



Ackern auf gräflichem Land

Die Betriebsgemeinschaft ADG-Leinetal GmbH & Co. KG bewirtschaftet seit fünf Jahren 1.850 ha Betriebsfläche von neun Einzelbetrieben. Die könnten unterschiedlicher kaum sein: einerseits, was die Standortbedingungen angeht, die stark schwanken. Andererseits auch im Hinblick auf die Gesellschafter – neben einigen bürgerlichen Landwirten gehören zu ihnen so klangvolle Namen wie Carl Graf von Hardenberg, Graf Metternich oder Baron von Roenne.



Christian Mühlhausen, Göttingen

Er klimmt man die ans südniedersächsische Leinetal angrenzenden Höhenzüge, dann offenbart sich ein traumhafter Blick: eine liebliche, reich strukturierte Landschaft mit fruchtbaren Böden im Leinetal, saftigen Wiesen an den Hängen und artenreichen Mischwäldern auf Muschelkalkstandorten. Doch so schön der Ausblick auf die Böden auch sein mag – so schwierig sind sie auch: Von der Homogenität und Gleichmäßigkeit eines Bördebodens kann Landwirt Hartmut Ropeter nur träumen: „Wir ackern in drei unterschiedlichen Naturräumen: Leinetal, Leinebergland und Sollingvorland. Und wir haben alles – vom sandigen Lößlehm bis hin zum schweren Ton.“ In Zahlen ausgedrückt heißt das für „seine“ 1.850 Hektar große Betriebsgemeinschaft, die „ADG-Leinetal GmbH & Co. KG“: von 42 bis 93 Bodenpunkten ist alles dabei, im Schnitt liegt man bei 73. Das alles bei einer Jahrestemperatur von 8,7 °C und 720 mm Niederschlag im Durchschnitt.

■ Groß und heterogen

Auch von der Arrondierung und den Schlaggrößen eines jenseits der Landesgrenzen in Sachsen-Anhalt gelegenen landwirtschaftlichen Betriebes kann Ropeter nur träumen: Gut 30 Kilometer beträgt die größte Entfernung zwischen zwei Schlägen, bei gut 100 Metern Höhenunterschied. Täglich legt Ropeter viele Kilometer im Auto zurück. Mit durchschnittlich 8,5 ha Schlaggröße entsprechen die Flächen dem Durchschnitt Südniedersachsens. Die Verschiedenheit der Standorte erschwert teilweise die Bewirtschaftung, bricht aber

andererseits wegen der unterschiedlichen Vegetationsentwicklung auch Arbeitsspitzen: „Wenn wir im Tal mit Dreschen beginnen, haben wir auf der Höhe noch ein paar Tage Zeit“, so Ropeter.

Burg Adelebsen, Wohnsitz des Grafen von Metternich. Dessen landwirtschaftlicher Betrieb gehört auch in die Betriebsgemeinschaft, die Hartmut Ropeter leitet. Der Betrieb von Carl Graf von Hardenberg (kleines Bild) ist der größte der neun Einzelbetriebe.

Landwirt Hartmut Ropeter (links) bespricht mit Jens Schmerbauch, dem Saatgutverantwortlichen der Volksbank Dransfeld, die Organisation der Getreidevermehrung. *Fotos: Mühlhausen/landpixel*

Die wichtigste Kultur ist mit 42 % der Winterweizen (Ertrag: 93,5 dt im Fünjahres-Schnitt), gefolgt von Raps (16 %), Zuckerrübe (15 %), GPS-Roggen (8 %), Biogas-Mais (8 %) und Wintergerste (7 %).

Betriebspiegel ADG-Leinetal GmbH & Co. KG, Nörten-Hardenberg

- vier Gesellschafterbetriebe mit 9 Einzelgesellschaftern
- 5 AK, 1 AK-Leitung,
1 AK Erntehelfer = 0,34 AK/100 ha

Fläche gesamt: 1.848 ha

darunter Raps: 300 ha
WG 125 ha
WW 780 ha
Rüben 270 ha
GPS-Roggen: 149 ha
Mais: 142 ha
Stilllegung: 57 ha
Weiden: 25 ha

Standort:

Höhenlage: 155 bis 250 m ü. NN
Jahrestemp.: 8,7 °C, 720 mm Niederschlag
Bodenzahl: 42 bis 93
Böden: sandiger Lehm bis schwerer Ton

Kapazität:

Getreidelager: 3.500 t
Annahme: 40 t/h
Trocknung 25 t/h
Reinigung: 10 t/h
Beizung: 15 t/h

Maschinen:

- 5 Schlepper Fendt, 270–330 PS (82 PS/100 ha),
- 2 Mähdrescher New Holland CR 9090, 10,70 m,
- 2 Spritzen Inuma, 30 m,
- 2 Düngerstreuer Rauch Axis, 30 m,
- 1 Düngerstreuer Rauch AGT, 30 m,
- 2 Drillen, 6 m, Amazone und Horsch Pronto,
- 1 ZR Drille, Mulchsaat Accord, 18 Reihen,
- 2 Pflüge mit Packer, Kverneland, 5-Schar,
- 6 Bodenbearbeitung (Kreisel-, Scheibeneggen, Grubber),
- 8 Dreiseitenkipper (Rudolph, Krone), je 18 t,
- 1 Überladewagen (Horsch 18 t),
- 1 Veenhuis-Mulde (18 t),
- Walze, Tiefenmeißel, Schlegelmulcher...

In diesem Jahr werden folgende Sorten vermehrt

A-Weizen: JB Asano (BayWa), 15 ha,
Toras (SW), 10 ha,
Arezzo (RAGT), 7 ha.

B-Weizen: Orcas (BayWa), 13 ha,
Global (RAGT), 11 ha.

E-Weizen: Kerubino (IG Pflanzenzucht), 6 ha.

■ Gesellschaft für Agrardienstleistungen

Kernbetriebe der ADG-Leinetal GmbH & Co. KG mit Sitz in Nörten-Hardenberg im südlichen Landkreis Northeim sind mehrere Gutsbetriebe der Region – darunter Carl Graf von Hardenberg als größter Einzelbetrieb, Graf Metternich, Baron von Roenne sowie fünf weitere Betriebe. Deren Besitzer – darunter auch Hartmut Ropeter – sind sowohl adliger als auch bürgerlicher Herkunft und waren teils schon zu Betriebsgemeinschaften zusammengeschlossen.

Vor fünf Jahren fanden sich alle gemeinsam zur Agrar-Dienstleistungsgesellschaft zusammen: „Wir sind angetreten, unsere Arbeits erledigungskosten in den Betrieben noch weiter zu senken“, erklärt Ropeter. Das sei auch gelungen. Rund 15 Prozent konnten eingespart werden. Jeder Betrieb bzw. in die ADG eingegangene Betriebsgemeinschaft existiert eigenständig weiter, stellt seinen eigenen Agrarantrag und kauft auf eigene Rechnung Betriebsmittel ein – hat aber weder Mitarbeiter noch Maschinen. Die fünf Mitarbeiter, ein Erntehelfer sowie Geschäftsführer Ropeter sind allesamt in der gemeinsamen ADG beschäftigt (0,34 AK/100 ha). Ebenso die Maschinen: Der Betrieb hat fünf Fendt-Schlepper sowie zwei NewHolland CR 9090-Drescher mit einer gemeinsamen Druschleistung von bis zu 80 Tonnen pro Stunde. Die Abfuhr des Getreides wird zu einem Großteil mit Lkw der Volksbank Dransfeld sowie weiteren Spediteuren erledigt: Im 1/2-Stunden-Rhythmus stehen Lkw am Feldrand bereit, abgerechnet

1 Die Lage der neuen Einzelbetriebe birgt für die Gemeinschaft auch Vorteile: Die Höhenunterschiede brechen so manche Arbeitsspitze.

3 Ein Mitarbeiter der ADG-Leinetal GmbH beim Mais legen.

wird zum Schluss. Koordiniert werden die Lkw von Raiffeisen Dransfeld, dem Handels- und Warenbereich der Volksbank.

Um Unmut unter den einzelnen Gesellschaftern auszuschließen – beispielsweise, wenn Regen die Qualitäten eines organisatorisch bedingt erst später beernteten Schlages in den Keller gehen lässt – gibt es einen Nachteilsausgleich. Bei allem ist Hartmut Ropeter die Schnittstelle: Wenn auch jeder Betrieb auf eigene Rechnung handelt, so wickelt er die gesamte Organisation, den Ein- und Verkauf sowie die Vorbereitung des Agrarantrages ab.

■ Vermehrung aus Tradition

Eine Besonderheit des Betriebes ist die Getreidevermehrung. Sie hat ihre Wurzeln in der jahrzehntelangen Getreidevermehrungstradition des Betriebes Carl Graf Hardenberg hat: Seit 25 Jahren arbeitet man dabei mit der örtlichen Volksbank Dransfeld (demnächst: VR Bank in Südniedersachsen eG) zusammen. Wurde anfangs auch Wintergerste vermehrt, hat man sich seit einigen Jahren auf Winterweizen beschränkt, der mit über 40 % sowohl in Deutschland als auch in den Betrieben der ADG die wichtigste Kultur ist. In diesem

Der Hardenberg

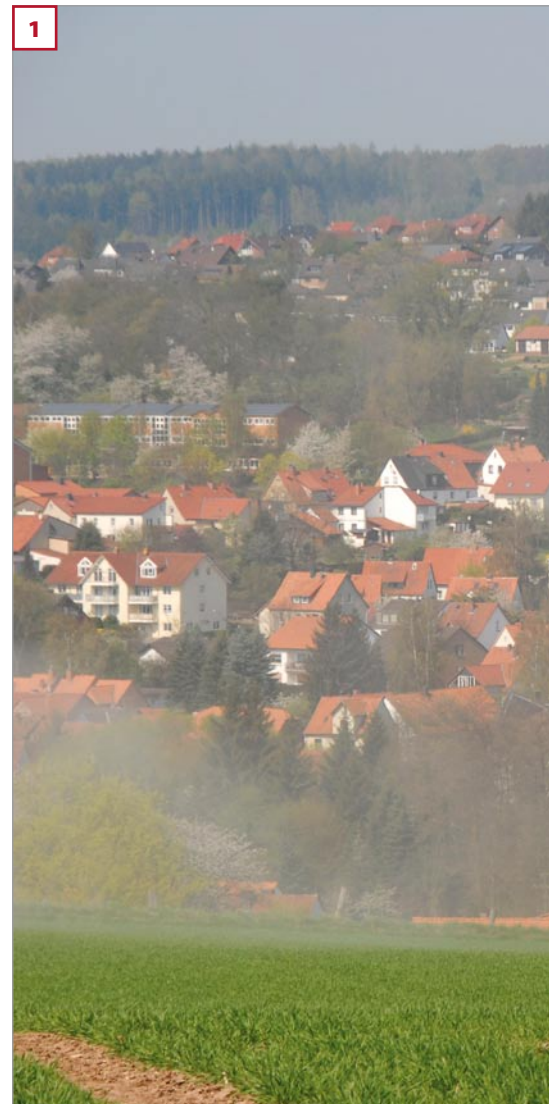
Seit 1219 ist die Familie von Hardenberg im Leinetal bezeugt. Einige Berühmtheiten hat die Familie hervorgebracht: Staatsmänner, Offiziere, Minister und mit Georg Philipp Friedrich Freiherr von Hardenberg, bekannt unter dem Namen Novalis (1772–1801), auch einen Dichter der Romantik. Nach dem Einsturz der Burg Hardenberg, die heute noch als Ruine erhalten ist und besichtigt werden kann, wurde am Fuße des Burgbergs ein Schloss gebaut, das noch heute von der Familie von Hardenberg bewohnt wird.

Damals wie heute war die Landwirtschaft ein wichtiger Erwerbszweig. Im Jahr 1700 wurde die Kornbrennerei gegründet. Den Hardenberger Korn zierte ein Keilerkopf – das Wappen der Familie von Hardenberg. Eine Sage nach führte eine Fehde zu diesem Wappen. Demnach soll bei einer Belagerung der Burg Hardenberg durch die Herren der benachbarten Burg Plesse ein nächtlicher Überfall geplant gewesen sein.

Ein Keiler soll die Burgbewohner jedoch durch lautes Grunzen geweckt haben.

1992 übernahmen die Hardenbergs die sächsische Brennerei Wilthen. Heute ist die Hardenberg-Wilthen AG der zweitgrößte Spirituosenhersteller Deutschlands. Mit 26 Millionen verkauften Flaschen pro Jahr ist die Wilthener Goldkrone übrigens die meistverkaufte deutsche Spirituose und das wichtigste Produkt des Unternehmens.

Die Familie von Hardenberg ist noch auf vielfältige andere Weise unternehmerisch aktiv: Neben einem Hotel am Fuße der Burgruine gehören auch Restaurants sowie ein Golfplatz zum Unternehmen. Im medialen Interesse steht der Hardenberg jährlich im Frühsommer zum traditionellen Reitturnier. Die Familie präsentiert sich der Öffentlichkeit und vermarktet ihr Ensemble rund um die Kornbrennerei als „Keilerland“ – mit Konzerten im Schlosspark, Schlittschuhlaufen auf der Eisbahn, Brenneiführungen sowie Party und Feiern im so genannten Atrium.



Jahr werden *JB Asano, Orcas, Global, Toras, Arezzo* und *Kerubino* auf zusammen 62 Hektar vermehrt.

Bei der Ernte der Saatgutflächen steuern die Lkw nicht das Warenlager Obernjesa der Volksbank Dransfeld, sondern die Wirtschaftsgebäude des Betriebs Hardenbergs an: Dort können 40 Tonnen pro Stunde angenommen werden, die Trocknungsleistung auf vier Prozent liegt bei 25 Tonnen pro Stunde. Insgesamt können 3.500 Tonnen Getreide gelagert werden. Die Kapazität der Reinigung liegt bei zehn Tonnen pro Stunde, die der Reinigung wird derzeit von fünf auf 15 Tonnen ausgebaut.

Beim Thema Saatgut arbeitet Hartmut Ropeter seit zehn Jahren eng zusammen mit Jens Schmerbauch, der bei der Volksbank Dransfeld für das Saatgutgeschäft verantwortlich ist. „Saatgutvermehrung ist auch Vertrauenssache“, sagt Schmerbauch – und bezieht dieses Vertrauen auf beide Seiten. Der Händler müsse sich darauf verlassen können, dass er die geforderte Ware in absoluter Reinheit und in ausreichender Menge bekomme. Und der Landwirt müsse sich darauf verlassen



können, dass der Mehraufwand entsprechend vergütet wird und der Händler die Ware zum vernünftigen Preis absetzt.

Auch das ist ein Grund, warum bei der Ernte des Saatgutes der Verkaufserlös für Ropeter noch nicht feststeht, sondern sich vielmehr auf die Formel ‚Weizenmarktpreis plus x‘ beschränkt: „Wenn eine Sorte besonders gut läuft und hochpreisig abgesetzt werden kann, soll auch der Vermehrer etwas davon haben. Denn ohne diesen Partner geht es nicht“, erklärt Schmerbauch. Wenn sich andererseits eine Sorte als Flop erweisen sollte, muss der Landwirt die Ware im schlimmsten Fall auch mal als normalen Handelsweizen absetzen. In diesem Falle entfallen natürlich auch die teurere Reinigung und Beizung, nicht jedoch die höheren Bezugskosten des Basis-Saatgutes.

„Aber das kommt gottseidank selten vor, Herr Schmerbauch hat bei der Sortenwahl immer ein gutes Gespür“, ergänzt Ropeter. Weit über 95 Prozent der angebauten Sorten seien als auch als Saatgut vermarktet worden – überwiegend im Geschäftsgebiet der Bank in Südniedersachsen und Westthüringen,

teils auch bundesweit. „Und wir wollen auch, dass unsere Kunden Saatgut aus der Region bekommen – wie auch die Landwirte, die sich die Ware beim Vermehrer selbst abholen“, so Schmerbauch. Außerdem könne man Angebot und Nachfrage besser und flexibler steuern, wenn man im Geschäftsgebiet selber vermehren lasse.

■ Vermehrung ab 500 Tonnen

Drei Betriebe vermehren für die Volksbank, die ADG ist der größte. Damit sich der Aufwand lohnt, sollte ein Betrieb schon mindestens 500 Tonnen Vermehrungsetreide produzieren. „Ab 100 Tonnen pro Sorte macht es Spaß“, sagt Ropeter – denn 100 Tonnen fasst jedes der Lagersilos auf dem Betrieb. Neben dem höheren Preis profitiert die ADG dabei auch vom züchterischen Fortschritt, da neue Sorten dadurch durchschnittlich ein Jahr eher auf den Betrieb kommen. Auch ein Eigenverbrauch der selbst erzeugten Ware sei möglich, so Ropeter – aber das sei aus Buchhaltungssicht zu umständlich. Besser sei da, die Ware an die Volksbank zu verkaufen und sie wiederzukaufen.

Rund ein Viertel des Saatgutes bezieht Ropeter aus eigener Vermehrung.

■ Das Saatgutjahr beginnt nach der Ernte

Das Saatgutjahr beginnt nach der Ernte: Wie haben sich welche Sorten entwickelt, wo liegen die Erträge? Was werden die Landwirte im Herbst aussäen, wie wird sich der Bedarf im Folgejahr entwickeln? Alles Fragen, auf die Jens Schmerbauch nach Antworten sucht – und meist auch findet. Gemeinsam mit Ropeter wählt er die Sorten aus, die vermehrt werden sollen. Die Volksbank Dransfeld organisiert anschließend über die Züchterhäuser das Basis-Saatgut. Zeitgleich wählt Ropeter die Flächen aus: „Wir wählen Flächen, in deren Fruchtfolge keine Gerste vorkommt“, sagt Ropeter. So sollen Verunreinigungen des Saatgutes vermieden werden. Weiterhin werden pro Sorte immer abgegrenzte Einzelschläge statt Teilflächen ausgesucht, damit in jedem Fall eine Vermischung mit anderer Ware ausgeschlossen ist. Bei der Aussaatmenge bleibt Ropeter etwa 15 Prozent unter der üblichen Stärke, um



Hartmut Ropeter bespricht mit einem Mitarbeiter Einzelheiten der Rübensaat.

später aus Qualitätsgründen ein besseres TKG zu erreichen, in der Aufwuchsphase behandelt er hingegen die Vermehrungsschläge wie die anderen auch: „Es kann ja immer mal sein, dass wir die Ware nicht als Saatgut verkaufen können. Wenn dann in der Bestandsführung auf Protein keine Rücksicht genommen wurde, sieht es schlecht aus.“ Sollte trotz aller Sorgfalt im Bestand ein Fremdbesatz sein, wird der Schlag manuell sauber gehalten. Dass nach der Ernte die Ware nur auf saubere Hänger und gereinigt in saubere Läger gepackt wird, versteht sich von allein.

Aufbereitet wird die Ware erst kurz vorm Verkauf: Nach dem Durchlaufen der Beizanlage, die derzeit um- und ausgebaut wird, wird das Saatgut in Säcken oder Big Packs abgepackt oder lose an Selbstaholter verladen – abgerechnet wird dabei jedoch immer über die Volksbank Dransfeld.

Neben dem Mehrertrag, den die Saatgutvermehrung dem Betrieb bietet, spielen für Ropeter auch noch weitere Gründe eine Rolle: „Neben der Tradition und dem Zugriff auf neue Sorten bedeutet es für mich auch Freude, Interesse und Herausforderung.“ Nicht umsonst gilt die Saatgutvermehrung als eine der Königsdisziplinen des Ackerbaus.

(ha)

NL

Gestörtes Verhältnis

Nur wenige Kilometer trennen die Betriebe der ADG von einem der renommiertesten Saatguthäuser Deutschlands, der KWS Saat AG in Einbeck. Lange Jahre arbeitete man mit dem Hause zusammen. Aus Lokalverbundenheit, aber auch weil die Einbecker eben gute Arbeit leisten und gute Sorten hervorbringen, sei es im Bereich Zuckerrübe, Raps, Getreide oder auch Mais, den die ADG für eine örtliche Biogasanlage anbaut.

Das gute Verhältnis ist aber nun jäh gestört: Im Rahmen der Kampagne „Quality Plus“ der KWS Lochow, hinter der nach Unternehmensangaben die Verbesserung der Saatgutqualität steht, trennte sich die KWS von 90 Prozent ihrer 800 Saatgut-Aufbereiter.

Wurde Hartmut Ropeter nach eigenen Angaben im vergangenen Jahr noch zu einer gemeinsamen Rundfahrt der Lochow-Vermehrer eingeladen, erfuhr er erst über Dritte, dass die ADG nicht zu den Betrieben gehört, die künftig weiter für die KWS produzieren dürfen. Bis heute hat er offiziell nichts von der KWS gehört. „Es ist das gute Recht und die unternehmerische Freiheit der KWS, sich neu aufzustellen. Aber über das „Wie“ bin ich sehr enttäuscht“, sagt Ropeter. Ihn ärgert vor allem die mangelnde Kommunikation, zudem die fehlende Begründung: „KWS argumentiert, dass man neue Qualitätsmaßstäbe setzen wolle und deshalb höhere Anforderungen stelle. Aber diese Anforderungen, etwa die technische Reinheit, erfüllen wir schon längst.“ Für herausragende Saatgutqualität sei man mehrfach ausgezeichnet worden.

Beim Argumentieren beliebt es Ropeter nicht. Er trennte sich – ebenso wie andere ehemalige Vermehrer – seitdem konsequent von KWS-Sorten, wenn solche mit identischer Leistung aus anderen Häusern zur Verfügung stehen. „Früher haben wir uns im Zweifel für KWS entschieden,

das Unternehmen hatte bei uns fast 100 Prozent Marktanteil, aber das ist jetzt vorbei.“ Statt *Dekan*, *Julius* und *Cubus* wachsen jetzt Weizensorten anderer Häuser auf den ADG-Flächen – ähnlich sieht es bei den anderen Kulturen aus.

Sauer ist auch Jens Schmerbauch von der Volksbank: „So kann und darf man mit seinen Vermehrern nicht umgehen; zumal, wenn sie Jahrzehnte mit einem zusammengearbeitet haben. Damit hat sich die KWS einen Bären dienst erwiesen.“ Auch im Geschäftsgebiet der Volksbank Dransfeld sei durch den Vorfall der Marktanteil der KWS-Sorten massiv eingebrochen und habe sich fast halbiert.

Bei der KWS Lochow gibt man den Schwarzen Peter an die Agravis als zuständige Vermehrungsorganisations-Firma (VO-Firma) weiter und sieht zunächst keine eigenen Versäumnisse. In einer schriftlichen Stellungnahme heißt es: „Die VO-Firmen wurden 2010 in mehreren persönlichen Gesprächen informiert und waren in die Ausgestaltung des Projektes intensiv eingebunden. Die Unter-VO-Firmen wurden über die VO-Firmen informiert. Die für die zukünftige Aufbereitung vorgesehenen Betriebe wurden gemeinsam mit den VO-Firmen benannt und entsprechend informiert. Dies ist entweder direkt durch KWS Lochow oder durch die VO-Firma geschehen. Betriebe, die derzeit nicht mehr für die Aufbereitung von Sorten der KWS Lochow vorgesehen sind, wurden entweder direkt durch KWS Lochow-Mitarbeiter oder durch die beteiligten Saatgutfirmen informiert. ... Parallel dazu haben wir das Konzept über die Presse vorgestellt.“ Denn, so heißt es weiter, die VO-Firma als Lizenznehmer sei für die KWS Lochow als Züchter und Lizenzgeber der direkte Ansprechpartner.

Die VO-Firmen, so heißt es in der Stellungnahme, planen und entscheiden, bei welchen Landwirten sie die Sorten vermehren lassen. Hier nehme die KWS Lochow keinen direkten Einfluss; sie empfehle lediglich eine „an Qualitätskriterien

orientierte Auswahl der Vermehrungsbetriebe“. Künftig gebe es eine Einflussnahme der KWS Lochow in der Form, dass die aufbereitenden Betriebe ein Audit bestehen und die Quality Plus Normen einhalten müssen. Die Betriebe wurden gemeinsam mit den VO-Firmen benannt.

Die Auswahl der Vermehrer selbst werde man weiterhin den VO-Firmen bzw. ihren Partnern überlassen. „Von den Firmen wird mit den Vermehrern besprochen, ob und welche Sorten in den einzelnen Jahren vermehrt werden sollen. Die Auswahl der Vermehrer wird von uns nicht vorgegeben“, so die KWS Lochow. Einen Rückgang der Marktanteile sehe man nicht, die Saisonziele fürs Saatgetreide für den Herbst 2010/Frühjahr 2011 seien voll erfüllt worden. „Es hat durchaus sortenbedingte Verschiebungen gegeben; systembedingte Verluste von Marktanteilen konnten wir nicht feststellen. ... Uns war auch durchaus bewusst, dass stärkere, aber aus unserer Sicht unbedingt notwendige Veränderungen wie das QualityPlus System zu offenen Fragen und Skepsis führen würden.“

Auch beim KWS-Stammhaus im Einbeck kann man einen Rückgang in den anderen Sparten nicht feststellen: „Auswirkungen der Thematik ... auf den Absatz bei Zuckerrüben-, Mais- oder Rapsaatgut ... sind nicht eingetreten, wenn gleich im Einzelfall einzelne Landwirte sich ... anders verhalten haben mögen.“

Auf telefonische Nachfrage räumt Thomas Blumentritt, Vertriebsleiter Deutschland bei KWS Lochow, ein, dass die Kommunikation hätte günstiger laufen können: Die KWS Lochow wollte eigentlich die Kommunikation mit den vermehrenden Betrieben selber übernehmen; einige VO-Firmen hätten jedoch darauf bestanden, dies selber zu tun. „Das ist in vielen Fällen geschehen, in anderen Fällen aber offensichtlich nicht.“ Auch wenn das Vorgehen sachlich richtig gewesen sei, würde man heute anders vorgehen, so Blumentritt.