



FS Biolandbau

Bio-Ackerbautagung: Aktuelle Marktsituation



Brotweizen bleibt weiterhin gefragt. Im Bild die Sorte WIWA im Anbausystem «Weite Reihe mit Untersaaten». Bild: K. Carrel, Strickhof

An der Bioackerbautagung 2019 berichteten verschiedene Marktpartner über die aktuelle Marktsituation. Die offene Bioackerfläche nimmt stetig zu. Für das Jahr 2018 rechnet Bio Suisse mit einer Zunahme von 7,8 Prozent auf total 21 022 Hektaren. Dieses Wachstum wirkt sich auf die Nachfrage und die Preise aus, erste Sättigungsgrenzen zeichnen sich ab.

Bio-Getreidemarkt und Situation Ölsaaten

Fatos Brunner von Bio Suisse, Eric Droz von der Getreidemühle Albert Lehmann und Hans-Georg Kessler von Biofarm berichteten über die Herausforderungen und Chancen im Bioackerbau.

Während der Inlandanteil beim Brotweizen bei 45 Prozent liegt und noch ausbaufähig ist, ist der Markt für Biroggen eher klein. Beim Biodinkel muss mit sinkenden Preisen gerechnet werden, denn es besteht ein Risiko für Überversorgung.

Die Nachfrage nach den Futtergetreidearten Gerste, Triticale und Hafer ist begrenzt, da inzwischen ein Inlandanteil von 81 bis 95 Prozent erreicht ist. Ein hoher Inlandanteil beim Futtergetreide führt zu steigenden Futtermittelpreisen. Eric Droz von der Biomühle Albert Lehmann plädiert deshalb für ein massvolles Wachstum beim Anbau von inländischem Bio-Futtergetreide unter Berücksichtigung der gesamten Wertschöpfungskette. Droz wies insbesondere auf den Preiszerfall bei den Schweinen hin; durch Überproduktion, aber



auch durch den Preisaufschlag beim Schweinefutter kam es im Herbst 2018 zum Preiserfall. Einige Biomäster wollen bei diesen Preisen nicht mehr einstellen. Gerste, Hafer und Triticale sollten deshalb nur zurückhaltend angebaut werden. Demgegenüber sind einheimische Proteinquellen wie Futtersonnenblumen und Futtersoja gefragt; denn solange die Schweizer Proteine für die Wiederkäuerfütterung fehlen, wird auch die Nachfrage nach Futtergetreide tief bleiben. Inländische Bio-Futtermischungen brauchen nicht nur Getreide, sondern auch Schweizer Bio-Protein: Mit einem Förderbeitrag von 20 Franken pro Dezitonne soll der Anbau von Lupinen und Soja zu Futterzwecken deshalb ausgedehnt werden. Die Nachfrage nach Eiweisserbsen bewegt sich auf einem mittleren Niveau, ebenso diejenige nach Ackerbohnen; Ackerbohnen sollten im Moment in Reinkultur angebaut werden, da die Nachfrage nach dem Mischungspartner Hafer eingeschränkt ist. Futterweizen und Körnermais sind weiterhin gefragt; auch Umstellware wird zum Bio-Richtpreis abgenommen.

Bei den Ölsaaten Raps, Sonnenblumen und bei Speisesoja sieht Bio Suisse eine begrenzte Nachfrage nach inländischer Ware. Das Anbaupotenzial ist grösser als die Nachfrage. Der Anbau und die Vermarktung sollte immer in Absprache mit Fenaco oder Biofarm erfolgen; ohne Anbauvertrag ist eine Übernahme nicht garantiert.

Der Markt für spezielle Bio-Ackerkulturen

Eine Stärke der Biofarm-Genossenschaft liegt in der Vermarktung von speziellen Bio-Ackerkulturen. Der Biofachhandel ist dabei ein erster und wichtiger Absatzkanal für die Entwicklung neuer Produkte. Den Schritt aus der

Nische heraus schafft eine Bio-Ackerkultur über den Mengen-Absatz via Coop oder Migros. Hirse und Speisehafer (Flocken) sind zwei Beispiele für eine solche Entwicklung.

Die vielversprechendsten Kulturen sind zurzeit Flockenhafer, Hirse und Bio-Lein. Wichtig zu wissen: Die Produktion von speziellen Ackerkulturen bringt oft mehr Aufwand und Risiko als eine «normale» Ackerkultur, sowohl für den Produzenten als auch für den Vermarkter. Wenn Schweizer Produkte teuer sind, muss unbedingt die Qualität stimmen, d.h. möglichst wenig Besatz und eine hohe Kornqualität sind ein Muss. Dies gilt auch bei Sammelstellen und Verarbeitern: Kontaminationen, ungenügende Reinigung, Vermischung von Ernten usw. sollten vermieden werden.

Für Bioproduzentinnen und -produzenten gilt hier ganz besonders: Vor der Saat muss die Annahme der Ernte, die Übernahme und die Verarbeitung geklärt werden. Wer spezielle Ackerkulturen anbauen will, sollte sich vorher bei Biofarm melden und einen Anbauvertrag abschliessen. Eine gute Marktkoordination kann Preisstürze verhindern.

Direktvermarktung: zum Beispiel Speisöle

Markus Deppeler von der Ölmühle Hardhof in Tegerfelden AG leitet seit 2000 die Pflanzenoel.ch AG und ist als Kunden-Öler tätig. Die Pflanzenoel.ch AG produziert Öle als reine Kaltpressung und arbeitet im Chargenbetrieb; jede Charge wird getrennt verarbeitet, sodass jeder Kunde sein Öl aus den eigenen Rohstoffen erhält und anschliessend direkt vermarkten kann.

Deppeler ist überzeugt, dass nur qualitativ hochstehende Produkte eine

langfristige Zukunft am Markt haben. In seinem Erfahrungsbericht zeigte Deppeler auf, welche Faktoren die Produktqualität vermindern: ungünstige Wetterbedingungen, starker Unkrautdruck und dadurch grüne Pflanzenteile im Erntegut, Schädlings- und Pilzbefall, besonders auch bei zu feuchter Lagerung. Die Lagerung des Ernteguts ist sehr wichtig. Das Erntegut sollte trocken und vor Schädlingen geschützt in sauberen Behältern gelagert werden. In seiner langjährigen Tätigkeit hat

Deppeler leider allzu oft schmutzige Lagerbehälter angetroffen; dazu gehören z.B. gebrauchte Maischefässer, alte Futtersäcke, verschmutzte BigBags und mit Fliegenkot verschmutzte Futtermittelboxen.

Solche Lagerbehälter und die oben genannten Faktoren wirken sich negativ auf Qualität, Geschmack und Geruch eines Produkts aus und müssen unbedingt beachtet werden, damit die Vermarktung gelingt.

■ Katrin Carrel, Strickhof



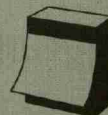
Inländisches Futtereisweiss ist gefragt, deshalb wird der Anbau von Lupinen und Soja zu Futterzwecken mit einem Förderbeitrag von 20 Franken pro Dezitonne unterstützt. Bild: K. Carrel, Strickhof



Leinsorte EURODOR für die Produktion von Goldleinsamen; Schweizer Bio-Lein hat den Schritt vom Biofachhandel zum Grossverteiler geschafft. Bild: K. Carrel, Strickhof



Bioagenda



■ Biolegehennentagung 2019

Am Morgen frisch Dr. med. vet. Karin Kreyenbühl die Kenntnisse zu den wichtigsten Krankheiten der Legehennen sowie deren Vorbeugung und Behandlung auf Biobetrieben auf. Anschliessend werden der aktuelle Stand bei der Vitamin-B2-Versorgung, die Geflügeldatenbank, die Marktlage und weitere aktuelle Themen rund um die Biolegehennenhaltung vorgestellt und diskutiert.

Wann: Donnerstag, 24. Januar 2019, 9.00 bis 12.40 Uhr; Am Nachmittag findet die Generalversammlung der IG Bio-Ei Suisse statt (nur für Mitglieder).

Wo: FiBL Frick, AG

Auskunft: Veronika Maurer, Veterinärparasitologie, FiBL, Ackerstrasse 113, 5070 Frick, Tel. 062 865 72 57; Fax 062 865 72 73

Anmeldung: Stefanie Leu, FiBL Kurssekretariat, Ackerstrasse 113, 5070 Frick; Tel. 062 865 72 74; Fax 062 865 72 73; Mail: kurse@fibl.org

■ Der Bodenkurs im Grünen 2019

Der Bodenkurs im Grünen ist ein gemeinsamer Jahreskurs von Grüne Brücke – Büro für Regenerative Landwirtschaft und der Wenz Academy. Er wird in gastgebenden Landwirtschaftsbetrieben veranstaltet.

Wann: 29.–31. Januar, 9.–10. April, 11.–12. Juni, 17.–18. September

Wo: Kanton Thurgau

Kosten: 2000 Euro exkl. MwSt

Anmeldung: Dietmar Näser, www.gruenebruecke.de und Friedrich Wenz, www.humusfarming.de

9 Ausserfamiliäre Hofnachfolge

Hofnachfolge: Fachreferate – Entscheidungsgrundlagen erhalten, Gleichgesinnte treffen

Wann: Dienstag, 29. Januar 2019

Wo: Wädenswil

Kosten: CHF 70

Kursleitung: Jakob Vogler

Anmeldung: Telefonisch unter 061 971 71 21

Weitere Informationen: www.hofnachfolge.ch – Aktuelles

10 Bioobstbautagung 2019

Die jährliche Tagung für Praktiker, Forscherinnen und Berater zu Neuerungen im Bioobst- und Biobeerenanbau. Mit Beiträgen zu Anbautechnik, Pflanzenschutz, Sorten- und Unterlagenwahl sowie Informationen zu den Entwicklungen im Markt.

Wann: Mittwoch, 30. Januar 2019

Wo: Strickhof, Lindau

Auskunft: Andi Häseli, FiBL, FiBL Beratung, Ackerstrasse 113, 5070 Frick; Tel. 062 865 72 64; Fax 062 865 72 73; Mobil 079 365 24 47

Anmeldung: Stefanie Leu, FiBL Kurssekretariat, Ackerstrasse 113, 5070 Frick; Tel. 062 865 72 74; Fax 062 865 72 73; Mail: kurse@fibl.org