

Mehrkosten und Risiken müssen sich rechnen

Saatbauverband will Absatz von Z-Saatgut steigern

Am Donnerstag, 18. Februar, veranstaltete der neue Saatbauverband West, der 2014 aus den Verbänden in Hessen, Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen hervorgegangen war, seine Mitgliederversammlung und den Saattag 2016. Der Verband vertritt die Interessen der Saatguterzeuger und folgerichtig standen deren Probleme und Lösungsmöglichkeiten im Mittelpunkt der Vorträge und Diskussionen.



Der aktuelle Vorstand des Saatbauverbandes West (v.l.): Martin Schultze-Lohoff (ausgeschieden), Stephan Kirsch (neuer stellv. Vorsitzender), Dr. Gerhard Schilling, Dr. Axel Schreiber, Albrecht Meyer zu Hölsen, Manuela Schneider, Norbert Thiex-Mayer, Wilhelm-Josef Schäfer und Annette Seifert-Ruwe.

Fotos: Becker

Im Rahmen der Regularien wurden in Lampertheim Vorstandsergänzungen durchgeführt. Für Martin Schultze-Lohoff, der aus betrieblichen Gründen aus dem Vorstand ausschied, wurde Hannes Dicke-Wentrup, Rohwarenerzeuger aus Westfalen, in den Vorstand gewählt. Turnusgemäß standen Wilhelm-Josef Schäfer, Heimbach (Rheinland), Dr. Gerhard Schilling, Monsheim (Rheinland-Pfalz), und Dr. Axel Schreiber, Haunetal (Hessen) zur Wiederwahl und wurden von der Versammlung bestätigt.

Zum ersten Mal getagt hatte der neue Arbeitskreis Getreidevermehrung. Wie Manfred Menz erläuterte, habe man sich auf vier Themen verständigt, die in Zukunft bearbeitet werden sollen: Die Preistransparenz von Basissaatgut, Absicherungsmöglichkeiten marktgerechter Grundpreise, Probleme des Qualitätssicherungssystems und die Werbung für zertifiziertes Saatgut.

Zielkonflikte zwischen Erzeugern, VO-Firmen und Züchterhäusern

Aktuelles aus der Saatgutpolitik und der Verbandsarbeit berichteten Dr. Gerhard Schilling, Vorsitzender des Bundesverbandes Deutscher Saatguterzeuger (BDS), und Manuela Schneider, BDS-Geschäftsführerin. Schilling gab zu bedenken, dass es nicht immer einfach sei, die teils widerstrebenden Interessen von VO-Firmen, Vermehrern und Züchtern zusammenzubringen. Er sprach sich dafür aus, künftig mehr Ware über Kontrakte abzusetzen.

Insgesamt war von einer unproblematischen Saatgutsaison die Rede, mit wenigen Aberkennungen und hoher Saatgutausbeute. Auch die Sommerungen, vor allem die Sommergerste, hätten gute Partien geliefert, trotz der Hitze und Trockenheit. Etwas enger könne die Versorgung bei Leguminosen werden, hieß es.

Manuela Schneider umriss die Themen, die für die kommende Saison vom Verband weiterentwickelt werden sollten: Im Mittelpunkt müsse eine höhere Vergütung für die Vermehrter stehen, beispielsweise durch eine stärkere Orientierung an den MATIF-Preisen. Auch wolle man beispielsweise weiter um eine Wiedezulassung von Neonicotinoid-haltigen Beizen kämpfen und die Vermehrung von Grobleguminosen an das Greening anpassen.

Höherer Aufwand muss vergütet werden

Über die Wirtschaftlichkeit der Saatgutvermehrung referierte Prof. Thore Toews von der Fachhochschule Bingen. Im Mittelpunkt seiner Wirtschaftlichkeitsberechnungen standen die Mehrkosten für die Saatgutproduktion. Die Arbeiterleistung etwa enthalte zusätzliche Posten wie Feldbereinigungen, Kontrollen, Reinigung von Arbeits- und Transporttechnik; auch der Pflanzenschutz Aufwand sei höher. Nicht zu vernachlässigen sei das erhöhte Risiko, denn Bestände können aberkannt werden und auch die Abnahme sei nicht immer sicher.

Bei einer Abnahmequote von 60 Prozent veranschlagte Toews einen Saatwarezuschlag von 70 Euro pro Tonne für Weizen; Bei Wintergerste stieg diese schon auf 76 und für Sommergerste auf 79 Euro pro Tonne. „Eine sinkende Abnahmequote führt zu einem exponentiellen Anstieg des erforderlichen Preisaufschlages“, betonte er.

Da Saatguterzeuger das Abnehmerisiko kaum beeinflussen könnten, fehle ihnen auch die Bereitschaft es alleine



Manuela Schneider: „Im Mittelpunkt unserer Arbeit muss eine höhere Vergütung für die Vermehrter stehen.“

zu tragen. Daher sollte der Saatwarezuschlag auch immer eine vereinbarte Abnahmequote oder eine vereinbarte Menge enthalten. „Prämienkontrakte mit VO-Firmen sind ein gutes Vermarktungsinstrument“, so Toews.

Wer keine Nachbaugebühr zahlt, beschleunigt die Hybridzüchtung

Über die weitere Entwicklung hinsichtlich der Hybridzüchtung sprach Dr. Gerhard Hartmann von der Landesanstalt für Landwirtschaft und Gartenbau (LLG) Sachsen-Anhalt. Insgesamt rechne man bei Hybriden vor allem mit einer höheren Ertragstreue, speziell in schwierigen Jahren und Lagen.



Langfristig werden sich die Hybriden wohl durchsetzen, so Dr. Gerhard Hartmann

„Im Segment Roggen werden wir bald keine Liniensorten mehr haben“, stellte er anhand des Sortenspektrums in den Landessortenversuchen fest. Im

vergangenen Jahr sei nur noch eine neue Roggen-Liniensorte angemeldet worden. Ganz anders sehe es beim Weizen aus, der als Selbstbefruchter sehr viel schwieriger hybridisiert werden könne. Hier gebe es noch keine Sorten mit eindeutigen wirtschaftlichen Vorteilen, so der Experte.

Bei der Gerste lägen die Hybriden derzeit mit den Liniensorten gleichauf, was auch an einer sehr starken Linienzüchtung liege. Bis jetzt biete nur ein Züchter (Syngenta) entsprechende Hybridsorten an.

Auf lange Sicht werden sich die Hybriden wohl durchsetzen, so Hartmann; und in Richtung der Bauern bemerkte er: „Wer seine Lizenzgebühr nicht bezahlt, wird diese Entwicklung bei den Züchtern noch beschleunigen.“ Denn Nachbau macht bei Hybridsorten bekanntermaßen keinen Sinn.

Aus Sicht der Officialberatung, so betonte er, werden alle Sortentypen gleich behandelt, einzig die Sortenleistung in ihrer Gesamtheit sei ausschlaggebend für die Bewertung.

Nachfrage nach Z-Saatgut muss angekurbelt werden

Zum Schluss kamen mit Dr. Matthias Mehl und Friedrich von Scherenberg noch zwei Praktiker zu Wort und stellten ihren Vermehrungsanbau auf dem Betrieb vor.



Prof. Thore Toews berechnete die Mehrkosten für die Saatgutproduktion und forderte, dass der Saatwarezuschlag eine vereinbarte Abnahmequote oder eine vereinbarte Menge enthalten sollte.

Mehl vermehrt bei Frankfurt auf 175 Hektar vor allem Winter- und Sommergetreide, aber auch Körnererbsen. Der größte Teil wird aufbereitet und an umliegende Betriebe und die RWZ vermarktet, nur ein kleiner Teil wird als Rohware produziert. „Die letzten beiden Jahre verliefen unbefriedigend, denn die Absatzquote ist auf die Hälfte abgesunken, der Absatz an umliegende Betriebe aber blieb stabil.“ Die Nachfrage nach Z-Saatgut müsse daher unbedingt angekurbelt werden.

Von Scherenberg produziert auf 400 Hektar vor allem Weizen- und Roggen-saatgut. „Wir machen das für den Vermehreraufschlag und bekommen auch unseren Mehraufwand wieder raus“, stellte er fest. Schwierig bei seiner Rohwareproduktion sei, dass er nach erfolgter Anerkennung und Vermarktung keine Rückmeldung mehr bekomme, wie gut denn die Ware nun tatsächlich gewesen sei. KB