

Inhalt

Magazin

- 3 Thema des Monats
- 6 Panorama
- 16 Leserfragen
- 37 Impressum
- 50 Ganz persönlich

Betriebsleitung

- 10 Damit Biokälber auch Biopreise erzielen
- 14 Bayern vor der Wahl: Für was stehen die Parteien?

Pflanzenbau

- 18 Die Lehren aus dem Sojaanbau 2018
- 20 Mehr Wertschöpfung, mehr Qualität
- 22 Was bringt Pflanzenkohle auf dem Acker?
- 26 Wie holt man Ackerwildkräuter zurück?

Landtechnik

- 28 Oberschwabenschau: Ravensburg ruft
- 30 Gülle: Trocken nach dem Flocken

Tierhaltung

- 32 Im Test: 13 Lüfter für den Rinderstall
- 36 Pro und Kontra
- 38 Heuhunger – Alternativen im Pferdestall
- 42 Kadaver unterirdisch lagern

Landleben

- 44 Das Herz zwischen zwei Höfen
- 48 Prächtige Herbstzeit



14 Betriebsleitung | Bayern vor der Wahl

Am 14. Oktober wählt Bayern einen neuen Landtag. Welche Positionen vertreten die Parteien? Südplus hat bei den Agrarsprechern nachgehakt.



38 | Tierhaltung Heuhunger

Experten und Reitstallbesitzer erklären, wie Sie Ihre Pferde trotz knapper Heuernte sicher durch den Winter füttern.

Für den Ökolandbau wichtige Themen

- 10 Damit Biokälber auch Biopreise erzielen
- 14 Bayern vor der Wahl: Für was stehen die Parteien?
- 22 Was bringt Pflanzenkohle auf dem Acker?

22 | Pflanzenbau Was bringt Pflanzenkohle?

Pioniere berichten von ihren Erfahrungen mit dem Einsatz von Pflanzenkohle auf dem Acker.



„Unsere Bauern erhalten auch in Krisen kostenorientierte Preise“

Das VonHier-Programm ist seit 20 Jahren eine Erfolgsgeschichte, von der auch die Bauern profitieren. Ist das Modell übertragbar?



44 | Landleben Zwischen zwei Höfen

Sie hat einen Hof, er hat einen Hof. Was, wenn zwischen den Betriebsstätten viele Kilometer liegen?

So erreichen Sie uns

Kesselschmiedstr. 2, 85354 Freising

Redaktion:

Claus Mayer: Tel. 08161/8852958,
E-Mail: claus.mayer@topagrar.com

Klaus Dorsch: Tel. 09545/442108,
E-Mail: klaus.dorsch@topagrar.com

Silvia Lehnert: Tel. 07532/8085450,
E-Mail: silvia.lehnert@topagrar.com

Anja Rose: Tel. 02501/8012669,
E-Mail: anja.rose@topagrar.com

Verlagsbüro: Hartmut Wendt:
Tel. 08161/8852950,
E-Mail: hartmut.wendt@lv.de

Abo- und Bestellservice:
Tel. 02501/8013020,
E-Mail: vertrieb@topagrar.com



Der BUND sieht das VonHier-Programm des Allgäuer Lebensmitteleinzelhändlers Feneberg als Modell für eine zukunftsfähige Landwirtschaft. Was war Ihr Ziel, als Sie das Projekt vor 20 Jahren angestoßen haben?

Wirthensohn: Ich wollte mit Öko-Produkten in den Supermarkt kommen. Ich war zuvor zehn Jahre in Sachen regionaler Vermarktung von Bioprodukten unterwegs. Der Absatz lief nur über Direktvermarktung und Bauernmärkte. Das waren schöne Nischen. Aber wenn man den ökologischen Landbau ausdehnen will, geht das nur über die Supermärkte.

Wo steht das Programm heute?

Wirthensohn: Wir haben ca. 600 Betriebe unter Vertrag, die ganz oder teilweise ihre Produkte an Feneberg liefern. Im Programm sind 400 Produkte – eigentlich die ganze Palette an Lebensmitteln, die man braucht. Jeder der sich mit Bioprodukten eindecken will, kann sich mit den VonHier-Produkten ernähren. Feneberg erwirtschaftet damit aktuell 25 bis 30 Mio. € Umsatz pro Jahr.

Wird das Programm weiter wachsen?

Wirthensohn: Davon gehe ich aus. Wir haben vor 20 Jahren bei Null angefangen, jetzt sind wir bei 10%. Und der Biomarkt – und das wird auch für Feneberg gelten – wird sich auf 20% des Lebensmittelumsatzes erhöhen. Das sagen alle Prognosen.

Sie hatten kaum Fluktuation unter den Lieferanten. Was macht das Programm für die Landwirte attraktiv?

Wirthensohn: Entscheidend ist, dass wir klare Abnahme- und Lieferverträge haben. Darin ist neben Qualität und Kontrolle die Preisgestaltung ein ganz wesentlicher Punkt. Wir gehen von kostenorientierten Preisen aus, und das jetzt seit 20 Jahren. Deshalb hatten wir immer genug Landwirte, die für das Programm lieferten. Lediglich im Bereich Fleisch gab es manchmal etwas Engpässe, am stärksten bei Geflügel.

Wie ermitteln Sie die kostendeckenden Preise für die Landwirte und wie



Ernst
Wirthen-
sohn,
Kulturland-
büro
Wirthensohn

schaft es Feneberg, damit selbst noch eine Marge zu erwirtschaften?

Wirthensohn: Bei Produkten wie Fleisch und Getreide führen wir mit den Landwirten jährlich Preisgespräche. Dabei ringen wir um den Preis, den einerseits der Landwirt braucht und den andererseits Feneberg zahlen kann, um das Produkt noch vermarkten zu können. Wir arbeiten dabei sehr intensiv mit den Fachberatern der Anbauverbände zusammen, die sehr genaue Kalkulationsprogramme haben. Die Firma Feneberg bringt dann die Sicht des Marktes ein. Und bisher haben wir uns immer gut geeinigt. Wir konnten die Preise jetzt 20 Jahre halten, auch wenn die Preise im Biobereich einmal eingebrochen sind. Das ist vielleicht der Hauptgrund, warum uns die Landwirte immer treu geblieben sind.

Lässt sich das Programm auf andere Regionen übertragen?

Wirthensohn: Da wird es sehr schwer. Hätten wir überall regionale Händler wie Feneberg, könnten wir in ganz Europa morgen anfangen. Aber dem ist ja nicht so. Die Frage ist, ob der Lebensmitteleinzelhandel seinen alten Trott beibehält, oder ob er das große Vermarktungspotenzial von „öko“ und „regional“ für sich erkennt. Ich glaube, dass es dafür auch gesellschaftlichen und politischen Druck in Richtung LEH braucht. Dieser Druck muss entstehen, damit wir die einmalige Chance nutzen, den regionalen Markt in vernünftige bäuerliche Bahnen zu lenken.

-do-