

# *Saatguthandelstag*

06./07. Juni 2013



**Beweggründe des Landwirtes  
für die  
Sortenwahl / Kaufentscheidung**

# Beweggründe des Landwirtes für die Sortenwahl / Kaufentscheidung

1. Kurze Vorstellung der Person / der landwirtschaftlichen Betriebe
2. Kaufentscheidungen beim Einsatz von Z-Saatgut
  - 2.1 Eigene Erfahrungen
  - 2.2 Beratung durch Züchter, Handel, Officialberatung/  
Privatberatung sowie Fachpresse
  - 2.3 Qualitative Aspekte und Verfügbarkeit
  - 2.4 Preisentscheidungen
3. Schlussbetrachtung

# 1. Vorstellung der Betriebe

Stiftungsgut Üplingen GbR

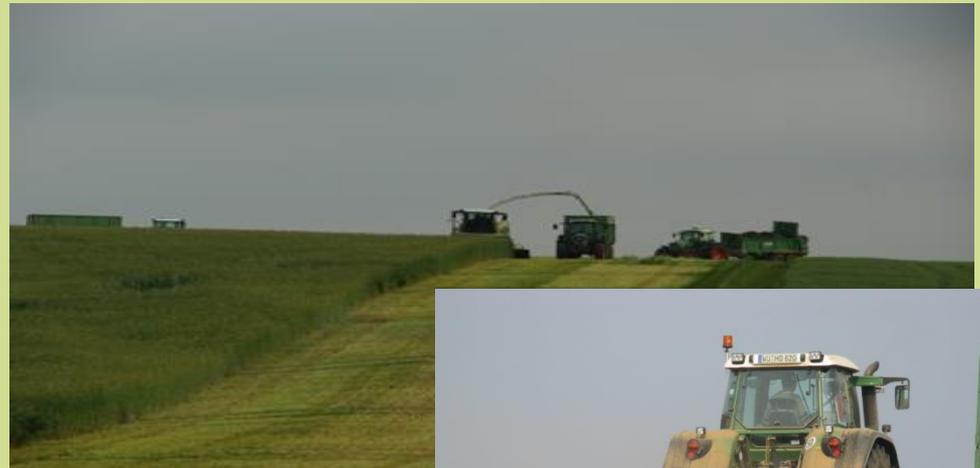


Ackerbau Rottenbauer GbR



# Ackerbau Rottenbauer GbR

- Bewirtschaftung von 5 Betrieben in einer Betriebsgemeinschaft mit **585 ha** Ackerfläche
  - Sehr heterogener Standort (Bodenpunkte: 45 – 80 BP)
  - Bei ca. 170 Teilschlägen: durchschnittliche Schlaggröße ca. 3,5 ha
- Anbau von
  - Winterweizen (35 – 40 %)
  - Silomais (35 – 40 %)
  - Zuckerrüben (20 %)
  - Sommergetreide (> 5 %)
- Biogasanlage mit 625 kW elektrischer Leistung
- Dienstleistungen für andere Landwirtschaftsbetriebe



# Stiftungsgut Üplingen GbR

- Pachtbetrieb der Braunschweig-Stiftung mit **478 ha** Ackerfläche
  - Sehr heterogener Standort (Bodenpunkte: 35 – 90 BP)
  - Durchschnittliche Schlaggröße: ca. 50 ha
- Gesellschafter: Horst Düll & Jörg Hartmann
- Anbau von
  - Winterweizen (40 - 45 %)
  - Zuckerrüben (25 – 30 %)
  - Silomais (15 – 20 %)
  - Wintergerste (10 %)
- Ca. 50 % der Weizenanbaufläche für Z-Saatgut-Vermehrung



# 2. Kaufentscheidungen beim Z-Saatgutbezug

## 2.1 Eigene Erfahrungen

- „Sortentreue“ stark ausgeprägt
- Bei Hauptkulturen: Anbau von 2 - 3 Sorten
- Kritische Betrachtung der eigenen „Versuche“ auf Landwirtschaftsbetrieben
- Beim Ausprobieren neuer Sorten wäre eine Begleitung durch Züchter oder Handel wünschenswert

# 2. Kaufentscheidungen beim Z-Saatgutbezug

## 2.2 Beratung durch Züchter oder Handel

- Persönliche Beratung als Kaufargument
- Kein Interesse an unspezifischer „Informationsflut“
- Enger Kontakt während der gesamten Vegetationsperiode (nicht nur zur Aussaat) erwünscht
- Je nach Region mehr Beratung vom Handel oder vom Züchter

# 2. Kaufentscheidungen beim Z-Saatgutbezug

## 2.2 Beratung durch Ämter und Kammern

- In Würzburg sind die Ergebnisse der Landessortenversuche für Getreide und Mais durchaus entscheidungsrelevant
- Die Ergebnisse bedürfen aber einer intensiven Auseinandersetzung und Diskussion, da der Anbau des Sortenspektrums nicht individuell erfolgt

# 2. Kaufentscheidungen beim Z-Saatgutbezug

## 2.2 Empfehlungen der Privatberatungen bzw. der Arbeitskreise oder Fachpresse

- Im Westen noch eher auf die größeren Betriebe beschränkt, im Osten durch fehlende Officialberatung ein höherer Stellenwert
- Grundsätzlich im Saatgutbereich aber eher unbedeutend
  - > wird in den eigenen Betrieben nur zur punktuellen Problemlösung im Ackerbau während der Saison in Anspruch genommen
- Fachpresse dient vorwiegend zur Lieferung von allgemeinen Brancheninfos (Markt / Politik etc.), weniger als Informationsquelle für pflanzenbauliche Themen

# 2. Kaufentscheidungen beim Z-Saatgutbezug

## 2.3 Aufbereitung, Handel & Logistik

- Rechtzeitige und längere Sortenverfügbarkeit
- Optimale Aufbereitungsqualität (Reinigung und Beizung)
- Nennung des Händlers oder der Aufbereitungsstation auf der Verpackung als Qualitätsaspekt
- Rohwarenproduktion muss für professionelle Landwirtschaftsbetriebe interessant bleiben, um hohe Qualitäten in ausreichend großen Partien zur Verfügung zu stellen

# 2. Kaufentscheidungen beim Z-Saatgutbezug

## 2.4 Preisgestaltung

- Preisdifferenzen zwischen den einzelnen Handelspartnern müssen unter Berücksichtigung der erbrachten Leistungen (Beratung, Qualität, ...) genau betrachtet werden
- Preisdifferenzen zwischen den einzelnen Getreidesorten haben keinen nennenswerten Einfluss auf die Kaufentscheidung
- Bei Mais und Zuckerrüben spielt der geringere Preis älterer Sorten am Rande eine Rolle, um diese noch etwas im Anbau zu belassen
- Ein günstigerer Preis bei einer neuen Sorte ist kein Grund, diese in die Anbauplanung mit aufzunehmen

# 3. Schlussbetrachtung

## *Entscheidende Beweggründe bei der Sortenwahl:*

- persönliche & kompetente Beratung des Züchters oder des Händlers zur Sorte und ihrer Bestandesführung
- Landessortenversuche / Empfehlungen der Ämter
- Beste Aufbereitungsqualität
- Verfügbarkeit