

Die Befragten sind sich einig: Erfahrung, Vertrauen und Zuverlässigkeit sind besonders wichtig beim Geschäft mit der Gülle.



Güllemarkt

Qualität muss stimmen

Ein wichtiger Geschäftsbereich für Lohnunternehmer sind **Gülletransporte**. Welche **Faktoren** beeinflussen dieses Geschäft und was ist **künftig zu erwarten**? Wir haben zwei Experten nach ihren Erfahrungen und Meinungen gefragt.

Mit bis zu 25 Kombilernern ist die NOM Nährstoffverwertung Oldenburger Münsterland GmbH im niedersächsischen Calveslage täglich in Sachen Gülletransporte unterwegs. Michael Emke ist geschäftsführender Gesellschafter und seit fünf Jahren im Unternehmen tätig. „Wir sind ein Zusammenschluss von fünf Lohn- und Transportunternehmen sowie einem großen Mischfutterwerk als Gesellschafter. Mit unseren gemäß GMP+ zertifizierten Kombifahrzeugen in unterschiedlichen Bauweisen bringen wir flüssigen Naturdünger, also Gülle und Gärreste, aus den niedersächsischen Veredlungsregionen in die Ackerbauregionen.“ Zur Kundschaft zählen insgesamt ca. 200 Landwirte und etwa 55 Biogasanlagen. Auch Biobetriebe gehören dazu.

„Die Rückfracht erfolgt dann mit festen Materialien, wie Getreide, für die hiesigen mit uns kooperierenden Mischfutterwerke“, beschreibt Michael Emke das Portfolio. Er ist für seine Aufgaben im Betrieb breit aufgestellt – als ausgebildeter Kaufmann für Groß- und Außenhandel, Landwirtschaftsmeister und Finanzbuchhalter. „Täglich bewegen wir im Schnitt 1.000 t Gülle bzw. Getreide, 500 t hin und 500 t zurück.“ Das Unternehmen gibt es seit gut zehn Jahren. Derzeit erledigen – neben Michael Emke – sechs Mitarbeiter das meist gut bestückte Tagesgeschäft.

Hauptsächlich zu Biogasanlagen

Die transportierte Gülle besteht zu ca. 60 % aus Schweinegülle. Die anderen Anteile sind ca. 20 % Rindergülle, ca. 15 % Geflügelmist und etwa 5 % Gärsubstrat. Der 35-Jährige beschreibt den Auftragsradius: „Wir verbringen den Naturdünger fast ausschließlich zu Biogasanlagen in Schleswig-Holstein, Meck-



Besser als gedacht: In der Phase hochpreisiger Mineraldünger haben viele Landwirte in Ackerbauregionen die Qualität der organischen Flüssigdünger zu schätzen gelernt.

lenburg-Vorpommern, im Wendland, in Brandenburg bis ins südliche Niedersachsen.“

Der Nährstofftransport und die -menge werden von der NOM GmbH in einem 14-tägigen Rhythmus und somit innerhalb der gesetzlichen Frist in das Meldeprogramm „Wirtschaftsdünger Niedersachsen“ der LWK Niedersachsen übermittelt. Michael Emke fügt an: „Die Aufnahmebestätigung können wir ebenfalls für den Nährstoffaufnahme übernehmen und den Meldenachweis der Landwirtschaftskammer aushändigen.“

Nährstoffmanagement und Düngeplanung bieten sie nicht mehr an. „Das haben

wir mal gemacht, aber mittlerweile über das Nötigste hinaus wieder eingestellt“, berichtet der Experte. Gründe seien die sich regelmäßig verändernden politischen Rahmenbedingungen und das fehlende Personal.“ Jeder Abgeber und Aufnehmer sei deshalb für seine rechtmäßige Nährstoffbilanz selbst verantwortlich.

Nach Durchschnittswerten

Wie genau sind die Nährstoffwerte, mit denen sie handeln? „Wir können derzeit nur mit Durchschnittswerten arbeiten – vorgegeben von den Landwirtschaftskammern“, betont der Unternehmer. „Alles andere wäre recht subjektiv und mit vielen Probenahme-



Remote-Service
Informationen in Echtzeit
Einfach zu verwalten



Mehr als 30 Jahre Erfahrung mit Gülle Selbstfahrern!



www.vervaet.de
Martin Muller +31 612925720
martin@vervaet.nl

VERVAET

fehlern behaftet.“ Eine landwirtschaftliche Düngungsmaßnahme lasse sich momentan nun mal noch nicht mit zwei Stellen hinter dem Komma festlegen. Zur Ermittlung der Nährstoffgehalte würden sie – wie in Niedersachsen laut Gesetz gefordert – eine nasschemische Untersuchung der Gülle vornehmen. „Da wir eine anerkannte Nährstoffbörse sind, wollen und müssen wir uns auf der sicheren Seite bewegen“, erläutert Michael Emke.

Messtechniken, wie die NIRS-Sensorik, seien seines Erachtens noch nicht entsprechend ausgereift. „Außerdem ist in der Tierhaltung in den letzten Jahren sehr viel passiert – mit Neuerungen wie der stark N-/P-reduzierten Fütterung und veränderten Genetiken. Und trotzdem müssen wir immer noch mit alten Richtwerten arbeiten“, gibt Michael Emke zu. „Man sollte das ganze Thema politisch anpacken, um zu schauen, wo wir tatsächlich sind. Und die Technik zur Ermittlung reeller Werte müsste schneller und gezielter entwickelt werden.“ Aber das alles brauche wohl leider noch Zeit.

Wie wird die Qualität der Gülle überprüft, die sie abholen? „Die Gülle sollte eine stabile Homogenität aufweisen. Deshalb machen wir den Abgebern von Anfang an klar, dass wir homogenes und ausreichend konzentriertes Material brauchen“, zählt Michael Emke auf. „Bei unseren vielen langjährigen Kunden können wir uns darauf verlassen. Natürlich ist es auch schon einmal vorgekommen, dass eine Geschäftsbeziehung kurzfristig beendet werden musste, weil wir sozusagen Wasser transportieren sollten“, gesteht er ein. „Sobald die aufnehmende Seite mit der Qualität nicht zufrieden ist, fahre ich selbst zur Ladestelle und schaue mir die Gruben an, um mir ein Bild davon zu machen. Oder wir lassen uns Analysen vorgeben bzw. ziehen vor Ort neue Proben.“

Verlässliches Verteilungssystem

Michael Emke kommt auf die Faktoren zu sprechen, die das Geschäft mit Gülle und Gärresten beeinflussen. „Grundsätzlich sehen wir unsere Aufgabe darin, eine Nährstoffbörse mit einem verlässlichen Verteilungssystem zu bieten und weiterzuentwickeln.“ Leider schreite der Strukturwandel in der Landwirtschaft voran. „Kleinere viehhaltende Betriebe hören auf, größere werden immer größer. Insgesamt gibt es weniger Vieh“, beschreibt er die Situation. „Welche Ausmaße das noch annimmt, kann man jetzt – auch mit Blick auf mögliche weitere politische Entscheidungen – noch nicht sagen.“ Er sei sich aber sicher, bei halbwegs stabilen Preisen wird es immer noch tierische Veredlung in der Region Weser-Ems geben. Denn Fleisch werde trotz mancher gegenläufiger Ernährungstrends weiter gefragt sein. „Und umweltrechtliche Auflagen



Fotos: Keppeler, Lützen, NOM Nährstoffverwertung Oldenburger Münsterland GmbH, Archiv

Zum einen erfolgen die Gülletransporte der NOM GmbH in den Gesellschafter-Kombiliniern. Aber auch die Subunternehmen setzen ihre Transporttechnik ein.

Wir möchten immer für beide Seiten – Abgeber und Aufnehmer – offene Gespräche führen, damit sich niemand über den Tisch gezogen fühlt.

Michael Emke, NOM Nährstoffverwertung Oldenburger Münsterland GmbH



werden immer eine Verbringung der Überschüsse vorgeben“, ist er sich sicher.

Für den Seuchenfall hat das Team der Nährstoffbörse vorgesorgt. „Bricht z. B. Afrikanische Schweinepest (ASP) aus, fungiert die NOM GmbH als Partner der Gesevo GmbH. Wir stellen im Seuchenfall Man-Power für den Aufbau von Desinfektionsschleusen, Töte- und Verladeeinrichtung auf dem Seuchengehöft zur Verfügung und unterstützen so die Landwirte bei einer schnellstmöglichen Räumung der Bestände.“

Faire Lösungen finden

Bei der preislichen Gestaltung der NOM-Dienstleistungen sei es sehr wichtig, dass sich beide Seiten – Abgeber und Aufnehmer in diesem Geschäft – wiederfinden, resümiert Michael Emke. „Wir möchten immer für beide Seiten offene Gespräche führen, damit sich niemand über den Tisch gezogen fühlt. Wir vermitteln beispielsweise zwischen Abgabepreisen und den Zuzahlungen, die die Biogasanlagen erhalten.“

In Zeiten höherer Mineraldüngerpreise sei der Aufnehmer meist bereit, ein bisschen mehr zu bezahlen. Gülle sei nun mal kein Abfall, sondern enthalte wertvolle Nährstoffe. „Neben den Hauptnährstoffen sind das auch Mikronährstoffe, die ich beim Mineraldünger dazukaufen muss. Und man kann mit der Gölledüngung zusätzlich noch den Humusgehalt des Bodens aufbauen“,

betont er. „Alle Beteiligten müssen das Geschäft als Gesamtpaket betrachten. Das ist uns sehr wichtig und darauf wirken wir stets hin.“

Gerade in der Winterzeit oder wenn die Ackerflächen nach starken Niederschlägen unbefahrbar sind, müsse der Abgeber sich bezüglich der Lagerkapazitäten Luft schaffen. Dies könne durch den Bau eigener Lager oder die Umlagerung in regionale Fremdbehälter geschehen, aber auch die Schaffung von Zwischenlagern seitens der Abnehmer sei denkbar. „Dann sollte der Abgeber aber auch preislich anerkennen, dass der Aufnehmer bereitsteht, um extra einzulagern. Der Abgeber kann dadurch ja auch besser planen“, erklärt der Güllefachmann.

Auch in Zeiten der Mauterhöhung im vergangenen Dezember seien faire Preise für alle Seiten das Ziel gewesen. „Uns wurde der erhöhte Transportsatz nun mal in Rechnung gestellt“, gibt Michael Emke zu bedenken. „Wir haben mit den Kunden gesprochen und versucht, gemeinsam eine faire Lösung zu finden.“ Wichtig sei deshalb immer eine gute Kundenbeziehung. „Und wenn der Kunde am Telefon einfach nur mal einen Gesprächspartner über die täglichen Herausforderungen sucht, haben wir auch ein offenes Ohr dafür.“ So entstehe das

Vertrauen, das für faire Geschäfte im Güllbereich notwendig sei.

BGA und Güllebonus

Wir kommen auf den Güllebonus zu sprechen, der dazu führt, dass immer mehr Gülle in Biogasanlagen eingesetzt wird. Was bedeutet diese Entwicklung für den Umsatz von NOM bzw. das Transportvolumen? „Die Anlagen brauchen den Organik-Input, und so kommen wir ins Geschäft“, erläutert Michael Emke. „Sie könnten sich natürlich auch Mist anliefern lassen. Aber da sind wir aufgrund unserer GMP-Befrachtung mit den Kombilnern klar im Vorteil.“

Sind denn besonders große Biogasanlagen als neue „Player“ im Marktgefüge auch gern gesehene Geschäftspartner? „Prinzipiell auf jeden Fall. Hier in Friesoythe ist beispielweise eine solche Anlage im Bau“, sagt der Geschäftsmann. „Sie liegt meiner Meinung nach aber am falschen Ort. Für uns wäre ein Standort zwischen Nienburg und Hannover logistisch wesentlich sinnvoller, denn dann läge die Anlage näher zur Aufnahmeregion.“

Nährstoffverteilungsproblem

Recht drastisch habe sich die Neuausweisung der sogenannten „roten Gebiete“ für

die NOM GmbH ausgewirkt. „Die Landwirte und auch wir wurden von den neuen Restriktionen überrascht“, erzählt er. Plötzlich wurde ein Gebiet als Rot deklariert und ein halbes Jahr später ging es wieder rückwärts. „Das kann man doch niemandem plausibel erklären“, ärgert sich Michael Emke. „Wir haben meiner Meinung nach nie ein Nährstoffproblem gehabt, sondern ein Nährstoffverteilungssystem, das nicht richtig aufgebaut wurde.“

Und wie sieht die Zukunft der Güllebörse aus? „Ich würde sagen: Es läuft weiter, so wie bisher“, antwortet er prompt, „natürlich je nach dem politischen Rahmen und anderen Einflüssen, wie den Düngerpreisen. Die letzten zwei bis drei Jahre bewegen wir uns auf einem Niveau, das etwas schwankt, aber im Durchschnitt in etwa gleichgeblieben ist.“

Situation in Bayern

Franz Helmle vom Fachzentrum für Energie und Landtechnik Triesdorf ist in der FAS-Ausbildung tätig. Einer seiner Kompetenzschwerpunkte ist die organische Düngung, deren Ausbringung und Verteilung. Auch durch Gespräche mit den Auszubildenden hat er regelmäßig Einblick in den Güllmarkt in Bayern. Die Schüler kommen aus Betrieben mit Biogasproduktion und größeren



GIGANTISCH FLEXIBEL!

Der neue BlackBird® mit bis zu 30 m Spannweite

Mit dem neuen BlackBird® 30 m kannst du dich auf alles einstellen: Echte Arbeitsbreiten von 30, 27, 24 und 21 m – ohne Überstand. Dazu eine optimale Boden Anpassung durch Höhen- und Pendelausgleich in Kombination mit einem hydraulisch einstellbaren Bodendruck auf allen Kufen. Vier Exaktverteiler sorgen außerdem für maximale Schneidkraft. Und der kompakte Anbau an jedes gängige Fass macht unseren neuen BlackBird® komplett. Einfach gigantisch flexibel! vogelsang.info/de/blackbird-30-meter





Gute Homogenisierung ist essenziell für effektiven Transport und optimale Verteilung bei der Ausbringung.

Die sinkende Zahl Tierhalter und der gewachsene Technikbestand im Zuge der „Bauernmilliarde“ stellt auch die süddeutschen Lohnunternehmer vor veränderte Rahmenbedingungen.

Tierbeständen oder aus Lohnunternehmen, die auf Gülleausbringung und Transport spezialisiert sind. Zudem ist Franz Helmle selbst Landwirt mit den Schwerpunkten Biogas, Sauen- und Mastschweinehaltung sowie Ackerbau.

„Zwischen Gülle-Abgebern – ob Tierhalter oder Biogasanlage – und Aufnehmern ist hier in Bayern meist ein Lohnunternehmen zwischengeschaltet“, berichtet der 45-Jährige. „In unserem Bundesland erfolgt die Verteilung von Gülle und Gärresten in vielen Regionen aber nicht über mehrere Hundert Kilometer, sondern eher unter den Betrieben in einer Region. Richtung Allgäu gibt es zwei Betriebe, die eine Art Güllebörse aufgebaut haben. Da werden auch größere Gülle-Mengen über weitere Strecken verteilt. Konkrete Zahlen habe ich dazu aber leider nicht.“

Gefragt nach den Einflussfaktoren auf das Geschäft mit dem organischen Dünger nennt er sofort drei Dinge: „Erfahrung, Vertrauen und Zuverlässigkeit sind besonders wichtig.“ Wenn etwas abgesprochen sei, müsse es auch umgesetzt werden. „Viele Betriebe haben über Jahrzehnte bestehende Bündnisse der Zusammenarbeit“, beschreibt er weiter. So sei dann auch mal eine kurzfristige Aktion im Notfall möglich – wenn beispielsweise schnell Lagerplatz gebraucht werde. „Das ist jetzt auch in der Hochwassersituation stark zum Tragen gekommen“, fügt er an. „Da bedarf es keiner besonderen Preispolitik. Das Vertrauen untereinander führt dazu, dass bei solchen Geschäften nicht auf den letzten Cent geschaut wird.“

Weniger Tierhalter

Er geht auf weitere Faktoren ein, die das Gülle-Geschäft verändern: „In Bayern macht sich der vermehrte Ausstieg von Tierhaltern deutlich bemerkbar. Somit fehlt den Anlagen, die den Güllebonus beziehen, momen-

tan organisches Material. Das wiederum kommt größeren viehhaltenden Betrieben zugute. Sie können die Gülle an die Biogasanlagen abgeben und ihr Material dort zwischenlagern. So brauchen die Abgeber keine zusätzlichen Lagerkapazitäten zu schaffen. Dafür zahlen sie dann auch etwas mehr.“

Einige Lohnunternehmen, die ich kenne, haben das Thema Gülle-Ausbringung bereits aus ihrem Portfolio gestrichen. Sie sind jetzt aufs Vermitteln und Transportieren fokussiert.

Franz Helmle, Fachzentrum für Energie und Landtechnik Triesdorf



Positiv sei es natürlich, wenn sich die Flächen zum Verteilen und Ausbringen in der Nähe der abnehmenden Biogasanlage befänden. „An dieser Stelle kamen bisher die Lohnunternehmer zum Zuge, die von den Viehhaltern beauftragt wurden, wenn deren Arbeitskapazitäten knapp sind“, betont er. „Aber das Investitionsprogramm hat den Lohnunternehmern weh getan. So mancher Tierhalter hat sich auf diesem Wege z. B. selbst Zubringtechnik gekauft und braucht das Lohnunternehmen dafür nicht mehr.“ Das gilt für die Biogasanlagen weniger, weil diese oft nicht in den Genuss der Zuschüsse gekommen seien. Das Gülle-Geschäft eines Lohnunternehmers sei durch diese Tendenz mehr oder weniger negativ beeinflusst – je nachdem, wen der Lohnunternehmer die Jahre zuvor bedient habe. Und er weiß: „Das hat dazu geführt, dass einige Lohnunternehmen, die ich kenne, das Thema Gülle-Ausbringung bereits aus ihrem Portfolio gestrichen haben. Sie sind jetzt aufs Vermitteln und Transportieren fokussiert.“

Gedämpfte Stimmung

Sind denn besonders große Biogasanlagen in Bayern auch ein Thema für den Güllemarkt? „Bei uns werden keine großen Anlagen mehr gebaut. Die größeren Produktionsstätten, die schon aufgerüstet haben, sind nicht in den Größenordnungen, wie entsprechende Anlagen im Norden. Eine Aufschwung- oder Investitionsstimmung gibt es bei uns in der Biogasbranche nicht mehr“, antwortet er. „Und für landwirtschaftliche Betriebe mit Biogasproduktion will ich die Situation mal so formulieren: Viele Anlagenbetreiber gingen bei der letzten Ausschreibungsrunde leer aus. Die Runde war dreifach überzeichnet. Somit fehlt die Perspektive der Fortsetzung.“



Bei der NOM GmbH sind diverse Kombiliner-Modelle im Einsatz: Ein Opti Twin von Firma Wiese, ein Kombiliner mit Tank der Firma Harmer, ein Exeler Liquid-X-Liner sowie ein Huesker Flexcover Combi Plus von FTS.

Nach Einschätzung Franz Helmles entlastet die Separierung u. a. die vorhandenen Lagerkapazitäten.

Die Anlagen, die auslaufen, müssten quasi mit dem Börsenpreis rechnen. Und der sei aktuell noch nicht zufriedenstellend. Über eine Erweiterung würden die betroffenen Landwirte überhaupt nicht nachdenken. Sie beobachteten die politische Situation und prüften für sich, was möglich sein werde.

Mehr Gülleseparation

Besonderen Einfluss auf die Nachfrage nach organischem Material hätten die ansteigenden Preise für Mineraldünger gehabt, stellt der Güllefachmann fest. „Diese Preisentwicklung hat einen deutlich positiven Trend in Richtung Gülle-Einsatz auf dem Acker gebracht. Viele Ackerbauern hier in Bayern, die zuvor auf mineralische Dünger gesetzt hat-

ten, haben sich in der höherpreisigen Zeit mineralischer Dünger entschlossen, den Einsatz organischer Nährstoffe auszuprobieren. Und viele waren positiv überrascht über deren Wirkung und Wirkungsweise.“

Trotz der ursprünglichen Unwägbarkeiten könnten die Inhaltsstoffe mittlerweile mit der NIRS-Technik relativ gut analysiert werden, wie Franz Helmle erklärt: „Unserer Erfahrung nach – das zeigen auch die Ergebnisse aus unserem Triesdorfer Projekt zur Onlinevermessung organischer Dünger – erhält man aus aktuellen Messwerten eine Kalibrierkurve, mit der man gut weiterarbeiten kann. Natürlich heißt das nicht, dass man organischen Dünger so einsetzen kann wie mineralisches Material. Aber es ist sinnvoller, wenn ich 60 Mal in einer Sekunde

Werte erhalte, als wenn ich eine bestimmte Menge aus einem großen Behälter ziehe und auf dieser Grundlage die komplette organische Düngung durchführe.“

In Bayern würden Landwirte gerade verstärkt auf Gülleseparation setzen. „Ich kenne einige Landwirte, die bereits investiert haben“, betont der Gülle-Expert. Dadurch würden sich neue Möglichkeiten eröffnen. „So steht im Frühjahr auf Grünland dünnes Fugat zur Verfügung. Die Lagerkapazität wird positiv beeinflusst. Möglich ist es ebenso, das separierte Material als Einstreu in Liegebuchten zu verwenden oder in Biogasanlagen als Futter einzusetzen.“

Hin zu kleineren Einheiten

Thema Klimawandel: Was bedeuten seiner Erfahrung nach häufigere heftige Niederschläge und deutlich feuchtere Bodenverhältnisse für das Güllegeschäft der Lohnunternehmer? „Wir stellen eine ganz klare Tendenz fest hin zu kleineren Einheiten – zu 15 m³ Tandem mit 15 m Schleppschuh-Varianten. Neben der besseren Befahrbarkeit der Äcker passt das auch gut zur Straßenverkehrsordnung“, zählt er auf.

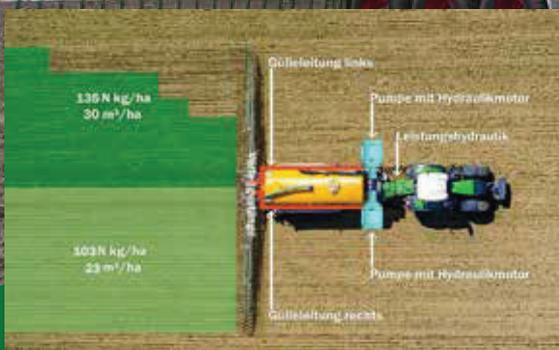
„Außerdem kümmern sich immer mehr Betriebe um das Thema Reifenbreite. Der 57er-Standard ist bei uns eher schon die untere Grenze. Immer mehr Landwirte und Lohnunternehmer legen beispielsweise Wert auf 800er oder 900er Bereifung mit einer Reifendruckregelungsanlage und Verschiebeachse.“ Man organisiere die Arbeiten lieber so, das es möglich sei, vom Feldrand aus mit kleineren Einheiten zu agieren. ■

Birgit Greuner,

Redaktion LOHNUNTERNEHMEN

Präzise Gülleausbringung mit halbseitiger Mengenregelung:

ECO-Duo Vario



INNOVATION
AWARD
AGRITECHNICA
SILVER MEDAL

ZUNHAMMER GMBH

Biebing 19 • 83301 Traunreut • Tel.: 08669 / 8788-0