

Bio2030 MitmachTagung Nordost

Stabile Erträge wurzeln tief und

Mehr Bio und Regionales für die Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg

Bericht von der Tagung am 26. Februar 2020 auf dem Landgut Stober, Nauen im Havelland mit 120 Landwirten¹ und Händlern

auf www.bio2030.de sind alle Präsentationen, die Tagungsmappe, Fotos, Videos und Presse-Artikel, soweit schon erschienen

1. Einführung ins Mitmachen
2. Acker- und Pflanzenbau in Balance
3. Position beziehen: „Erst Absatz sichern...“
4. Mehr Bio + Regionales für die Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg
5. DANK



1. Einführung ins Mitmachen

Statt Sonntagsreden und Grußworten kurze Besinnung jedes einzelnen, warum er/sie heute hier ist, dann Austausch jeweils zu zweit und dann in 6 Gruppen an Flipcharts Hoffnungen und Befürchtungen für den Tag sammeln siehe **Fotos** <https://bio2030.de/nordost-26-febr-2020/fotos-mitmach-tagung-landgut-stober-nauen-26-februar-2020/>



¹ In diesem Text sind immer alle Geschlechter gemeint

2. Acker und Pflanzenbau in Balance - besonders wichtig in Trockenjahren

Schwierige Rahmenbedingungen lassen die Erfolge in landwirtschaftlichen Betrieben noch weiter auseinanderklaffen als ohnehin schon. Aktuell – in der Vermarktungssaison 2019/20 – drücken gleich beide wesentlichen Erfolgskomponenten der Bio-Ackerbaubetriebe in Nordost-Deutschland auf die Ergebnisse.

Durch ein zweites Trockenjahr in Folge schwächeln die **Erträge**. Gleichzeitig bröckeln die **Preise** durch gravierende Umstellungszahlen in den vergangenen 3 Jahren in Deutschland und obendrein durch unkoordinierte Importaktivitäten. Stichwort Bio-Roggenmarkt: das sind importierte Mengen, die da aktuell auf die Preise drücken. Beide Themenbereiche, also Erträge und Preise wurden auf der MitmachTagung am 26. Februar 2020 auf Landgut Stober im Havelland ausführlich bearbeitet. Vormittags ging es um die Erträge.

Zur Verbesserung des ackerbaulichen Erfolges stellten sich 6 Betriebsleiter aus der angesprochenen Region der Diskussion, siehe PDFs im Programm (<https://bio2030.de/>). Erste Erkenntnis: Auch wenn man den Fokus auf eine bestimmte Region legt und eine bestimmte Fragestellung wie die jüngste Trockenheit bearbeitet, bleiben die betrieblichen Lösungen höchst unterschiedlich. Versucht man die verschiedenen Lösungsansätze zu ordnen, so kommt man etwa zu folgender Reihenfolge:

1. Grobe pflanzenbauliche Fehler erkennen und abstellen

z.B. Bodenbefahren und -bearbeiten bei Nässe, Stickstoff-Mobilisierung zur falschen Zeit oder verzettelte Feldaufgänge der Kulturen; hierzu Landwirt Christian Eiblmaier: „Es wird bei mir zu Mais nur jeweils so viel gepflügt, wie am gleichen Tag noch gesät werden kann“.

2. Kurzfristig wirksame verbesserte Maßnahmen einführen

z.B. leistungsfähige Leguminosen durch eine wurzelorientierte Produktionstechnik.

Praxisberichte: Jörg Juister und Peter Stuckert Moderation: Dr. Ralf Bloch und Arne Bilau (siehe hierzu auch Artikel "Stabile Erträge wurzeln tief" in der [Tagungsmappe](#))

3. Nährstoffkreisläufe organisieren

Je schwächer die ackerbauliche Basis, umso wichtiger ist dieser Aspekt.

Praxisberichte: Hubertus von Rundstedt und Christian Eiblmaier Moderation: Claus Hinrich Heuer und Martin Stein

4. Kulturen finden, die auf den Standort und in den Markt passen

z.B. Öl-Lein-Hinweis von Peter Stuckert, Nutzhanf-Hinweis von Dr. Wilhelm Schäkel

5. Langfristig ein höheres Bodenfruchtbarkeits-Niveau anstreben

Praxisberichte: Dr. Wilhelm Schäkel und Jens Petermann Moderation: Ulf Müller und Axel Vohwinkel

Die langfristige Verbesserung der Bodenfruchtbarkeit ist so gesehen die höchste Stufe des Ackerbaues – quasi der „schwarze Gürtel“. Nur wer die vorausgehenden Verfahrensschritte halbwegs gemeistert hat, kann sich eigentlich erst dieser Aufgabe widmen. Hilfreich dabei ist grundsätzlich, wenn man den einzelnen landwirtschaftlichen Betrieb mehr oder weniger wie einen zusammenhängenden Organismus organisiert. Krzymowski 1919 (!):

„Man spricht dabei von einem Wirtschafts-Organismus. Ein landwirtschaftlicher Betrieb besteht aus einer Reihe verschiedener Betriebszweige wie Getreide-, Hackfrucht-, Futterbau sowie Rindvieh, Pferde-, Schaf- und Schweine- und Geflügelhaltung. Jeder Betriebszweig ist für sich gesehen unselbständig, alle Bereiche zusammen bilden aber einen äußerst zweckmäßig funktionierenden Organismus. Jeder Betriebszweig steht mit den anderen in funktionaler Wechselbeziehung“.

Es ist daher kein Zufall, dass gerade Betriebsleiter, die neben Marktfrüchten auch noch Futterbau und Rinderhaltung im Betrieb vertreten haben, sich zur Entwicklung der langfristigen Bodenfruchtbarkeit zu Wort melden. Insbesondere Klee-gras-Futterbau und Rindermist gelten seit langer Zeit im ackerbaulichen Sinne als aufbauend. Verzichtet man auf beide Komponenten, so muss man an anderer Stelle umso mehr investieren.

Tätigkeitsfelder	Ackerbau	Pflanzenbau
Fruchtfolge	Futterbau (z.B. Klee-gras) und Zwischenfrüchte	Marktfrüchte
Boden- Bearbeitung	horizontal schneidend / vertikal lockernd	Pflug
organisch Düngung mineralisch	feste organische Dünger (Mist, Kompost, etc.) balancierte KAK	flüssig (Jauche, Gülle, PPL etc.) alle Nährstoffe

Die 3 großen acker- und pflanzenbaulichen Betätigungsfelder sind die **Fruchtfolge** (inkl. der Zwischenfrüchte), die **Bodenbearbeitung** und die **Düngung** (organisch und mineralisch). Alle 3 Bereiche kann man vom landwirtschaftlichen Handeln her eher ackerbaulich (nach Prof. Roemer = Aufbau der Bodenfruchtbarkeit) oder eher pflanzenbaulich gestalten (= Nutzung der Bodenfruchtbarkeit).

Eine Balance zwischen beiden Seiten erhält in etwa die Bodenfruchtbarkeit. Will man sich mehr auf „Ackerbau“ also Bodenaufbau konzentrieren, so geht es um mehr Bodendurchwurzelung und um weniger Mobilisierung durch den Pflug, um mehr feste organische Dünger und um eine balancierte Kationenaustauschkapazität (KAK).

Im konkreten Einzelfall wird jede Betriebsleitung ihr eigenes individuelles Bodenfruchtbarkeits-Konzept entwickeln. Auffällig ist beispielsweise, dass in der norddeutschen Tiefebene (viel Auswaschung und wenig Mineralisierung zur richtigen Zeit) der Verzicht auf eine mobilisierende Pflugfurche zu Bio-Getreide die Erträge deutlich schmälert. Ein Betriebsleiter aus dieser Region: „Wir haben durch den Verzicht auf den Pflug unsere ohnehin schon niedrigen Bio-Getreide-Erträge noch einmal halbiert“. Demgegenüber bietet sich nach einer guten Zwischenfrucht und idealerweise einer organischen Düngung der pfluglose Übergang zu vielen von der Pflege her robusten Sommerblattfrüchten wie Körnerleguminosen, Mais, Kartoffeln und Sonnenblumen geradezu an. Die Hauptwachstumszeit ist später und länger als bei Getreide. Zudem wirkt eine gute und wenig gestörte Gare und Durchwurzelung im Boden bei diesen Kulturen deutlich ertragsfördernd.

Abschließende Frage aus dem Plenum der Tagung auf Landgut Stober am Vormittag: „Was ist denn nun wichtiger: ein möglichst akribischer **Pflanzenbau** oder das Achten auf den Aufbau von Bodenfruchtbarkeit – also **Ackerbau**?“ Antwort: „**Beides in Balance!**“ Gustav Alvermann, Bio-Ackerbauberater, im März 2020

Einige Erfahrungsschätze aus den Arbeitskreisen beschrieben von Gustav Alvermann:



Lückenlose Feldaufgänge sind in Trockenjahren und Trockenregionen die erste Hürde im biologischen Pflanzenbau.
Foto © Alvermann

Bei Körnerleguminosen geht es um einen Wurzelraum mit weichem Übergang in den Unterboden. Weder eine Pflugsohle noch eine frische Überlockerung erfüllen diese Voraussetzung. Bewährt hat sich folgender Ablauf: Krumenbasis-Lockerung im Sommer auf der Stoppel der Vorfrucht, gute Zwischenfrucht und dann pflugloser Übergang im Frühjahr mit vertikalem flachem Schnitt (Grubber oder flache Fräse) und anschließender Krumenlockerung mit schmalen Werkzeug am Grubber. Der Lockerungsschritt im Frühjahr lässt sich mit entsprechenden Sämaschinen von Claydon oder mit der Horsch Fokus elegant mit der Saat kombinieren.

Bei den Futterleguminosen (Klee und Luzerne) ist die Art der Ansaat entscheidend: Gute Erfahrungen wurden gemacht als Beisat in Drusch-Sommerroggen (von Rundstedt und Dr. Schäkel) oder als Beisat in früh gesättem Drusch-Winterroggen (Jörg Juister). Eine Untersaat ins Wintergetreide im Frühjahr ist in einer Trockenregion zu unsicher in der Etablierung. Eine Blanksaat nach der Ernte in der 2. Augushälfte führt bei Hauptfruchternte ab dem nächsten Jahr zu einem unzureichenden Wurzeltiefgang.

Nährstoffkreisläufe: Insbesondere bei magerer Bodengrundlage und trockenem Klima ist eine Verbundwirtschaft zwischen Pflanzenbau und Tierhaltung eigentlich unverzichtbar. Das Gros der Nährstoffe inklusive Stickstoff wird durch die Verfütterung der pflanzlichen Rohstoffe im System gehalten und dient in den Referenzbetrieben in Form von Schweinemist als Dünger zum früh gesäten Winterroggen und in Form von Geflügelmist als Dünger zum Mais.

Öl-Lein und Nutzhanf: Peter Stuckert hat in punkto Trockenheitsresilienz und Marktpotential gute Erfahrungen mit der Erzeugung von Öl-Lein gemacht. Diese Ölfrucht ist nicht einfach zu erzeugen und auch bei der Ernte und Trocknung ist sie kein Selbstgänger, aber im Erfolgsfall bietet sie Markt-Chancen. Peter Stuckert schlägt in der Region die Bildung einer Erzeugergemeinschaft für Öl-Lein vor und ist bei Interesse Ansprechpartner (heute ist er Biolandberater mit Sitz in Strasburg / MV). Ähnliches gilt für Nutzhanf, wie Dr. Wilhelm Schäkel berichtet. Dafür gibt es in MV bereits einen Erzeugerzusammenschluss und in Wittstock/Dosse, BB, bereitet der Landschaftspflegeverband Prignitz-Ruppiner Land (LPV) ein Kompetenzzentrum Nutzhanf vor.

Langfristige Verbesserung der Bodenfruchtbarkeit: Beide Referenzbetriebe bringen dafür umfängliche Voraussetzungen mit: Leguminosenfutterbau, Einsatz von Rindermist bzw. -Gülle, eine weitgestellte Fruchtfolge, den Verzicht auf den wendenden Pflug und ein Mindestmaß an Bodenschutz beim Befahren und Bearbeiten. Deutlich wird, dass jeder Betrieb über die Zeit ein individuelles Bodenfruchtbarkeitskonzept entwickelt. Dr. Wilhelm Schäkel ist nach eigener Einschätzung durch den jüngsten Einsatz eines Tiefenlockerers von Quivogne im Wechsel mit tief wurzelnden Pflanzen noch einmal deutlich in der Durchwurzelung seines Bodens vorangekommen. Demgegenüber sieht Jens Petermann in der Integration einer Rinderbeweidung in die Fruchtfolge noch einmal einen gravierenden Schritt in Richtung Humusaufbau.

Ist der Feldaufgang durch Trockenheit und unsachgemäße Bodenvorbereitung "verzettelt" (hier bei Ackerbohnen), so sind alle weiteren pflanzenbaulichen Schritte von der Beikrautregulierung durch den Bestand über die Unkrautbekämpfung mit dem Striegel bis zum Finden des richtigen Erntetermins konterkariert.

Gehackte Ackerbohnen



3. Position beziehen: „Erst Absatz sichern, dann mehr Bio erzeugen“

Alle Aussagen im Video https://www.youtube.com/watch?time_continue=4&v=xt6Dwyu-S8Q&feature=emb_logo

„Erst Absatz sichern, dann mehr Bio erzeugen“

a) stimme voll zu, Vernunft statt Euphorie	b) Ist manchmal richtig, aber nicht immer
d) mir doch egal	c) funktioniert nicht, dann bestellen andere das Feld

Dieser Schlagzeile aus der kürzlich erschienenen Bauernzeitung stimmen einige Landwirte und Händler spontan zu (a), viele differenzieren (b), während die Händler in c) vor allem betonen „ohne Erzeugung kann man kein Angebot machen und keinen Markt entwickeln“. Die Ecke „mir doch egal“ macht Bio aus Überzeugung, verlässt sich auf die drei anderen Ecken, hofft, dass das mit der Vermarktung gut fluppt und orientiert sich daran, was am besten läuft.

„Riesen Bio-Potential für Bauern und gute Ernährung!“

a) nur Lippenbekenntnisse für die Grüne Elite, bringt Bauern eh nix	b) mir doch egal
d) könnte etwas bringen, wenn's gut gemacht wird	c) stimme voll zu, so wird Agrarpolitik enkeltauglich

Zum Titel dieser Presse-Mitteilung des deutschen Bio-Dachverbandes BÖLW, Bund Ökologische Lebensmittelwirtschaft, kommt von d) „gut gemacht ist es, wenn wir es schaffen, die Bio-Produktion zu steigern, ohne dass die Preise verfallen“; a) hält den Satz für ganz weit weg von der Realität der globalen Märkte und der Verbraucher, die anders handeln als sie sagen; b) ist das egal, weil Bio aus Überzeugung unabhängig vom Markt-Potential gemacht wird oder „Bio und konventionell beide ihre Hausaufgaben machen müssen“; die große c)-Gruppe stimmt voll zu, weil wann, wenn nicht jetzt die Zeit reif ist, das Potential zu nutzen. Alle Aussagen im Video ab 07:33

Die Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg ist die große Chance für Bio + Regionales im Nordosten

a) mir doch egal	b) stimme voll zu, ja, so ist es: DIE Chance
d) niemand will's bezahlen: ‚Bio + Regionales‘ bleibt eine kleine Nische	c) nur für wenige Lieferketten, das meiste wird national / international gehandelt

Fazit: In unübersichtlichen Situationen gibt es oft verschiedene Standpunkte, die alle ihre Berechtigung haben. Um den eigenen Weg zu gehen, ist es gut, auch die Positionen zu kennen und anzuerkennen, die man nicht teilt.

Zur letzten Aussage wurden keine Positionen mehr bezogen, sondern sie diente nur als Hintergrund-Orientierung für die anschließenden Diskussionen der Lieferketten.



4. Mehr Bio und Regionales für die Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg

12 Thesen zu Handel und Lieferketten verdichtet aus „3. Position beziehen“ und den Arbeitskreisen zu Handel und Lieferketten von Conrad Thimm: Von den guten Absichten zum guten Handeln

1. Bio-Fläche und Absatz parallel entwickeln

Das Bio-Angebot aus dem Nordosten passt nicht zur Nachfrage in der Hauptstadtregion; die Bauern erzeugen viel mehr Bio-Getreide, als Berlin braucht, und viel zu wenig andere Lebensmittel. Infrastruktur und Logistik der Lieferketten fehlen. **Ausweitung der Erzeugung ohne passende Absatzwege führen zum Preisverfall.**

2. Eine gut gemachte Förderung des Absatzes ist eine große Herausforderung

Der deutsche Bio-Markt wurde von unternehmerischen Landwirten, Händlern und Verarbeitern entwickelt, die ihr Handwerk verstehen. Beispiele erfolgreicher öffentlicher Förderung bietet Dänemark. Dort bildet der Staat den Rahmen und unterstützt die Eigeninitiative und Selbstorganisation der Akteure.

3. Alle Absatzwege anerkennen und mit alten Feindbildern aufräumen

Mehr und größere Absatzmärkte ohne Einteilung in Gut und Böse beugen dem Preisverfall auf Erzeugerseite vor. „Endlich mit alten Feindbildern aufräumen. Polarisierung ist ein Luxus, den sich die Branche auf dem Weg zur Transformation nicht mehr leisten kann.“ Jan Plagge, Bioland-Präsident.

4. Jede Lieferkette hat ihre eigenen Gesetze und Mechanismen

Zum erfolgreichen Vorankommen gehören vor allem die praktischen Markt-Akteure der jeweiligen Lieferkette. Jede Lieferkette braucht ihre eigenen MitmachWorkshops und ihren eigenen MitmachProzess, bei denen statt Sonntagsrednern und Politikern vor allem Praktiker zu Wort kommen und einander zugehört wird.

5. Das regionale Potential des LEH ist nicht ausgereizt

Die Nachfrage des Berliner LEH nach regionalen und Bioprodukten wächst stark. Das gilt für Vollsortimenter wie Rewe, Edeka und Hit, wie auch für Discounter wie Aldi, Lidl und Netto. Für die regelmäßige Belieferung werden oft Verarbeiter oder Bündler gebraucht. Bei wenig Brandenburger Ware ist hier Kreativität gefragt.

6. Bio + Regional in der AHV Außer Haus Verpflegung – öffentlich gefördert und privat schmackhaft gemacht

Der Berliner Senat, die Brandenburger Landesregierung und die Bundesregierung fordern und fördern Bio + Regionales in ihren Einrichtungen. Der AHV-Großhandel Transgourmet setzt auf Produkte mit einer Story, z.T. sogar auf Crowd Farming, um Bio + Regionales Küchen und Tischgästen schmackhaft zu machen.

7. Selbst bei Bio-Mähdruschfrüchten geht noch was

2016 stellten viele Milchviehbetriebe um und Futtergetreide wurde teuer. 2018/19 stellten viele Ackerbauern um und die Getreidepreise sanken vor allem für EU-Bio. Mitgliedschaft in einem Verband und Läger sind gefragt. Erfahrene Bio-Landwirte setzen aus Preis-/Sicherheitsgründen öfter auf Mais, Leguminosen, Soja o. Sonnenblumen.

8. „Regionale Verbands Bio-Eier sind der Knaller“ Richard Geiselhart, Landkost-Ei

Die Landkost-Ei, Bestensee, sucht und unterstützt Betriebe, die regionale Freiland- und Bio-Legehennenställe bauen und betreiben. Legehennen können ein wichtiges wirtschaftliches Standbein der Betriebe werden und sorgen mit Ihrem Mist für dringend benötigten organischen Dünger und Schließung der Nährstoffkreisläufe.

9. Bio-Milch: Erst Absatz sichern – für manchen Einzelnen bitter, aber für die Bio-Branche unvermeidbar

Seit 2016 möchten mehr Milch-Bauern umstellen, als die Molkereien zur Erhaltung des Bio-Preises aufnehmen. Trotz 30% mehr Bio-Milch blieb der Erzeugerpreis weitgehend konstant. Erzeugungs- und Logistikkosten, Produktdifferenzierungen und Marketinggeschick machen den Unterschied in diesem Bereich.

10. Bio-Fleisch: Schlacht- und Zerlegebetriebe werden gebraucht

51% mehr Bio-Fleisch-Absatz von 2015 -2019 liegen vor allem an verpackter SB-Ware und nicht an Fleischtheken. Der Mangel an Schlacht- und vor allem Zerlegebetrieben wird bedrohlicher, weil die relativ kleinen Bio-Stückzahlen für die immer größeren und konzentrierteren „konventionellen“ Betriebe immer uninteressanter werden.

11. Bio-Kartoffeln und Gemüse: Die größte Nachfrage und das kleinste Angebot

Regionale Kartoffeln und Gemüse sind besonders gefragt. Brandenburg hatte 2018 nur 280 ha Bio-Kartoffeln und 230 ha Bio-Gemüse, Niedersachsen jeweils zehnmal so viel. Die Nachfrage ist da, auch kleinere Betriebe können mitmachen, aber es fehlen in der Erzeugung Know-how, Kapital, Beregnung, geeignete Böden, Lagerung...

12. Neue Mähdruschfrüchte: Nutzhanf und Öl-Lein - neue Chancen?

Nutzhanf, gut angebaut, durchwurzelt den Boden tief und lässt sich gut verkaufen, wenn die THC Gehalte nicht zu hoch sind. In MV ist eine EZZ und in Wittstock/Dosse ein Kompetenzzentrum Nutzhanf im Aufbau. Für Öl-Lein initiiert Bioland Berater Peter Stuckert, der sich damit auskennt, eine Erzeugergemeinschaft.

Zu 1. Bio-Fläche und Absatz parallel entwickeln

Bei derzeitigen immer noch relativ günstigen Landpreisen im Nordosten ist es naheliegender, in mehr Fläche zu investieren, als in eine höhere Wertschöpfung je ha. Viel Fläche lässt sich mit relativ geringem Kapitalaufwand mit Mähdruschfrüchten nutzen. Deshalb wird es unter derzeitigen Bedingungen im Nordosten weiterhin einen Getreide- und Mähdruschüberschuss geben und einen Mangel an allen anderen Erzeugnissen mit Ausnahme von Rindfleisch aus extensiver Haltung. Mehr Getreide lässt sich nur überregional absetzen. Das setzt zwar eine Bio-Verbandsmitgliedschaft, möglichst Lagermöglichkeiten und Absprachen über Fruchtarten etc. mit Abnehmern voraus, ist aber meist kein unüberwindbares Problem für unternehmerische Landwirte. Kontakt zu Abnehmern und Beratern ist der Schlüssel. Das gilt besonders, wenn Landwirte Getreide verkaufen und vom selben Abnehmer Futtermischungen zurückkaufen. Mit dem Futter können sie Tiere füttern, mit deren Mist sie ihre Felder düngen. Und sie schlagen fünf Fliegen mit einer Klappe: 1. Getreide verkaufen, 2. Tierische Erzeugnisse verkaufen, 3. organisch Düngen, 4. Nährstoffkreisläufe schließen und 5. CO₂ binden. Pragmatische Strategien für Ökolandbau im Nordosten fördern eine Vielfalt an Absatzmöglichkeiten und -Wegen, um Überangebote zu vermeiden.

Zu 2. Eine gut gemachte Förderung des Absatzes ist eine große Herausforderung

Die Spannung zwischen dem Wunsch nach Ausweitung des Ökolandbaus und Marktrealitäten lässt sich nicht pauschal auflösen. Schon in der ersten Frage bei „3. Position beziehen“ wurde ganz klar, Landwirte sind gut beraten, wenn sie die Vermarktung abklären, bevor sie Bio erzeugen. Und genau so betonen Vermarkter, dass ohne Angebot kein Markt entwickelt werden kann. Es kann also nur im Gespräch über konkrete Produkte und Konditionen zwischen Erzeuger und Händler gehen. Das ist nicht Aufgabe des Staates in einer Marktwirtschaft. Aber der Staat kann den Austausch zwischen Landwirten und Händlern fördern, dafür einen Rahmen bieten und alle Maßnahmen in dem Bereich auch vorher mit den Praktikern abklären. So kann er unter Umständen auch vermeiden, durch zu große Umstellungsanreize für Landwirte eine relative Übererzeugung zu generieren, die zu Preisverfall führt. Bio-Markt Weltmeister Dänemark hat seinen ActionPlan immer mit allen Marktakteuren, den Kleinen wie den Großen, entwickelt. Im Gegensatz dazu bestand der Beirat bei der deutschen Zukunftsstrategie Ökologischer Landbau nur aus Vertretern der Verbände und der Wissenschaft. Wirklich auf die Praktiker zu hören, ist in Deutschland noch nicht so weit verbreitet.

Zu 3. Alle Absatzwege anerkennen und mit alten Feindbildern aufräumen

Sollen mehr Bio-Produkte verkauft werden, müssen sie da angeboten werden, wo Verbraucher einkaufen, und das sind Bio-Märkte, Vollsortimenter, Discounter, Drogerie-Märkte, Wochenmärkte und die Außer-Haus-Verpflegung. Wachsen oder Weichen gilt im LEH wie in der Landwirtschaft. Einstige Marktführer wie Kaiser's-Tengelmann, Schlecker und jetzt Real, die nicht mehr genügend Kunden anziehen, gehen pleite. Der Konkurrenzkampf ist gnadenlos. Bio ist für den LEH eine Profilierungsmöglichkeit, mit der höhere Margen erwirtschaftet werden. Der Marktführer bei Bio ist Aldi. Inzwischen werden von den wichtigsten Bio-Produkten ein Drittel bis die Hälfte in Deutschland über Discounter abgesetzt: Milch und Milchprodukte, Eier, Kartoffeln und Gemüse sowie Fleisch. Ohne die Discounter könnte Bio in Deutschland einpacken. Genauso wie ohne Vollsortimenter und Drogerie-Märkte. DM-Drogerie Markt ist der wichtigste Abnehmer für Hafer aus gluten-freien Lieferketten aus Norddeutschland. Die mit Abstand größte Bio-Vielfalt haben die Bio-Supermärkte, von denen es in der Hauptstadtregion über hundertdreißig gibt, und jedes Jahr kommen mehr dazu.

Zu 4. Jede Lieferkette hat ihre eigenen Gesetze und Mechanismen

So wenig wie es DEN Landwirt und DEN Verbraucher gibt, gibt es DIE Lieferkette für Bioprodukte. Im Frischebereich werden unter anderem aus logistischen Gründen viele Bio-Produkte der jeweiligen Kategorie mit den entsprechenden konventionellen Produkten zusammen geliefert. Konventionelle Lieferanten bleiben bei den Lebensmittelketten nur im Geschäft, wenn sie auch Bio mit liefern. Die Mengen werden über die Handelsmarken der Handelsketten abgesetzt. Meist hat der Landwirt nur indirekt mit dem LEH zu tun, vermittelt über einen Verarbeiter, Packer, Bündler. Diese wiederum beliefern oft mehrere und manchmal alle wesentlichen Lebensmittelketten. Sie können nicht leicht über den Tisch gezogen werden, weil sie sich in ihrem Bereich richtig gut auskennen. Sie werden gebraucht, wenn eine Bio-Kategorie gut entwickelt werden soll. Ein Beispiel liefert der Runde Tisch Bio-Kartoffel, siehe unten.

Zu 5. Das regionale Potential des LEH ist nicht ausgereizt

Der Bio-Fachhandel in Berlin wird im Wesentlichen von drei Großhändlern beliefert, Terra Naturkost, Dennree Berlin und dem kleineren Midgard Naturkost, der zur Bio Company mit ihren 60 Bio-Supermärkten gehört. Ihr Wachstum von immerhin 10% wird vor allem durch neue Bio-Supermärkte generiert. Meist können sie ihre steigende Nachfrage durch bestehende Lieferanten erfüllen – außer bei Obst und Gemüse und Kartoffeln, wo es noch nie genug regionale Ware gab. Das Wachstum des Bio-Absatzes im LEH ist stärker, und die Lücke bei regionalen Produkten noch größer. Rewe kooperiert mit Naturland, Lidl mit Bioland und Kaufland mit Demeter. Die meisten Produkte laufen über die regionalen Zentralläger der jeweiligen Gruppe. Daneben gibt es auch selbstständige Einzelhändler, die meist Rewe oder Edeka

angeschlossen sind, aber sich zum Teil mit einem eigenen Sortiment profilieren, am liebsten mit regionalen und Bio-Produkten.

Zu 6. Bio + Regional in der AHV Außer Haus Verpflegung – öffentlich gefördert und privat schmackhaft gemacht

Die Außer-Haus-Verpflegung macht in Deutschland fast ein Drittel aller Lebensmittelumsätze aus. Bio hat daran nur einen Anteil von weniger als ein Prozent. In vielen Deutschen „Bio-Städten“, zu denen auch Berlin gehört, werden steigende Bio-Anteile in den Kantinen öffentlicher Einrichtungen, wie Schulen und Kitas, vorgeschrieben. Frankreich und vor allem Dänemark hat damit gute Erfahrungen gemacht. Dort sollen die öffentlichen Küchen bis 2020 mindestens 60 Prozent Bio-Zutaten einsetzen. Sollen wesentliche Anteile aus Brandenburg kommen, so wird schon die Steigerung des Berliner Grundschul-Bedarfs auf 50 Prozent bis 2021 eine große Herausforderung. Der Verband Deutscher Schul- und Kitacaterer VDSKC betreibt, unterstützt vom Berliner Senat, www.wo-kommt-dein-essen-her.de. Private Betriebsgastronomie ist in Dänemark wie in Deutschland die zweitgrößte Bio-in-der-AHV Gruppe. Hier muss Bio in der täglichen Auswahl der Tischgäste attraktiv sein und sich bewähren. Dabei können auch Stories und Crowd Farming, wie von Transgourmet präsentiert, hilfreich sein.

Bio ist kein speziell deutsches Phänomen. Im Gegenteil, die Länder Spanien, Frankreich und Italien haben größere Bio-Flächen als Deutschland, und unsere Nachbarn Dänemark, Schweden, die Schweiz und Österreich haben doppelt so hohe Bio-Marktanteile und das bei Vermarktung nur über Mainstream-Supermärkte und Gastronomie.

Zu 7. Selbst bei Bio-Mähdruschfrüchten geht noch was

Zwei Drittel des Bio-Getreides wird verfüttert. Die Umstellungswelle bei Marktfruchtbetrieben 2018/19 hat dazu geführt, dass Roggen schlecht abzusetzen ist und U-Roggen noch schlechter und **U-Roggen von EU-Bio-Betrieben** oft nur zum konventionellen Preis. Den Letzten beißen die Hunde. Das ist nicht neu. In einem doch noch so kleinen Markt schlagen auch relativ kleine Schwankungen (hier: Trockenheit, Importe, mehr Umsteller) voll durch. Die anwesenden Getreidehändler Naturland Marktgesellschaft und Gut Rosenkrantz suchen auch derzeit Hafer, Dinkel, Körnermais, Körnerleguminosen, Soja, Raps und Sonnenblumen. Auch beim Getreide sehen sie die Möglichkeit, weiter ausländische EU-Bio-Ware durch deutsche Verbandsware zu verdrängen. Bio-Verbands-Betriebe, die selbst sauber lagern können (keine frühere Actellic- oder Chlorpropham-Anwendungen oder Komplettsanierung) oder selber Futtermischungen bestellen oder auch gesuchte Produkte liefern, sind klar im Vorteil. Auf jeden Fall sollten sich Umsteller mit erfahrenen Abnehmern, Kollegen und alternativen Abnehmern regional und überregional be- und absprechen. Frühzeitige Gespräche, Planung und Kommunikation verbessern die Vermarktungsmöglichkeiten.

Zu 8. „Regionale Verbands Bio-Eier sind der Knaller“ Richard Geiselhart, Landkost-Ei

Bio-Eier boomen. Die zweitgrößte Bio-Warengruppe (nach Milch) ist, man höre und staune, Bio-Eier mit 286 Mio. € Verkaufserlösen 2017 (mehr als 20% aller Eier-Erlöse). Das sind nicht die Mistkratzer im Hinterhof, die manch ein Verbraucher von Bio erwartet, sondern zu 90% Legehennen-Bestände mit zwischen 3.000 und 30.000 Tieren. Auch in der Region Berlin steigt die Nachfrage weiterhin und Landkost-Ei sucht regionale Erzeuger, am liebsten Bio-Verbandsmitglieder. Hintergrund ist auch, dass Bio-Ackerbaubetriebe in ganz Norddeutschland Hühner-Trockenkot von Bio-Legehennen-Haltern in Weser-Ems beziehen. Viel sinnvoller ist, im Nordosten selbst mehr Bio-Hühnerställe zu bauen und damit nicht nur Geld zu verdienen, sondern auch dringend benötigten organischen Dünger zu bekommen und Nährstoffkreisläufe vor Ort zu schließen. Für kleinere Betriebe sind auch Mobil-Ställe interessant, die sich wirtschaftlich bei Direktvermarktung lohnen können und die die Bodenfruchtbarkeit auf kleinen Flächen erhöhen können.

Zu 9. Bio-Milch: Erst Absatz sichern – für manchen Einzelnen bitter, aber für die Bio-Branche unvermeidbar

Milch ist die mit Abstand größte Produktkategorie im Ökolandbau. Sie wächst weiterhin, aber nicht in dem Maß, in dem Betriebe umstellen möchten. Die Beschränkung gilt der seit 2016 gelungenen Erhaltung des Preises. Sechs Molkereien verarbeiten Bio-Milch im Nordosten, die neue Luisenhof Milchmanufaktur für Berlin in Velten, die Gläserne Molkerei in Münchehofe, BB, und Dechow, MV, die Lobetaler Bio-Molkerei in Biesenthal, BB, die Brodowiner Meierei, BB, Arla in Uphahl, MV, und die ODW Frischprodukte in Elsterwerda, BB, mit der Marke „Mark Brandenburg“ aber ohne Geschäftsführer vor Ort und ohne Erwähnung von Bio-Milch auf ihrer Website. Mit Frischmilch allein kann heute keine Molkerei mehr überleben, auch nicht mit Bio-Frischmilch. Produktdifferenzierungen wie Weide- und Heumilch, diverse Joghurte und Käse, Schafs- und Ziegenmilch sind Voraussetzungen für eine auskömmliche Wertschöpfung. Dabei werden die Logistikkosten immer wichtiger. Schließlich ist der Erzeugerpreis eher in einer niederschlagsreichen Region auf schwereren Böden ausreichend als auf Sandböden im Trockenklima.

Zu 10. Bio-Fleisch: Schlacht- und Zerlegebetriebe werden gebraucht

Bio-Rinder werden im Nordosten nach wie vor zu einem erheblichen Anteil konventionell abgesetzt. Das geht einigermaßen, wenn die Kosten niedrig sind. 2017 betrug der Bio-Rindfleisch Umsatz in Deutschland 212 Millionen Euro und damit 5,3 Prozent des gesamten Rindfleisch-Umsatzes. Die entsprechenden Zahlen beim Bio-Schweinefleisch betrugen 96 Millionen Euro und 1,2 Prozent. 2018 brachte ein Wachstum von 15 Prozent und 2019 war der Umsatz nach ersten Angaben stabil. Das Wachstum fand mit verpackter Ware im LEH statt, Aldi hatte mit + 47 Prozent den

Spitzenplatz. Die meisten Bio-Tiere werden in großen bis sehr großen konventionellen Betrieben geschlachtet und zerlegt. Mit zunehmender Konzentration wird das für diese Betriebe immer uninteressanter. Soll weiterhin Bio-Fleisch vermarktet werden, so werden mehr weiter verteilte, kleinere Schlachtbetriebe gebraucht, was für diese Betriebe auch eine Chance sein kann. Vor allem aber werden Zerlegebetriebe gesucht, die das Fleisch als Selbst-Bedienungsware verpacken. Findet man keinen bestehenden Betrieb dafür, dann stellt sich die Frage nach einer Neugründung.

Zu 11. Bio-Kartoffeln und Gemüse: Die größte Nachfrage und das kleinste Angebot

Selbst der Bio-Fachhandel in Berlin, der sehr intensiv mit regionalen Landwirten zusammen arbeitet, führt mehr Kartoffeln und Gemüse aus Niedersachsen als aus Brandenburg – nicht, weil das billiger oder schöner wäre, sondern einfach, weil das verfügbar ist, während es in Brandenburg viel zu wenig gibt. Die Gründe dafür sind vielfältig. Ein Grund ist unter „1.“ beschrieben, die relative Vorzüglichkeit in mehr Land zu investieren als in mehr Wertschöpfung je ha. Kartoffeln und Gemüse sind sehr kapitalintensiv, vor allem für Ernte und Lagerung. Fehlendes Know-how und begrenzte Managementkapazitäten sind ein weiterer Grund. Meist fehlt es an Beregnung, ohne die in diesem Bereich gar nichts geht. Und schließlich werden im Bio-Gemüseanbau viele Saisonarbeitskräfte zum Unkraut Hacken und zur Ernte gebraucht – jedenfalls solange die Roboter noch nicht so weit sind. Wer trotzdem in größerem Stil Bio-Kartoffeln erzeugen will, kann sich dem Bio Kartoffel Erzeuger Verein BKE anschließen, der den Runden Tisch Bio-Kartoffeln initiiert hat. Dort ist die ganze Lieferkette versammelt von Erzeugern über die beiden größten Packbetriebsgruppen Öko-Kontor und Hans-Willi Böhmer bis zum Einzelhandel Alnatura, Rewe und Tegut. Dort ist die „300 Tage deutsche Bio-Kartoffel“-Regel entstanden, an die sich auch Aldi hält. Sie besagt, dass 300 Tage im Jahr deutsche Bio-Kartoffeln bevorzugt werden vor etwaigen Bio-Frühkartoffeln aus Ägypten, Israel, Marokko, Spanien oder Süditalien. In Brandenburg kümmert sich das EIP Projekt Bio-Gemüse aus Brandenburg um die Ausweitung des Bio-Kartoffel- und –Gemüseanbaus und holt dazu auch erfahrene Landwirte und Berater aus Niedersachsen. Rewe Ost ist sehr interessiert an regionalen Bio-Kartoffeln und Gemüse, auch von kleineren Betrieben.

Zu 12. Neue Mähdruschfrüchte: Nutzhanf und Öl-Lein - neue Chancen?

Nutzhanf ist eine interessante Kultur, wenn er tief wurzeln kann. In trockenen Jahren mit viel Sonnenschein können die THC-Gehalte so ansteigen, dass sie für den Landwirt noch zulässig sind, nicht jedoch für den Vertrieb als Lebensmittel. Die Behörden der Bundesländer beurteilen das unterschiedlich. Hier ist viel Lobbyarbeit nötig, bei der hoffentlich der Erzeuger-Zusammenschluss in Mecklenburg-Vorpommern und das Nutzhanf Kompetenzzentrum Wittstock/Dosse helfen können. Kontakt: wilhelm.schaekel@icloud.com Mit Öl-Lein hat Peter Stuckert als Betriebsleiter auf Gut Klepelshagen viele Erfahrungen gesammelt. Jetzt initiiert er als Bioland-Berater Nordost dafür eine Erzeugergemeinschaft. Kontakt peter.stuckert@bioland.de

Conrad Thimm, Bio2030 MitmachTagungen im März 2020, info@bio2030.de

Kontakte: Rewe Köln: Marcus.Wewer@rewe-group.com

Naturland Markt: m.guenther@naturland-markt.de und m.vollmer@naturland-markt.de

Gut Rosenkrantz Handelsgesellschaft: Louisa.von-Muenchhausen@gut-rosenkrantz.de und heiko.friedrich@gut-rosenkrantz.de

Landkost Ei, Bestensee: geiselhart@svb-bestensee.de

Bio-Gemüse aus Brandenburg, EIP-Projekt: g.koehler@foel.de

5. DANK

Unser großer Dank geht an unsere Partner, ohne die die Tagung nicht hätte stattfinden können:

- TOP Initiativ Partner: AKB-Stiftung, Horsch, Transgourmet
- Premium Förder Partner: Peiffer-Claydon, Schmotzer Hacktechnik, Marktgesellschaft der Naturland Bauern, Gut Rosenkrantz Handelsgesellschaft
- Förder Partner: K.U.L.T. Kress Landtechnik, FGL-Handelsgesellschaft, pro agro e.V.

Der Dank geht an die Bio-Verbände, den Bauernverband, die FÖL sowie unsere Medienpartner Bauern Zeitung, Bioland Fachmagazin, DLG-Mitteilungen, Ökologie & Landbau und top agrar.

Der Dank geht genau so an alle Referenten, Moderatoren und Helfer

und last but not least an alle Teilnehmer*innen, die zu der Tagung mit ihren Beiträgen und ihrer Anwesenheit entscheidend beigetragen haben. Ohne Sie wäre das alles nix gewesen.

Vielen Dank!

Gustav Alvermann und Conrad Thimm im März 2020