

agrار
Ausgabe 1/2025

Das Fachmagazin der Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main AG

Report

Topthema
VERTRAGSANBAU

TOPTHEMA

Besser planen mit Vorkontrakten
Regionale Märkte für Körnermais
KlimaPartner Landwirtschaft

PFLANZENBAU

Frühjahrsherbizide
Fungizidempfehlungen

WEINBAU

Weinlabor



Christoph Kempkes,
Vorstandsvorsitzender der
Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main AG

**LIEBE LESERINNEN,
LIEBE LESER,**

je unberechenbarer die äußeren Einflüsse, desto wichtiger sind vernünftige Absicherungen. Das gilt – vor dem Hintergrund zahlreicher Turbulenzen – auch für Landwirtinnen und Landwirte. Ob ein landwirtschaftlicher Betrieb zukunftsfähig ist oder nicht, hängt davon ab, ob er im Schnitt der Jahre durch die Vermarktung seiner Erzeugnisse mehr einnimmt, als er für die Deckung der Betriebskosten und darüber hinaus für die Sicherstellung eines einträglichen Einkommens braucht. Was so einfach wie eine Binsenwahrheit klingt, ist in der Praxis allerdings nicht leicht zu erreichen.

Für landwirtschaftliche Betriebe werden Vorkontrakte und Vertragsanbau vor dem Hintergrund stark schwankender Märkte für Betriebsmittel und Agrarrohstoffe immer existenzieller. Auf das gleichzeitige Absichern von beidem, also den Einkaufspreisen für die wichtigsten Betriebsmittel sowie den Verkaufspreisen für einen Großteil der Ernte, sollte niemand mehr verzichten. Die RWZ und ihre Tochterunternehmen bieten daher verschiedenste Vorkontrakte und Anbauverträge an. Diese haben oftmals regionalen Bezug und zusätzlichen Mehrwert für die Landwirtschaft. Damit vermeiden Landwirtinnen und Landwirte, zum Spielball der weltweiten Marktturbulenzen zu werden, und sichern so ihr Einkommen.

Zur Bewältigung des andauernden Transformationsprozesses in der Landwirtschaft gehört auch das Thema Digitalisierung. Inzwischen lassen sich viele Abläufe mit Hilfe digitaler Hilfsmittel deutlich schlanker und professioneller abwickeln. Das beginnt beim Betriebsmitteleinkauf, den man 24 Stunden an 365 Tagen bei der RWZ online über die Plattform akoro.de/rwz tätigen kann (Seite 20), und geht bis hin zur zuverlässigen Simulation der Baumbestandsentwicklung eines Waldes viele Jahre im Voraus mit AARI Forest (Seite 19).

Wir als RWZ begleiten Sie bei diesen Veränderungen mit modernen Produkten, zeitgemäßen Dienstleistungen sowie unserer jahrzehntelangen Erfahrung und Expertise. Einige wichtige Themen vertiefen wir für Sie in der vorliegenden Ausgabe des RWZ-agrarReports. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und eine erfolgreiche Saison.

Ihr
Christoph Kempkes

INHALTSVERZEICHNIS

TOPTHEMA

Besser planen mit Vorkontrakten	3
Regionale Märkte für Körnermais bedienen	5
Regionale Märkte mit Braugerste bedienen	6
Vertragsanbau für KlimaPartner Landwirtschaft	8
Planungs- und Absatzsicherheit mit Kartoffelkontrakten	10
Vertragsanbau als Saatgutvermehrung	11

PFLANZENBAU

Pflanzenbau aktuell	12
Mais – bedeutende Kultur mit eigenem Versuchsfeld	16

DIGITAL/SERVICE

Ackerprofi – Effiziente Landwirtschaft	17
RWZ-Agrarbüro	17
Maschinenausfälle vermeiden	18
Wald digital managen	19
akoro – der Onlineshop für Landwirte und Winzer	20

WEINBAU

Nachhaltiger & wirtschaftlicher durch Minimalschnitt	21
Reinen Wein einschenken	22

IMPRESSUM

Herausgeber:

Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main AG
Altenberger Straße 1a | 50668 Köln

Redaktion:

Martina Tschörtner, Britta Noras,
Alexandra Becker, Niels Kohlhaas
Telefon: +49 (0)221 1638-466
E-Mail: agrarreport@rwz.de | www.rwz.ag



Koordination, Layout und Grafik:

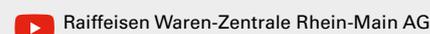
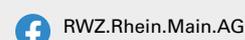
hazel | Bianca Wengenroth | www.hazel-design.de

Verantwortlich im Sinne von § 18 Abs. 2 MStV:

Martina Tschörtner, Britta Noras

Trotz aller Sorgfalt bei der Erstellung des vorliegenden RWZ-agrarReports übernimmt die Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main AG keine Gewähr und Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der Inhalte. Der Nachdruck ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Wissen, was bei der RWZ los ist? Folgen Sie uns!



Interesse, Teil unseres Teams zu werden?

Aktuelle Jobangebote finden Sie unter www.karriere.rwz.ag

Besser planen mit VORKONTRAKTEN

Absichern oder auf Risiko setzen? Für Landwirte als selbstständige Unternehmer stellt sich die Frage, wie sie ihr Getreide am besten vermarkten. Auf der einen Seite ist die Verlockung groß, mit der freien Vermarktung die Chance auf einen maximalen Gewinn zu bekommen. Auf der anderen Seite steht die Vernunft, solide Deckungsbeiträge über Vorkontrakte abzusichern und damit ein positives Betriebsergebnis zu garantieren. Wie man am geschicktesten vorgeht, berichten Gerald Roth, RWZ-Spartenleiter Agrarerzeugnisse/Getreide, und Fritz Knauf, RWZ-Spartenleiter Agrarerzeugnisse/Getreide bis 2024 und inzwischen im Ruhestand.

Mit welcher Vermarktungsstrategie erzielen Landwirtinnen und Landwirte die höchsten Deckungsbeiträge? Über das Abpassen der besten Preise oder über die Absicherung mit Vorkontrakten?

Fritz Knauf: Wenn ein Abpassen der besten Preise so einfach wäre, würde jeder zum niedrigsten Düngerpreis einkaufen und zum höchsten Getreidepreis verkaufen – und damit den maximalen Deckungsbeitrag erzielen. Nur erwischt man die Peaks in den seltensten Fällen, das ist so wahrscheinlich wie ein Lottogewinn. Und zu viel Spekulation kann auch böse schiefgehen. Selbst die besten Marktkenntnisse schützen nicht vor unvorhersehbaren Ereignissen, das hat sich in der Vergangenheit immer wieder gezeigt, beispielsweise am 24. Februar 2022, dem Beginn des Ukraine-Krieges. Daher ist es für die Ackerbaubetriebe absolut sinnvoll, für Teile ihrer Ernte einen positiven Deckungsbeitrag über Vorkontrakte abzusichern und sich so vor ungünstigen Marktentwicklungen zu schützen.

Gerald Roth: Das funktioniert aber nur, solange beide Preise gleichzeitig abgesichert werden: der Einkaufspreis für die Betriebsmittel und der Verkaufspreis fürs Getreide. Dann kann man sicher mit einem positiven Deckungsbeitrag pro Hektar kalkulieren und planen. Vorkontrakte sind bares Geld und das Geld ist safe. So schafft man die Basis für seinen betrieblichen Erfolg.

Fritz Knauf: Die Marktentwicklung lässt auch sehr vorausschauende Kontrakte zu. Also nicht nur für die Ernte 2025, sondern in einem überschaubaren Rahmen auch schon für die Ernte 2026. Somit können die Landwirtinnen und Landwirte schon Teile ihrer Fruchtfolge vorausschauend für die nächsten Jahre absichern. Denn aufgrund der Agrarförderungsmaßnahmen müssen sie langfristig und intensiv planen.

Wie viel Prozent der erwarteten Erntemenge sollten Betriebe denn über Vorkontrakte absichern?

Gerald Roth: Das hängt auch davon ab, wie viel Risiko sich der Betrieb leisten kann und will. An der Stelle muss der Landwirt als Unternehmer agieren und sich das selbst ausrechnen. Es gibt



Betriebe, die sichern nur 20 % über Vorkontrakte ab. Andere Betriebe loggen für mehr als die Hälfte ihrer erwarteten Ernte ihren Deckungsbeitrag im Vorfeld ein. Wir empfehlen eine Vorkontraktquote von maximal 60 %, der Rest sollte als Puffer eingeplant werden. Wir arbeiten mit der Natur und dementsprechend können wir Hektarerträge, aber auch die Qualitäten nie sicher vorhersehen. Den Sicherheitspuffer kann man später frei vermarkten, das ist dann das Sahnehäubchen, mit dem man am Markt spielen kann. Daran sollte aber nicht die Existenz des Betriebes hängen.

Und was passiert, wenn man nicht genügend Menge in der vertraglich vereinbarten Qualität liefern kann?

Fritz Knauf: Wir haben es mit einem lebenden Produkt zu tun, nämlich Getreide. Die Landwirtschaft wirtschaftet unter freiem Himmel, da kommt es natürlicherweise zu Mengen- und Qualitätsschwankungen. Das wissen wir und darauf sind wir eingestellt. Wenn wir einen Kontrakt für eine bestimmte Menge zu einer bestimmten Qualität bieten und es kommt zu qualitativen Abweichungen, dann geben wir den Preis für die Qualität, die das Getreide real hat, schreiben aber die Menge am Kontrakt ab. Der Landwirt hat also kein mengenmäßiges Problem und ist auch nicht verpflichtet, alle Qualitätsparameter zu erfüllen, wenn er es nicht kann. Wir nehmen ihm auf jeden Fall die vereinbarte Erntemenge ab.

Gerald Roth: Kontraktware hat außerdem den Vorteil, dass Mengen auch dann abgenommen werden, wenn die verarbeitende In-

dustrie voll gedeckt ist. Vertragspartner ist ja die RWZ und wir sind im Kontraktrecht dazu verpflichtet, die Vertragsware auch abzunehmen. In dem Fall unterstützen wir die Landwirte in guten Ernten dabei, auch für die über die Vertragsmengen hinaus geernteten Tonnagen geeignete Absatzwege zu finden.

Was passiert denn, wenn sich die Preise für die Betriebsmittel, insbesondere für Dünger, und der Getreidepreis entkoppeln, wie z. B. nach dem 24. Februar 2022?

Gerald Roth: Da war es ausnahmsweise für eine begrenzte Zeit tatsächlich so, dass die Düngerpreise exorbitant hoch waren und gleichzeitig die Getreidepreise niedrig. Aber in den meisten Fällen hält sich das mehr oder weniger in der Waage. Die Ausschläge passen sich in der Regel immer mit ein bisschen Zeitverzögerung an. Das war auch nach dem Ausbruch des Ukraine-Krieges so. Letztendlich haben alle von dem insgesamt wesentlich höheren Preisniveau in der Folge profitiert. Nicht nur der Handel, auch die Landwirte haben zu diesem Zeitpunkt durchaus Geld verdient, nur gerät das ein oder andere auch schnell wieder in Vergessenheit.

Fritz Knauf: Ja, die Landwirtschaft hat oft ein schlechtes Gedächtnis. Politische, kriegsbedingte oder wirtschaftliche Einflüsse, eine Pandemie, unterschiedliche Ernterwartungen von der Nord- und Südhalbkugel – die letzten Jahre und Jahrzehnte haben gelehrt, dass die Märkte nicht mehr greifbar sind. Das, was wir in den letzten drei Jahren gesehen haben, haben wir 2007/2008 schon mal erlebt. Auch ausgelöst von Russland. 2007 hat Putin plötzlich kein Getreide mehr exportiert und die Getreidepreise sind nach der Ernte innerhalb von kurzer Zeit steil nach oben gegangen. Viele Landwirte, die noch in der Ernte vor diesem Preisanstieg vermarktet haben, waren enttäuscht und haben ihr Getreide im Erntejahr 2008 daher auf ihren Höfen eingelagert in der Hoffnung auf einen erneuten Anstieg wie im Vorjahr. Was aber folgte, war ein Preisabsturz. Deswegen ist es wichtig, dass ein Betrieb seine Vermarktungsplanung nicht von einem aufs andere Jahr komplett auf den Kopf stellt und ein Jahr sehr viel über Vorkontrakte absichert und das nächste Jahr nichts. Bitte keine Extreme.

Gerald Roth: Gerade vor der Ernte 2024 haben alle damit gerechnet, dass die Preise danach nicht mehr steigen in der Annahme, eine Welle Getreide schiebt vorher auf den Markt und lässt die Preise eher sinken. Aber paradoxerweise ging es ab April genau in die andere Richtung, obwohl es keinerlei Marktzeichen für



steigende Preise gab. Die Betriebe konnten dann aber zu richtigen guten Konditionen Vorkontrakte für die 24er-Ernte abschließen, was etliche auch gemacht haben. Und auch im Nachgang war das der richtige Weg, weil die Getreidepreise in der Ernte wieder deutlich niedriger waren. Und auch bei den durchwachsenen Qualitäten und niedrigeren Erntemengen war die Absicherung mit Vorkontrakten absolut sinnvoll, weil die im April/Mai abgesicherten Preise auf einem deutlich höheren Niveau waren als in bzw. auch noch nach der Ernte.

Also, Betriebsmittel und Getreidepreise gegeneinander absichern, wenn der Deckungsbeitrag passt – und was noch?

Gerald Roth: Ich empfehle, im intensiven Austausch mit uns als Handelspartner zu bleiben. Je mehr man miteinander spricht, je mehr man sich gegenseitig über die Marktlage informiert und miteinander kommuniziert, umso besser kann eine Vermarktung auch funktionieren.

Fritz Knauf: Landwirtschaftliche Betriebe sind, wie jedes andere Unternehmen auch, bestrebt, den größtmöglichen Gewinn zu erzielen. Zur unternehmerischen Verantwortung gehört aber auch die Risikosteuerung. Langfristig wirtschaftlich erfolgreich sind die, die für ihren Betrieb eine gute Balance finden zwischen erstens dem frühzeitigen Einloggen von sicheren Deckungsbeiträgen über Vorkontrakte für den einen Teil ihrer Ernte und zweitens der freien Vermarktung der restlichen Erntemengen – im Idealfall mit guten Marktkenntnissen und im guten Austausch mit uns.

Bieten Vorkontrakte denn noch andere Vorteile außer sicheren Deckungsbeiträgen und einer garantierten Abnahme der Erntemengen?

Gerald Roth: Über Kontrakte lassen sich auch neue Märkte, neue Absatzwege erschließen, vor allem auch regional. Zum Beispiel für Nischenkulturen, welche immer mehr zur Erweiterung der Fruchtfolge angebaut werden. Der Trend geht wieder zu vielfältigeren Fruchtfolgen, um auch die agronomischen Vorteile und positiven Fruchtfolgeeffekte mitzunehmen. Aber all diese Kulturen müssen auch vermarktet werden – und das geht am besten über Vertragsanbau.

Nur so lässt sich sicherstellen, dass das Ernteprodukt auch abgenommen wird und eine wirtschaftliche Fruchtfolge für den Betrieb geplant werden kann. So bieten wir unter anderem attraktive Kontrakte für den Anbau von Hartmais oder auch Braugerste an.



Alle RWZ-Erfassungsstellen finden Sie hier: rwz.ag/erfassung



REGIONALE MÄRKTE für Körnermais bedienen

Welche regionalen Kontrakte bietet die RWZ, z. B. für Körnermais?

Fritz Knauf: Cornexo ist ein klassisches Beispiel für die Bedienung regionaler Märkte. Genauso wie Braugerste. Im südlichen Arbeitsgebiet der RWZ liegt ein Großteil der deutschen Mälzereien. Also ist es interessant, die dortige Nachfrage auch zu bedienen. Wenn wir es nämlich nicht machen, dann tun es andere. Beim Vertragsanbau ist das Absichern der Deckungsbeiträge das eine, und die Bedienung regionaler Märkte das andere.

Gerald Roth: Regionale Märkte bedienen hat auch viel mit Nachhaltigkeit zu tun. Wir wollen nachhaltig wirtschaften. Je weiter wir mit unserer Ware fahren, umso weniger nachhaltig wird es. Optimal für uns ist, wenn der Verarbeiter nur ein paar Kilometer von unserer Haustür entfernt liegt. Die Maisgrießmühle Cornexo ist so ein regionaler Abnehmer, nämlich für Körnermais. Wir als RWZ bieten Cornexo-Vertragsanbau für Zahn- und Hartmais, wobei beim Hartmais der Grießanteil im Korn höher ist und dieser dementsprechend auch ein bisschen besser bezahlt wird. Inzwischen stehen Hartmais-sorten auch bezüglich Ertrag dem Zahnmais in nichts mehr nach, womit beim Vertragsanbau für Cornexo die Wahl eher auf Hartmais fällt. Der Mais wird in der Mühle zu Maisgrieß und Maismehl verarbeitet. Dieses wird dann für die Herstellung von Snackprodukten, Cornflakes, Erdnussflips, Nachos usw. weiterverwendet. Auch glutenfreie Produkte und Backmischungen sind ein großer Markt, der in Zukunft noch deutlich wachsen wird.

Für wen ist denn der Vertragsanbau für Cornexo interessant und wie läuft das ab?

Gerald Roth: Wir machen einen Vorkontrakt mit dem Betrieb und empfehlen passende Hartmaissorten. Damit stellen wir schon ganz am Anfang die obligatorische GVO-Freiheit sicher. Falls der Landwirt zusätzlich noch andere Verwertungsrichtungen für seinen Mais wie z. B. eine Biogasanlage hat, kann er auch eine Mix-Sorte anbauen, die als Hartmais zugelassen ist, aber auch noch in eine andere Richtung geht. Aber die Erfahrung aus den letzten Jahren hat gezeigt, dass es preislich nicht interessant war, einen Biogasmais anzubauen. Der Körnermais hat eine klare Preisvorzugsigkeit, insbesondere bei der Vermarktung über Cornexo.

Fritz Knauf: Cornexo sucht regionale Rohstoffe, weshalb eine Transportvergütung gezahlt wird. Das Unternehmen will seine Kapazität ausweiten, die Liefermengen sollen gesteigert werden und das möglichst regional. Wir als RWZ können mit unseren Vertragslandwirten diese Nachfrage bedienen, zum einen aus der Südpfalz, zum anderen aber auch weiter nördlich bis Eifel und Westerwald. Weil Mais nicht mehr so eng in der Fruchtfolge stehen soll, müssen die Flächen entsprechend ausgeweitet werden. Also können Betriebe, die bislang keinen Mais im Anbau hatten, mit Körnermais wiederum ihre Fruchtfolge auflockern und auch die agronomischen Vorteile mitnehmen.



JETZT MITMACHEN!
Mehr Infos zum Maisanbau
& Vertragsanbau für **CORNEXO:**

rwz.ag/mais



Welche Rolle spielt die RWZ in der Ablaufkette und bei der Logistik?

Gerald Roth: Wir müssen in der Ernte die Anlieferungen steuern, weil der Mais nass nach Freimersheim zu Cornexo geliefert wird und dieser dann dort getrocknet wird. Wir bei der RWZ koordinieren das Ganze und sorgen mit unserer Logistik dafür, dass die Trocknungskapazitäten nicht überlastet werden und der Mais dann angeliefert wird, wenn Cornexo ihn trocknen und verarbeiten kann. Wir sprechen mit den Landwirten die Liefertermine ab, die auch eingehalten werden müssen, ähnlich wie beim Zuckerrübenanbau. Die Logistik läuft Hand in Hand und weitestgehend reibungslos, in dieser großen Dimension jetzt schon das zweite Jahr – der Vertragsanbau für Cornexo kommt bei unserer Kundschaft gut an. Und selbst die vergangene, sehr hohe Maisernte konnten wir stemmen, und das, obwohl der Mais 2024 aufgrund der Witterung deutlich nasser reinkam und die Trocknungskapazitäten dadurch reduziert waren. Die Liefertermine und somit die Erntetermine für den Mais verschieben sich dann etwas nach hinten, da nasser Mais nicht gelagert werden kann. Demensprechend musste auch der ein oder andere Termin für die darauffolgende Herbstsaat verschoben werden.

Was machen Landwirtinnen und Landwirte ohne Biogasanlage mit dem Mais, der über die Kontraktmengen hinausgeht?

Gerald Roth: Die Übermenge nehmen wir als Handelspartner selbstverständlich auf und kümmern uns um die Vermarktung. Diese erfolgt dann entweder über den aktuellen Erntepreis oder man sichert sich im Vorfeld auch hierfür über Vorkontrakte gute Konditionen.

Der Vertragsanbau von Körnermais ist nicht nur wirtschaftlich sehr attraktiv, sondern auch pflanzenbaulich. Inwiefern?

Gerald Roth: Ackerbaulich hat Mais viele Vorteile. Wir haben in einer Fruchtfolge mit Mais deutlich mehr Möglichkeiten bei der

Gräserbekämpfung – gerade da, wo es Probleme mit Herbizid-resistenten Gräsern gibt. Mais hinterlässt einen super Boden und hat einen hohen Vorfruchtwert. Aber auch rein ackerbaulich bietet Mais etliche Vorteile, so ist z. B. der Pflanzenschutz relativ unaufwendig. Und von der Preiswürdigkeit her steht Körnermais allen anderen Produkten in nichts nach, im Gegenteil: im Deckungsbeitrag hält Mais auch mit Weizen gut mit. Und im Vergleich zu anderen Sommerungen gewinnt Körnermais bei der Vollkostenrechnung eigentlich immer – und das ist wirklich positiv. Zudem wird bei der Vermarktung als Lebensmittel preislich noch mal was oben drauf gepackt, beispielsweise über Aktionen. Dazu kommt noch der Anreiz für weiter entfernte Anbaugelände, nämlich die Frachtvergütung in Höhe von zwei Euro pro zehn Kilometer on top, die Cornexo bis 100 km bezahlt. Das alles macht den Vertragsanbau für Cornexo sehr interessant.



**Cornexo-Landwirtin
Lena Ulmen aus
Andernach im Video:**
rwz.ag/cornexo



Lohnt sich der Anbau auch für einen Betrieb, der weiter als 100 Kilometer von Cornexo, also von Freimersheim, entfernt liegt?

Gerald Roth: Das muss man dann für sich selbst noch mal durchrechnen. Irgendwann frisst die Fracht die Preiswürdigkeit natürlich auf. Aber je nachdem gibt es ja auch noch andere regionale Anbieter wie z. B. Futtermühlen, die ebenfalls gute Preise zahlen. Wir bieten viele Absatzwege für Körnermais, die sich für die Landwirte lohnen können, auch über Cornexo hinaus. Viele Betriebe brauchen dieses Jahr durch die sehr massige Silomaisernte von 2024, die für zwei Jahre reicht, eigentlich keinen Silomais anzubauen. Die wollen aber Mais in ihrer Fruchtfolge beibehalten. Hier ist Körnermais die perfekte Alternative und dementsprechend könnte eine Mix-Sorte gesät werden, die sich für beide Verwertungsrichtungen eignet und die auch bei Cornexo gefragt ist.

Fritz Knauf: Der Körnermaisbau macht aber nur mit einem Vermarktungspartner zusammen Sinn. Unser Rat: Nicht ins Blaue hinein irgendwas anbauen und dann eine Sorte da stehen haben, die wir nicht vermarktet bekommen. Erfolgreiche Vermarktung geht wirklich nur partnerschaftlich in einem Vertragsanbau, der von Anfang an besprochen wurde.

REGIONALE MÄRKTE mit Braugerste bedienen

Was macht den Anbau von Braugerste ackerbaulich interessant?

Gerald Roth: Braugerste hat als Sommerung eine kurze Vegetationszeit und benötigt aufgrund der Qualitätsanforderung „niedriger Proteingehalt“ wenig Dünger. Da lässt sich die Düngebilanz deutlich aufhübschen, sodass man bei der nachfolgenden Kultur



wie z. B. einem Weizen mehr Spielraum hat. Durch den Wechsel Winterung auf Sommerung hat man wieder mehr Möglichkeiten bei der Gräserbekämpfung und es gibt keine Probleme mit Ackerfuchsschwanz. Generell ist in Braugerste nur wenig Pflanzenschutz erforderlich. So lassen sich Arbeitsspitzen entzerren und das Erntezeitfenster ist anders. Zudem bietet sich auch noch die Möglichkeit, zwischen Herbst und Frühjahr mit einer Zwischenfrucht zu arbeiten, was wieder positiv in die Düngebilanz hineinspielt und auch in der Gesamtbilanz Vorteile schafft.

Und warum ist Braugerste bezüglich Vermarktung attraktiv?

Fritz Knauf: Braugerste wird weltweit benötigt, um den steigenden Malzbedarf zu decken. Braugerste ist in Deutschland ein knappes Gut und wird gebraucht, die Abnahme ist durch regionale Ernterasser gewährleistet. Auch hier können wieder regionale Märkte bedient werden und es wäre sträflich, diese Möglichkeit vor Ort nicht zu nutzen.

Lohnt sich der Braugerstenanbau denn auch für die Landwirtinnen und Landwirte? Falls die Qualitätsparameter nicht erreicht werden, muss man ja als Futtergerste vermarkten ...

Fritz Knauf: Das Risiko besteht. Daher sollte nicht mehr als die Hälfte mit Braugerstenkontrakten abgesichert werden, um dieses Qualitätsrisiko, das sich natürlich finanziell niederschlägt, zu minimieren. Aber wegen der Preisdifferenz von Braugerste zu Futtergerste keinen Vorkontrakt zu machen und stattdessen mit der gesamten Vermarktung bis nach der Ernte zu warten, davon rate ich ab. Dann läuft der Landwirt und wir als RWZ in der Folge gegen einen vielleicht zu dem Zeitpunkt schon gesättigten Markt. Die Verarbeitungsindustrie kauft nämlich dann ihre Rohstoffe ein, wenn sie Geschäft hat, und nicht, wenn sie gehandelt werden.

Wäre Futtergerste auch eine Alternative? Immerhin hat diese ein höheres Ertragsniveau als Braugerste.

Gerald Roth: Preislich ist Futtergerste nicht wirklich attraktiv und die großen Mengen bekommen wir auch nicht mehr so wie früher vermarktet, da die Tierhaltung in Deutschland massiv abgenommen hat. Ja, wir werden auch weiterhin Futtergerste brauchen, aber über eine Braugerste kann ich mir das ganze System und einen deutlich besseren Preis absichern. Und schlimmstenfalls erreiche ich die Qualität doch nicht und dann kann ich immer noch als Futtergerste vermarkten. Oder ich gehe mit meinem Handels-

Alle drei Braugerstensorten werden vom „Berliner Programm“ empfohlen.



Braugerste im Frühjahr oder Herbst anbauen – so geht's richtig:

rwz.ag/braugerste



Wann passt denn Braugerste zu mir als Landwirt?

Gerald Roth: Die beste Braugerste anzubauen, ist auch so eine Prestige-geschichte, sie wird ja auch entsprechend prämiert. Braugerstenanbauer testen gerne und tauschen sich viel aus. Da muss der Landwirt schauen, ob er dafür ein Händchen hat und ob ihm das Spaß macht. Und man muss sich den Standort anschauen, ob der sich eignet. Wenn ich sehr gute Lösslehmböden mit einer hohen Nachlieferung von Stickstoff und Wasser habe, wird es mit einer Braugerste manchmal schwierig, weil dann die Proteinwerte zu hoch werden. Der dritte Punkt ist der Vermarktungsweg. Sind Erfasser und Verarbeiter vor Ort vorhanden? Wenn alles passt, steht einem erfolgreichen Braugerstenanbau nichts mehr im Weg.

Gerald Roth | +49 (0)175 844 70 99 | gerald.roth@rwz.de

Sebastian Kaiser | +49 (0)1516 482 54 73 | sebastian.kaiser@agrarpfalz.de

AMIDALA
DIE BRAUGERSTENKÖNIGIN

... Spezialistin für Trockenlagen,
auch für Ökoanbau und Herbstaussaat

LEXY
HOHE ERTRÄGE MACHEN SEXY

... Spezialistin für Höhen- und Hohertragslagen,
auch für Herbstaussaat

LEANDRA
DIE MALZKÖNIGIN

... Spezialistin für Herbstaussaat

VERTRAGSANBAU für KlimaPartner Landwirtschaft

„KlimaPartner Landwirtschaft“ ist ein gemeinsames Projekt von RWZ und BASF SE. Ziel ist es, die CO₂-Emissionen in der Landwirtschaft durch agronomische Maßnahmen um bis zu 30 % pro Tonne Ernteertrag zu senken. Fokus liegt aktuell auf der Kultur Winterweizen.



Im Projekt werden Maßnahmen zur Vermeidung von CO₂-Emissionen und zur CO₂-Sequestrierung angewendet. Gleichzeitig wird die Biodiversität gefördert. Die Dokumentation der ackerbaulichen Maßnahmen erfolgt durch das digitale Tool xarvio FIELD MANAGER, welches als Grundlage für die Errechnung des CO₂-Fußabdrucks dient. Anschließend werden durch einen unabhängigen Zertifizierer nach den Anforderungen des Gold Standards und von Verra die CO₂-Zertifikate generiert, welche an Partner der Food Value Chain verkauft werden.

Der Projektstart

Das Projekt startete mit der Herbstsaat 2022 zunächst auf dem Pilotbetrieb Heinrich Esser im Rheinland. Im Winterweizen wurden verschiedene Versuche mit dem Ziel durchgeführt, den CO₂-Fußbadruck zu senken. Hier konnten Einsparungen von rund 30 % erzielt werden.

Anbausaison 2023/24

2023 begann die erste reguläre Anbausaison und es wurde auf einer Anbaufläche von ca. 270 ha in Rheinland-Pfalz, Hessen und

Nordrhein-Westfalen Winterweizen für KlimaPartner Landwirtschaft ausgesät. Der Fokus lag auf der stabilisierten Düngung, um Ammoniak-, Nitrat- und daraus resultierende Lachgasverluste signifikant zu reduzieren. Dabei brachte das niederschlagsreiche Jahr 2024 große Herausforderungen mit sich. Dennoch konnten durchschnittliche Erträge von ca. 8,1 t/ha erzielt werden. Als Abnehmer für den klimaoptimierten Weizen konnte unter anderem die belgische Mühle Dossche Mills gewonnen werden.

Anbausaison 2024/25

Zur neuen Saison 2024/25 wird der Schwerpunkt ebenfalls auf der CO₂-Reduzierung liegen. Wie schon in der ersten Anbausaison stellt die stabilisierte Düngung weiterhin eine wesentliche Maßnahme dar. Darüber hinaus wird bei entsprechender Technik auf den landwirtschaftlichen Betrieben die variable Düngerapplikation genutzt, um neben der Vermeidung von N-Verlusten durch Auswaschung und Ausgasung auch N-Mengen einzusparen und die N-Effizienz zu steigern. Entsprechende Applikationskarten werden den teilnehmenden Landwirtinnen und Landwirten zur Verfügung gestellt.

KlimaPartner-Landwirt Maximilian Fischer aus Lutzerath (Rheinland-Pfalz).

**JETZT PIONIER WERDEN
und bei KlimaPartner Landwirtschaft
mitmachen! Kontakt unter:**

rwz.ag/klimapartner



Projektziele

Eines der Ziele ist es, weitere Erkenntnisse im Bereich der CO₂-Einsparungen durch die verschiedenen ackerbaulichen Maßnahmen zu gewinnen sowie zukünftig weitere CO₂-optimierte Betriebsmittel in das Projekt zu integrieren. Darüber hinaus sollen noch weitere Kulturen wie Raps und Braugerste bei KlimaPartner Landwirtschaft aufgenommen werden. Perspektivisch soll das Carbon-Farming-Projekt über die ganze Fruchtfolge hinweg angewendet werden.

Ausblick

Die Anbaufläche von A- und B-Weizen für KlimaPartner Landwirtschaft soll weiterhin ausgedehnt und zusätzliche Partner aus der Food Value Chain gewonnen werden. Dafür werden weitere Landwirtinnen und Landwirte gesucht, die ihren Betrieb für die Zukunft aufstellen wollen. Sie haben Interesse, den CO₂-Fußabdruck Ihres Winterweizens zu reduzieren, zum Klimaschutz beizutragen und damit gleichzeitig Geld zu verdienen? Dann werden auch Sie Pionier und nehmen teil am Projekt „KlimaPartner Landwirtschaft“!

Paul Göbbels | +49 (0)160 96 34 24 15 | paul.goebbels@rwz.de

Low-carbon-Stickstoffdünger

In der Saison 2024/25 wird der Einsatz von Low-carbon-N-Düngern wichtigste Maßnahme zur CO₂-Einsparung. Im üblichen Herstellungsprozess wird Ammoniak mit fossilen Energieträgern hergestellt, wodurch erhebliche Mengen CO₂ freigesetzt werden. Im Gegensatz dazu werden bei den Low-carbon-N-Düngern nachhaltigere Ressourcen zur Ammoniaksynthese genutzt wie Biomethan, blauer Ammoniak (durch Kohlenstoffabscheidung und -speicherung) oder auch grüner Ammoniak (durch Wind- oder Wasserenergie). Im Projekt „KlimaPartner Landwirtschaft“ werden in der Saison 2024/25 Dünger auf Basis von Biomethan eingesetzt, die als KAS und Stickstoff-Schwefeldünger verfügbar sind. Diese werden in Kombination mit der stabilisierten Düngung den CO₂-Fußabdruck nochmals deutlich senken.

Vorteile bei Projektteilnahme

Bei Projektteilnahme und der entsprechenden Umsetzung der CO₂-reduzierenden Maßnahmen wird eine Prämie von 40 €/ha an die KlimaPartner-Landwirte für ihre A- oder B-Weizensorte ausgezahlt. Zudem bekommen sie während der Saison eine kostenlose



Heinrich Esser aus Vettweiß-Kelz in der Zülpicher Börde ist der erste Landwirt, der beim Projekt „KlimaPartner Landwirtschaft“ von RWZ AG und BASF SE mitgemacht hat.

Planungs- und Absatzsicherheit mit KARTOFFELKONTRAKTEN

Unerwartete Preissprünge gibt es nicht nur bei Betriebsmitteln, sondern auch bei Kartoffeln – vor allem, wenn sich (aufgrund unzureichender Qualität) kein Absatzweg finden lässt. Das alles lässt sich vermeiden: mit dem Abschluss von Kontrakten. Die RWZ-Tochterunternehmung Wilhelm Weuthen GmbH & Co. KG (Weuthen) bietet daher verschiedene Kontraktarten für Verarbeitungskartoffeln, Speisekartoffeln und Speisezwiebeln an.

Weuthen-Kontrakte für Verarbeitungskartoffeln

Kontrakte sind für den Anbau und die Vermarktung das Herzstück des Kartoffelhandels. Weuthen bietet im Verarbeitungsbereich für fast alle Sorten und Lieferzeiträume die Möglichkeit zum Abschluss von Kontrakten an. Hiermit können die Landwirtinnen und Landwirte einen guten Deckungsbeitrag für den Anbau von Kartoffeln absichern. Bei jedem Kontrakt gibt es verschiedene Varianten, so z. B. als „Anlieferung zur Sortierstation“ oder „LKW-Verladung ab Feld“ oder „Lieferung ins Zentrallager“ oder „Lieferung aus dem Zwischen- und Endlager“. Hier wird gemeinsam mit den Anbauern betriebsindividuell über die passende Sorte und das Vermarktungsmodell entschieden. Wie viel Kontraktmenge pro Hektar die Anbauenden abschließen, liegt im Ermessen des Landwirts. Gewachsene Übermengen werden zum Tagespreis abgenommen und spätestens zum Lieferzeitraum bestmöglich vermarktet. Wichtig ist es, für jeden Betrieb die Kontraktart zu finden, die zu Bodenbedingungen und der jeweiligen Betriebsstruktur am besten passt.

Inhalte der Kontrakte

In der Regel schließt Weuthen einjährige Kontrakte ab. Es gibt aber auch Ausnahmen, bei denen bis zu dreijährige Kontrakte möglich sind. In diesen Fällen will Weuthen den Betrieben Planungssicherheit geben, z. B. für den Neubau eines Lagers oder andere größere Investitionen (Kartoffeltechnik). Zu den wesentlichen Bestandteilen eines Kontraktes gehören die Menge, die Sorte (Verwertungsrichtung), der Preis, der Lieferzeitraum und der Lieferort, d. h. ab Feld, Lager oder als Anlieferung zur Sortierstation. Voraussetzung für die Belieferung eines Kontraktes ist es, dass die Qualitätsnormen (wie z. B. Pommes-geeignet, schälgeeignet, Chips-geeignet) eingehalten werden.

Weuthen-Kontrakte für Speisekartoffeln und Zwiebeln

Im Speisekartoffelbereich gibt es Einkaufs- und Verkaufskontrakte auch nur für Schälware. Im Verpackungsbereich werden in der Regel keine Festpreiskontrakte abgeschlossen. Hier findet lediglich eine Mengenabsprache zwischen Erzeugern und Abnehmern statt. Für Zwiebeln bietet Weuthen ebenfalls den Abschluss von Kontrakten an. Auch hier gibt es die verschiedenen Varianten. Festpreiskontrakte für Feld- und Lagerware gibt es in der Regel nur für Export- und Schälware. Feste Lieferabsprachen auf Tagespreisbasis können jederzeit für entschlotete, aufbereitete und fraktionierte Ware gemacht werden.

Lieferung von Pflanzgut

Selbstverständlich liefert Weuthen für alle Absprachen und Kontrakte das benötigte, anerkannte und qualitativ hochwertige Pflanzgut für die geplanten Anbauflächen. Dies ist immer fester Vertragsbestandteil.

Interesse der Erzeuger an Kontrakten

In den letzten Jahren sind die Landwirtinnen und Landwirte mehr und mehr an festen Absprachen interessiert, da für sie ein geregelter Absatz ihrer Produkte wichtig ist und sie dadurch Planungssicherheit bekommen. Zwar sind in den letzten Jahren die Produktionskosten



drastisch gestiegen, allerdings wurden auch die Kontraktfestpreise an die gestiegenen Produktionskosten angepasst. So sichert ein Festpreiskontrakt die Produktionskosten der Landwirtinnen und Landwirte ab und minimiert das Risiko. Darüber hinaus dienen die Tagespreiskontrakte der weiteren Mengenabsicherung.

Zukunft des Kontraktwesens und des Kartoffelanbaus

Das Kontraktwesen wird sicher in den nächsten Jahren noch weiter ausgeweitet und wird weiterhin die tragende Säule des Kartoffel- und Zwiebelanbaus sein und bleiben. Für bestimmte Programme bzw. Qualitätsanforderungen ist ein Kontraktanbau sogar unumgänglich. Gerade in Extremjahren mit ihren besonderen Herausforderungen trennt sich die Spreu vom Weizen. Weuthen hat in den letzten Jahren bewiesen, dass es auch in derartigen Situationen ein verlässlicher und sicherer Lieferant von Rohstoff ist, wobei die Abnahme und Auslieferung von Vertragsware immer oberste Priorität hat. Auch wenn es zwischendurch eine Delle geben kann, wird der Kartoffelbedarf als Rohstoff weiter wachsen. Die Verarbeitungsindustrie wird weiter um zuverlässige Kartoffelanbauende und um vertrauenswürdige Partner aus der Wertschöpfungskette werben. Weuthen und die Kartoffel-Centrum Bayern GmbH (KCB) werden sicher auch in Zukunft ein zuverlässiger Partner in der europäischen Kartoffelkette sein.

Industriekartoffeln: Maike Manten | +49 (0)2163 948 664 | maike.manten@rwz.de

Speisekartoffeln: Stefan Claser | +49 (0)2163 948 630 | stefan.claser@rwz.de

Zwiebeln: Julien Jeurissen | +49 (0)2163 948 652 | julien.jeurissen@rwz.de

Pflanzkartoffeln: Johannes Beckers | +49 (0)2163 948 620 | johannes.beckers@rwz.de

Betriebsmittel
bei akoro.de/rwz
online bestellen und
DAS GANZE JAHR

3 %
sparen!*

*siehe S. 20

VERTRAGSANBAU als Saatgutvermehrter

Wer mit seiner Ackerbaukompetenz hohe Ertrags- und Qualitätssicherheit erzielt, viel Wert auf Ackerhygiene und Sorgfalt bei der Ernte inklusive der gründlichen Reinigung und sauberen Lagerung legt, eine passende Fruchtfolge hat und im Umkreis einer der RWZ-Saatgutzentren in Meckenheim, Worms oder Gera verortet ist, könnte Saatgutvermehrter für die RWZ werden – eine interessante und spannende Aufgabe.

Regionale Landwirtinnen und Landwirte vermehren jährlich auf rund 6.500 ha Saatgut im Vertragsanbau für die RWZ. Um den Produktionsstandort Meckenheim liegen mit der Höhenlage Eifel und der Köln-Aachener Bucht verschiedene Ackerbauregionen, die prädestiniert sind für hohe und vor allem sichere Saatguterträge. In der Region Worms beginnt die Ernte zu einem der frühesten Zeitpunkte in Deutschland und ermöglicht somit einen sehr frühen Start in die Saatgutproduktion. Bei Gera finden sich vorrangig große und homogene Flächen, auf denen entsprechend große und homogene Saatgutpartien erzeugt werden. So ergänzen sich die drei RWZ-Produktionsstandorte für Z-Saatgut ideal und etwaige Witterungs- wie auch Ernterisiken können ausgeglichen werden.

Breites Sortenspektrum

Weizen und Gerste nehmen den größten Anteil bei den Vermehrungsflächen ein. Immer mehr Bedeutung gewinnen aber auch viele kleinere Kulturen wie Dinkel, Durumweizen, Ackerbohnen, Erbsen, Hafer, Gräser (Gera) oder neuerdings Sojabohnen.

Vertrag mit VO-Firma

Zunächst wird die entsprechende Kultur und Größe der Saatgutvermehrung mit den Betrieben abgestimmt. Dazu muss ein Vertrag mit der VO-Firma (RWZ AG), dem Züchter der Sorten und dem Saatgutvermehrungsbetrieb abgeschlossen werden. Dieser regelt den Ablauf des Vermehrungsvorhabens (Rechte und Pflichten der Vertragsparteien) von der Bestellung des Basissaatguts bis hin zur Abrechnung des Vermehrsers.

Feldanerkennung

Danach wird das Basissaatgut vom Züchter an den Betrieb geliefert und unter Beachtung verschiedener Parameter wie z. B. Vorfrucht oder Abstand zu Nachbarflächen ausgesät. Einige Wochen vor der Ernte besichtigen Prüfer der amtlichen Saatgutankennungsstellen die Flächen und stellen bei Erfüllung aller Parameter die Feldanerkennung aus. Hierbei wird vor allem auf Homogenität und Reinheit des Vermehrungsbestandes geachtet.

Aufbereitung in RWZ-Saatgutzentren

In der Ernte wird das sogenannte Vertragserntegut dann in der Regel bei den landwirtschaftlichen Betrieben eingelagert. Sobald es für die Saatgutproduktion benötigt wird, wird es abgerufen und in die Saatgutproduktionsanlagen der RWZ transportiert. Hier wird die angelieferte Rohware mit hoher Perfektion gereinigt und aufbereitet. Von dieser aufbereiteten Ware wird eine Durchschnittsprobe zur Saatgutankennung bei der entsprechenden staatlichen Stelle vorgestellt und nach erfolgter Prüfung auf Reinheit und Keimfähigkeit dann schlussendlich als zertifiziertes Saatgut anerkannt und aufbereitet.

VORTEILE VON Z-SAATGUT

Z-Saatgut ist das wichtigste Betriebsmittel
in der Produktionskette!

- » Gewährleistung einer gleichbleibend hohen Spitzenqualität
- » vom Züchtungsfortschritt profitieren durch moderne Sorten mit verbesserten Gesundheits- und Ertrageigenschaften
- » neueste Genetik, um stetig auf veränderte Umweltbedingungen zu reagieren
- » Vermeidung zusätzlicher Arbeitsspitzen in der arbeitsintensiven Ernte- und Aussaatzeit
- » keine Zusatzkosten für Lagerung, Transport, Reinigung und Beizung

Markus Mohren | +49 (0)221 1638-340 | markus.mohren@rwz.de

PFLANZENBAU AKTUELL

Betriebsmittel
bei akoro.de/rwz
online bestellen und
DAS GANZE JAHR
3 %
sparen!*

*siehe S. 20

Die aktuellen politischen Rahmenbedingungen stellen für die Landwirtschaft eine besondere Herausforderung dar. Günstigere Ernterzeugnisse aus Drittländern drücken die Erlöse, während steigende Energiepreise die Kosten für Betriebsmittel erhöhen. Wie können heimische landwirtschaftliche Betriebe diesen Herausforderungen begegnen? Welche kleinen, aber wirkungsvollen Veränderungen können implementiert werden? Welche Programme bieten die Möglichkeit, Zusatzeinnahmen zu generieren?

Ernteergebnisse und Bodenqualität

Hinter vielen Landwirtinnen und Landwirten liegt wieder einmal eine bewegende Saison. Während einige Regionen sehr zufriedenstellende Erträge und Qualitäten verzeichneten, findet sich in anderen das genaue Gegenteil. Interessanterweise zeigte sich: Je besser der Boden, desto schlechter der Ertrag (im Vergleich zum langjährigen Durchschnitt). Über die Ursachen wurde viel spekuliert, wurden doch überall witterungs- und standortangepasste Dünge- und Pflanzenschutzmaßnahmen durchgeführt. Starke Nässe (dadurch wenig Luft im Boden) sowie zu geringe Sonneneinstrahlung scheinen verantwortlich zu sein. Leichtere Böden kamen mit diesen Bedingungen besser zurecht als schwere Böden, die in den vergangenen Jahren bei trockeneren Verhältnissen ihre Ertragsstärke gezeigt haben.

Vermarktung und Düngereinkauf splitten

Die Erlöse aus dem Verkauf der Ernten schwanken seit Jahren erheblich. Politische Regularien wie restriktive Düngung, Rote Gebiete oder der Wegfall von Wirkstoffen im Pflanzenschutz erschweren die Arbeit auf dem Acker. Gestiegene Energie- und Rohstoffkosten führten zu einem Preisanstieg bei Dünge- und Pflanzenschutzmitteln. Betriebe sollten das Einkaufsrisiko vor allem bei Düngemitteln splitten und jeweils einen Teil der benötigten Düngermenge zu unterschiedlichen Zeitpunkten einkaufen. Für den Pflanzenschutz ist eine vorausschauende Planung unerlässlich, um den Bezug des bevorzugten Produktes zu sichern. Die Zahl der Wirkstoffe nimmt kontinuierlich ab. So ist z. B. die Abverkaufs- und Aufbrauchfrist für Dimethomorph (Fungizid für Kartoffeln, Wein und Gemüse) auf den 20. Mai 2025 terminiert. Auch Flufenacet wird in 2025 letztmalig eingesetzt werden können (Fristen bei Redaktionsschluss noch nicht festgelegt). Die EU hat beschlossen, die Zulassung des Wirkstoffs Metribuzin nicht zu verlängern. Aktuell sieht es so aus, dass bei fristgerechtem Widerruf der Produkte durch die Hersteller eine Aufbrauchfrist bis spätestens zum 24.11.2025 gelten könnte. Somit wäre eine Anwendung in der Saison 2025 also noch möglich.

Auf Formulierung und Indikationen achten!

Trotz sinkender Zahl an Wirkstoffen steigt die Anzahl der Pflanzenschutzmittel. Denn die Behörden setzen die Hürden für neue Wirkstoffe immer höher, was es für forschende, innovative Unternehmen sehr schwierig macht, neue Wirkstoffe zuzulassen. Gleichzeitig verlieren ältere Wirkstoffe den Patentschutz. Fast jedes Unternehmen führt mittlerweile ein Produkt mit den Wirkstoffen Prothioconazol, Tebuconazol oder Mesotrione. Aber Vorsicht! Die Produkte unterscheiden sich nicht nur preislich, sondern auch in der Formulierung

(somit in der Mischbarkeit) und in den Indikationen (Zulassung in bestimmten Kulturen sowie Einsatzzeiträumen). Hier ist große Umsicht gefragt, damit das günstigste Prothioconazol hinsichtlich Wirkung und Dokumentation keine Probleme bereitet.

Neuheiten im Frühjahr

Bisher konnten viele Herausforderungen auf dem Acker durch zuverlässig wirkende chemisch-synthetische Pflanzenschutzwirkstoffe und mineralische Düngemittel gelöst werden. Für gängige Kulturen wie Wintergetreide und -raps, Mais oder auch Kartoffeln und Zuckerrüben haben sich mit den genannten Betriebsmitteln eingefahrene Produktionssysteme etabliert. Diese Systeme gibt es zu weiten Teilen aber nicht mehr, was neue Lösungen erforderlich macht. Ein effizientes Resistenzmanagement ist im Pflanzenschutz absolut unerlässlich. Dies ist sowohl bei Herbiziden als auch bei Fungiziden zunehmend herausfordernd.

Herbstbedingungen prägen Frühjahrsmaßnahmen

Trotz zum Teil langanhaltender Nässe im Herbst 2024 konnten Raps und Wintergetreide überwiegend gut ausgesät werden. Auch die aus Resistenzgründen wichtige Herbstherbizidmaßnahme wurde durchgeführt. Allerdings folgte ein massiver Schneekendruck, der vor dem Winter zu Fehlstellen in einigen Beständen führte. Diese können im Frühjahr zu nachlaufenden Ungräsern und Unkräutern führen, da der herbizide Schutz aus dem Herbst dann nachlässt.

Ausblick auf die neue Saison

Für die neue Saison sind keine gravierenden Veränderungen im Portfolio der Getreideherbizide zu erwarten. Für die Wintergerste bleibt Axial 50 plus Partner das Mittel der Wahl. In Weizen, Roggen und Triticale stehen Lösungen wie Atlantis OD/Atlantis Flex, Broadway Plus, Avoxa oder der Incelo-Komplett-Pack zur Verfügung (Abb. 1 und 2: Empfehlungen zu Getreideherbiziden).

Zwei neue Getreidefungizide von BASF

Xenial kommt für den T1-Bereich und wird mit 1,25 l/ha gegen alle frühen Getreidekrankheiten eingesetzt. Es vereint die Wirkstoffe Revysol, F 500 und Metrafenone und ist die Fertigformulierung von Balaya + Flexity. Navura (Prothioconazol + Revysol) wird den Osiris MP-Pack ersetzen und wird im T3-Segment mit 1,5 l/ha appliziert. Syngenta bietet einen neuen Pack bestehend aus Elatus Era und Amistar an. Der Zusatz des Azoxystrobins (0,5 l/ha) verstärkt die Wirkung gegen Rost.

Abb. 1: Herbizidempfehlung WINTERGERSTE

Windhalm

(ab 2-Blatt-Stadium bis Ende Bestockung)

+ Klettenlabkraut, Kamille, Vogelmiere

Axial 50* 0,9 l/ha

Biathlon 4D 70 g/ha + Dash 1,0 l/ha
(inkl. Ehrenpreis und Taubnessel)

oder

Omnera LQM** 1,0 l/ha
(inkl. Storchschnabel, Taubnessel und Hundskerbel)

Ackerfuchsschwanz, Weidelgras, Flughafer (in der Vegetation)

+ Klettenlabkraut, Kamille, Vogelmiere

Axial 50*¹ 1,2 l/ha

Biathlon 4D 70 g/ha + Dash 1,0 l/ha
(inkl. Ehrenpreis und Taubnessel)

Nachbehandlung Ackerfuchsschwanz

* keine Empfehlung in AHL pur

** keine Mischung mit Medax Top, Prodax, oder Ethephon-haltigen Produkten

¹ bei starkem Besatz/Resistenzen Axial 50 solo!

Axial 50*¹ 1,2 l/ha

Abb. 2: Herbizidempfehlung WINTERWEIZEN

Windhalm breite Mischverunkrautung

inkl. ALS-resistente Kamille und Kornblume

Broadway Plus* 50 g/ha + FHS 0,8 l/ha

oder

Windhalm + Einjährige Rispe + breite Mischverunkrautung

Husar Plus** 0,2 l/ha + Mero 1,0 l/ha

Ackerfuchsschwanz (+ Windhalm)

+ breite Mischverunkrautung

inkl. ALS-resistente Kamille und Kornblume
+ Trespe-Arten

Broadway Perfect* Senior 220 g/ha
+ FHS 1,0 l/ha + Primus Perfect 0,125 – 0,2 l/ha

oder

Ackerfuchsschwanz (+ Windhalm)

+ breite Mischverunkrautung

inkl. ALS-resistente Kamille und Kornblume

Atlantis OD* 1,0 l/ha
+ Omnera LQM 1,0 l/ha (inkl. Storchschnabel,
Taubnessel und Hundskerbel)

für AHL-Anwendung

+ Trespe-Arten

Attribut*** 80 g/ha
+ Zypar 1,0 l/ha

Weidelgräser (+ Ackerfuchsschwanz, Windhalm)

+ breite Mischverunkrautung (+ Hundskerbel)

Incelo-Komplett-Pack
Incelo 300 g/ha + Biopower 1,0 l/ha + Husar OD 0,1 l/ha

Ackerfuchsschwanz Starkbesatz

(+ Windhalm)

+ Mischverunkrautung

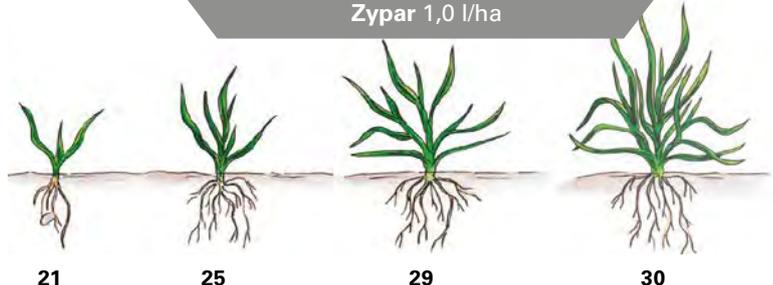
inkl. Klettenlabkraut, Kamille, Kornblume

(Biathlon 4D auch Ehrenpreis;

Zypar auch Storchschnabel, Erdrauch)

Atlantis Flex* 330 g/ha + FHS 1,0 l/ha
oder
Atlantis OD* 1,5 l/ha

Biathlon 4D 70 g/ha + Dash 1,0 l/ha
oder
Zypar 1,0 l/ha



* keine Empfehlung in AHL

** bei Anwendung in AHL keine Zugabe von Mero!

*** kein Nachbau von Winterraps, Zuckerrüben

und zweikeimblättrigen Zwischenfrüchten!

Keine Anwendung auf drainierten Flächen vom 01.11. bis 15.03.

21

25

29

30

Abb. 3: Fungizidempfehlung WINTERGERSTE

Vorlage bei frühen Infektionen in Kombination mit Wachstumsreglern

Mehltau,
Netzflecken,
Rhynchosporium

Input Classic
0,6 l – 0,8 l/ha

oder

Netzflecken,
Rhynchosporium,
Zwergrost

Balaya 1,0 l/ha

oder

Rhombus Forte
1,0 – 1,25 l/ha

Revystar + Priaxor + Folpan 500 SC
1,0 l/ha + 1,0 l/ha + 1,5 l/ha

oder

Ramularia-Blattflecken,
Netzflecken,
Rhynchosporium, PLS,
Zwergrost, Mehltau

Elatus Era + Folpan 500 SC
1,0 l + 1,5 l/ha

oder

Ascra Xpro + Folpan 500 SC
1,2 l/ha + 1,5 l/ha

Abb. 4: Fungizidempfehlung WINTERWEIZEN (Vorfrucht: Getreide/Mais)

Halmbruch, Septoria, Mehltau, Gelbrost

Xenial 1,25 l/ha

oder

Rhombus Forte 1,0 l/ha

Septoria, Braun- und Gelbrost, DTR, Mehltau

Revystar + Priaxor
0,8 l/ha + 0,8 l/ha

oder

Ascra Xpro 1,25 l/ha

oder

Univoq 1,6 l/ha

oder

Elatus Era Star Pack
Elatus Era 0,8 l/ha
+ Amistar 0,4 l/ha

**Ährenfusariosen*,
Braunrost, Septoria, DTR**

Skyway Xpro
1,25 l/ha

oder

Navura
1,5 l/ha

* EC 61 – 69, Temperatur > 20 °C,
Niederschlag > 10 mm



Fungizidempfehlungen

Weitere Produkte, z. B. mit Prothioconazol, sind von verschiedenen Herstellern zu erwarten. Die Empfehlungen bleiben prinzipiell – mangels innovativer neuer Produkte – für das kommende Frühjahr nahezu unverändert. Für den frühen Einsatz gegen Getreidekrankheiten zum T1-Termin stehen viele Produkte zur Verfügung (siehe Abb. 3 und 4: Empfehlungen zum Einsatz von Getreidefungiziden). Halmbruch, Mehltau, Gelbrost, Netzflecken, Rhynchosporium und frühe Septoria können mit Einzelwirkstoffen gezielt bzw. mit Kombinationsprodukten bei Mischinfektionen gut bekämpft werden. Im wichtigen T2-Bereich werden Carboxamide plus Wirkstoffe zur Resistenzabsicherung eingesetzt (z. B. Ascra Xpro, Revytrex, Revystar + Priaxor, Elatus Era + Amistar, Univoq), die für die Dauerwirkung sorgen. Wichtig ist ein Wirkstoffwechsel der Azole, denn mittlerweile enthält eine Vielzahl an Produkten den Wirkstoff Prothioconazol. Hier muss zur Resistenzvermeidung zwingend in Spritzfolgen auf z. B. Revysol oder Tebuconazol gewechselt werden. Dies gilt ebenso für die spätere Bekämpfung von Braunrost oder Fusarium zum T3-Termin.

Kupfer in Zuckerrüben

Bei Zuckerrüben muss ab kommender Saison auf Debut verzichtet werden. Zeitige und ausreichende Mengen an Metamitron sowie Phenmedipham und Ethofumesat schließen diese Lücke fast, aber nicht ganz.

Insbesondere bei Gänsefuß und Bingelkraut sowie Raps wird situativ der Zusatz von Venzar benötigt. Die Firma Corteva wird neben dem bereits eingeführten Proclova im Grünland den Wirkstoff Rinskor active auch in Zuckerrüben anbieten. Das Produkt wird Rinpode heißen und bei Bedarf zu den NAKs mit je 26 ml/ha ergänzt, eine Notfallzulassung zur Saison 2025 wurde erteilt.

Hoffnung auf Züchtungsfortschritt

Die immer enger werdende Wirkstoffvielfalt bei den Fungiziden und die zunehmende Resistenz bei Cercospora stellen eine große Herausforderung dar. Ohne den Zusatz von Kupfer ist es kaum möglich, die Blattkrankheit bei feuchter Witterung zu kontrollieren. Es bleibt zu hoffen, dass auch 2025 wieder Notfallzulassungen für kupferhaltige Fungizide erteilt werden. Die fortschreitende Ausbreitung der SBR sowie das vermehrte Auftreten von Stolbur in Zuckerrüben in südlicheren Regionen Deutschlands führen weiterhin zu Unsicherheit unter den Rübenanbauenden, da derzeit keine wirksamen Pflanzenschutzmittel gegen diese Erreger existieren. Die Hoffnungen ruhen hier nach wie vor auf den Züchtern.

Wirkstoffwegfall im Mais

In der Saison 2024 durfte der Wirkstoff S-Metolachlor letztmalig eingesetzt werden. Die Terbuthylazin-Auflage (nur noch ein Einsatz innerhalb von drei Jahren) hat ebenfalls zu großen Änderungen hinsichtlich der eingesetzten Produkte geführt. Eine ausgewogene Kombination von Blatt- und Bodenwirkung ist auf den meisten Standorten entscheidend. Künftig werden die Wirkstoffe Dimehenamid (z. B. in Spectrum) oder Pethoxamid (z. B. in Successor 600) an Bedeutung gewinnen.

Wirkstoffwegfall im Raps

Im Winterraps ist mit dem Wegfall des Wirkstoffes Dimoxystrobin der Wechsel von Cantus Gold hin zu Cantus Ultra (Boscalid + F 500)

bei der Rapsblütenspritzung erfolgt. Hier ist unbedingt die neue Aufwandmenge von 0,8 l/ha zu beachten!

Nachhaltigkeit bei Betriebsmitteln

Die Diskussion über den CO₂-Fußabdruck von Maßnahmen und Ernteerzeugnissen sowie die Auswirkung von Klimaextremen auf die Vegetation gewinnt zunehmend an Bedeutung. Die Landwirtschaft steht vor der Herausforderung, sichere sowie auskömmliche Produktionsmethoden und Klimaschutz zu vereinen. Eine Transformation hin zu einer nachhaltigeren Landwirtschaft kann gelingen, wenn das Bemühen aller Beteiligten entsprechend finanziell honoriert wird. Noch sind nachhaltig produzierte Betriebsmittel oft noch teurer als die bisherigen Standards. Aber mittlerweile unterstützen einige Unternehmen der nachgelagerten Kette die landwirtschaft-



Direkt zur RWZ-Pflanzenbauempfehlung Frühjahr 2025:
rwz.ag/ackerbauberatung



PFLANZENBAUEMPFEHLUNG
FRÜHJAHR 2025
 Schwerpunktprogramm
 Saatgut | Düngung | Pflanzenschutz
 www.rwz.ag

lichen Betriebe bei dieser Transformation. Über spezielle Vertragsanbaukonzepte (siehe Topthema) werden Ernteerzeugnisse zu einem höheren Preis aufgekauft, wodurch dann die Mehrkosten für bestimmte Betriebsmittel gedeckt werden. Hier ist beispielsweise das Projekt „KlimaPartner Landwirtschaft“ zu nennen (siehe Seite 8).

Niedrigerer CO₂-Fußabdruck

Nachhaltig produzierte Stickstoffdüngemittel, deren Produktion statt mit fossilem Erdgas mit erneuerbaren Energien oder Biomethan erfolgt, sind relativ neu auf dem Markt. Sie zeichnen sich durch einen wesentlich niedrigeren CO₂-Fußabdruck aus, weswegen sie für spezielle Klimaprogramme geeignet sind. Der Einsatz von N-assimilierenden Bakterien (z. B. Nutribio N und Utrisha N) kann insbesondere in Roten Gebieten einen Teil der Stickstofflücke schließen, die mineralisch nicht mehr gedüngt werden darf. Darüber hinaus ermöglicht der Einsatz stabilisierter Dünger eine Reduzierung der CO₂-Emissionen auf dem Feld.

Nachhaltige Kalidüngung

Ab Sommer 2025 wird zudem der beliebte Korn-Kali von K+S nachhaltiger: Über innovative Neuerungen im Herstellungsprozess werden die CO₂-Emissionen um 50 % reduziert, die Prozesswässer ebenfalls um 50 % und die Aufhaltung durch Verbringung der Rückstände unter Tage sogar um 90 %. Dadurch verändert sich die Nährstoffzusammensetzung leicht, Korn-Kali beinhaltet dann 38 % K₂O, 6 % MgO und 12 % SO₃.

MAIS – bedeutende Kultur mit eigenem Versuchsfeld

Maisanbau beschränkt sich nicht nur auf Vieh- und Biogasbetriebe, es gibt vielfältige andere Verwertungsrichtungen, die Mais für Ackerbaubetriebe interessant machen. Als Körnermais stellt er eine attraktive Alternative zum herkömmlichen Getreideanbau dar. In Marktfruchtbetrieben kann Mais enge Getreidefruchtfolgen auflockern. Das bietet Handlungsspielräume, wenn sich in Betrieben durch einen hohen Anteil Winterungen schwer bekämpfbare Ungräser ausgebreitet haben.

Durch Einsaat einer hochwertigen Zwischenfrucht im Spätsommer nach der Getreidernte, Bodenbearbeitung im zeitigen Frühjahr und den optionalen Einsatz von Glyphosat (Auflagen beachten!) lässt sich

der Zustand von Flächen verbessern. Mit der Sortenwahl, der Düngung und dem Herbizideinsatz sind die pflanzenbaulichen Maßnahmen im Mais vergleichsweise früh erledigt. Hierbei ist die sorgfältige Auswahl der jeweiligen Betriebsmittel sehr wichtig. Wie im Getreideanbau muss die Sorte zum Standort passen. Je nach (Höhen-)Lage kommen Sorten mit Reifezahlen von ca. 180 bis 300 zur Aussaat. Pflanzenschutz und Düngung erfolgen dann betriebsspezifisch.

Wichtige Nährstoffe für den Mais

Phosphor und Kalium sind neben Stickstoff essenzielle Nährstoffe für Mais. Geringe Mengen von frischem Phosphat (z. B. über Saatbanddünger oder Blattdünger) fördern das Wurzelwachstum in der Jugendentwicklung. Die Menge an Kali aus Wirtschaftsdüngern (Gülle und Gärreste) reicht alleine nicht aus, um Spitzenerträge zu erzielen. Hier wirkt sich eine Kopfdüngung mit z. B. Korn-Kali sehr positiv aus.

Umfangreiche Maisversuche am Niederrhein

Bereits seit über 20 Jahren führt die RWZ bzw. die Raiffeisen Agrarhandel Niederrhein GmbH Versuche rund um das Thema Mais am Niederrhein durch. Hier werden jährlich über 120 Sorten sowie verschiedene Strategien zu Düngung, Blattdüngung und zum Einsatz von Herbiziden getestet. Die Ergebnisse der Versuche dienen als Basis für die regionalen Empfehlungen. Lassen Sie sich gerne beraten!

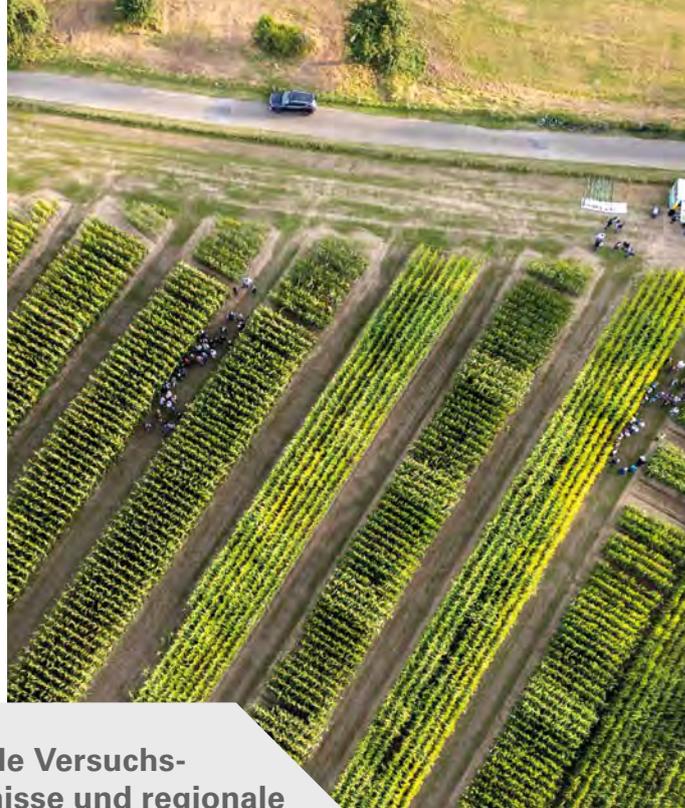
BIOhumat – wertvolle Ergänzung bei Gülleeinsatz

Da im Maisanbau sehr häufig Wirtschaftsdünger zum Einsatz kommen, wird auch dieses Thema in eigenen Gülleversuchen beleuchtet. Hierbei hat sich das Produkt BIOhumat als Ergänzung beim Gülleeinsatz als sehr vorteilhaft gezeigt. Das Produkt basiert



Aktuelle Versuchsergebnisse und regionale Empfehlungen unter:

rwz.ag/mais



auf Huminsäurederivaten und ist sowohl für konventionelle Betriebe als auch für den ökologischen Landbau zertifiziert. Es unterstützt die Bodenstruktur, fördert das Bodenleben und steigert die Nährstoffverfügbarkeit für Pflanzen.

Vorteile von BIOhumat

Gesunde Böden sind die Grundlage für gesunde Pflanzen – und genau hier setzt BIOhumat an: Die Anwendung verbessert die Wasserspeicherkapazität des Bodens, reguliert den pH-Wert und reduziert die negativen Auswirkungen von Salz- oder Schadstoffbelastungen. Pflanzen profitieren durch eine verbesserte Nährstoffaufnahme, gesteigertes Wachstum und eine höhere Widerstandskraft gegenüber biotischem und abiotischem Stress. Ein besonderer Vorteil zeigt sich in der Aufbereitung von Gülle und anderen Wirtschaftsdüngern. Die Zugabe von BIOhumat in das



Güllelager verbessert nicht nur die Fließ- und Rührfähigkeit der Gülle, sondern reduziert auch Schwimmschichten und Ammoniakemissionen deutlich. Das Ergebnis ist eine homogenere Gülle, die bei der Ausbringung Nährstoffe bedarfsgerecht freisetzt. Die Anwendung des Produktes ist unkompliziert: Es wird mit einer Aufwandmenge von 5 Litern pro 100 m³ in das Güllelager gegeben, ohne dass eine mechanische Durchmischung notwendig ist. Die Versuchsergebnisse zeigen, dass die mit BIOhumat aufbereitete Gülle das Wurzelwachstum der Pflanzen deutlich verbessert. Dies

wirkt sich nicht nur positiv auf den Ertrag aus, sondern verbessert auch die Qualitätseigenschaften der Pflanzen.

Johannes Hartjes | +49 (0)173 02 75 62 50 | johannes.hartjes@agrarhandel-niederrhein.de
Benedikt Moritz | +49 (0)151 55 46 00 19 | benedikt.moritz@agrarhandel-niederrhein.de

EFFIZIENTE LANDWIRTSCHAFT

ACKERPROFI
AUTORISIERTER VERTRIEBSPARTNER

Ackerprofi ist Ihr digitaler Partner –
die Komplettlösung mit umfassenden Dokumentations-
und Prüfmöglichkeiten von der Anbauplanung bis zur Ernte.

- » Automatisierte Erstellung verordnungsrelevanter Berichte und Bilanzen
- » Optimierter Verwaltungsaufwand dank Schnittstelle zur RWZ-Warenwirtschaft
- » Unterstützung durch die Ackerprofi-App bei der Maßnahmendokumentation im Feld – auch ohne Netzabdeckung
- » Persönlicher Vor-Ort-Support durch das RWZ-Team Digitale Lösungen
- » Ackerprofi ermöglicht Landwirtinnen und Landwirten eine effiziente und präzise Flächenbewirtschaftung



Neugierig? Jetzt Ackerprofi 30 Tage
kostenlos testen! Mehr Infos unter:
rwz.ag/ackerprofi



Lukas Aps | +49 (0)171 935 09 14 | lukas.aps@rwz.de | Hotline Digitale Lösungen | +49 (0)221 1638 1483

RWZ-AGRARBÜRO

Keine Zeit für die betriebliche Dokumentation? Hier hilft das RWZ-Agrarbüro! Planungen für das nächste Anbaujahr, Düngebedarfsermittlung, Nährstoffplanung, Maßnahmendokumentation – das alles übernimmt das RWZ-Agrarbüro für Sie basierend auf der digitalen Ackerschlagkartei Ackerprofi.

Die notwendigen Daten werden vom RWZ-Agrarbüro über einen Partnerzugang und in Abstimmung mit Ihnen eingegeben. Neben den Paketangeboten BASIS, STANDARD und PREMIUM (siehe rechts) können Sie Dienstleistungen auch individuell buchen: Wirtschaftsdüngermeldeprogramm, Weidetagebuchführung oder die flexible Buchung von Einzeldienstleistungen.

BASIS:

- » Einrichtung eines neuen Düngejahres (Anbauten, Abgleich mit Flächenantrag, Tauschflächen einzeichnen)
- » Importieren von Bodenproben
- » Erstellung der Düngebedarfsermittlung

STANDARD:

- » Leistungen BASIS-Paket +
- » Aufzeichnung des betrieblichen Nährstoffeinsatzes (Anlage 5)
- » Erstellung der 170-kg-N-Bilanz (Wirtschaftsdüngercheck)
- » Durchführung einer gesamtbetrieblichen Düngerplanung
- » Einpflegen der Düngemaßnahmen

PREMIUM:

- » Leistungen BASIS- & STANDARD-Paket +
- » Flächenspezifische Planung (Düngemaßnahmen optimieren in Ackerprofi)
- » Einpflegen aller Maßnahmen



Interesse? Kontaktieren
Sie das RWZ-Agrarbüro unter:
rwz.ag/agrarbuero

Andreas Biesenbach | +49 (0)151 61 97 33 67 | agrarbuero@rwz.de

MASCHINEN- AUSFÄLLE vermeiden

Traktor und Co. müssen laufen, unerwartete Ausfälle sind teuer und ärgerlich. Jonas Balsler, Werkstattleiter bei der RWZ-Agrartechnik in Wölfersheim, gibt Tipps, wie Traktoren und andere Landmaschinen einsatzbereit bleiben. Er stellt den Smart Check für Traktoren vor und gibt seine Einschätzung zur Nutzung von AGCO Connect.

Was ist der einfachste Tipp, damit ein Traktor oder eine andere Landmaschine möglichst nicht plötzlich kaputtgeht?

Kommunikation. Einen guten Draht zur Agrartechnikwerkstatt haben. Und wenn einem etwas komisch vorkommt mit der Maschine oder eine Fehlermeldung aufploppt, sich direkt bei uns melden und nicht warten. Wir haben immer ein offenes Ohr für unsere Kundschaft und helfen bei kleineren Problemen auch schon mal unkompliziert über WhatsApp, damit sie ihre Maschine schnell wieder fit kriegen. Bei bestimmten Fehlermeldungen der Maschinen können wir durch unsere Erfahrung zudem rechtzeitig sagen: „Mach die Maschine besser jetzt direkt aus – wenn du jetzt weiterfährst, machst du dir richtig was kaputt.“ Bei anderen Fehlermeldungen können wir wiederum eine solide Einschätzung geben, ob die Maschine erst mal noch weiter genutzt werden kann. Jede Maschine wegen unkritischer Fehler, wie z. B. zu geringem Druckluftvorrat, direkt stillzulegen, ergibt gar keinen Sinn und kostet vor allem während der Ernte bzw. Lese wertvolle Zeit und damit letztlich Geld. Wenn zum Beispiel ein Fehlercode zu einem einfachen Ventil angezeigt wird, rate ich: „Damit kannst du weiterfahren, lass uns einen Termin ausmachen, sobald es für dich passt. Dann kommst du rein und wir schauen uns das hier an.“ Das ist ehrliche und transparente Beratung – und die steht für uns an allererster Stelle.

Neben akut auftretenden Problemen gibt es aber immer auch solche, die erst im Rahmen einer Inspektion auffallen ...

Ich kann aus meiner Erfahrung nur jedem empfehlen, vorbeugend aktiv zu werden, um über die nächste Ernte die Maschine ohne Ausfälle nutzen zu können. Gerade in der Winterzeit sollte man schauen, dass alles in Ordnung kommt, bevor es im Frühjahr wieder richtig losgeht. Für Traktoren von Fendt, Valtra und Massey Ferguson, die älter als fünf Jahre sind, bieten wir hierfür unseren Smart Check an. Dabei schauen wir uns die Maschine ganz genau an, durchschnittlich dreieinhalb Stunden lang. Es ist also nicht so, dass wir nur einmal kurz über die Maschine schauen. Wir gehen wirklich ins Detail, an den Motor und checken auch versteckte Bauteile, bei de-



**SMART CHECK –
kostenlos für Traktoren von
Fendt, MF und Valtra,
die älter als 5 Jahre sind!**
rwz.ag/smart-check

nen wir mittlerweile die Erfahrung gesammelt haben, dass sie anfälliger für Verschleiß sind. Und das Beste ist, dass dieser Service kostenlos ist.

Wenn in der Werkstatt beim Smart Check etwas aufgefallen ist, wie geht es dann weiter?

Wenn wir die Maschine durchgecheckt und dabei Schäden festgestellt haben, führen wir diese genau in einer Liste auf. Die gehe ich dann meistens bereits telefonisch mit dem Kunden durch. Er bekommt einen unverbindlichen Kostenvoranschlag und gemeinsam wird entschieden, welche Reparaturen notwendig sind. Dadurch, dass wir Probleme bei einer Inspektion rechtzeitig entdecken, können sie oftmals kostengünstig behoben werden. Letztens hatten wir etwa den Fall, dass das Reinluftrohr eines Traktors, mit dem der Turbolader saubere Luft ansaugt, einen daumengroßen Riss hatte. Wenn dadurch dann unsaubere Luft angezogen wird,



führt das in der Konsequenz sicher zum Motorschaden. Wir haben dann nach Absprache einen Schlauch für 110 € getauscht und konnten dem Kunden dadurch letztlich Kosten von über 30.000 € für einen Austauschmotor ersparen.

AGCO bietet für aktuellere Generationen von Maschinen das Tool Connect an. Neben nützlichen Funktionen für Landwirte bietet es auch in der Werkstatt neue Möglichkeiten. Wie ist Ihre Erfahrung aus der Praxis dazu?

Die Telemetrie-gestützte Datenerfassung AGCO Connect ermöglicht es uns, unserer Kundschaft bei auftretenden Problemen viel detailliertere Einschätzungen geben zu können. Statt zum Kunden zu fahren, dort den Laptop an den Traktor anzuschließen, ein paar Runden über den Acker zu fahren und zu versuchen, den Fehler zu reproduzieren, genügt mit AGCO Connect oftmals das rückwirkende Auslesen der Parameter. So lassen sich zutreffende Messdaten erhalten. Das können wir per Fernzugriff von uns in der Werkstatt aus machen und so finden wir häufig schon die Fehlerquelle. Auf diese Weise spart der Landwirt kostbare Zeit. Zudem erinnert

AGCO Connect automatisch an anstehende Inspektionen, die unter anderem zur Aufrechterhaltung der Herstellergewährleistung wichtig sind. Ich empfehle unseren Kunden auf jeden Fall die Nutzung von AGCO Connect, die Vorteile überzeugen eigentlich immer.



WALD digital managen

Waldflächen und Baumbestände digitalisieren – und damit zukünftige Holzerträge aktiv und zuverlässig planen? Das können Waldeigentümerinnen und Waldeigentümer jetzt mit Hilfe eines digitalen Tools von AARI Forest. Hiermit wird die Bewirtschaftung von Waldflächen digital gemanagt und deren Nutzung als Vermögen professionalisiert.

Als bislang einziges IT-gestütztes Tool basiert AARI Forest auf einem Algorithmus. Dieser kann anhand der digital inventarisierten Waldflächen und Baumbestände die zukünftige Bestandsentwicklung je nach Art der Waldbewirtschaftung und Durchforstungsmaßnahmen lange im Voraus modellieren. Demensprechend können die Maßnahmen im Wald so vorgenommen werden, dass der gewünschte Holzertrag erzielt wird. Mit AARI Forest können Waldbesitzende ihre Bewirtschaftungsstrategie auf eine datenbasierte Grundlage stellen und langfristig zuverlässig planen, wobei sie immer die volle Kontrolle über die Daten behalten. Mit belastbaren Daten über die zu erwartenden Einschlagmengen wird zudem die Verhandlungsposition als Holzlieferant gestärkt.

Eine digitale Datenbasis samt fundierter Simulationsrechnung wird zudem aufgrund zunehmender Regularien für zukünftige Lieferketten oder mit Blick auf die Ausstellung von CO₂-Zertifikaten mit ihren langjährigen Laufzeiten eine wichtige Voraussetzung. Dabei geht AARI Forest über klassische CO₂-Zertifikate hinaus: Es wird die Grundlage für innovative CO₂-Insetting-Verfahren geschaffen, mit denen Klimaziele direkt innerhalb der Lieferketten umgesetzt werden können.

Die AARI Forest GmbH ist ein Gemeinschaftsunternehmen der RWZ und dem finnischen Unternehmen AARI Metsä. In Finnland, wo die nachhaltige Waldnutzung ein bedeutender Wirtschaftsfaktor ist, hat sich dieses Tool schon seit Jahren bewährt und wird mit großem Erfolg eingesetzt. Und auch in Deutschland

werden bereits mehrere Tausend Hektar mit AARI Forest als Vertragspartner gemanagt, u. a. von privaten Waldbesitzern in Nordrhein-Westfalen sowie einer Kommune in Sachsen-Anhalt.



Kontakt zum RWZ-Holzhandel unter:
rwz.ag/holz

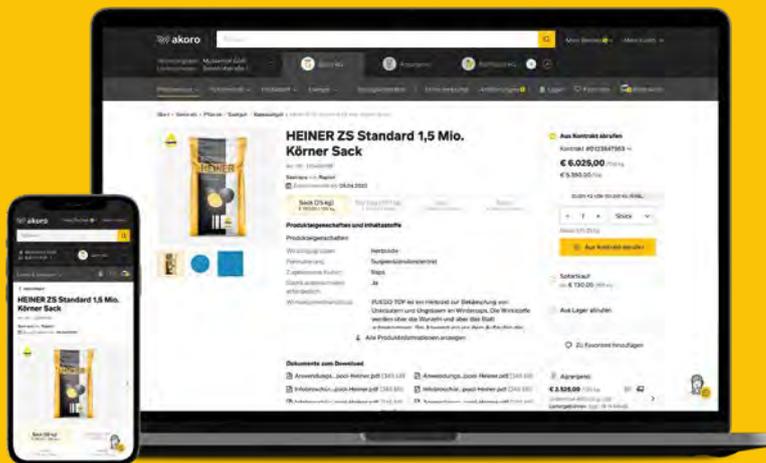


Als etablierter Holzhandelspartner begleitet die RWZ Waldeigentümerinnen und Waldeigentümer mit AARI Forest nun auch auf dem Weg zur Digitalisierung und zu mehr Nachhaltigkeit.

Jochen Krappen | +49 (0)160 95 60 20 90 | jochen.krappen@rwz.de



DER ONLINESHOP für Landwirte und Winzer



Betriebsmittel
bei **akoro.de/rwz**
online bestellen und
DAS GANZE JAHR
3% sparen!*

* Sie erhalten für alle akoro-Bestellungen bei der RWZ Rhein-Main AG in der Region der Raiffeisen Agrarhandel Rhein-Main-Mosel-Saar (RAR) bis zum 31.12.2025 automatisch alle 6 Monate auf Ihren Nettoauftragswert **3% Rückvergütung**. Diese wird als Gutschrift auf Ihr RWZ-Kundenkonto ausgezahlt (bereits reduzierte Angebote sind hiervon ausgeschlossen).

Sie sind im Feld und bemerken, dass Sie dringend Pflanzenschutzmittel nachbestellen müssen, haben aber gerade keine Zeit, zum RWZ-Standort zu fahren? Und Sie wollen auch gerne direkt die tagesaktuellen Preise und Verfügbarkeiten bei Ihrer RWZ-Betriebsstelle für die gewünschten Pflanzenschutzmittel wissen? Das geht schnell und unkompliziert – mit akoro, dem Onlineshop für landwirtschaftliche Betriebsmittel.

Bei akoro können Sie jederzeit die aktuellen Bestände der RWZ-Standorte sowie tagesaktuelle Preise einsehen und Ihre Bestellungen zu jeder Tageszeit und von überall aus tätigen. Gibt es Produkte, die Sie sofort benötigen und andere, bei denen es auch ausreicht, dass sie in ein paar Tagen geliefert werden? Dies ist nun mit einer einzigen akoro-Bestellung möglich: Mehrere Aufträge können gleichzeitig aufgegeben werden – sowohl zur kurzfristigen Abholung am RWZ-Standort als auch zur Lieferung an Ihre Wunschadresse.

Möchten Sie die abendlichen Stunden nutzen, um lästige Büroarbeiten wie z. B. Abrechnungen zu erledigen? Haben Sie einen Beleg verlegt und wissen nicht mehr, was Sie bis wann bezahlen müssen? Sie finden alle Ihre Belege, Kontrakte, Anlieferungen und offene Posten in Ihrem Kundenkonto übersichtlich dargestellt.

akoro ist:

- » **mobil und flexibel:** jederzeit und von überall aus bestellen
- » **zeitsparend:** keine unnötigen Wege oder aufwendige Bürokratie
- » **transparent:** alle Informationen und Dokumente digital verfügbar
- » **benutzerfreundlich:** einfache Navigation und schneller Zugriff auf das Sortiment

JETZT NEU: flexible Auswahl zwischen Lieferung und Abholung

– auch kombinierbar in einer akoro-Bestellung

Tim Sporleder | +49 (0)221 1638-1494 | akoro@rwz.de



Jetzt anmelden:
akoro.de/rwz

**Extra-Vorteil sichern
und mit etwas Glück
100-€-GUTSCHEIN
gewinnen!**

Melden Sie sich in der Region der Raiffeisen Agrarhandel Rhein-Main-Mosel-Saar (RAR) bis zum **31.03.2025** auf **akoro.de/rwz** neu an und fragen eine Zusammenarbeit mit der RWZ Rhein-Main AG an. Danach erhalten Sie als **Begrüßungsgeschenk** einen RWZ-Spanngurt mit Ratsche. Unter allen Neuanmeldungen in diesem Zeitraum verlosen wir zusätzlich **drei akoro-Gutscheine** im Wert von je **100 €**. Einlösbar für Online-Bestellungen ab einem Nettowarenkorbwert von **500 €** bei der RWZ AG.



Nachhaltiger & wirtschaftlicher DURCH MINIMALSCHNITT

Die Zukunft des Weinbaus steht vor vielen Herausforderungen: Winzerinnen und Winzer müssen sich zunehmend an veränderte klimatische Bedingungen anpassen, gleichzeitig aber auch die Effizienz und Wirtschaftlichkeit ihrer Arbeitsprozesse optimieren. In diesem Kontext bietet das Minimalschnitt-System zahlreiche Vorteile und gewinnt zunehmend an Bedeutung.

Widerstandsfähigkeit gegen Trockenstress erhöhen

Klimatische Veränderungen wirken sich deutlich auf den Weinbau aus: Heiße Sommer und Trockenperioden fordern neue Strategien, um die Gesundheit und Produktivität der Reben zu sichern. In diesen veränderten Rahmenbedingungen kann der Minimalschnitt helfen, indem er die natürlichen Wachstumsprozesse der Rebe stärker respektiert und so die Vitalität der Pflanzen langfristig erhält. Durch den Verzicht auf intensive Schnittmaßnahmen entwickeln die Reben ein dichteres und stabileres Laubwerk, das besser vor Hitze und Trockenheit schützt. Reben, die einem Minimalschnitt unterzogen wurden, benötigen weniger Wasser und sind so widerstandsfähiger gegen Trockenstress – ein entscheidender Vorteil in Zeiten zunehmender Wasserknappheit.

Spätfrostschäden vermeiden

Ein weiterer klimatischer Aspekt ist die Verlagerung von Vegetationsphasen. Eine zu frühe Rebblüte nach dem Winter kann durch einen Minimalschnitt verzögert werden, da er die Reben später austreiben lässt. Diese zeitliche Verzögerung reduziert das Risiko von Spätfrostschäden, die in traditionellen Systemen oft gravierende Ernteverluste verursachen können, erheblich. Der Minimalschnitt erlaubt somit eine größere Flexibilität im Umgang mit klimatischen Schwankungen.

Deutliche Arbeits- und Zeitersparnis

Ein zentraler Aspekt der Zukunftsfähigkeit des Minimalschnitt-Systems ist seine ökonomische Effizienz. Der Arbeitsaufwand im Weinberg wird durch den Verzicht auf den jährlichen Rebschnitt erheblich reduziert, was besonders in Hinblick auf den zunehmenden Fachkräftemangel im Weinbau und auf weiter steigende Mindestlöhne ein bedeutender Vorteil ist. Die Zeitersparnis durch den Minimalschnitt ermöglicht es, sich auf andere wesentliche Aspekte des Betriebs zu konzentrieren, wie die Weinvermarktung oder die Optimierung von Betriebsabläufen. Somit bietet der Minimalschnitt nicht nur eine ökologische, sondern auch eine wirtschaftliche Alternative zu herkömmlichen Reberziehungssystemen.

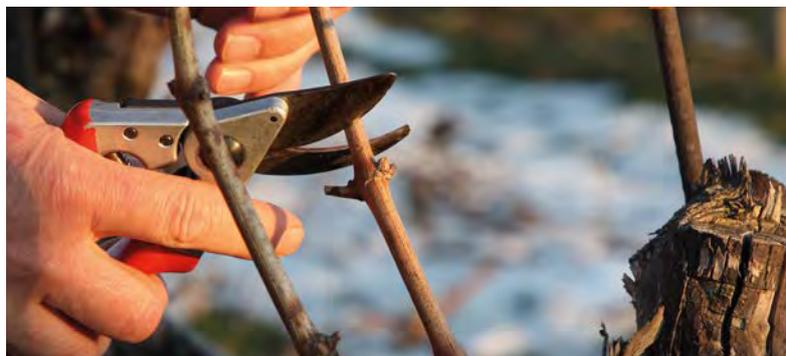
Ökologische Vorteile des Minimalschnitts

Neben den Anpassungen an den Klimawandel bietet der Minimalschnitt auch klare ökologische Vorteile. Durch den geringeren Arbeitsaufwand bei der Laubarbeit und die reduzierte Bearbeitung der Reben wird weniger CO₂ freigesetzt. Darüber hinaus führt der Verzicht auf den herkömmlichen Rebschnitt zu mehr Biodiversität im Weinberg. Das dichte Laubwerk und die veränderte Wuchs-

form der Reben bieten neuen Lebensraum für Insekten und andere Kleintiere, was den ökologischen Kreislauf stärkt.

Herausforderungen

Trotz seiner zahlreichen Vorteile steht der Minimalschnitt vor einigen Herausforderungen. Kritiker bemängeln oft, dass das System besonders für qualitativ hochwertige Weine noch nicht ausreichend erprobt ist. Besonders in Weinregionen, die für Premiumweine bekannt sind, könnten der Ertrag und die Traubenqualität unter dem Minimalschnitt leiden. Hier sind weitere wissenschaftliche Studien notwendig, um das Potenzial dieses Systems vollständig zu verstehen und es für unterschiedliche Weinbauregionen anzupassen. Ein weiterer Aspekt ist die veränderte Ästhetik der Weinberge. Reben, die dem Minimalschnitt unterzogen werden, haben eine unregelmäßigere Wuchsform, was von Traditionalisten als weniger attraktiv empfunden werden könnte.



Zukunftsperspektiven

Nichtsdestotrotz hat der Minimalschnitt das Potenzial, ein Schlüsselansatz für die Zukunft des Weinbaus zu werden. Winzerinnen und Winzer, die den Minimalschnitt bereits erfolgreich umsetzen, berichten von gesunden Reben, reduzierten Arbeitskosten und einer verbesserten Nachhaltigkeit. Zusammen mit weiteren technologischen Innovationen aus dem Bereich des Smart Farmings können Weinberge zukünftig noch effizienter und ressourcenschonender bewirtschaftet werden. Wer frühzeitig auf solche innovativen Systeme setzt, wird besser auf die Zukunft vorbereitet sein und kann den veränderten Bedingungen im Weinbau mit Flexibilität und Resilienz begegnen.

Dr. Christian Ihrig | +49 (0)171 916 68 63 | christian.ihrig@rwz.de



REINEN WEIN einschenken

Weinlabore spielen eine entscheidende Rolle in der Weinproduktion. Sie tragen dazu bei, die Qualität und Sicherheit von Weinen zu gewährleisten, was für den Erfolg der Winzerinnen und Winzer von großer Bedeutung ist. Wir haben nachgefragt, wie das Weinlabor der KLUG GmbH dabei unterstützt, die Qualität der Weine zu steigern. Laborleiterin Annamaria Paglione gibt Einblicke in die Herausforderungen der Branche sowie in die Abläufe im Labor hinsichtlich Analytik, Qualitätskontrolle und Sensorik und erklärt, welche rechtlichen Aspekte zu beachten sind.

Annamaria Paglione, Laborleiterin Weinanalytik im Weinlabor der KLUG GmbH

Was ist die Aufgabe eines Weinlabors?

Wie der Name schon sagt, analysieren wir Weine. Wir sind Dienstleister und vergleichen unsere Arbeit gerne mit einem Arztbesuch, bei dem eine Leistungsdiagnostik erstellt wird. Daraus leiten wir Handlungsempfehlungen ab. Letztendlich liegt es jedoch im Ermessen der Kundinnen und Kunden, welche Maßnahmen sie umsetzen. Wir ermitteln also die erforderlichen Parameter entsprechend der Problemstellung und Zielsetzung, um die Winzerin oder den Winzer im weiteren Prozessablauf zu unterstützen. Zusätzlich sind wir Ansprechpartner für weinrechtliche Fragen, von analytischen Eckdaten bis hin zu Bezeichnungsrecht, Etikettierung und Deklaration. Seit 2023 benötigt Wein auch eine Zutaten- und Nährwertliste. Hier besteht noch viel Unsicherheit und Beratungsbedarf.

Welche Parameter und Analysen gibt es?

Wir bieten ein breites Spektrum an Analysen, wobei die Nachfrage stark saisonabhängig ist. Die Winzerin oder der Winzer sind grundsätzlich nicht verpflichtet, unser Weinlabor aufzusuchen – es sei denn, sie möchten einen Qualitätswein zur Prüfung anstellen. Dann muss der Wein vorher im Labor analysiert werden. In der Regel sollten alle Weine vor der Abfüllung ins Labor gebracht werden, da Korrekturen nach der Abfüllung mit erhöhtem Aufwand verbunden sind und außerdem der Qualität des Weines nicht unbedingt zuträglich sind. Zu den gängigsten Parametern zählen Alkohol, Zucker, Säure, Schwefeldioxid und die Dichte, die auch für die Qualitätsweinprüfung erforderlich sind. Während der Weinbereitung ist zudem die Analyse der Apfel-, Wein-, Milch- und Essigsäure sowie die Weinstein- und Eiweißstabilität von Bedeutung.

Wie stellen Sie sicher, dass die Analyseergebnisse belastbar, reproduzierbar und wiederholbar sind?

Früher wurde in den Weinlaboren ausschließlich nassanalytisch gearbeitet – heute nur noch hin und wieder bei der Schwefeldioxid-Titration. Alles erfolgt geräteunterstützt, z. B. mit dem AlcoLyzer zur Alkohol- und Dichtebestimmung. Für die apparative Analytik bedeutet das, dass jedes Laborgerät zu Arbeitsbeginn auf Messfähigkeit und Messgenauigkeit kontrolliert wird. Hierfür behelfen wir uns sogenannter Standards, deren Werte validiert sind und mit denen wir unsere Ergebnisse abgleichen. Erst wenn diese Ergebnisse korrekt sind, ist das Labor mit seinen Gerätschaften bereit für den Arbeitstag.

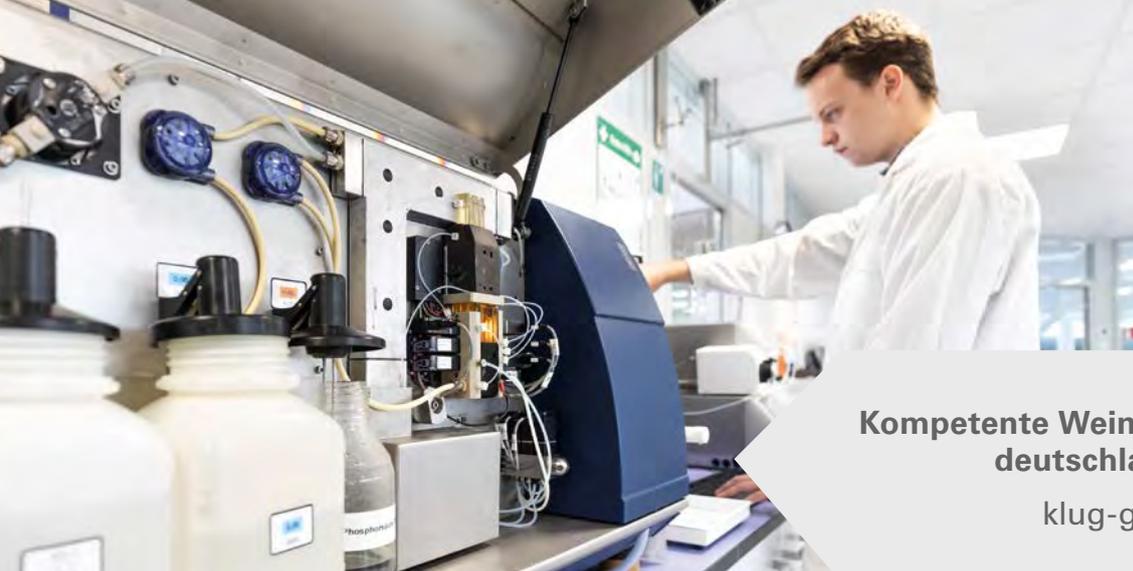
Bieten Sie auch sensorische Beratung an, und wenn ja, wie läuft das ab?

Ja, wir bieten auch sensorische Beratung an. Einige Kundinnen und Kunden bringen ihre Proben genau aus diesem Grund zu uns. Derzeit probieren wir diese hauptsächlich im Team und geben anschließend Handlungsempfehlungen. Zukünftig möchten wir jedoch die Weine gemeinsam mit den Winzerinnen und Winzern besprechen, da sie hinter ihrem Produkt stehen müssen, um es erfolgreich zu vertreiben.

Ist eine spezielle Ausbildung nötig, um sensorisch zu beraten?

Nein, eine spezielle Ausbildung ist nicht zwingend erforderlich. Wir haben jedoch alle Weinbau und Getränketechnologie studiert und die Sensorik ist ein wichtiger Teil unseres Studiums. Sensorische Fähigkeiten müssen jedoch wie ein Muskel trainiert wer-





Kompetente Weinanalyse
deutschlandweit

klug-gmbh.de



den. Das machen wir durch das regelmäßige Verkosten im Labor, z. B. auch als externe Prüfer für die amtliche Qualitätsweinprüfung und die DLG-Prüfung. Für die sensorische Beratung ist eine Ausbildung zum Önologen nicht notwendig. Für die önologische Beratung hingegen ist sie wichtig. Hier muss man beispielsweise auch die chemischen Prozesse verstehen, die möglicherweise zu Weinfehlern führen können. Zudem hilft es, die Motivation der Weinbauenden besser nachzuvollziehen, um zu verstehen, warum bestimmte Stilrichtungen gewählt wurden.

Wie unterstützt das Weinlabor die Winzerinnen und Winzer?

Es ist uns wichtig, dass die Weinbaubetriebe wissen, dass sie sich mit ihren Fragen jederzeit an uns wenden können. Wir möchten, dass sie zufrieden aus dem Labor kommen, auch wenn nicht jede „Krankheit“ geheilt werden kann. Wir können aber Möglichkeiten und Perspektiven aufzeigen. Ein sensorisch einwandfreier Wein bedarf von uns keiner bis kaum einer Beratung. Hier reduziert sich unsere Tätigkeit auf die Analytik. Wir erhalten die Proben in der Regel erst nach der Lese, wenn der Most bereits gärt. Idealerweise sollten wir jedoch bereits im frühen Stadium, vor der Gärung, einen GrapeScan durchführen, um die Reifeparameter des Lesematerials zu überprüfen. Wichtige Faktoren wie Nährstoffversorgung und physiologische Reife, aber auch etwaige Fäulnisfaktoren können so abgebildet werden. Korrekturen im Most, bevor sich bereits sensorische Probleme eingestellt haben, sind deutlich einfacher möglich und weniger schädlich als nach der Abfüllung.

Vor welchen Herausforderungen steht die Weinbranche? Und wie kann ein Weinlabor dort helfen?

Die größte Herausforderung ist sicher der allgemeine Trend zu weniger Alkohol. Der Absatz von Wein sinkt deutlich, viele Konsumenten greifen zu alkoholfreien Alternativen und das bekommen wir natürlich auch in der Analytik zu spüren. Technisch ist es möglich, entalkoholiserte Weine zu produzieren, aber sensorisch stehen wir noch am Anfang. Unsere Aufgabe ist es, unsere Kundschaft bei solchen alternativen Ansätzen zu unterstützen. Aus sensorischer Sicht ist bei alkoholfreien Weinen noch Luft nach oben und im Gegensatz zur Bierbranche haben wir nur einmal im Jahr die Möglichkeit, zu produzieren und etwas Neues auszuprobieren.

Eine persönliche Frage: Haben Sie eine Lieblingsrebsorte?

Na ja, eine Liebessorte habe ich nicht direkt. Es gibt ein paar Rebsorten, die meinen persönlichen Geschmack eher treffen. Natürlich schlägt bei mir auch schon das patriotische Herz für den Riesling, weil ich im Rheingau groß geworden bin. Durch meine italienischen Wurzeln fasziniert mich schon lange der Montepulciano d’Abruzzo. Und durch meinen längeren Auslandsaufenthalt in Italien bin ich mit dem friulanischen Sauvignon Blanc in Berührung gekommen und habe auch ihn lieben gelernt.

Annamaria Paglione | +49 (0)6704 9330-15 | annamaria.paglione@rwz.de



HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH

Das Mitmachen hat sich gelohnt! Der Hauptgewinn des Gewinnspiels aus dem RWZ-agrarReport 2/2024, ein 50-Zoll-Fernseher im Wert von 350 €, ging an Frank Hüging (l.), der ihm von Petra Krause (r.) im Raiffeisen-Markt Hamminkeln überreicht wurde.



GOLDENE ZEITEN

mit Sorten von Hauptsaaen

BRAUGERSTE

LEXY

HOHE ERTRÄGE MACHEN SEXY

BRAUGERSTE

AMIDALA

DIE BRAUGERSTENKÖNIGIN

SOMMERHAFER GELB

ASTERION

DER NEUE STERN AM HAFERHIMMEL

ERBSE

BATIST

FEINSTE ERTRAGSLEISTUNG

ACKERBOHNE

CAPRICE

TOPERTRAG FÜR GUTE LAUNE

SOJABOHNE

KOFU

 Früh
(000/00)

DER SOJASTAR

ACKERBOHNE

MYSTIC

NEU
vicinarm

DER GEHEIMTIPP ZUM ERFOLG

SOJABOHNE

SORAMAX

 Früh **NEU**
(000)

MAXIMALE LEISTUNG



Hauptsaaen für die Rheinprovinz GmbH
Altenberger Straße 1a | 50668 Köln
Tel.: 0221/16381120

ÜBER **130** JAHRE
HAUPTSAAEN

www.hauptsaaen.de