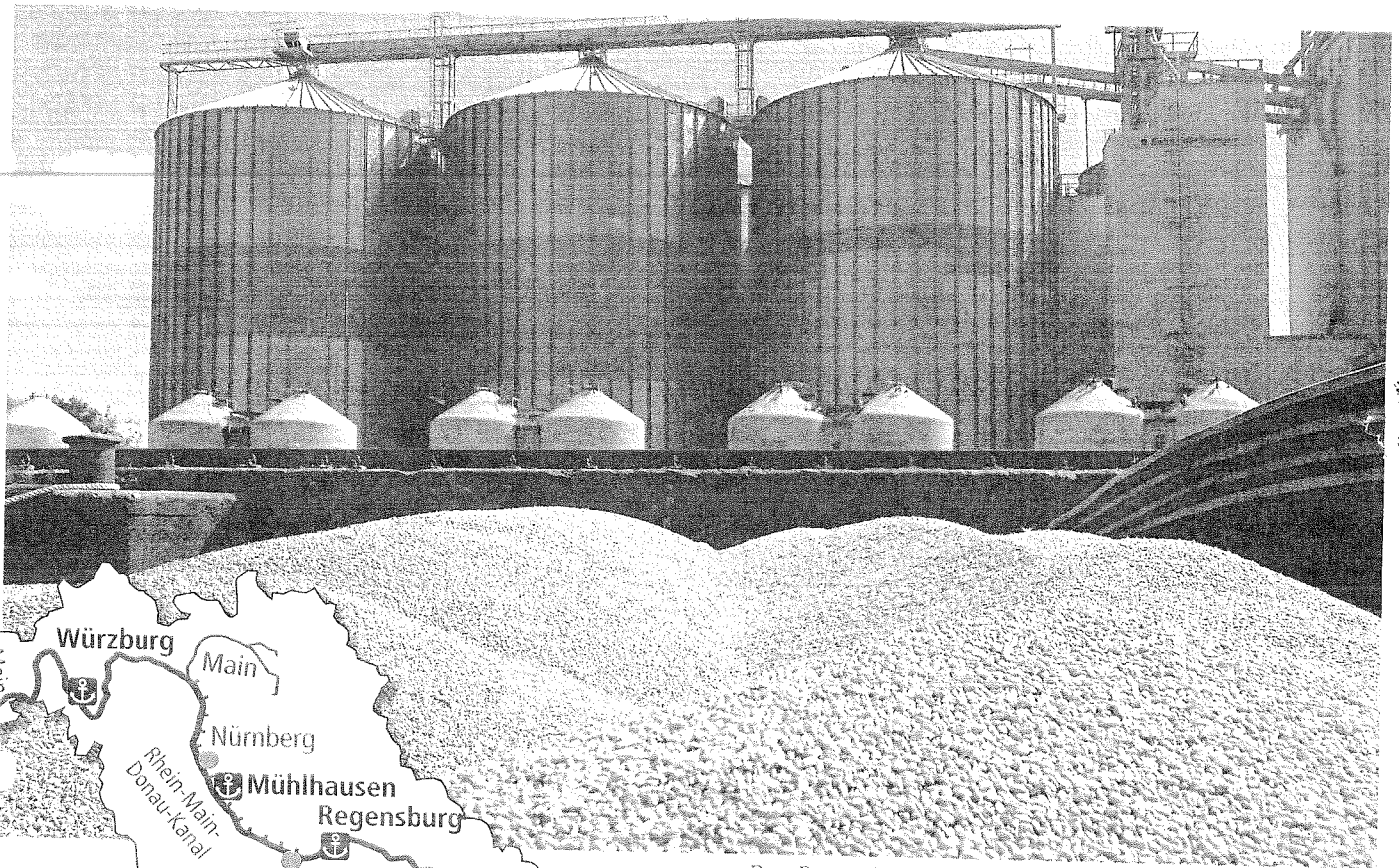


„Eigene Hafenerlager öffnen neue Absatzkanäle“

Die Bayernhof hat in drei Hafenerlager investiert. Über den Wasserweg kann der bäuerliche Vermarkter jetzt auch die Futtermittelmärkte im Nordwesten bedienen.



Das Bayernhof-Hafenerlager in Regensburg kann jährlich 80 000 bis 100 000 t Getreide umschlagen.

Das bäuerlich geführte Unternehmen mit Sitz im niederbayerischen Hankofen bündelt den Vertrieb von 16 bayerischen Getreide-Erzeugergemeinschaften und vermarktet jährlich rund 300 000 t Druschfrüchte für mehrere tausend Landwirte.

Heinrich ist heilfroh, dass die Bayernhof rechtzeitig in eigene Hafenerlager investiert hat:

- 2006 hat das Handelsunternehmen am Rhein-Main-Donau (RMD)-Kanal am Standort Mühlhausen im Landkreis Neu-Markt sein erstes Hafenerlager gebaut. Die Silos haben eine Lagerkapazität von 12 000 t.
- Zwei Jahre später investierte die bäu-

erliche Vertriebs-GmbH in ein 23 000-Tonnen-Lager im Regensburger Hafen.

- Und 2009 übernahm die Bayernhof ein vorhandenes Hafenerlager in Würzburg mit einer Kapazität von 15 000 t.

Warenstrom verläuft nur Richtung Nordwesten

Die Hafenerstandorte liegen jeweils rund 100 km voneinander entfernt an den Hauptwasserstraßen Donau, RMD-Kanal und Main (siehe Karte). Die Standorte sind so gewählt, dass sie von den Landwirten in den Haupterfassungsregionen der Bayernhof direkt angefahren werden können.

Wegen der schlechten Erntebedingungen fällt dieses Jahr soviel Futterweizen an, dass wir viel davon überregional vermarkten müssen“, macht Stefan Heinrich klar. „Und das ist nur möglich, wenn wir ganze Schiffs-ladungen anbieten können.“

Als Geschäftsführer der Bayernhof GmbH weiß Heinrich, wovon er spricht.



Geschäftsführer Stefan Heinrich (rechts) und Prokurist Christian Rückl freuen sich über die steigenden Absatzmengen der Bayernhof.

Fotos: Dorsch, Werkbild

Der Schiffstransport geht nur in Richtung Nordwesten. Die Vermarktung über die Donau in Richtung Österreich, Baltik und Schwarzes Meer spielt keine Rolle. Die wichtigsten Abnehmer sind Kraftfutterwerke und Mühlen in Norddeutschland sowie in den Beneluxstaaten. Teilweise kommt die Bayernhof dort auch mit internationalen Getreidehandelskonzernen für den Drittlandexport ins Geschäft.

„Natürlich sind wir im Vergleich zu diesen Handelsriesen und den großen Ölmühlen ein kleines Licht“, räumt Prokurist Christian Rückl ein. „Aber wir werden von diesen Abnehmern immerhin wahrgenommen und können ein wenig mitspielen.“

Entscheidend für den bäuerlichen Vermarkter ist: Er hat durch die Anbindung an die Wasserstraßen mehr potenzielle Abnehmer und damit mehr Vermarktungsmöglichkeiten. Zudem ist auch der Transport auf dem Wasser ab 500 km Entfernung deutlich günstiger als auf der Straße.

Verwunderlich ist das nicht. Denn ein Binnenschiff kann zwischen 500 und 2000 t Getreide laden. Das entspricht der Kapazität von 20 bis 80 Lkws. Außerdem verursacht auch das Laden und Löschen eines Schiffes weniger Aufwand als das Befüllen und Entladen einer ganzen Lkw-Flotte.

„Regionaler Absatz bleibt das Kerngeschäft“

Trotz dieser Vorteile vollzieht die Bayernhof GmbH keinen grundsätzlichen Strategiewechsel. „Unser Kerngeschäft bleibt der Absatz an Mühlen und Mälzereien in der Region. Und die wollen wir weiterhin gut bedienen“, betont Stefan Heinrich. Denn in Bayern gibt es etliche leistungsfähige Mühlen und Mälzereien, die große Mengen an Brotweizen und Braugerste nachfragen. Außerdem verar-

beitet die 2007 neu gebaute Ölmühle in Straubing jährlich rund 500000 t Raps.

„Den Schiffstransport nutzen wir für die Überschüsse, die wir nicht in Bayern unterbringen können“, stellt der Vermarktungsexperte klar. Bei Körnermais

Bayernhof sorgt für Wettbewerb

Als vor 20 Jahren bayerische Getreide-Erzeugergemeinschaften die Bayernhof gründeten, wollten sie vor allem den Wettbewerb auf der Erfassungsseite stärken. Dieses Anliegen ist aktueller denn je. Denn seitdem sind etliche private Landhändler in Süddeutschland von der Bildfläche verschwunden. In vielen Regionen Süddeutschlands lässt deshalb der Wettbewerb bei der Vermarktung von Druschfrüchten zu wünschen übrig. Das geht zu Lasten der Erzeugerpreise.

Um so erfreulicher ist es, dass sich mit der Bayernhof GmbH der bedeutendste bäuerlich geführte Getreide-Vermarkter in Süddeutschland halten und seine Marktposition ausbauen konnte.

Mit der Investition in die Hafenanlagen hat die Vertriebs-GmbH die Weichen für die Zukunft gestellt. Denn die Märkte verändern sich von Jahr zu Jahr so stark, dass ein Vermarkter in der Lage sein muss, auch große Warenströme schnell umzulenken. Zudem kommt man mit vielen überregionalen Abnehmern nur dann ins Geschäft, wenn man große Partien anbieten kann. Die Aussichten sind somit nicht schlecht, dass die Bayernhof den Erfassungsmarkt in Bayern weiterhin beleben wird.

und Futterweizen ist dieser Anteil besonders groß. Weniger Bedeutung hat aktuell die überregionale Vermarktung von Qualitätsweizen und Raps.

Zurzeit trägt die Vermarktung per Schiff etwa mit einem Viertel zu den Absatzmengen der Bayernhof GmbH bei. Damit nutzt der bäuerliche Vermarkter die Umschlagskapazitäten seiner drei Hafenanlagen von rund 160000 bis 200000 t pro Jahr derzeit nur knapp zur Hälfte selbst.

Daneben schlägt die Bayernhof an ihren Hafenanlagen im Lohn auch für andere Unternehmen um, um die Auslastung zu erhöhen. So leichert z. B. das Lager in Regensburg bei Niedrigwasser Schiffe, die donauabwärts fahren.

Sofern freie Kapazitäten vorhanden sind, erfassen einige Hafenanlagen auch das Erntegut nahegelegener Lieferanten, das für regionale Abnehmer bestimmt ist. Denn alle Lager sind mit Trocknungsanlagen ausgestattet, die gerade bei der diesjährigen Ernte unabdingbar waren. Die zusätzlichen Erfassungsstandorte führen dazu, dass die Bayernhof auch neue Landwirte gewinnt, die über sie vermarkten.

Trotz der Investition in die Hafenanlagen blieb das Unternehmen seinem Grundsatz treu, die Festkosten gering zu halten. Den Transport wickelt es nur mit Speditionen ab, eigene Lkws besitzt es nicht. Zudem gehören dem bäuerlich geführten Vermarkter nur die zwei Landlager im unterfränkischen Giebelstadt und in Hankofen. An einem dritten Lager in Feldkirchen bei München ist das Unternehmen beteiligt.

Partner sind an Hafenanlagen beteiligt

Auch in die Hafenanlagen hat die Bayernhof nicht allein investiert, sondern jeweils mit Partnern. So sind teilweise Gruppen von landwirtschaftlichen Erzeugern mit im Boot, eine regionale Ölmühle und eine örtliche Warengenossenschaft. Bei allen drei Lagern hält die Bayernhof aber eine Beteiligung von 50 %, um ausreichend Mitspracherecht zu haben.

Das Hauptziel der Bayernhof bleibt, die Handelsspanne möglichst gering zu halten, damit die Marktfuchtbetriebe möglichst gute Preise erzielen. Offenbar ist dies der bäuerlichen Vertriebs-GmbH bisher gelungen. Bester Beleg dafür sind die steigenden Vermarktungsmengen. Obwohl das Unternehmen vorwiegend in Bayern erfasst und das Angebot an Druschfrüchten wegen des Biogasbooms rückläufig ist, konnte es in den letzten zehn Jahren seinen Absatz von 120000 auf 300000 t fast verdreifachen.

Klaus Dorsch