anbauverfahren, innovative Produktionstechniken, neue Märkte und Vermarktungsmodelle, mehr Diversität – es gibt zahlreiche Lösungsmöglichkeiten.

Daran arbeiten wir als RWZ intensiv, um Ihren Unternehmen aus Landwirtschaft, Wein-, Wald- und Gartenbau neue Wege aufzuzeigen und um auch unter sich verändernden Rahmenbedingungen zukunftsfähig zu bleiben.

Denn Wandel ist immer auch eines: eine Chance!

Ihr Christoph Kempkes

## INHALTSVERZEICHNIS

### TOP THEMA

|   |   |
|---|---|
| Anbau- und Vermarktungsmodelle im Getreideanbau | 3 |
| Intelligente Sortenwahl                         | 4 |
| Herbstbehandlung immer wichtiger                | 6 |
| Winterraps zahlt sich aus                       | 8 |

### AKTUELLES

|   |    |
|---|----|
| Qualitätssaatgut – unverzichtbarer Baustein | 10 |
| RWZ in Worms VLOG-geprüft                   | 11 |
| Erstes Biogetreide in Friedberg erfasst     | 12 |
| Kalk und Kali                               | 12 |
| Agrarfolien-Recycling spart CO <sub>2</sub> | 13 |
| Nie wieder Dieselpest                       | 13 |

### HOLZ

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| Große Herausforderungen im Wald | 14 |
|---------------------------------|----|

### WEIN

|  |    |
|--|----|
| Anwendungsbestimmungen im Pflanzenschutz | 17 |
|--|----|

### ZU BESUCH BEI ...

|   |    |
|---|----|
| Weinlogistik – Von Rheinhessen bis zur Elbe | 18 |
| Mehrwert über breites Nischenportfolio      | 20 |
| Weiß, Schwarz, Rot, Grün – Alles AGCO       | 22 |

### 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.

Ausschließlich aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird im RWZ-agrarReport die gewohnte männliche Sprachform bei personenbezogenen Substantiven und Pronomen verwendet und ist im Sinne der sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral zu verstehen.

**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

# Anbau- und Vermarktungsmodelle im **GETREIDEANBAU**

## Weniger austauschbar sein, Mehrwert schaffen

**Im dynamischen Getreidemarkt bezieht sich das Kontraktgeschäft in der Regel auf kurzfristige Kontraktmodelle – sowohl im Einkauf aus der Landwirtschaft, als auch im Verkauf an die verarbeitende Industrie. Um die Beziehung zwischen Landwirt, RWZ und Verarbeitungsindustrie in mittel- und langfristige Lieferbeziehungen einzubetten, bedarf es der Erarbeitung von Kontraktmodellen, die nicht 1:1 austauschbar sind.**

Nur dadurch kann sowohl für den Landwirt, als auch für die Verarbeitungsindustrie wie beispielsweise Getreidemühlen und Mälzereien, ein Mehrwert geschaffen werden. Ein Ansatz hierfür bildet der sogenannte „wertschöpfungsketten-übergreifende Vertrieb“, wie er z.B. bereits bei Braugerste seit einigen Jahren sehr erfolgreich praktiziert wird. Ein Gremium aus Vertretern der Züchter, Saatgutaufbereiter, Mälzer und Brauer trifft jährlich eine Auswahl an Braugersten-Sorten, die aufgrund ihrer exponierten Eigenschaften zum Anbau sowie zur Verarbeitung empfohlen werden. Dieses sogenannte „Berliner Programm“ macht es möglich, dass der Landwirt vor allem nur Sorten anbaut, die auch garantiert vom Erfassungshandel aufgenommen, aufbereitet sowie anschließend von Mälzereien und Brauereien verarbeitet werden. Die RWZ trifft hierbei zusätzlich eine Auswahl darüber, in welcher Region welche Sorte aus diesem Programm angebaut werden kann. So ist zum Beispiel die Sommerbraugerste AVALON für trockenere Regionen geeignet, LEANDRA eher für mittlere bis bessere Böden mit ausreichender Wasserversorgung. Zusätzlich werden entsprechende Dünger- und Pflanzenschutzempfehlungen ausgesprochen, die teilweise mit der Verarbeitungsindustrie abgestimmt sind.

### Umdenken in der Gesellschaft

Auch bei anderen Getreidearten, insbesondere bei Mahlweizen, erfordert die aktuelle Diskussion über die Auswirkungen der neuen Düngeverordnung sowie die kritische Haltung der Gesellschaft gegenüber Pflanzenschutzmitteln ein Umdenken. Klar ist, dass durch eine künftig geringere Düngeintensität mittel- bis langfristig der Rohproteingehalt sinken wird. Dies hat jedoch nicht unbedingt zur Folge, dass der Weizen dadurch minderwertige Vermahlungs- und Backeigenschaften aufweist. Denn neben Rohprotein sind auch andere Qualitätsparameter wie z. B. der Feuchtklebergehalt für die Weiterverarbeitung von Weizen entscheidend.

Diesbezüglich sind die Sorteneigenschaften umso mehr von Bedeutung und auf die Anforderungen der Getreidemühlen und der Backindustrie abzustimmen. Hierbei tritt die RWZ als Vermittler zwischen Konsumentenseite (=Mühle) und Produzentenseite (= Landwirt) auf. Entscheidend ist jedoch, die Anforderungen der

Konsumseite genauer zu spezifizieren, damit analog dem „Berliner Programm“ eine Sortenauswahl getroffen und somit eine Anbauempfehlung an den Landwirt gegeben werden kann.

### Rohprotein als „harter Qualitätsfaktor“

Derzeit wird eine Vielzahl an Weizensorten mit den unterschiedlichsten Eigenschaften angebaut. Somit sind die Weizenpartien für die Weiterverarbeitung teilweise sehr heterogen. Denn: Bei der Erfassung wird im Moment lediglich nach dem „harten“ Qualitätsfaktor Rohprotein separiert; andere relevantere Qualitätsparameter werden bislang noch außer Acht gelassen. Grund hierfür ist, dass für andere Spezifikationen, welche die Mahl- oder Backeigenschaften betreffen, kein Schnellanalyseverfahren existiert, welches eine bessere Separierung zuließe. Aufgrund der einheitlich gültigen Kontraktspezifikationen wird somit auch eine A-Weizensorte, die zwar den geforderten Rohproteingehalt von mindestens 13 % verfehlt, dennoch einen tauglichen Feuchtkleberwert aufweist, „nur“ als B-Weizen erfasst.

### Sortenscreening bietet Mehrwert

Das frühzeitige Screening von Weizensorten, die qualitativ und agronomisch attraktiv sind, bietet allen Beteiligten der Wertschöpfungskette einen Mehrwert, der durch Anbauverträge über mehrere Jahre außerdem langfristig Planungssicherheit und Qualitätsgarantien verspricht. Dieser Anforderung wird die RWZ über ihr umfangreiches Sortenversuchswesen gerecht, welches unter anderem Basis für die regionalen Sortenempfehlungen ist.

Die verarbeitende Industrie versucht ebenfalls, kontinuierlich die Kundenanforderungen aufzugreifen, um sich dadurch mit Innovationen vom Wettbewerb zu differenzieren.

Typische Segmente wären für Getreide die Brauindustrie und Spezialmehlmühlen, für Ölsaaten oleochemische Verarbeiter, deren Endprodukte z.B. in Reinigungsmitteln Verwendung finden oder andere Agrarprodukte, die in der Klebstoffindustrie eingesetzt werden.

Gerade diese Industriezweige sind durch den Lebensmitteleinzelhandel, gesetzliche Regularien, Zertifizierungen und gesellschaftliche Strömungen unterschiedlichsten Ansprüchen und Auflagen ausgesetzt. Dies schlägt sich in Kriterien wie „Nachhaltigkeit, Rückverfolgbarkeit, Regionalität, Pflanzenschutzfreiheit, Sortenreinheit, GMO-Freiheit“ mit entsprechenden Anforderungen und Spezifikationen an die Agrarrohstoffe nieder.

Die steigende Komplexität an Vorgaben seitens der Verbraucher verursacht steigende Kosten bei Landwirten und Erfassern. Um diese Kosten möglichst niedrig zu halten und um die Preiswürdigkeit des Produktes nicht zu gefährden, ist eine kritische Menge an Ware nötig. Diese Bündelungsfunktion übernimmt in der RWZ der

Geschäftsbereich Agrarerzeugnisse. Zusammen mit der verarbeitenden Industrie identifiziert er die genauen Anforderungen und Spezifikationen der Rohware. Auf dieser Basis gibt die RWZ dann entsprechende Empfehlungen zu Saatgut, Düngung und Pflanzenschutz. Darüber hinaus kann die RWZ durch ihre Logistik und ihre Erfahrungen im Qualitätsmanagement (QM) den Landwirten auf der einen und den Verarbeitern auf der anderen Seite weitergehende attraktive Lösungen anbieten.



**Christoph Jubien**

RWZ-Bereichsleiter Handel Ölsaaten, Leguminosen

☎ 0221/1638-1122

✉ christoph.jubien@rwz.de

# INTELLIGENTE SORTENWAHL

## Teil der Wertschöpfungskette

**Für die richtige Sortenwahl im Getreideanbau bieten zahlreiche offizielle Versuchsergebnisse, kombiniert mit betriebseigenen Erfahrungen, eine gute Grundlage. Wichtiger als aktuellste Trends oder einjährige Überfliegerergebnisse sind mehrjährige Ertragskonstanz, Fallzahlstabilität und stabile Hektolitergewichte.**

Zertifiziertes Saatgut aus amtlich anerkannten Vermehrungsflächen, hochprofessionell aufbereitet und in speziellen Saatgutanlagen gebeizt, ist der bestmögliche Start auf dem langen Weg zu einer erfolgreichen Ernte. In manchen Fällen kann auch der eigene Nachbau diesen Weg gehen. Jedoch ist das Ertragsrisiko beim Nachbau beispielsweise aufgrund von Fremdbesatz oder schlechterem Beizgrad viel größer. Zudem ist der Arbeitsaufwand enorm hoch.

### Gerstenflugbrand wird richtiges Problem

Gerade auf den Beizgrad kommt es mehr denn je an! Dies wurde während der letzten Vegetation deutlich, als in vielen Gerstenbeständen Flugbrand auftrat. Einen hundertprozentigen Beizschutz gegen diese Krankheit gibt es nicht! Sehr gute Beizmittel kommen „nur“ auf einen Wirkungsgrad von 96 – 97 %. Erreicht der Beizgrad zudem keine 100 % und spielt die Witterung nicht mit, dann besteht die Gefahr von Flugbrandbefall. Aufgrund der sehr trockenen Ernte und nachfolgenden Witterung zur Aussaat 2018 konnten die Beizmittel nicht bis in den Embryo im Korn eindringen, wo sich der Flugbrandpilz befindet und nach dem Auskeimen mit der Pflanze mitwächst. Der milde Winter und eine lange Blüte der Gerste haben das Auftreten zusätzlich gefördert. Die Brandsporen konnten die umliegenden Pflanzen wiederum befallen. Daher ist das Befallsrisiko für die kommende Anbauperiode enorm. Aus mit Flugbrand befallenen Flächen sollte keinesfalls eigener Nachbau hergestellt werden! Die Vermehrungsanforderungen für Z-Saatgut sind sehr viel höher. Ein stärkerer Besatz mit Flugbrand führt zur sofortigen Aberkennung der Vermehrung.

### Neue Premiumbeize Vibrance Trio

Mit Vibrance Trio von der Firma Syngenta steht für die Aussaat 2019 eine neue Universalbeize in der Wintergerste zur Verfügung. Mit den Wirkstoffen Sedaxane, Fludioxonil und Tebuconazol wirkt sie gegen eine Vielzahl von samen- und bodenbürtigen Krankheiten. Sedaxane, ein eigens für die Beizanwendung entwickelter Carboxamid-Wirkstoff, führt zudem zu kräftigerem Wurzelwachstum und vitaleren Pflanzen. Neben einer guten Wirkung auf Typhula-Fäule verspricht Vibrance Trio eine bessere Wirkung bei Gerstenflugbrand.



## Gerstensorten mit Top-Eigenschaften

Die RWZ bietet im Bereich der Winterbraugerste die Sorten SY TEPEE und KWS SOMERSET standardmäßig mit Vibrance Trio gebeizt an. SY TEPEE als langjährig etablierte frühreife Gerste zeichnet sich durch eine ausgeprägte Trockentoleranz und gute Winterhärte aus. Sie ist standfest, hat gute Stroheigenschaften und liefert Erträge auf Futtergerstenniveau. KWS SOMERSET als neue mittelfrühe Winterbraugerste ist sehr blattgesund und hat einen hohen Vollgersteanteil. In punkto Halm- und Ährenknicken ist sie sehr stabil, muss jedoch im frühen Bereich (EC 31/32) etwas intensiver mit Wachstumsregler behandelt werden.



## TOP-BEIZE FÜR TOP-SORTEN

Top-Sorten mit der neuen Universalbeize Vibrance Trio:

**Winterbraugerste:**  
SY TEPEE, KWS SOMERSET

**Hybridgerste:**  
JETTOO, SY GALILEOO

**Winterweizen:**  
ASORY (A), CHEVIGNON (A)  
LG INITIAL (A), LUMINON (A)  
INFORMER (B), KAMERAD (B)

Neben den Winterbraugersten wird es auch die Hybridgersten JETTOO und SY GALILEOO mit Vibrance Trio-Beizung geben. JETTOO ist die früheste aller Hybridgersten, bringt eine ausgewogene Blattgesundheit mit und paart ein hohes Ertragsvermögen mit guter Sortierung und hoher TKM. Die Winterhärte ist dagegen etwas schwächer. SY GALILEOO ist eine Hybridgerste der dritten Generation und sehr winterhart. Bei etwas späterer Reife hat sie enormes Kornertragspotenzial bei sehr guter Kornqualität. Im Bereich der Wachstumsregler ist die relativ lange Sorte intensiv zu behandeln, da sie neben Halm- auch zum Ährenknicken neigt.

Für jeden Verwendungszweck  
die optimale Fruchtart und Sorte.



## Risikostreuung bei Winterweizen

Bei Winterweizen sollten immer mehrere Sorten mit unterschiedlichen Merkmalsausprägungen angebaut werden, um das Anbau- und Vermarktungsrisiko zu streuen. Neben einem hohen und stabilen Ertragspotenzial stehen bei der Sortenwahl die ertrags- und qualitätssichernden Eigenschaften wie Trockentoleranz, Winterhärte, Standfestigkeit, Ährenfusariumtoleranz, Fallzahlstabilität sowie das Erreichen von hohen Rohproteingehalten im Vordergrund. Vorfrucht, Standort, Anbauverfahren sowie der Aussaatzeitpunkt sind zu berücksichtigen. Denn nur so kann die Stärke einer Sorte genutzt werden.

Neben den begranneten, sehr frühreifen A-Sorten AMBELLO, NEMO und RUBISKO kommt mit LUMINON eine neue Sorte auf den Markt. LUMINON ist ein sehr früher unbegrannter Qualitätsweizen mit kurzem Wuchs, guter Standfestigkeit und ausgeprägter Trockentoleranz. Die Sorte ist blattgesund, hat eine stabil hohe Fallzahl und ist für die Normal- und Spätsaat geeignet. Die Sorte CHEVIGNON hat im letzten Jahr stark an Anbaubedeutung gewonnen. Der unbegrannte Hohertragsweizen ist sehr frohwüchsig im Frühjahr und mit einer sehr guten Blattgesundheit ausgestattet. Bei der Sorte sollte auf eine Absicherung der Standfestigkeit mit Wachstumsreglern geachtet werden.

Im normalreifen Qualitätssegment finden sich langjährig bewährte Sorten wie APOSTEL, NORDKAP, PATRAS und auch KASHMIR wieder. Die in Deutschland vermehrungsstärkste Weizensorte RGT REFORM bekommt im spätreifen Sortiment Konkurrenz durch die neuen Sorten ASORY und LG INITIAL. Die Universal Sorte ASORY ist für alle Standorte und Saattermine geeignet. Der winterharte Einzelährentyp zeigt eine gute Blatt- und Ährengesundheit (auf Gelbrost und DTR achten) und bringt ein hohes Ertragspotenzial bei sicherer A-Qualität mit. Die Standfestigkeit sollte abgesichert werden. Für frühe bis mittlere Saattermine sowie als Stoppelweizen eignet sich die ebenfalls neue Sorte LG INITIAL. Sie ist ein standfester, ertragsstarker Korndichtentyp, genetisch halmbruchresistent und sehr stark gegen Mehltau sowie Gelbrost. Jedoch muss auf DTR und Braunrost geachtet werden.

Im spätreifen Segment der Backweizen ist mit KAMERAD eine mehrjährig zuverlässige Sorte im Anbau. Die Sorte ist robust, winterhart, sehr kurz bei ausgezeichneter Standfestigkeit und überragender Blatt- und Ährengesundheit. Hohe Kornerträge und eine stabile Fallzahl runden die Sorte ab. Sie ist für mittlere bis bessere Böden und alle Saattermine geeignet. Ein Einzelährentyp mit breitem, sehr gutem Resistenzpaket im Blattbereich ist die Sorte INFORMER. Sie ist hocheertragreich, winterhart und standfest bei sicherer B-Qualität. Die spätere Reife und die Schwäche bei Halmbruch sind zu beachten. Sie ist eher für die mittleren bis späteren Saattermine sowie für mittlere bis bessere Standorte geeignet.

## Rechtzeitig entscheiden

Trotz gesteigener Vermehrungsfläche im Winterweizen ist noch ungewiss, ob alle Vermehrungen auch anerkannt werden. Wie im letzten Jahr, kann die Verfügbarkeit einzelner Sorten in Einzelfällen begrenzt sein. Eine frühzeitige Sortenwahl und -bestellung sind daher wichtig.



**Klaus Schmitz**

RWZ-Vertriebsleiter  
Saatgetreide/-mais

☎ 0221/1638-201

@ klaus.schmitz@rwz.de

# HERBSTBEHANDLUNG

## immer wichtiger

**Trockenheit – das war das prägende Thema bei Getreideaussaat und Herbizideinsatz im Herbst 2018. Die Frage, „Herbstbehandlung im Wintergetreide, ja oder nein?“, konnte dennoch vermehrt mit „ja“ beantwortet werden. Zu stark wiegen die Argumente, vor allem hinsichtlich des Ungras-Managements, im Herbst eine Applikation durchzuführen.**

Zwar konnte, gerade auf schwereren, klutigen Böden, durch den verzettelten Auflauf der Unkräuter und -gräser kein hundertprozentiger Erfolg verzeichnet werden. Jedoch wurde mit dieser Maßnahme bereits ein Großteil der Pflanzen erfasst und somit der Druck für die Frühjahrsherbizide hinsichtlich Resistenzen entlastet.

Generell gilt im Getreide die Regel: „Gräser vor Kräutern“. Die Wahl des Herbizides sollte sich stets an der Leitverungrasung orientieren. Tritt Ackerfuchsschwanz auf, ist die Herbizidstrategie danach auszurichten. Allgemein führen Behandlungen nur mit robusten Aufwandmengen zum gewünschten Erfolg. Eine Reduzierung der Wirkstoffmenge führt unweigerlich zu einer Vergrößerung der Ackerfuchsschwanzpopulation und zu einer stark erschwerten Bekämpfung im Frühjahr bzw. in den Folgejahren.

### Besserer Beizschutz

Mit Vibrance Trio ist für die Herbstaussaat 2019 eine neue Universalbeize verfügbar. Vibrance Trio bietet im Weizen u. a. einen breiten Schutz vor Rhizoctonia, Schneeschimmel, Braunfleckigkeit, Fusariumarten, Stein- und Flugbrand. In der Gerste schützt Vibrance Trio u. a. vor Schneeschimmel, Typhula-Fäule und verspricht gegenüber herkömmlichen Beizen besseren Schutz vor Flugbrand. Ab 2020 darf die Beize jedoch nur in professionellen Beizstellen mit entsprechenden Qualitätssicherungs- und Dokumentationssystemen erfolgen. Das RWZ-Saatgutzentrum in Meckenheim ist eine der ersten Anlagen Deutschlands, die sowohl SeedGuard- als auch Beiz-TÜV-zertifiziert ist. Damit bietet

die RWZ den Service, bereits für die Herbstaussaat 2019 Vibrance Trio gebeiztes Saatgut beziehen zu können.

Eine weitere neue Beize am Markt ist Rubin Plus. Da sie aber die Windaufgabe NH681 hat, also keine Ausbringung des behandelten Saatgutes bei Wind mit Geschwindigkeiten über 5 m/s erfolgen darf, ist diese für den Markt nicht relevant.


### Begrenzte Herbizidauswahl

Der Wirkstoff Flurtamone steht für die Herbstsaison 2019 letztendlich zur Verfügung. Flurtamone-haltige Produkte (Bacara, Bacara Forte und Cadou Forte) sind bei den ortsansässigen Genossenschaften noch zu erwerben und müssen nach der Herbstanwendung vollständig aufgebraucht sein.

UNKRAUTBEKÄMPFUNG IN WINTERWEIZEN, TRITICALE UND ROGGEN

|   |   |  |
|---|---|--|
| <b>Windhalm<br/>+ breite<br/>Mischverunkrautung<br/>inkl. Klette</b>          | <b>VA – früher NA</b><br><div style="background-color: #e69d00; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block; margin: 5px;">                 Bacara Forte 0,8 – 1,0<sup>1</sup> l/ha<br/>                 oder<br/>                 Herold SC 0,4 l/ha             </div>                   | <b>(früher) NA</b><br><div style="background-color: #e69d00; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block; margin: 5px;">                 Addition 1,0 – 1,2 l/ha + Carmina<sup>2</sup> 1,0 – 1,2 l/ha<br/>                 oder<br/>                 Carmina Complet<sup>2</sup> 1,5 l/ha + 0,065 kg/ha             </div>                          |
| <b>Ackerfuchsschwanz<br/>+ Windhalm<br/>und breite<br/>Mischverunkrautung</b> | <b>VA – früher NA</b><br><div style="background-color: #e69d00; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block; margin: 5px;">                 Cadou Forte Set<br/>                 0,75 l/ha + 0,3 l/ha<br/>                 oder<br/>                 Herold SC 0,6 l/ha             </div> | <b>(früher) NA</b><br><div style="background-color: #e69d00; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block; margin: 5px;">                 Herero Twin-Pack<br/>                 Herold SC 0,5 l/ha + Carmina<sup>2</sup> 1,0 l/ha<br/>                 oder<br/>                 Addition 2,0 l/ha + Carmina<sup>2</sup> 1,5 l/ha             </div> |
| <b>Extremer<br/>Ackerfuchsschwanzbesatz<br/>bzw. Nachaufläufer</b>            | <div style="background-color: #e69d00; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block; margin: 5px;">                 Cadou Forte Set 0,75 l/ha + 0,3 l/ha             </div>   | <div style="background-color: #e69d00; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block; margin: 5px;">                 Atlantis OD<sup>3</sup> 1,2 l/ha             </div>  |

<sup>1</sup> bei Klettenlabkraut 1,0 l/ha  
<sup>2</sup> CTU-Auflagen beachten  
<sup>3</sup> Keine Anwendung in Roggen und Triticale

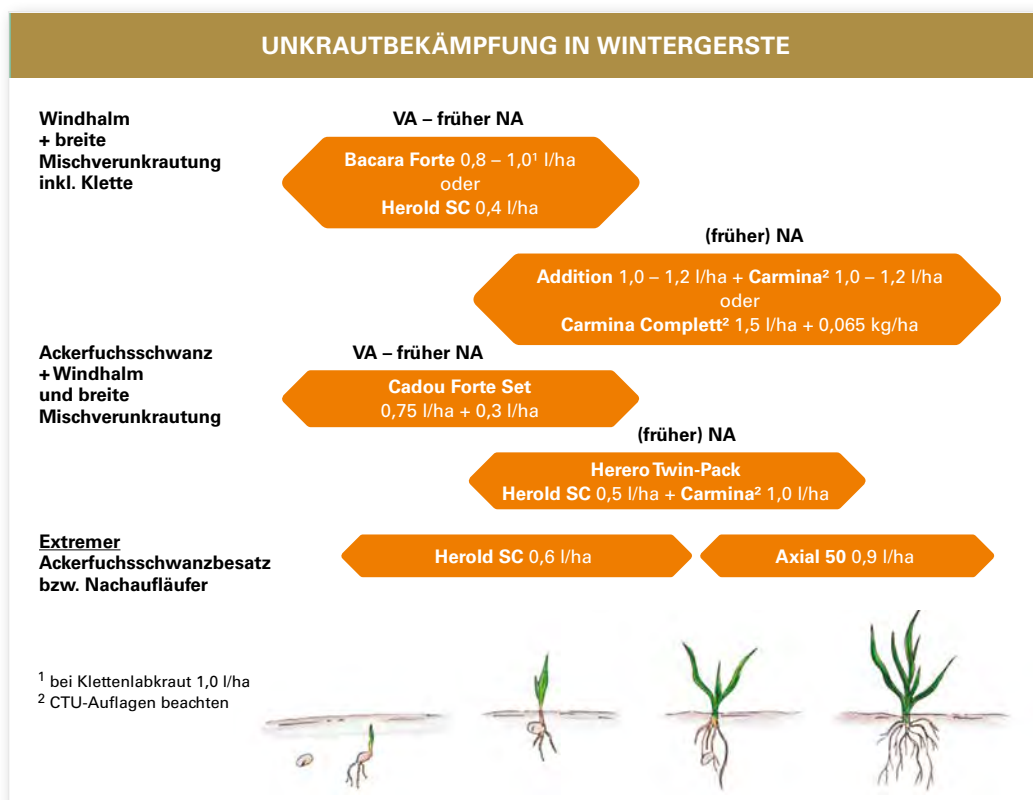


Neue Wirkstoffe für Herbstherbizide sind nicht zu verzeichnen. Bei Neuzulassungen mit bekannten Wirkstoffen ist das Kleingedruckte zu beachten. So kommt es z.B. vermehrt zu zeitlich beschränkten Drinauflagen. Bei Flufenacet-haltigen Produkten ist bei einigen Neuzulassungen eine flächenbezogene Applikation des Wirkstoffes nur noch alle drei Jahre zulässig. Für eine erfolgreiche Herbstbehandlung ist stets eine Kombination aus feinkrümeligem Saatbett und ausreichender Bodenfeuchte wichtig. Nur so können die Bodenwirkstoffe ihre volle Wirkungsleistung entfalten. Insbesondere Flufenacet-haltige Herbizide (z.B. Herold SC, Malibu, Bacara Forte oder Cadou) sollten möglichst früh eingesetzt werden. Blattaktive Mittel wie beispielsweise

Axial 50 benötigen hingegen genügend Blattmasse sowie entsprechend wüchsige Bedingungen, um von den Schadpflanzen aufgenommen zu werden. Ein später Einsatz blattaktiver Mittel, gar in der Winterruhe, ist nicht von Erfolg gekrönt und fördert Resistenzen.

Komplettlösungen für Windhalmstandorte bieten weiterhin Bacara Forte (0,8 – 1,0 l/ha) für den Voraufbau bis sehr frühen Nachaufbau oder Carmina komplett (1,5 l/ha Carmina + 0,065 kg/ha Alliance) für den frühen Nachaufbau.

Bei geringer Verungrasung kann die preiswerte Kombination aus Addition und Carmina (mit 1,0 – 1,2 l/ha + 1,0 – 1,2 l/ha) eingesetzt werden. Wichtig hier: Beim Einsatz von CTU sind die Wirkstoffauflagen zu beachten! Zur Ackerfuchsschwanzbekämpfung sollte der Wirkstoff Flufenacet zum Einsatz kommen, z.B. mit 0,6 l/ha Herold SC oder 1,05 l/ha Cadou Forte Set (= Bacara Forte + Cadou). Die verlässliche RWZ-Lösung Herero-Twin-Pack, bestehend aus Herold SC und Carmina (AWM 0,5 l/ha + 1,0 l/ha), erfasst neben Ackerfuchsschwanz zusätzlich die Jährige Rispe, die sich zu einem immer größeren Problem entwickelt. Bei starkem Ackerfuchsschwanzbesatz reicht eine einmalige Herbizidbehandlung nicht mehr aus. Hier sollte nach Vorlage eines Flufenacet-haltigen Herbizides eine Nachlage mit Axial 50 (z.B. in Wintergerste) oder mit Atlantis OD (in Winterweizen, Winterroggen und Triticale) erfolgen, entweder noch im Herbst oder im zeitigen Frühjahr.



In der Wintergerste ist auf Standorten mit drohendem Mangandüngung oder nicht genügend rückverfestigten Böden eine Mangandüngung ratsam. Diese Maßnahme verbessert entscheidend die Winterhärte. Aber Achtung: Sollte dies über Mangannitrat erfolgen, müssen die Vorgaben der neuen Düngerverordnung (DüV) beachtet werden, da es sich um einen Dünger mit einem wesentlichen Gehalt an Stickstoff handelt (> 1,5 % Gesamt-N in der TM). Hier sind die länderspezifischen Sonderregelungen für den Einsatz solcher Produkte zu beachten. Ohne eine Sonderregelung gilt nach der DüV, dass der Einsatz von Mitteln mit einem wesentlichen Gehalt an Stickstoff in der Wintergerste möglich ist. Jedoch nur, wenn die Gerste nach Getreidevorfrucht angebaut wird und der Einsatz bis zum 01.10. eines Jahres erfolgt.

#### Fazit

Mit Vibrance Trio gibt es auch zukünftig leistungsstarke Beizen für den Getreideanbau. Die Bedeutung der Herbstbehandlung in Wintergetreide nimmt weiterhin zu. Sie ist bei der Ungras- und Unkrautbekämpfung eine kulturverträgliche und hochwirksame Lösung. In Zeiten immer enger werdender Fruchtfolgen ist die Herbstbehandlung ein unverzichtbares Element im Resistenzenmanagement. Vor allem, wenn im Frühjahr keine Befahrbarkeit möglich ist, werden Arbeitsspitzen vermieden und die Wintergetreidebestände starten konkurrenzfreier ins Frühjahr.



**Dr. Burkard Kautz**

RWZ-Fachkoordinator Ackerbau

☎ 0221/1638-305

✉ burkard.kautz@rwz.de

# WINTERRAPS

## zahlt sich aus

**Ohne Raps sind rentable und nachhaltige Getreidefruchtfolgen nur schwer realisierbar. Ein größerer Getreideanteil innerhalb der Fruchtfolge ist aus betriebswirtschaftlicher wie ackerbaulicher Perspektive auf sehr wenige geeignete Standorte begrenzt. Auch auf begünstigten Standorten zahlt sich Winterraps zukünftig durch seine vielen Vorteile aus, die sich auf die Fruchtfolge summieren.**

Innerhalb von Getreidefruchtfolgen werden Arbeitsspitzen entzerrt. Die Vorfruchtwirkung von Raps auf Winterweizen liegt bei bis zu 20 % gegenüber Weizen als Vorfrucht. Das tiefe und gut ausgebildete Wurzelsystem erleichtert die Bodenbearbeitung für die Nachfrucht, spart Kosten beim Maschineneinsatz und kann mit ca. 30 €/ha bewertet werden. Zudem erschließt Winterraps tiefere Bodenschichten und verbessert die Nährstoffverfügbarkeit für die Folgekultur. Alte Wurzelkanäle und Regenwurmgänge mit leicht verfügbaren Nährstoffen bieten ideale Orte für die Wurzeln der Folgekultur. Weitere Effekte gibt es hinsichtlich der Ackerhygiene. Die Unterbrechung der Schaderregervermehrung zeigt sich in geringerem Druck an Blattkrankheiten in der Nachfrucht. Auch im Hinblick auf Fußkrankheiten wie Halnbruch und Schwarzbeinigkeit dient Raps als Gesundfrucht für nachfolgende Getreidekulturen. Diese Unterbrechungen der Infektionsketten und Vermehrungszyklen von Pathogenen sind eine tragende Säule bei der Fruchtfolge in Marktfuchtbetrieben.

### Herbizide

Raps ist ein wesentlicher Baustein im Resistenzmanagement. In Getreide sind nur noch wenige Wirkstoffe für eine Gräserbekämpfung verfügbar. Mangels Alternativen geraten diese durch den häufigen Einsatz immer stärker unter Druck. Die Bekämpfung von Ackerfuchschwanz, Windhalm und Co. im Rapsanbau genießt somit höchste Priorität und sollte konsequent umgesetzt werden.

Die Herausforderung besteht weiterhin darin, dass der überwiegende Anteil der am Markt verfügbaren Graminizide mit Wirkstoffen aus der Gruppe der ACCase-Hemmer ausgestattet ist. Somit kommt Propyzamid-haltigen Mitteln (z. B. Kerb flo) als Zellwachstumshemmer im Resistenzmanagement die tragende Rolle zu. Sind neben Ungräsern auch Unkräuter zu bekämpfen wie beispielsweise Kamille, Klatschmohn, Kornblume oder Vogelmiere, bietet Milestone (Propyzamid (500 g/l) + Aminopyralid (5,3 g/l)) eine Lösung. Um eine zufriedenstellende Wirkung zu erlangen, sollten Propyzamid-haltige Produkte erst ab einer Bodentemperatur unter 10 °C eingesetzt werden. Das entspricht etwa dem Beginn der Vegetationsruhe.

Bei einer starken Mischverunkrautung (inklusive Rauken) sind Anwendungen mit Clomazone-haltigen Produkten immer noch die

sicherste Maßnahme. Allerdings muss auch bei diesen Mitteln die Witterung berücksichtigt werden. Unter anderem muss die Applikation innerhalb von drei Tagen nach der Saat erfolgen und nicht bei Temperaturen über 25 °C. Des Weiteren gilt es, die aktuellen Auflagen sowie Verträglichkeiten zu beachten. Bei Raps herbiziden, die kein Clomazone enthalten (z. B. Butisan Gold), gibt es hinsichtlich der Auflagen keine Änderungen.

Im Bereich der Raps herbizide hat die empfohlene maximale Wirkstoffmenge von 500 g/ha Metazachlor (enthalten z. B. in Butisan, Fuego, Katamaran Plus, Nimbus oder Bengala) weiterhin Bestand. Das entspricht 2,5 l/ha Butisan Gold (500 g/ha Metazachlor). Die Mengenbeschränkung pro Hektar schützt den sehr wichtigen Wirkstoff und reduziert dessen Rückstände sowie Abbauprodukte im Grundwasser. Die bestens bewährte Raps-Herbizidkombination Trimaran Gold (1,5 l/ha Katamaran Plus + 0,5 l/ha Tanaris + 0,2 l/ha Runway) erfüllt mit 450 g/ha Metazachlor ebenfalls diese Anforderungen. Mit sechs verschiedenen Wirkstoffen besitzt Trimaran Gold alle wichtigen Kriterien für eine erfolgreiche Herbizidbehandlung. Zusätzlich zu dem breiten Wirkungsspektrum stellt diese Wirkstoffzusammenstellung einen wichtigen Baustein in einem nachhaltigen Resistenzmanagement dar. Trimaran Gold zählt somit zu den besten Raps-Herbizidkombinationen für den Nachauflauf.

### Produktneuheit

Mit Belkar bringt Corteva Agriscience ein neues Nachauflaufherbizid für die Rapssaison 2019 auf den Markt. Belkar enthält den bereits in Getreideherbiziden enthaltenen Wirkstoff Aryelx (Pixxaro, Zypar) sowie Picloram. In Kombination mit Synero (Aminopyralid) wird es den Belkar Power Pack geben. Im Splittingverfahren weist der Pack ein sehr breites Wirkungsspektrum auf. Unter anderem werden Vogelmiere und Ackerkrummhals erfasst. Rauke wird gut unterdrückt, Clomazone ist in der Wirkung jedoch besser. Die erste Anwendung mit 0,25 l/ha Belkar + 0,25 l/ha Synero darf ab dem 2. Laubblatt-Stadium (BBCH 12) angewendet werden. Wird das Mittel früher eingesetzt, kommt es zu Unverträglichkeiten im Raps. Die zweite Anwendung mit 0,25 l/ha Belkar solo darf frühestens zwei Wochen nach der ersten erfolgen. Bei Mischungen mit Graminiziden werden Panarex, Focus Ultra und Gallant Super freigegeben. Von Kombinationen mit Targa Super, Fusilade Max oder

Agil S wird abgeraten. Nach erfolgter Belkar-Anwendung sollte zwischen einer Applikation von Wachstumsreglern oder Fungiziden ein Abstand von einer Woche liegen. Generell sollten Tankmischungen mit Wachstumsreglern oder Bordüngern unterbleiben. Des Weiteren dürfen Metconazol-haltige Produkte (Carax) in der gesamten Spritzfolge nicht zum Einsatz kommen.

Eine Fungizidmaßnahme im Herbst sollte immer eingeplant werden – nicht nur zum Schutz vor Krankheiten. Auch liefern die wachstumsregulatorischen Eigenschaften einen nützlichen Nebeneffekt und sorgen für ein besseres Wurzelwachstum sowie eine erhöhte Winterhärte.

### Schnecken

Vor allem bei grober Bodenstruktur sowie feuchter Witterung ist

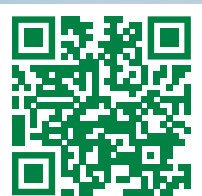
die Bekämpfung von Schnecken im Rapsanbau wichtig. Ist mit einem hohen Schneckenauftreten zu rechnen, empfiehlt sich eine Befallskontrolle ab einer Woche vor der Rapsaussaat. Das schafft genug Zeit, um rechtzeitig mit Schneckenködern auf einen entsprechenden Befall reagieren zu können. Bei der Produktwahl sollte auf eine gute Regenfestigkeit und auf die Lockwirkung geachtet werden. Hohe Wirkungsgrade sind mit einer frühzeitigen und gleichmäßigen Applikation zu erzielen.

### Sorten, die Spaß machen

Im Raps nimmt die Sortenvielfalt, wie auch in Getreide und Mais, stetig zu. Neue Sorten versprechen mehr Ertrag, höheren Ölgehalt und damit auch eine höhere Marktleistung. Für die Aussaat 2019 stehen neben bewährten auch einige neue vielversprechende Sorten zur Auswahl:

| Sorte                    | Eigenschaften   |
|--------------------------|---|
| <b>SY ILONA (L)</b>      | Neu, sehr gute Ertrageigenschaften, top Winterhärte, sehr stressstabil, auch für leichte Standorte, standfest, gute Gesamtgesundheit, verticillium- und sclerotiniatolerant, sehr homogene Abreife.   |
| <b>BENDER (H)</b>        | Höchste Leistungskonstanz seit drei Jahren, extrem stark im Ölgehalt, Phoma-Doppelresistenz, Virustoleranz, gute Winterhärte, standfest, regenerationsstark, für alle Standorte; gesunde Restpflanze braucht Zeit zur Reife – nicht zu früh ernten.                                     |
| <b>PANTHEON (H)</b>      | Kornertragsstark, mittlere Reifegruppe, phomagesund (RLM-7), sehr gute Sclerotiniatoleranz, schotenplatzfest, mittellang, standfest, winterhart, für alle Standorte, frühsaatgeeignet.  |
| <b>ARABELLA (L)</b>      | Sehr gute Gesamtleistung, hoher Korn- und Ölertrag, hohes TKG, mittelfrühe homogene Reife, robuste Sorte für alle Standorte, phomagesund (RLM-7), gute Winterhärte.   |
| <b>HATTRICK (H)</b>      | Sehr hoher Korn- und Ölertrag (LSV '17-'18 rel. 106), sehr gute Winterhärte, spätsaatverträglich, winterhart, regenerationsstark, homogenes und mittleres Abreifeverhalten.   |
| <b>LG ARCHITECT (H)</b>  | Kornerträge auf Höchstniveau (BSV 2018), TuYV-Resistenz, gute Schotenplatzfestigkeit, winterhart, homogenes Abreifeverhalten im mittleren Bereich, ausgezeichnete Trockentoleranz/Stressresistenz.  |
| <b>DK EXCEPTION (H)</b>  | Sehr hohe Marktleistung, hohe bis sehr hohe Korn- und Ölerträge, phomagesund (RLM-7 Resistenz), schotenplatzfest, winterhart, standfest, passt sehr gut auf schwierige Standorte.   |
| <b>SMARAGD (H)</b>       | Schnelle Jugendentwicklung bis Rosettenstadium, mittlere Herbstentwicklung, für normale Aussaattermine, sehr gute Winterhärte, auch für trockenere Lagen geeignet, ertragsstabil auf hohem Niveau, hohe bis sehr hohe Ölgehalte, resistent gegen TuYV, verticillium- und phomatolerant. |
| <b>RGT ATTLETICK (H)</b> | Früh blühend und reif, hohe Leistungskonstanz in Korn- und Ölerträgen, phomagesund, standfest, homogene Reife, Eignung für Früh- und Normalisaaten, überdurchschnittliche Erträge in LSV.   |
| Sorten zum Probeanbau    |   |
| <b>ASTANA (H)</b>        | Rasche Jugendentwicklung, kürzerer Wuchs, sichere Standfestigkeit, gute Winterhärte, frühblühend mit mittlerer Reife, hohe bis sehr hohe Kornerträge, gute Ölgehalte, überdurchschnittliche Phoma- und Sclerotinieresistenz, ideal für mittlere bis bessere Böden.                      |
| <b>LG ALGARVE (H)</b>    | Mittlerer Wuchstyp, gute Standfestigkeit, ausgewogene Vorwinterentwicklung, TuYV-resistent, gute Verticillium-Gesundheit, frühe bis mittlere Reife, kornertragsstärkste BSA-Neuzulassung 2018, sehr hoher Öl- und geringer Glucosinolatgehalt.  |

Ein QR-Code zur Empfehlung Rapssorten und Pflanzenschutz sowie die Tabelle mit Boniturnoten auf [www.rwz.de](http://www.rwz.de).



**Niklas Kloppenburg**

RWZ-Fachkoordinator Ackerbau

☎ 0221/1638-378

@ niklas.kloppenburg@rwz.de



**Hermann-Josef Hardering**

RWZ-Vertriebsleiter Ölsaaten

☎ 0221/1638-457

@ hj.hardering@rwz.de

# QUALITÄTSSAATGUT – unverzichtbarer Baustein

Vor 10 Jahren eröffnete die RWZ ihr Saatgutzentrum in Meckenheim. Seitdem ist das RWZ-Saatgutzentrum Meckenheim zu einem führenden Kompetenzzentrum für Saatgut und Sorten in Deutschland geworden.

Denn das Betriebsmittel „Saatgut“ gewinnt immer mehr an Bedeutung, da die ackerbaulichen Stellschrauben über Düngung und Pflanzenschutz immer stärker reglementiert werden. Sortenwahl und Qualität des Saatgutes sind wichtiger denn je.

Mittlerweile werden im Saatgutzentrum Meckenheim pro Jahr ca. 12.000 t Getreidesaatgut von über 80 Sorten und rund 30 landwirtschaftlichen Saatgut-Vermehrungsbetrieben erfasst, gereinigt und amtlich anerkannt. Das Qualitätssaatgut wird mittels hochmodernem Chargenbeizer exakt gebeizt, verpackt und an Genossenschaften und Handel geliefert. Seit 2019 verfügt der Standort über eine „SeedGuard“-Zertifizierung, die höchste Qualitätsstandards in der Saatgutproduktion bei bestmöglicher Umweltschonung garantiert.

Am Standort des RWZ-Saatgutzentrums Meckenheim ist auch die „Hauptsaatens seed & service“ angesiedelt. Die RWZ-Tochtergesellschaft betreibt seit Jahren sehr erfolgreich den deutschlandweiten

Vertrieb von Sorten verschiedenster Kulturarten wie z.B. Avalon, Chevignon oder Kamehrad. Weiterhin prüft Hauptsaatens auf den beiden Versuchsfeldern Swisttal-Morenhoven und Nörvenich auf über 7.500 Parzellen Sorten und Stämme für Hauptsaatens, RWZ, Bundesortenamt und andere Züchter.



**Josef Planken**

Leiter RWZ-Geschäftsbereich Saatgut/Holz

☎ 0221/1638-200

✉ josef.planken@rwz.de

## Tolle Preise gewonnen

Kaum ausgepackt und schon im Einsatz: Ronny Kinnen (rechts) aus Herborn in Luxemburg testet zusammen mit seinem RWZ-Fachberater Jürgen Diefenbach (links) seine neue STIHL Akku-Motorsense, die er als 1. Preis im Gewinnspiel des RWZ-agrarReports 1/2019 gewonnen hat.

Über den 2. und 3. Preis, jeweils ein Makita Baustellenradio, können sich Julian Klag aus Ilbesheim und Volker Müller aus Saarbrücken-Fechingen freuen.

**Herzlichen Glückwunsch!**

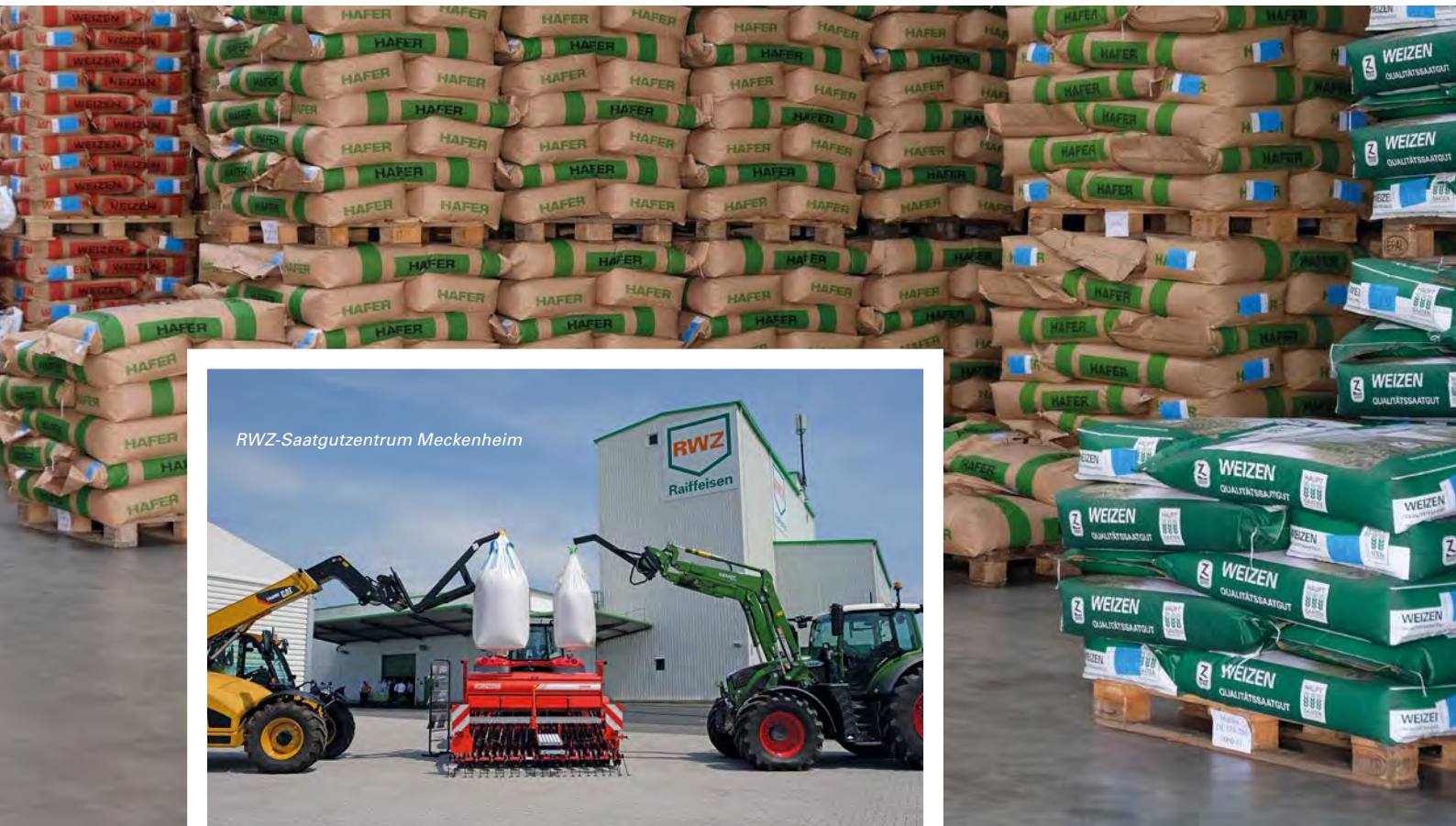


Besuchen Sie uns auf dem  
**Weuthen Kartoffeltag**  
29. August 2019 ab 14:00 Uhr,  
Schwalmtal-Waldniel



## RWZ in





RWZ-Saatgutzentrum Meckenheim

# Worms VLOG-geprüft



Vor dem Hintergrund der steigenden Nachfrage nach nicht-kennzeichnungspflichtigen Proteinfuttermitteln hat die RWZ sich im letzten Jahr entschlossen, ihren Standort in Worms (ehemaliges DEUKA-Werk) für den Bereich Einzelfuttermittel komplett auf diese Produktgruppe umzustellen.

Dabei ist die RWZ den Anforderungen des Marktes nachgekommen, sich in diesem Bereich mit dem Siegel „ohne Gentechnik“ nach VLOG (Verein für Lebensmittel ohne Gentechnik e.V.) zertifizieren zu lassen.

Die VLOG-Zertifizierung gewinnt in der Futtermittel- und

Lebensmittelproduktion immer mehr an Bedeutung. Dieser Standard soll sicherstellen, dass gentechnisch veränderte Stoffe nicht in Futter- und Lebensmittel gelangen. Mit den in Worms zur Verfügung stehenden VLOG-Produkten Raps- und Sojaschrot bietet die RWZ ihren Kunden nun ein passendes Portfolio.



**Oliver Sroka**  
 RWZ-Händler Einzelfuttermittel  
 ☎ 0221/1638-1121  
 @ oliver.sroka@rwz.de

# Erstes Biogetreide in Friedberg erfasst

Das RWZ-Getreidesilo Friedberg nimmt seit Juli Ernteprodukte aus biologischer Erzeugung an. Im Zuge des Umbaus des konventionellen RWZ-Standortes Friedberg zu einem zertifizierten Erfassungsstandort für Bioernteprodukte ist in den letzten Wochen viel passiert.

„Als genossenschaftliches Agrarunternehmen wissen wir, dass es einen Trend Richtung Bio gibt. Daher haben wir unseren Standort in Friedberg hochprofessionell für die Ansprüche der Bioernteerzeugnisse ausgestattet,“ erklärt Dr. Ulrich Dahm, Geschäftsführer der RWZ-Vertriebsgruppe Süd. Friedberg ist ab sofort zentraler Umschlagpunkt für Bioernteprodukte der RWZ. Die Anlieferung kann dabei vom Landwirt selbst oder auf Strecke per LKW erfolgen. In Friedberg werden alle gängigen Getreidearten und Leguminosen aus biologischer Erzeugung erfasst, analysiert, gereinigt, getrocknet und gelagert, bevor sie weitervermarktet werden. Alle Dienstleistungen werden dabei auch im Lohn angeboten. Die Siebreinigung mit einer Leistung von 60 t pro Stunde war schon vor dem Umbau in Friedberg im Einsatz und wird auch weiterhin zur Hauptreinigung bei der Erfassung genutzt.

Wird der gewünschte Reinheitsgrad durch Siebreinigung nicht erreicht, kommt die neue Petkus-Feinreinigung zum Einsatz. Zwei

Trieure – ein Kurz- und Langkornausleser – sowie ein Gewichtsausleser sortieren unter anderem Unkrautsamen, Fremdbesatz und Bruchkörner aus.

Auch die Trocknungsanlage ist neu. Für die Lagerung der Ernteprodukte steht eine Vielzahl an Separationsmöglichkeiten zur Verfügung. Damit ist eine klare Trennung der verschiedenen Produkte auch nach Bio-Verbandszugehörigkeiten gewährleistet. „Bei der Auswahl des Bio-Standortes Friedberg haben wir uns viele Gedanken gemacht. Es war uns wichtig, dass sich in relativer Nähe auch konventionelle RWZ-Standorte befinden. Denn wir wollen unseren konventionell wirtschaftenden Kunden selbstverständlich auch weiterhin in der Region als leistungsfähiger Partner zur Verfügung stehen“, unterstreicht Dr. Ulrich Dahm das Angebot der RWZ für beide Wirtschaftsformen – konventionell und biologisch.



Bio-Silomeister Günter Naumann und Bio-Kundenverantwortliche Derya Arslan sind von der Reinigungsleistung überzeugt.



Am 06.07.2019 gegen 17:15 Uhr war es soweit: die erste Naturland-Biofuttergerste brachte Leif Christian aus Frankfurt-Liederbach an die Gosse in Friedberg.



**Dr. Ulrich Dahm**

Geschäftsführer RWZ-Vertriebsgruppe Süd

☎ 06241/4004-12

✉ ulrich.dahm@rwz.de

## Kalk und Kali – unerlässlich im Bio-Anbau

Die RWZ bietet kohlen saure Naturkalk flächendeckend an – mit und ohne Magnesium, erdfeucht in unterschiedlichen Vermahlungen oder granuliert für Sonderkulturen. Natürlich gewonnene und naturbelassene Kalidünger wie Kaliumsulfat und Kalimagnesia sind besonders für den biologischen Anbau geeignet. Diese sind an vielen RWZ-Betriebsstellen lose auf Vorrat und können betriebs- und zeitnah bezogen werden. Zudem stehen Leihstreuer zur professionellen Ausbringung zur Verfügung. Zum Teil können die Leihstreuer umgerüstet werden, sodass auch eine Kali-Ausbringung möglich ist.

Mehr Infos unter [www.rwz-bio.de](http://www.rwz-bio.de)



**Jochen Sehl**

RWZ-Händler Düngemittel

☎ 0221/1638-210

✉ jochen.sehl@rwz.de

# Agrarfolien-Recycling spart CO<sub>2</sub>

In der Landwirtschaft fallen große Mengen an Agrarfolien an. Die RWZ nimmt an ausgesuchten Standorten Silofolie und Agrar-Stretchfolie zurück und führt diese über das ERDE-System (Initiative Erntekunststoffe Recycling Deutschland) einer erneuten Verwertung zu.

Insgesamt konnten über das ERDE-System im Jahr 2018 genau 13.433 t gebrauchte Folien aus landwirtschaftlicher Nutzung dem stofflichen Recycling zugeführt werden. Der Sammelerfolg gegenüber dem Vorjahr wurde fast verdoppelt und sparte 268.600 kg an Treibhausgasen ein. Das entspricht den Treibhausgas-Emissionen, die fast 20.000 ausgewachsene Bäume jedes Jahr in Europa binden. Dafür wurde die RWZ mit dem Klimaschutz-Zertifikat 2018 ausgezeichnet.

Für Landwirte und Lohnunternehmer hat die Rückgabemöglichkeit nicht nur ökologische, sondern auch finanzielle Vorteile. Aufgrund von Kapazitätsengpässen der Verbrennungsanlagen stellt die konventionelle Entsorgung der Folien nämlich eine teure Alternative dar. Demgegenüber kann das beim Recycling gewonnene Granulat anschließend wieder zur Herstellung von Kunststoffprodukten eingesetzt werden.



**Erwin Weiser**

RWZ-Händler Agrarfolien,  
Bindegarn

☎ 0221/1638-398

@ erwin.weiser@rwz.de



## Klimaschutz Zertifikat 2018

RWZ Ralf Feisen Waren Zentrale Rhein Main eG hat im Jahr 2018 Agrarfolien über das ERDE-SYSTEM der Verwertung zugeführt.

Ihr Beitrag zum Klimaschutz: Durch die Zuführung dieses Materials zum Recycling wurden **etwa 268.600 kg Treibhausgas eingespart**.

Dies entspricht den Treibhausgas-Emissionen, die 19.261 Bäume jedes Jahr in Europa binden.

Im Namen von Klima und Umwelt sagen wir „Danke“

Manfred Schmalz  
Geschäftsführer  
RWZ Ralf Feisen  
Waren Zentrale Rhein Main eG

Prof. Dr. Peter  
Böcher  
Geschäftsführer  
Initiative Erntekunststoffe  
Recycling Deutschland e.V.

\*siehe Erntekunststoffe Recycling Deutschland e.V.



# Nie wieder Dieselpest

Jeder Landwirt kennt es, je nach Saison stehen Landwirtschafts- und Erntemaschinen längere Zeit still. Das Problem: die sogenannte Dieselpest. Die Lösung: das Additivpaket DieselFlex.



Durch Stillstand und den mittlerweile erhöhten Bioanteil in Dieseldieselkraftstoffen können sich bei mit Standarddiesel betankten Fahrzeugen im Tank Mikroorganismen entwickeln und vermehren; vor allem dann, wenn sich Wasser am Boden des Lagertanks absetzt oder fein verteilt im Kraftstoff befindet. Die Mikroorganismen leben in der Grenzschicht zwischen Wasser- und Ölphase und ernähren sich von den reichlich zur Verfügung stehenden Kohlenwasserstoffen. Primäre Folgen sind Schlamm- und Korrosionsbildung, Sekundärfolgen sind Filterverstopfungen. Fakt ist, dass Einspritzdüsen, je nach Nutzung des Traktors

und Qualität des verwendeten Diesels, verkoken oder versotzen können. Die Folgen sind eine schlechtere Vernebelung und somit eine unvollständige Verbrennung. Dann verschlechtern sich die Abgaswerte und die Motorleistung lässt nach. Daher kommt in DieselFlex ein leistungsstarkes Additiv zum Einsatz. DieselFlex beinhaltet spezielle Wirkstoffkomponenten, die den Befall des Dieseldiesels durch Mikroorganismen verhindern. Durch diese Reinigungstechnologie kann DieselFlex die bestehenden Verkokungen entfernen, den Motor permanent sauber halten und somit die volle Motor-Performance zurückgewinnen.

Die Vorteile von DieselFlex schlagen sich vor allem in drei Eigenschaften nieder: Sauberkeit, Sparsamkeit und Sicherheit. „Seit Einführung des Produkts vor zwei Jahren haben viele Kunden von Standarddiesel zu DieselFlex gewechselt. Insbesondere Kunden mit neuen Maschinen oder Motoren setzen das Mittel ein, ältere Modelle profitieren vor allem im Punkt Sauberkeit. Die Resonanz ist positiv – vor allem dank des reduzierten Wartungsaufwands und rückläufiger Ausfälle“, so Pascal Schnabel vom RWZ-Geschäftsbereich Energie. Nach erfolgreicher Ersteinführung in den RWZ-Vertriebsgebieten

Eifel-Mittelrhein und Süd wird die RWZ den neuen Treibstoff jetzt gemeinsam mit ihren Mitgliedsgenossenschaften in ihrem gesamten Vertriebsgebiet anbieten.



**Pascal Schnabel**

RWZ-Verkaufsleiter Energie  
Region Eifel-Mittelrhein

☎ 02632/30976-80

@ pascal.schnabel@rwz.de

# Große Herausforderungen im

# WALD

Wer seinen Blick aufmerksam über ein Waldstück schweifen lässt, erkennt das Drama sofort: überall tote Fichten. Grund dafür: Milliarden Borkenkäfer. Unser Wald durstet jetzt seit rund eineinhalb Jahren, den Bäumen geht es richtig schlecht. Durch den Wassermangel ist die Vitalität der Bäume so weit heruntergesetzt, dass diese nicht mehr genug Harz produzieren können, um sich selbst gegen Borkenkäfer zu wehren. Die Käfer vermehren sich explosionsartig, befallen und töten immer mehr Bäume, vor allem Fichten.



**Grundlegende Veränderungen in der Forstwirtschaft aufgrund des Kartellverfahrens zur Rundholzvermarktung plus dramatisches Fichtensterben durch massiven Borkenkäferbefall und die damit verbundene Holzschwemme stellen Waldbesitzer, Förster und Holzvermarkter vor große Herausforderungen. Wie sie diese professionell angehen, erklären Raik Gröning (Revierförster in Kürten im Bergischen Land), Benno Freiherr von Landsberg-Vehlen (Geschäftsführer der Holzkontor Rhein-Berg GmbH) und Simone Keller (RWZ-Geschäftsbereich Holz) im Interview.**

**RWZ-agrarReport:** Das Kartellverfahren zur Rundholzvermarktung hat in der Holzwirtschaft einige Veränderungen mit sich gebracht. Wie funktioniert aktuell die Zusammenarbeit zwischen Revierförstern und Holzvermarktern?

**Gröning:** Ich habe als Revierförster viele Aufgaben. Eine davon ist bei der Zusammenarbeit mit dem Holzkontor die technische Produktion. Ich Sorge dafür, dass das Holz vom Waldbesitzer an den Weg gelegt wird, gebe dem Holzkontor das Aufmaß und das Holzkontor verkauft dann das Holz. Klingt einfach, ist aber manchmal ein bisschen umständlicher.

**Landsberg-Vehlen:** Vor allem bei den Mengen, die momentan unterwegs sind.

**RWZ-agrarReport:** Und wie geht es dann weiter? Also das Holzkontor übernimmt dann ab Waldstraße?

**Landsberg-Vehlen:** Genau. Ab Waldstraße übernehme ich das Holz. Ich verhandle die Verträge mit den Abnehmern und Sorge dafür, dass das Holz so vom Weg an den Käufer übergeben werden kann. Der Preis wird vorher von mir verhandelt und steht schon fest. Preise verhandle ich in größeren Rahmenverträgen. Und wir können dann eben über alle Reviere auf Basis dieser Rahmenverträge unabhängig von der Fläche liefern. Ich schließe für einen großen Bereich mit den Sägewerken Verträge ab und bekomme dadurch natürlich bessere Konditionen, als wenn der einzelne Waldbesitzer hier im Kleinstwaldgebiet selbst verhandeln müsste.

**RWZ-agrarReport:** Obwohl im Kartellverfahren zur Rundholzver-

marktung kein konkretes Urteil gesprochen wurde, hat sich der Gesetzgeber dazu entschlossen, die Holzvermarktung zu privatisieren und auch die sonstigen Dienstleistungen wie Beförderung „diskriminierungsfrei“ anzubieten. Mit welchem Anspruch ist die Holzkontor Rhein-Berg GmbH am 01.01.2019 an den Start gegangen?

**Landsberg-Vehlen:** Die Herausforderung war, dass sich der Privatwald professionalisieren muss, wodurch auch die Anforderungen steigen. Wir hatten jetzt 50 Jahre lang eine kooperative Holzvermarktung in NRW. Dies war für alle Beteiligten sehr bequem. Jetzt ändern sich die Strukturen. Es werden andere, neue Anforderungen an die Waldbesitzer gestellt. Die hiesigen ehrenamtlich geführten Forstbetriebsgemeinschaften (FBGen) haben sich zu einer größeren forstwirtschaftlichen Vereinigung zusammengeschlossen. Mittlerweile zählen hierzu 32 FBGen aus dem Bergischen Land und dem Rhein-Sieg-Kreis. Diese forstwirtschaftliche Vereinigung hat anschließend eine GmbH gegründet, das Holzkontor Rhein-Berg – im Prinzip ein operativer Dienstleister als Verkaufs- und Vermarktungsorganisation für alle 32 FBGen. Als Gesellschafter ist auch die RWZ mit 24,9 % an dieser GmbH beteiligt. Überhaupt ist die RWZ für uns hier der ideale Partner.

**RWZ-agrarReport:** Und wie hat sich im Zuge dessen die Arbeit eines Revierförsters verändert?

**Gröning:** Die wird sich noch verändern. Der Holzverkauf für den Privat- und Kommunalwald ist nicht mehr meine Aufgabe. Das macht jetzt ein privater Ansprechpartner. Die Arbeit ist für mich erstmal gleich geblieben, nur, dass mir jetzt eine andere Stelle sagt, wie viel Holz ich pro Monat oder Quartal einschlagen darf

und wohin es geliefert werden soll. Aber wir sind da in gutem Austausch und Wünsche werden schon berücksichtigt, auch wenn ich kein Mitspracherecht habe. Ändern wird sich das erst ab nächstem Jahr mit der direkten Beförderung bzw. Förderung. Da kommt mehr Arbeit nicht nur auf den Waldbesitzer, sondern auch auf mich zu. Mehr Papierkram, mehr Büroarbeit, mehr bürokratischer Aufwand ...

**Landsberg-Vehlen:** ... der auch viele FBGen überfordern wird.

**Gröning:** Was beim Holzkontor nicht der Fall ist. Es ist eine echte Leistung, wie das Holzkontor in der Kürze der Zeit so schnell an den Markt gegangen ist. Da muss ich als Förster auch sagen: Hut ab.

**Keller:** Für uns ist es auch einfacher, einen Ansprechpartner zu haben, der alle 32 FBGen betreut, anstatt mit jeder einzelnen FBG verhandeln zu müssen. Man kann die Projekte viel umfassender planen, die Wege sind kürzer. Wir als RWZ wie auch die Privatwaldbesitzer müssen handlungsfähig bleiben.

**Landsberg-Vehlen:** Die RWZ ist in diesem Zusammenspiel unser Handels- und Logistikpartner. Alle Absprachen mit den FBGen organisiere ich, und am Ende lege ich der RWZ eine Liste vor mit Sortimenten und Mengen, die lieferbar sind, wobei ich keine Mengen an die RWZ verkaufen muss. Auch da findet Wettbewerb statt: Ich kann meine Holz mengen überall hinsteuern. Wir arbeiten mit sehr vielen Kunden zusammen, aber die RWZ hat sich auch über die letzten Jahrzehnte hier in der Region als sehr stabiler Partner der Reviere etabliert, gerade auch durch ihren riesigen Logistikapparat hier im Kleinstprivatwald mit kleineren Poltern. Das funktioniert alles sehr gut und wir übernehmen eigentlich bestens etablierte Strukturen.

**RWZ-agrarReport:** Stichwort: Krisenzeit, Borkenkäfer ...

**Gröning:** Wir haben zurzeit die schlimmste Katastrophe seit 1947 bzw. wie wir sie noch nie im Wald hatten. Dies ist einmal bedingt durch den Sturm Friederike im Januar 2018, wodurch bereits viel Holz angefallen ist, und anschließend durch sechs Monate ohne Regen. Drei Monate können unsere Böden die Bäume noch mit Wasser versorgen, danach sieht es mau aus. Das hat dem Borkenkäfer ungemain in die Hände gespielt. Wir haben drei bis vier Generationen von Borkenkäfern gehabt, normal sind zwei. Diese Borkenkäferkatastrophe ist für den Wald, vor allem für den Fichtenwald, vernichtend. Ich habe während der Wintermonate, in denen der Borkenkäfer nicht aktiv ist, viele Borkenkäfer „rausgeholt“. 80 % der Käfer haben im Holz überwintert, die restlichen 20 % im Boden. Aber alleine im Boden sind noch genug Borkenkäfer, um einen Fichtenwald zwei Mal umzubringen. 200 Käfer reichen aus, um eine gesunde Fichte zu töten. Und hier sind mehrere Milliarden im Boden.

**RWZ-agrarReport:** Und wie geht es weiter?

**Gröning:** Wir müssen am Ball bleiben. Die saubere Forstwirtschaft ist ein wichtiges Thema. Ich lasse fast alles nur noch mit dem Harvester einschlagen, um einfach schnell zu sein und auch die Rinde von den Bäumen runterzukriegen. Dann sind auch das Holzkontor und die RWZ wieder mit ihrer schnellen Logistik gefragt. Denn das Holz muss schnell aus dem Wald und darf nicht wochenlang liegen bleiben bis die Käfer wieder ausfliegen und die gesunden Bäume befallen. Hauptaufgabe derzeit ist, das Holz schnellstmöglich einzuschlagen und aus dem Wald zu schaffen. Ich befürchte für mein Revier eine Holzmenge von 20.000 Festmetern in diesem Jahr, was das Dreifache eines Jahreseinschlages bedeutet. Ich hoffe, dass es bei dieser Menge bleibt. Aber der Käfer frisst weiter. Ich hoffe, dass wir einen Teil der Fichtenbestände retten können, sicher bin ich mir allerdings nicht. Es kann auch sein, dass hier nächstes Jahr keine Fichte mehr steht. Die Gefahr ist wirklich extrem groß.



V.l.n.r.: Simone Keller, Benno Freiherr von Landsberg-Vehlen und Raik Gröning im Interview.

**RWZ-agrarReport:** Wie ist Ihre Prognose?

**Gröning:** Viel kommt aufs Wetter an. Wenn wir ein normales „Bergisches Jahr“ mit viel Regen haben, dann bekommen wir auch nur zwei Brutgenerationen von Borkenkäfern. Aber noch solch ein Sommer wie 2018 wäre für uns die blanke Katastrophe, das wär's dann, definitiv. Wir hatten zwar guten Niederschlag im Frühjahr, aber die Böden haben im Untergrund bis auf 2,0 m Tiefe immer noch keinen ausgeglichenen Wasserhaushalt, sondern sind trocken. Und Bäume gehen natürlich in einen tieferen Bereich. Bis diese Wasserspeicher aufgefüllt sind, wird es noch dauern.

**RWZ-agrarReport:** Da kommen ja große Volumina zur Vermarktung auf das Holzkontor zu. Wie sieht es denn auf der Abnehmerseite aus?

**Landsberg-Vehlen:** Wir werden 2019, also im ersten Jahr unseres Bestehens, gut 200.000 Festmeter vermarkten. Ohne Trockenheit und Borkenkäfer wären es 120.000 bis 130.000 Festmeter pro Jahr. Entscheidend ist, wie das Fichtensterben weitergeht. Die Fichte ist unser Brotbaum, zu 80 % wird nur Fichte verkauft und vermarktet.

# SAVE THE DATE!

**13. – 15.09.2019** Lichtenau/Westfalen  
 Besuchen Sie uns am **Stand FD531!**

**RWZ-agrarReport:** Wohin geht die Reise, wenn die Fichte wesentlich dezimiert wird?

**Gröning:** Dann sinkt natürlich auch die Holzmasse in Zukunft. Ich sehe noch hohe Holzeinschläge in den nächsten Jahren auf uns zukommen, alleine schon aufgrund der Borkenkäferplage. Wenn dadurch das Nadelholz knapp wird, müssen wir im Laubholz aktiver werden.

**Landsberg-Vehlen:** Aber gerade für die derzeit anfallenden riesigen Holzmassen brauchen wir die RWZ mit ihrem großen Logistikapparat, die diese Mengen stark bündeln kann, um dann weitere Entfernungen gerade im Industrieholzbereich zurückzulegen. Selbst ich, als Holzvermarktungsorganisation, käme hier an meine Grenzen. Da braucht es dann doch größere Strukturen, und die hat die RWZ.

**Keller:** Zumal wir die Logistikflotte ausgebaut haben. Wir haben sehr viele Trailer angeschafft, die im Prinzip permanent hin- und herfahren. Die fahren dann mit dem Holz aus dem Bergischen in Werke nach Luxemburg oder nach Belgien und werden auf dem Rückweg in der Eifel wiederum mit Papierholz zum Beispiel fürs Ruhrgebiet beladen. Das macht die ganze Sache ja erst interessant. Denn wir müssen eine Gewichtsbeschränkung von normalerweise maximal 40 t Gesamtgewicht bei der Fracht bedenken. Eine einfache Rechnung: Ein Kranzug hat 16 bis 17 t Gesamtgewicht, er kann noch 23 bis 24 t hinzuladen. Nimmt man dagegen einen Trailer mit 13 t Gesamtgewicht, dann sind 27 t Zuladung möglich. Diese Mehrfracht ist enorm wichtig, weil ja auch die Holzpreise eher fallen. Und wenn es nachher so ist, dass der Einschlag schon teurer ist als das, was der Waldbesitzer erlöst, rechnet sich das nicht. Wir müssen irgendwo sparen und das können wir vor allem auch in der Logistik, indem wir den Trailertransport forcieren. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal, das hat hier sonst keiner.

**Landsberg-Vehlen:** Das Thema Logistik wird in den nächsten Jahren immer komplexer und schwieriger. Holz ist ein relativ „transport-schwieriges“ Gut. Wir arbeiten jetzt schon mit der RWZ daran, flächendeckend Verladestationen zu etablieren, über die diese Trailerverladung möglich ist, um auf dieser Basis dann mit der

RWZ frei Werkverträge abzuschließen. Für das Holzkontor ist es keinesfalls eine Option, selbst 30 LKW zu kaufen. Da bin ich froh, dass ich auf die RWZ zurückgreifen kann.

**Gröning:** Ein weiterer wesentlicher Vorteil bei RWZ und Holzkontor ist auch die Vorfinanzierung von Maßnahmen. Auch das ist für Waldbesitzer extrem wichtig. Wenn ein Harvester arbeitet und der



*Einzigste Chance, die Borkenkäferplage einzudämmen: die befallenen und toten Bäume möglichst schnell absägen und aus dem Wald transportieren. Mit dem Harvester geht das am schnellsten, Lohnunternehmer Marc Koppelberg (Mitte) schafft rund 50 Bäume pro Stunde.*

Waldbesitzer die Rechnung dafür bekommt, bevor er den Holz-erlös erhält, wird es unter Umständen schwierig. Denn so eine fünfstellige Rechnung kann nicht jeder einfach so stemmen. Eine Vorfinanzierung ist ein großer Motivationsschub für Waldbesitzer, auch etwas in ihrem Wald zu tun. Wenn sie kein Geld haben, um etwas vorzufinanzieren, geschieht auch nichts.

**Landsberg-Vehlen:** Diese konsequente Vorfinanzierung von Maßnahmen übernimmt in Zukunft eher das Holzkontor. Aber ein junges Unternehmen wie wir kann das aktuell noch nicht leisten und ist noch auf die Hilfe der RWZ angewiesen.

**Keller:** Im Großen und Ganzen ist das für uns alle eine Win-win-Situation. Wir gehen ja schon seit Jahrzehnten innovative Schritte, um das Ganze für alle auch lukrativ zu halten. Außer dem kräftezehrenden Käferproblem sehe ich dem Ganzen für die Zukunft positiv entgegen.



**Simone Keller**

RWZ-Fachberaterin Holz

☎ 0221/1638-295

@ simone.keller@rwz.de



# Anwendungsbestimmungen im PFLANZENSCHUTZ – Was ist neu?

**Anfang des Jahres führten neue Anwenderschutzbestimmungen und -auflagen für Pflanzenschutzmittel, wie beispielsweise die Regelungen über Wartezeiten für Nachfolgearbeiten, das Tragen von Schutzanzügen oder Anforderungen an Schlepperkabinen, zu Unmut in der Winzerschaft. Was hat es damit auf sich?**

Im Prinzip handelt es sich um nichts Neues. Bei jedem Pflanzenschutzmittel wird während der Zulassung festgestellt, ob bestimmte Maßnahmen in Form von Anwendungsaufgaben und -bestimmungen nötig sind, um Schädigungen von Mensch, Tier und Natur auszuschließen. Bestehende Zulassungen haben sich nicht geändert. Was ist jetzt also neu?

Neu ist, dass seit letztem Jahr bei Neuzulassungen, Zulassungsverlängerungen oder -änderungen einige Anwendungsverpflichtungen nicht mehr länger nur Auflagen sind, sondern zukünftig zu den Bestimmungen zählen, und die sind bußgeldbewährt. Auflagen und Bestimmungen waren vom Anwender aber immer schon einzuhalten.

Für größte Verwunderung bei Neuzulassungen sorgte der Hinweis zum Tragen von Schutzkleidung bei Nachfolgearbeiten, teilweise bis zur Ernte. Bei den meisten Mitteln ist bei Nachfolgearbeiten der Pflanzenschutz-Schutzanzug bis 48 Stunden nach der Applikation bei der Wiederbetretung vorgeschrieben. Danach reicht in den meisten Fällen geeignete Arbeitskleidung. Diese Regelung dürfte in den meisten Betrieben umsetzbar sein, wenn die Pflanzenschutzbehandlungen auf zwei Tage in der Woche mit einem Abstand von mindestens zwei Tagen aufgeteilt werden können. Die lange Arbeitskleidung ist zwar nicht immer angenehm, aber allein aus Sonnenschutzgründen durchaus sinnvoll. Beim Einsatz von Mitteln mit längeren Wiederbetretungsfristen mit Schutzanzug, z. B. kupferhaltige Mittel mit einer Woche, kommt es vor allem im ökologischen Weinbau zu Problemen. Denn hier wird oftmals im wöchentlichen Rhythmus appliziert, d. h. es wären alle Folgearbeiten im Schutzanzug zu erledigen.

In Kürze sollen weitere Lösungen für die Umsetzung erarbeitet werden. Dies gilt vor allem in Bezug auf die ebenfalls geforderten immissionsdichten Schlepperkabinen. Hier müssen die Hersteller Zeit bekommen, entsprechend nachbessern zu können. Geeignete Schutzkleidung bzw. -ausrüstung sollte in jedem Betrieb in ausreichender Menge verfügbar sein. Zudem sollte regelmäßig die Datenbank auf der Webseite des Bundesamtes für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit (BVL) eingesehen werden, um bei Zulassungsänderungen und Neuzulassungen die jeweiligen aktuellen Auflagen und Bestimmungen zu kennen. Betriebe mit Fremdarbeitskräften sollen diese zum Thema sensibilisieren und dies auch dokumentieren, da der Betriebsleiter hier verantwortlich ist.

„Gesundheitsschutz ist ein sehr wichtiges Thema für alle Beteiligten“, resümiert Benjamin Foerg, RWZ-Fachkoordinator Weinbau. „Jedoch sollte dieser auch umsetzbar sein.“



**Benjamin Foerg**

RWZ-Fachkoordinator Weinbau

☎ 0173/6964474

✉ benjamin.foerg@rwz.de



# Weinlogistik – Von Rheinhessen

Beim Besuch von Schloss Wackerbarth in Radebeul bei Dresden setzt erst einmal der Wow-Effekt ein. „Erlebnisweingut“ ist hier schon fast untertrieben: zahlreiche Auszeichnungen und Prämierungen sowie 190.000 Besucher im Jahr lassen die hohe Qualität der Produkte und Events sowie die Professionalität der 140 Mitarbeiter erahnen; die barocke Anlage und die historischen Terrassenweinberge sind beeindruckend.

Mit 92 ha Rebfläche in bester Lage an den Südhängen des Elbtals bewirtschaften der leitende Önologe Jürgen Aumüller und der Weinbauleiter Till Neumeister rund ein Fünftel der Rebfläche im Weinbaugebiet Sachsen. Jährlich werden im Erlebnisweingut Schloss Wackerbarth 350.000 Flaschen Wein und 250.000 Flaschen klassischer Flaschengärsekt abgefüllt. „Was uns besonders macht, ist die Lage am 51. Breitengrad und das damit vorherrschende Kontinentalklima“, erklärt Önologe Jürgen Aumüller. „Während der langen Reifeperiode wechseln sich warme Tage und kühle Nächte ab. So behalten die Trauben bis spät in die Reife ihre ausgeprägten Aromen und eine natürliche Frische. Aus ihnen keltern wir dann unsere einzigartigen ‚Cool Climate-Weine‘ mit aromatischer Eleganz und Finesse.“ Um den eigenen hohen Ansprüchen gerecht zu werden, legen die Verantwortlichen von Schloss Wackerbarth bei ihren Partnern großen Wert auf Qualität, Verlässlichkeit und Vertrauen. Sie sind oft Vorreiter in der Branche, beispielsweise bei der Digitalisierung oder bei Bewirtschaftungsformen.

## Pionierpartner bei Digitalisierung

„Positive Fügung für uns war, dass wir Pionierpartner für zwei Studenten und spätere Firmengründer der ersten digitalen Erfas-

sungs- und Beratungsfirma für Weinbauern in Deutschland waren“, so Till Neumeister. „Wir hatten dadurch den Vorteil, immer als Erste die mit der Drohne erfassten, weinbaurelevanten Daten wie beispielsweise NDRE-Index, NDVI-Analysen, reine Stockzahlinventur oder Thermalmessungen auf der Blattoberfläche und die daraus über Algorithmen resultierenden Wetterprognose-Modelle testen zu können. Das wird permanent mit uns zusammen weiterentwickelt. Das Modell verspricht eine Genauigkeit bis auf 30 m<sup>2</sup>. Wir haben immer den Vergleich mit unseren Regenmessern draußen und gleichen ab, wie genau die Daten wegen der Interpolation sind. Bisher ist alles erstaunlich exakt. Aber wir sind eigentlich nur Datensammler für die nächste Generation. Die werden damit richtig viel anfangen können, Stichwort: digitaler Weinberg.“ Mittel- und langfristiges Ziel des „digitalen Weinbergs“: ein gezielter Einsatz der Betriebsmittel.

## Bei Bewirtschaftungsform Benefits vereinen

Was machen Winzer und die Agrarwirtschaft generell, um Biodiversität zu steigern? Till Neumeister antwortet: „In den vergangenen Jahren haben wir die Bewirtschaftung der Weinberge stringent nach den Prinzipien ‚Umweltverträglichkeit‘ und ‚Nach-

*Sehr imposant und top gepflegt: die barocke Schloss- und Gartenanlage des Erlebnisweingutes Schloss Wackerbarth.*



V.l.n.r.: Denis Lutterbach  
(KLUG-Vertriebssteuerung), Martin Junge  
(Leiter Kommunikation Schloss Wackerbarth),  
Martin Hepp (KLUG-Geschäftsführer),  
Gottfried Schmitt (KLUG-Fachberater),  
Jürgen Aumüller (Leiter Önologie Schloss Wackerbarth)  
und Till Neumeister (Leiter Weinbau Schloss Wackerbarth).

## bis zur Elbe

haltigkeit' ausgerichtet. So wurde unter anderem der Einsatz von mineralischen Düngern beinahe auf Null reduziert und stattdessen auf eine Düngung mit Einsaaten gesetzt. Diese wird für uns standortangepasst von der RWZ gemischt und verlässlich geliefert. Die aufgehenden Einsaaten versorgen die Reben mit Stickstoff und weiteren wertvollen Nährstoffen. Außerdem blüht die vielfältige Kräutermischung über lange Zeit, was wiederum Nützlinge wie Insekten und Vögel anlockt, das Ökosystem Weinberg langfristig stabilisiert und auch die Wanderer in den Weinbergen erfreut. So wie bei dem weitgehenden Verzicht auf Herbizide dient dieses Vorgehen allerdings nicht dem Erreichen einer bestimmten Zertifizierung, sondern der Entwicklung von starken, gesunden Reben. Nur diese sind in der Lage, das Top-Lesegut zu liefern, das für unsere ausgezeichneten Produkte benötigt wird.“

### Zusammenarbeit mit KLUG/RWZ

Neben der betriebsindividuellen Weinbergmischung liefert das RWZ-Tochterunternehmen KLUG auch verschiedenste andere Betriebsmittel nach Radebeul und ist inzwischen zentraler Lieferant. „Die Zusammenarbeit mit KLUG hat vor vier Jahren begonnen“, so KLUG-Weinbaufachberater Gottfried Schmitt über die Hintergründe. „Mit Flaschen und Verschlüssen ging es los. Dann hat Herr Neumeister gelesen, dass wir ‚von der Rebe bis zum Wein‘ alles machen – und uns beim Wort genommen. Mittlerweile hat sich auch über Fachvorträge von unseren Weinbau- und Kellereiexperten ein reger Austausch entwickelt. Bei allen Fragen wer-

*In Wackerbarth holen sich auch benachbarte Weingüter ihre aus Rheinhessen bestellten Betriebsmittel wie beispielsweise Flaschen ab.*



den unsere Fachberater kontaktiert. Mittlerweile machen wir für Wackerbarth neben dem klassischen Bezugsgeschäft auch viele Planungen von Sonderwünschen beim Pflanzenschutz oder bei Junganlagenpflanzungen, das klappt sehr gut.“ Schloss Wackerbarth nutzt zudem die Dienstleistungen des Weinlabors in Langenlonsheim und lässt dort seine Weine und Sekte analysieren.

### Zuverlässige Lieferung zentrales Kriterium

Und Till Neumeister ergänzt zu den Anfängen: „Mit dem intensiven Kontakt ging auch gleich die Geschäftsbeziehung auf vollen Touren los. Damals haben wir einen Lieferanten gesucht, der kurzfristig liefern konnte. Wir haben nur wenig eigene Lagerfläche; diese ist zudem vorrangig für die Lagerung von Weinen und Sekten reserviert. Daher schätzen wir die auf den Punkt gebrachten und zuverlässigen Lieferungen von KLUG inzwischen sehr. Wegen der hervorragenden Lieferbedingungen hängen sich mittlerweile auch benachbarte Weingüter an unsere Bestellungen an und holen sich ihre Materialien bei uns ab. Ein weiteres Problem waren damals die Gebindegrößen. Wir brauchen große Gebinde, bei den kleineren Weingütern hier ist es genau umgekehrt. Dass KLUG dabei auf die Kundenwünsche eingeht und auch fachliche Beratung bietet, unterstützt unsere Arbeit sehr.“ Gottfried Schmitt weiter: „Grundsätzlich kann jeder liefern. Aber wenn in der Vegetation unverhoffte Wetterkapriolen auftreten, benötigen unsere Kunden eine schnelle und zuverlässige Lösung. In speziellen Frühbezugsaktionen beraten wir unsere Kunden zu der kommenden Reifephase und der späteren Verifikation der Weine. Mit maßgeschneiderten, regionalen Aktionen bieten wir unseren Kunden ein perfekt abgestimmtes Produktportfolio an.“

### Zukunftsthemen im Weinbau

Ideen- und Erfahrungsaustausch, das offene Gespräch, gemeinsame Zukunftsprojekte, fachliche Kommunikation auf Augenhöhe – darauf legen Betriebe heute Wert. Und wie lauten die großen Themen draußen im Weinbau? „Die Digitalisierung sowie die punktgenaue und bedarfsorientierte Bestellung – und das in einem angemessenen Zeitfenster“, so Till Neumeister. „Wir erwarten keine Wunder; wir erwarten nie, dass innerhalb von sechs Stunden nach Bestellung die Sachen auf dem Hof stehen. Zukünftig wird aber entscheidend sein, dass wir noch bedarfsorientierter bestellen können. Die Frage ist, wie wird in Zukunft die Logistik funktionieren? Auf welchen Wegen, zu welchem Preis, mit welchen Sicherheitsfragen? Beim Pflanzenschutz können wir keine normale Logistik verwenden, sondern brauchen Sicherheitstransporte. Das ist unser großes Thema. Wir brauchen immer größere Posten und wie bekommt man da die Logistik punktgenau hin?“ Und KLUG-Geschäftsführer Martin Hepp ergänzt: „Für uns ist Schloss Wackerbarth der Referenzbetrieb in Sachsen. Um zu liefern, wollen wir ein Hub schaffen. Wir haben noch einiges an Detailarbeit zu machen. Wir sind in der Region stark, weil wir immer alles kurzfristig verfügbar haben. Am Ende des Tages ist für uns nur wichtig, dass der Kunde zufriedengestellt wird. Das ist keine platte Phrase, das ist für uns eine Selbstverständlichkeit.“



**Denis Lutterbach**

KLUG-Vertriebssteuerung

☎ 0170/9243772

@ denis.lutterbach@rwz.de



Den beiden Charolais-Herden von Guy Tempels stehen mehr als 35 ha idyllische Weidefläche zur Verfügung – das sehen auch die Kunden gerne.

# Mehrwert über breites NISCHENPORTFOLIO

Direktvermarktung macht Guy Tempels aus Oberkorn in Luxemburg schon seit über 30 Jahren. Mit Milch und Eiern ab Hof hat es angefangen, inzwischen hat der Betriebsleiter eines 120-ha-Ackerbaubetriebes, zu dem auch 105 ha Grünland und 100 Charolais-Mutterkühen gehören, verschiedenste Nischen als zusätzliches Standbein für sich entdeckt – und ist da sehr ideenreich und experimentierfreudig.

„Mit der BSE-Krise hat es angefangen“, so Guy Tempels über die Anfänge seiner Diversifizierung in puncto Direktvermarktung. „Irgendwann waren 15 bis 20 Tiere pro Jahr übrig, hauptsächlich weibliche Absetzer. Da war wirklich gar kein Absatz möglich. Diese Tiere haben wir dann selbst in 50-kg-Vierteln verkauft und uns so regionale Stammkundschaft aufgebaut. Heute wollen die Leute aber eher kleinere Mengen und bereits verarbeitetes Fleisch wie Würstchen oder Hamburger, also Produkte, die einfach zuzubereiten sind. Ich arbeite mit einem Metzger zusammen und wir stellen zwei verschiedene 20-kg-Kisten mit Fleischprodukten zusammen und im Sommer zusätzlich eine 10-kg-Grillkiste.“ Zur Fleischvermarktung seiner Charolaisrinder kommen noch 500 Masthähnchen, Suppenhühner und seit zwei Jahren auch der Verkauf von selbstgejagten Wildschweinen und Rehen, die in der Gegend aufgrund von Wildverbiss dezimiert werden müssen. „Wildfleisch läuft unwahrscheinlich gut. Es kommt gut bei den Leuten an, dass das Fleisch von hier ist. Beim Rindfleisch können die Kunden quasi an der Kuh vorbeilaufen und sehen, dass die Tiere Platz haben. Die Leute wollen heutzutage wissen, woher ihre Nahrungsmittel kommen – und sind so zufrieden. Das spornt an“, so der Landwirt. „Und für diese Frische und Herkunft sind die Kunden auch bereit, einen angemessenen Preis zu zahlen.“

## Diversifizierung der Nischen

Auf 0,3 ha Salat, Bohnen und Radieschen zum Selbstpflücken, 0,5 ha Kürbisse, 16 ha Agroforst – sukzessive hat Guy Tempels sein Nischenportfolio erweitert. Dabei ist ihm wichtig, dass Aufwand und Menge überschaubar bleiben. Er plant deswegen auch nicht, seine derzeit 150 Legehennen aufzustocken, obwohl die Nachfrage deutlich höher ist und er auch ohne Weiteres doppelt so viele Eier verkaufen könnte. „Aber dann liefere das nicht mehr einfach so nebenher“, begründet Tempels seine Entscheidung. Die Einkünfte sind zwar bei den einzelnen Nischen nicht besonders hoch, aber „Kleinvieh macht auch Mist“, so Tempels.



RWZ Agrarfachberater Jürgen Diefenbach (links) kontrolliert zusammen mit Landwirt Guy Tempels die Bestandesdichte des frisch gepflanzten Salates auf dem Feld zum Selberpflücken. „Wenn 60 % der Salatpflanzen vermarktet werden können, bin ich zufrieden“, so Tempels.





Oldtimer-Liebhaber Tempels ist stolzer Besitzer des MAN-Ackerdiesels von 1950, der seit der Erstzulassung durch seinen Großvater zum Familienbesitz gehört.



Zu Besuch bei ...

Agroforst – es werden jeweils drei Bäume pro Gruppe gepflanzt, aber nur der „beste“ Baum bleibt erhalten.



RWZ Agro Lux GmbH in Mertert.

RWZ Agro Lux GmbH

Mertert

### Kontinuierliche Einkünfte

Weiterer Pluspunkt einiger Nischen: Die Einkünfte fließen kontinuierlich – und nicht wie beim Ackerbau nur einmal jährlich, wenn die Ernte vermarktet wird. „Zudem ist man nicht mehr so abhängig vom Getreidepreis und hat ein Problem, wenn dieser auf zehn oder elf Euro fällt.“ Aber auch beim Getreide generiert Guy Tempels einen Mehrwert über Vertragsanbau von Eliteweizen oder Braugerste für regionale Verarbeiter und die Getreidevermarktung über die RWZ Agro Lux GmbH in Mertert. Zudem bezieht der Landwirt Betriebsmittel bei der RWZ Agro Lux GmbH und steht fachlich im Austausch mit seinem RWZ-Fachberater Jürgen Diefenbach. „Luxemburg ist ein Hochpreisland, auch für die Landwirtschaft, Betriebsmittel, Agrartechnik, Bodenpreise“, so Jürgen Diefenbach über die Besonderheiten hinter der Grenze. „Aber auch die Luxemburgischen Landwirte müssen auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig sein. Dabei wollen wir ihnen helfen, indem wir qualitativ hochwertige Betriebsmittel zu bezahlbaren Preisen anbieten.“

### Agrar + Forst = Agroforst

Was ist Agroforst und wie kam es dazu? „Ich habe die Fläche vom Staat gepachtet und als ich dort Agroforst machen sollte, dachte ich, warum nicht?“, erklärt Guy Tempels. „Zudem sieht es gut aus und das Mikroklima ist besser. Ich habe insgesamt vier Reihen á 500 Meter.“ Agroforst, das sind Baumreihen mit 3er-Baumgruppen in 10-m-Abständen, von denen nach 10 Jahren zwei Bäume gefällt werden. Nur der beste Baum bleibt stehen und wird später zu Furnierholz verarbeitet. In den 56 Metern zwischen den Baumreihen bewirtschaftet er ganz normal seine Ackerfläche.

### Engagement für landwirtschaftliches Image

Guy Tempels betreibt zudem engagiert Öffentlichkeitsarbeit für die Landwirtschaft. Der ortsansässige Oldtimer-Traktorclub richtet jeden Herbst ein Hoffest auf dem Betrieb Haff Tempels aus. „Ich mache gerne Werbung für die Landwirtschaft und nehme die Leute mit ins Boot, bin auf Facebook aktiv“, so der Landwirt. „Außerdem besuchen rund 20 Schulklassen pro Jahr meinen Betrieb.“

### Breit aufstellen, um zukunftsfähig zu bleiben

Auch in Zukunft bleibt Guy Tempels dabei, sich breit aufzustellen. Derzeit überlegt er, in einen Eierautomaten zu investieren.



Jürgen Diefenbach

RWZ-Agrarfachberater

+ 352 / 691608453

@juergen.diefenbach@rwz.de



Schengen



V.l.n.r. Maren, Dean, Christian und Philipp Schreiber.

## Weiß, Schwarz, Rot, Grün –

# Alles AGCO

**Fendt, Massey Ferguson und Valtra – Familie Schreiber aus Kalkar am Niederrhein hat sie alle. Was hat es mit dieser bunten Vielfalt beim Köstershof auf sich und welche Vorteile bringt es, alle drei AGCO-Schleppermarken auf dem Milchviehbetrieb mit Ackerbau täglich im Praxiseinsatz zu haben?**

Der Schreiber'sche Fuhrpark umfasst vier Schlepper: den grünen Fendt 716 Vario (Baujahr 2000), den roten MF 7495 Dyna VT (Baujahr 2012), den schwarzen MF 6716S Dyna VT (Baujahr 2017) und den weißen Valtra N174 (Baujahr 2018). „Fendt war in unserer Gegend schon immer stark vertreten“, erklärt Betriebsleiter Christian Schreiber. „Das ist hier so wie Mercedes fahren. Früher standen deutlich mehr Fendt-Maschinen auf dem Köstershof, die aber nach und nach um MF und Valtra ergänzt wurden.“

### Technikservice wichtig

RWZ-Technikexperte Gerd Brinkmann kennt die Familie schon lange und betreut die Schreiber schon seit dem Kauf des Fendt 716. „Wir sind insgesamt sehr zufrieden mit der Agrartechnik in Rees, auch der mobile Service ist super“, so Christian Schreiber weiter. Wie haben dann die anderen Schleppermarken ihren Weg auf den Hof gefunden? „Ich hätte den Valtra schon 2017 gekauft“, berichtet Maren Schreiber. „Aber die Jungs konnte ich noch nicht überzeugen“. Und Gerd Brinkmann ergänzt: „Ich hatte einen Valtra N134 mit Lastschaltung als Vorführmaschine da. Allerdings ist das bei Landwirten, die Varios gewöhnt sind, immer kritisch.“ Christian Schreiber meint: „Leistung und Wendigkeit waren hervorragend, aber zum Karre fahren nicht das Geeignetste. Die Jungs sind alle Vario gewöhnt, da wäre ein Lastschalter nicht das Richtige gewesen.“

### Valtra hat überzeugt

Dass es doch ein Valtra wurde, als der alte Fendt 712 ausgetauscht werden sollte, lag am besseren Vorführer. „Der war einfach per-

fekt. Subwoofer Soundsystem, GPS, Smarttouch-Armlehne, 10 Hydraulikventile, breite Reifen, wendig und viel Leistung, super Übersicht in der Kabine“, so der Betriebsleiter weiter. Die Maschine hat Schreiber so gut gefallen, dass sie direkt auf dem Köstershof geblieben ist. „Ich durfte ihn noch ein, zwei anderen Betrieben vorführen, aber dann musste ich den Schreiber die Maschine auch schon wiederbringen“, erinnert sich Gerd Brinkmann.

### Jeder Schlepper hat eigenes Einsatzgebiet

Auf dem Köstershof hat jedes Familienmitglied seinen speziellen Traktor. Vater Christian und Mutter Maren nutzen meist den Valtra, Sohn Dean fährt den schwarzen MF, der Mitarbeiter Christian Joeken sitzt auf dem roten MF. Der Fendt wird vom Neffen Philipp und vom Senior Oskar Schreiber gefahren. „Mein Vater ist mittlerweile in einem Alter, wo mehr Technik nicht immer hilfreich ist“,



Landwirt Christian Schreiber (links) steht schon seit Jahren mit RWZ-Agrartechnikspezialist Gerd Brinkmann (rechts) im Austausch bei Agrartechnikthemen.

erklärt Christian Schreiber. „Aber die moderne Technik motiviert gerade die Jugend, sich für Landwirtschaft zu begeistern.“ Dabei sind alle Traktoren der Familie gut ausgestattet. Frontzapfwelle fehlt bei keinem, eine Frontladerkonsole ist neben dem Valtra auch beim schwarzen MF dabei. Und für welche Arbeiten werden die verschiedenen Traktoren eingesetzt? „Der Valtra ist wegen der breiten Reifen unser Trecker zum Säen und Düngerstreuen. Das geht beides auch mit dem schwarzen MF, aber der Valtra ist da angenehmer. Das GPS entlastet den Fahrer sehr. Auch Mäh- und Schwaderarbeiten gehen mit dem Valtra super“, erzählt Betriebsleiter Schreiber. Für Frontladerarbeiten bevorzugt er den schwarzen MF, „aufgrund des Joysticks mit Wendeschaltung“. Der Fendt wird wegen seines Alters vor allem für die weniger angenehmen Aufgaben verwendet. „Wenn beim Miststreuen ein Querschläger gegen die Scheibe fliegt, dann tut das bei einem älteren Schlepper nicht so weh, wie bei den neuen.“

*Groß erklären musste Gerd Brinkmann (links) den Valtra nicht. „Der Valtra ist einfach sehr intuitiv bedienbar“, findet Maren Schreiber.*



### Alle Schlepper haben ihre Vorteile

Ob der Valtra auch Schattenseiten hat? „Na ja, der Valtra ist beim Anfahren deutlich ruppiger als zum Beispiel der Fendt oder die MFs, vor allem, wenn ein Frontlader dranhängt“, findet Christian Schreiber. „Das Getriebe ist zwar auch stufenlos, aber nicht so präzise, wie das von Fendt und MF. Da merkt man noch ein paar leichte Übergänge.“ Und die Kollegen in der Umgebung? Christian Schreiber antwortet: „Die kommen oft vorbei und schauen sich den Valtra an oder wollen Probe fahren. Letztens hatte ich einen großen Lohnunternehmer aus der Gegend hier, und der war auch begeistert. Valtras sind hier in der Umgebung noch nicht so populär, es gibt vielleicht noch ein oder zwei andere in näherer Umgebung. Unsere Erfahrung ist, dass jede Schleppermarke ihre Vorteile und ihre Berechtigung hat. Der Fendt ist einfach unschlagbar bei Qualität und Wertigkeit, der hält ewig. Bei MF hat man ein super Preis-Leistungs-Verhältnis. Und der Valtra – der hat uns mit seiner modernen Optik und der genialen Smarttouch-Armlehne auch total überzeugt. Mittlerweile wollen alle am liebsten den Valtra fahren, der ist immer als Erstes weg.“

Christian Schreibers Wunsch für die Zukunft wäre, dass AGCO bei all ihren Valtras auch eine Option mit einem Vario-Getriebe anbieten würde. „Dann könnte ich mir vorstellen, auch komplett auf Valtra umzusteigen“, resümiert er.



**Agrartechnik auf über 20 ha in Kruft!**

**6. SEPTEMBER  
ab 17:00 Uhr**

**LIVE-VORFÜHRUNGEN AUF DEM FELD:**

**Von der Hacke bis zum Häcksler**

- 🟡 Viele Maschinen unserer Hersteller
- 🟡 Hightech präsentiert von Experten
- 🟡 Sehen – testen – fahren

**Spätsommerlicher Feldabend  
mit Spanferkel vom Grill.**

WO: Auf dem Acker an der Meurinstraße,  
ab Ausfahrt Kruft der Beschilderung folgen.

**NICHT  
verpassen!**

**7. September**  
**Valtra Praxis-Tag**  
von 10:00 – 15:00 Uhr



**Gerd Brinkmann**

RWZ-Agrartechnikberater  
Landtechnik PECHTHEYDEN GmbH & Co KG –  
Ein Unternehmen der RWZ Gruppe

☎ 0172/9746269

✉ gerd.brinkmann@rwz.de

# DER RICHTIGE WEG ZU IHREM ERFOLG

**HÖCHSTE  
 SICHERHEIT**

## KAMERAD **B**

**LÄSST DICH NICHT IM STICH!**

- ☛ Herausragende Fusariumtoleranz (3)
- ☛ Überraschend gesund mit Bestnote 1 bei Mehltau TOP Einstufungen bei Gelbrost (2), Braunrost (3) und Blattseptoria (3)
- ☛ Spitzen Standfestigkeit (3)
- ☛ Robust und winterhart
- ☛ Fallzahlstabil
- ☛ Proteinstark

**HÖCHSTES  
 ERTRAGSPOTENZIAL**

## CHEVIGNON **A**

**BESTLEISTUNG FÜR ALLE!**

- ☛ Spitzenerträge
- ☛ Hervorragende Stickstoffeffizienz
- ☛ Breite Gesundheit mit besonderen Stärken gegenüber Blattseptoria, Gelb- und Braunrost
- ☛ Sehr gute Trockentoleranz
- ☛ Sehr gute Spät- und Stoppelweizeneignung
- ☛ CTU-tolerant

