www.topagrar.com

top agrar

Mehr Landwirtschaft!

H 13285/SR

August 2016 8

Clemens Tönnies

Ich will keine Lohnmast!

Brexit und die Folgen • Bauern im Blick der Nachbarn

Unser eMagazin finden Sie unter: www.topagrar.com/eMagazin

Diese Ausgabe inkl. Gewässerschutz- und Forstbeilage

Inhalt 8/2016

Magazin

3 Dies ist ein Blindtexxxt!
6 Leserbriefe
12 Leserfragen
14 Panorama
90 Gewusst wie
137 Impressum

Betriebsleitung

20 tipps & trends
28 Brexit: Das müssen Sie jetzt wissen
30 Neue Nachbarn sind besonders kritisch
36 Erbschaftsteuer: Entwarnung für Land- und Forstwirte?
38 BAföG: Prüfen Sie jetzt den Anspruch für Ihre Kinder!
42 Hier dürfen Sie noch Grünland umwandeln

Ackerbau

46 tipps & trends
50 Wem helfen Hilfsmittel wirklich?
56 Winterleguminosen: Geheimtipp fürs Greening?
60 So halten Sie Ihren Winterraps sauber
68 Wintergerste Nord: Denken Sie auch an harte Winter!
74 Wintergerste Süd: Lieber standfest und strohstabil

Landtechnik

80 tipps & trends
84 Neue Maschinen
86 Dem Stroh die Harke zeigen

28
Brexit
Die Briten wollen raus aus der EU. Das hat auch Folgen für die deutsche Landwirtschaft.

86
Was leisten Strohstriegel?
Strohstriegel sollen Unkräuter und Ausfallgetreide schnell zum Auflaufen bringen. Wie gut arbeiten sie?

30
Der kritische Nachbar
Wie denken Sie über das Verhältnis von Bauern und Bürgern? Die Fachhochschule Südwestfalen hat über 900 Berufskollegen befragt.

114
Talk mit Tönnies
Der Großschlachter glaubt an den Veredlungsstandort Deutschland. Er setzt auf selbstbewusste, unabhängige Bauern.

60 **Gegen die Unkräuter im Raps**
Problemunkräuter und strenge Auflagen machen die Bekämpfung immer schwerer. Das sichere Erkennen der Unkräuter ist der erste Schritt. Unser Booklet hilft Ihnen dabei.

124
Lob und Tadel
Richtig Loben will gelernt sein – richtig Kritisieren auch. Wir zeigen Ihnen, was gut ankommt und was nicht.

Hier finden Sie uns auch:

Landtechnik

92 Wieviel Diesel sparen Straßenreifen?
94 top agrar-Fahrbericht: Mit dem Bürstenband sät man schneller
96 Lieber sicher ins Fass!

Energie

100 tipps & trends
102 Wenn die Düngeverordnung zuschlägt

Markt

106 Märkte morgen
110 Getreidemarkt: Was kommt auf uns zu?
112 Optionen: Lösung für Landwirte ohne Lager
114 Tönnies: „Ich will keine Lohnmast!“
118 Milchparadies Kanada

Landleben

122 tipps & trends
124 Heute schon gelobt?
128 top agrar-Test: Unter Messers Schneide
132 Landwirte hautnah: Wagemutig
138 Köpfe vom Hof

Spezialprogramme
nach Seite 90

KOMMENTAR

Gehen Sie auf die Bürger zu!

Für eine gute Nachbarschaft kann jeder Landwirt etwas tun, meint David Menskes.

Foto: Privat

David Menskes von der Fachhochschule Südwestfalen in Soest.

Unsere Umfrage belegt es schwarz auf weiß: Nicht die „Lügenpresse“ oder die Tier- und Umweltschutzverbände sind die schärfsten Kritiker der Landwirte. Es sind die „neuen Nachbarn“ aus dem unmittelbaren Umfeld. Das macht die Sache auf den ersten Blick nicht besser. Auf den zweiten Blick kann man diesem Ergebnis aber trotzdem etwas Positives abgewinnen. Es zeigt, dass Sie als Landwirte viel dafür tun können, das Verhältnis zur kritischen Nachbarschaft zu verbessern. Die folgenden fünf Punkte sind dabei ganz entscheidend:

1. Haben Sie Verständnis für das Nichtwissen der Bürger!

Es gibt keine Holschuld der Verbraucher sondern eine Bringschuld der Landwirte, der Verarbeiter und des Handels. Die Branche will ihre Erzeugnisse verkaufen. Dafür müssen diese qualitativ erstklassig und gesundheitlich unbedenklich sein. Das ist auch eine Frage des Vertrauens. Die vertrauensbildenden Maßnahmen fangen beim Landwirt an.

2. Erklären Sie Ihre Arbeit!

Ihre Nachbarn müssen erfahren, dass Sie Pflanzenschutzmittel ausbringen, um Ihre Ernte abzusichern, dass Sie Kälber enthornen, um Verletzungen zu vermeiden und um die Sicherheit im Stall zu erhöhen. Nur wenn Ihre Nachbarn Bescheid wissen, können sie sich ein eigenes Urteil über Ihre Arbeit bilden. Das fördert die Akzeptanz. Noch wichtiger ist allerdings Vertrauen. Es schützt vor ungerechtfertigter Kritik und macht Ihre Nachbarn weniger anfällig für agrarkritische Kampagnen.

Jeder kann etwas tun: Internetauftritte mit Betriebsinformationen und Hinweisen über die laufenden Arbeiten sind Beispiele für gelungene Öffentlichkeitsarbeit. Auch die sozialen Medien bieten vielfältige Möglichkeiten, die Dorfbewohner mitzunehmen. Über Facebook oder WhatsApp können Sie Ihre Nachbarschaft informieren, wenn Sie Gülle fahren oder ernten wollen.

3. Lassen Sie die Menschen an Landwirtschaft teilhaben!

Bei Hofführungen für Schulen, Kindergärten oder Neubürger im Dorf können Sie den Bürgern etwas von Ihrem Alltag zeigen. Wenn die Landwirte einer Gemeinde reihum „Tage des offenen Hofes“ anbieten, sind sie regelmäßig präsent. Zugleich werden einzelne Betriebe nicht überfordert. Offenheit ist für alle Betriebstypen wichtig, vor allem für die Tierhalter.

Suchen Sie das persönliche Gespräch in entspannter Atmosphäre. Bieten Sie Ihren Nachbarn ein Grillevent und stellen Sie bei dieser Gelegenheit Ihren neuen Maststall vor. Zeigen Sie dem Dorf, dass Sie nicht nur Gülle produzieren, sondern vor allem gutes Fleisch. Schaffen Sie ein Gemeinschaftserlebnis. Verhaltensforscher wissen seit langem: Wo Nähe herrscht, steigen die Chancen für eine positive Wahrnehmung. Das gilt natürlich auch für das Verhältnis zwischen Bauern und Bürgern.

4. Nehmen Sie Rücksicht!

Wer mit seiner Nachbarschaft verträglich zusammenleben will, muss auch Rücksicht nehmen. Das ist immer ein Kompromiss.

Müssen Sie wirklich am Freitagnachmittag oder am Samstag, wenn das Wetter gut ist und alle auf ihren Terrassen sitzen, am Dorfrand Güllefahren? Müssen Sie mit Vollgas und schwerem Gerät an der Rad fahrenden Familie vorbeidonnern? Sicher nicht! Aber manchmal müssen Sie nachts und an Wochenenden ernten und können dabei Lärm und Verkehrsbeeinträchtigungen nicht ganz vermeiden. Dann gilt: Wenn Sie Rücksicht nehmen, können Sie auch Rücksicht erwarten.

5. Bleiben Sie selbstkritisch!

Jeder Unternehmer und jede Branche muss ihr Handeln immer wieder selbstkritisch reflektieren und sich fragen: Bin ich, sind wir noch auf dem richtigen Weg? Müssen wir Fehlentwicklungen korrigieren? Sind wir übers Ziel hinausgeschossen?

Es ist ein Zeichen von Stärke, wenn der Berufsstand selber den Handlungsbedarf erkennt, gegensteuert und Maßnahmen ergreift. Dafür gibt es viele gute Ansätze. Ein Beispiel ist die Initiative Tierwohl. Sie wurde von der Wirtschaft selbst entwickelt und ist eine Reaktion auf den Wertewandel in der Gesellschaft, die mehr Tierwohl möchte.

Wenn Sie selbstkritisch sind, Probleme offen und ehrlich benennen und Lösungen aufzeigen, sind Sie glaubwürdig und geraten wesentlich seltener in Kritik als jemand, der Probleme verneint oder verharmlost. Das ist vor allem dann wichtig, wenn die Lösungen noch auf sich warten lassen.

Es ist ein sehr erfreuliches und ermutigendes Ergebnis der Befragung, dass viele Landwirte die Notwendigkeit zu mehr Offenheit, Öffentlichkeitsarbeit und Selbstkritik erkennen. Das wird Zeit und Geld kosten. Beides ist aber gut investiert. Außerdem gilt: Wer nur sein eigenes Geld in die Hand nimmt, muss sich nicht von Dritten reinreden lassen, was und wie er kommuniziert.

Wer Öffentlichkeitsarbeit macht, muss aber auch wissen: Nicht jede Aktion wird ein Volltreffer. Manchmal lassen Erfolge auf sich warten und Rückschläge sind möglich.

Aber dennoch: Wenn die Landwirte ehrlich zu sich selbst sind, werden sie

Diesen und weitere Artikel finden Sie in der aktuellen **top agrar** Ausgabe.

Neugierig und noch nicht Abonnent?

Dann bestellen Sie jetzt Ihr kostenloses Probeheft oder ein Abo von top agrar und profitieren Sie von vielen weiteren Vorteilen und Extras wie z. B.

- top Themen-Specials (4 x jährlich Energiemagazin, Agrar-Börse, Forstmagazin usw.)
- Regionalsupplements zu großen Veranstaltungen
- Freien Zugang zum Exklusiv-Bereich auf topagrar.com, inkl. Archiv
- kostenlose E-Mail-Newsletter
- Vorzugspreise für top agrar-Produkte
- und vielem mehr …

Abonnement bestellen

Studentenabonnement mit 25 % Preisvorteil

Abonnement verschenken

Abonnenten werben und tolle Prämien sichern

So halten Sie Ihren Winterraps sauber

Das Unkrautspektrum im Raps verändert sich. Scharfe Auflagen erschweren den Einsatz von Clomazone. Wie Sie auch ohne den Wirkstoff klarkommen, weiß Manja Landschreiber, LWK Schleswig-Holstein, Lübeck.

Die Herbizidmaßnahme im Winterraps soll erfolgreich, aber auch verträglich für die Kultur sein. Dies in Einklang zu bringen, ist mitunter nicht einfach und nicht jedes Jahr von Erfolg gekrönt. Schlüsselstelle für einen erfolgreichen Rapsanbau ist die zügige Wintergerstenernte, damit genug Zeit für das Strohmanagement bleibt. Bei Vorfrucht Winterweizen kann dies unter ungünstigen Witterungsbedingungen knapp werden. Bei pflugloser Bestellung sollen eine gute Strohverteilung und Vermischung der Erntereste mit dem Boden ein ungestörtes Auflaufen der Rapskeimlinge ermöglichen. Vermeiden Sie Strohmatten (s. auch Beitrag S. 86)! Ein schlechtes Strohmanagement schafft ein weiteres Problem: Es reduziert die Wirkung der Herbizide, weil diese an die organische Masse gebunden werden.

Auf Flächen mit Ausfallrapsproblemen kann eine Scheinbestellung Abhilfe schaffen. Dabei führt man rechtzeitig vor der Rapsaussaat die Grundbodenbearbeitung zum Raps durch. Grobe Kluten lassen sich durch einen Arbeitsgang mit der Cambridge-Walze beseitigen. Dies wirkt sich auch positiv auf den Schneckenbesatz aus. Der Ausfallraps, der nun in der Krume liegt, hat sehr gute Bedingungen, um aufzulaufen.

Bestellen Sie Raps niemals feucht oder sogar nass! Ein trockenes Saatbett ist enorm wichtig für einen gleichmäßigen, zügig wachsenden Rapsbestand. Kompromisse in der Bestellung sind schlimmstenfalls bis zur Ernte sichtbar. Ist Starkregen angekündigt, sollten Sie die Herbizidbehandlung verschieben. Hier geht Verträglichkeit vor, da bei kühler Witterung der Raps dem Herbizid nicht davonwachsen kann.

Das Unkrautspektrum hat sich in den letzten Jahren aufgrund der vorhandenen Wirkstoffe und der sich veränderten Anbaubedingungen stark gewandelt. Rapsverwandte Unkräuter, wie z. B. Rauke-Arten oder Echtes Barbarakraut, sind stark auf dem Vormarsch. Aber auch Kornblume, Kamille, Klatschmohn, Storchschnabel-Arten und Klettenlabkraut prägen das Unkrautbild (s. auch Booklet auf Seit 67) im Winterraps.

Mit oder ohne Clomazone? Eine Frage stellt sich grundsätzlich jedes Jahr aufs Neue: Mit oder ohne Clomazone? Die Auflagensituation erfordert es, den

Diesen und weitere Artikel finden Sie in der aktuellen top agrar Ausgabe.

Neugierig und noch nicht Abonnent?

Dann bestellen Sie jetzt Ihr kostenloses Probeheft oder ein Abo von top agrar und profitieren Sie von vielen weiteren Vorteilen und Extras wie z. B.

- top Themen-Specials (4 x jährlich Energiemagazin, Agrar-Börse, Forstmagazin usw.)
- Regionalsupplements zu großen Veranstaltungen
- Freien Zugang zum Exklusiv-Bereich auf topagrar.com, inkl. Archiv
- kostenlose E-Mail-Newsletter
- Vorzugspreise für top agrar-Produkte
- und vielem mehr …

Abonnement bestellen

Studentenabonnement mit 25 % Preisvorteil

Abonnement verschenken

Abonnenten werben und tolle Prämien sichern

„Ich will keine Lohnmast!“

Clemens Tönnies steht zum Standort Deutschland. Der Großschlachter aus Rheda setzt auf unabhängige, selbstbewusste Bauern, die einen guten Job machen.

Die Schweinehalter hatten anlässlich Ihres Geburtstags Ende Mai auf einen Bonus gehofft. Stattdessen gab es einen Hauspreis (– 5 ct/kg). War das nötig?
Tönnies: Aus meiner Sicht ja. Erstens: Was hat mein Geburtstag mit dem Hauspreis von Tönnies zu tun? Zweitens bin ich nicht gegen hohe Schweinepreise, aber der Markt muss sie akzeptieren. Und drittens hatten wir die Sorge, dass sich der Markt bei dem kurzfristigen und kräftigen Preisanstieg überhitzt und dann zusammenbricht. Das wollten wir verhindern.

Der Lebensmittelhandel (LEH) kennt die Erzeugerpreise auch. Erschweren Hauspreise da nicht das Geschäft mit dem Handel?
Tönnies: Nein. Unsere Kunden fragen sich vielmehr, ob die hohen Preise überhaupt gerechtfertigt waren, wenn nach einem schnellen Anstieg der Preis genauso rasch wieder abrutscht. Wir brauchen einen stabilen, nachhaltigen Preis. Niemand hat etwas davon, wenn heute 1,60 € gezahlt wird und in zwei Wochen nur noch 1,40 €, weil wir den Markt überdreht haben.

Es heißt: „Tönnies macht den Schweinepreis!“ Nehmen Sie noch Rücksicht auf den Vereinigungspreis?
Tönnies: Wir haben die Vereinigung der Erzeugergemeinschaften (VEZG) als Preismacher akzeptiert. Wir machen den Preis nicht und würden ihn auch nicht machen wollen. Das sehen Sie doch in 50 Wochen des Jahres. Es gibt Extremsituationen, in denen wir bremsen müssen. Mehr nicht.

Es gibt Gerüchte, dass Sie für Schlachtschweine mit deutscher Geburt mehr zahlen. Stimmt das?
Tönnies: Nein. Wir bekommen auch so genügend Tiere mit deutscher Geburt.

Im LEH gibt es einen Trend zu mehr Regionalität? Wie reagieren Sie darauf?
Tönnies: Der Trend ist vorhanden. Wir treiben das nicht unbedingt voran, können aber gut damit umgehen, weil wir deutschlandweit aktiv sind. Was hilft es den norddeutschen Mästern, wenn wir bayerische oder süddeutsche Regionalitäten propagieren. Wir haben das deutsche Schweinefleisch in den letzten Jahren auf ein Premium-Niveau gebracht und das bewerben wir auch. Wir fördern aber nicht die kleinteilige Regionalität auf Bundeslandebene.

Allerdings schlachten Sie seit Juli erstmals auch Schweine in Bayern. Also doch mehr Regionalität?
Tönnies: Wir haben die Möglichkeit in Bamberg zu schlachten und die Rahmenbedingungen stimmen. Das ist ganz normales Geschäft.

Sie suchen aktuell nach Ökoschweinen. Ist das nur ein Strohfeuer?
Tönnies: Nein. Der Markt etabliert sich zusehends. Es bleibt auf Sicht aber weiterhin ein kleiner Markt.

Gilt das auch für veganen oder vegetarischen Fleischersatz?
Tönnies: Da wachsen die Bäume auch nicht in den Himmel. Ich glaube nicht, dass der Verbraucher über längere Zeit etwas isst, was ihm nicht schmeckt. Mir selber schmeckt es übrigens auch nicht.

Vor allem die Grünen fordern derzeit Angaben zum Haltungsverfahren nach dem Vorbild der Eierkennzeichnung. Was halten Sie davon?
Tönnies: Meine Devise lautet immer: Wir bieten das an, was der Verbraucher will. Wenn er die Kennzeichnung verlangt, werden wir uns nicht dagegen sperren. Ich sehe diesen Wunsch allerdings nicht.

Heißt das, den Verbraucher interessiert die Haltung gar nicht und es kann alles so bleiben, wie es ist?
Tönnies: Nein. Wir müssen uns ständig weiter verbessern – vor allem bei den Haltungsbedingungen. Da sind wir mit der Initiative Tierwohl (ITW) zwar schon weit gekommen. Das hohe Interesse der Schweinehalter an der ITW zeigt, dass auch bei den Erzeugern die Sensibilität für das Thema Tierwohl da ist und weiter wächst. Das ist gut, denn wir dürfen nicht stehen bleiben.

> „Wir würden den Schweinepreis nicht selbst machen wollen!“

Was raten Sie jungen Landwirten, die sich fragen, wie sie ihre Betriebe weiterentwickeln sollen, damit sie auch in 10 Jahren noch davon leben können?
Tönnies: Vor 20 Jahren habe ich Erzeugern geraten: Baut moderne Ställe, richtet Euch auf einen höheren Fleischbedarf ein und macht einen guten Job. Ich glaube, der Rat war gut! Denselben Rat gebe ich den Bauern

Zur Person

Clemens Tönnies (60) ist Miteigentümer der Tönnies Gruppe (50 %). Der Metzger-Sohn aus Rheda ist gelernter Fleischtechniker und Kaufmann. Er hat den Konzern mittlerweile auf Platz 41 der größten deutschen Familienunternehmen

Diesen und weitere Artikel finden Sie in der aktuellen **top agrar** Ausgabe.

Neugierig und noch nicht Abonnent?

Dann bestellen Sie jetzt Ihr kostenloses Probeheft oder ein Abo von top agrar und profitieren Sie von vielen weiteren Vorteilen und Extras wie z. B.

- top Themen-Specials (4 x jährlich Energiemagazin, Agrar-Börse, Forstmagazin usw.)
- Regionalsupplements zu großen Veranstaltungen
- Freien Zugang zum Exklusiv-Bereich auf topagrar.com, inkl. Archiv
- kostenlose E-Mail-Newsletter
- Vorzugspreise für top agrar-Produkte
- und vielem mehr …

Abonnement bestellen

Studentenabonnement mit 25 % Preisvorteil

Abonnement verschenken

Abonnenten werben und tolle Prämien sichern

Warum vorzeitig aus der Kastration aussteigen?

Einige Lebensmittelhändler wollen schon ab 2017 kein Fleisch mehr von unbetäubt kastrierten Schweinen verkaufen. Was bezwecken sie damit? top agrar sprach mit Vertretern der Rewe Group und von Kaufland.

Gesetzlich ist die betäubungslose Kastration ab 2019 verboten. Warum greift die Rewe-Group dem Gesetzgeber ohne Not zwei Jahre vor?
Breloh: Wir erheben diesen Anspruch, ab dem Januar 2017 kein Fleisch mehr von betäubungslos kastrierten Schweinen abzunehmen, nur für unsere Fleisch-Eigenmarken. Wir wollen damit ein Zeichen setzen. Denn wichtige Vermarktungspartner wie das Metzgerhandwerk und die Systemgastronomie sind beim Thema Kastrationsalternativen zum Teil noch sehr zurückhaltend.

Man kann das Problem aber nicht

„Es droht eine Spaltung des Ferkel-

aussitzen. Die gesetzliche Frist wird über 2019 hinaus nicht verlängert. Wenn die gesamte Branche jetzt nicht aktiver wird, kann es 2019 zu einem gewaltigen Strukturbruch kommen, weil viele Mäster kastrierte Ferkel aus dem
Ausland importieren. Die deutschen Sauenhalter bleiben dann womöglich auf ihren Ferkeln sitzen.

Welchen Termin strebt Kaufland an?
Dausch: Wir streben den frühestmöglichen Termin an. Dadurch wollen wir Orientierung und Planungssicherheit an die Vorstufen geben und mit

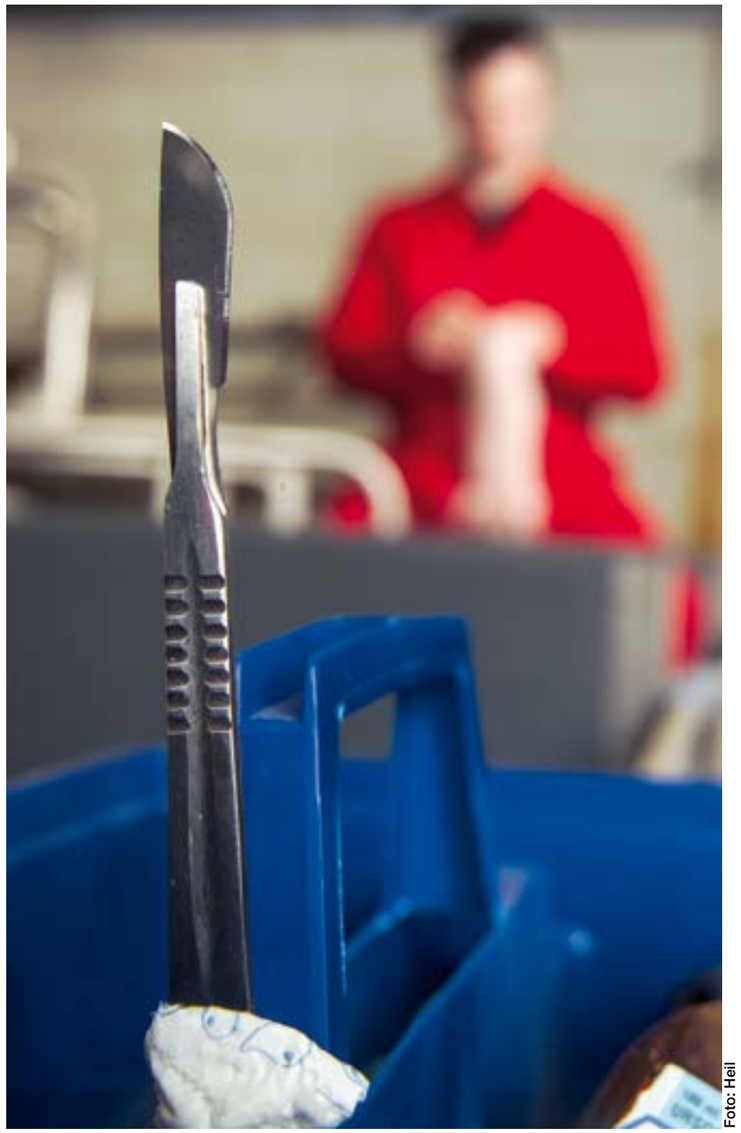


Foto: Heil

Gesetzlich ist die betäubungslose Kastration in Deutschland ab dem 1. Januar 2019 verboten.

Diesen und weitere Artikel finden Sie in der aktuellen **top agrar** Ausgabe.

Neugierig und noch nicht Abonnent?

Dann bestellen Sie jetzt Ihr kostenloses Probeheft oder ein Abo von top agrar und profitieren Sie von vielen weiteren Vorteilen und Extras wie z. B.

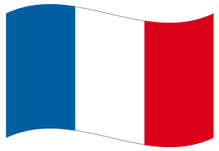
- top Themen-Specials (4 x jährlich Energiemagazin, Agrar-Börse, Forstmagazin usw.)
- Regionalsupplements zu großen Veranstaltungen
- Freien Zugang zum Exklusiv-Bereich auf topagrar.com, inkl. Archiv
- kostenlose E-Mail-Newsletter
- Vorzugspreise für top agrar-Produkte
- und vielem mehr …

Abonnement bestellen

Studentenabonnement mit 25 % Preisvorteil

Abonnement verschenken

Abonnenten werben und tolle Prämien sichern



Molkereien steuern Milchmenge

Die französischen Molkereien deckeln die Milcherzeugung und binden ihre Lieferanten an eine Art Quote. Ein Überblick über die verschiedenen Preis- und Mengensysteme.

Frankreich ist eines der wenigen europäischen Länder, das seine Milchproduktion drosselt. Im März 2016 lag die Milchanlieferungsmenge 1% unter der Vorjahresmenge, im April setzte sich der Trend fort (Übersicht).

Das ist zum einen auf die schlechte Konjunkturlage im Land und zum anderen auf die Mengenbegrenzungs-Systeme zurückzuführen, die die Molkereien nach dem Quotenende eingeführt haben. Damit wollen die Molkereien vermeiden, Milch auf dem Spotmarkt abzusetzen. Das soll zu einem höheren Auszahlungspreis führen. Ob das tatsächlich so eintrifft, hängt jedoch von den Absatzmärkten der Molkereien ab und von der Bereitschaft, den erzielten Mehrwert an die Lieferanten weiterzugeben.

Verschiedene Systeme: Jede Molkerei hat ihr eigenes Preis- und Mengensystem entwickelt, das unterschiedliche Auswirkungen auf die Erlöse und Entwicklungsmöglichkeiten der Erzeuger hat.

Zwischen den Begrenzungs-Systemen der privaten und denen der genossenschaftlichen Molkereien gibt es erhebliche Unterschiede.

Die meisten der privaten Molkereien können keine weiteren Absatzmärkte generieren. Bestenfalls können sie das Niveau der Nachfrage halten. Sie begrenzen strikt die Anlieferungsmenge und verlangen eine Strafzahlung bei Überlieferung.

Bei Privatmolkereien sind die individuelle Referenzmenge des Erzeugers und die Modalitäten der Milchpreisfestsetzung in einem Vertrag geregelt. Die Mindestlaufzeit ist im Gesetz geregelt und beträgt fünf Jahre. Die längste bekannte Vertragslaufzeit bei einer privaten Molkerei beträgt zwölf Jahre.

Ähnlich wie in Deutschland gibt es in Frankreich Erzeugerorganisationen, die anstelle der Bauern mit den Molkereien die Verträge aushandeln. Einige Erzeugerorganisationen haben sich zusammengeschlossen, um für die Bauern bessere Bedingungen auszuhandeln oder eigene Ideen zu Preis-Systemen durchzusetzen. Derzeit probiert eine Erzeugerorganisation der privaten Molkerei Danone für einige ihrer Mitglieder Verträge mit einer oder zwei weiteren Molkereien auszuhandeln.

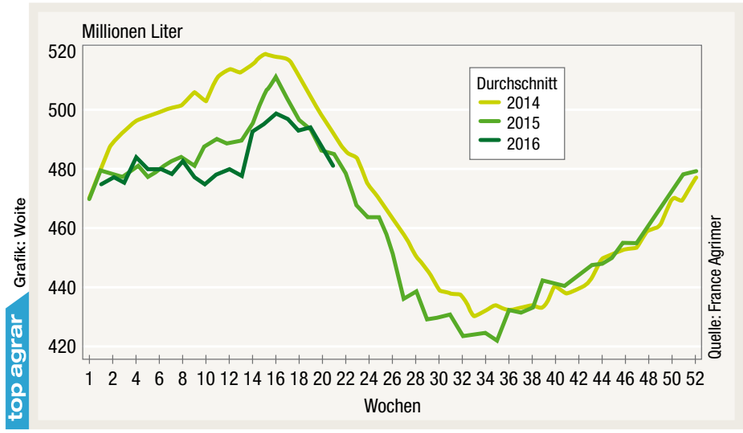
Genossen mit A-/B-Preis. Die meisten genossenschaftlichen Molkereien hingegen akzeptieren eine Produktion über die vereinbarte Menge hinaus, zahlen aber weniger Geld dafür.

Für die vereinbarte Menge wird der Preis A gezahlt, der vom französischen Binnenmarkt und vom europäischen Markt abhängt (im April reichte die Spanne von ca. 26,2 ct/l bis ca. 29,4 ct/l, bei 3,8% Fett und 3,2% Eiweiß).

Für die darüber hinaus produzierte Menge wird der Preis B gezahlt, der vom Butter- und Milchpulverpreis abhängt. Im Moment ist dieser sehr niedrig (19,0 bis 20,0 ct/l), kann aber auch den Preis A übersteigen.

Dieses System erlaubt den Genossen-

Milchanlieferung sinkt in Frankreich



Die französiche Milchanlieferung nimmt seit 2014 tendenziell ab. Das liegt an der

Milchmarkt in Zahlen

Frankreich ist mit 24,6 Mrd. l Jahresproduktion nach Deutschland der zweitgrößte Milchproduzent in der EU. In Frankreich gibt es rund 66 000 Milchviehbetriebe und ungefähr 500 Molkereiunternehmen. 2015 zahlten sie einen durchschnittlichen Preis von 30,9 ct/l. Rund 54% der Milch verarbeiten Genossenschaften. In der Region Bretagne wird mit rund 1,3 Mrd. l am meisten Milch produziert, gefolgt von Pays de la Loire und der Normandie, die sich alle im Nord-

Diesen und weitere Artikel finden Sie in der aktuellen top agrar Ausgabe.

Neugierig und noch nicht Abonnent?

Dann bestellen Sie jetzt Ihr kostenloses Probeheft oder ein Abo von top agrar und profitieren Sie von vielen weiteren Vorteilen und Extras wie z. B.

- top Themen-Specials (4 x jährlich Energiemagazin, Agrar-Börse, Forstmagazin usw.)
- Regionalsupplements zu großen Veranstaltungen
- Freien Zugang zum Exklusiv-Bereich auf topagrar.com, inkl. Archiv
- kostenlose E-Mail-Newsletter
- Vorzugspreise für top agrar-Produkte
- und vielem mehr …

Abonnement bestellen

Studentenabonnement mit 25 % Preisvorteil

Abonnement verschenken

Abonnenten werben und tolle Prämien sichern