

Vieles läuft bereits ganz gut im Raufuttermarkt

Betriebe, die Raufutter verkaufen wollen, finden nicht immer einen Käufer. Im Gegenzug finden aber auch nicht alle Betriebe, die Raufutter kaufen wollen, das passende Angebot. Bio Suisse will diese Situation verbessern. In einem ersten Schritt hat man sich mit einer Umfrage einen Überblick über die Strukturen auf dem Raufuttermarkt verschafft.

Bio Suisse wollte wissen, welcher Handlungsbedarf und welche Möglichkeiten bestehen, um den Handel mit Raufutter zu optimieren. Dazu hat Martin Roth, Produktmanager Getreide und Ackerkulturen, zwischen Anfang November 2013 und Ende Januar 2014 eine Internetumfrage durchgeführt. «Die Umfrage hat uns wertvolle Erkenntnisse geliefert», sagt Martin Roth. «Die hohe Beteiligung hat gezeigt, dass das Interesse am Bioraufuttermarkt gross ist.»

Biobörse bekannt, aber ausbaufähig

So habe sich etwa gezeigt, dass die Biobörse (www.bioboerse.ch) als Marktplatz gut funktioniert. Jedoch haben nur 60 Prozent der Käuferbetriebe angegeben,

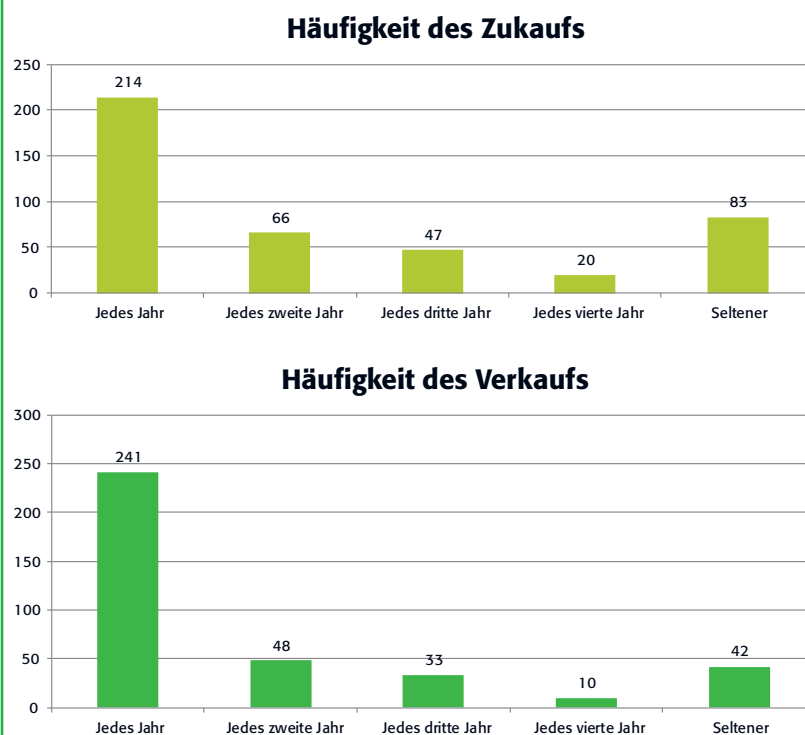
diesen von Bio Suisse und FiBL zur Verfügung gestellten Dienst auch zu nutzen. Am häufigsten wird sowohl beim Kauf als auch beim Verkauf in der Region und bei bekannten Landwirten nachgefragt, denn beim Futterkauf spielen das Vertrauen und die Qualitätssicherheit eine entscheidende Rolle. Viele Betriebsleiter suchen neben der Biobörse in der lokalen oder landwirtschaftlichen Presse nach Angeboten. Erst in dritter Priorität werden Raufutterhändler kontaktiert. Nur wenige Käufer haben vor dem Kauf von ausländischem Futter weder die Biobörse geprüft noch weitere Abklärungen getroffen. Ausländisches Futter wird vor allem über den Raufutterhandel bezogen.

Zwei Drittel der Verkäufer machen kein Inserat auf der Biobörse. Von den

Fünf Tipps für Verkäufer von Raufutter

- Wer sein Angebot sichtbar macht, hat bessere Aussichten auf einen Verkaufserfolg
- Die Biobörse ist ein geeignetes Instrument. Detaillierte und ehrliche Angaben sind wichtig.
- Produzieren, was gefragt ist: z. B. ist die Nachfrage nach Luzerne deutlich grösser als das Angebot.
- Mit regelmässigen Käufern und Verkäufern sind die Voraussetzungen für eine dauernde Verkaufs-/Kaufpartnerschaft günstig
- Der Futterkauf ist eine Vertrauensangelegenheit: Qualität und Unkrautfreiheit sind wichtig.

Die detaillierten Ergebnisse zur Raufutterumfrage sind auf der Webseite von bioaktuell aufgeschaltet: www.bioaktuell.ch → Markt → Raufutter → Umfrage



Die meisten Verkäufer und Käufer handeln regelmässig mit Raufutter. Längerfristige Partnerschaften zwischen Anbietern und Abnehmern könnten sich bewähren.

(Quelle: Bio Suisse)

Betrieben, die Verkaufsprobleme angeben, haben nur 44 Prozent ein Inserat unter www.bioboerse.ch gemacht. Hingegen waren über zwei Drittel der Betriebsleiter, die ein Inserat gemacht haben, damit erfolgreich.

Gute Zufriedenheit bei Käufern und Verkäufern

«Die Umfrage hat gezeigt, dass relativ wenige Teilnehmer weitere Unterstützung auf dem Raufuttermarkt brauchen oder konkrete Verbesserungen wünschen», sagt Roth. Viele finden die Biobörse ein ausreichendes Instrument, und viele gaben explizit an, keine weitere Unterstützung zu benötigen. «Auch wenn Betriebe mit Problemen eine Minderheit darstellen, setzen wir uns für weitere Verbesserungen im Bioraufuttermarkt ein.»

Wer kauft, kauft regelmässig

Rund zwei Drittel aller Knospe-Betriebe haben in den letzten Jahren entweder Raufutter gekauft oder verkauft. 348 der Umfrageteilnehmer haben Raufutter gekauft, 288 verkauft. 82 oder 10 Prozent aller Umfrageteilnehmer sind sowohl Käufer als auch Verkäufer. Ein Drittel der Umfrageteilnehmer hat in den letz-



Bild: Thomas Stephan, oekolandbau.de

Zwei Drittel der Betriebe, die auf www.bioboerse.ch Raufutter ausgeschrieben haben, konnten dieses auch verkaufen.

ten Jahren weder Raufutter gekauft noch verkauft. Die gehandelten Mengen sind meist klein, bis zu einer Camionladung von 25 Tonnen. «Die Käufer zeigen insgesamt ein grosses Interesse an Schweizer Knospe-Raufutter», so Roth. Der Kauf von anderem als Knospe-Futter oder der Kauf von importiertem Futter wurde am häufigsten mit der fehlenden – teils regionalen – Verfügbarkeit begründet. Der Preis und die Qualität spielen laut den Käufern eine untergeordnete Rolle. Die Frage, ob es beim Kauf von Schweizer Knospe-Raufutter Probleme gibt, beantworteten mehr als die Hälfte der Umfrageteilnehmer mit «Nein» oder «Weiss nicht». 178 Teilnehmer gaben an, beim Einkauf Probleme zu haben. In den meisten Fällen bezieht sich dies auf die Verfügbarkeit des gewünschten Futtertyps.

Verkauf als Knospe-Futter ist möglich

Auch bei den Verkäufern sind Betriebe mit jährlichen Verkäufen am meisten vertreten. Auch sie verkaufen pro Jahr meist nicht mehr als 25 Tonnen. Heu und Grassilage sind die meistverkauften Produkte. Drei Viertel aller Betriebe gaben an, dass das Futter als Biofutter verkauft werden konnte, und mehr als acht von zehn Verkäufern konnten den angestreb-

ten Verkaufspreis erzielen. 17 Prozent der Umfrageteilnehmer konnten ihr Futter nicht im Biokanal platzieren. Auf die Frage nach Problemen beim Absatz gaben 80 Prozent der Teilnehmenden an, keine Probleme zu haben. Ein Fünftel der Antwortenden bekundet Probleme und nennt dabei am häufigsten den Preis sowie die Distanz.

Biobörse ausbauen und bessere Richtpreise bekannt geben

Die Umfrageteilnehmer, sowohl Käufer als auch Verkäufer, haben verschiedene Verbesserungsvorschläge gemacht. Bio

Suisse wird diese nun auf ihre Umsetzbarkeit prüfen. Viele Anregungen betreffen die Biobörse: Sie soll noch besser bekannt gemacht und ausgebaut werden, die Aktualität verbessert, mit Angaben zu Qualität und Lieferantenbewertung versehen und wenn möglich mit Listen von Transporteuren ergänzt werden.

Da sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite die meisten Betriebe regelmässig Raufutter handeln, sind die Voraussetzungen für eine längerfristige Zusammenarbeit günstig. «Wir werden deshalb prüfen, ob wir eine Liste mit regelmässigen Kaufinteressen und Anbietern führen können», sagt Martin Roth. Weiter gelte es zu prüfen, in welcher Form eine regionale Angebotsbündelung möglich wäre. Ebenfalls sind verbesserte Angaben zu Richtpreisen gewünscht.

In einem nächsten Schritt wird Bio Suisse die Angaben zu den Preisen aus den Umfragen detailliert auswerten und miteinander vergleichen. «Im Anschluss werden wir die Richtpreise auf der Webseite bioaktuell.ch aufschalten», so Roth. Die Fachkommission Ackerkulturen wird das Thema bearbeiten. Zudem plant Bio Suisse auch eine Zusammenkunft der Raufutterbranche.

Markus Spuhler

10 Fleecejacken verlost

Unter den Umfrageteilnehmern hat Bio Suisse 10 Fleecejacken verlost.

Gewonnen haben:

Ruedi Burgherr, 5057 Reitnau

Walter Gisler, 6074 Giswil

Regula Zwicky, 2354 Goumois

Peter Jenni, 3305 Scheunen

Willy Dolf, 7433 Mathon

Christian Breitenmoser,

8583 Donzhausen

Katharina Lüthi, 6692 Menzönio

Yves Chevalley, 1607 Thioleyres

Katrin Zaugg, 3113 Rubigen

Fritz Waldvogel, 8755 Ennenda