



Getreide: Weizen wartet im Silo auf das Schiff.

## Hafen für Getreidebauern

**Getreidemarkt:** Die Bayernhof GmbH ermöglicht den Erzeugergemeinschaften den Zugang zu überregionalen, ja internationalen Absatzmärkten. Sie nutzt dabei die Wasserstraßen für preisgünstigen Transport. **Ein Bericht auf Seite 87.**

### Zum Thema

## Wasserstraße

**K**arl der Große hat sich schon daran versucht. Und um 1840 hat man das Projekt wieder in Angriff genommen: Den Kanal, der Main und Donau verbindet und damit einen durchgehenden Schiffsverkehr zwischen der Nordsee und dem Schwarzen Meer ermöglicht.

Es dürften rund 35 Jahre her sein, als man auch unter den Bauern im Fränkischen heftig über ein neues

Kanalprojekt stritt. Bis Nürnberg war die Wasserstraße schon fertig. Für den Übergang bis zur Altmühl war aber ein beachtlicher Höhenunterschied zu überwinden. Nicht zuletzt deshalb entstand mit dem Roth- und dem Altmühlsee sowie dem Brombachspeicher das Fränkische Seengebiet – ein durchdacht angelegtes Landschaftsprojekt für attraktiven Tourismus und auch für den Naturschutz, aus dem auch der Kanal mit Wasser gespeist werden konnte.

Wenn sich die betroffenen Bauern damals in den Versammlungen landauf landab kräftig gegen den Bau auflehnten, muss das nicht wundern. Schließlich ist mit dem Kanal auch

Ein Kommentar von **Karl Bauer**, Wochenblatt-Redakteur, [karl.bauer@dlv.de](mailto:karl.bauer@dlv.de)



viel Grund im Wasser untergegangen. Die Mühlen im Brombachtal wurden geflutet und ihre Bewohner abgesiedelt. Das tat weh.

Andere waren nicht so „sauer“. Sie bekamen Geld für die Flächen, die sie verpachtet hatten oder deren Bewirtschaftungsende absehbar war.

Das alles ist Vergangenheit. An den Stränden der Seen sonnen sich die Badegäste. Und von der Wasserstraße profitieren auch die Landwirte. Schüttgüter wie Getreide oder Handelsdünger müssen nicht mehr mit dem LKW durch ganz Europa gekarrt werden. 50 und mehr Lastwagenladungen passen in den Rumpf eines Binnenschiffes. Und die sind garnicht so langsam, wie es oft den Eindruck macht. Rund eine Woche brauchen sie, um das Getreide der Bayernhof GmbH von Regensburg bis zu den Nordseehäfen zu bringen. Preiswert und umweltfreundlich erschließt sich so den bayerischen Getreidebauern das Tor zum Weltmarkt.



Auch wenn sich die Getreidebauern zu regionalen Erzeugergemeinschaften zusammengeschlossen haben, so ist ihre Bedeutung im nationalen und vor allem im internationalen Marktgeschehen doch zu gering, um bezüglich des Preisgeschehens tatsächlich Akzente zu setzen. Vor rund 25 Jahren haben sich deshalb nicht zuletzt auf Initiative des Bayerischen Bauernverbandes die Erzeugerzusammenschlüsse unter dem Dach der Bayernhof GmbH zusammengeschlossen. Bayernhof mit Sitz in Hankofen (Niederbayern) hat sich längst zu einer schlagkräftigen Vermarktungseinrichtung für Getreide und Ölsaaten im süddeutschen Raum entwickelt.

„Wir brauchen den Hafenzugang wegen der Absatzmärkte im Nordwesten. Über LKWs wäre alles viel zu teuer“, so Herbert Riehr, Vorsitzender der Erzeugergemeinschaft Aislingen/Bibertal, die das Angebot von Landwirten in Schwaben bündelt und zu den Gesellschaftern der Bayernhof gehört. Die Erzeugergemeinschaft ist mit einer jährlichen Vermarktung zwischen 15 000 und 20 000 t Getreide eine der größten und am besten organisierten Erzeugergemeinschaften für Getreide und Ölsaaten in Bayern. Rund 420 Betriebe bauen A- und B-Weizen, Dinkel, auch Futtergerste und Braugerste für Mühlen, Kraftfutterwerke und Malzfabriken an.

## Breit aufgestellte Vermarktung

Bei der Vermarktung steht zunächst die Versorgung der heimischen Mühlen im westlichen Mittelschwaben sowie kleinerer Kraftfutterwerke dort im Vordergrund. „Unsere Erzeugergemeinschaft ist in der Lage, große sortenreine Partien mit homogener Qualität zu liefern“, erklärt Riehr. Das kann der örtliche Erfassungshandel in dieser Form nicht. Die Qualitätsanforderungen liegen für B-Weizen handelsüblich bei 11,5% Rohprotein (RP) und 220 Fallzahl (FZ), für A-Weizen bei 13% RP, 40 ml Sedimentationswert (Sedi) und 240 FZ sowie für E-Weizen bei 14,5% RP, 55 ml Sedi und 280 FZ. Brotroggen muss 120 FZ und höchstens 0,05% Mutterkornanteil in der Partie haben.

Überschüssiger Qualitätsweizen geht über die Bayernhof an Abnehmer in Belgien und den Niederlanden und Futtergetreide in norddeutsche Veredlungsregionen. „Insgesamt vermarktet die Erzeugergemeinschaft rund ein Viertel des Getreides an den Erfassungshandel, drei Viertel gehen an Handelsmühlen und an andere Teilnehmer“, so Vorsitzender Riehr. Eine Besonderheit ist der Vertragsanbau von 2000 t Dinkel für Entpelzer und Verarbeiter in der Region.

Nach dem rasanten Preissitzurück für Getreide zur Ernte 2013 war die Erzeugergemeinschaft besonders gefordert, für ihre Mitglieder gute

Vorvertrags- und Erntepreise mit Verarbeitern und Erfassungshandel auszuloten. Nicht nur fallende Weltmarktpreise machten zu schaffen, sondern auch die große Getreideernte im Freistaat. Trotz der Hochwasserkatastrophe an der Donau und den Trockenschäden in Unter- und Mittelfranken, wurden mit 7 Mio. t in Bayern eine halbe Million mehr Getreide eingefahren als im Mittel der Jahre. Dadurch rauschten die Preise nach unten und für Brotweizen konnte seit dem Jahreswechsel kaum mehr als 180 bis 190 €/t franko Lager der Verarbeiter durchgesetzt werden.

„Für einen Teil des B-Weizens hatten wir Vorkontrakte über 210/t und für A-Weizen über 220 €/t franko Verarbeiter. Dies war erheblich mehr, als später im Erntedruck zu erzielen war“, so Michael Hauber, Geschäftsführer der Aislinger Erzeugergemeinschaft Aislingen/Bibertal.

Die Bayernhof, unter deren Dach auch die Aislinger Erzeugergemeinschaft geschlüpft ist, sieht es als ihr vordringlichstes Ziel, die Vermarktungsbedingungen für die bäuerliche Selbsthilfeorganisation zu optimieren. „Ohne die Bayernhof gäbe es in Bayern heute in vielen Regionen keinen funktionierenden Wettbewerb mehr“, so Stefan Heinrich, Geschäftsführer der Bayernhof. „Wir beliefern ganzjährig bayerische Mühlen, Ölmühlen, Kraftfutterwerke und die Malzfabriken“. In der Bayernhof haben sich 14 bayerische Erzeugergemeinschaften für Getreide und Ölsaaten als Gesellschafter zusammengeschlossen.

Gut 400 000 t Getreide und Ölsaaten (die Hälfte davon in Weizen) werden von diesem bäuerlich geprägten Unternehmen erfasst und vermarktet. Etwa 10 % des Weizens hat E-Qualität, rund 25 % ist A6/A7-Weizen und 15 % Futterweizen. Qualitätsweizen geht zu einem erheblichen Anteil in die Niederlande und nach Belgien, Futterweizen nach Süddoldeburg und Holland und Raps an die Ölmühlen in Straubing, Mannheim und Mainz.

Jährlich müssen 10 bis 30 % der bayerischen Getreideernte außer Landes vermarktet werden. Bei sol-



Vom ihrem Hafenzugang in Mühlfhausen verschifft die Bayernhof GmbH das Getreide der Erzeugergemeinschaften in den Norden.

chen Mengen kann nur die Binnenschifffahrt die Frachtkosten niedrig halten. Dazu sind an den Wasserstraßen verteilt Häfen mit entsprechender Speicherkapazität (Silos) notwendig.

Genau diese Erkenntnisse setzte die Bayernhof um. Die Flussläufe schaffen Zugang zu den Seehäfen und damit zum Überseesatz vor allem nach Nordafrika. Mit vier großen Hafensilos in Würzburg, Mühlfhausen, Regensburg und Straubing entlang des Mains, des Main-Donau-Kanals und der Donau sowie einem Landlager in Feldkirchen unweit der Landeshauptstadt München und einem Lager im unterfränkischen Gleibstadt setzte die Bayernhof das Konzept kostenschonend um. Mit 70 000 t Lagerkapazität und 100 bis 200 t/h Annahmehleistung ist das Unternehmen in der Lage, den erforderlichen Getreideumschlag zu leisten.

„Wir haben zudem auch ausreichende Laborkapazitäten, um Getreide und Ölsaaten zu untersuchen“, so Heinrich. Auch beim Personal ist man mit 35 Mitarbeitern für Handel, Disposition, Labor und Lager straff organisiert. Bei rund 100 Mio. € Umsatz erwirtschaftet jeder Mitarbeiter fast 3 Mio. € Umsatz.

Die Bayernhof ist an allen wichtigen Börsen präsent und sichert wegen der volatilen Märkte physi-

sche Kontraktware gegenüber Preisschwankungen durch Terminkontrakte an der Matif, der Liffe und an der Weltleitbörse in Chicago (CBOT) ab. Ohne Terminkontrakte geht es nicht, weil damit riskante offene Positionen vermieden werden. Noch favorisiert die Geschäftsleitung klassische Vorkontrakte für die Erzeuger, weil diese feste Kontraktpreise für Liefertermine zur neuen Ernte sicherstellen. Man kommt so auch ohne weitere Nebenkosten wie Versicherung aus.

Als Kurs für A-Weizen können derzeit zum Erntetermin 2014 180 bis 185 €/t als Richtschnur angenommen werden. Das ist nicht der Wunschpreis der Erzeuger von 200 €/t und darüber. Im Frühjahr 2013 waren zum Erntetermin bis zu 30 EUR/t mehr zu erzielen.

Während der Ernte werden bei der Bayernhof weitgehend unverbindliche Angebote über Getreidepartien zunächst in einer Meldeform erfasst, auf die Preisangebote abgegeben werden und bei Akzeptanz des Erzeugers Kontraktabschlüsse zustande kommen.

Bei Vorverträgen vor der Ernte erhält der Erzeuger einen fiktiven Preis, der auch garantiert wird, wenn der Preis zur Ernte fällt. Vorkontrakte können bei Bayernhof bis zu neun Monate vor der Ernte abgeschlossen werden. Die Kontrakte enthalten neben dem Produkt (zum Beispiel Weizen) die Menge, die Qualität, den Liefer-beziehungsweise Abholzeitraum und Verladetechnik.

Rund 60 bis 70% der gehandelten Getreidemengen werden in der Strecke gehandelt. Die Bayernhof beauftragt hierzu Speditionen und muss deshalb keinen Fuhrpark vorhalten.

Erzeuger können generell ihr Getreide bei Land- und Hafenzugängen der Bayernhof einlagern, was 2 €/t und Monat (ab September) kostet. Ob der Preisanstieg bei Weizen die Lagerkosten deckt, ist nicht sicher. Seit der Ernte 2013 ist der Brotweizenpreis um gut 20 €/t gestiegen. Ob für die Ernte 2014 mehr zu erwarten ist, steht noch nicht fest.

**Volker Lindloff**

Mainhausen



Die Erzeugergemeinschaft Aislingen/Bibertal ist unter der Führung ihres Vorsitzenden Herbert Riehr und Geschäftsführer Michael Hauber zu einem respektablen Getreideerfasser in Schwaben geworden.



# Interessante Streckengeschäfte

Getreideerzeuger können unter Vermarktungswegen auswählen

**A**ckerbauern in Schwaben haben sich vor mittlerweile 25 Jahren zusammengeschlossen, um faire Preise für ihre Getreidequalitäten durchzusetzen. Heute bündelt die Erzeugergemeinschaft Aislingen/Bibertal das Angebot von 420 Landwirten aus dem Regierungsbezirk. Die Erzeugergemeinschaft zählt mit einer jährlichen Vermarktung von rund 15 000 bis 20 000 t Getreide als eine der größten und am besten organisierten Erzeugergemeinschaften in Bayern. Priorität bei der Vermarktung haben Mühlen im näheren Umkreis.

Insgesamt vermarktet die Erzeugergemeinschaft rund ein Viertel des Getreides in den Erfassungshandel, drei Viertel gehen an Handelsmühlen und andere Verarbeiter. Großer Vorteil für die Mitglieder der Erzeugergemeinschaft Aislingen/Bibertal ist: Sie können aus einer Vielzahl unterschiedlicher Vermarktungswege den passenden auswählen.

● Beim „System Lager/Mühle“ wird Brotgetreide bei der Mühle beziehungsweise beim Erfassungshandel eingelagert und erst dann verkauft, wenn der Marktpreis womöglich steigt. Die Preisbindung ist an die Notierung der Münchener Produktenbörse angelehnt, wobei die Bindung (fixer Preisabzug von der jeweiligen Notierung) fast bis zum Jahresende (Kalenderwoche 50) reicht. Im Unterschied zur direkten Erntevermarktung erhalten die Erzeuger bei „Lager/Mühle“ eine Abschlagszahlung im September, endgültig abgerechnet wird zum Jahresende. Der Erzeuger kann von steigenden Preisen, soweit sie sich ergeben, bis zum Jahreswechsel profitieren. Die Partie wird in das

Lager der Mühle übernommen, es entstehen keine weiteren Umschlagskosten. Übliche Lagerkosten werden gegengerechnet. Die bei Einlagerung gezogenen Rückstellmuster dienen der Qualitätsabrechnung.

● Bei der Poolvermarktung wird Getreide in der Ernte direkt an den nächstgelegenen Erfassungshändler angeliefert und die Einzelpartien nach Rückstellmuster bis zum Jahresende oder bei gutem Marktverlauf auch erst später verkauft. Abgerechnet wird nach Verkauf der gesamten Ware. Dieses System hat an Attraktivität verloren, da die Preisableitungen für den abliefernden Landwirt nicht immer nachvollziehbar sind.

● Bei der Vermarktung ab Hoflager des Erzeugers werden ab Mitte September die Lagermengen abgefragt und beprobt. Anhand von Sorten, Qualitäten und Mengen wird dann die für die betreffenden Partien bestmögliche Vermarktungsoption gesucht. Der Betrieb hat die Wahl, entweder bei kurzen Wegen selbst beim Abnehmer anzuliefern oder ab Hoflager zu verkaufen.

● Bei Vorkontrakten für die neue Ernte richten sich die Preisangebote nach Offerten der Verarbeiter sowie nach Großhandelspreisen am Hafentlager für Liefertermine zur Ernte oder danach. Zur Orientierung werden die Schlusskurse der Matif-Frontermine mit herangezogen. Diese Option findet immer mehr Zuspruch unter den Erzeugern, weil sie von lukrativen Preisnotierungen in der Zukunft profitieren und damit ihren Deckungsbeitrag kalkulieren können.

Der Vorkontrakt birgt andererseits ein hohes Preisrisiko, falls Liefermen-



FOTO: BAUER

**Stefan Heinrich:** Mit der Binnenschifffahrt haben wir Zugang zu den Märkten in Norddeutschland und zum Export.

gen und -qualitäten nicht erfüllt werden. Dann drohen unter Umständen teure Deckungskäufe. Deshalb mahnt die Erzeugergemeinschaft zur Vorsicht. Als Faustregel für die Erzeuger gilt, höchstens ein Drittel der Ernte vor dem Drusch auf Termin zu verkaufen.

Viele Vorkontrakte enthalten allerdings eine Regelung für den Fall, dass die Qualität nicht erfüllt werden kann. Es kommt dann zu einem festgelegten Preis. Diese Regelung sieht einen festen Preisabzug vor.

● Das Streckengeschäft über die Bayernhof GmbH spielt für die Erzeugergemeinschaft Aislingen/Bibertal eine Sonderrolle, weil diese auf den Absatz über weite Distanzen direkt zur Mühle, zum Kraftfutterwerk, zum Hafentlager beziehungsweise zum Binnenschiff an Donau, Main-Donau-Kanal und Main spezialisiert ist. Von dort können gute A-Qualitäten und auch Futterweizen zu niedrigen Fracht-

kosten Richtung Benelux verschifft werden.

Bayernhof bündelt den Vertrieb für 14 Getreide- und Ölsaaten-Erzeugergemeinschaften in Bayern und vermarktet pro Jahr gut 400 000 t Ölsaaten und Getreide. Dieser „Bündler“ kann die Partien das ganze Jahr über anbieten und einen möglichst guten Verkaufszeitpunkt abwarten.

Die Prüfung der Verkaufsangebote obliegt der Erzeugergemeinschaft, die per SMS oder anhand der Onlineportale die betreffenden Mitglieder über aktuelle Angebote informiert. „Die Betriebe können uns direkt vom Feld beziehungsweise aus der Schleppekabine den Kontrakt bestätigen oder ablehnen“, erläutert Michael Hauber, Geschäftsführer der Erzeugergemeinschaft Aislingen. Das gleiche gilt für Vorkontrakte zur neuen Ernte. Die genaue Kenntnis über verfügbare Liefermengen und Qualitäten sowie über die Lagerung und Hofverladung der betreffenden Betriebe ermöglicht einen großen Handlungsspielraum für die Erzeugergemeinschaft, um unter den jeweiligen Marktbedingungen den bestmöglichen Verkaufspreis für den einzelnen Mitgliedsbetrieb herauszuholen.

Überhaupt wird bei der Aislinger Erzeugergemeinschaft Kommunikation großgeschrieben. „Per „Anbauerfax“ informieren wir unsere Mitgliedsbetriebe über Sorten und Marktlage“, erläutert Hauber. Die Arbeit der Erzeugergemeinschaft beschränkt sich also nicht darauf, gute Preise für die einzelnen Mitglieder herauszuholen. Vielmehr beeinflusst die Erzeugergemeinschaft mit ihren Vermarktungsaktivitäten das Preisniveau in der gesamten Region. „Wir hatten anfangs fast die niedrigsten Getreidepreise Bayerns, heute haben wir fast das höchste Niveau“, so der Vorsitzende Herbert Riehr.

**Volker Lindloff**  
Mainhausen