
Vermarktung von konventionellen Körnerleguminosen

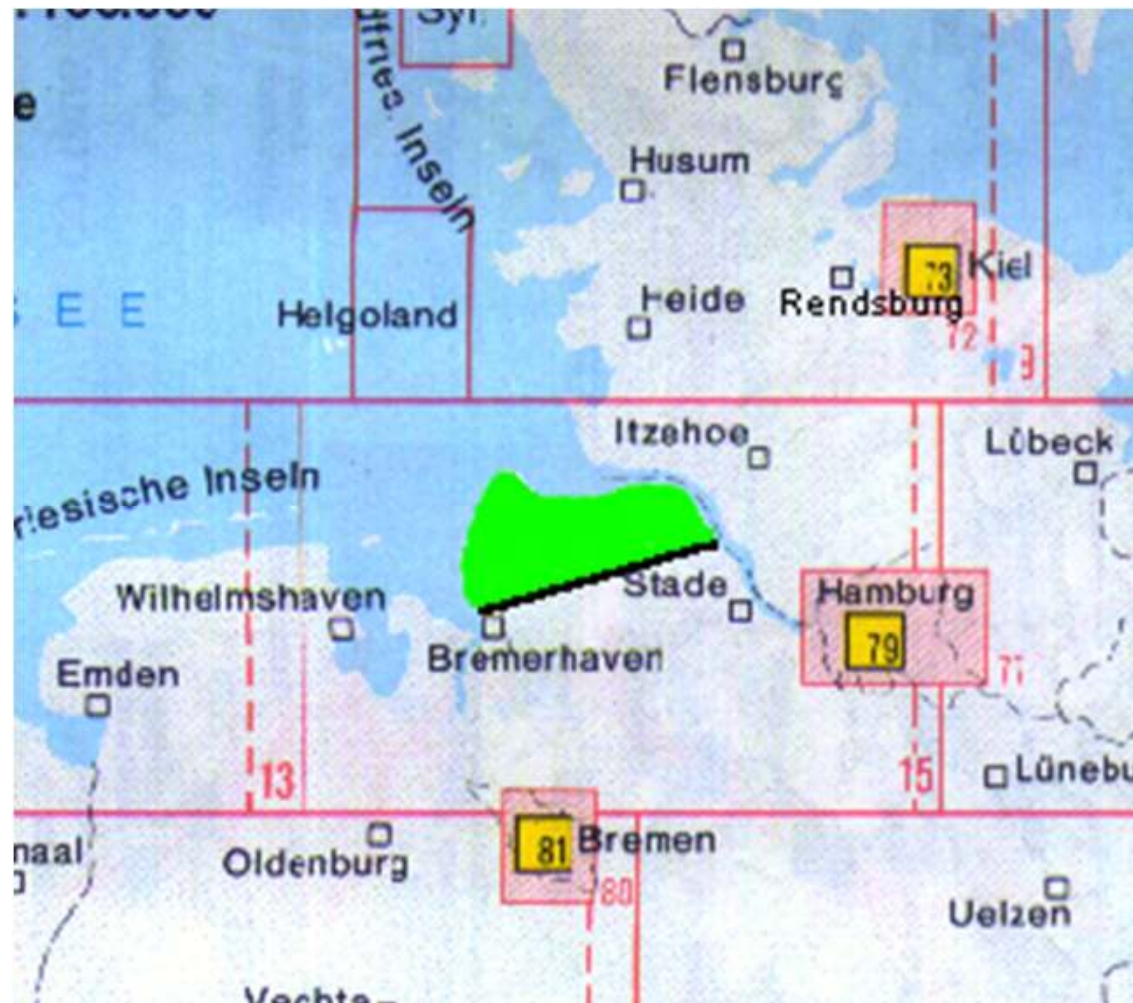
Torsten Stehr
Raiffeisen Weser-Elbe eG



Gliederung

1. Vorstellung
2. Vermarktungs-/Verwertungsmöglichkeiten
3. Darstellung unserer Funktion
4. Fazit/Ausblick

Unser Einzugsgebiet



Unser Unternehmen



14 Standorte

163 Mitarbeiter in VZ

53 Mitarbeiter in TZ

35 Auszubildende

1.129 Mitglieder

5 Vorstandsmitglieder

14 Aufsichtsratsmitglieder

Geschäftsführer: Herbert Beckmann

Gesamtumsatz 2013/2014

140,0 Mio. Euro

Beweggründe für Leguminosenanbau

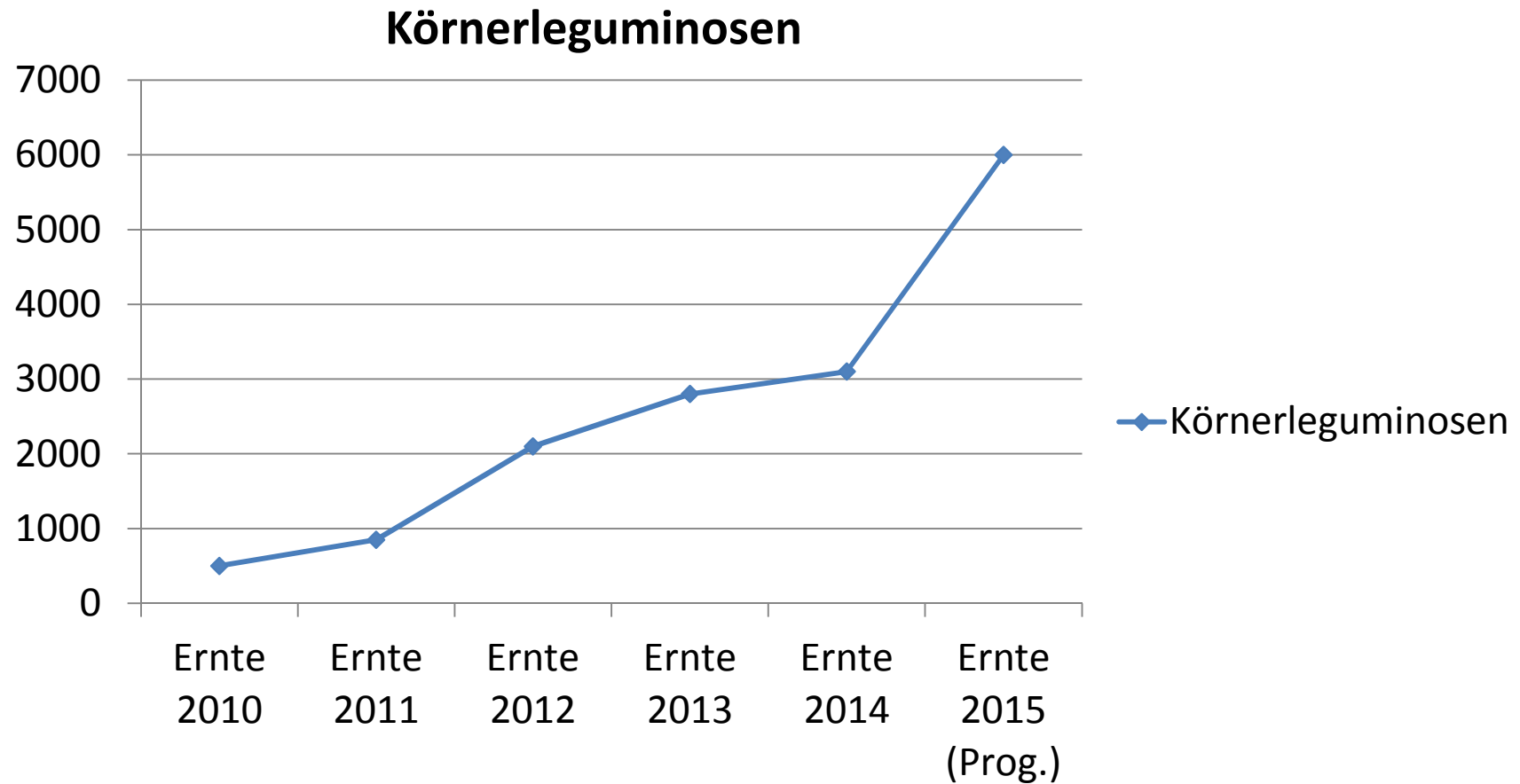
Situation in 2010:

- ✓ AFU-Resistenzen
- ✓ Stagnation Erträge (Stoppel-)Weizen

Alternativen mussten gesucht werden!!!

Mengenentwicklung Ackerbohnen (RWE)

Seit fünf Jahren feste Anbaugröße mit kontinuierlicher Steigerung



Warum nachhaltige Entwicklung?

- ✓ Anbauberatung und Vermarktung haben sich zusammen „engagiert“
- ✓ Unser Standort ist für die Produktion von Körnerleguminosen, speziell Ackerbohne geeignet (Wasserversorgung, Bodengüte)
- ✓ Die Ackerbohne als Sommerung ermöglicht
 - eine gute Ackerfuchsschwanzkontrolle
 - in der Bestellung und Ernte eine gute Arbeitsverteilung
- ✓ Die Blattfrucht Ackerbohne in der Fruchtfolge bringt
 - eine hohe Ertragssicherheit
 - mindestens 10 % Ertragszuwachs bei der Nachfrucht
 - Vorteile in der Bodenbearbeitung (ca. 50,00 €/ha)

 **intensive Bemühungen um Vermarktung spielen eine entscheidende Rolle**

Vermarktungswege

Anbau für Vermehrungszwecke

- ✓ Möglichkeit besteht grundsätzlich
- ✓ Vorteile:
 - Mehrerlös für Rohware möglich
 - aktiver Beitrag zur Sortenerhaltung und Verfügbarkeit
- ✓ Nachteil:
 - Probleme bei Marktpreisfindung
 - höhere Aussaatkosten
 - durch vertragliche Bindung an Auflagen gebunden

Vermarktungswege

Die Körnerleguminose in der Heimtiernahrung

- ✓ In der Region Südoldenburg gibt es eine Produktionsstätte für Heimtiernahrung, die aktuell Körnerleguminosen einsetzt
- ✓ Vorteil:
 - höhere Wertschöpfung grundsätzlich möglich
 - liegt räumlich in der Nähe
- ✓ Nachteil (noch):
 - preisliche Marktanpassung notwendig
 - Mengenbegrenzung
- ✓ Ziel:
 - Erhalt einer langfristigen Kooperation
 - Erzeugung weiterer Nachfrage für andere Werke

Vermarktungswege

Die Körnerleguminose zur Stärkefabrik (Emsland Group):

- ✓ Die Emsland Group ist weltweit führend in der Herstellung von pflanzlich basierten Stärken und hochwertigen Proteine und Fasern.
- ✓ Seit mehreren Jahren bereichern auch alternative Rohstoffe wie Erbsen und Bohnen die Verarbeitungsprozesse, auf deren Basis neue Stärke-, Protein- und Faserprodukte kreiert werden, um neue Absatzmärkte zu erschließen.

Vermarktungswege

Die Körnerleguminosen für den Export:

- ✓ In unregelmäßigen Abständen (seit 2013 kontinuierlich) tritt Nachfrage für den Export von Ackerbohnen auf
- ✓ Hier wird die Ware dann in südeuropäische EU-Staaten geliefert
- ✓ Verschärfte Qualitätsansprüche, Thema Lochfraß, äußere Beschaffenheit, Reinigung

65 % der Ackerbohnen aus unserer Region sind in 2013 für den Export verladen worden

Vermarktungswege

Weitere Alternativen (Probepartien):

- ✓ Ackerbohnen als Nussersatz (Rösten)
- ✓ Ackerbohnen als Marzipanersatzmasse
- ✓ Ackerbohnenmehl (andere Geschmacksrichtung)
- ✓ Ackerbohnen als Fleischersatz (Proteinzusatz zur Mortadella)

Durch Rösten (langer Zeitraum mit sehr hoher Temperatur) der Ackerbohne werden die Bitterstoffe zerstört und die Ackerbohne bekommt einen angenehmen süßen Geschmack.

Vermarktungswege

Innerbetriebliche Verwertung zu Futterzwecken

- ✓ Viele Betriebe bringen hier den aktuellen Weizenpreis mit 60 % und den Sojaschrotpreis mit 40 % zum Ansatz
- ✓ Hier ist aktuell die beste Wertschöpfung möglich
- ✓ Schlussfolgerung: In der reinen Vermarktung wird die Bohne immer noch unter Wert vermarktet

Vermarktungswege

Innerbetriebliche Verwertung zu Futterzwecken

- ✓ Wichtig: Sortenwahl hängt von der Tierart ab
- ✓ Hier muss bei der Bohne folgendes beachtet werden:
 - stark tanninhaltige Sorten dürfen nicht in der Geflügel- und Schweinefütterung eingesetzt werden
 - Vicin und Convicin hemmen bei Geflügel die Eiweißverdauung

Vermarktungswege

Vermarktung zu Futterzwecken

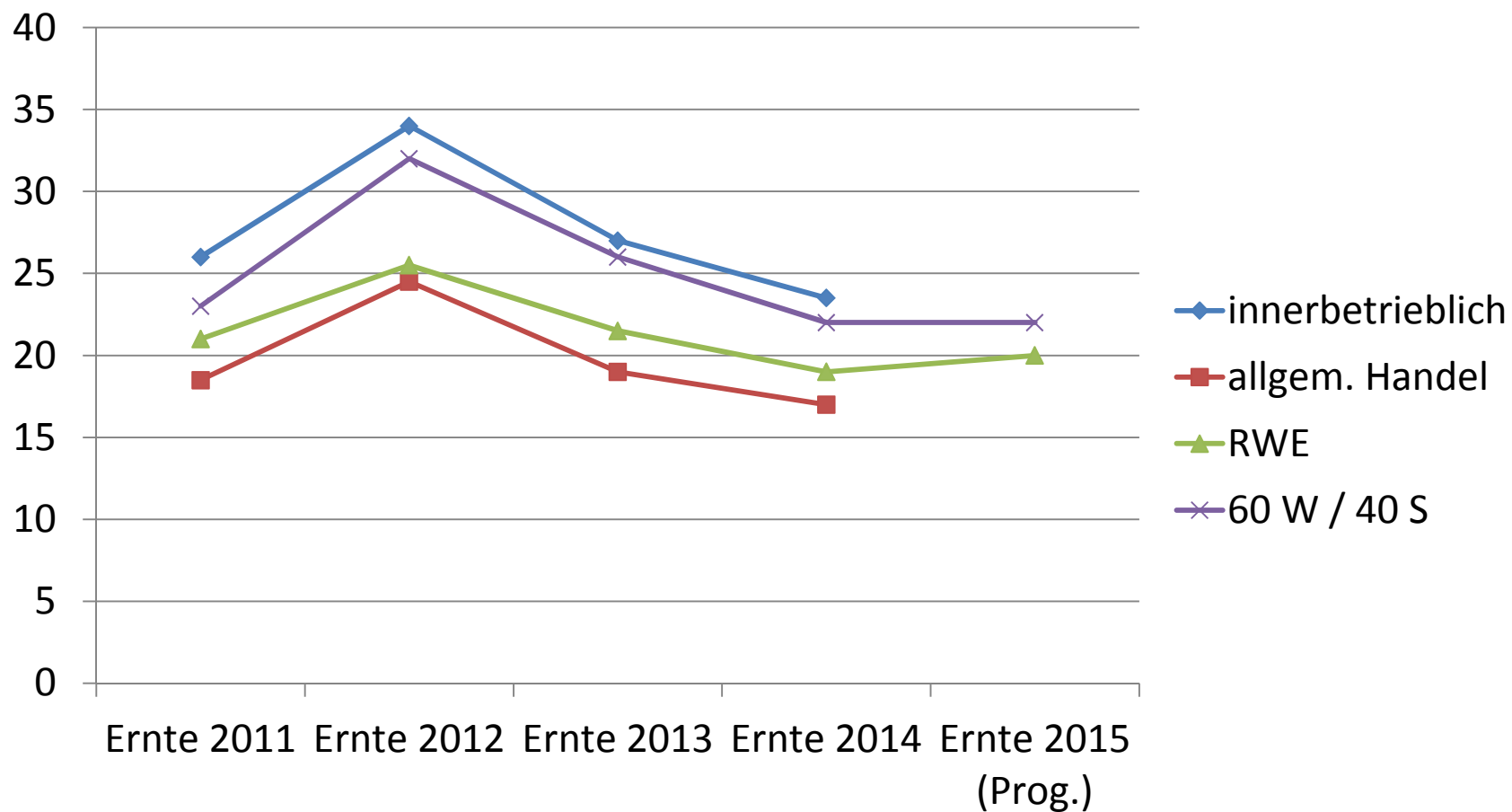
- ✓ Vermarktung stellt grundsätzlich kein Problem dar
 - es ist alles eine Frage des Preises



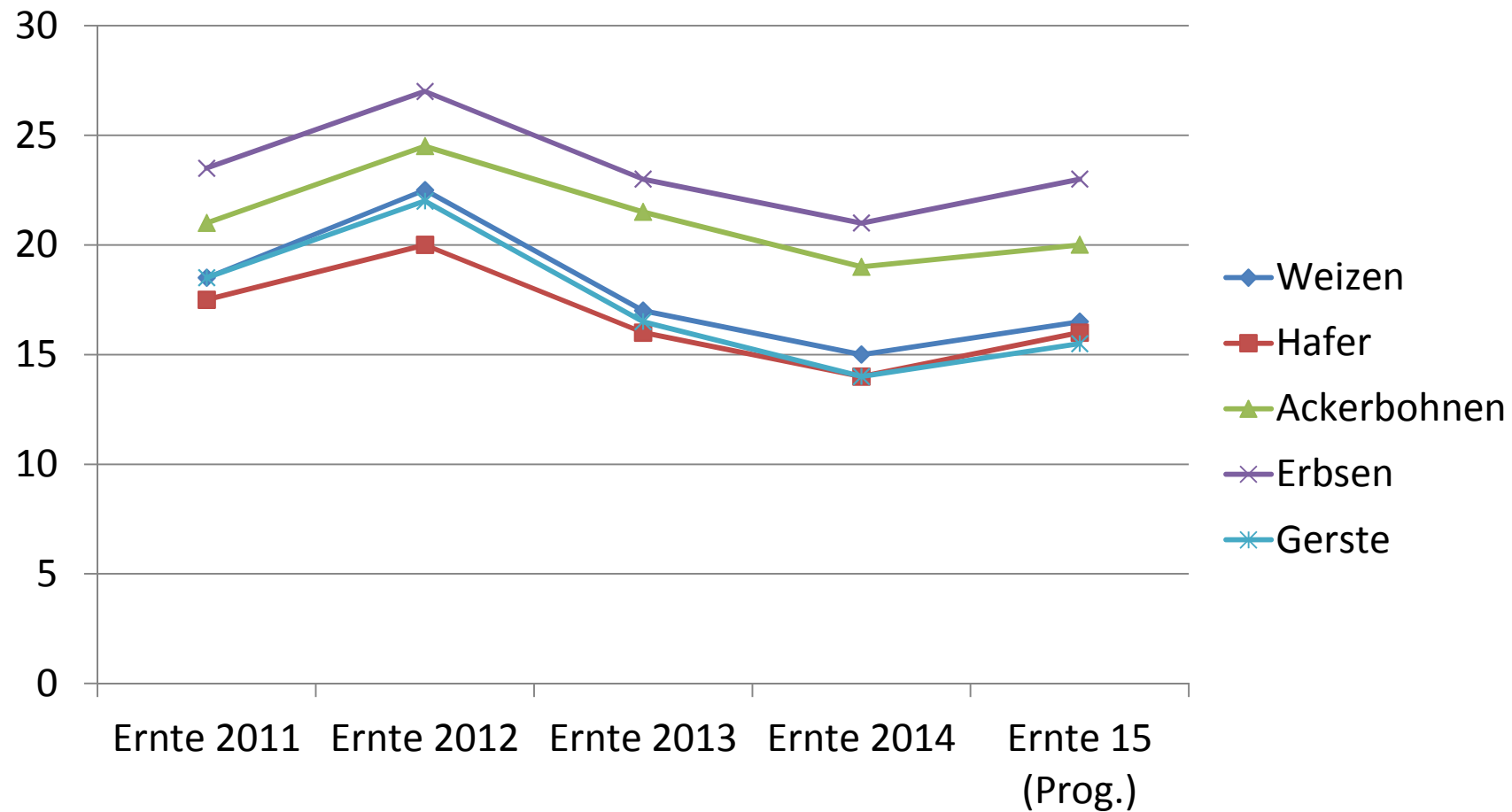
Der Preis bestimmt den Weg der Ware

Preisvergleich

(am Beispiel Ackerbohne, jeweils zum Erntezeitpunkt)



Vergleich Erzeugerpreise (RWE)



Preisfindungsmodell (am Beispiel Ackerbohne)

Ansatz: 40 % Sojapreis + 60 % Weizenpreis – 1,50 Fracht – 0,50 Euro HSP
 = Erzeugerpreis Ackerbohne

Der faire Ackerbohnenenerzeugerpreis

Weizenpreis	Sojaschrotpreis						
	30,00	32,50	35,00	37,50	40,00	42,50	45,00
15,00	19,00	20,00	<u>21,00</u>	<u>22,00</u>	23,00	24,00	25,00
17,50	20,50	21,50	<u>22,50</u>	<u>23,50</u>	24,50	25,50	26,50
20,00	22,00	23,00	24,00	25,00	26,00	27,00	28,00
22,50	23,50	24,50	25,50	26,50	27,50	28,50	29,50
25,00	25,00	26,00	27,00	28,00	29,00	30,00	31,00

Erbsen

(allgemein)

- ✓ Im Allgemeinen in der Verwertung höher angesiedelt wie die Bohne
- ✓ Nachfrage deutlich höher wie bei Bohne
- ✓ Erzeugerpreis in der Regel 2 – 3 Euro über Bohne
- ✓ Preisnotierung Erbse in Holland gegeben
- ✓ Einsatz in Geflügel- und Schweinefutter bevorzugt

Argumentation der Futtermittelindustrie

- ✓ Losgrößen werden nicht erreicht
- ✓ Ganzjährige Bereitstellung von Ware
- ✓ Preiswürdigkeit nicht gegeben
- ✓ Kapazitätsprobleme für zusätzliche Komponente
- ✓ Eventuelle Probleme mit Verarbeitung
- ✓ Negative Grundeinstellung zu Körnerleguminosen

Darstellung unser Funktion I

(in Bezug auf Forderung der Futtermittelbranche)

- ✓ Losgrößen zur Verfügung stellen
- ✓ Lagerraum für 365 Tage zur Verfügung stellen
- ✓ Tägliche Preisableitung für Ackerbohne und Erbse ermöglichen
- ✓ Lieferung „just in time“ ermöglichen
- ✓ Hemmschwellen überwinden und Hilfestellung geben
- ✓ Motto: Probieren statt lamentieren

Darstellung unserer Funktion II

(allgemein)

- ✓ Begleitung der Produktion (Anbauberatung, Versuchswesen)
- ✓ Professionelle kostengünstige Aufbereitung und Lagerung
- ✓ Erschließen von Vermarktungswegen
- ✓ Bindeglied zwischen Acker- und Futterbaubetrieben
- ✓ Positive Grundeinstellung zu heimischen Leguminosen

Ausblick/Fazit

- ✓ Chancen auf regionale Vermarktung in der Fütterung werden steigen
- ✓ Preisfindung Körnerleguminosen orientiert sich an den Commodities

Unser Motto:

- ✓ Wer Körnerleguminosen anbaut, macht nicht automatisch alles richtig!
- ✓ Wer keine Körnerleguminosen anbaut, macht einen Fehler!

VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT

