

Imposant Milchviehanlage
des Rhinmilchverbundes



Foto: Agrar GmbH Fehrbellin

Wie weiter nach dem Quotenausstieg?

Auf volatile Milchpreise eingestellt

Die Agrar GmbH Fehrbellin, Hauptbetrieb im Rhinmilchverbund, gehört mit 1.800 Kühen und fast 11.000 kg je Kuh zu den größten und leistungsstärksten Milcherzeugern in Ostdeutschland. Ganz bewusst bereitet sich das Unternehmen auf die Zeit nach dem Ende des Milchquotensystems vor. Wir berichten, welche Strategie die Fehrbelliner verfolgen.

Die Fachleute der Agrar GmbH Fehrbellin sind seit jeher gefragte Gesprächspartner, wenn es um die wirtschaftliche Milchproduktion in Großbetrieben geht oder um strategische Entscheidungen zur Ausrichtung des Unternehmens. Den brandenburgischen Landwirtschaftsbetrieb im Rhinluch besuchten in den vergangenen Jahren zahlreiche Berufskollegen und Delegationen, darunter so mancher hochrangige Agrarpolitiker. Erfahrungen aus Fehrbellin sind auch deshalb gefragt, weil Hellmuth Riestock, der Geschäftsführer des Unternehmens, dafür bekannt ist, mit seiner Meinung nicht hinter dem Berg zu halten und seine Standpunkte unverblümt darlegt. Die Agrar GmbH Fehrbellin ist mit 4.000 ha landwirtschaftlich genutzter Fläche, darunter gut 1.400 ha Wiesen und Weiden, und mit 1.780 Milchkühen der Hauptbetrieb im Rhinmilchverbund. Flankiert wird das Agrarunter-

nehmen von drei Biogasanlagen und der Hakenberger Fleisch GmbH (ausführlicher Betriebspiegel des Verbundes in NL 08/2012, S. 8 oder unter www.rhinmilch.de).

Durch Diversifizierung das Risiko gesenkt

Der wichtigste Zweig der Agrar GmbH Fehrbellin ist die Milcherzeugung. In der sogenannten 1930er Typenanlage, in der seit 34 Jahren Kühe stehen, werden jährlich fast 17 Mio. kg Milch gemolken. Abnehmer ist seit vielen Jahren ausschließlich die Sachsenmilch Leppersdorf, ein Unternehmen der Müller-Milch-Gruppe. Die Einnahmen aus der Milchproduktion machten über viele Jahre im Schnitt etwa 70 % der Erlöse des Rhinmilchverbundes aus. „Damit war unser Unternehmen viel zu stark von der Milchproduktion und den Milchpreisen abhängig“, erklärt Hellmuth Riestock. „Das

zeigte sich besonders nach dem drastischen Absturz der Milchpreise in den Jahren nach 2007. Da sanken die betrieblichen Erlöse aus dem Milchverkauf auf ein solches Niveau, dass das Unternehmen in seinen Grundfesten erschütterte wurde.“

Nicht zuletzt deshalb begann man zielgerichtet die starke Abhängigkeit von diesem Zweig zu reduzieren. So bauten die Fehrbelliner Biogasanlagen an drei betrieblichen Standorten mit zusammen rund 1,75 Megawatt. Zudem forcierten sie die Direktvermarktung. Sie erweiterten die Mutterkuhherde und bauten den eigenen Schlachtbetrieb sowie die Vermarktung von hochwertigem Rindfleisch über den eigenen Hofladen, an Gastronomiebetriebe und Fleischerfachgeschäfte aus.

Auf höhere Veredlung setzen Hellmuth Riestock und seine Mitstreiter auch im Pflanzenbau. Etwa vier Fünftel der auf den 4.000 ha

erzeugten pflanzlichen Produkte werden als wirtschaftseigenes Futter im eigenen Unternehmen eingesetzt – für die Milchkühe und deren Nachwuchs, für die Aufzucht von Zuchtieren, für die rund 600 Mutterkühe und ihren Nachwuchs sowie für die drei Biogasanlagen des Unternehmens.

Riestock beziffert die Erlöse aus dem Verkauf der Rohmilch derzeit auf jährlich rund 6 Mio. €. Damit erwirtschaftet die Milchproduktion heute „nur“ noch rund die Hälfte der Gesamterlöse des Verbundes. Das Risiko, dass schlechte Milch-

preise das Unternehmen ruinieren, wurde damit deutlich reduziert. Immerhin kommen heute etwa 2,5 Mio. € aus dem Stromverkauf, 1 Mio. € aus der Schlachtung (die auch als Dienstleistung erfolgt) und dem Verkauf von Fleisch. Mit der Vermarktung von Raps und Getreide macht das Unternehmen im Schnitt etwa 1,5 Mio. € Umsatz pro Jahr. Dabei kann es auf die volatilen Marktfruchtpreise mithilfe seiner drei Biogasanlagen recht variabel reagieren: Bei niedrigen Erzeugerpreisen wird Getreide über die Verstromung veredelt und bei hohen

Preisen, wie in diesem Jahr, am Markt verkauft. Und schließlich erhält der Verbund rund 1 Mio. € finanzielle Mittel aus Zahlungsansprüchen gegenüber der EU. In diesem Zusammenhang ärgern Hellmuth Riestock die undifferenzierten Behauptungen, Großbetriebe würden einen übermäßig hohen Anteil ihrer Erlöse aus staatlichen Zuwendungen erzielen. Im Rhinmilchverbund verteilen sich diese Mittel auf immerhin fast 90 Arbeitskräfte und liegen lediglich bei knapp 12.000 Euro je Arbeitskraft und Jahr. ▶

NEUE LANDWIRTSCHAFT FRAGT



Wie wollen Sie in ihrem Unternehmen künftig das Milchpreisrisiko reduzieren?

NL sprach dazu mit dem langjährigen Geschäftsführer der Agrar GmbH Fehrbellin im Rhinmilchverbund, **Hellmuth Riestock**. Mit fast 1.800 Milchkühen ist die Milchproduktion derzeit der wichtigste Produktionszweig des Brandenburger Unternehmens.

Ihr Unternehmen gehört zu den größten und zugleich leistungsstärksten Milcherzeugern in Deutschland. Wie sehen Sie die Zukunft Ihrer 1930er Anlage „nach der Quote“?

Milch wird für unser Unternehmen auch zukünftig der Hauptzweig bleiben. Entscheidend ist die Wirtschaftlichkeit. Hier spielen aus unserer Sicht vor allem zwei Faktoren eine wichtige Rolle: Das Futter und die Mitarbeiter. So müssen wir zum einen Futter in hoher Qualität und zugleich kostengünstig produzieren. Zum anderen gilt es, gute Mitarbeiter für eine qualitativ hochwertige Arbeit im Stall zu sichern und zu gewinnen. Mit angemessener Bezahlung und einem positiven Arbeitsumfeld müssen wir die Stallarbeit für die folgende Generation attraktiv gestalten. Insgesamt sehen wir für unseren Betrieb den sinnvollsten Weg darin, die Milcherzeugung qualitativ weiter zu verbessern. Ein Zuwachs von 1.000 kg je Kuh ist da durchaus realistisch.

Ich vermute, dass die Milchmenge in Brandenburg „nach der Quote“ nicht expandieren wird, wie es sich auf Gunststandorten wie in Schleswig-Holstein abzeichnet. Hierzulande lässt sich nicht überall qualitativ gutes Grobfutter günstig produzieren. Im Lande gibt es einige Standorte, die deshalb zukünftig dem Kostendruck wohl nicht standhalten können.

Eine Tageszeitung stellte kürzlich einen Landwirt aus der Prignitz vor, der seine Milchkühe wegen der schlechten Milchpreise zum Schlachthof bringen muss.

Die Milchpreise sind seit geraumer Zeit wirklich ruinös. Wir erhielten zuletzt knapp 27 Cent/kg (netto) ausgezahlt; ca. 35 Cent benötigt die Milch aber, um mit anderen Betriebszweigen konkurrieren zu können. Und noch einige Cent mehr sind nötig, um die Milcherzeugung fit für die Zukunft zu machen und um die enormen Kostensteigerungen auszugleichen. Für die Milcherzeuger, die keine Rücklagen und/oder weitere Standbeine haben, wird es zukünftig schwierig. Zudem sind zunehmend Schwankungen der Milchpreise auszugleichen. Wir haben aus diesem Grund strategische Entscheidungen getroffen und den Anteil der Wertschöpfung aus Biogas sowie aus der Schlachtung und dem Verkauf von hochwertigem Rindfleisch zielgerichtet erhöht.

Haben Sie vor, die Milchpreise künftig am Terminmarkt abzuschern?

Eine Absicherung der Preise über Terminmärkte gehört sicher zu den Instrumenten, die es in Zukunft zu nutzen gilt – ob bei Getreide oder Milch. Wir müssen uns jedoch erst langsam herantasten. Hier gilt es die Nerven zu bewahren. Wichtig ist dabei aber, stets die Kostenstrukturen im Auge zu behalten, damit die „Preisabsicherung“ nicht unter den Kosten liegt.

Künftig wird die Vertragsgestaltung mit den Molkereien mehr Spielraum bieten. Auch könnten Sie Ihre Milchmenge splitten. Bieten sich damit nicht Möglichkeiten, den Milchpreis zu stabilisieren?

Bezüglich der Milchverträge wird zukünftig entscheidend sein, wie in diesen die Liefermenge reguliert wird. Die Molkereien müssen schließlich ihren Rohstoff sichern. Standardverträge wird es dabei kaum mehr geben.

Eine Splittung der Milch auf mehrere Molkereien ist für uns nicht der Weg, um am Markt höhere Erlöse zu erzielen. Wir glauben auch nicht, dass eine weitere Molkereikonzentration oder die Vermarktung über immer größere Erzeugergemeinschaften zwangsläufig zu höheren Milchpreisen führt. Viele Privatmolkereien könnten zwar bessere Preise zahlen, aber sie richten sich nach den Genossenschaften, die über 60 % der Rohmilch aufkaufen und maßgeblich das Niveau der Erzeugerpreise bestimmen. Leider selten positiv.

Viel wichtiger wird sein, wie sich die Molkereien künftig gegenüber dem Handel positionieren, um für ihre Lieferanten optimale Milchpreise zu sichern. Insgesamt muss der Wettbewerb in der Verwertung und Vermarktung unserer Milch stärker werden. Und auch bei der Wertschöpfung haben wir durchaus noch große Reserven. In Italien zum Beispiel wird aus jedem Liter Milch wesentlich mehr herausgeholt, weil die Milch dort höher veredelt wird. Wir überlegen inzwischen ernsthaft, ob wir auch Milch selbst veredeln können.

Wollen Sie etwa selbst Milch verarbeiten?

Warum nicht? Mit der eigenen Vermarktung unseres Rindfleisches haben wir schließlich gute Erfahrungen gemacht. Warum soll uns das nicht auch bei Milch gelingen. Beispielsweise könnten wir Halfertigprodukte herstellen. Das Gespräch führte Dr. Klaus Siegmund.



Foto: Autor

Milchexperte Eckehard Fuchs ist als Abteilungsleiter Milchproduktion in der Agrar GmbH Fehrbellin für rund 1.800 Milchkühe und deren Nachzucht zuständig.

Trotz zunehmender Diversifizierung bleibt die Milcherzeugung im Rhinmilchverbund auch künftig der wichtigste Zweig. Das erklären sowohl Hellmuth Riestock als auch Eckehard Fuchs, der seit 1990 als Abteilungsleiter für die Milchproduktion verantwortlich ist. Eine mengenmäßige Ausdehnung der Milcherzeugung nach dem Quotenende ist für beide Fachleute derzeit allerdings keine Option. Stattdessen betonen beide, dass das strategische Ziel des Unternehmens der weitere qualitative Ausbau der Milchproduktion ist. Dabei gibt es aus ihrer Sicht zwei Schwerpunkte – in einem ganzen Komplex von Faktoren – die Milcherzeugung im Unternehmen zukunftsfähig und wirtschaftlich zu gestalten.

Mehr Milch aus dem Grundfutter

An erster Stelle steht die Produktion von qualitativ hochwertigem Grundfutter – sowohl vom Ackerland als auch vom umfangreich vorhandenen Grünland. Hier sieht Eckehard Fuchs noch viele Reserven. Eine hohe Grundfutterqualität und Grundfuttermittelverwertung ist seiner Meinung nach angesichts der immer teureren zugekauften Futtermittel die wichtigste Voraussetzung für hohe und weiter steigende Milchleistungen, und das bei gleichzeitig vertretbaren Kosten.

Dabei haben die Fehrbelliner schon ein ganz gutes Niveau in der Futtermittelverwertung erreicht. Nach Angaben von Dr. Stefan Weber von der LMS Agrarberatung, deren Dienstleistung das Unternehmen neuerdings nutzt, lag die Grundfutterleistung 2011 bei beachtlichen 46,1 Prozent. Umgerechnet bedeutet das: Die Fehrbelliner erzeugen fast 5.000 kg Milch je Kuh und Jahr aus dem Grundfutter. Auch andere Kennziffern (die neuesten aus dem vorläufigen MLP-Bericht für das Prüfjahr 2011/2012) würden zeigen, so Weber, dass die Agrar GmbH Fehrbellin zu den Spitzenbetrieben der Milcherzeugung gehört.

So liegt der Melkdurchschnitt bei 32,5 kg je Kuh und Tag. Die Lebensleistung je Kuh beträgt rund 30.000 kg bzw. 17 kg je Tag. Spitze ist auch die – um den Zucht- und Nutzviehverkauf bereinigte – Reproduktionsrate von unter 25 Prozent. Für 2011 wurde sogar eine durchschnittliche Rate von 23,1 Prozent ausgewiesen. 2010 und 2011 lagen die durchschnittlichen Milchleistungen nach den MLP-Daten bei jeweils 10.650 kg.

Dass in großen Milchviehanlagen wie der Fehrbelliner überdurchschnittlich hohe Milchleistungen erreicht werden, bestätigen die Daten aus der Milchleistungsprüfung in den neuen Bundesländern schon seit längerem. Für Hellmuth Riestock ist das kein Wunder. Schließlich verfügen diese Unternehmen sowohl über das technologische Know-how als auch über gut ausgebildetes Fachpersonal.

Lieber „Kälberfrauen“ als Automaten

Gut ausgebildetes Personal zu halten, darin sehen der Geschäftsführer und der Leiter der Milchviehanlage eine zweite Schwerpunktaufgabe. Denn das Niveau der Milchproduktion werde ganz entscheidend durch die Qualität der Arbeit im Stall bestimmt. Deshalb brauche man unbedingt gut ausgebildete, zuverlässige und hoch motivierte Melker und „Kälberfrauen“ – möglichst mit einer engen und langjährigen Bindung an das Unternehmen. Dies sei, so Eckehard Fuchs, in den nächsten Jahren wichtiger, als den vor zehn Jahren installierten Side-by-Side-Melkstand mit 68 Plätzen auf ein automatisches System umzurüsten. Auch in der Kälberaufzucht sind dem Chef der Milchproduktion gute Mitarbeiter wichtiger als Tränkautomaten. Mit guten „Kälberfrauen“ habe man in Fehrbellin beste Erfahrungen gemacht, was die

niedrigen Aufzucht- und Kälberverluste zeigen.

Generell stehen die beiden Fehrbelliner Fachleute zwar der Automatisierung der Milchproduktion kritisch gegenüber, allerdings nicht der Modernisierung. So seien in den letzten zwei Jahrzehnten in die inzwischen 34 Jahre alte Milchviehanlage einige Millionen Euro Investitionen geflossen, erklärt Eckehard Fuchs. Schwerpunkte waren dabei der Liegekomfort, die Bandfütterung und die Melktechnik.

Optimieren statt aufstocken

Für die nächsten Jahre setzen Hellmuth Riestock und Eckehard Fuchs darauf, „die Milcherzeugung weiter zu optimieren“ und dabei das Leistungsniveau nach und nach zu steigern. Das soll „gewissermaßen freiwillig“ geschehen, ohne etwas erzwingen zu wollen. „Wenn in den nächsten Jahren Schritt für Schritt 1.000 kg dazukommen, wäre das gut“, bringt Fuchs seine Ziele auf den Punkt. Milchviehanlagen der gleichen Größe und mit ähnlichen technologischen Voraussetzungen, wie beispielsweise die Griepentrog AG in Steinhagen (Mecklenburg-Vorpommern), würden das schon jahrelang vormachen. Der Erfahrungsaustausch mit Berufskollegen hat für Riestock und Fuchs deshalb einen hohen Stellenwert. Anfang November übrigens werden sie Berufskollegen empfangen. Die Fehrbelliner Milchviehanlage gehört neben dem Milchviehbetrieb der Agrar GmbH Dabergotz und der Milchviehanlage Kremmen zu den Exkursionsbetrieben im Rahmen der Jahrestagung des IVM Fachverbandes Milcherzeuger. (he) NL

Dr. Klaus Siegmund,

Geschäftsführer IVM, Berlin

Nähere Informationen zur IVM-Jahrestagung auf Seite 84 in diesem Heft.



Foto: Hahn

Qualitätsfleisch Die rund 600 Mutterkühe des Rhinmilchverbundes weiden zum großen Teil im Naturschutzgebiet. Über einen eigenen Schlachthof vermarktet das Brandenburger Unternehmen das Fleisch unter den Markennamen Havellandrind und Linumer Wiesenkalb direkt über den Hofladen, Gastronomiebetriebe und Fleischerfachgeschäfte.