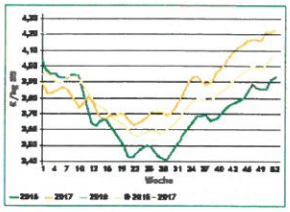
Handschlag: Bayern MeG und Milchplattform. Seite 80

Milch: Die Notierungen der Kemptner Börse Seite 81



Jungbullen: Preise sind noch auf hohem Niveau. Seite 89

FOTO: WOLFGANG PILLER, BAIBA OPULE/STOCK.ADOBE.COM

Lager am Hafen: Wie hier in Straubing hat die Bayernhof in etliche eigene Läger investiert.

Euphorie für interessante Nischen

Bayernhof: Klein begonnen, aber mittlerweile in ganz Bayern mit eigenen Lägern aktiv – die Bayernhof GmbH hat ihr Geschäftsfeld ausgeweitet und gut bestellt.

Zum Thema

Im Wettbewerb

Wettbewerb belebt das Geschäft. Doch wozu braucht der Ackerbauer Wettbewerb im Agrarhandel, wenn der Getreidemarkt seit Jahren kaum einen müden Euro zusätzlich herausspringen lässt. Ob BayWa, Raiffeisen-Lagerhaus, regionaler Landhändler oder Bayernhof – die Grenzen beim Bezahlen des Weizens, des Rapses oder der Braugerste sind eng und bei allen gleich schnell erreicht. Also, was soll's, ob es beim Agrarhandel noch Wettbewerb gibt?

Die Antwort werden jene Landwirte schnell geben, die dort leben, wo der örtliche Landhändler zugemacht hat und überhaupt kein Lagerhaus mehr in der Nähe ist. Diese Regionen gibt es mittlerweile auch in Bayern. Wenn ich für jede Fuhre Weizen oder jeden Einkauf eines Betriebsmittels 40 Kilometer weit fahren muss, dann ist die Lücke schnell spürbar. Dass es so weit gekommen ist, hat sicher etwas mit dem Wachstum der BayWa zu tun. Ihre Größe hat manch anderen Händler klein gemacht, ihre Größe hat dazu geführt, dass ihr selbst mancher Standort zu klein geworden

Ein Kommentar von **Wolfgang Piller** Wochenblatt-Redakteur wolfgang.piller@dlv.de

ist. Die Politik der BayWa war in den letzten Jahren ganz klar: Große Standorte ausbauen, kleinere aufgeben.

Wo sich Lücken auftun, entstehen Chancen für andere. Die Bayernhof hat das offenbar nutzen können. Sie hat sich als Getreide- und Rapshändler festgesetzt. Sie hat in eigene Läger investiert und sich damit Gewicht verschafft. Sie hat auch neue Geschäftsfelder beackert, ausgebaut und vorangebracht. Wenn kleine Geschäftsfelder größer werden, wird auch der große Konkurrent darauf aufmerksam werden. Das Beispiel heimischer Soja zeigt das. Es wird sich weisen, wer dann besser ist. Denn das ist ebenfalls Teil im Wettbewerb: Es geht nicht nur um den Euro Unterschied im Ein- und Verkauf, es geht ja auch um Service und um Zuverlässigkeit. Ohne Wettbewerber kann sich jeder locker zurücklehnen, im Wettstreit muss sich jeder rühren. Das belebt und nutzt den Kunden, also den Ackerbauern.

Als feste Größe hat sich die Bayernhof GmbH im bayerischen Agrarhandel etabliert. Die Menge an umgesetztem Getreide bewegt sich seit drei Jahren stabil über 430 000 t pro Jahr. Dabei helfen die Hafenläger in Straubing, Regensburg, Würzburg, Mühlhausen und die Landläger in Giebelstadt, Feldkirchen, Hankofen. Für gut 106 000 t Getreide, Raps und Soja haben Geschäftsführer Stefan Heinrich, sein Stellvertreter Christian Rückl sowie ihre Händler und Disponenten Platz, um sie zum günstigen Zeitpunkt vermarkten zu können.

Das scheinen sie in den letzten Jahren erfolgreich gemacht zu haben. Die Kurve an umgesetztem Getreide ist stetig gestiegen, bis sie – wohl auch wegen der schwierigen Lage am Getreidemarkt und der nicht so hohen Getreideerträge der letzten Zeit – seit 2015 etwas verharrt. Die Gesellschafter, 15 Erzeugergemeinschaften und einige Privatpersonen, sind offenbar zufrieden. Ohnehin sei es weniger das Ziel, hohe Ausschüttungen auszugeben, als vielmehr die Bayernhof auf immer solidere Beine zu stellen und als Handelsunternehmen in Bayern zu stärken, sagt Heinrich.

Als bayerischer Getreidehändler hat sich die Bayernhof einen anerkannten Platz errungen. An sie können natürlich nicht nur Mitglieder einer Erzeugergemeinschaft liefern, sondern jeder interessierte Landwirt. Bei Anruf gibt es jederzeit tagesaktuelle Preise. Auch Ware aus dem angrenzenden Ausland wird umgeschlagen, um so die Kapazitäten auszunutzen.

Jeder Käufer soll auch bedient werden

Sein Blick auf den aktuellen Getreidemarkt fällt eher nüchtern aus. Von Euphorie ist zumindest bei den Hauptkulturen nicht viel zu spüren. „Es ist nicht der Zug in den Märkten, wie wir und die Landwirte uns das wünschen würden", sagt Heinrich beim Gespräch mit dem *Wochenblatt* am Stammhaus im niederbayerischen Hankofen.

Das ist auch keine große Überraschung angesichts der weltweit riesigen Ernten der letzten Jahre, der in der Folge beständig gefüllten Läger in den Importländern und der derzeitigen Übermacht Russlands beim Weizenexport. Und trotzdem strahlen er und sein Stellvertreter gelassene Ruhe aus. Einige gute Verkäufe müssen doch geglückt sein. Rückl berichtet zum Beispiel von Rapsverkäufen, die noch im Herbst zu guten Preisen gelungen sind.

Daraus lässt sich durchaus etwas ableiten. Denn am Markt hilft die Devise „Zusehen und Abwarten" längst nicht mehr. Im Gegenteil: „Wenn wir einen Käufer haben, wollen wir ihn auch beliefern", sagt Rückl. Dazu sind die Händler auf die Erzeuger angewiesen. Diese müssen sich zumindest von Teilmengen ihrer Ernten trennen, sobald Nachfrage sichtbar wird und da ist.

FOTO: WOLFGANG PILLER

Die Bayernhof-Spitze: Geschäftsführer Stefan Heinrich (r.) und sein Stellvertreter Christian Rückl vor dem Lager am Hafen Straubing.

Dabei gibt es für die Landwirte seitens der Marktexperten auch Anerkennung. „Viele Landwirte sind beim Verkauf professioneller geworden" – diese Erfahrung macht Bayernhof-Manager Heinrich immer wieder. Wie früher, als der EG-Vorsitzende die Ernte der Mitglieder einmal im Jahr vermarktet hat, sind heutzutage diese Geschäfte so nicht mehr mit Erfolg zu tätigen. Viele Erzeuger achten auf die Warenterminbörsen und nutzen sie zur Orientierung. Getreideerzeuger schicken Muster, mit denen die Händler qualitätsorientiert Geschäfte einleiten können.

Spannend sind derzeit vor allem die Nischen

Die Abnehmer erwarten längst, dass ganzjährig geliefert werden kann. „Wir wollen zunächst die Mühlen vor Ort mit der regionalen Ware beliefern", sagt Heinrich, was darüber hinaus übrig bleibt, kann über die Hafenstandorte frachtgünstig überregional nach Holland oder Belgien vermarktet werden. 1000 km mit dem Schiff kosten soviel Fracht wie 200 km mit dem Lkw.

Doch auch ein Agrarhändler darf nicht stehen bleiben. Und anders als im Gespräch rund um Weizen, Wintergerste und Raps steigt bei anderen Themen schnell die Begeisterung der Händler. Schon der Roggen und v. a. die Braugerste vermögen in dieser Saison etwas mehr Lust am Handel wecken.

Seit langem mal wieder behindern Restmengen in den Lägern nicht die Entwicklung am Braugerstenmarkt. Schon im Herbst haben die Anfragen nach Kontrakten spürbar zugenommen. Bei Preisen von ca. 200 €/t ex Ernte und frei Erfassungslager ist der Abstand zum Wintergetreide bemerkenswert und der Braugerstenanbau wieder interessanter als in den letzten Jahren. Nicht nur die Erzeuger, auch die Mälzer zeigen seitdem Interesse am Nachschub.

Noch mehr Euphorie entsteht bei den Bayernhofhändlern aber bei zwei anderen Geschäftsfeldern. Sie sind (noch) nicht so bedeutend, aber offenbar wecken sie die Hoffnung auf Erfolg. Die Sprache ist vom Dinkelmarkt und vom Ökogetreidemarkt.

Den Markt für Dinkel machen die Preisspitzen interessant, aber er ist auch in hohem Maß volatil. Zur Ernte 2017 gab es wegen der kleinen Ernte Auszahlungspreise bis zu 250 €/t für vertraglich nicht gebundenen konventionellen Spelzweizen. Für die Ernte von 2018 werden Preise um 200 €/t genannt. Beim Biodinkel waren die Preise zu seiner Spitze bei 500 €/t, jetzt kursieren Preise zwischen 350 und 400 €/t. Die Preisschwankungen liegen auch an der kleinen Größe dieses Spezialmarkts. Veränderungen verursachen schnelle Ausschläge – nach oben oder nach unten. Ein Beispiel: Geht der Roggenanbau runter, dafür die Dinkelfläche hinauf, reagieren die Preise, der Roggen wird teurer, der Dinkel sackt ab.

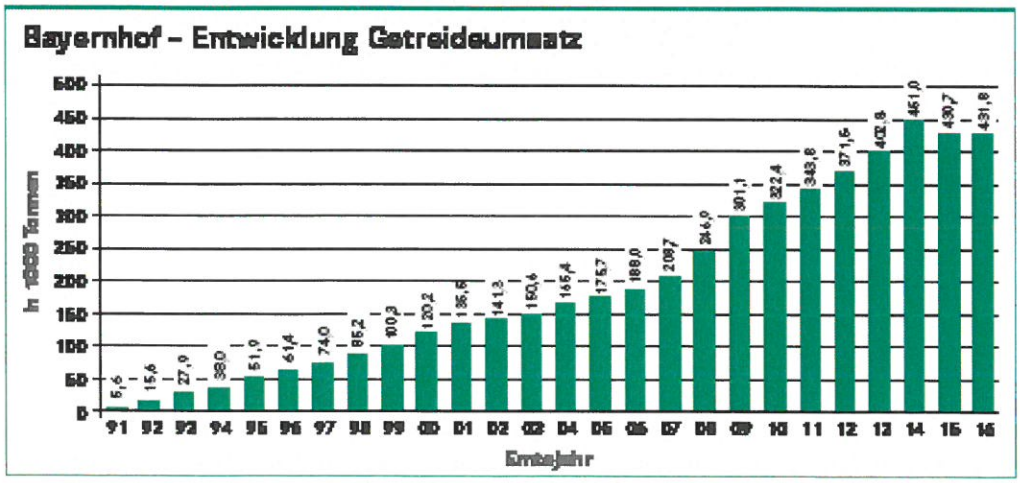
Seit 2015 erfassen und schälen die Bayernhofler Dinkel. Am Standort Hankofen und Straubing werden bisher ca. 15 000 t Dinkel angenommen, davon etwa ein Drittel Biodinkel. Eine Erhöhung der erfassten Menge auf 30 000 t ist für 2018/19 geplant. Auch hier gilt: Zuerst werden die heimischen Verarbeiter bedient, Überschüsse gehen per Schiff an Abnehmer in den Beneluxländern oder per Lkw nach Italien.

Jetzt kommt der Dinkel auch nach Ostbayern

Bayerns Schwerpunkt im Dinkelanbau liegt derzeit im Westen, in Schwaben und in Unterfranken. Doch das muss nicht so bleiben, sagt Heinrich. Er glaubt, dass dort, wo ein Abnehmer ist, die Erzeuger folgen. Und er scheint Recht zu bekommen. Wo vor zehn Jahren noch gar kein Dinkel wuchs, beginnen Landwirte jetzt mit dem Anbau. Ein paar Hektoliter Dinkel-Freibier bei Info-Veranstaltungen haben offenbar auch Landwirte in der Oberpfalz und Niederbayern auf den Geschmack gebracht und zu Kontraktkunden der Bayernhof gemacht.

Luft nach oben sehen Heinrich und Rückl auch im Biogetreidemarkt. Dafür haben sie schon vor einigen Jahren die Bayernhof Bio GmbH gegründet und für den Ökomarkt zertifizieren lassen. Um die 10 000 t Biogetreide laufen über diese Schiene, „aber stark steigend", sagt Heinrich. Die Zuwachsraten liegen bei jährlich zehn bis 20 %. Warum? Seit

Fortsetzung auf Seite 80



Euphorie für ...

Fortsetzung von Seite 79

der Lebensmitteleinzelhandel in das Geschäft mit Biolebensmittel eingestiegen ist, steigen die Mengen – das ist die Beobachtung von Geschäftsführer Heinrich.

Er sieht einen klaren Vorteil für die Landwirte: Weil es zurzeit in Bayern nicht genug heimisches Biogetreide gibt, bleibt die Ware gefragt. Viele Bioerzeuger wollen ihre Ernte nicht über einen Anbauverband vermarkten. Viele von ihnen kennen die Bayernhof jedoch aus der Zeit vor ihrer Umstellung und so sind die Kontakte oft immer noch lebendig. Trotzdem ist auch in der Bio-Nische Vorsicht vor zu viel Euphorie geboten. Kleine Nischen sind eben sehr mengenempfindlich und eine allzu starke Anbauausdehnung kann schnell zu einem Preisverfall führen.

Soja bleibt eine heimische Marktfrucht

Und noch in einer Nische ist Bayernhof seit einiger Zeit aktiv: heimisches Soja. Als einer der ersten haben die Bayernhofler Soja angenommen und sich um die Vermarktung gekümmert. Mit der ADM-Mühle in Straubing gibt es alleine schon wegen der Nachbarschaft am Hafen gute Kontakte. Das jüngste Salmonellen-Problem und auch die EU-Entscheidung, dass Körnerleguminosen auf Greeningflächen nicht mit Herbiziden behandelt werden dürfen, wird zwar das heimische Soja nicht unbedingt fördern, trotzdem glauben Heinrich und Rückl an eine weitere positive Entwicklung von Soja als heimischer Marktfrucht. Vor allem, da jetzt das Kulap-Programm die 5-gliedrige Fruchtfolge mit 10 % Leguminosenanteil mit 120 €/ha fördert.

Insgesamt zeigen sich die Bayernhof-Manager selbstbewusst. „Für die bayerischen Landwirte ist es wichtig, dass es uns gibt", sagen sie. Denn Bayernhof erfülle die Funktion eines überregionalen Agrarhändlers – der aber in Besitz der Landwirte ist, und der dort den Wettbewerb aufrechterhält, wo es sonst kaum noch Wettbewerb gäbe. Vor allem davon profitieren die Landwirte.

Das scheinen viele zu wissen, denn nur mit ihrer Partnerschaft hat sich die Bayernhof entwickeln können, ausgehend von einem Büro in einer Studentenwohnung hin zu einem bayernweiten, grundsoliden Landhandelsunternehmen.

Wolfgang Piller

TEXT/FOTO: RAINER KÖNIGER

Miteinander statt nebeneinander: Der Vorsitzende der Bayern MeG, Herbert Maier (r.), und der Vorsitzende der Milchplattform, Reinhard Endres (l.), reichen sich nicht nur symbolisch die Hand. Vor kurzem sind beide mit ihren Milcherzeugergemeinschaften jeweils der anderen Vermarktungsorganisation beigetreten. Tenor der beiden Vorsitzenden: Gemeinsam zusammenarbeiten und vermarkten – zum Wohle der Milchbauern.

Höherer Umrechnungsfaktor

Bayern MeG handelt mit Molkerei Zott 1,03 pro Liter Milch aus

Der deutsche Umrechnungsfaktor für Milch ist den Milchviehhaltern schon seit Jahren und Jahrzehnten ein Dorn im Auge. Bisher wurde der Liter Milch mit dem Gewichtsfaktor von 1,02 umgerechnet. Für viele ein Unding. Denn ein Liter Milch wiegt mehr als 1,02 kg. Ein Umstand, dem in fast ganz Europa schon lange Rechnung getragen wird mit einem Umrechnungsfaktor von 1,03. Und dieser Umrechnungsfaktor von 1,03 wird seit Januar nun auch von der Molkerei Zott angewandt.

Der Papierform nach bringt der bessere Faktor rund ein Hundertstel mehr Milchgeld. Zustande gekommen ist der neue Abschluss bei einer Milchpreisverhandlung der Bayern MeG mit Vertretern von Zott Anfang des Jahres. Entsprechend zufrieden äußerten sich die Verantwortlichen der Bayern MeG auf der jüngsten Sitzung von Vorstand und Aufsichtsrat in Ingolstadt. Wie Geschäftsführer Markus Seemüller erklärte, hätten bereits mehrere, andere Molkereien ihre Bereitschaft zur Umstellung des Umrechnungsfaktors angekündigt. Seemüller hofft jetzt auf einen „Dominoeffekt". Das Beispiel zeige auch, dass man nicht bei allen Themen auf die Politik warten müsse, sondern die Wirtschaft selbst handeln könne.

Ein bäuerliches Gremium der Bayern MeG mit 16 MEG-Vertretern aus den verschiedenen Regionen Bayerns, das insgesamt rund 700 Mio. kg Milch vertritt, verhandelt mit der Molkerei Zott seit 2018 die laufende Milchgeldzahlung. „Diese Form der Milchvermarktung und die damit auch vereinbarte Änderung des Umrechnungsfaktors sei für Milcherzeuger und Molkerei wegweisend", so Seemüller und Christian Schramm, verantwortlicher Prokurist im Milchkauf bei Zott, in einer Pressemitteilung.

Gerhard Metz, 3. Vorsitzender der Bayern MeG, hat vergangene Woche in Ingolstadt seinen Rücktritt erklärt. „Ich werde mich weiter in die Bayern MeG einbringen", so Metz, der im Aufsichtsrat der Bayern MeG seine Arbeit fortsetzt. Metz wünschte den Vorstandsmitgliedern „ein glückliches Händchen". Die Bayern MeG befinde sich an einem Scheideweg und müsse sich aus der Rolle des Dienstleisters weiterentwickeln. Der Vorsitzende Herbert Maier bedankte sich bei Metz für seine eingebrachte Arbeit. Im Rahmen der nächsten Aufsichtsratssitzung soll ein Nachfolger gewählt werden.

Vom Milchmarkt ist derzeit wenig Gutes zu berichten. Wie Jürgen Geyer vom Verband der Milcherzeuger Bayern erklärte, haben die Steigerungen des Erzeugerpreises und der Anstieg der Verbraucherpreise dazu geführt, dass mehr Milch geliefert wird und weniger nachgefragt wird. Die Spotmarktpreise liegen inzwischen unter 20 ct/kg. Vor einem Jahr lag dieser Indikator für das aktuelle Geschehen um 10 ct höher. Molkereiriesen wie Müller, das DMK oder Friesland Campina, die stärker am Tagesgeschäft hängen, haben bereits für Januar deutliche Preiskorrekturen vorgenommen.

Rainer Königer

Milchmarktprognose

Der aktuelle Milchmarkt ist gekennzeichnet von

- tendenziell steigendem und zusätzlich saisonalem Anstieg des Milchaufkommens,
- einer fallenden Bewertung von Milchfett,
- einer anhaltenden Schwäche von Milcheiweiß,
- rund 400 000 t Magermilchpulver in der Intervention,
- und nicht zuletzt gemischten Preisanpassungen beim Lebensmittelhandel.

Vor diesem Hintergrund stagnierte die kurzandauernde Preisanstiegsphase Ende 2017. Die Landwirte, die nach der vergangenen Milchkrise einen möglichst langen und stabilen Milchpreis auf hohem Niveau benötigen, sehen angespannt und mit Sorge in die Zukunft. 2017 waren die Milchpreise in Süddeutschland wegen der Verwertungsschwerpunkte der dort ansässigen Molkereien niedriger als in anderen Regionen Deutschlands. Aufgrund der aktuellen Marktsituation sind die Markenmolkereien im Süden in der Pflicht, die Milchpreise stabiler zu belassen. Kurzum: Die Verzögerungen der Preisanstiege 2017 im Süden müssen jetzt 2018 kompensiert werden. Begleitet werden muss die aktuelle Marktsituation mit einer Verwertungslösung für das intervenierte Magermilchpulvers ohne dass der Markt zusätzlich belastet wird. Nicht zuletzt muss hinsichtlich der weltweiten Milchmengenentwicklung auch die aktuelle klimatische Entwicklung in Ozeanien, wo sich meteorologisch eine Dürre anbahnt, beobachtet werden.

Es ist jetzt unabdingbar, aus der Vergangenheit zu lernen und einen Zusammenschluss der Land- und Milchwirtschaft in einer Branchenorganisation einzuleiten. Diese kann zwar keine Märkte aushebeln aber die Kommunikation zwischen den Marktakteuren verbessern. Diese ist absolut notwendig, damit den Milchbauern die zunehmend unbezahlte privatrechtliche Anhebung der Qualitätsstandards bezahlt wird.

Im Falle einer Milchkrise ist ein EU-weites Sicherheitsnetz notwendig, das die Anlieferungsmengen steuert, wie es zum Beispiel der bayerische Landtag einstimmig fordert.

Bayern MeG